

# CTCP Tập đoàn Hòa Phát (HPG)

## Cập nhật hợp ĐHĐCĐ Tập đoàn Hòa Phát

### Kết quả kinh doanh Q1/2021

- Doanh thu quý 1 đạt 31,000 nghìn tỉ (+59% YoY), lợi nhuận sau thuế đạt 7000 tỉ (+203%), trong đó 500 tỉ đến từ bán mảng nội thất
- Do trùng với lịch nghỉ tết nguyên đán 2021, nên kết quả kinh doanh tháng 1 và 2 không được tốt, tuy nhiên tháng 3 lại tăng mạnh về sản lượng tiêu thụ, và giá bán. Ban lãnh đạo cho biết lợi nhuận Q2/2021 còn có thể tốt hơn Q1/2021.
- Kế hoạch kinh doanh đạt 120,000 – 140,000 tỉ đồng doanh thu, và sau khi hoàn thành Dung Quất 2, doanh thu có thể đạt 200,000 tỉ đồng (dự kiến 2024-2025)

### Hệ sinh thái của Hòa Phát

- Mảng khai thác quặng: HPG có lợi thế nếu mua mỏ quặng, nhưng tập đoàn chưa dứt khoát mua do giá quặng hiện đang ở mức cao. Việc mua mỏ chỉ được tiến hành nếu đó thực sự là thời cơ kinh doanh có lợi, tạo ra lợi nhuận (dù bán quặng cho HPG, hay bán thương mại). Hiện nay, Tập đoàn đã thành lập bộ phận nghiên cứu, điều tra và thương thảo về việc mua mỏ quặng ở nước ngoài (Úc, Nam Phi, ....)
- Mảng sản xuất thép: Tổng cầu HRC của thị trường Việt Nam năm 2020 là 12 triệu tấn, và tăng trưởng 10%/năm. Trong khi tổng cung của thị trường hiện nay đến từ HPG và Fomosa là 8 triệu tấn. Dự án Dung Quất GD 2 tiến độ xây dựng bắt đầu từ năm 2022, và 2024 sẽ cho ra sản phẩm HRC (sớm hơn dự kiến là 2025). Tổng mức đầu tư cho dự án dự kiến là 85,000 tỉ, tăng cao hơn kế hoạch ban đầu do 1) Nguyên vật liệu xây dựng là sắt thép tăng mạnh (tăng 40-50% trong Q1/2021) 2) Dự án Dung Quất GD 2 tập trung sản xuất HRC, sử dụng máy móc hiện đại hơn so với GD 1, nên yêu cầu chi phí đầu tư cao hơn 3) Cảng biển của GD 1 hiện đang không đủ công suất cho GD 2 ( HPG vừa xin cấp phép thành công xây dựng mở rộng thêm cảng biển cho Dung Quất GD 2).
- Mảng ống thép: Năm 2020 ống thép đạt 822 nghìn tấn, năm 2021 dự kiến sản lượng tiêu thụ đạt 920 nghìn tấn (+11% YoY); tổng công suất dự kiến nâng lên 1.3 triệu tấn năm 2021. Tập đoàn có kế hoạch xây dựng nhà máy mới tại Long An ( kế hoạch trong 4 năm tới)
- Mảng Tôn mạ màu: Công suất nhà máy hiện tại là 400 nghìn tấn. Trong năm 2021, đã chạy tối đa công suất và còn phải thuê gia công bên ngoài. Thị trường của tôn mạ màu chủ yếu xuất khẩu sang Mỹ, Mexico, Canada với tỉ lệ là 60% xuất khẩu, và 40% nội địa. Hòa Phát chưa có kế hoạch mở rộng công suất tôn mạ màu.
- Tồn kho Nguyên vật liệu: vòng quay hàng tồn kho của quặng và than dao động trong khoảng 2 – 3 tuần, cũng có thể là 3-4 tháng tùy theo loại quặng, loại than. Trung bình quặng sẽ tồn kho khoảng 1.5-4 tháng.

