

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀ PHÁT (Mã CK: HPG - HOSE)

Thông tin chung

Tên tiếng Anh: Hoa Phat Group Jsc.
Tên viết tắt: Hoa Phat Group
Ngày niêm yết: 15/11/2007
Giá chào sàn: 127.000 VND/CP
Vốn cổ phần: 1.963.639.980.000 VND
Số lượng cổ phiếu niêm yết: 196.363.998 CP
Địa chỉ: KCN Ph N A, Giai Ph m, Yên M ,
H ng Yên
Website: www.hoaphat.com.vn

th bi n ng giá



(Ngu n: WSS)

Các chỉ tiêu cơ bản

Ngành: Nguyên vật liệu cơ bản
Tỷ trọng trong VNINDEX: 5,01%
Số vốn cổ ngoài: 24,46%
Vốn hoá thị trường: 7.089 tỷ đồng
Giá cao nhất 52 tuần: 127.000 VND
Giá thấp nhất 52 tuần: 43.600 VND
Biên độ giá 52 tuần: 83.400 VND
P/E (ngày 24/10/2008): 13,02
P/B (ngày 24/10/2008): 1,73
Cổ tức (VND): 1.000

(Ngu n: HOSE, WSS)

M i chi ti t xin liên h

Phòng Nghiên cứu – Phân tích:

212 Tr n Quang Kh i (1 Lê Ph ng Hi u)
Qu n Hoàn Kì m, Hà N i, Vi t Nam
Tel: 84.4.8248686 (Ext: 214 – 216)
Fax: 84.4.9367082
Website: www.wss.com.vn
Email: ppt@wss.com.vn

K t qu kinh doanh và k ho ch trong n m 2008

Ch tiêu	2006	2007	QI&II/2008	2008 (KH)
V n i u l	300.000	1.320.000	1.402.600	1.980.000
D.thu thu n	1.318.883	2.294.108	4.927.095	7.657.000
LN tr c thu	74.506	437.980	980.288	NA
LN sau thu	71.929	404.184	848.075	740.000
T l c t c (%)	-	10	NA	20

(Ngu n: BCTC kì m toán, Ngh quy t DHCD 2008;
VT: tri u ng)

Tài s n và ngu n v n t 2006 n Quý II/2008

Ch tiêu	2006 (*)	2007 (*)	QII/2008 (^)
T ng tài s n	707.615	3.478.997	6.162.118
Tài s n ng nh n	315.404	1.370.077	4.326.059
Tài s n dài h n	392.211	2.108.920	1.836.059
T ng ngu n v n	707.615	3.478.997	6.162.118
N ph i tr	376.805	573.582	1.550.969
V n ch s h u	330.810	2.905.415	4.611.149

(Ngu n: *: s li u kì m toán; ^: s li u ch a kì m toán;
VT: tri u ng)

Giao d ch c a nhà u t n c ngoài

Ch tiêu	4/2008	5/2008	6/2008
Kh i l ng giao d ch			
Mua (c phi u)	6.601.930	4.738.920	3.658.940
Bán (c phi u)	574.570	1.325.350	813.500
Chênh l ch (Mua - Bán)	6.027.360	3.413.570	2.845.440
Giá tr giao d ch			
Mua (tri u ng)	342.975	230.531	139.847
Bán (tri u ng)	29.808	62.444	29.554
Chênh l ch (Mua - Bán)	313.168	168.087	110.293

(Ngu n: S GDCK HCM)

Khuy n ngh u t

HPG có tình hình tài chính lành m nh, v n i u l t ng m nh so v i các n m tr c s t o nhi u i u ki n thu n l i trong vi c th c hi n u t , m r ng quy mô ho t ng. T ng tài s n và t ng ngu n v n có s t ng tr ng v t b c cho th y ch tr ng m r ng quy mô ho t ng, u t thêm các l nh v c ho t ng khác c a Ban lãnh o Công ty. Bên c nh ó, vì c tái c u trúc và ho t ng theo mô hình T p oàn s góp ph n giúp HPG m r ng th ph n và giá t ng l i nh u n, do các công ty trong T p oàn có th h tr nhau trong ho t ng s n xu t kinh doanh. S n ph m c a công ty này là nguyên li u u vào c a công ty kia, m b o s ch ng trong quá trình v n hành.



Lịch sử phát triển

- Tháng 08/1992: Thành lập Công ty TNHH Thị trường Phôi Hòa Phát, là Công ty đầu tiên trong Tập đoàn;
- Năm 1995: Thành lập Công ty CP Nhiệt Hòa Phát, ban đầu hoạt động nhập khẩu phân bón, sau đó năm 1997 chuyển sang sản xuất nhiệt cho thị trường trong nước, sản phẩm công nghệ nhập khẩu;
- Năm 1996: Thành lập Công ty TNHH Thép Hòa Phát chuyên sản xuất thép chuyên dùng trong xây dựng công nghiệp và dân dụng;
- Năm 2000: Thành lập Công ty CP Thép Hòa Phát với vốn đầu tư lần đầu tiên Tập đoàn là 262 tỷ VND xây dựng nhà máy cán thép, bắt đầu vào hoạt động năm 2002;
- Năm 2001: Thành lập Công ty TNHH In Nhôm Hòa Phát và Công ty CP Xây dựng và Phát triển đô thị Hòa Phát;
- Năm 2004: Thành lập Công ty Thương mại Hòa Phát chuyên về lĩnh vực phân phối và kinh doanh thương mại, hỗ trợ cho các công ty thành viên khác của Tập đoàn;
- Tháng 01/2007: Đổi tên Công ty CP Thép Hòa Phát thành Công ty CP Tập đoàn Hòa Phát – công ty mẹ nắm giữ 06 công ty thành viên.

Ngành nghề kinh doanh chính

- Bán buôn và xuất nhập khẩu sắt thép, vật tư thiết bị luyện, cán thép;
- Sản xuất cán kéo thép, sản xuất tôn lợp;
- Sản xuất thép không gỉ và có mạ, thép Inox;
- Sản xuất và mua bán kim loại màu các loại, phụ liệu kim loại màu;
- Luyện gang, thép; đúc gang, sắt, thép;
- Khai thác quặng kim loại; Mua bán kim loại, quặng kim loại, sắt thép phụ liệu;
- Sản xuất kinh doanh các loại máy xây dựng và khai thác mỏ;
- Sản xuất hàng nhiệt điện phôi và sản phẩm, gia công, thương mại;
- Đầu tư và xây dựng công nghiệp, hạ tầng, khu công nghiệp và khu đô thị;
- Kinh doanh bất động sản (không bao gồm hoạt động kinh doanh bất động sản);
- Sản xuất, kinh doanh, lắp ráp, lắp đặt, sửa chữa, bảo hành hàng in, in ấn, in nhôm, in dân dụng, in hòa không khí;
- Sản xuất xi măng và kinh doanh vật liệu xây dựng;

Các công ty thành viên và công ty liên kết

Công ty thành viên

- Công ty TNHH Thị trường Phôi Hòa Phát
- Công ty Cổ phần Nhiệt Hòa Phát
- Công ty TNHH Thép Hòa Phát
- Công ty TNHH In Nhôm Hòa Phát
- Công ty Cổ phần Xây dựng và Phát triển đô thị Hòa Phát
- Công ty TNHH Thương mại Hòa Phát
- Công ty CP Thép Hòa Phát
- Công ty CP Thép cán thép Miền

Công ty liên kết

- Công ty CP Xi măng Hòa Phát
- Công ty CP Khoáng sản Hòa Phát
- Công ty CP Khai khoáng Hòa Phát - SSG

Vision công ty

- Hòa Phát là một tập đoàn kinh tế nhân hàng đầu Việt Nam.
- Thương hiệu Hòa Phát đã có bề dày hình thành và phát triển, tạo dựng niềm tin và tín nhiệm với khách hàng trong nhiều sản phẩm. Cùng với sự hợp nhất các Công ty con thành một Tập đoàn Hòa Phát (Hòa Phát Group) thương hiệu đã làm gia tăng thêm sức mạnh của thương hiệu Hòa Phát, là thương hiệu nổi bật thành công trong hoạt động kinh doanh của Tập đoàn Hòa Phát.

Sản phẩm và thương hiệu tiêu chuẩn

Hoàn thiện sản phẩm và kinh doanh thép

- Sản phẩm thép của Tập đoàn là các loại thép cuộn bê tông cán nóng bao gồm; thép cuộn thép kính Ø 6mm, Ø 8mm, thép cuộn D8mm gai và thép thanh vằn thép kính D10mm – D41mm. Sản phẩm thép của Hòa Phát có sản xuất trên dây chuyền thiết bị công nghệ của Italia với công suất thiết kế 250.000 tấn/năm (tối đa có thể đạt 300.000 tấn/năm). Tập đoàn Hòa Phát đã đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất phôi thép với công suất 180.000 tấn phôi/năm, giúp Công ty chiếm được 80% sản lượng phôi đầu vào phục vụ cho việc sản xuất.
- Thương hiệu của sản phẩm thép Hòa Phát là thương hiệu trong nước.

Hoàn thiện kinh doanh Thị trường Phôi Hòa Phát (Công ty TNHH Thị trường Phôi Hòa Phát)

- Hòa Phát là nhà sản xuất đầu tiên tại Việt Nam các thiết bị: Ván thép lợp, cửa thép và thiết bị nghiền sàng đá, cát, quặng. Ngoài ra, công ty còn sản xuất các sản phẩm như: giàn giáo, cửa pha thép, máy trộn, trạm trộn bê tông...
- Bên cạnh việc sản xuất các thiết bị xây dựng, Hòa Phát còn là nhà phân phối duy nhất tại Việt Nam nhà thiết bị xây dựng của các hãng nổi tiếng như: Máy trộn bê tông hiệu "VITO" của Công ty Pháp, máy bơm bê tông hiệu "KOSHIN" của Nhật Bản, Máy phát điện hiệu "DAISIN" của Nhật Bản, máy nén khí hiệu "AIRMANN" của Nhật Bản, Thiết bị khoan bê tông hiệu "DIMAS" của Mỹ...
- Thương hiệu tiêu chuẩn sản phẩm của Công ty là thương hiệu nổi bật, nhu cầu ngày càng tăng.

Hoàn thiện kinh doanh nhiệt – CTCP Nhiệt Hòa Phát

- Sản phẩm gồm nhiều chủng loại như: bàn ghế phòng khách, bàn ghế phòng họp, bàn ghế phòng họp, sản phẩm nội thất gia đình làm từ gỗ tự nhiên, kết cấu chắc chắn, kết cấu an toàn, các sản phẩm phụ kiện trang trí, thiết bị vách ngăn phòng họp, các loại sản phẩm phụ kiện công trình công cộng, công trình thể thao như ghế ngồi sân vận động, ghế VIP...
- Thương hiệu tiêu chuẩn sản phẩm của Công ty là thương hiệu nổi bật.

Hoàn thiện kinh doanh thép – Công ty thép Hòa Phát

- Sản phẩm thép là các loại thép cuộn hàn và các loại thép cuộn thép dùng cho dân dụng và công nghiệp.
- Khách hàng của Công ty là khách hàng doanh nghiệp và cá nhân trong nước.

Hoàn thiện kinh doanh in nhôm – Công ty in nhôm Hòa Phát

- Sản phẩm chính: Máy in hòa không khí mang thương hiệu Funiki, thiết bị Funiki, sản phẩm bình nóng tráng men

Funiki, s n ph m thi t b v sinh cao c p khác mang nhãn hi u Funiki...

- Th tr ng tiêu th là th tr ng n i a

Ho t ng kinh doanh xây d ng và khai thác khu công nghi p, khu ô th - CTCP Xây d ng & Phát tri n ô th Hòa Phát

- Ho t ng kinh doanh xây d ng và khai thác các khu công nghi p, khu ô th.

Ho t ng kinh doanh th ng m i s t thép – Cty Th ng m i Hòa Phát

- Chuyên kinh doanh th ng m i thép, các s n ph m Công ty t p trung kinh doanh g m thép ph , thép m nhúng nóng, thép cu n cán nóng, thép t m cán nóng, thép không g , ng thép hàn, ng thép úc ng kính l n, thép dài cán nóng và cán ngu i, phôi thép, thép cu n cán ngu i và các lo i ph ki n s d ng cho ng d n n c và ng công nghi p.
- Khách hàng c a Công ty là khách hàng n i a.

Nghiên c u và phát tri n

Công ty m - T p oàn Hòa Phát

- Công ty ang tri n khai nghiên c u d án s n xu t luy n t t qu ng s t Vi t Nam, công su t 100.000 t n/n m b ng công ngh Nh t B n.

Ho t ng kinh doanh Thi t b ph từng

- t ng s c c nh tranh c ng nh áp ng cho nhu c u c a th tr ng, h ng chi m l nh th tr ng và thay th các s n ph m nh p kh u, Công ty tri n khai nghiên c u và s n xu t các lo i s n ph m: Model c u thấp HPCT 6516, HPCT 6023 và HPCT 5529, u t thêm lò luy n c m ng trung t n cho nhà máy úc t i Bình D ng, nghiên c u áp d ng công ngh chân không vào vi c s n xu t ph từng chi ti t ch u m n, ch u va p...

Ho t ng kinh doanh n i th t

- Trong nh ng n m v a qua Công ty ã nghiên c u phát tri n cho ra i hàng lo t s n ph m m i nh kết b c, bàn vi tính khungs t m t g ép chân không, dòng s n ph m n i th t giáo d c, nghiên c u ch t o thành công m t s khuôn m u cho s n ph m; chân gh xoay (nh a + ng thép m), p t a gh h i tr ng, m t bàn vi t b ng nh a...

Ho t ng kinh doanh ng thép

- Công ty ang ti p t c nghiên c u tình hình th tr ng c ng nh chu n b u t công ngh cho ra nh ng s n ph m ng thép y v ch ng lo i và kích c nh m áp ng nhu c u ngày càng a d ng hóa c a th tr ng.

Ho t ng kinh doanh i n l nh

- Công ty t p trung nghiên c u và phát tri n s n ph m m i nh m áp ng m nh m h n nhu c u c a ng i tiêu dùng và ng v ng trong c nh tranh nh : Bình n c nóng và các thi t b v sinh, i u hòa treo t ng, t ng, nghiên c u s n xu t i u hòa trung tâm, bán trung tâm, i u hòa áp tr n, t l nh...

Ho t ng kinh doanh xây d ng và khai thác khu công nghi p, khu ô th

- L nh v c kinh doanh chính trong m ng này là “ u t – Xây d ng và Kinh doanh b t ng s n”. Xúc ti n tìm ki m d án v v n phòng cho thuê và nhà chung c khác t i thành ph Hà N i.

Chi n l c kinh doanh

K ho ch s n xu t kinh doanh n m 2008 – 2009:

- Duy trì và y m nh các ch ng trình PR xây d ng th ng hi u nh qu ng cáo dài h n trên truy n hình, tài tr cho i bóng á Hòa Phát Hà N i, cùng v i nhi u ch ng trình khác.
- L nh v c s n xu t và kinh doanh thép: ti p t c t p trung vào vi c n nh h n n a ngu n cung c p nguyên v t li u, t ng tính c nh tranh trên th tr ng. Hòa Phát th c hi n u t d án Khu liên h p Gang thép Hòa Phát trong ó bao g m 2 nhà máy. M t nhà máy s n xu t thanh tôn tr n óng cu n và thép thanh gai v n s d ng trong xây d ng, v i công su t hàng n m là 320.000 t n. Nhà máy khác s n xu t thép t m ph c v cho công nghi p óng tàu, công su t hàng n m 320.000 t n. D ki n ây là m t trong hai d án u t c a Vi t Nam s n xu t thép thành ph m t qu ng s t v i công ngh m i nh t.
- Ho t ng s n xu t kinh doanh ph từng: Phát tri n các s n ph m hi n h u, nghiên c u máy móc nghi n sàng á, máy xây d ng c l n, th c hi n thay th m nh m hàng nh p kh u và h ng d n t i xu t kh u.
- Ho t ng s n xu t kinh doanh n i th t: Gi v ng ho t ng s n xu t kinh doanh hàng n i th t t i phân khúc th tr ng b c trung, t ng b c phát tri n các s n ph m cao c p h ng t i phân khúc th tr ng cao h n và xu t kh u.
- L nh v c s n xu t và kinh doanh ng thép: ti p t c duy trì v trí hàng u Vi t Nam trong l nh v c s n xu t kinh doanh ng thép, th c hi n nghiên c u s n xu t c các lo i ng to 400 – 500 mm, t ng b c h ng t i xu t kh u.
- Ho t ng s n xu t và kinh doanh s n ph m i n l nh: Xây d ng thêm nhà máy, m r ng s n xuất, t ng s n l ng và s n ph m ng th i h ng t i m c tiêu t ng c ng ngày càng cao t l n i a hóa trong các s n ph m c a Công ty h ng t i m c tiêu t doanh thu 1.000 t vào n m 2012.
- L nh v c kinh doanh xây d ng và khu công nghi p, khu ô th: Song song v i th c hi n u t tri n khai kinh doanh thành công các khu công nghi p, T p oàn Hòa Phát s phát tri n m nh thêm các ho t ng kinh doanh b t ng s n bao g m kinh doanh ô th, chung c cao c p và v n phòng cho thuê.
- Ho t ng kinh doanh th ng m i thép: th c hi n m r ng, a d ng hóa m t hàng kinh doanh, khách hàng, ph n u t t c t ng tr ng 10 – 15%/n m



Nhân tố luật pháp và chính trị

- Sản phẩm chính trị, chính sách macro kinh tế, tình hình hợp tác giao lưu với các nước trong khu vực tạo điều kiện thuận lợi cho HPG mở rộng hợp tác kinh doanh với các nước ngoài;
- Chế tài trong ví dụ về pháp luật xâm phạm nhân quyền và hàng hóa tại Việt Nam còn lỏng lẻo. Các doanh nghiệp phải đi đến với nguy cơ bị xâm phạm nhân quyền hàng hóa cao;
- Quy hoạch ngành sản xuất thép là quy hoạch mới, Chính phủ chỉ đạo khuyến khích đầu tư vào các khâu: luyện thép, quặng, sản xuất phôi và sản xuất thành phẩm thép các loại. Tổng Hợp Yên Bái HPG đầu tư sản xuất, có nhu cầu chính sách hỗ trợ HPG bằng việc miễn thu thuế nhập khẩu doanh nghiệp trong 2 năm đầu khi Công ty làm ăn có lãi, miễn nộp tiền thuế trong 6 năm (kể từ 2003), giảm 50% số thuế phải nộp trong 4 năm tiếp theo, ưu đãi thuế suất doanh nghiệp phải nộp là 25% (trong khi các công ty khác phải nộp 28%);
- Ngành thép hiện nay trên thị trường Nhà nước bảo hộ, do thép được coi là nguyên vật liệu quan trọng nhất trong việc xây dựng cơ sở hạ tầng phát triển kinh tế. Việt Nam chưa xây dựng cơ chế chính sách bảo hộ ngành thép Việt, các doanh nghiệp thép Việt khó có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài do lợi thế phát triển ngành thép nước ngoài phát triển lâu đời, có trình độ kỹ thuật hiện đại...

