

CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG SÀI SƠN (Mã CK: SCJ - HASTC)

Thông tin chung

Tên tiếng Anh: Sai Son Cement Joint Stock Co.
 Tên viết tắt: Sasoco
 Mã giao dịch: SCJ
 Ngày niêm yết: 19/09/2007
 Giá chào sàn: 82.400 VND/CP
 Vốn phát hành: 27.742.000.000 VND
 Số lượng cổ phiếu niêm yết: 2.774.200 CP
 Địa chỉ: Xã Sài Sơn, huyện Quốc Oai, tỉnh Hà Tây
 Tel: 034.679378-679375
 Email: saison@ximangsaigon.com
 Website: www.ximangsaigon.com

th bi n ng giá



(Nguồn: WSS)

Các chỉ tiêu cơ bản

Ngành: Xây dựng
 Tỷ trọng trong Ha-Index: 0,29%
 Số vốn cổ phần ngoài: 22,15%
 Vốn hoá thị trường: 136,5 tỷ VND
 Giá cao nhất 52 tuần: 165.650 VND
 Giá thấp nhất 52 tuần: 22.350 VND
 Biên độ biến động giá 52 tuần: 143.300 VND
 P/E (ngày 24/10/2008): 4,77
 P/B (ngày 24/10/2008): 1,33
 Cổ tức (VND): 2.500

(Nguồn: HASTC, WSS)

M i chi ti t xin liên h

Phòng Nghiên cứu – Phân tích:

212 Trần Quang Khải (1 Lê Phụng Hiếu)
 Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt 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

| Chỉ tiêu | 2006 | 2007 | 2008 (KH) |
|---------------------|---------|---------|-----------|
| Vốn đầu tư | 11.742 | 27.742 | 47.600 |
| Doanh thu thuần | 134.263 | 185.063 | 209.500 |
| Lợi nhuận thuần | 21.828 | 33.733 | 37.340 |
| Tỷ lệ lợi nhuận (%) | 24% | 48% | 24% |
| Chỉ tiêu | 2006 | 2007 | 2008 (KH) |

(Nguồn: BCTC kiểm toán, Báo cáo tài chính năm 2007; VT: triệu VND)

Tài sản và nợ vốn 2006 – Quý I/2008

| Chỉ tiêu | 2006 (*) | 2007 (*) | QI/2008 (^) |
|------------------|----------|----------|-------------|
| Tổng tài sản | 93.301 | 150.244 | 141.245 |
| Tài sản ngắn hạn | 68.819 | 117.555 | 109.192 |
| Tài sản dài hạn | 24.482 | 32.689 | 32.052 |
| Tổng nợ vốn | 93.301 | 150.244 | 141.245 |
| Nợ phải trả | 28.394 | 40.393 | 24.872 |
| Vốn chủ sở hữu | 64.908 | 109.852 | 116.372 |

(Nguồn: *: số liệu kiểm toán; ^: số liệu chưa kiểm toán; VT: triệu VND)

Giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài

| Chỉ tiêu | 4/2008 | 5/2008 | 6/2008 |
|------------------------|---------|--------|---------|
| Khi lập giao dịch | | | |
| Mua (cổ phiếu) | 5.600 | 0 | 21.500 |
| Bán (cổ phiếu) | 0 | 0 | 0 |
| Chênh lệch (Mua - Bán) | 5.600 | 0 | 21.500 |
| Giá trị giao dịch | | | |
| Mua (triệu VND) | 452.700 | 0 | 863.440 |
| Bán (triệu VND) | 0 | 0 | 0 |
| Chênh lệch (Mua - Bán) | 452.700 | 0 | 863.440 |

(Nguồn: TTGDCK HN)

Khuyến nghị đầu tư

Là một doanh nghiệp sản xuất ngành xi măng, ngành có tiềm năng phát triển rất lớn cho dây chuyền sản xuất và chi phí nguyên vật liệu, như Công ty Cổ phần Xi măng Sài Sơn có quy mô vốn nhỏ, chỉ 27 tỷ VND. Tuy vậy, Công ty vẫn có lợi thế là doanh nghiệp sản xuất xi măng có vị trí độc tôn so với các công ty cùng ngành đang hoạt động trên thị trường xi măng. Giai đoạn 2005 – 2007, tổng tài sản và nợ vốn có mặt tăng trưởng 50% - 60%/năm, tổng doanh thu có sự tăng trưởng đáng kể đạt mức tăng trưởng kép hàng năm 20% và tổng lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 20% và nợ vốn của Công ty giảm mạnh, nhờ vậy các khoản phí thu tăng lên nhanh chóng trong hai năm 2006 và 2007. Các nguồn vốn và số dư nợ ngân hàng giảm mạnh trong thanh toán. Về kết quả hoạt động kinh doanh: tổng lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần tăng lên qua 3 năm 2005 – 2007, mức độ tăng trưởng giá trị hàng bán so với doanh thu thuần của năm 2006 và 2007 đạt mức tăng trưởng 10% năm 2005. Trong chỉ số lợi nhuận phát triển, Công ty đang thực hiện các chương trình đầu tư phát triển sản phẩm; hạ tầng hạ tầng doanh thu và lợi nhuận của Công ty sẽ tăng trưởng cao hơn trong thời gian tới.

Chỉ tiêu về Nhà máy xi măng Nam Sơn: Nhà máy xây dựng tại xã Nam Phong, huyện Chông, tỉnh Hà Tây. Đây là nhà máy xi măng lò quay với công suất thiết kế 1.000 tấn clinker/ngày, tổng công suất 315.000 tấn/năm. Chất lượng này đã được Bộ Xây dựng đưa vào quy hoạch đầu tư phát triển công nghiệp xi măng Việt Nam năm 2010 và kế hoạch năm 2010 và được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt 16/05/2005.

Nhân tố luật pháp và chính trị

- Môi trường chính trị ổn định, tạo điều kiện an toàn cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Việc thực thi pháp luật chặt chẽ, luật và bộ luật còn chồng chéo nhau tạo khó khăn cho các vi phạm nhân mãn sản phẩm.
- Chính phủ Việt Nam đã và đang tích cực cải cách thủ tục, giao lưu hợp tác với các nước và gia nhập các tổ chức kinh tế quốc tế.
- Ưu đãi các doanh nghiệp vào lĩnh vực khai thác nguyên vật liệu cho sản xuất xi măng còn hạn chế do thời gian và thủ tục phê duyệt khai thác khoáng sản và việc các dự án còn khó khăn.
- Giá xi măng hiện tại thu được danh sách các mặt hàng do Nhà nước quản lý giá. Vì thế, các doanh nghiệp xi măng mua nguyên liệu giá thì phải trình và được phép của các quan chức ngành.
- Trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới (WTO), thu nhập khu vực xi măng giảm, xi măng nước ngoài có điều kiện tràn vào Việt Nam, các doanh nghiệp sản xuất phải cạnh tranh gay gắt về giá và chất lượng với xi măng nhập khẩu.
- Hà Nội và Hà Tây đang chuyển biến sáp nhập. Chính sách ưu tiên, quản lý doanh nghiệp của các quan chức ngành chưa hình thành có thể gây khó khăn về các thủ tục hành chính cho Công ty trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nhân tố kinh tế

- Việt Nam đang được coi là một trong những nước có tiềm năng phát triển nhanh và là địa điểm thu hút đầu tư của các tổ chức ngành nhà đầu tư cá nhân nước ngoài.
- Tình trạng lạm phát gia tăng gây giá nguyên vật liệu tăng cao do chi phí vận chuyển tăng, nhu cầu tiêu dùng hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.
- Trong năm 2008, lãi suất ngân hàng liên tục tăng nhanh gây khó khăn nghiêm trọng cho các doanh nghiệp vì tỷ lệ vốn vay thường rất cao trong các doanh nghiệp sản xuất xi măng.

Nhân tố xã hội

- Kinh tế phát triển, tốc độ đô thị hóa ngày càng nhanh dẫn đến bùng nổ về xây dựng nhà ở, nhà xưởng khi nhu cầu xi măng trong xây dựng tăng cao.
- Môi trường làm việc ngành xi măng gây ảnh hưởng sức khỏe người lao động. Có thể có sự chuyển dịch lao động từ ngành này sang ngành khác gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong ngành vì việc tìm kiếm nhân lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh và marketing sản xuất.

Nhân tố công nghệ

- Công nghệ sản xuất xi măng lò quay hiện nay đang được thay thế xi măng lò đứng, nhưng Công ty phải có những sự đầu tư tiên tiến về công nghệ để cạnh tranh trong quá trình hoạt động.
- Internet trở thành công cụ hữu ích cho các doanh nghiệp tiếp cận thị trường xuất khẩu tiềm năng và là công cụ của các doanh nghiệp quản lý bán sản phẩm của mình.
- Công nghệ hiện đại bắt buộc áp dụng trong quy trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành.



Rủi ro kinh tế

- Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhanh chóng, sau thời gian phát triển nóng nền kinh tế Việt Nam có dấu hiệu suy thoái, cùng với đó là tình trạng thất nghiệp gia tăng, nhu cầu tiêu thụ giảm, nhu cầu xây dựng giảm. Do vậy, nhu cầu tiêu thụ xi măng có xu hướng giảm.
- Hình thức kinh tế thị trường và sự gia nhập thị trường mới từ các nước khác đã phá vỡ các rào cản thương mại, các doanh nghiệp phải cạnh tranh trong hợp tác phát triển kinh doanh, xu hướng cạnh tranh. Tuy nhiên, doanh nghiệp trong nước sẽ phải chịu sự cạnh tranh khốc liệt hơn và có nguy cơ mất thị phần với các doanh nghiệp nước ngoài.
- Lãi suất ngân hàng tăng chóng mặt gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc huy động vốn vay và chi phí lãi vay rất lớn, ảnh hưởng đến sự tồn tại của doanh nghiệp.

Rủi ro về luật pháp

- Hệ thống pháp luật Việt Nam chưa hoàn thiện, trong quá trình hoàn thiện, việc thực thi chưa đồng bộ và minh bạch nên các chính sách nhà nước sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động kinh doanh của các 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.

Rủi ro về thị trường

- Thị trường xi măng trong nước năm 2012 có dấu hiệu bão hòa, sản lượng xi măng trong nước sẽ vượt nhu cầu sản xuất, do đó có thể gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong ngành trong việc duy trì và mở rộng phát triển hoạt động.
- Nhu cầu biến động thành lập các doanh nghiệp xi măng mới đã khiến các doanh nghiệp phải cạnh tranh gay gắt trong ngành.

Rủi ro về giá cả

- Sự không ổn định về giá cả gây ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp. Giá trị VND ngày càng tăng khiến các doanh nghiệp phải chịu thiệt hại trong việc nhập khẩu nguyên liệu vào và ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp.

Rủi ro về nguyên vật liệu

- Quá trình khai thác than của Tập đoàn Than và Khoáng sản Việt Nam ngày càng khó khăn, do chi phí đầu tư vào thăm dò, khai thác và tài nguyên khai thác giảm nên việc cung ứng than cho các doanh nghiệp ngành xi măng sẽ gặp khó khăn. Sản xuất kinh doanh ngày càng khó khăn hơn.
- Ngành xi măng Việt Nam không chấp hành nguyên lý ưu tiên khai thác than trong nước để sản xuất xi măng. Trong tương lai nền kinh tế thị trường không ổn định, khó khăn về công tác vận chuyển, ngành xi măng Việt Nam sẽ gặp khó khăn nhiều trong việc mua nguyên liệu than cho quá trình sản xuất xi măng.
- Giá nhập khẩu than, clinker liên tục tăng do nhu cầu xây dựng của các nước trên thế giới tăng cao. Doanh nghiệp ngành xi măng sẽ gặp khó khăn trong công tác hạch toán nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất của mình.



Điều kiện thị trường

Rào cản gia nhập ngành cao do:

- Vị trí thành lập và phát triển mới công ty xi măng rất phức tạp đòi hỏi vốn rất lớn cho dây chuyền công nghệ;
- Kỹ thuật sản xuất phức tạp.

Sức cạnh tranh ngành và phân khúc:

- Nhu cầu nguyên vật liệu xây dựng ngày càng tăng;
- Số lượng doanh nghiệp sản xuất xi măng có tiềm năng tăng;
- Tỷ lệ sinh lợi cao.

Đối thủ tiềm ẩn

Nhà cung cấp

Cạnh tranh trong nội bộ ngành

Khách hàng

Khách hàng

- Khách hàng hiện nay có nhu cầu là chọn giá nhân mức sản phẩm trong nước và sản phẩm nhập ngoại để giảm chi phí gây nên hàng loạt giá cả cạnh tranh vì giá cả thị trường quy định thấp hơn là sản phẩm xi măng của khách hàng;
- Chuyển đổi giá nhà cung cấp sản phẩm này sang nhà cung cấp khác không tốn nhiều thời gian và chi phí; Số lượng bỏ qua khách hàng để vị thế thị trường sản phẩm thị trường không cao;
- Các nhà phân phối chuyên nghiệp ngày càng nhiều với sự xuất hiện các siêu thị vật liệu xây dựng có nhu cầu rất lớn. Vì các phân phối và tìm kiếm khách hàng hiện tại không còn là áp lực lớn của công ty.

Nhà cung cấp

- SCJ không bị gây áp lực nhiều bởi nhà cung cấp máy móc thiết bị do có nhu cầu là chọn và sử dụng nhà cung cấp nội địa.
- Tuy nhiên SCJ phải chịu nhiều áp lực từ các nhà cung cấp nguyên vật liệu do:
 - o Phải thu vào nguồn tài chính cao hơn phân khúc;
 - o Tập đoàn Than và Khoáng sản Việt Nam quy định phân phối than cho các doanh nghiệp sản xuất xi măng.

Sản phẩm thay thế

Sản phẩm thay thế

Trong xây dựng, việc tìm sản phẩm thay thế cho xi măng là không thể. Chỉ có những bộ phận không cần dùng có xu hướng sử dụng các tấm ghép, tuy nhiên rất khác xa về chất lượng, những tấm ghép có giá thành thấp hơn nhiều và có sử dụng nhiều cho các dự án xây dựng không đòi hỏi bền lâu dài như các phòng, cửa hàng...

Cạnh tranh nội bộ ngành

- Cấu trúc của ngành xi măng là một ngành phân tán. Số lượng các doanh nghiệp đang tham gia hoạt động sản xuất xi măng rất nhiều là áp lực cạnh tranh lớn đối với SCJ;
- Vì các doanh nghiệp hiện tại trong nội bộ ngành rút lui khỏi ngành là rất ít xảy ra do chi phí vận chuyển cho công nghệ và máy móc thiết bị rất lớn. Các doanh nghiệp chỉ có xu hướng mở rộng quy mô và phát triển chuyên nghiệp hơn nhằm tạo ra công suất lớn, chi phí thấp hơn gây ra áp lực cạnh tranh không nhỏ cho SCJ.



Thông tin phi tài chính

Các chủ sở hữu

| Công ty | Tỷ lệ (%) |
|-----------------------|-----------|
| Sở hữu nhà nước | 17,35 |
| Cán bộ công nhân viên | 54,15 |
| Công ty bên ngoài | 28,5 |
| Tổng cộng | 100,00 |

Các cổ đông lớn

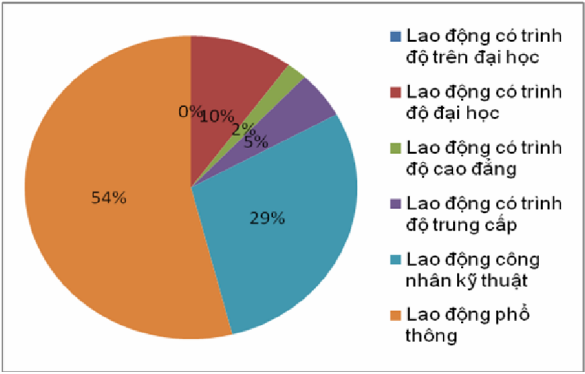
| Công ty | Tỷ lệ (%) |
|---|-----------|
| Tổng công ty xuất và kinh doanh vận tải hàng không (SCIC) | 17,35 |
| Nguyen Van B - CT HQT | 10 |
| Tổng cộng | 27,35 |

Ban Tổng giám đốc

| | |
|----------------|--------------|
| Nguyen Van B | Giám đốc |
| Nguyen Duy Quý | Phó Giám đốc |
| Võ Văn Long | Phó Giám đốc |
| Ngô Thành Công | Phó Giám đốc |

(Nguồn: Báo cáo Thuyết minh năm 2007, Nghị quyết HĐQT 11/06/2008)

Nhân lực



Ban lãnh đạo

Ban lãnh đạo (HQT, Ban giám đốc) là những cán bộ có kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý sản xuất và kinh doanh ngành xi măng. Những cán bộ này xuất thân từ chuyên ngành vật liệu xây dựng, hóa chất vô cơ, vô cơ kết cấu, cơ khí, kinh tế và có thời gian công tác lâu năm trong ngành sản xuất xi măng. Về mặt lãnh đạo có nhiều kinh nghiệm và sáng kiến trong sản xuất kinh doanh, công ty xi măng Sài Sơn có khả năng làm thỏa mãn nhu cầu khách hàng về sản phẩm và chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong ngành, đã SCJ trở thành thành viên số 1 của ngành sản xuất nguyên vật liệu xây dựng và có khả năng vươn xa ra thị trường quốc tế.

Nhân lực

- Tổng số lao động trong công ty tính đến 31/03/2007 là 628 lao động
- Là một công ty chuyên về sản xuất nên lực lượng lao động chính của công ty là lao động phổ thông chỉ chiếm 54% tổng số lao động toàn công ty, lao động công nhân kỹ thuật chiếm 29%, cán bộ trình độ đại học chiếm 10%, lao động trình độ trung cấp chiếm 5%, lao động trình độ cao đẳng chiếm 2%. Nhìn thấy các cấp quản lý của công ty nhận được trong sự phát triển, Công ty cần chú trọng đầu tư vào và phát triển nguồn nhân lực. Công ty thường xuyên tổ chức đào tạo và tập huấn lao động tại nhà máy, khuyến khích các phòng ban tham gia các lớp đào tạo nâng cao nghiệp vụ trình độ chuyên môn của lao động.



Phân tích khái quát tình hình tài chính: Nhìn vào bảng cân kế toán, tình tài sản của Công ty có xu hướng tăng mạnh trong giai đoạn năm 2005 – 2007. Năm 2006, tình tài sản tăng 50% so với năm 2005. Năm 2007, tình tài sản tăng trưởng mạnh mẽ với mức tăng 61% so với năm 2006.

Phân tích các yếu tố cấu thành tình tài sản của Công ty:

- Quy mô tài sản tăng mạnh mẽ trong thời kỳ 2005 - 2007 tăng lên nhanh chóng, kèm với sự tăng lên của tài sản tăng mạnh mẽ là sự tăng mạnh mẽ các khoản phải thu, tiền và các khoản tài sản. Năm 2005, tài sản tăng mạnh mẽ của Công ty là 45,417 tỷ đồng, năm 2006 là 68,819 tỷ đồng, tăng thêm 23,402 tỷ đồng tăng 52% so với năm 2005. Năm 2007 tình tài sản tăng mạnh mẽ của Công ty tăng 71% so với năm 2006 tăng 48,737 tỷ đồng. Nguyên nhân tài sản tăng mạnh mẽ tăng lên nhanh chóng là do sự tăng trưởng của các khoản phải thu trong năm 2006 (tăng 258% so với năm 2005) và năm 2007 (tăng 329% so với năm 2006). Các khoản phải thu tăng nhanh như vậy là do Công ty áp dụng chính sách marketing quảng bá cho sản phẩm PCB40. Kết quả phân tích theo chi tiết, tỷ trọng tài sản tăng mạnh mẽ của Công ty năm 2005 chỉ 73,25% tăng tài sản, tăng lên 73,7% trong năm 2006, và tỷ trọng tăng lên 78,2% vào năm 2007.
- Tài sản dài hạn của Công ty tăng mạnh mẽ trong năm 2006 với mức tăng 48% so với năm 2005. Năm 2007, tỷ trọng tài sản dài hạn chiếm 34% so với năm 2006. Đáng chú ý trong năm 2007, chi phí xây dựng cơ bản đang có sự tăng mạnh, 88% so với năm trước, là do Công ty đầu tư vào xây dựng Nhà máy sản xuất xi măng Nam Sơn. So sánh theo chi tiết, tỷ trọng tài sản dài hạn trên tình tài sản có xu hướng giảm dần. Như năm 2006 tỷ trọng tài sản dài hạn chỉ 26,3% thì năm 2007 tỷ trọng này giảm xuống còn 21,8%. Sự giảm này có thể lý giải do tỷ trọng tài sản tăng mạnh mẽ tăng nhanh hơn so với giá trị của tài sản dài hạn.

Tóm lại, quy mô tài sản của Công ty tăng nhanh chóng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng tăng. Các khoản phải thu tăng với mức tăng khá cao, chứng tỏ việc của Công ty bán hàng nhiều; ngược lại không phải là con số đáng lo ngại và có thể chấp nhận khi Công ty mua khách hàng bị thiếu sản phẩm xi măng mini như vậy. Tuy nhiên, cùng với sự tăng lên quy mô hoạt động, Công ty nên chú trọng giảm bớt các khoản phải thu có thể sẽ dẫn tới tình trạng thất thoát trong sản xuất kinh doanh.

Phân tích biến động của nguồn vốn: Tình nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2005 - 2007 có sự tăng lên nhanh chóng tăng với mức tăng của tình tài sản. Tình nguồn vốn của Công ty cấu thành từ hai nguồn chính là vốn vay và vốn chủ sở hữu;

- Vốn vay: Công ty hiện không sử dụng các khoản vay dài hạn tài trợ cho hoạt động của mình. Với tình hình này: Tình tăng mạnh mẽ của Công ty năm 2006 là 28,393 tỷ đồng, tăng 14,316 tỷ đồng tăng 102% so với năm 2005. Nguyên nhân chính dẫn tới tình tăng mạnh mẽ là do mức tăng 192% của các khoản phải trả khác, và mức tăng 58% của khoản phải trả ngắn hạn, trong khi đó khoản vay và nợ ngắn hạn giảm 45%. Sang năm 2007, tình tăng mạnh mẽ của nguồn vốn tiếp tục tăng mạnh mẽ với mức

tăng trưởng 42% so với tình tăng mạnh mẽ của năm 2006. Tỷ trọng tăng mạnh mẽ trên tình nguồn vốn của năm 2005, 2006, 2007 tăng là 22,7%, 30,4%, và 26,9%. Vì dài hạn của Công ty không đáng kể nên tỷ trọng vốn vay trong tình nguồn vốn của Công ty có sự tăng trưởng với tình tăng mạnh mẽ trên tình nguồn vốn.

- Mức độ tăng mạnh mẽ của nợ với lãi cao như lãi suất của tài sản tăng mạnh mẽ cho các khoản nợ ngắn hạn mức khá cao (xem phần phân tích các chỉ số tài chính). Do đó, Công ty hiện không gặp khó khăn trong thanh toán các khoản vay.
- Nguồn vốn chủ sở hữu: Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty cấu thành từ vốn góp của chủ sở hữu, các khoản lợi nhuận giữ lại, và các quỹ trích lập theo quy định. Năm 2006, vốn chủ sở hữu giảm nguyên so với năm 2005 là 11,742 tỷ đồng giảm 35%, tăng 16,980 tỷ đồng, là do Công ty có khoản lợi nhuận giữ lại là 18,772 tỷ đồng phát sinh trong năm 2006 so với năm 2005.

Tình nguồn vốn chủ sở hữu năm 2007 tiếp tục tăng 69% so với năm 2006. Đó là do các nguyên nhân sau: Thứ nhất, Công ty đã thực hiện phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn mới 11,742 tỷ đồng năm 2006 lên 27,742 tỷ đồng, khi đó nguồn vốn chủ sở hữu năm 2007 tăng 136% so với năm 2006. Thứ hai, do lợi nhuận chia phần phải 50%, các quỹ tăng 43% so với năm trước. Các yếu tố hình thành nên nguồn vốn chủ sở hữu tăng trong năm 2007 đã giúp cho tình vốn chủ sở hữu tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2007.

Mặt khác, tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trên tình tài sản của Công ty cũng cao trong 3 năm 2005 – 2007, cụ thể là 77,3%, 69,6%, 73,1% cho các năm 2005, 2006, 2007. Sự thay đổi này cho thấy Công ty có sự chuyển biến trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Các tài sản của Công ty chủ yếu cấu thành từ nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn vay bên ngoài hiện là không đáng kể.

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh: Giai đoạn 2005 - 2007: Lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm trong năm 2006 và tăng trở lại vào năm 2007.

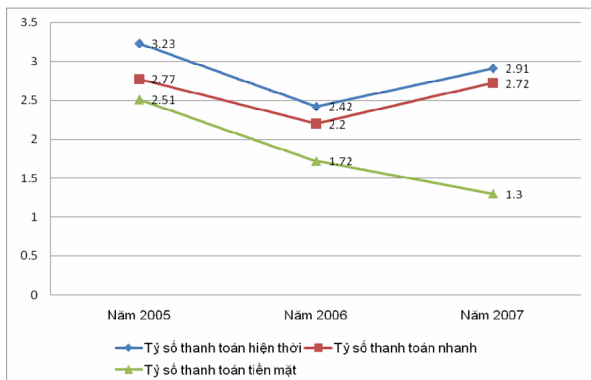
Năm 2006, mức độ doanh thu thuần của Công ty tăng 25% nhưng thu nhập sau thuế giảm 29% so với năm 2005 là vì mặt số nguyên nhân chính như: giá vốn hàng bán tăng 40% do giá nguyên liệu đầu vào cho sản xuất kinh doanh tăng, khi đó cho tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần của năm 2006 tăng mạnh, tăng 78% so với 70% của năm 2005. Bên cạnh đó, năm 2006, Công ty không còn chi phí lãi vay thu nhập doanh nghiệp và phân phối với lãi 3,059 tỷ đồng.

Năm 2007 ảnh hưởng từ tỷ trọng lãi suất lợi nhuận sau thuế, tăng 55% so với mức lợi nhuận sau thuế của năm 2006. Mức độ giá vốn hàng bán vẫn có sự tăng trưởng đáng kể từ tỷ trọng so với doanh thu thuần tăng 10% so với năm 2006, nhưng doanh thu thuần năm 2007 tăng 38% so với năm 2006 (trong khi năm 2006 chỉ tăng 25% so với năm 2005) đã giúp cho lợi nhuận gộp năm 2007 tăng 30% so với năm trước. Bên cạnh đó, lợi nhuận hoạt động tài chính tăng đáng kể trong năm 2007 với mức tăng 2.038% có sự góp phần làm cho lợi nhuận sau thuế của năm 2007 tăng trở lại.



Như vậy, liên tục sau thu của Công ty tăng trưởng liên tục tăng trưởng so với năm trước và tăng trưởng so với doanh thu thu, chứng tỏ Công ty đang hoạt động có hiệu quả hơn, sản phẩm mới ra thị trường hấp dẫn khách hàng biết đến và mang về doanh thu cho Công ty.

Khả năng thanh toán ngắn hạn:



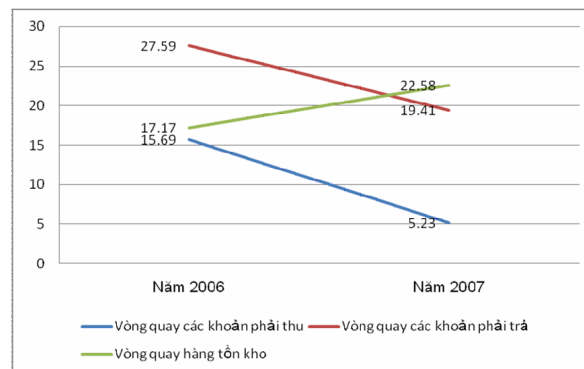
- Tỷ số thanh toán hiện thời: Chỉ tính bằng cách lấy tài sản ngắn hạn chia cho nợ ngắn hạn. Tỷ số thanh toán hiện thời có xu hướng giảm xuống trong năm 2006 nhưng tăng trở lại vào năm 2007. Như năm 2005 tỷ số này là 3,23 lần thì năm 2006 giảm xuống là 2,42 lần. Sự sụt giảm này là do nợ ngắn hạn năm 2006 tăng 101% so với năm 2005, trong khi tài sản ngắn hạn chỉ tăng 51%. Sang năm 2007, tỷ số thanh toán hiện thời tăng trở lại và là 2,91 lần do tăng trưởng doanh thu và tài sản ngắn hạn tăng với tốc độ cao hơn. Tỷ số thanh toán hiện thời năm 2007 là 2,91 lần cho thấy 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ mất 2,91 đồng tài sản ngắn hạn. Tỷ số thanh toán hiện thời cao hơn cho thấy nợ ngắn hạn của Công ty.
- Tỷ số thanh toán nhanh: Khác với chỉ số thanh toán hiện thời, tỷ số thanh toán nhanh không bao gồm hàng tồn kho, do hàng tồn kho thường có thời gian chuyển thành tiền mặt thông qua thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Năm 2005 chỉ số thanh toán nhanh là 2,77 lần, giảm xuống 2,2 lần năm 2006 và tăng trở lại lên 2,72 lần năm 2007. So với các doanh nghiệp cùng ngành cùng năm khác, tỷ số này của SCJ là khá cao, chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn.
- Tỷ số thanh toán tiền mặt của Công ty có xu hướng giảm dần theo từng năm, từ 2,51 lần năm 2005 xuống 1,72 lần năm 2006 và 1,3 lần năm 2007. Tuy nhiên, với lợi nhuận và các khoản tăng giá trị tài sản, Công ty vẫn có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Nhìn chung, các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty cho thấy mức độ an toàn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tuy có sự giảm sút các chỉ tiêu thanh toán tiền mặt trong năm 2007 nhưng đây cũng không phải là một dấu hiệu đáng lo ngại.

Hiệu quả hoạt động

- Vòng quay các khoản phải thu: Năm 2006 vòng quay các khoản phải thu là 15,69 vòng, năm 2007 là 5,23 vòng. Mặc dù năm 2007 doanh thu của Công ty tăng 37,8% nhưng các khoản phải thu tăng 329% khiến vòng quay các khoản phải thu của Công ty giảm mạnh. Vòng quay các khoản phải thu giảm

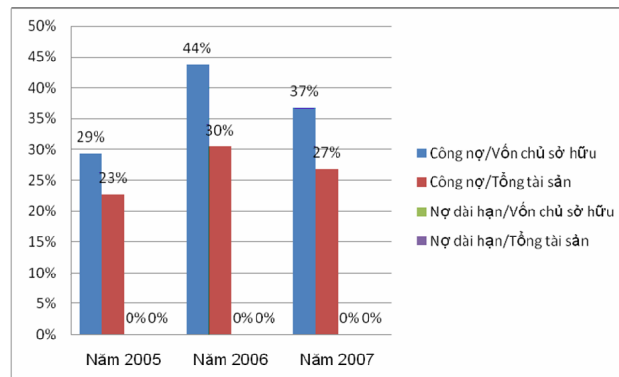
hay thời gian thu hồi các khoản phải thu tăng dần vì Công ty không tận dụng hết khả năng thu về vốn. Nói cách khác, vốn trong bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty bị các doanh nghiệp phải hàng chiếm dụng. Xét trong kỳ này của Công ty, các khoản phải thu tăng mạnh trong năm 2006 và 2007 là do Công ty áp dụng tiêu thụ sản phẩm là xi măng PCB40 nên phải áp dụng chính sách marketing riêng với sản phẩm này có thời gian chờ đợi. Do đó, vòng quay các khoản phải thu của Công ty bị giảm sút so với năm trước là do thời gian chờ đợi.



- Vòng quay các khoản phải thu có xu hướng giảm dần. Chỉ số này giảm từ mức 27,59 lần năm 2006 xuống 19,41 lần năm 2007, tương đương với số ngày các khoản phải thu là 13 ngày và 18 ngày.
- Vòng quay hàng tồn kho: Chỉ số vòng quay hàng tồn kho tăng dần hay số ngày hàng tồn kho giảm đi cho thấy khả năng quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp đang cải thiện. Số ngày hàng tồn kho năm 2007 của Công ty chỉ còn 16 ngày so với 21 ngày của năm 2006. Trong những năm qua, Công ty đã chú trọng vào công tác xúc tiến tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới phân phối nên lượng hàng hóa của Công ty tiêu thụ nhanh hơn, thành phẩm và hàng hóa tồn kho hầu như là không đáng kể.
- Chu trình lưu chuyển tài sản: Mặc dù số ngày hàng tồn kho giảm nhưng số ngày các khoản phải thu tăng cao nên chu trình lưu chuyển tài sản của Công ty năm 2007 tăng cao hơn năm 2006, tăng từ 44,53 ngày lên 86 ngày.

Khả năng quản lý công nợ

Khả năng quản lý công nợ của Công ty đã cải thiện trong năm 2007. Từ đây có thể nhìn qua sự giảm sút của các chỉ tiêu cơ sở để phân tích và đánh giá.



- Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu năm 2006 tăng so với năm 2005, từ 29,4% lên 43,8%, là do tăng trưởng công nợ từ mức 102%

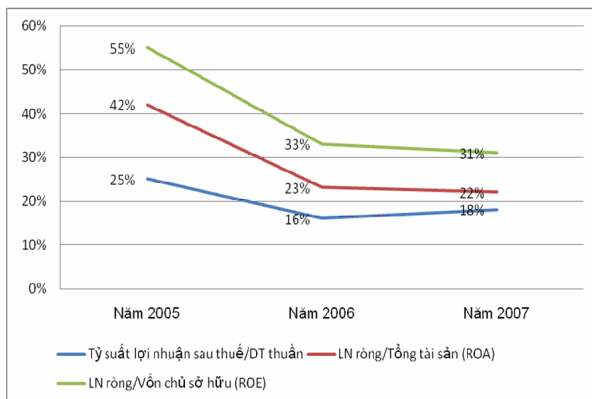
cao hơn nhiều so với 41,2% tăng trưởng của ngành vận chuyển hàng hóa. Sang năm 2007, tăng trưởng này có bất ngờ đáng kể do môi trường kinh doanh thuận lợi, Công ty làm nên có hiệu quả góp phần làm tăng lợi nhuận chia phần và quỹ đầu tư phát triển. Với kết quả vốn đầu tư 11,742 tỷ lên 27,742 tỷ trong năm 2007 đã góp phần làm ngành vận chuyển hàng hóa năm 2007 tăng 69,1%, trong khi công nghiệp tăng thêm 43,2%. Vì thế, tỷ lệ công nghiệp trên vốn chuyển hàng hóa Công ty đã giảm từ 44% năm 2006 xuống còn 37% năm 2007. Đây là một tỷ lệ khá thấp vì Công ty hoạt động trong ngành sản xuất.

- Tỷ trọng công nghiệp trên tài sản bình quân tăng từ 11% công nghiệp trên vốn chuyển hàng hóa, cùng tăng với tỷ trọng các tài sản công nghiệp trên vốn chuyển hàng hóa.
- Một điểm đáng chú ý là trong tăng trưởng của Công ty, các khoản phí trả lãi ngân hàng, chi phí mua trả tiền trước và các khoản phí trả tiền khác chiếm 1/3 trong hai năm 2007 và 2006; còn các khoản vay ngân hàng và dài hạn là không đáng kể. Như vậy, Công ty sử dụng rất ít đòn bẩy tài chính, nghĩa là chi phí lãi ngân hàng của khách hàng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì thế, khả năng an toàn về tài chính của Công ty khá cao, hay Công ty có khả năng tự chủ về khả năng tài chính.

Khả năng sinh lời

Nhóm các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của Công ty có chủ yếu như sau:

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (giảm) vào năm 2006 và tăng lên vào năm 2007. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế năm 2006 giảm 29% so với năm 2005. Như vậy sang năm 2007, tỷ trọng tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (54,5%) tăng cao hơn so với tỷ trọng tăng trưởng doanh thu thuần (37,8%) nên tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2007 đã tăng so với năm 2006 là 2%.



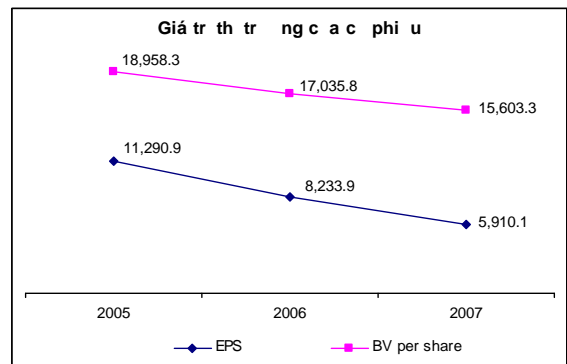
- Tỷ suất giảm sút của lợi nhuận sau thuế năm 2006 có thể kéo theo sự giảm sút của chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên vốn chuyển hàng hóa (ROE) so với năm 2005. Tuy lợi nhuận sau thuế năm 2007 tăng 54,4% so với năm 2006 nhưng chỉ tiêu ROE vẫn giảm là do năm 2007 Công ty tiến hành tăng vốn đầu tư 11,742 tỷ lên 27,742 tỷ, tăng trưởng với

mức tăng 69,2%, làm giảm mức tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế. Mặc dù chỉ tiêu ROE của Công ty năm 2007 không cao như năm 2005 và 2006 nhưng với tỷ lệ 31% thì 100 đồng vốn đầu tư vào Công ty có thể mang lại cho cổ đông 31 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là một mức ROE khá hợp lý trên thị trường.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA) cũng có xu hướng giảm dần theo thời gian. Năm 2005 chỉ số ROA của Công ty là khá cao 42% nhưng sau đó giảm còn 23% và 22% trong năm 2006 và 2007. Sự sụt giảm này có lý do do trong năm 2006 và 2007 tỷ trọng tăng trưởng tài sản của Công ty là 50,5% và 61%, trong khi tỷ trọng tăng trưởng lợi nhuận sau thuế là -29% và 54,5%. Tuy nhiên, nếu so với các doanh nghiệp cùng ngành thì mức ROA của Công ty vẫn là cao.

Giá trị thị trường và các chỉ số

Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) của Công ty có xu hướng giảm xuống, trung bình giảm 27% kể từ năm 2005 đến năm 2007. Chỉ số EPS giảm là do NTP tăng lên 60% trong năm 2006 và 50% trong năm 2007 trong khi tỷ trọng tăng trưởng của lợi nhuận thuần túy là 16,83% và 8,47%. Tuy nhiên mức sinh lời trên mỗi cổ phiếu của NTP luôn nằm ở mức cao nhất trong số các doanh nghiệp cùng ngành (cùng với BMP).



Với kết quả vốn đầu tư trong hai năm 2006 và 2007 có thể có những biến động giá trị sổ sách của NTP. Với kết quả vốn đầu tư tăng lên 50% hay sự tăng giá trị cổ phiếu tăng 50%, nhưng vốn chuyển hàng hóa tăng 36,84% đã làm cho giá trị sổ sách năm 2007 sụt giảm so với năm 2006.



ng tín hiệu hiện tại nằm phía dưới đường MACD sau khi đi ngược lại vì các giao cắt giữa hai đường này. Vì các hai đường đang hướng lên trên chạm vào đường Zero cho thấy những biến động quan trọng của SCJ thời gian tiếp sau khi kết thúc giai đoạn giá xu hướng và bán quá.