- Mảng tàu chở hàng: Tàu chở hàng của HPG hiện chỉ đang chuyên chở khoảng % tổng lượng hàng. Năm 2021, dự kiến lượng quặng lên đến 13 triệu tấn, và HPG mới chỉ mua 2 tàu tải trọng 90,000 tấn để chạy thử.
- Rủi ro: Kiến nghị kiểm soát giá thép tăng của Hiệp hội Nhà thầu Xây dựng được Ban lãnh đạo đánh giá là không có ảnh hưởng đến biên lợi nhuận gộp, do việc tăng giá này do cung cầu, kinh tế thị trường, không phải sự tăng giá bất thường hay do nguyên nhân độc quyền. Giá quặng và thép giảm thì ban lãnh đạo nhận định HPG sẽ là công ty cuối cùng bị ảnh hưởng do những bất lợi của thị trường.
- Mảng sản xuất vỏ container: HPG không nhất thiết phải hoạt động trong chuỗi logistics, ngành cảng biển thì mới có thể tham gia sản xuất mảng sản xuất container. Hiện tại một hàng tàu đang xin liên doanh liên kết sản xuất vỏ container nhưng HPG không đồng ý. Nhưng thuận lợi của HPG khi gia nhập mảng này 1) 60-70% giá thành container đến từ NVL thép. Thép sản xuất container là thép thặng thời tiết, hiện HPG đã sản xuất và thử nghiệm thành công loại thép này, trong khi nhiều doanh nghiệp khác chưa sản xuất được 2) Quá trình chuyển dịch nhà máy từ Trung Quốc sang Việt Nam, do chi phí nhân công và chi phí điện nước của Trung Quốc đang tăng cao hơn so với Việt Nam (Lương công nhân cơ khí ở Thượng Hải là sắp xỉ 50 triệu đồng/tháng, trong khi lương công nhân cơ khí ở Việt Nam chỉ khoảng 15 triệu đồng/tháng) ; số lượng nhân công tại Trung Quốc cũng đang giảm 3) Nhu cầu container trên thế giới tăng mạnh, trong khi hiện tại chỉ có Trung Quốc cung ứng chủ đạo hơn 90% sản lượng container trên thế giới (khoảng 2.7tr cont/3tr)  
Mục tiêu của công ty đạt 500 nghìn container sẽ tiêu thụ khoảng 1 triệu tấn thép của KLH Dung Quất. Đây được đánh giá là nguồn tiêu thụ ổn định cho dự án Dung Quất của HPG
- Mảng nông nghiệp: Kế hoạch doanh thu gấp đôi năm 2020, lên 20 nghìn tỉ trong vòng 5 năm tới. Lợi nhuận dự kiến 2021 1700 -1800 tỉ đồng. Sản lượng 2021 dự kiến : Thức ăn chăn nuôi : 850 nghìn tấn – Bò : 200 nghìn con – Trứng: 30 triệu quả - Heo: 780 nghìn con. Giá thành sản xuất thức ăn chăn nuôi hiện đang tăng (do giá NVL ngô tăng giá), nhưng HPG vẫn sẽ duy trì hoạt động thương mại, bán thức ăn chăn nuôi, trứng gà cho đại lý, do việc xây dựng và duy trì hệ thống đại lý là vấn đề xuyên suốt và rất quan trọng đối với mảng nông nghiệp của tập đoàn.
- Mảng bất động sản nhà ở: Ban lãnh đạo trong đã và đang đi khảo sát liên tục để tìm kiếm, đàm phán thị trường tiềm năng. Có 2 hướng đi 1) tự thực hiện dự án ( xin đất từ các tỉnh thành, đấu thầu) 2) M&A doanh nghiệp BĐS ( Ban lãnh đạo chỉ thực hiện khi chắc chắn có lợi nhuận tốt, và hiện tại chưa có ý định M&A doanh nghiệp nào)
- Mảng nội thất: mảng này đã được thoái vốn do 1) có quá nhiều mã hàng, khó quản lí 2) thế mạnh của HPG là làm lớn, số lượng lớn, vốn nhiều, nên không muốn cạnh tranh trong ngành này khi mà có sự tham gia của nhiều hộ kinh doanh gia đình, nhỏ lẻ.

## KHOẢNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOẢN KB VIỆT NAM

---

**Giám đốc Khối Phân Tích – Nguyễn Xuân Bình**

binhnx@kbsec.com.vn

### **Phân tích Ví mô & Chiến lược Thị trường**

**Giám đốc Kinh tế Ví mô & Chiến lược thị trường – Trần Đức Anh**

anhhd@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Ví mô – Thái Thị Việt Trinh**

trinhhtt@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Chiến lược Thị trường – Lê Anh Tùng**

tungla@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Doanh nghiệp – Trần Thị Phương Anh**

anhhttp@kbsec.com.vn

### **Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội)**

**Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội) – Dương Đức Hiếu**

hieudd@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Tài chính & Công nghệ – Nguyễn Anh Tùng**

tungna@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Bất động sản – Phạm Hoàng Bảo Nga**

ngaphb@kbsec.com.vn

**Chuyên viên Phân tích Năng lượng & Vật liệu xây dựng – Nguyễn Ngọc Hiếu**

hieunn@kbsec.com.vn

### **Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh)**

**Giám đốc Phân tích Khách hàng Quốc tế (Hồ Chí Minh) – Harrison Kim**

harrison.kim@kbfsg.com

**Chuyên viên Phân tích Hàng tiêu dùng & Bán lẻ – Đào Phúc Phương Dung**

dungdpp@kbsec.com.vn

## CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

---

### Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng G, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7303 5333 - Fax: (+84) 24 3776 5928

### Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 1, Tòa nhà VP, số 5 Điện Biên Phủ, Quận Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại: (+84) 24 7305 3335 - Fax: (+84) 24 3822 3131

### Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 2, TNR Tower Nguyễn Công Trứ, 180-192 Nguyễn Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7303 5333 - Fax: (+84) 28 3914 1969

### Chi nhánh Sài Gòn:

Địa chỉ: Tầng 1, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Q1, Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (+84) 28 7306 3338 - Fax: (+84) 28 3910 1611

### LIÊN HỆ

Trung Tâm Khách hàng Tổ chức: (+84) 28 7303 5333 – Ext: 2656

Trung Tâm Khách hàng Cá nhân: (+84) 24 7303 5333 – Ext: 2276

Email: [ccc@kbsec.com.vn](mailto:ccc@kbsec.com.vn)

Website: [www.kbsec.com.vn](http://www.kbsec.com.vn)

## Hệ thống khuyến nghị

---

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Mua:	Nắm giữ:	Bán:
+15% hoặc cao hơn	trong khoảng +15% và -15%	-15% hoặc thấp hơn

### Hệ thống khuyến nghị đầu tư ngành

(dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)

Khả quan:	Trung lập:	Kém khả quan:
Vượt trội hơn thị trường	Phù hợp thị trường	Kém hơn thị trường

Ý kiến trong báo cáo này phản ánh đánh giá chuyên môn của (các) chuyên viên phân tích kể từ ngày phát hành và dựa trên thông tin và dữ liệu thu được từ các nguồn mà KBSV cho là đáng tin cậy. KBSV không tuyên bố rằng thông tin và dữ liệu là chính xác hoặc đầy đủ và các quan điểm được trình bày trong báo cáo này có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Khách hàng nên độc lập xem xét các trường hợp và mục tiêu cụ thể của riêng mình và tự chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của mình và chúng tôi sẽ không có trách nhiệm đối với các khoản đầu tư hoặc kết quả của chúng. Những tài liệu này là bản quyền của KBSV và không được sao chép, phân phối lại hoặc sửa đổi mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KBSV. Nhận xét và quan điểm trong báo cáo này có tính chất chung và chỉ nhằm mục đích tham khảo và không được phép sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác.