

## **MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ TƯ VẤN HÀ LONG**

Ngày 22/06/2016, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định Niêm yết số **246/QĐ-SGDHCM** cho phép Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long (Halcom) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến ngày 11/07/2016, Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là **HID**. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TPHCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long trong thời gian qua.

### **I. GIỚI THIỆU CHUNG**

Tên gọi: **Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long**

Tên viết tắt: **HALCOM**

Trụ sở chính: Căn 1001, tòa nhà 101 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội.

Điện thoại: 04. 35624709

Fax: 04. 35624711

Website: [www.halcom.vn](http://www.halcom.vn)

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0101143879 do Sở KH&ĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 02/07/2007 và thay đổi lần thứ 12 ngày 05/08/2015.

Vốn Điều lệ: **300.000.000.000 đồng** (bằng chữ: Ba trăm tỷ đồng).

#### **1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:**

Tiền thân của Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long (HALCOM) là Công ty TNHH Nước và Môi trường Đường Thành (W&E Ltd) được thành lập ngày 02/07/2001. Công ty hoạt động trong lĩnh vực chính là Tư vấn cấp thoát nước và môi trường – xã hội.

Năm 2002, Công ty bắt đầu tham gia dự án vay vốn Ngân hàng thế giới (WB). Năm 2003, lần đầu tiên Công ty hợp tác quốc tế với công ty Soil and Water (Phần Lan) và chuyên gia tư vấn độc lập Douglas Martin (Úc) ký 2 hợp đồng lập Kế hoạch hành động tái định cư (RAP) và Báo cáo đánh giá tác động môi trường (EIA) cho bốn thành phố: Hải Phòng, Nam Định, Cần Thơ và Hồ Chí Minh thuộc dự án VUUP vay vốn WB. Chính từ 2 hợp đồng này, Công ty đã thể hiện được năng lực và thái độ nghiêm túc với 4 Ban quản lý ở 4 tỉnh, thành trên và mở rộng hoạt động, ký kết thêm nhiều hợp đồng tư vấn khác cho cả 4 BQL này, đó là các hợp đồng về giám sát xây dựng, hợp đồng lập báo cáo khả thi và thiết kế chi tiết nâng cấp hạ tầng các khu đô thị, hợp đồng giám sát RAP/EIA v.v...

Năm 2004, Công ty đổi tên thành Công ty TNHH Phát triển Hạ tầng Thăng Long (Infra-TL).

Năm 2006, Công ty liên doanh với Công ty Carlbro (Đan Mạch) và thắng gói thầu quản lý và giám sát cho Dự án thoát nước 1B, giai đoạn 2, thành phố Hải Phòng. Ngân sách dành cho gói thầu 2 triệu USD là vốn viện trợ không hoàn lại của Chính phủ Phần Lan thông qua WB.

Cũng trong năm 2006, lần đầu tiên Công ty đứng đầu liên doanh bao gồm Hannu Vikman Consulting (Phần Lan), PricewaterhouseCoopers (Bi), Mediconsult và Công ty tư vấn giao thông đô thị Hải Phòng (HP-TCCIC) thắng thầu gói thầu Quốc tế do Đại sứ quán Phần Lan tại Việt Nam tuyển chọn. Đó là hợp đồng tư vấn cho Chương trình tín dụng ưu đãi Việt Nam do Chính phủ Phần Lan tài trợ.

Năm 2007, cùng với công ty Angkasa của Malaysia, Công ty tham gia thắng thầu Lập báo cáo khả thi và thiết kế chi tiết nâng cấp đô thị lưu vực ngoài Tân hóa – Lò Gốm, dự án thành phần 5&6, thuộc dự án Nâng cấp đô thị thành phố Hồ Chí Minh, vay vốn WB.

Ngày 02/07/2007, để phù hợp với tiến trình phát triển và định hướng kinh doanh, Công ty đã chuyển đổi thành công ty Cổ phần và đổi tên thành Công ty Cổ phần Phát triển hạ tầng Thăng Long (Infra-Thanglong) với vốn điều lệ là 7 tỷ đồng, sau tăng lên 11 tỷ đồng rồi 25 tỷ đồng.

Năm 2009, Công ty bắt đầu mở rộng hoạt động sang lĩnh vực Đầu Tư Nước. Công ty Cổ phần Nước Thuận Thành được thành lập với vốn điều lệ ban đầu là 22 tỷ đồng, sau tăng lên 44 tỷ đồng, trong đó Công ty sở hữu 90%. Dự án Nước Thuận Thành chính thức được khởi công xây dựng vào năm 2009, và chính thức cung cấp nước sạch cho thị trấn Hồ, các xã lân cận và khu công nghiệp thuộc huyện Thuận Thành, tỉnh Bắc Ninh từ tháng 11/2011. Nhà máy nước Thuận Thành được đầu tư xây dựng theo hình thức BOO. Công suất giai đoạn I đến 2015 là 5.500m<sup>3</sup>/ ngày đêm. Hiện Công ty đang được tiếp tục đầu tư để mở rộng cấp nước cho các xã Gia Đông, Nguyệt Đức, Song Liễu, Ngũ Thái, huyện Thuận Thành (Bắc Ninh)... với kế hoạch nâng công suất lên 12.000 m<sup>3</sup>/ ngày đêm, hoàn thành tháng 8/2016.

Ngày 07/10/2013, Công ty chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Đầu Tư và Tư vấn Hà Long (HALCOM) với mục đích tái cơ cấu tổ chức, nhấn mạnh vào 2 ngành nghề kinh doanh là Tư vấn và Đầu tư, phù hợp hơn với chiến lược kinh doanh của Công ty. Công ty cũng bắt đầu thực hiện Chương trình tuân thủ gọi tắt là CCP, ký với Ngân hàng thế giới. Công ty tăng vốn điều lệ lên 35 tỷ đồng.

Trong giai đoạn 2013 -2014, Công ty hoàn thành việc nâng vốn điều lệ từ 35 tỷ đồng lên 60 tỷ đồng.

Năm 2015, để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty đã nâng tổng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng để triển khai các dự án sau: Giai đoạn 2 Nhà máy Nước Thuận Thành, Bắc Ninh, Nhà máy Nước Hưng Long, Hưng yên, dự án sản xuất gạch Lương Sơn, Hòa Bình. Ngoài ra Công ty còn góp vốn đầu tư vào các công ty khác để thực hiện các dự án BOT về giao thông và xử lý nước thải tại Cần thơ, đang tiếp tục phát triển dự án BOT nước thải Ưông Bí, Quảng Ninh v.v...

**Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty như sau: (chi tiết trong BCB niêm yết)**

Kể từ khi hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Halcom đã có các đợt tăng vốn như sau:

- **Lần 1: Năm 2007 tăng vốn điều lệ từ 7 tỷ đồng lên 11 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/NQ-ĐHCD/2007 ngày 15/07/2007;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 2: Năm 2010 tăng vốn điều lệ từ 11 tỷ đồng lên 16,5 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD/2010 ngày 10/04/2010;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 3: Năm 2011 tăng vốn điều lệ từ 16,5 tỷ đồng lên 19,7 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD/2011 ngày 23/04/2011;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 4: Năm 2012 tăng vốn điều lệ từ 19,7 tỷ đồng lên 24,5 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD/2012 ngày 02/06/2012;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 5: Năm 2013 tăng vốn điều lệ từ 24,5 tỷ đồng lên 35 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01.2/NQ-ĐHCD/2013 ngày 08/03/2013 được điều chỉnh bởi Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD/2013 ngày 08/06/2013;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 6: Năm 2013 tăng vốn điều lệ từ 35 tỷ đồng lên 40 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/NQ-ĐHCD/2013 ngày 27/09/2013;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 7: Năm 2014 tăng vốn điều lệ từ 40 tỷ đồng lên 60 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/NQ-ĐHCD/2014 ngày 09/12/2014;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.
- **Lần 8: Năm 2015 tăng vốn điều lệ từ 60 tỷ đồng lên 300 tỷ đồng:**  
 + Cơ sở pháp lý: Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02-2005/NQ-ĐHCD/HALCOM ngày 22/05/2015;  
 + Cơ quan chấp thuận phát hành: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội.

Các đợt phát hành của Halcom đều được thực hiện trong giai đoạn công ty chưa là công ty đại chúng. Ngày 18/01/2016, UBCKNN đã có công văn số 292/UBCK-GSDC chấp thuận Công ty Halcom trở thành công ty đại chúng.

## 2. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0101143879 do Sở KH&ĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 02/07/2007 và thay đổi lần thứ 12 ngày 05/08/2015, ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long là:

- Tư vấn Cơ sở hạ tầng:
  - ✓ Khảo sát, quy hoạch, thiết kế, quản lý dự án và giám sát thi công các công trình hạ tầng đô thị và nông thôn
  - ✓ Lập báo cáo và giám sát thực hiện các chính sách an toàn về môi trường và xã hội
  - ✓ Truyền thông, tăng cường năng lực và nâng cao nhận thức cộng đồng
- Đầu tư:
  - ✓ Dự án cấp nước
  - ✓ Sản xuất vật liệu xây dựng
- Bán hàng và xây dựng.

### 3. Cơ cấu cổ đông:

Theo Sổ cổ đông chốt ngày **06/05/2016**, Công ty có **310** cổ đông trong đó 02 cổ đông lớn nắm giữ **5.958.588** cổ phiếu chiếm **19,86%**; Công ty không có cổ đông nước ngoài.

### 4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

#### 4.1. Các hoạt động kinh doanh chính của Công ty:

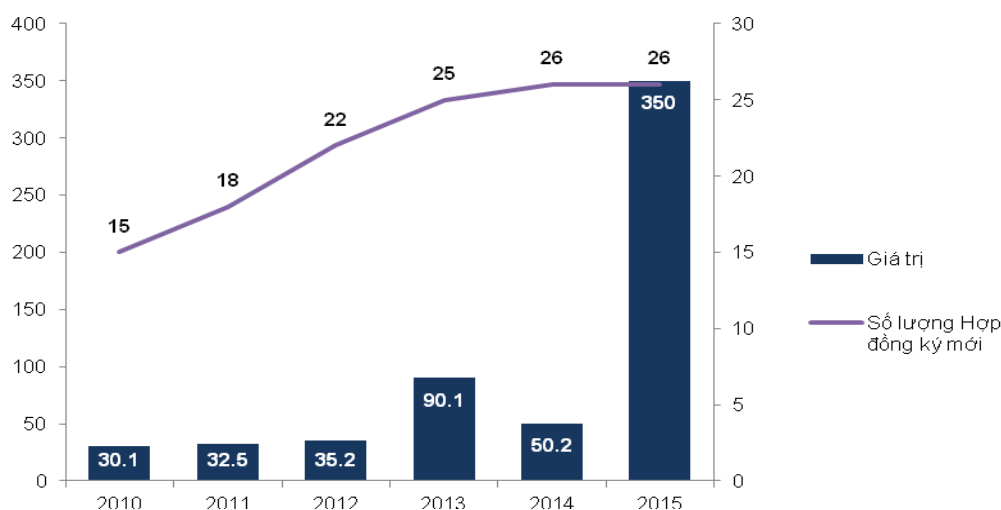
Được thành lập từ năm 2001, trải qua hơn 15 năm hình thành và phát triển, HALCOM đã từng bước khẳng định được vị trí và vai trò của mình trong lĩnh vực Đầu tư và Tư vấn phát triển Hạ tầng - Đô thị - Xóa đói giảm nghèo.

#### ❖ Hoạt động tư vấn cơ sở hạ tầng

Công ty cung cấp dịch vụ tư vấn toàn diện từ tư vấn khảo sát, lập dự án đầu tư đến thiết kế chi tiết và giám sát thi công cho các dự án trong lĩnh vực công trình hạ tầng đô thị và nông thôn; tái định cư, truyền thông, nâng cao ý thức cộng đồng; các công trình ngành cấp thoát nước và các công trình giao thông. HALCOM là một trong số ít các công ty trong nước có thể cung cấp các dịch vụ tư vấn trọn gói bao gồm cả kỹ thuật và môi trường – xã hội, đào tạo, truyền thông để có thể hỗ trợ lẫn nhau. Công ty đang phát triển mạnh cung cấp các dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực thoát nước, giao thông, thủy lợi theo hướng trọn gói cho các dự án có quy mô và công suất lớn vay vốn ODA.

Halcom tham gia hầu hết các dự án ODA có nguồn vốn từ các tổ chức quốc tế uy tín như Ngân hàng thế giới - WB, Ngân hàng phát triển châu Á – ADB, Bộ Ngoại giao Phần Lan - MFA, Cơ quan phát triển Pháp – AFD. Đến nay, Halcom đã tham gia hơn 200 dự án, tại 45/63 tỉnh thành. Số lượng và giá trị hợp đồng ký kết tăng dần theo các năm.

#### Số lượng và hợp đồng ký kết của HALCOM 2010 – 2015



(Nguồn: HALCOM)

Công ty luôn đảm bảo yêu cầu của khách hàng về chất lượng và tiến độ nhờ đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm. Đội ngũ nhân sự của HALCOM đã có kinh nghiệm làm việc với đối tác quốc tế với kiến thức sâu rộng trong ngành, phong cách làm việc chuyên nghiệp cũng như luôn đảm bảo các quy tắc quản lý chất lượng. Các dự án của Halcom hầu hết có nguồn vốn từ các định chế tài chính quốc tế như ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Châu Á nên các khâu từ tuyển dụng nhân sự, tổ chức đấu thầu, quản lý Hợp đồng, thanh quyết toán dự án, thuế, chuyên gia dự án đều đòi hỏi những nhân sự có năng lực cao. Chính vì vậy, bên cạnh áp dụng quy trình CCP đã ký kết với Ngân hàng Thế giới, công ty đã xây dựng phần mềm quản lý dự án và chuyên gia dự án, trong đó tập hợp hồ sơ của hơn 200 chuyên gia đầu ngành trong nước và quốc tế trong nhiều lĩnh vực: Cấp thoát nước, Môi trường, Xây dựng, Giao thông, Cơ khí, Xã hội học, Kinh tế, Luật,.. Hiện nay, chuyên gia dự án của Công ty đến từ nhiều quốc gia khác nhau: Phần Lan, Đức, Philippin, Mỹ, Canada, Pháp v.v... đã cộng tác với công ty qua rất nhiều dự án trong 15 năm qua.

Với phương châm “Kinh doanh bền vững khi tất cả các bên đều hưởng lợi”. Công ty đã chú trọng chính sách quản lý nhân sự hướng tới lợi ích của Cán bộ công nhân viên như tham gia sở hữu, đóng góp cổ phần, HALCOM còn đảm bảo sự cam kết, gắn bó của đội ngũ nhân sự nhiều kinh nghiệm đối với sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai. Theo chiến lược trong lĩnh vực tư vấn cơ sở hạ tầng, Công ty tiếp tục xây dựng và phát triển thương hiệu bằng sự cam kết về chất lượng, tiến độ sản phẩm và dịch vụ với đối tác và khách hàng.

❖ Hoạt động đầu tư

✓ Đầu tư dự án cấp thoát nước và xử lý nước thải

▪ **Đối với các dự án cấp thoát nước:** với kinh nghiệm 15 năm tư vấn các dự án cấp thoát nước có nguồn vốn ODA, Công ty đang dần chuyển sang đầu tư vào các dự án nước tại địa phương. Trong đó nổi bật là Công ty con Nước Thuận Thành do Halcom sở hữu 91% đã hoàn thành giai đoạn 1 và dự kiến sẽ mở rộng hệ thống cấp nước lên 6 lần đạt 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Ngoài ra, Công ty còn đang hợp tác liên doanh với một số Công ty quản lý dự án nước khác như Công ty cổ phần nước Hưng Long để triển khai Dự án nhà máy nước Hưng Long tại Hưng Yên với công suất dự kiến giai đoạn 1 là 5.500m<sup>3</sup>/ngày đêm và giai đoạn 2 là 30.000m<sup>3</sup>/ngày đêm vào năm 2022 cung cấp nước cho toàn bộ huyện Kim Động và một phần thành phố Hưng Yên. Tại Huyện Thạch Thất, TP Hà Nội, Halcom đã bắt đầu tiếp xúc để chuẩn bị các thủ tục đầu tư một nhà máy nước có công suất 10.000 m<sup>3</sup>/ ngày đêm.

▪ **Đối với các dự án giao thông:** Sau khi ký thỏa thuận MOU với thành phố Cần Thơ, Halcom đang khẩn trương cùng các đối tác liên danh CMIT, TPP tiến hành các hoạt động lập báo cáo nghiên cứu khảo sát tiền khả thi, báo cáo nghiên cứu khả thi, làm việc với các Sở, ban ngành TP Cần Thơ về hai dự án giao thông, đặc biệt dự án đường tỉnh lộ 923. Đây là tuyến đường tránh thành phố đi qua huyện Phong Điền, TP Cần Thơ. Tổng mức đầu tư

dự án là 1.300 tỷ. Dự án nếu hoàn thành sẽ tạo động lực phát triển cơ sở hạ tầng cho Huyện Phong Điền nói riêng và TP Cần Thơ nói chung.

▪ **Đối với các dự án xử lý nước thải:** Trong lĩnh vực xử lý nước thải, Halcom đang hợp tác liên danh với Công ty cổ phần đầu tư TPP để triển khai Dự án xử lý nước thải quận Ô Môn và Dự án xử lý nước thải quận Thốt Nốt, Tp Cần Thơ. Tiếp đó, Halcom đang xúc tiến liên danh với đối tác Công ty Samsung Việt Nam để đầu tư nhà máy xử lý nước thải công suất 11.000m<sup>3</sup>/ngày đêm tại Thành phố Uông Bí, Quảng Ninh. Tại Cần Thơ, Halcom thành lập liên danh đầu tư với hai đối tác Hàn Quốc là Công ty KECO (trực thuộc Bộ Tài Nguyên – Môi trường Hàn Quốc) và Công ty CMIT cũng ký Biên bản ghi nhớ (MOU) với Thành phố Cần Thơ và thành lập liên danh với Công ty cổ phần đầu tư TPP để tiến hành nghiên cứu khả thi 02 Nhà máy xử lý nước thải Quận Ô Môn và Quận Thốt Nốt có tổng công suất 20.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Công ty Halcom được ủy quyền thay mặt liên danh chủ động tiến hành các bước nghiên cứu khả thi và mọi thủ tục chuẩn bị đầu tư, theo đó Halcom đã mở rộng liên danh với Công ty cổ phần Đầu tư TPP để ủy thác thực hiện các dịch vụ chuẩn bị đầu tư.

Các dự án cấp nước đang là điểm nhấn cốt lõi trong hoạt động đầu tư của Công ty và HALCOM sẽ dành nhiều nguồn lực để triển khai cũng như phát triển các dự án theo lộ trình. Theo chiến lược đầu tư, Công ty sẽ tập trung vào các dự án cấp nước sinh hoạt và xử lý nước thải cho hoạt động sản xuất vì đây là 2 mảng hoạt động mang lại tỷ suất lợi nhuận cao trong chuỗi giá trị ngành Nước.

✓ **Đầu tư vật liệu xây dựng**

Hiện nay, HALCOM đang đầu tư vào hai nhà máy sản xuất gạch nung tại hai tỉnh Hòa Bình và Nam Định. Đây không phải là hoạt động đầu tư chính của Công ty. Công ty chỉ dành một nguồn lực nhất định cho hai dự án này. Tuy nhiên, với một số thay đổi chính sách của Chính phủ trong Luật đất đai và nhà ở, các Nghị định, Thông tư hướng dẫn và diễn biến tích cực của tình hình kinh tế nói chung, thị trường bất động sản đang có xu hướng ấm dần lên. Nhu cầu sử dụng gạch vật liệu xây dựng cũng sẽ tăng cùng thị trường, đây sẽ là cơ hội cho các dự án gạch của HALCOM tiếp cận thị trường. Trong chiến lược phát triển ngành vật liệu xây dựng của Chính Phủ, mặc dù đã có Nghị định khuyến khích về gạch không nung nhằm tăng tính thân thiện với môi trường, tuy nhiên, do đặc điểm thời tiết khí hậu nhiệt đới gió mùa nóng ẩm việc sử dụng gạch nung thông thường vẫn sẽ là lựa chọn hàng đầu của các chủ đầu tư dự án bất động sản. Đầu tháng 5 năm 2016, công ty đã tiến hành lễ khởi công dự án gạch Hòa Long với sự tham gia của nhiều đối tác và quan khách tại Huyện Lương Sơn, tỉnh Hòa Bình. Dự án được đầu tư hệ thống máy móc trị hiện đại nhập khẩu từ Đức trị giá hơn 50 tỷ đồng, tổng mức đầu tư dự án hơn 70 tỷ đồng, dự kiến sẽ đưa sản phẩm ra thị trường vào tháng 12/2016. Doanh thu dự án dự kiến 120 tỷ/năm.

❖ Hoạt động bán hàng và xây dựng

Trong chiến lược phát triển của Ban lãnh đạo, Công ty tiến tới thực hiện đầu tư một dự án khép kín, là chủ đầu tư, nhà thầu cung cấp xây dựng và đơn vị cung cấp thiết bị cho các dự án cấp nước. Việc tăng khả năng cung ứng góp phần giúp Halcom tiết giảm chi phí, qua đó mở rộng biên lợi nhuận đối với các dự án cấp nước. Hoạt động bán hàng của Halcom bao gồm các sản phẩm nguyên vật liệu, thiết bị, vật tư liên quan đến ngành nước. Đối với hoạt động xây dựng, Halcom tập trung thực hiện các hợp đồng xây dựng cơ sở hạ tầng công ích mà Công ty có thế mạnh, cụ thể là Nhà văn hóa, Cung thể thao... Riêng đối với Nhà máy nước Thuận Thành đã đi vào hoạt động, Halcom thực hiện các hoạt động xây lắp đường ống cho nhà máy.

#### 4.2. Cơ cấu doanh thu và cơ cấu chi phí qua các năm

##### *Cơ cấu doanh thu của Công ty năm tài chính 2014 - 2015*

*Đơn vị: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	01/04/2014 – 31/03/2015		01/04/2015 - 31/03/2016	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Doanh thu cung cấp vật tư	-	-	134.986,5	81,72
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ	42.482,1	92,95	27.350	16,56
3	Doanh thu bán nước sinh hoạt	3.223,5	7,05	2.841,5	1,72
<b>Tổng</b>		<b>45.705,6</b>	<b>100</b>	<b>165.178,1</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm tài chính 2014, 2015)*

##### *Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty năm tài chính 2014 - 2015*

*Đơn vị: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	01/04/2014 – 31/03/2015		01/04/2015 - 31/03/2016	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Lợi nhuận gộp cung cấp vật tư	-	-	10.843	48,95
2	Lợi nhuận gộp cung cấp dịch vụ	18.436,6	93,85	13.116,1	59,22
3	Lợi nhuận gộp bán nước sinh hoạt	1.207,6	6,15	(1.811,2)	-8,18
<b>Tổng</b>		<b>19.644,2</b>	<b>100</b>	<b>22.147,9</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm tài chính 2014, 2015)*

## Cơ cấu chi phí của Công ty năm tài chính 2014 - 2015

Đơn vị: Triệu đồng

Khoản mục	01/04/2014 – 31/03/2015		01/04/2015 - 31/03/2016		Tăng trưởng (%)
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	
Giá vốn hàng bán	26.421,3	57,81	143.030,1	86,59	441,34
Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-
Chi phí QLDN	9.228,6	20,20	10.495,6	6,35	13,73
Chi phí tài chính	1.979,7	4,33	3.204,8	1,94	61,88
Chi phí khác	9,0	0,02	180,4	0,11	1.904,44
<b>Tổng cộng</b>	<b>37.638,6</b>	<b>82,35</b>	<b>156.910,9</b>	<b>94,99</b>	<b>316,89</b>

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm tài chính 2014, 2015)

Tỷ trọng giá vốn hàng bán so với doanh thu tăng mạnh trong năm 2015 nguyên nhân là do trong năm 2015 công ty mở rộng thêm mảng hoạt động cung cấp vật tư với tỷ trọng giá vốn so với doanh thu ở mức 86,59%, trong khi đó doanh thu cung cấp vật tư đạt 135 tỷ đồng chiếm 81,72% tổng doanh thu dẫn đến việc tăng mạnh tỷ trọng giá vốn hàng bán so với doanh thu từ mức 57,81% trong năm 2014 lên đến 86,59% năm 2015.

Nhờ thực hiện nghiêm túc hệ thống quản lý theo chuẩn CCP, HALCOM đã giảm thiểu chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm tài chính 2015 so với doanh thu thuần Công ty ghi nhận. Chi phí tài chính chủ yếu là chi phí lãi vay của Công ty và chi phí khác chiếm tỷ trọng không đáng kể so với doanh thu thuần.

### 5. Nguyên vật liệu

Do đặc thù Công ty cung cấp các dịch vụ tư vấn và kinh doanh hoạt động đầu tư nên nguyên vật liệu không ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

### 6. Trình độ công nghệ

Do đặc thù kinh doanh tư vấn và đầu tư ngành Cơ sở hạ tầng và ngành Nước, nên Công ty cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long không có tài sản là máy móc, thiết bị công nghệ cao. Chủ yếu là hệ thống điều hòa, hệ thống điện và một số loại thiết bị khác.

### 7. Tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới

Với chiến lược phát triển được xây dựng, HALCOM tập trung vào phân khúc khách hàng có nguồn vốn ODA, FDI và tư nhân, trong lĩnh vực đầu tư công ty tập trung vào lĩnh vực cơ sở hạ tầng, đặc biệt cấp, thoát nước và xử lý nước thải.

### 8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

**Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng:**



HALCOM đang triển khai bộ quy trình tuân thủ doanh nghiệp theo tiêu chuẩn của Ngân hàng thế giới gồm 10 quy trình và 11 quy định, quy chế bao trùm mọi lĩnh vực kinh doanh của công ty như: Quy định bảo mật thông tin, Chính sách chăm sóc khách hàng, Quy chế lương thưởng, Quy định về xung đột lợi ích, Chính sách đào tạo, Quy chế quản lý tài chính, Quy trình đấu thầu, Quy trình tuyển dụng, Quy trình quản lý hợp đồng, Quy trình xác minh đối tác và cơ hội đầu tư, Quy trình đường dây nóng, Quy trình đi công tác... Công ty đã xây dựng Ban CCP gồm 6 thành viên trong đó có Chuyên gia đạo đức làm phó ban thường trực chịu trách nhiệm tham mưu cho Tổng Giám đốc và Hội đồng Quản trị giải quyết các vấn đề phát sinh hàng ngày, đặc biệt khi có khiếu nại của nhân viên, khách hàng, công tác viên. Công ty đã xây dựng đường dây nóng và niêm yết số điện thoại đường dây nóng trên website để khách hàng và công tác viên có thể liên lạc khi có sự việc cần báo lên Ban CCP.

Các Quy trình Quản lý hợp đồng, Quy chế tài chính, Quy trình tuyển dụng, Quy trình đấu thầu đã giúp công ty có thể kiểm soát chất lượng sản phẩm đầu ra một cách hiệu quả. Các sản phẩm tư vấn của công ty luôn nhận được đánh giá cao từ khách hàng và cộng đồng. Chính sách CCP với trọng tâm là đảm bảo sự minh bạch, công bằng, chống tham nhũng đang giúp nâng cao uy tín, vị thế của công ty trong mắt khách hàng, đảm bảo các hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng minh bạch, chú trọng năng suất, chất lượng, thưởng phạt công minh, tạo ra sự đồng lòng nhất trí cao trong đội ngũ cán bộ, công tác viên của công ty.

### **Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty:**

Bộ phận quản lý hợp đồng, Ban CCP, Chuyên gia đạo đức và Ban kiểm soát công ty là những bộ phận chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động kiểm tra chất lượng các sản phẩm đầu ra, các hợp đồng được ký kết đảm bảo các hoạt động kinh doanh diễn ra minh bạch, hiệu quả..

## **9. Hoạt động Marketing**

Công ty đã xây dựng chiến lược Marketing phân khúc khách hàng và chiến lược phát triển thương hiệu HALCOM trong lĩnh vực tư vấn và đầu tư cơ sở hạ tầng. Công ty đã xây dựng lại bộ nhận diện thương hiệu HALCOM bao gồm: mẫu văn bản công ty, logo, website, phù hiệu công ty, bao bì, ... mang thương hiệu HALCOM. Công ty đã xây dựng và thực hiện chiến dịch truyền thông, đào tạo CCP cho các Ban quản lý dự án, truyền thông thương hiệu HALCOM đến các Ban quản lý dự án, doanh nghiệp FDI và tư nhân. Công ty đang hướng đến hoạt động Marketing gắn với tăng trưởng doanh thu công ty, Công ty đang tập trung vào những hợp đồng có giá trị lớn trên 500.000 USD nhằm phát huy tối đa năng lực tư vấn và quản lý dự án của công ty.

## **10. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Công ty đã đăng ký bản quyền logo Halcom theo giấy Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 244660 do Cục Sở Hữu trí tuệ, Bộ Khoa học và Công nghệ cấp ngày 11 tháng 05 năm 2015.



## **11. Vị thế của Công ty trong ngành**

### **❖ Vị thế của Công ty trong ngành**

#### **Lĩnh vực Tư vấn Cơ sở hạ tầng:**

Gần 15 năm trưởng thành và phát triển, nhờ có Chiến lược kinh doanh từ rất sớm, Công ty HALCOM đã tạo được vị thế vững chắc trong lĩnh vực tư vấn về phát triển hạ tầng và đô thị cho các dự án ODA có nguồn vốn từ WB, ADB. Công ty đã và đang khẳng định vị trí là một trong những công ty hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực tư vấn lĩnh vực cơ sở hạ tầng bền vững. Điều này được khẳng định qua việc tham gia hơn 200 dự án phát triển hạ tầng và đô thị vay vốn của các Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB) tại các tỉnh, thành phố như Nam Định, Hải Phòng, Cần Thơ; Việt Trì, Hưng Yên, Lạng Sơn... dự án vệ sinh môi trường các thành phố duyên hải tại Đồng Hới, Quảng Bình và Nha Trang... dự án phát triển bền vững thành phố Đà Nẵng; dự án nông thôn tổng hợp các tỉnh miền trung.

#### **Lĩnh vực Cung cấp nước:**

Dựa trên thế mạnh về tư vấn và các mối quan hệ với các chuyên gia trong ngành, Công ty đã bắt đầu mở rộng sang lĩnh vực đầu tư với một số dự án nhà máy nước đang được triển khai như Nhà máy nước Thuận Thành, Nhà máy nước Hưng Long; các dự án xử lý nước thải theo hình thức BOO, BT, BOT như Dự án xử lý nước thải Quận Ô Môn, Dự án xử lý nước thải Quận Thốt Nốt.

HALCOM đã có rất nhiều kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh của các Công ty cấp thoát nước sau nhiều năm trực tiếp tư vấn cho các dự án quốc tế. Lợi thế cạnh tranh chủ yếu của Công ty trong ngành đến từ ba yếu tố: kinh nghiệm quản lý, trình độ công nghệ và đối tác chiến lược. Thứ nhất, đội ngũ quản lý của Công ty bao gồm rất nhiều chuyên gia, kỹ sư được đào tạo ở nước ngoài và đã có kinh nghiệm lâu năm thực hiện các dự án cấp thoát nước vay vốn ODA, ví dụ như chương trình Hải Phòng (1990 - 2004) và Chương trình Nước và Vệ sinh các Thị trấn Việt Nam (2003 – 2016) do Phần Lan tài trợ, Dự án Cấp nước 1A Hải Phòng, Dự án thoát nước 1B Hải Phòng, Dự án Nâng cấp đô thị VUUP vay vốn WB. Đội ngũ nhân sự này đã được quốc tế hóa, áp dụng các quy trình quản lý nước theo chuẩn quốc tế, tiêu chuẩn CCP. Mạng lưới các đối tác hợp tác liên danh của Halcom không chỉ có ở trong nước mà đã vươn ra toàn cầu. Công nghệ tiên tiến từ các nước Nhật, Isarel, Đức, Phần Lan luôn được Halcom cập nhật và áp dụng. Các đối tác đến từ các nước này đều là đối tác chiến lược của Halcom. Thứ hai, trong quá trình làm việc với các dự án quốc tế, chuyên gia nước, HALCOM đã học hỏi và áp dụng được nền tảng trình độ công

nghe tiên tiến để áp dụng ở các dự án. Đến giai đoạn hai của các dự án nhà máy nước Thuận Thành, Công ty có thể giảm tỷ lệ thất thoát nước xuống đến 12%, thấp hơn rất nhiều so với con số trung bình của ngành là 26% vào năm 2013.

Tỷ lệ thất thoát nước cao, đến từ trình độ công nghệ lạc hậu, hệ thống ống nước và phương tiện kỹ thuật chưa được đầu tư, đã làm giảm tỷ lệ bao phủ cấp nước và biên lợi nhuận của phần lớn các doanh nghiệp Nước của Nhà nước. Từ năm 1992, đã có hơn 5,2 tỷ đô la Mỹ được đầu tư vào 51 dự án để cải thiện tỷ lệ thất thoát nước nhưng vẫn không tỏ ra hiệu quả. Trong kế hoạch của Chính phủ, dự kiến phải đến năm 2020, tỷ lệ thất thoát nước chung của toàn ngành mới đạt được 18%.

### So sánh hoạt động kinh doanh với một số Công ty cùng ngành

Chỉ tiêu	Đơn vị	CTCP	CTCP	CTCP	CTCP Đầu tư
		Tư vấn Sông Đà (SDC)	Cấp nước Chợ Lớn (CLW)	Cấp nước Thủ Đức (TDW)	& Tư vấn Hà Long (HID)
Doanh thu thuần	Triệu đồng	85.979,9	853.101,1	529.099,7	165.178,1
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	1.138,1	27.606,9	25.892,6	18.168,6
Vốn điều lệ	Triệu đồng	26.097,1	130.000	85.000	300.000
Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân	Cổ phiếu	2.609.710	13.000.000	8.500.000	23.948.743
EPS	Đồng/cổ phiếu	446,1	1.685	3.046,2	742

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm tài chính 2015 của các Công ty)

### Triển vọng phát triển của ngành

#### Triển vọng ngành Tư vấn Cơ sở hạ tầng

Cơ sở hạ tầng là một trong những nút thắt cho sự phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam nên phát triển cơ sở hạ tầng luôn là trọng tâm chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Chính phủ Việt Nam từ nay đến 2020 nhằm mục tiêu cơ bản trở thành nước công nghiệp.

Hiện tại, kết cấu hạ tầng nước ta còn trong tình trạng yếu kém, qui mô nhỏ bé, hầu hết chưa đạt yêu cầu kỹ thuật, năng lực hạn chế, chưa tạo được kết nối liên hoàn, số lượng công trình giao thông vận tải đạt tiêu chuẩn còn chưa nhiều; mạng đường đô thị ở các thành phố lớn, các khu vực đô thị phát triển chưa được quy hoạch và thiết kế kiến trúc

đồng bộ. So với các nước tiên tiến khác trong khu vực, hệ thống quy hoạch đô thị và thiết kế kiến trúc tại Việt Nam ở mức trung bình. Do đó, đầu tư các dự án hạ tầng sẽ được đẩy mạnh, qua đó tạo ra nguồn công việc dồi dào trong lĩnh vực này trong các năm tới. Như vậy, ngành tư vấn cơ sở hạ tầng còn bỏ ngỏ nhiều tiềm năng phát triển.

Dân số tăng nhanh và quá trình đô thị hóa kéo theo nhu cầu cơ sở hạ tầng tăng cao. Biểu đồ dưới đây thể hiện nhu cầu cơ sở hạ tầng của các nước trong khu vực Đông Nam Á trong giai đoạn 2013 – 2020.

### **Triển vọng ngành Cung cấp nước**

Trong những năm qua, nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng một cách nhanh chóng. Tăng trưởng GDP cả năm 2015 đạt 6,68% cao nhất trong 05 năm, vượt mục tiêu 6,2% của Chính phủ nhờ 2 lĩnh vực chính là Công nghiệp & Xây dựng (tăng 9,64% so với cùng kỳ năm trước).

Kết quả này khẳng định rằng dấu hiệu phục hồi của nền kinh tế đã trở nên rõ nét và vững chắc hơn.

Tốc độ phát triển đô thị ngày càng nhanh, dân số đô thị bùng nổ mạnh mẽ và tốc độ tăng này được dự báo kéo dài hơn 50 năm. Năm 2025, tổng dân số Việt Nam dự báo đạt 99,33 triệu người, tương ứng mức tăng CAGR 2000 – 2025 là 1% nhưng thấp hơn so với mức tăng CAGR của dân số đô thị là 3%. Song cơ sở hạ tầng các đô thị còn yếu kém nhất là giao thông, cấp thoát nước và vệ sinh môi trường, chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh tế – xã hội của các đô thị trong giai đoạn hiện nay.

### **Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới**

HALCOM đã đề ra chiến lược phát triển công ty trong giai đoạn 2015-2030, trong đó tập trung mảng tư vấn vào các dự án có nguồn vốn ODA, FDI và tư nhân trong nước, mảng đầu tư tập trung vào các dự án cơ sở hạ tầng, đặc biệt lĩnh vực cấp thoát nước, xử lý nước thải. Trong xu thế phát triển và hội nhập rộng mở như hiện nay, định hướng phát triển của HALCOM là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành và chính sách của Nhà nước.

Với các chính sách nhà nước như luật đấu thầu, luật đầu tư, luật doanh nghiệp ngày càng cởi mở, thông thoáng theo hướng minh bạch và bình đẳng giữa các thành phần kinh tế đã tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng, minh bạch giữa các doanh nghiệp trong lĩnh vực tư vấn. Các dự án có nguồn vốn ODA tại Việt Nam có xu hướng giảm từ năm 2018, tuy nhiên lại tăng lên tại các quốc gia nghèo như Lào, Campuchia, Myanmar, nắm bắt xu hướng này, HALCOM đã áp dụng quy trình CCP của Ngân hàng thế giới, hoàn thiện bộ máy với nhiều chuyên gia nước ngoài ở các vị trí chủ chốt giúp công ty có thể tham gia đấu

thầu sòng phẳng với các công ty nước ngoài tại thị trường trong nước, và thị trường nước ngoài. Định hướng của HALCOM là trở thành công ty tư vấn mang tầm vóc quốc tế trong những năm tới. HALCOM cũng tham gia đấu thầu mạnh những dự án có nguồn vốn FDI và tư nhân, đây cũng là mảng khách hàng mang lại nguồn doanh thu lớn cho công ty những năm tới. Quy trình kiểm soát sản phẩm của công ty được hoàn thiện đảm bảo các sản phẩm tư vấn của công ty luôn đúng tiến độ, chất lượng cao, mang lại hiệu quả cao cho chủ đầu tư.

Mảng đầu tư của HALCOM tập trung vào các dự án cơ sở hạ tầng, đặc biệt cung cấp nước, xử lý nước thải. Đây là lĩnh vực còn nhiều tiềm năng để phát triển trong những năm tới. Nhà nước đang đẩy mạnh chủ trương xã hội hóa đầu tư các dự án cung cấp nước sạch và xử lý nước thải để nâng cao đời sống cho người dân, đặc biệt khu vực nông thôn, nâng cao hiệu quả các công trình đầu tư, giảm dần phụ thuộc vào nguồn vốn đầu tư của nhà nước. Với xuất phát điểm là doanh nghiệp hàng đầu trong tư vấn các dự án cấp, thoát nước, HALCOM hội tụ một đội ngũ chuyên gia nước ngoài và trong nước xuất sắc, đã tham gia đầu tư, phát triển thành công nhiều dự án nhà máy cung cấp nước sạch như: Nhà máy nước Hải Phòng, Nhà máy nước Thuận Thành, Bắc Ninh, Nhà máy nước Bắc Ninh... Các công trình của công ty nhận được sự đánh giá cao của chính quyền địa phương và khách hàng. Trong thời gian tới, bên cạnh việc nâng công suất Nhà máy nước thuận thành nhằm đáp ứng nhu cầu nước sạch của nhân dân Huyện Thuận Thành, HALCOM còn phát triển nhà máy nước Hưng Long, tại Kim Động, Hưng Yên, tiến hành M&A một số nhà máy nước của nhà nước đang thoái vốn tại Hà Nội, Bắc Ninh, Hải Dương, Quảng Ninh.

## 12. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty

### *Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm tài chính 2014 và 2015*

*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/03/2015	31/03/2016	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	136.380,6	432.078,1	216,82
Vốn chủ sở hữu	66.602,1	330.760,7	396,62
Doanh thu thuần	45.705,6	165.178,1	261,40
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	8.263,3	22.147,9	168,03
Lợi nhuận khác	4.024,4	8.863	120,23
Lợi nhuận trước thuế	12.287,7	23.414,8	90,55
Lợi nhuận sau thuế	10.199,8	18.168,6	78,13
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (%)	15,30	5,49	

*(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm tài chính 2014,2015)*

### 13. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

#### Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty

Các chỉ tiêu	ĐVT	31/03/2015	31/03/2016
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:</b>			
Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSNH/Nợ ngắn hạn	lần	2,59	3,58
Hệ số thanh toán nhanh: (TSNH- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	lần	2,24	3,39
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:</b>			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	51,16	23,45
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	104,77	30,63
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	%	39,62	58,11
Vòng quay hàng tồn kho	vòng	6,86	24,59
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	22,32	11,00
Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	19,02	9,14
Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	8,84	6,39
Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	18,08	13,41

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm tài chính 2014, 2015)

Trong năm tài chính 2015, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty đều tăng so với năm 2014. Nguyên nhân là do công ty giảm được nợ trong cơ cấu vốn. Trong năm 2015, HALCOM đã thực hiện phát hành riêng lẻ 240 tỷ đồng để tăng vốn điều lệ. Toàn bộ tiền thu được từ đợt phát hành được công ty đầu tư mở rộng Nhà máy nước Thuận Thành, dự án Nhà máy nước Hưng Long, dự án Đường 923, dự án cầu Tân Lộc, dự án Nhà máy xử lý nước thải Quận Ô Môn Cần Thơ, dự án Nhà máy xử lý nước thải Quận Thốt Nốt Cần Thơ.

Trong năm 2015 công ty có thêm hoạt động cung cấp vật tư với doanh thu 135 tỷ đồng với tỷ trọng doanh thu hơn 81% tuy nhiên đây là mảng hoạt động thương mại nên tỷ suất lợi nhuận gộp không cao ở mức 8%. Đây là nguyên nhân chính khiến các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của công ty giảm so với năm tài chính 2014. Với chiến lược tập trung vốn phát triển các dự án cung cấp nước sạch, Công ty dự kiến trong năm tài chính 2016 sẽ ghi nhận doanh thu cung cấp nước sạch tăng trưởng mạnh và tỷ lệ lợi nhuận sẽ cải thiện đáng kể so với năm tài chính 2015.

**14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo**  
**Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2016 và 2017:**

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015 (triệu đồng)	Năm 2016		Năm 2017	
		Kế hoạch (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2016
Kế hoạch doanh thu:					
- <i>Mảng tư vấn cơ sở hạ tầng</i>	27.350,1	90.000	229,1%	120.000	33,3%
- <i>Cung cấp nước sạch</i>	2.841	20.000	604,0%	80.000	300%
- <i>Sản xuất vật liệu xây dựng</i>		24.000		72.000	200%
- <i>Đầu tư, Xây lắp và doanh thu khác</i>	134.987	230.000	70,4%	420.000	82,6%
Doanh thu thuần	165.178	364.000	120,4%	692.000	90,1%
Lợi nhuận sau thuế	18.168.60	35.000	92,6%	65.000	85,7%
Vốn chủ sở hữu	300.000	316.000	5,3%	350.000	10,8%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	11,00%	9,62%		9,39%	
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	6,06%	11,08%		18,57%	
Cổ tức	7%	9%		12%	

(Nguồn: HALCOM)

**15. Một số rủi ro lớn ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của công ty:**

Bên cạnh những rủi ro về kinh tế, rủi ro về luật pháp, rủi ro lãi suất nói chung, rủi ro bất khả kháng,... Công ty còn có **rủi ro đặc thù** gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

❖ **Rủi ro cạnh tranh**

Đánh giá về mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực tư vấn Cơ sở hạ tầng, đối với các Công ty tư vấn Việt Nam, số lượng các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam có quy mô tương đương HALCOM có thể tham gia độc lập vào các dự án ODA với giá trị gói thầu từ 300.000 USD trở lên không nhiều (khoảng dưới 5 công ty).

Thứ nhất, các công ty mới gia nhập thị trường do mô hình nhỏ, linh hoạt nên cũng có thể đưa đến những hành động phá giá thị trường, chất lượng không cao từ đó có thể đưa đến những đánh giá không tốt từ phía khách hàng về các công ty tư vấn Việt Nam nói chung, trong đó có HALCOM. Các đối thủ này sẽ là đối thủ trực tiếp với HALCOM trong các gói chỉ định thầu hoặc giá trị nhỏ dưới 100.000 USD.

Thứ hai, các công ty tư vấn nước ngoài trước đây vào Việt Nam chỉ để tham gia các gói thầu quốc tế có nguồn vốn ODA và thường phải liên doanh với một công ty tư vấn Việt Nam để cùng đấu thầu. Hiện nay, trong 1 số gói thầu, họ đã có thể tự thuê các chuyên gia Việt Nam làm việc cho họ mà không cần thông qua công ty tư vấn trong nước nữa. Các công ty này với tiềm lực tài chính lớn mạnh, giàu kinh nghiệm quốc tế, công nghệ quản lý cao... sẽ là thách thức không nhỏ cho HALCOM khi cạnh tranh mở rộng thị phần. Thứ ba, các công ty tư vấn Nhà nước cũng đã bắt đầu cơ cấu lại, hoặc là chuyển đổi sang hình thức cổ phần, hoặc tăng cường đội ngũ, đổi mới cung cách quản lý để nâng cao năng lực cạnh tranh.

#### ❖ **Rủi ro đặc thù ngành**

Việc Chính phủ đang đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa, xã hội hóa tại các Công ty cấp thoát nước Trung ương và địa phương đang thu hút dòng vốn đầu tư từ khối tư nhân và nước ngoài, cũng góp phần mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp tư vấn cơ sở hạ tầng theo tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên, khi chính sách thay đổi, giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, nền kinh tế của các quốc gia đối tác suy thoái, các nguyên nhân khác có thể gây ảnh hưởng không tốt đến tài chính và kết quả hoạt động của Công ty.

Bên cạnh các rủi ro về thay đổi chính sách, Công ty cũng cần lưu các rủi ro đặc thù ngành khác như:

- **Rủi ro về tính cạnh tranh và giá tư vấn:** tính cạnh tranh và giá tư vấn ngày càng cao cũng là một trong những khó khăn Công ty cần vượt qua. Các thể chế chính sách và giá tư vấn chưa được đồng bộ gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp hoạt động tư vấn, đặc biệt là trong với cảnh cạnh tranh hội nhập với các nhà tư vấn nước ngoài.

- **Rủi ro nhân sự:** lực lượng cán bộ trong ngành tuy đông về số lượng, nhưng tỷ lệ dưới 10 năm kinh nghiệm khá cao, thiếu những cán bộ chủ chốt, có kinh nghiệm và trình độ ngoại ngữ để thực hiện các dự án lớn, làm việc trực tiếp với các liên doanh nước ngoài.

- **Rủi ro tỷ lệ thất thoát nước:** các doanh nghiệp cấp nước tại địa phương chủ yếu phân phối nước bằng hạ tầng đường ống sẵn có, đã lạc hậu nhiều năm, nên tỷ lệ thất thoát nước trong ngành tại Việt Nam là khá cao, ảnh hưởng đến điểm hòa vốn của các doanh nghiệp.

*Quý nhà đầu tư có thể tham khảo thông tin chi tiết trong Bản cáo bạch niêm yết của Công ty Cổ phần Đầu tư và Tư vấn Hà Long.*