Nhân tố kinh tế

- Thị trường tài chính Việt Nam có nhu cầu biến động. Trong trường hợp HPG lập dự án đầu tư và doanh nghiệp tài trợ các dự án này thông qua phương án huy động vốn trên thị trường chứng khoán, gặp lúc biến động HPG sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn thực hiện dự án;
- Việt Nam có lợi thế là nước có nền dân số trẻ, lao động dồi dào và chi phí nhân công rẻ;
- Cơ sở hạ tầng giao thông kết nối của Việt Nam còn yếu kém, việc trung chuyển hàng hóa của doanh nghiệp phải tốn nhiều thời gian và chi phí;
- HPG tham gia nhập khẩu phôi thép, thép tấm, thép lá phôi và sản xuất thép, nhất là phôi thép, phôi thép nên khi có sản phẩm thép giá sẽ giảm ảnh hưởng quá trình mở rộng nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất kinh doanh. Công ty thành viên của HPG tham gia làm lý phân phối cho các hãng nước ngoài như công ty TNHH Thị trấn Phú Tùng HP phân phối sản phẩm phân phối máy xây dựng hiện đại Mikasa, máy trộn bê tông hiện đại Vito... nên khi giá biến động sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và doanh lợi của công ty thành viên nói riêng và Tập đoàn nói chung.
- Lợi nhuận phát sinh cao khi giá các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp tăng, như giá năng lượng và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Lợi nhuận phát sinh cao khi Nhà nước phải thực thi chính sách tiền tệ thắt chặt bằng cách tăng lãi suất huy động. Do cơ cấu của ngành là cần vốn vay lớn để tái sản xuất, lãi suất tiền vay cao gây áp lực cho doanh nghiệp ngành Thép;
- Khó khăn hiện tại của kinh tế thị trường và Việt Nam khi các ngành công nghiệp sản xuất nguyên liệu thép, ngành xây dựng bị ảnh hưởng. Điều này dẫn đến giảm nhu cầu tiêu thụ thép, phôi thép và thành phẩm thép bằng thép gây khó khăn cho doanh nghiệp ngành Thép.

Nhân tố xã hội

- Người dân Việt Nam có tâm lý chuộng hàng ngoại cao, điều này gây khó khăn cho họ chuyển đổi sang hàng ngoại bằng sản phẩm của HPG;
- Mức sống của người dân tăng cao, nhu cầu cho sản phẩm mới nhất, hiện đại, nhu cầu sử dụng thép, sản phẩm dùng cho ngành xây dựng và sản xuất và xây dựng dân dụng, nhu cầu thuê xây dựng nhà máy xí nghiệp tăng; qua đó thúc đẩy sản xuất các sản phẩm của HPG;
- Người dân ngày càng tiếp cận nhiều hơn với các chương trình truyền hình, gameshow... cho nên việc quảng bá hình ảnh bằng quảng cáo trên truyền hình, tham gia tài trợ các chương trình gameshow của doanh nghiệp sản phẩm ra thị trường;
- Tác động môi trường của ngành thép là lớn nên việc nhập thép phải lưu ý đến ra môi trường. Công ty không thể không đầu tư công nghệ thép phải lưu ý đến môi trường giá trị tái chế.

Nhân tố công nghệ

- Áp dụng công nghệ hóa trong sản xuất kinh doanh giúp các công ty tiến bộ kỹ thuật chi phí nhân công, giảm thiểu hao hụt nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm;
- Quá trình mua bán, trao đổi công nghệ giữa HPG và các đối tác trong và ngoài nước diễn ra dễ dàng giúp HPG luôn có công nghệ hiện đại và đổi mới dây chuyền công nghệ;
- Internet và mạng xã hội đóng vai trò là kênh quảng bá sản phẩm của HPG nên người tiêu dùng trong nước, là kênh cung cấp thông tin hữu ích về các hoạt động sản xuất của HPG nên nhà đầu tư, giúp nhà đầu tư an tâm hơn vào doanh nghiệp mình đầu tư.
- Xu hướng chú trọng công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới ngày càng tăng mạnh trong các ngành. Các doanh nghiệp ngành Thép Việt Nam cũng như HPG đầu tư nhiều cho công tác R&D và hiện nay tạo ra sản phẩm mới là thép tấm, thép cuộn, giá thành phải chăng hơn nhiều so với các doanh nghiệp khác.

Rủi ro kinh tế

- Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới, các rào cản thương mại dần được dỡ bỏ. Chính sách bảo hộ cho thị trường ngành điện được dỡ bỏ, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ có cơ hội tham gia sâu vào ngành mà có khả năng đem lại lợi nhuận cao và ngành mà Việt Nam mới khai thác phát triển;
- Nền kinh tế tăng trưởng cao, nhu cầu đầu tư nước ngoài về cơ sở hạ tầng và công nghiệp tăng cao, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ có cơ hội đầu tư vào ngành thép. Đây là nhân tố tiêu dùng và các sản phẩm nhập khẩu, nhu cầu thép, nhu cầu sử dụng thép và sản phẩm dùng cho ngành xây dựng sẽ tăng và xây dựng dân dụng, nhu cầu về thuế xây dựng nhà máy sẽ tăng;
- Chính sách khuyến khích thu hút vốn đầu tư nước ngoài của Việt Nam khi cho nhu cầu đầu tư vào ngành thép bằng vốn FDI, ngoại tệ và các cơ sở hạ tầng và công nghiệp. Nhưng đầu tư này có công suất lớn, nếu đầu tư có thể gây ra áp lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp thép Việt Nam trong thời gian tới, ngành thép có thể dẫn đến tình trạng cung vượt cầu và sản phẩm thép thừa thãi trong Việt Nam.

Rủi ro về luật pháp

- Hệ thống pháp luật Việt Nam chưa hoàn chỉnh, đang trong quá trình hoàn thiện, vì cơ chế thị trường chưa hoàn thiện nên các doanh nghiệp Nhà nước sẽ gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh của Công ty;
- Luật và các quy định về bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa trên lãnh thổ Việt Nam còn lỏng lẻo, các doanh nghiệp có nguy cơ bị xâm phạm nhãn hiệu hàng hóa cao.
- Quy hoạch phát triển ngành Thép tuy đã được ban hành nhưng vẫn chưa được thực hiện đầy đủ, nhu cầu thép trong công nghiệp sẽ tăng trong ngành không phù hợp với xu hướng phát triển của ngành Thép trên thế giới. Do đó, các doanh nghiệp ngành thép có thể gặp khó khăn trong việc cạnh tranh các doanh nghiệp nước ngoài có năng lực sản xuất.

Rủi ro về thị trường

- Nhu cầu thép và sản phẩm của Tập đoàn Hòa Phát hiện các sản phẩm nhập khẩu, thép, phôi thép và thép xây dựng có nguyên liệu là phôi thép và thép nhập khẩu. Về phôi thép, tuy HPG đã xây dựng nhà máy sản xuất phôi với công suất 180.000 tấn/năm nhưng mới chỉ đáp ứng được 80% phôi cho quá trình sản xuất. Các loại thép tấm, thép lá phôi sản xuất thép, nhập khẩu, phôi thép hiện tại Công ty cần phải nhập khẩu hoàn toàn. Bên cạnh đó, thép phế liệu là nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất sản phẩm nhập khẩu, phôi thép, máy...chính vì vậy mà khi giá phế liệu thép thì có thể ảnh hưởng đến giá của HPG.

- Nhóm sản phẩm nhập khẩu thép, thép hòa, máy gia công, bình nóng...HPG phải nhập khẩu từ nhiều nhà sản xuất trong ngành như Toshiba, LG, Sanyo, Hitachi...các hãng này có tiềm lực tài chính mạnh, kinh nghiệm quản lý tiên tiến, dây chuyền công nghệ và chất lượng sản phẩm vượt trội. Nguy cơ mất thị phần và tay nghề của nhân viên sản xuất là rất lớn, nhất là khi các doanh nghiệp này ngày càng cạnh tranh, tâm lý chu đáo hàng ngoại và bao trùm tâm lý nhà sản xuất.
- Việt Nam vẫn phụ thuộc vào phôi thép nhập khẩu và thép sản xuất thép trong nước. Tuy nhiên, giá thép nhập khẩu tăng cao khi các doanh nghiệp thép có thể gặp khó khăn khi giá thép nhập khẩu nguyên liệu thì cao, trong khi họ sản xuất thép gặp khó khăn do nhu cầu trong nước thấp và vẫn phụ thuộc vào vay ngân hàng cao.

Rủi ro về giá cả

- Sự thay đổi về giá nguyên liệu là rủi ro lớn đối với doanh nghiệp thép nói chung và HPG nói riêng. Hiện nay, thị trường tài chính Việt Nam chưa có nhu cầu công cụ phòng ngừa rủi ro về giá cho các doanh nghiệp.

Rủi ro lãi suất

- Các doanh nghiệp ngành thép thường phải vay vốn ngân hàng để mua nguyên liệu đầu vào cho quá trình sản xuất công nghiệp và cho các doanh nghiệp khác, mức lãi suất quy mô. Lãi suất cho vay tăng cao sẽ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng.

Rủi ro khác

- Rủi ro khác của công ty là trình độ nhân lực kỹ thuật không đồng đều, trình độ nhân lực...nhân lực yếu gây ra nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp và tài sản, con người và môi trường;
- Rủi ro về thị trường có thể gây ảnh hưởng đến nhu cầu của Công ty thép chỉ còn phụ thuộc vào thị trường nội địa và xuất khẩu.

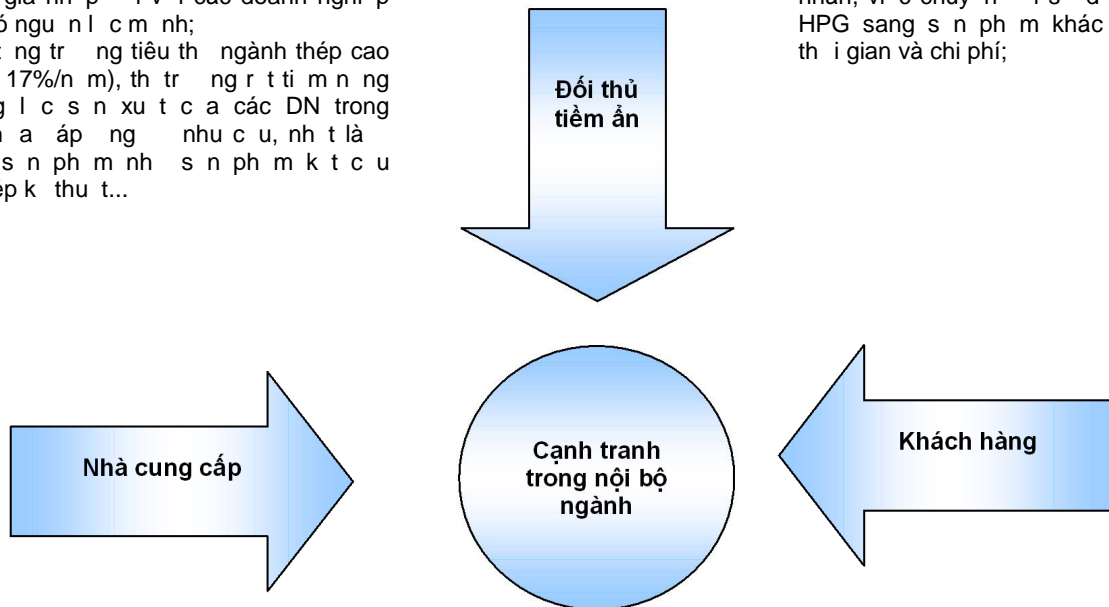


Đối thủ tiềm ẩn

- Chính phủ và các nhà phân phối dành nhiều chính sách ưu tiên cho doanh nghiệp tham gia hoạt động sản xuất quặng, phôi thép, thép thành phẩm;
- Hoạt động trong ngành thép đòi hỏi vốn lớn, trình độ kỹ thuật cao. Đây chính là rào cản gia nhập vì các doanh nghiệp không có nguồn lực như;
- Tỷ lệ tăng trưởng tiêu thụ ngành thép cao (khoảng 17%/năm), thị trường rất tiềm năng do năng lực sản xuất của các DN trong nước chưa đáp ứng nhu cầu, nhất là mức sản phẩm như sản phẩm kỹ thuật thép, thép kỹ thuật...

Khách hàng

- Khách hàng nội địa của Tập đoàn Hoà Phát là các công ty thành viên, HPG ưu tiên cung cấp nguyên vật liệu cho công ty thành viên; do đó HPG không phải chịu nhiều áp lực từ nhóm khách hàng này.
- Khách hàng của HPG còn là khách hàng cá nhân, vì chuyển đổi sản phẩm của HPG sang sản phẩm khác không tốn nhiều thời gian và chi phí;



Nhà cung cấp

- Nguyên vật liệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành viên chủ yếu được cung cấp từ Công ty mẹ HPG;
- HPG có thể chiếm được 80% phôi thép cho quá trình sản xuất, 20% còn lại phải thu mua vào nguồn nhập khẩu. Tuy nhiên HPG đã xây dựng mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp phôi thép và các công ty thành viên có quan hệ tốt với nhà cung cấp nguyên vật liệu. Nguyên vật liệu sử dụng chủ yếu là thép và giá cả hợp lý;

Sản phẩm thay thế

- Thay vì sử dụng thép trong xây dựng có thể sử dụng nguyên liệu thay thế;
- Tập đoàn có thể dùng thay thế thép thép trong một vài trường hợp;
- Thay vì sử dụng vật liệu hòa nhiệt, khách hàng có thể sử dụng quạt, quạt thông gió thay thế;
- Vật liệu nội thất, ngoài sử dụng nội thất làm bằng gỗ, nhựa, khách hàng có thể sử dụng nội thất làm từ nguyên liệu khác, kính;

Cạnh tranh nội bộ ngành

- Ngành Thép là ngành phân tán. Cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong ngành là không thể tránh khỏi. Đã từng có hiện tượng một doanh nghiệp thép cây Trung Quốc và dân nhân của doanh nghiệp tiêu thụ trong nước. Nhưng vì lúc này khi nhập khẩu thép không an toàn về chất lượng sản phẩm thép;
- Tập đoàn Hoà Phát đã tạo ra cạnh tranh lành mạnh trong ngành thép của khách hàng, tạo nên lợi thế cạnh tranh lớn cho HPG.
- HPG còn có một lợi thế cạnh tranh lớn so với các doanh nghiệp thép khác là HPG có nhà máy Phôi thép, cung cấp phôi thép cho quá trình sản xuất của Công ty;
- Nhu cầu đầu tư FDI vào ngành thép sẽ tiếp tục khai thác nên áp lực cạnh tranh lớn cho các doanh nghiệp thép Việt Nam, trong đó có HPG.

Thông tin phi tài chính**C c u s h u**

C ông	T I (%)
V n s h u c a c ông l n	49,95
VSH t c ông n m 1% n 5% CP	26,71
VSH t c ông n m d i 1% CP	23,34
T ng c ng	100,00

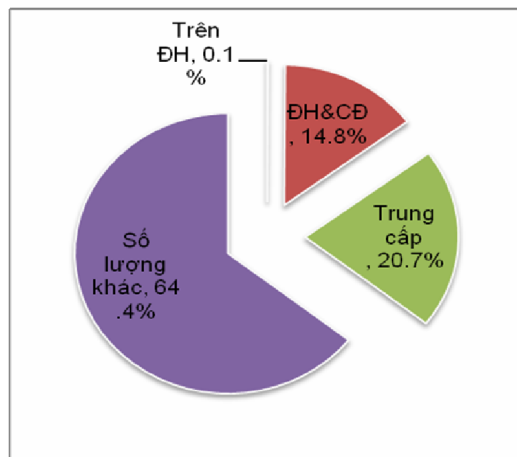
C c u c ông pháp nhân

C ông	T I (%)
Cty VOF Investment Ltd	8,00
T ng c ng	8,00

Ban T ng giám c

Tr n Tu n D ng	T ng Giám c
Chu Quang V	Phó T ng Giám c
T Th Thu Hi n	Giám c tài chính

(Ngu n: Báo cáo Th ng niên 2007, Ngh quy t HC 11/06/2008)

Nhân l c**B máy lãnh o**

Thành viên H QT và Ban T ng Giám c u là nh ng nhân s có trình h c v n cao, dày d n kinh nghi m qu n lý và có t m nhìn chi n l c, n m b t c c h i kinh doanh nh m mang l i l i ích t i a cho c ông Công ty. c bi t, H QT có s tham gia c a nhân s là ng i n c ngoài nh Don Di Lam n t VOF Investment Ltd., Lars Kjaer i di n c a Bi Private Equity New Markets, ây là nhân t m i góp ph n i m i h th ng qu n tr c a Công ty theo phong cách chuyên nghi p h n.

C c u t ch c

V m t lý thuy t, c c u b máy qu n lý c a T p oàn c s p x p theo ki u ch c n ng (functional structure), ây c ng là mô hình t ch c ho t ng hi u qu c nhi u công ty trên th gi i áp d ng. Mô hình này phân chia ch c n ng và t o s chuyên bi t hóa t ng kh i ch c n ng, giúp công ty gi i quy t c nhi u v n phát sinh h n. Trong mô hình này, vai trò c a t ng v trí c b trí theo ch c n ng nh m t c m c tiêu và nhi m v chung. Ng i ng u ch c n ng s có trách nhi m báo cáo l i v i Ban Giám c v các ho t ng s n xu t kinh doanh c a công ty và có th th o lu n v i Ban Giám c v ph ng h ng gi i quy t các v n phát sinh c ng nh nh h ng phát tri n c a t ng kh i ch c n ng. V i cách s p x p theo mô hình ch c n ng, Công ty có th tnh gi m b máy nhân s , tuy n d ng và chuyên sâu ào t o nhân l c nh m ph c v cho quá trình phát tri n lâu dài c a Công ty. L i th c a mô hình này còn th hi n s trung thành c a nhân viên trong các phòng ban. Tuy nhiên, khi m r ng ho t ng sang m ng m i, Công ty s ph i i m t v i tình tr ng khó kh n v m t nhân l c. Khó có th luân chuy n c nhân l c các phòng ban này sang phòng ban m i, nh ng nhân viên này ã am hi u v n hóa và c i m ho t ng c a Công ty. V i c tuy n d ng nhân viên m i òi h i quá trình tuy n d ng k càng, th i gian ào t o và hòa nh p v n hóa lâu. Th i c n m b t c h i trong kinh doanh không kéo dài, và doanh nghi p ph i là ng i i tr c thì m i có th thu l i c.

C c u b máy qu n lý c a T p oàn có s thay i nh trong n m 2008, do Công ty th c hi n ho t ng mua l i các công ty thành viên và ho t ng theo mô hình t p oàn. N m 2008 Ban Ki m soát có thêm quy n ki m soát ho t ng i u hành c a Ban T ng Giám c. ây là h ng i ứng n mà các Công ty và T p oàn l n trên th gi i u áp d ng m b o ho t ng c a công ty c liên t c, lành m nh nh m t i a hóa l i ích c ông.

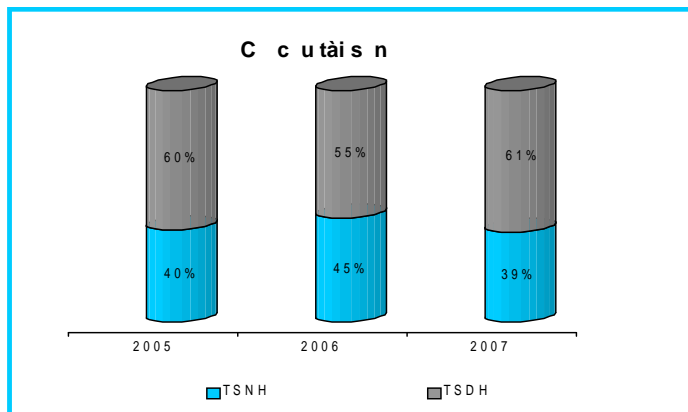
Nhân l c

Theo báo cáo th ng niên 2007 c a T p oàn Hòa Phát, t ng s lao ng t i T p oàn và các công ty thành viên là 5.661 lao ng. Lao ng có trình trên i h c c T p oàn bao g m 6 lao ng chi m 0,1%, trong này có 3 ng i thu c t p oàn Hòa Phát, 2 ng i thu c Cty Thi t b ph tùng Hòa Phát và 1 ng i thu c Cty CP N i th t Hòa Phát. S lao ng có trình i h c & Cao ng là 835 lao ng t ng ng 14,8%, lao ng trình trung c p chi m 20,7% và lao ng trình khác là 64,4%. Do T p oàn Hòa Phát và các công ty con ho t ng ch y u trong lnh v c s n xu t và th ng m i nên òi h i s l ng l n công nhân lành ngh và i ng bán hàng.

T p oàn th ng xuyên khuy n khích nhân viên nâng cao trình qua chính sách ào t o th ng xuyên



Phân tích khái quát tình hình tài chính: Tổng tài sản của HPG năm 2007 có sự tăng trưởng vượt bậc, gấp gần 4 lần so với hai năm trước, cho thấy hoạt động của Công ty rất mạnh. Tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đều tăng mạnh về quy mô. Tuy nhiên, cấu trúc tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn không có nhiều biến động trong giai đoạn 2005 – 2007, trung bình theo tỷ lệ tăng trưởng là 40% và 60% cho các năm. Cấu trúc tài sản này là khá hợp lý vì công việc hoạt động của HPG là sản xuất và kinh doanh thép.

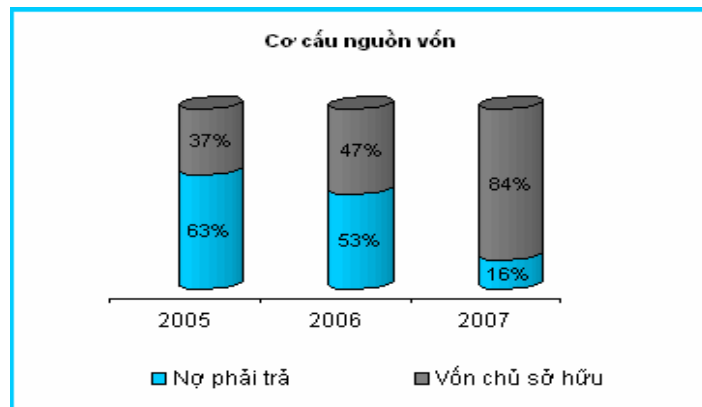


Năm 2007, trong khoản đầu tư tài chính của HPG, đáng chú ý là có 200 tỷ đồng HPG tham gia góp vốn thành lập Ngân hàng Dầu khí. Ngân hàng Dầu khí (Ngân hàng Hàng Việt) đã bắt đầu hoạt động, vì thế nhà đầu tư có thể có chút quan ngại về việc thu hồi vốn từ đây của Công ty. Phần đầu tư tài chính còn lại HPG chủ yếu đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết liên doanh, do đó không bị ảnh hưởng bởi biến động của thị trường chứng khoán do các công ty này chủ yếu hoạt động trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, có thể thấy trong năm 2007 HPG đã tập trung nhiều hơn vào việc đầu tư vào các công ty con trở thành công ty mẹ của các công ty con hoặc trở thành công đồng sáng lập của các công ty con mới thành lập. Về mô hình hoạt động tập đoàn, việc đầu tư sang lĩnh vực khác có thể mở rộng thị phần hoạt động và tăng doanh thu công nghiệp liên quan cho HPG. Tuy nhiên, HPG cần chú ý tránh tình trạng các công ty thành lập trở thành gánh nặng tranh giành chính công ty mẹ, làm giảm hiệu quả trong quá trình hoạt động.

Các khoản phải thu của HPG năm 2007 có tăng mạnh hơn so với hai năm trước, trong đó khoản phải thu khác tăng từ 166 triệu đồng năm 2006 lên 265 triệu đồng năm 2007. Số tiền này HPG sử dụng cho các công ty thành viên vay mượn 262 triệu đồng và không tính lãi. Nếu hoạt động của các công ty con gặp khó khăn, không có khả năng hoàn trả vay thì đây sẽ là một rủi ro đối với HPG.

Phân tích biến động của nguồn vốn: Năm 2007 là một năm quan trọng trong quá trình phát triển của HPG về việc trở thành công ty công khai và hoạt động theo mô hình công ty mẹ và các công ty con và công ty thành viên. Tổng nguồn vốn của HPG tăng mạnh, trong đó nguồn vốn chủ sở hữu tăng 7 lần, khi nhận được các vốn - vốn chủ sở hữu của HPG chuyển biến theo hướng tích cực, giảm thiểu nợ vay và tăng tỷ trọng vốn tự có. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu tăng mạnh trong tổng nguồn vốn cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của Công ty rất cao, các hoạt động sản xuất kinh doanh có thể thực hiện thông qua hình thức tài trợ.

Về việc thanh toán xong các khoản vay dài hạn thì tổng nợ của HPG chủ yếu là vay ngắn hạn. Trong bảng cân đối kế toán, số tiền 200 tỷ đồng phản ánh khoản nợ các khoản dài hạn khác là số tiền HPG nhận được từ các tổ chức góp vốn thành lập Ngân hàng Dầu khí (Hàng Việt). Trách nhiệm, rủi ro, tồn tại của công nghiệp sinh lời của khoản đầu tư này thu về các tổ chức chủ đầu tư, không có ảnh hưởng gì đến nguồn vốn và tài sản của HPG.



Trong năm 2007, HPG tăng vốn lên 1.320 tỷ đồng bằng cách phát hành thêm cổ phiếu cho công ty con là các tổ chức, ngành thu được khoản tiền là 1.315 tỷ đồng. Số tiền này được HPG sử dụng đầu tư vào các dự án mới: xây dựng các khu vực phòng cho thuê, ô tô mới và đầu tư nhà máy xi măng. Theo quy định hiện nay, số tiền này sẽ được bổ sung vào vốn của HPG sau một năm kể từ khi thực hiện phát hành.

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh: Tổng vốn, tái cấu trúc hoạt động theo mô hình tập đoàn đã mang lại cho HPG kết quả hoạt động kinh doanh rất tốt trong năm 2007, với doanh thu thuần tăng 74%, lợi nhuận sau thuế tăng 462%. Hoạt động chung của Tập đoàn Hòa Phát trong năm 2007 đạt 5.643 tỷ đồng doanh thu thuần và 644 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, với kết quả hoạt động là 31% và 95%. Bên cạnh đó, số thu nhập của thị trường thép xây dựng năm 2007 góp phần giúp các doanh nghiệp ngành thép, trong đó có HPG thu được doanh thu và lợi nhuận cao.

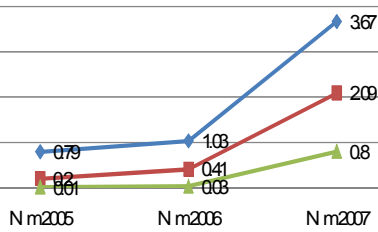
Việc chuyển đổi đầu tư vào các công ty con trong năm 2007 giúp cho HPG thu được khoản lợi nhuận lớn, hơn 104 tỷ đồng. Trong khi đó, số phải thu của HPG từ việc vay mượn bên ngoài công nghiệp cho chi phí tài chính, chủ yếu là chi phí lãi vay, giảm mạnh so với hai năm trước. Kết quả là lợi nhuận tài chính của HPG tăng mạnh, đóng góp lớn vào lợi nhuận sau thuế của Công ty công nghiệp của Tập đoàn.

Nhà máy sản xuất phôi thép đã phát huy vai trò hỗ trợ HPG trong quá trình hoạt động, đặc biệt là trong việc chuyển đổi nguyên liệu vào cho quá trình sản xuất thép khi giá phôi thép nhích lên tăng nhanh trong năm 2007. Tỷ trọng giá trị hàng bán của HPG có xu hướng giảm dần trong 3 năm 2005 – 2007 cho thấy HPG đang có những biến động pháp lý trong việc quản trị chi phí sản xuất, giá trị lợi nhuận.

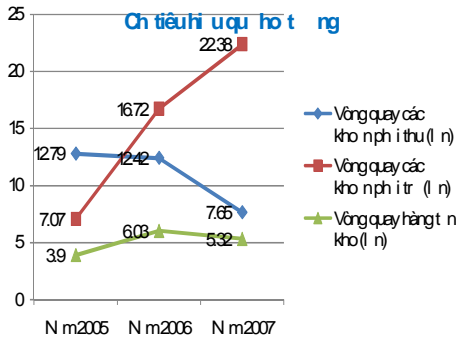
Các chỉ số tài chính cơ bản

Khả năng thanh toán ngắn hạn

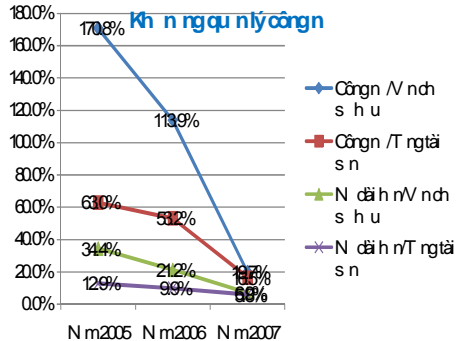
— Ts thanh toán ngắn hạn
— Ts thanh toán nhanh
— Ts thanh toán ngắn hạn



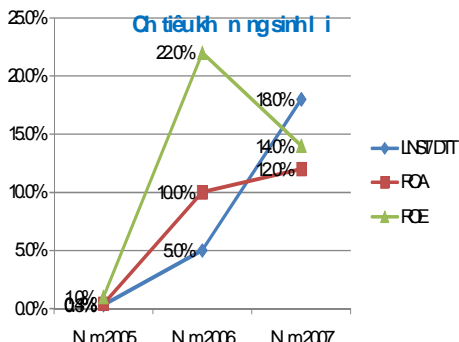
Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động



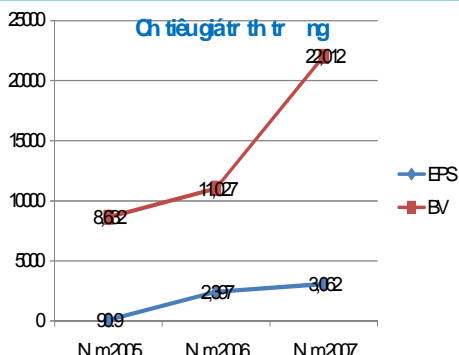
Khả năng quản lý công nợ



Chỉ tiêu khả năng sinh lợi



Chỉ tiêu giá trị thị trường



Khả năng thanh toán ngắn hạn: Khả năng thanh toán ngắn hạn của HPG có cải thiện theo chiều hướng giảm sau t h n n m m tr c, trong ó t s thanh toán ngắn hạn và t s thanh toán nhanh năm 2007 v t xa m c yêu c u t i thi u i v i m t doanh nghi p và cao h n nhi u so v i các doanh nghi p thép khác ang niêm y t trên th tr ng ch ng khoán (có th tham kh o thêm trong b ng so sánh các doanh nghi p ang niêm y t trong ngành bên d i).

Hàng t n kho c a HPG n m 2007 ch y u là nguyên v t li u và thành ph m. Thép là m t s n ph m có tính mùa v , th ng c tiêu th nhi u khi vào mùa xây d ng. N m 2007 là m t n m bùng n c a th tr ng thép Vi t Nam v i nhu c u và giá thép u t ng cao, các doanh nghi p trong ngành Thép u thu c l i nhu n l n . Vì th , v i nguyên v t li u và thành ph m trong kho s giúp cho HPG có s ch ng trong quá trình s n xu t và cung ng s n ph m. Tuy nhiên, HPG c ng c n có các bi n pháp qu n tr hàng t n kho h p lý, do giá thép trên th tr ng bi n ng khá th t th ng. Doanh nghi p ngành Thép có th r i vào tình tr ng thua l b t c lúc nào khi l ng hàng t n kho quá l n mà không th th c hi n s n xu t và tiêu thu do do giá thép gi m.

Hiệu quả hoạt động: Nhìn chung hi u qu ho t ng c a HPG trong n m 2007 có s gi m sút ôi chút so v i hai n m tr c. S vòng quay các kho n ph i thu, vòng quay hàng t n kho gi m, trong khi vòng quay các kho n ph i tr t ng lên cho th y HPG có th g p chút khó kh n trong vi c thu ti n v thanh toán cho nhà cung c p. Chính vì v y, v n t ra i v i HPG là c n có các bi n pháp qu n tr hàng t n kho c ng nh các kho n ph i thu m t cách h p lý.

N m 2007, HPG t ng v n i u l và s d ng kho n th ng d v n u t vào các d án m i. L ng v n ch s h u t ng nhanh trong m t n m khi n cho hi u qu u t vào các d án ch a th phát huy hi u qu ngay t c th i. Tuy nhiên, trong th i gian t i, doanh thu t các d án mang l i cho HPG s t ng lên và hi u qu s d ng v n c ng c c i thi n.

Khả năng quản lý công nợ: Các chỉ tiêu v kh n ng qu n lý công n c a Công ty có xu h ng gi m d n qua các n m, hay kh n ng qu n lý các kho n n vay c a Công ty c c i thi n. M c dù n m 2007 t ng n c a Công ty nhi u so v i n m tr c nh ng các chỉ tiêu ánh giá kh n ng qu n lý công n l i gi m sút do HPG th c hi n t ng v n i u l , kéo theo v n ch s h u và t ng tài s n u t ng m nh. B ng vì c phát hành c phi u t ng v n tài tr ho t ng s n xu t, m r ng d án kinh doanh Công ty ã có th ch ng h n v ngu n v n m b o tính liên t c c a ho t ng kinh doanh.

Khả năng sinh lợi: Nhìn chung kh n ng sinh l i c a HPG ang c c i thi n cho th y Công ty ho t ng ngày càng hi u qu h n. T su t l i nhu n biên n m 2007 có s t ng t bi n so v i hai n m tr c là do Công ty mua l i các công ty con, t p trung u t nâng cao kh n ng c nh tranh t ng doanh nghi p, tham gia nhi u m ng ho t ng s n xu t kinh doanh m i. M t khác, HPG ang có các bi n pháp ứng n trong vi c qu n lý, ti t ki m chi phí s n xu t gi a t ng l i nhu n.