Một chỉ báo quan trọng khác mà cần phải xét đến đó là đường ROC: nó thể hiện sự thay đổi về tỷ lệ giá của các phiên. Đường ROC cho thấy rõ xu hướng giá có biến động hay không thông qua ảnh hưởng của biến động các phiên như thế nào. Với phiên của SCJ thì từ cuối tháng 5/2008 có những dao động giảm mạnh, nằm phía dưới đường zero và mức rất thấp là (-30). Tuy nhiên, đây là một tín hiệu khá rõ ràng nên đường ROC chạm vào đường (-30) rồi bật trở lại tăng nhanh và liên tục trong nửa cuối tháng 6/2008 cho tới nay. Sự bất phá vỡ mạnh mẽ của đường ROC càng hỗ trợ cho xu hướng giá lên mạnh mẽ của các phiên này.

Một chỉ báo khác đó là đường MFI (Chỉ số dòng tiền), chỉ trong vòng vài tuần đường MFI đã vượt trên mức 70, điều này cho thấy dòng tiền tích cực đã chảy vào thị trường, thậm chí còn có phần thái quá. Đường MFI đang vận hành lên cùng với khi diễn biến giao dịch, bên cạnh đó cũng nhận thấy chính là lúc mua vào do vậy mà các giao dịch ngắn hạn cũng có thể tung ra để không áp dụng cho bên mua.



Kết luận: Sau khi đã giảm giá tới hơn 70% so với đỉnh năm 2008 thì diễn biến của SCJ liên tục tăng trở lại trong những phiên vừa qua đã mang lại tâm lý hưng phấn cho nhà đầu tư. Tuy nhiên cần theo dõi chặt chẽ các yếu tố có thể tác động tới giá của phiên này như: kết quả kinh doanh quý 2/2008, sự thay đổi chỉ số Ha-index trên sàn HASTC... để nhận định quy trình mua bán hợp lý nhất.



| i m m nh | i m y u |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Là m t trong nh ng n v kinh doanh có hi u qu nh t, lâu i nh t và có môi tr ng làm vi c t t nh t trong toàn b h th ng xi m ng lò ng trên toàn qu c. - S n ph m có uy tín trên th tr ng, c nhi u khách hàng l a ch n, m c t ng tr ng c a Công ty không ng ng t ng, bình quân t 25% - 30%. - N m v trí thu n l i, có t c u t h t ng cao và ng giao thông thông thoáng. - H th ng ki m tra ch t l ng s n ph m t t, 100% s l ng xi m ng xu t x ng t và v t TCVN 6260:1997. - Chú tr ng công tác khu ch tr ng s n ph m, xây d ng và ng ký th ng hi u cho s n ph m xi m ng c ng nh xây d ng logo c a Công ty . | <ul style="list-style-type: none"> - Dây chuy n s n xu t xi m ng l c h u: Công ty v n duy trì dây chuy n s n xu t xi m ng bán khô lò ng c gi i hóa c a Trung Qu c trong khi các doanh nghi p b n s d ng dây chuy n s n xu t xi m ng lò quay c cho là dây chuy n hi n i. - M u mã s n ph m ch a a d ng; hi n công ty m i có hai lo i s n ph m là xi m ng Sài S n PCB 30 và xi m ng Nam S n PCB 40. - Quy mô v v n nh . - Ch a có ph ng án xu t kh u s n ph m. - Ch s tài chính tuy m c t t nh ng có xu h ng gi m xu ng trong th i gian g n ây. |
| C h i | Thách th c |
| <ul style="list-style-type: none"> - Nhu c u c a th tr ng xi m ng n i a trong th i gian t i c d báo là s v n ti p t c t ng tr ng n nh do nhu c u xây d ng t ng cao. - Dân s Vi t Nam tr , t c ô th hóa trong nh ng n m t i t ng cao khi n nhu c u v nhà t ng, d n n nhu c u các nguyên v t li u ph c v cho xây d ng trong ó có xi m ng c ng t ng theo. - Hà Tây và Hà N i ang trong th i gian chu n b sát nh p, Hà Tây s có i u ki n phát tri n c s h t ng, các khu công nghi p, ô th s c xây d ng nhi u trong th i gian t i khi n cho nhu c u v xi m ng t ng lên, trong khi s n l ng xi m ng c a t nh v n ch a áp ng . ây là m t c h i l n cho Công ty trong vi c m r ng th ph n | <ul style="list-style-type: none"> - H i nh p kinh t qu c t , các rào c n th ng m i c xóa b , các doanh nghi p n c ngoài có c h i tham gia vào th tr ng xi m ng Vi t Nam. Vì th , Công ty s ph i i m t v i nguy c c nh tranh cao c a xi m ng nh p kh u và có th b m t th ph n. - Do nh h ng c a l m phát, các ngành i n, than ang yêu c u Chính ph cho phép t ng giá bán m b o cho ho t ng s n xu t kinh doanh c a ngành. Do chi phí i n và than trong s n xu t xi m ng chi m t tr ng l n nên vi c t ng giá than và i n (n u c phép) s nh h ng r t nhi u n chi phí và l i nhu n c a Công ty. - S n l ng c a ngành xi m ng n n m 2012 có th áp ng và v t quá nhu c u c a th tr ng trong n c, d n n tình tr ng d th a xi m ng t i th tr ng n i a. |



Ho t ng trong ngành s n xu t xi m ng c a Vi t Nam hi n t i có r t nhi u doanh nghi p, tuy nhiên bài vi t ch t p trung vào so sánh Công ty c ph n xi m ng Sài S n v i các doanh nghi p ho t ng cùng ngành s n xu t xi m ng và c niêm y t t i sàn HOSE và HASTC bao g m các công ty sau:

- Công ty c ph n Xi m ng Bút S n – BTS
- Công ty c ph n Xi m ng Hà Tiên 1 – HT1
- Công ty c ph n Xi m ng B m S n – BCC
- Công ty c ph n Xi m ng Sông à Yaly – SDY

N u so v i các doanh nghi p xi m ng ang niêm y t khác, v n i ul c a SCJ ch cao h n SDY (v n i ul 15 t ng), còn nh h n r t nhi u v n i ul c a BCC, BTS và HT1. Chính vì v y, doanh thu và l i nhu n c a SCJ n u so v i nh ng công ty l i nh BCC, BTS, HT1 thì ch là con s khiêm t n. Tuy nhiên, n u so v i chính n ng l i cho t ng c a SCJ thì ây l i là m t s li u n t ng. Các ch tiêu tài chính c a SCJ c ng t t h n n u so sánh v i các mã c phi u xi m ng khác. M t ch tiêu c nh u nhà u t quan tâm khi xem xét u t vào m t mã c phi u là EPS. V i m c EPS n m 2007 c a SCJ là h n 10.000 ng/c phi u thì các c ông khi u t vào c phi u SCJ có th nh n c h n 10.000 ng l i nhu n. Ch tiêu này cao h n r t nhi u m c EPS c a các công ty xi m ng khác, c th : BCC (1.544 ng/c phi u), BTS (1.122 ng/c phi u), HT1 (1.153 ng/c phi u). Ch tiêu ROA và ROE c a SCJ trong n m 2007 có s gi m sút nh so v i n m 2006 nguyên nhân chính là do SCJ th c hi n t ng v n i ul lên h ng p ôi, trong khi l i nhu n không t ng ng. N u SCJ có nh ng bi n pháp phù h p trong vi c m r ng th tr ng, t i t k i m chi phí thì SCJ v n có nh i u c h i t ng tr ng và phát tri n trong nh ng n m t i. M t tr ng i l n i v i SCJ là ph i c nh tranh v i nh ng th ng hi u xi m ng ã có v trí khá v ng ch c trên th tr ng, nh xi m ng B m S n, Bút S n, Hà Tiên 1, H i Phòng... Các doanh nghi p l i nh BCC, BTS, HT1 th ng có m c phát tri n n nh, trong khi SCJ v i quy mô v n nh h n nh i ul n s c n ph i có s phát tri n m nh m trong ho t ng có th c nh tranh c v i các doanh nghi p xi m ng trong n c c ng nh xi m ng n c ngoài.

B ng so sánh các doanh nghi p niêm y t trong ngành

| Ch tiêu so sánh | SCJ | | BTS | | HT1 | BCC | | SDY | | Trung bình | |
|------------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|------------|---------|
| | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 | | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 |
| V n i ul (tri u VND) | 11.742 | 27.742 | 900.000 | 900.000 | 870.000 | 900.000 | 900.000 | 15.000 | 15.000 | 456.686 | 542.548 |
| DT thu n (t VND) | 134,2 | 185,1 | 603,1 | 1.061,6 | 2.192,9 | 990,8 | 1.547,0 | 187,7 | 190,4 | 479,0 | 1.035,4 |
| LNST (tri u VND) | 18.774 | 29.010 | 73.340 | 101.024 | 100.339 | 72.883 | 139.044 | 2.423 | 3.846 | 41.855 | 74.653 |
| Kh n ng thanh toán ng n h n | | | | | | | | | | | |
| T s thanh toán hi n th i | 2,42 | 2,91 | 0,64 | 0,78 | 1,73 | 1,74 | 4,03 | 1,11 | 1,1 | 1,48 | 2,11 |
| T s thanh toán nhanh | 2,2 | 2,72 | 0,34 | 0,39 | 0,97 | 1,04 | 1,47 | 0,72 | 0,91 | 1,08 | 1,29 |
| T s thanh toán t i n m t | 1,72 | 1,3 | 0,06 | 0,13 | 0,08 | 0,31 | 0,28 | 0,17 | 0,12 | 0,57 | 0,38 |
| H i u qu ho t ng | | | | | | | | | | | |
| Vòng quay các kho n ph i thu | 15,69 | 5,23 | 3,74 | 4,75 | 3,96 | 5,36 | 4,72 | 2,98 | 2,03 | 6,94 | 4,14 |
| Vòng quay các kho n ph i tr | 27,59 | 19,41 | 4,46 | 7,99 | 7,01 | 8,22 | 15,13 | 4,62 | 4,58 | 11,22 | 10,82 |
| Vòng quay hàng t n kho | 17,17 | 22,58 | 1,68 | 2,5 | 4,59 | 2,7 | 2,2 | 4,29 | 4,87 | 6,46 | 7,35 |
| Kh n ng sinh l i | | | | | | | | | | | |
| T su t LNST/DTT | 16% | 18% | 12% | 10% | 5% | 7% | 9% | 1% | 2% | 9% | 9% |
| ROA | 23% | 22% | 3% | 4% | 4% | 4% | 6% | 1% | 2% | 8% | 8% |
| ROE | 33% | 31% | 8% | 10% | 10% | 8% | 14% | 8% | 13% | 14% | 16% |
| Kh n ng qu n lý công n | | | | | | | | | | | |
| Công n /V n ch s h u | 44% | 37% | 117% | 127% | 147% | 89% | 127% | 484% | 537% | 184% | 195% |
| Công n /T ng tài s n | 30% | 27% | 54% | 56% | 60% | 47% | 56% | 83% | 84% | 54% | 57% |
| N dài h n/V n ch s h u | 0% | 0% | 35% | 46% | 77% | 48% | 97,4% | 50% | 47% | 33% | 53% |
| N dài h n/T ng tài s n | 0% | 0% | 16% | 20% | 31% | 26% | 42,8% | 8,6% | 7,3% | 13% | 20% |
| Giá tr th tr ng | | | | | | | | | | | |
| EPS (VND) | 15.988 | 10.457 | 814 | 1.122 | 1.153 | 810 | 1.544 | 1.615 | 2.564 | 4.807 | 3.368 |
| Giá tr s sách (VND) | 55.277 | 39.597 | 10.860 | 11.447 | 11.037 | 10.150 | 11.431 | 19.311 | 20.324 | 23.900 | 18.767 |
| P/E | - | 19,5 | 27,5 | 29,5 | 40 | 26 | 19 | 18,5 | 21 | - | 26 |
| T l tr c t c/V n i ul | 24% | 48% | 4.66% | 7% | 7% | 7% | 7% | 12% | 15% | - | 17% |

(Ghi chú: - S li u trung bình n m 2006 là s li u trung bình c a 4 công ty là BTS, BCC, SCJ, SDY. S li u trung bình n m 2007 là s li u trung bình c a 5 công ty BTS, BCC, SCJ, SDY và HT1.
- S li u báo cáo tài chính k i m toán)



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 thể hiện 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 | Giám đốc Khảo sát Phân tích - Đầu tư | E-mail: lanvn@wss.com.vn |
| Phan Lê Nga | Phó phòng Nghiên cứu - Phân tích | E-mail: ngapl@wss.com.vn |
| Khánh Vân Tuyền | Chuyên viên Phân tích | E-mail: tuyenvk@wss.com.vn |
| Nguyễn Việt Thắng | Chuyên viên Phân tích | E-mail: thangnv@wss.com.vn |