

CẬP NHẬT: 02/2008



## Công ty Cổ phần Dầu khí An Pha S.G

Mã chứng khoán: ASP  
Ngày niêm yết: 15/02/2008  
Số lượng cổ phần niêm yết: 12.6 triệu cp  
Giá tham chiếu: 50.000 đồng/cổ phần

Địa chỉ: Tòa nhà Etown, 364 Cộng Hòa, Quận Tân Bình, TP.HCM  
Điện thoại: (08) 8127 155  
Fax: (08) 8127 762  
Website: www.anphapetrol.com

## CHUYÊN VIÊN PHÂN TÍCH

**Quách Thị Hoài Bảo**  
Email: bao.qt@eps.com.vn

**Nguyễn Thanh Tùng**  
Email: tung.nt@eps.com.vn

## Tóm tắt nhận định

- Công ty cổ phần Dầu khí An Pha Sài Gòn (ASP) là một trong những công ty có quy mô lớn trong lĩnh vực kinh doanh khí hóa lỏng ở Việt Nam. Hoạt động chính của ASP là kinh doanh gas và cho thuê tàu biển, trong đó mảng kinh doanh gas chiếm trên 80% tổng doanh thu.
- Công ty được thành lập năm 2004 với mục đích ban đầu là đầu tư và quản lý cơ sở hạ tầng cho các doanh nghiệp kinh doanh gas. Chỉ sau 3 năm hoạt động, Công ty đã xây dựng được một hệ thống kinh doanh khép kín hoàn chỉnh từ nhập khẩu, vận chuyển, dự trữ và phân phối sản phẩm với mục tiêu trở thành nhà phân phối gas hàng đầu ở Việt Nam.
- Công ty hiện có đội tàu biển 4 chiếc và đứng thứ 3 về số lượng tàu và tải trọng sau Petro Vietnam và Vinashin. Bên cạnh đó là hệ thống kho chứa LPG đầu mối ở cả 2 miền Nam—Bắc, đứng thứ 4 về dự trữ trong các doanh nghiệp gas trong nước. Công ty còn có 3 công ty con tham gia thị trường gas dân dụng chiếm 10% thị phần tiêu thụ gas cả nước.
- Anpha Petro là đối tác của các Công ty Gas lớn trong nước (Petro Vietnam, Petrolimex Gas, Sài Gòn Petro, VTGas,...). Công ty cũng là đối tác thương mại của các tập đoàn năng lượng lớn như Hoa Phong- Trung Quốc, Sojit- Nhật bản, E1 - Hàn Quốc, Shell (SIETCo.) - Singapore...
- Trong năm 2007, sau khi tăng vốn lên 126 tỷ đồng, hoạt động kinh doanh của Công ty khá tốt với doanh thu tăng 5,7 lần và LNST tăng 7,6 lần so với năm 2006. Tuy nhiên, do Công ty đang trong quá trình chuyển đổi cơ cấu nên các chi phí phát sinh còn khá lớn.
- Cơ cấu vốn an toàn với tỷ lệ nợ/vốn thấp sau khi đã tăng vốn trong năm 2007. Tuy nhiên các hệ số thanh toán của Công ty lại thấp do Công ty vay nợ ngắn hạn và còn nhiều khoản phải trả cho khách hàng.

## Chỉ số EPS và P/E so với các công ty khác

- ASP có chỉ số EPS 2007 cao nhất trong các doanh nghiệp kinh doanh gas đang niêm yết. Với mức giá tham chiếu 50,000 đồng, P/E của ASP nằm dưới mức trung bình ngành gas, nhưng vẫn cao hơn P/E của thị trường (năm trong khoảng 20x). Mặt tích cực mà các nhà đầu tư có thể mong đợi ở ASP là khả năng tăng trưởng EPS như trong kế hoạch năm 2008, 2009 để có mức P/E hấp dẫn hơn.

Chỉ tiêu	ASP	PGC	PGS
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	8,779,502	23,313,978	15,000,000
Lợi nhuận dự kiến 2007(triệu đồng)	18,006	44,794	14,138
EPS 2007E (đồng)	2,186	1,792	943
P/E hiện tại (ngày 12/2/2008)	23	25	42
PE dự kiến tại mức giá 50.000 đ	23	28	53

Chỉ số tài chính quan trọng (triệu VND)	ASP (Alpha Petro)			PGC (Gas Petrolimex)			PGS (Khí hóa lỏng miền Nam)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Vốn điều lệ (triệu đồng)	30,000	30,000	126,000	150,000	200,000	250,000	N/A	92,485	150,000
Vốn chủ sở hữu (triệu đồng)	35,532	32,875	233,855	254,287	335,244	530,182	N/A	134,650	161,571
Tổng tài sản (triệu đồng)	81,981	130,509	581,094	618,752	690,314	821,383	N/A	375,796	750,490
Nợ phải trả (triệu đồng)	40,335	86,414	315,689	346,656	341,837	288,006	N/A	241,146	588,919
<b>Hệ số khả năng thanh toán</b>									
Hệ số thanh toán hiện thời (lần)	1.74	0.91	0.82	1.70	1.44	2.01	N/A	1.41	1.41
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	1.68	0.89	0.76	1.55	1.35	1.79	N/A	0.64	1.27
<b>Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động</b>									
Hệ số tạo doanh thu của TTS (lần)	2.44	1.47	1.50	1.08	1.22	0.89	N/A	2.18	1.42
Hệ số tạo doanh thu của TSCĐ (lần)	5.43	3.94	8.56	4.08	4.72	4.31	N/A	27.25	29.44
<b>Các chỉ tiêu lợi nhuận hoạt động</b>									
Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu	7.96%	2.87%	4.66%	10.21%	13.86%	17.97%	N/A	9.44%	20.76%
Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu	5.34%	1.09%	2.20%	3.86%	9.66%	11.94%	N/A	0.78%	4.38%
EPS	3,561	831	2,186	6,236	1,701	1,792	N/A	687	943
ROA	13.03%	1.60%	3.10%	4.18%	11.79%	10.57%	N/A	1.69%	1.88%
ROE	30.07%	6.36%	7.70%	10.17%	24.28%	16.37%	N/A	4.76%	8.84%
<b>Cơ cấu vốn và rủi ro tài chính</b>									
Tỷ lệ tài sản cố định / Tổng tài sản	44.95%	37.35%	17.52%	26.57%	25.83%	20.53%	N/A	7.99%	4.81%
Tỷ lệ nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	49.20%	66.21%	54.33%	56.02%	49.52%	35.06%	N/A	64.17%	78.47%
<b>Các chỉ tiêu tăng trưởng</b>									
Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	N/A	-3.92%	572.95%	N/A	70.68%	-13.70%	N/A	N/A	30.01%
Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	N/A	-80.44%	761.40%	N/A	214.75%	6.65%	N/A	N/A	122.40%
Tỷ lệ tăng trưởng EPS	N/A	-76.67%	163.06%	N/A	-72.73%	5.36%	N/A	N/A	37.13%

Nguồn: Báo cáo Tài chính của Công ty và EPS Research

Kết quả hoạt động kinh doanh (triệu VND)	2005	%	2006	%	2007	%
Doanh thu thuần	199,923	100.0%	192,092	100.0%	1,292,675	100.0%
Giá vốn hàng bán	184,007	92.0%	186,585	97.1%	1,230,187	95.2%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>15,917</b>	<b>8.0%</b>	<b>5,507</b>	<b>2.9%</b>	<b>62,488</b>	<b>4.8%</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	136	0.1%	2,063	1.1%	2,846	0.2%
Chi phí tài chính	1,610	0.8%	3,119	1.6%	8,008	0.6%
Chi phí bán hàng	-	0.0%	-	0.0%	28,221	2.2%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,517	1.3%	2,464	1.3%	12,297	1.0%
<b>Lợi nhuận thuần</b>	<b>11,926</b>	<b>6.0%</b>	<b>1,987</b>	<b>1.0%</b>	<b>16,809</b>	<b>1.3%</b>
Lợi nhuận khác	32	0.0%	103	0.1%	11,863	0.9%
<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>11,957</b>	<b>6.0%</b>	<b>2,090</b>	<b>1.1%</b>	<b>28,672</b>	<b>2.2%</b>
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1,273	0.6%	-	0.0%	5,980	0.0%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>10,684</b>	<b>5.3%</b>	<b>2,090</b>	<b>1.1%</b>	<b>18,006</b>	<b>1.4%</b>

Bảng cân đối kế toán (triệu VND)	2005	%	2006	%	2007	%
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>34,598</b>	<b>42.2%</b>	<b>69,274</b>	<b>53.1%</b>	<b>197,929</b>	<b>34.1%</b>
Tiền và các khoản tương đương tiền	1,950	2.4%	9,087	7.0%	67,480	11.6%
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	0.0%	13,228	10.1%	250	0.0%
Các khoản phải thu	28,218	34.4%	43,867	33.6%	91,427	15.7%
Hàng tồn kho	1,201	1.5%	1,257	1.0%	14,326	2.5%
Tài sản ngắn hạn khác	3,228	3.9%	1,835	1.4%	24,446	4.2%
<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>47,383</b>	<b>57.8%</b>	<b>61,235</b>	<b>46.9%</b>	<b>383,165</b>	<b>65.9%</b>
Tài sản cố định	36,847	44.9%	48,748	37.4%	101,809	17.5%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	0.0%	-	0.0%	15,522	2.7%
Bất động sản đầu tư	-	0.0%	-	0.0%	3,035	0.5%
Lợi thế thương mại	-	0.0%	-	0.0%	88,180	15.2%
Tài sản dài hạn khác	10,536	12.9%	12,487	9.6%	174,620	30.1%
<b>Tổng tài sản</b>	<b>81,981</b>	<b>100.0%</b>	<b>130,509</b>	<b>100.0%</b>	<b>581,094</b>	<b>100.0%</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>40,335</b>	<b>49.2%</b>	<b>86,414</b>	<b>66.2%</b>	<b>315,689</b>	<b>54.3%</b>
Nợ ngắn hạn	19,834	24.2%	76,033	58.3%	240,345	41.4%
Nợ dài hạn	20,502	25.0%	10,381	8.0%	75,344	13.0%
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>35,532</b>	<b>43.3%</b>	<b>32,875</b>	<b>25.2%</b>	<b>234,330</b>	<b>40.3%</b>
Vốn chủ sở hữu	35,532	43.3%	32,875	25.2%	233,855	40.2%
Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	0.0%	-	0.0%	475	0.1%
<b>Lợi ích của cổ đông thiểu số</b>	<b>6,114</b>	<b>7.5%</b>	<b>11,220</b>	<b>8.6%</b>	<b>31,075</b>	<b>5.3%</b>
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>81,981</b>	<b>100.0%</b>	<b>130,509</b>	<b>100.0%</b>	<b>581,094</b>	<b>100.0%</b>

Nguồn: Báo cáo Tài chính của Công ty

## Hình thành và phát triển

- Tiền thân là Công ty TNHH DV – TM Gia Đình được thành lập từ tháng 4/1999 chuyên kinh doanh gas dân dụng và gas công nghiệp.
- Tháng 4/2004, Công ty Cổ phần Dầu khí An Pha S.G được thành lập.
- Tháng 4/2005, thành lập Công ty Cổ phần Dầu khí An Pha tại Hà Nội nhằm quản lý khai thác kho đầu mối các tỉnh phía Bắc.
- Tháng 03/2007, mua lại phần vốn góp và sở hữu 99% Công ty TNHH DV – TM Gia Đình và thương hiệu. Tháng 3/2007, Công ty chính thức trở thành Công ty đại chúng.
- Tháng 4/2007, Công ty mua lại phần góp vốn và sở hữu 51% Công ty TNHH Sản xuất và thương mại L.P.G Minh Thông (Tây Ninh) và thương hiệu JP Gas.
- Tháng 5/2007, mua lại phần góp vốn và sở hữu 60% Công ty TNHH Khí Đốt Gia Đình.
- Tháng 05/2007, thành lập Công ty Cổ Phần Dầu Khí An Pha Tây Nguyên để mua lại doanh nghiệp tư nhân Hoàng Minh là doanh nghiệp kinh doanh gas dân dụng tại Tây Nguyên với thương hiệu Dak Gas.

## Hoạt động kinh doanh

- Mua bán khí hoá lỏng (LPG), vật tư - thiết bị dầu khí; đại lý kinh doanh xăng, dầu, nhớt; kinh doanh vận tải.
- Kinh doanh vận tải sản phẩm dầu khí theo đường bộ, đường biển; lắp đặt, bảo dưỡng các công trình ngành dầu khí.
- Cho thuê kho bãi, phương tiện vận tải chuyên dụng ngành dầu khí đường bộ, đường thủy.
- Mua bán sắt thép, vật tư thiết bị hàng hải; dịch vụ sửa chữa tàu thuyền
- Sản xuất vật liệu xây dựng - xà phòng và chất tẩy rửa - chế biến và sản xuất các sản phẩm từ gỗ; mua bán phương tiện vận tải.

## Danh sách các công ty con

STT	Tên Công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ nắm giữ của Anpha S.G (%)
1	Công ty Cổ phần Dầu khí AN PHA	30,000,000,000	93.00%
2	Công ty TNHH DV-TM Gia Đình	20,000,000,000	99.00%
3	Công ty TNHH Khí Đốt Gia Đình	10,000,000,000	60.00%
4	Công ty TNHH TM & SX Minh Thông	20,000,000,000	51.00%
5	Công ty Cổ phần đầu tư thủy điện AN PHA	150,000,000,000	55.00%
6	Công ty Cổ phần Dầu Khí AN PHA Tây Nguyên	20,000,000,000	55.00%

Nguồn: Bản cáo bạch

## Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông công ty tính đến ngày 31/10/2007

Cổ đông tổ chức	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ %
<b>Trong nước</b>		
Ngân hàng BIDV (chi nhánh Hải Phòng)	1,260,000	10.00%
<b>Ngoài nước</b>		
Cty chứng khoán SK	1,008,000	8.00%
Quỹ đầu tư Việt - Nhật	650,000	5.16%
STI Support Inc.	5,000	0.04%

Cổ đông cá nhân	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ %
<b>Trong nước</b>		
Ngoài công ty	7,820,600	62.06%
Trong công ty	1,781,400	14.14%
<b>Ngoài nước</b>	75,000	0.60%

Nguồn: Bản cáo bạch

## Nguyên vật liệu và nguồn cung ứng nguyên liệu

- Anpha S.G là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại nên Công ty chủ yếu mua thành phẩm gas để phân phối lại cho người tiêu dùng.
- Hiện sản lượng nhập khẩu và mua trong nước để bán của công ty khoảng 7.000 tấn/ tháng chiếm tỷ trọng 8% tổng sản lượng của cả nước. Nhưng lượng gas trong nước chỉ cung cấp khoảng 40% nhu cầu thị trường, phần còn lại do các công ty nhập khẩu từ các nước như Thái Lan, Singapore, Trung Quốc.
- Nhằm đảm bảo ổn định nguồn hàng trên, Công ty đã có các hợp đồng dài hạn với những nhà cung cấp gas hàng đầu Châu Á. Đặc biệt là Sojitz Coporation – Japan đã trở thành đối tác chiến lược của Công ty, đây là nguồn cung ứng đầu vào cực kỳ ổn định mà các công ty trong ngành khó có thể cạnh tranh được.

## Trình độ công nghệ

- So với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, Công ty có hệ thống sang chiết và lưu trữ gas khá tốt đảm bảo cung cấp cho khách hàng sản phẩm và dịch vụ an toàn, ổn định.
- Công ty có hệ thống kho bể chứa đầu mối có sức chứa lớn ở các vị trí trọng điểm như kho LPG Đình Vũ có sức chứa 1.800 tấn với hệ thống cầu cảng có thể tiếp nhận tàu trọng tải đến 10.000 tấn là kho chứa LPG lớn nhất miền Bắc.
- Hệ thống kho chứa LPG đầu mối của công ty được kiểm định bởi trung tâm kiểm định trong nước và đơn vị kiểm định quốc tế DNV.

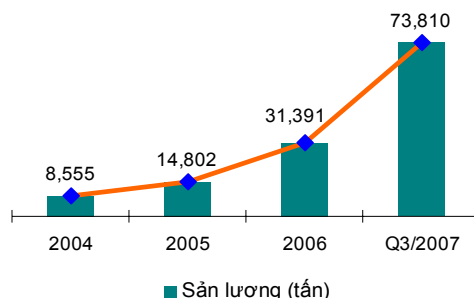
## Vị thế của công ty trong ngành

- Công ty Cổ phần Dầu khí Anpha S.G là một trong những Công ty có qui mô lớn trong lĩnh vực kinh doanh khí hoá lỏng ở Việt Nam.
- Đội tàu khí hoá lỏng gồm 04 chiếc đứng trong top 3 Công ty có số lượng tàu và tải trọng lớn nhất (PTSC-Petro Vietnam, Shinpetrol-Vinashin và Anpha Petrol).
- Là một trong bốn Công ty có hệ thống kho chứa LPG đầu mối ở cả 2 miền Nam Bắc.
- Với 03 Công ty con tham gia thị trường gas dân dụng, Anpha Petrol có một thị phần gas dân dụng đang phát triển rất tốt. Ở miền Bắc với thương hiệu Giadinh Gas chiếm khoảng 10% thị phần. Ở Miền Nam với thương hiệu Giadinh Gas và JP Gas chiếm khoảng 4% thị phần.
- Công ty là một đối tác có uy tín của các Công ty gas lớn trong nước (Petro Vietnam, Petrolimex Gas, Sài Gòn Petro, VTGas,...). Công ty cũng là đối tác thương mại có uy tín của các tập đoàn năng lượng lớn ở khu vực và Châu Á.

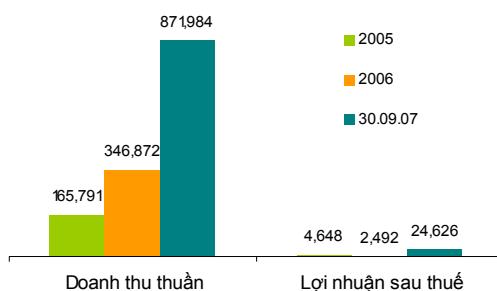
## Phân tích hoạt động kinh doanh

### Phân tích cơ cấu doanh thu

Sản lượng tiêu thụ gas qua các năm



Doanh thu và lợi nhuận qua 3 năm (triệu đồng)



- Sản lượng tiêu thụ gas của Công ty tăng qua từng năm với tốc độ tăng trưởng khá cao. Tính đến quý 3/2007, sản lượng gas của Công ty đã bằng 2,1 lần sản lượng năm 2006.

- Tổng doanh thu 09 tháng đầu năm 2007 (872 tỷ) đã tăng 152% so với cả năm 2006 (347 tỷ).

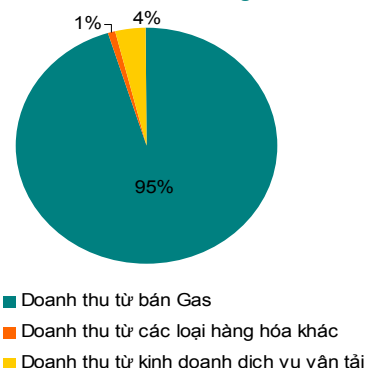
- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh gas chiếm trên 80% tổng doanh thu hoạt động của Công ty. Riêng 09 tháng đầu năm 2007, sau khi hợp nhất các công ty con, doanh thu kinh doanh gas đạt 870 tỷ tăng 152% so với doanh thu cả năm 2006 và chiếm 95% tổng doanh thu.

- Doanh thu từ kinh doanh tàu chiếm khoảng 10% trong cơ cấu doanh thu của công ty. Doanh thu 09 tháng đầu năm 2007 từ kinh doanh tàu đạt 33 tỷ, chiếm 4% tổng doanh thu.

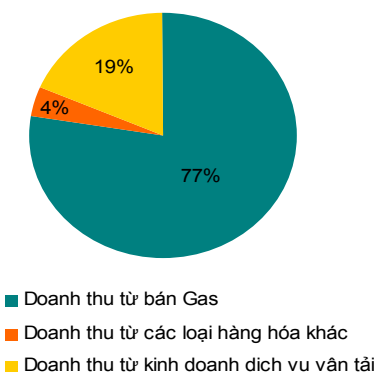
## Phân tích hoạt động kinh doanh (tiếp theo)

- Từ tháng 08/2006 đến 12/2006, hoạt động của đội tàu bị hạn chế nghiêm trọng do sự thay đổi đột xuất về chính sách xuất khẩu khí hoá lỏng của Thái Lan dẫn đến nguồn khí hoá lỏng từ Thái Lan xuất sang Việt Nam giảm sút nghiêm trọng, dẫn đến lợi nhuận giảm.
- Cuối năm 2006, Công ty đã ký hợp đồng vận tải khí hoá lỏng từ Trung Quốc và tranh thủ khai thác các nguồn vận tải nội địa. Tháng 6/2007, Công ty đã đưa vào hoạt động tàu Việt Mỹ có sức chứa 1.050 MT LPG.
- Năm 2006, doanh thu từ hoạt động tài chính tăng 1,036 tỷ, chiếm 0,34% trên tổng doanh thu của Công ty, chủ yếu từ lãi tiền gửi, tiền cho vay và một phần nhỏ từ chênh lệch tỷ giá.

Cơ cấu doanh thu 9 tháng 2007



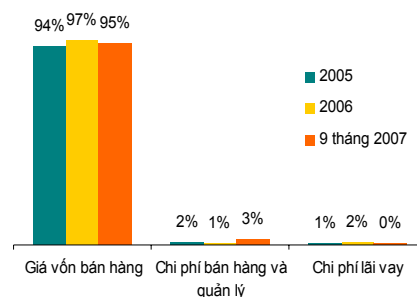
Cơ cấu doanh thu năm 2006



## Cơ cấu chi phí

- Quy mô hoạt động kinh doanh mở rộng nên chi phí cho hoạt động kinh doanh năm 2007 đã tăng lên 15,64%.
- Cơ cấu chi phí hoạt động kinh doanh như sau: chi phí tiền lương chiếm 33,06%; chi phí khấu hao TSCĐ chiếm 11,63%; chi phí khác chiếm 55,31%.
- Chi phí hoạt động kinh doanh khác tăng tương ứng việc mở rộng quy mô kinh doanh, chủ yếu do tăng các chi phí về nhiên liệu, công cụ lao động, dịch vụ mua ngoài...
- Chi phí hoạt động quý 3/2007: Tổng chi phí hoạt động là 8,54 tỷ tăng 155% so với cả năm 2006 trong khi doanh thu tăng 152.26%, lợi nhuận trước thuế tăng 808%.

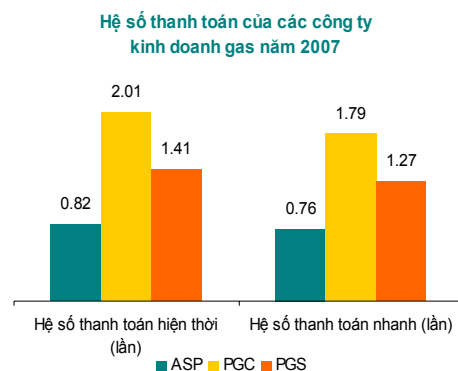
Cơ cấu chi phí so với tổng doanh thu theo từng năm



## Phân tích hoạt động kinh doanh (tiếp theo)

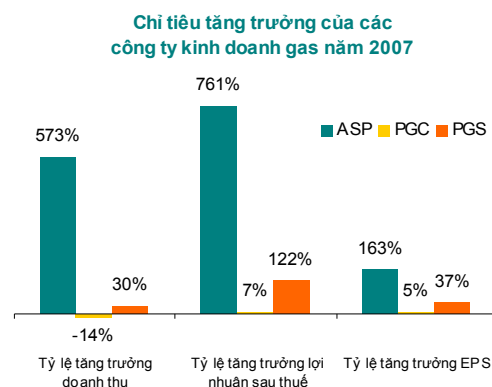
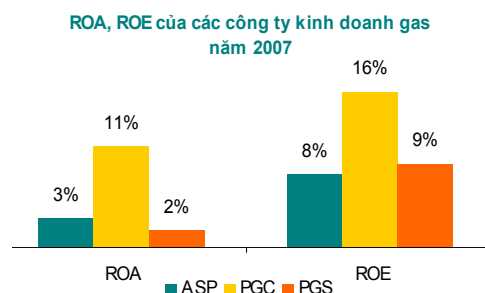
### Các chỉ số về khả năng thanh toán

- So với các công ty cùng ngành thì ASP có hệ số thanh toán khá thấp do vay nợ ngắn hạn và các khoản phải trả tăng vào cuối năm.



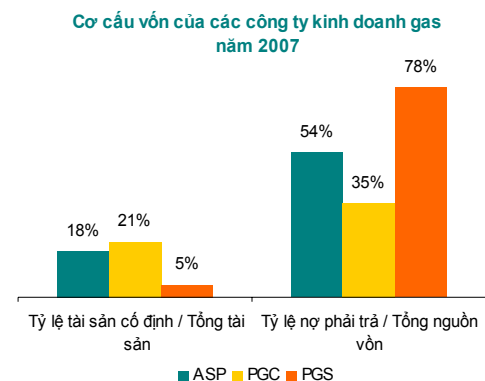
### Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi

- Các chỉ số ROA, ROE của ASP còn ở mức thấp là do Công ty tăng vốn lớn trong năm 2007 từ 30 tỷ đồng lên 126 tỷ đồng (gấp 3,2 lần).
- Tuy nhiên, khả năng sử dụng vốn của ASP tỏ ra hiệu quả khi LNST năm 2007 đạt 18 tỷ đồng, tăng gấp 7,6 lần so với LNST 2006 (2,5 tỷ đồng).
- Việc sử dụng vốn hiệu quả đã tạo nên sự tăng trưởng ấn tượng cho Công ty trong năm 2007 với doanh thu tăng 5,7 lần, LNST tăng 7,6 lần và EPS tăng 1,63 lần. Đây là mức tăng trưởng cao nhất trong các công ty kinh doanh gas trên sàn.



### Các chỉ số về cơ cấu vốn

- Việc tăng vốn lên 126 tỷ đồng trong năm 2007 đã giúp công ty có đòn cân nợ tốt hơn, giảm được các rủi ro tài chính.
- Tỷ lệ tài sản cố định/Tổng tài sản khá cao so với các công ty khác do Công ty đầu tư nhiều vào thiết bị máy móc và đội tàu biển phục vụ vận chuyển.





## Phân tích SWOT

### Điểm mạnh

- Anpha Petrol nằm trong top 10 công ty gas lớn nhất Việt Nam với thị phần khoảng 10%, doanh thu hàng năm trên 1.000 tỷ đồng và là công ty Gas duy nhất có một hệ thống hoàn chỉnh từ việc nhập khẩu, vận tải, tồn trữ đến phân phối bán buôn, bán lẻ trên địa bàn toàn quốc với qui mô lớn.
- Công ty chiếm thị phần bán lẻ gas lớn (khoảng 8%) trên thị trường với tốc độ tăng trưởng cao.
- Công ty có chương trình nhập dây dẫn từ bình đến bếp có chất lượng và lập chương trình theo dõi, hướng dẫn tiêu dùng chặt chẽ. Đây là điểm khác biệt lớn nhất giữa Công ty so với 50 công ty phân phối gas lẻ trên thị trường cả nước.
- Đội ngũ quản lý có trình độ, kinh nghiệm, năng động và trung thành với Công ty.
- Có mạng lưới đại lý phân phối lớn triển khai trên phạm vi cả nước thông qua các công ty con và các đại lý cấp 1&2.
- Có đội tàu vận chuyển gas.

### Điểm yếu

- Không chủ động được giá cả đầu vào.
- Công ty đang ở giai đoạn đầu của việc tái cấu trúc theo cơ cấu tập đoàn nên việc quản lý hoạt động chưa thật sự ổn định và chuyên nghiệp.
- Còn phải đầu tư nhiều cho việc phát triển thương hiệu.

### Cơ hội

- Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thì đời sống xã hội cũng được nâng cao, với xu hướng tách ra của các gia đình nhỏ, thị trường tiêu dùng gas sẽ tăng lên đáng kể trong thời gian tới.
- Hứa hẹn một sự hợp tác lâu dài với các đối tác chiến lược trong lĩnh vực kinh doanh gas.

### Nguy cơ, thách thức

- Nguy cơ về cháy nổ dễ xảy ra nếu không đảm bảo được an toàn cho sản phẩm của Công ty.
- Khó cạnh tranh về giá cả với các thiết bị gas của Trung Quốc.

## Các ưu đãi về thuế

- Đối với hoạt động kinh doanh vận tải biển, Công ty được áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20% trong vòng 10 năm kể từ năm 2005.
- Được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp đối với hoạt động kinh doanh vận tải biển trên mức thuế suất ưu đãi 20% trong vòng 03 năm kể từ năm 2007.

## Chính sách cổ tức

- Năm 2005, Công ty chia cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 18,76%/năm.
- Năm 2006, do tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty không được tốt nên Công ty không chia cổ tức cho các cổ đông.
- Dự kiến từ 2007, Công ty sẽ chia cổ tức một lần vào cuối năm bằng tiền mặt với tỷ lệ 12%/năm.

## Chiến lược phát triển kinh doanh

### Lĩnh vực kinh doanh gas

- Phát triển hệ thống bán lẻ thông qua kênh phân phối là các tổng đại lý, đại lý, cửa hàng, đặc biệt là thiết lập hệ thống cửa hàng của An Pha Petrol. Đây được coi là hình thức mở rộng thị phần theo chiều rộng, để hỗ trợ cho việc này công ty sẽ đầu tư mạnh vào bình gas 12 kg trong giai đoạn 2007-2008.
- Song song với việc mở rộng thị phần, công ty tổ chức thực hiện các chương trình đem lại lợi ích thiết thực cho người tiêu dùng về chất lượng dịch vụ, sự an toàn khi sử dụng sản phẩm của tập đoàn An pha Petrol. Đó là chương trình An Toàn Gia đình bạn, công ty cam kết chịu trách nhiệm cho từng sản phẩm dịch vụ của mình thông qua hình thức mua bảo hiểm cho người tiêu dùng, giá trị bảo hiểm lên tới 1 tỷ đồng/ vụ.
- Khi đã làm tốt các việc trên công ty sẽ đưa ra thị trường sản phẩm mới với giá trị vật chất và dịch vụ hơn hẳn các công ty cùng ngành với giá bán hợp lý hơn để phục vụ cho đối tượng khách hàng cao cấp. Đây được xem như việc phát triển thị trường theo chiều sâu và cũng là cơ hội gia tăng lợi nhuận gộp (gross margin) của Công ty.
- Tổ chức bộ máy điều hành theo mô hình Công ty mẹ, công ty con vận hành theo nguyên tắc: Xây dựng bộ máy quản lý điều hành tại công ty con có trình độ tương đương nhau, các quyết định của công ty con phải phù hợp định chế của tập đoàn, công cụ quản lý tài chính phải tương đồng, rõ ràng, hiệu quả ... Qua đó công ty mẹ luôn kiểm soát được mọi mặt hoạt động của các công ty con và có các quyết định kịp thời.

**Chiến lược phát triển kinh doanh (tiếp theo)****Lĩnh vực kinh doanh tàu biển**

- Hiện đội tàu chuyên dụng của công ty có 4 chiếc hoạt động trên phạm vi vùng biển khu vực Đông nam Á, công suất vận chuyển đạt hơn 11.000 tấn gas tháng. Được khai thác chủ yếu là vận chuyển gas từ Trung Quốc và Thái Lan về Việt nam và vận chuyển nội địa.
- Công ty đã ký hợp đồng hợp tác chiến lược với Sojitz để khai thác hệ thống kho bãi của Sojitz và An Pha Petrol nên khả năng hoạt động hết công suất của đội tàu là rất cao. Do đó hiệu quả đem lại từ mảng này sẽ ổn định hơn những năm trước.

**Các chỉ tiêu kế hoạch**

Đơn vị: ngàn đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008	+/-	Năm 2009	+/-
Vốn điều lệ	126,000	-	140,000	11%
Doanh thu thuần	1,920,747	57%	2,300,908	20%
Lợi nhuận sau thuế	37,393	88%	46,742	25%
EPS (ngàn đồng)	2,968	88%	3,338	12%
Cổ tức (% vốn điều lệ)	25%	108%	30%	20%

Nguồn: Bản cáo bạch của công ty

- Sau đợt tăng vốn năm 2007, Công ty sẽ không tăng thêm vốn trong 2 năm tiếp theo nhằm tránh việc pha loãng cổ phiếu và áp lực tăng trưởng lợi nhuận.
- Công ty dự kiến sẽ đạt mức tăng trưởng trên 20% cho doanh thu và 25% cho LNST trong hai năm tới. EPS đến năm 2009 sẽ đạt 3,338 đồng, và mức chia cổ tức là 30% vốn điều lệ.

Các thông tin trong tài liệu này được cung cấp cho mục đích tham khảo. Các thông tin này được tin là đáng tin cậy và được căn cứ từ các nguồn cung cấp được tin là đáng tin cậy. Do việc tiếp cận các nguồn thông tin bị hạn chế và các sơ suất có thể có vì yếu tố con người, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác và/hoặc tính đầy đủ của các thông tin. Chúng tôi không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất đầu tư có thể phát sinh do việc sử dụng một phần hay toàn bộ thông tin trong tài liệu này. Để có thêm thông tin về dịch vụ của chúng tôi, xin vui lòng liên hệ điện thoại (84-8) 838 6068, với các liên lạc: **Dịch vụ chứng khoán:** Nguyễn Ngọc Thúc (1112); **Tư vấn tài chính doanh nghiệp:** Nguyễn Hồng Trang (1666); **Phân tích tài chính:** Đinh Như Đức Thiện (1555); **Quản lý Đầu tư:** Lê Thanh Trí (1991).