T ng tài s n t ng m nh do HPG phát hành t ng v n và u t máy móc thi t b , nhà máy, mua l i các công ty con nh ng Công ty c ng ã c g ng nhi u trong Công tác qu n lý tài s n làm t ng kh n ng sinh l i trên t ng tài s n. Ch s ROA có xu h ng t ng m nh cho th y Hòa Phát ang s d ng tài s n có hi u qu .

V n ch s h u t ng nhanh trong n m 2007 ã t m th i làm gi m h s ROE. Tuy t su t sinh l i trên v n ch s h u có xu h ng gi m nh ng s t ng l i khi nh ng d án m i c a Công ty i vào ho t ng n nh và t o doanh thu.

Giá trị thị trường c a c phi u: Giá trị c a c phi u HPG c t ng lên không ng ng cùng v i s t ng tr ng và phát tri n c a Công ty, t o nên s h p d n c a c phi u HPG i v i các nhà u t . Ch trong vòng 3 n m, giá trị s sách c a 1 c phi u HPG ã t ng lên h n 2 l n, còn thu nh p trên m t c phi u thì t ng lên r t nhi u l n, ch ng t l i ích c a c ông c a HPG c m b o và không ng ng gia t ng. Trong n m 2007, HPG t ng v n i u l lên h n 4 l n khi n cho thu nh p trên m t c phi u HPG c ng b pha loãng theo s l ng c phi u, m c dù ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty g p nhi u thu n l i. Tuy nhiên, s v n thu c t vi c phát hành thêm c phi u c HPG u t vào các d án m i, h a h n mang l i nhi u doanh thu và l i nhu n h n n a trong nh ng n m t i, hay l i ích c a các c ông s ngày càng c gia t ng.

Tổng số cổ phiếu giao dịch từ 2/1/2008 đến 29/8/2008: 68.550.136 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu giao dịch trung bình trong mỗi phiên: 431.133 cổ phiếu.

Tháng	Số lượng cổ phiếu giao dịch trung bình mỗi phiên trong từng tháng
Tháng 1	352.673
Tháng 2	204.700
Tháng 3	285.410
Tháng 4	201.468
Tháng 5	192.035
Tháng 6	162.287
Tháng 7	591.352
Tháng 8	1.315.505

Giá đóng cửa cao nhất (15/11/2008): 88,3; đây cũng là ngày giao dịch chính thức cuối cùng của cổ phiếu HPG trên sàn HOSE, khi lệnh giao dịch tạm ngưng. Vì c lên sàn ứng thi i m thích h p khi th tr ng i lên ã t o ra m t hi u ng cho các giao d ch c a HPG.

Giá đóng cửa thấp nhất (20/6/2008): 30,6. HPG không nằm ngoài nh h ng khi th tr ng m m, c phi u này c ng có nh ng phiên gi m sàn liên t c do b bán ra t b i các nhà u t cá nhân và do các ngân hàng bán gi i ch p.



HPG là một cổ phiếu bluechip, có giá trị văn hóa lớn trên thị trường nên số biến động của cổ phiếu này còn theo dõi với sự thay đổi của chỉ số VNINDEX. Chỉ số biến động trong giai đoạn từ tháng 1/2008 cho đến cuối tháng 6/2008, có hai thời điểm có nh u i m khá t ng ng.

% Thay đổi	T 10/1/2008 đến 20/6/2008	T 20/6/2008 đến 21/8/2008
VN-Index	-56,94	43,70
Giá HPG	-59,94	153,27

Trên biểu đồ, đường MACD và đường tín hiệu sau khi không thể duy trì ngưỡng (+5), đã có sự giao cắt giữa hai đường này, báo hiệu sự thay đổi hình thức vận động của cổ phiếu HPG. Đường tín hiệu, vì có đường tín hiệu đã vượt lên trên đường MACD và hướng xuống ngưỡng Zero là một chỉ báo quan trọng cho sự tăng, giảm của cổ phiếu này trong thời gian tới.



Một chỉ báo khác mà cần phải xét nữa là đường ROC: nó thể hiện sự thay đổi về giá của cổ phiếu. Đường ROC chỉ rõ xu hướng là có biến động hay không thông qua ảnh hưởng của giá của cổ phiếu như thế nào. Với cổ phiếu HPG thì từ cuối tháng 8/2008 có những dao động giá mạnh mẽ, hướng đi phía dưới ngưỡng zero và mức là (-20). Đây là một tín hiệu khá rõ ràng cho cổ phiếu HPG.

Đường Bollinger đang mở rộng do giá đã không di chuyển đi xuống trên nền mà đã trở lại sát đi xuống cùng.

Ngược lại chỉ số RSI chỉ vào mức 80, đã rơi xuống các ngưỡng thấp hơn. Giai đoạn mua quá vội vàng thu về bên dưới giá mua ban đầu, cung và cầu trong các giao dịch đã dần trở nên cân bằng.

Kết luận: Tính thanh khoản luôn đi kèm cùng các biến động giá có tính an toàn cao (giảm mạnh khi thị trường tiêu cực và tăng mạnh khi thị trường đi lên) là hai yếu tố cân nhắc khi đầu tư vào cổ phiếu HPG có vốn trung hạn cần nắm giữ dài hạn.



i m m nh	i m y u
<ul style="list-style-type: none"> - Có lch s phát tri n lâu i và t o c th ng hi u l n trong nh n th c c ang i dân Vi t Nam; - Ho t ng a ngành, s n ph m a d ng, v a có s c l p gi m thi u r i ro do bi n ng c a n n kinh t v a có s liên k t, s n ph m c a n v này l i là u vào c a n v khác, giúp gi m giá thành và t ng n nh ngu n cung c p nguyên v t li u; - Luôn chú tr ng nâng cao dây chuy n công ngh , u t nhi u cho quá trình nghiê n c u phát tri n s n ph m m i nh m áp ng nhu c u ngày càng t ng c a khách hàng; - i ng lãnh o có t m nhìn chi n l c, luôn tìm ki m c h i u t vào l nh v c có th mang l i nhi u l i ích cho c ông; - ã xây d ng nhà máy s n xu t phôi thép nên HPG có th ch ng c ph n l n phôi thép cho quá trình s n xu t, trong khi các doanh nghi p khác l i ph thu c nhi u vào ngu n phôi thép nh p kh u; 	<ul style="list-style-type: none"> - H th ng t ch c qu n lý doanh nghi p c a HPG có th là khuy t i m l n khi quy mô ho t ng ngành c a HPG ngày càng r ng, không t n d ng c ngu n nhân l c hi n có. V i ngu n nhân l c m i, công ty s g p thách th c v s trung thành c a cán b công nhân viên, th i gian làm quen v i v n hóa công ty và b t k p công vi c s lâu h n; - Ch a chú tr ng n th tr ng xu t kh u s n ph m;
C h i	Thách th c
<ul style="list-style-type: none"> - Tâm lý “ a hàng ngo i” c a ng i dân d ng nh ang thay i, b ph n l n ng i dân ã có ý th c tin dùng hàng hóa th ng hi u Vi t. Công ty có th n m b t s thay i này m r ng s n xu t và qu ng bá s n ph m nh m thu hút th ph n trong n c; - Tình hình kinh t v mô hi n t i c a Vi t Nam tuy có khó kh n, nh ng kinh t Vi t Nam v m t dài h n v n c cho là có ti m n ng phát tri n l n. Các nhà u t n c ngoài v n không ng ng tìm ki m c h i u t vào Vi t Nam. ây là c h i t t cho HPG y m nh m ng s n xu t và kinh doanh s n ph m liên quan n thép ph c v xây d ng c s h t ng, nh n th u xây d ng nhà máy, cho thuê t... - C h i u t ra n c ngoài l n do nhà n c Vi t Nam khuy n khích u t ra n c ngoài, chính ph n c b n nh Lào dành nhi u u ái cho doanh nghi p Vi t Nam khi tham gia u t vào n c này; - Có th tr ng r ng l n, t l n i a hóa m t hàng máy xây d ng, t l nh, máy l nh, máy gi t ch a cao. HPG có c h i m r ng th ph n và d n thay th hàng ngo i nh p. 	<ul style="list-style-type: none"> - H i nh p kinh t qu c t , các rào c n th ng m i d n c d b , môi tr ng c nh tranh ngành s gay g t h n do có s tham gia giành th ph n c a các doanh nghi p n c ngoài; - N n hàng gi , s l ng l o trong công tác b o h nhữn hi u th ng hi u t ra n i lo v nguy c b xâm ph m th ng hi u và uy tín doanh nghi p; - N n kinh t ch ng l i, l m phát t ng cao y giá nguyên v t li u u vào t ng, doanh nghi p s g p khó kh n trong vi c ch ng ngu n nguyên v t li u cho ho t ng s n xu t; - Phát tri n kinh t ch m l i s làm nh h ng n tiêu dùng v n i th t, i n l nh và nhu c u thép cho xây d ng gi m. - Quy nh v xu t nh p kh u phôi thép ch a rõ ràng, HPG có th s g p ph i r i ro v chính sách nh h ng x u n ho t ng s n xu t kinh doanh c a T p oàn; - Hi n t ng ch y máu ch t xám ang là m i lo ng i l n nh t i v i các doanh nghi p, HPG c ng không n m ngoài thách th c này;



WSS tiến hành phân ngành các công ty niêm yết trên hai sàn Hose và Hasc theo hướng phân ngành ICB. Hướng phân ngành ICB là sản phẩm kết hợp giữa Dow Jones và FTSE. Hướng này có sự lồng ghép các công ty công nghệ, ngân hàng, tài chính sẽ phân ngành các công ty, tính ICB sẽ có mặt hơn 72% trên thị trường. Theo hướng phân ngành ICB, WSS sẽ phân chia HPG vào ngành “Nguyên vật liệu cơ bản”, từ ngành công nghiệp “Tài nguyên cơ bản”, từ ngành công nghiệp II “Kim loại công nghiệp”, từ ngành công nghiệp III “Thép”.

Có thể thấy rằng giá trị chính xác hơn về HPG, WSS tiến hành lập chỉ tiêu so sánh HPG với các doanh nghiệp trong cùng từ ngành công nghiệp III “Thép”. Thuộc cùng từ ngành công nghiệp III về HPG có 3 doanh nghiệp là Công ty cổ phần Nam Vang (NVC), Công ty cổ phần Kim khí Thành phố Hồ Chí Minh (HMC), Công ty cổ phần Thép Việt Ý (VIS). Tiêu chí so sánh như sau:

- **Vị trí trong ngành:** Xuyên suốt 2 năm tài chính 2006 và 2007, so với các doanh nghiệp trong cùng từ ngành, HPG giữ vị trí là doanh nghiệp có quy mô vốn đầu tư lớn nhất. Năm 2007 là năm HPG mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tham gia khởi đầu dự án nhà máy thép mới phát triển nhanh và bền vững. Có nguồn vốn đầu tư cho các dự án mới này, HPG đã thực hiện phát hành tăng vốn 300 tỷ (năm 2006) lên 1.320 tỷ và trở thành doanh nghiệp có vốn đầu tư lớn nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành. Xét về tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư, năm 2007 HPG có tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư là 340%, đây là con số khá cao so với 50% của VIS, HMC không thể tính được tăng trưởng vốn đầu tư.
- **Doanh thu thuần:** Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của HPG năm 2007 so với năm 2006 là 74%, là tốc độ tăng trưởng cao nhất khi so sánh với tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của HMC là 60%, VIS là 16%. Tốc độ tăng trưởng cao như vậy, ngoài nguyên nhân là do thị trường thu nhập, do chính sách thúc đẩy bán hàng tốt, và mức giá bán ổn định khác biệt doanh nghiệp thì phần lớn nguyên nhân khác là tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư 340% so với năm 2006. Chính sự

gia tăng vốn đầu tư đã giúp tái cơ cấu lại nguồn vốn của HPG, HPG chuyển hướng nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và tham gia vào nhiều dự án mới như đầu tư vào nhà máy sản xuất xi măng, tiến hành dự án khảo sát, thăm dò và khai thác mỏ quặng sắt tại Viêng Xay (tỉnh HouaPhan, CHDCND Lào)...Nhưng dự án này sẽ mang lại tính chiến lược trong nguồn nguyên vật liệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của HPG, mở rộng tính liên kết, tăng khả năng cạnh tranh của HPG so với các doanh nghiệp trong cùng ngành.

- **Giá trị hàng bán/Doanh thu thuần (GVHB/DTT):** Tốc độ GVHB/DTT của HPG có xu hướng giảm xuống và giảm mạnh nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành. Có thể thấy rằng GVHB/DTT của HPG năm 2007 so với năm 2006 giảm đáng kể 90,4% xuống còn 84,4%. Đây là tín hiệu tiêu cực cho thấy HPG đã thực hiện quản lý chi phí hiệu quả hơn. Tuy nhiên, từ đây các doanh nghiệp ngành dệt may là khá cao, GVHB/DTT của HMC năm 2007 so với 2006 tăng từ 97% lên 97,2%, VIS giảm từ 93,8% xuống 92,4%, và của NVC năm 2007 là 92,5%. Mặc dù HPG là tập đoàn hoạt động đa ngành nhưng công tác quản lý chi phí của HPG đáng nhẽ phải phát huy tác dụng hiệu quả hơn so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành.

HPG với lợi thế là doanh nghiệp hoạt động đa ngành và hiện nay là ngành ngành mà thị trường Việt Nam chưa có nhiều doanh nghiệp tham gia. Khác biệt các doanh nghiệp còn lại là phần lớn chỉ có sự có mặt của các ngành sản xuất, nghiên cứu phát triển sản phẩm và nâng cao công nghệ chỉ trong lĩnh vực và thay thế dần hàng nhập khẩu.

Bảng so sánh các doanh nghiệp tiềm năng trong ngành thép

Chỉ tiêu so sánh	HPG		HMC		NVC	VIS		Trung bình	
	2006	2007	2006	2007	2007	2006	2007	2006	2007
Vốn đầu tư (tỷ USD)	300.000	1.320.000	158.000	158.000	160.000	100.000	150.000	186.000	447.000
Doanh thu thuần (tỷ USD)	1.318.883	2.294.108	1.748.760	2.800.364	1.229.616	1.267.777	1.468.810	1.445.140	1.948.225
Lợi nhuận sau thuế (tỷ USD)	71.929	401.184	22.004	38.225	34.031	13.977	21.913	35.970	123.838
Giá trị hàng bán/DT thuần	90,40%	84,40%	97,0%	97,2%	92,50%	93,80%	92,40%	93,7%	91,6%
Khả năng thanh toán ngắn hạn									
Tỷ lệ thanh toán hiện tại	1,03	3,67	1,14	1,07	1,19	1,10	1,15	1,09	1,77
Tỷ lệ thanh toán nhanh	0,41	2,09	0,41	0,47	0,54	0,82	0,58	0,55	0,92
Tỷ lệ thanh toán tức thời	0,03	0,08	0,03	0,04	0,15	0,16	0,18	0,07	0,11
Hiệu quả hoạt động (lợi nhuận)									
Vòng quay các khoản phải thu	14,42	7,65	25,01	26,94	3,46	4,64	4,53	14,69	10,65
Vòng quay các khoản phải trả	16,72	22,38	70,85	89,23	2,72	42,57	63,54	43,38	44,47
Vòng quay hàng tồn kho	6,03	5,32	6,08	16,32	1,97	6,52	7,09	6,21	7,68
Khả năng sinh lời									
Tỷ suất LNST/DT thuần	5%	18%	1%	1%	3%	1%	1%	2%	6%
ROA	10%	12%	5%	8%	3%	2%	3%	6%	7%
ROE	22%	14%	12%	20%	14%	12%	13%	15%	15%
Khả năng quản lý công nợ									
Công nợ /VN chi phí	113,90%	19,74%	140,21%	136,88%	389%	570%	354%	275%	225%
Công nợ /Tăng tài sản	53,25%	16,49%	58,37%	57,78%	79,55%	85%	78%	66%	58%
Giá trị thị trường									
EPS (USD)	2.398	3.062	1.393	2.419	2.127	1.398	1.461	1.730	2.267
Giá trị sổ sách (USD)	11.027	22.011	11.497	12.364	14.682	11.621	11.590	11.382	15.162

- Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC kiểm toán của các công ty

- Ghi chú: Số liệu trung bình năm 2006 là số liệu trung bình của 3 công ty HPG, HMC và VIS

Số liệu trung bình năm 2007 là số liệu trung bình của 4 công ty HPG, HMC, NVC, VIS

Khuyến cáo

Báo cáo phân tích này do Phòng Nghiên cứu - Phân tích, Công ty Cổ phần Chứng khoán Ph Wall (WSS) thực hiện trên cơ sở thu thập, tổng hợp, nghiên cứu các nguồn số liệu, thông tin đáng tin cậy và có tính chính xác cao tại thời điểm phát hành. Trong bản báo cáo có thể tồn tại những quan điểm cá nhân của người phân tích, chúng tôi không phải là quan điểm của WSS.

Báo cáo phân tích này chỉ mang tính chất tham khảo, do đó WSS không chịu trách nhiệm về bất kỳ rủi ro nào phát sinh từ việc tham khảo hay sử dụng những thông tin trong bản báo cáo này. Chúng tôi khuyến cáo nhà đầu tư, ngoài việc tham khảo báo cáo phân tích của WSS thì nên kết hợp với việc tìm hiểu thêm các thông tin khác trước khi ra quyết định đầu tư.

Nhóm thực hiện

Vũ Ngọc Lan
Phan Lê Nga
Khánh Vân Tuy
Nguyễn Việt Thắng

Giám đốc Khảo sát Phân tích - Đầu tư
 Phó phòng Nghiên cứu - Phân tích
 Chuyên viên Phân tích
 Chuyên viên Phân tích

E-mail: lanvn@wss.com.vn
 E-mail: ngapl@wss.com.vn
 E-mail: tuyenv@wss.com.vn
 E-mail: thangnv@wss.com.vn