

## CÔNG TY CỔ PHẦN EVERPIA (HSX: EVE)

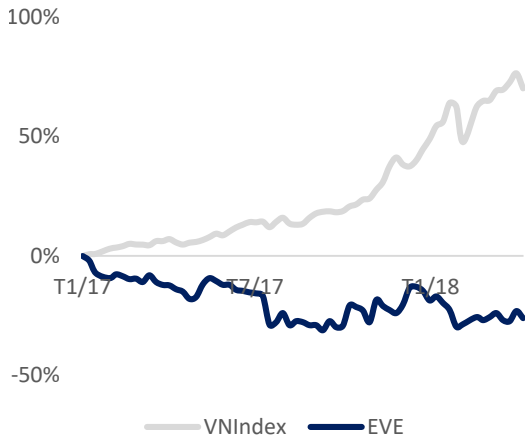
### Lê Hồng Thuận

Chuyên viên phân tích

Email: [thuanlh@fpts.com.vn](mailto:thuanlh@fpts.com.vn)

Điện thoại: (+824) – 3773 7070 - Ext: 4343

### Biến động giá EVE và VNIndex



### Thông tin giao dịch

Giá hiện tại (VNĐ/cp)	17.450
Giá cao nhất 52 tuần (VNĐ/cp)	22.650
Giá thấp nhất 52 tuần (VNĐ/cp)	15.500
Số lượng CP niêm yết (cp)	41.979.773
Số lượng CP lưu hành (cp)	41.979.773
KLGD bình quân (cp/phiên)	141.653
Vốn điều lệ (tỷ VNĐ)	419,80
Vốn hóa (tỷ VNĐ)	732,55

### Tổng quan doanh nghiệp

Tên	Công ty Cổ phần Everpia
Địa chỉ	Dương Xá, Gia Lâm, Hà Nội
Doanh thu chính	Chăn ga gối đệm và Bông tấm
Chi phí chính	Xơ Polyester, lao động, điện...

### Cơ cấu cổ đông

Nước ngoài	61,91%
Trong nước	38,09%

## CẬP NHẬT ĐHCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2018

**Doanh thu năm 2017 đạt 994 tỷ đồng, tăng trưởng 15% so với năm 2016.** Trong đó, doanh thu mảng chăn ga gối đệm là 668 tỷ đồng (+33% yoy), tăng trưởng vượt trội đến từ kênh bán hàng B2B và doanh thu xuất khẩu, lần lượt đạt là 55% và 149,8%. Doanh thu mảng bông tấm và bông chần là 285 tỷ đồng (-16%). **Lợi nhuận sau thuế năm 2017 giảm mạnh (-44% yoy)** chủ yếu là do các khoản chi phí bất thường phát sinh trong năm. Nếu loại trừ các khoản chi phí này, lợi nhuận sau thuế đạt 91 tỷ đồng, xấp xỉ lợi nhuận năm 2016.

**Mảng kinh doanh mới (Home décor và Home total fashion) dự kiến đem lại 80 tỷ doanh thu (~7% doanh thu kế hoạch 2018).** EVE dự kiến mở rộng mảng kinh doanh mới trong năm 2018 bao gồm các sản phẩm trang trí nhà, rèm cửa, khăn tắm... nhằm tận dụng hệ thống các showroom và kênh phân phối hiện có. Tính tới hết quý 1/2018, mảng kinh doanh mới này đã đạt doanh thu 5 tỷ đồng.

**Mảng kinh doanh truyền thống (chăn ga gối đệm và bông tấm, bông chần) tăng trưởng tốt.** Tính tới hết quý 1/2018, doanh thu mảng chăn ga gối đệm đạt 169 tỷ đồng (+68% qoq), mảng bông đạt 59 tỷ đồng (+20% qoq). Mặc dù Quý 1 chưa phải là mùa cao điểm của EVE, tình hình doanh thu đã tăng trưởng tương đối tốt. Trên cơ sở đó, chúng tôi đánh giá **Kế hoạch doanh thu thuần năm 2018 là 1.170 tỷ đồng (+18%)** có thể hoàn thành được.

**ĐHCĐ thông qua phát hành 12 triệu USD trái phiếu chuyển đổi cho đối tác Hàn Quốc với mức lãi suất hấp dẫn.** Đối tác dự kiến là Rhinos Việt Nam Convertible Bond Private Investment Fund No.4 (do một quỹ đầu tư Hàn Quốc quản lý). Đây là quỹ đầu tư đã mua 20 triệu USD trái phiếu chuyển đổi của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) trong tháng 12/2017. Nếu trái phiếu chuyển đổi, quỹ này sẽ sở hữu khoảng 20 - 25% cổ phần EVE, trở thành cổ đông lớn của công ty.

**Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2017 là 10% bằng tiền.**

### Triển vọng đầu tư

Hiện nay cổ phiếu EVE đang được giao dịch với PE trailing **8x** tương ứng với EPS là **2.173 VNĐ/cp**. Đây là mức PE tương đối thấp so với trung bình ngành dệt may. Chúng tôi đưa ra đánh giá **KHẢ QUAN** đối với Công ty Cổ phần Everpia (EVE) với những luận điểm sau:

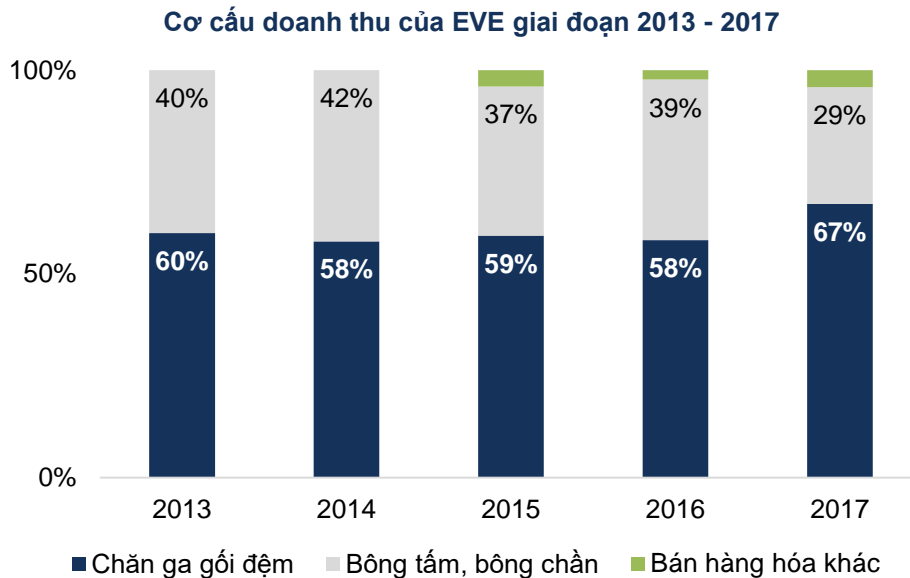
- Là thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực Chăn ga gối đệm và Bông tấm, bông chần;
- Mảng kinh doanh mới tạo động lực tăng trưởng doanh thu.

### Các vấn đề cần lưu ý

- Biến động giá nguyên vật liệu;
- Rủi ro pha loãng cổ phiếu;
- Vấn đề quản trị doanh nghiệp.

## KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2017

**Doanh thu tăng trưởng 15% so với cùng kỳ, chủ yếu từ tăng trưởng doanh thu mảng chăn ga gối đệm**



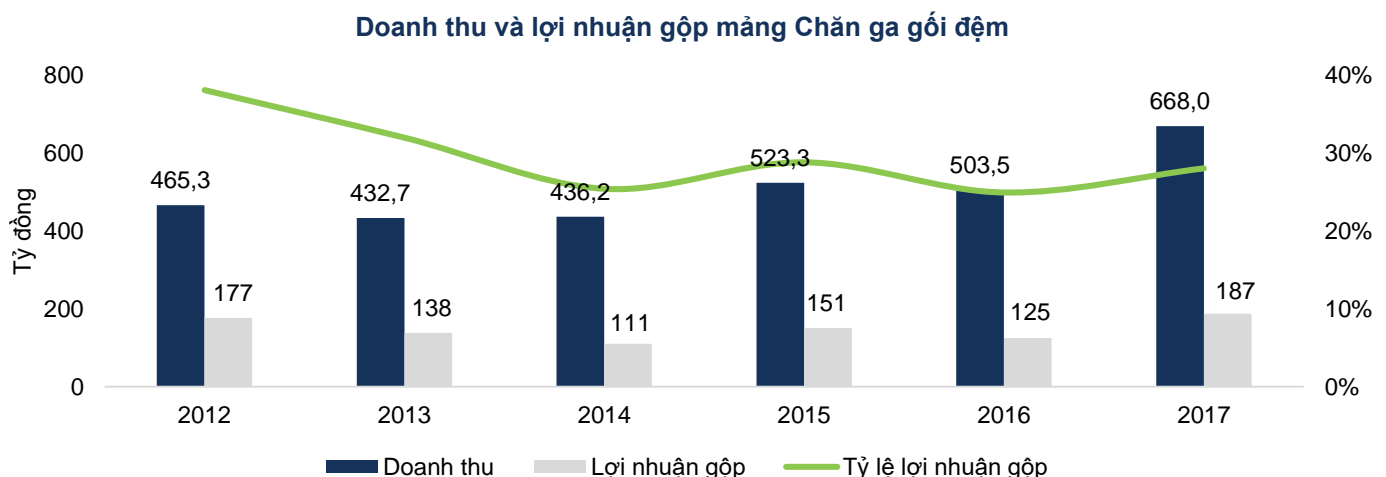
*Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp*

Kết thúc năm tài chính 2017, EVE ghi nhận doanh thu 994 tỷ VNĐ, tăng 15% so với năm 2016 (2016: 866 tỷ VNĐ). Trong đó, mảng chăn ga gối đệm đem lại doanh thu 668 tỷ đồng (chiếm 67%) và mảng bông tấm, bông chăn đem lại doanh thu là 285 tỷ đồng (29%).

### Mảng chăn ga gối đệm

#### EVE là thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực chăn ga gối đệm

EVE tập trung khai thác các dòng sản phẩm đệm bông ép, đệm lò xo và chăn ga gối ở phân khúc trung cấp và cao cấp. Ngoài ra công ty cũng kinh doanh sản phẩm đệm cao su Latex được nhập khẩu từ Bỉ. Trong phân khúc cao cấp, sản phẩm EVE chiếm khoảng 15% thị phần, 43% từ nhập khẩu và 42% từ các thương hiệu nội địa. Trong phân khúc trung cấp, toàn ngành có khoảng 10 doanh nghiệp cạnh tranh tương đối gay gắt, trong đó, EVE chiếm 22% thị phần, dẫn đầu toàn ngành. Trong phân khúc thị trường bình dân, chủ yếu sản phẩm được phân phối tại khu vực các tỉnh, trong đó các sản phẩm của QueenSweet, Singapore, Olympia, Hanvico, Liên Á, Cozin, Thanh Bình, Vikosan, SAMKO và các sản phẩm hàng nhái, hàng giả.

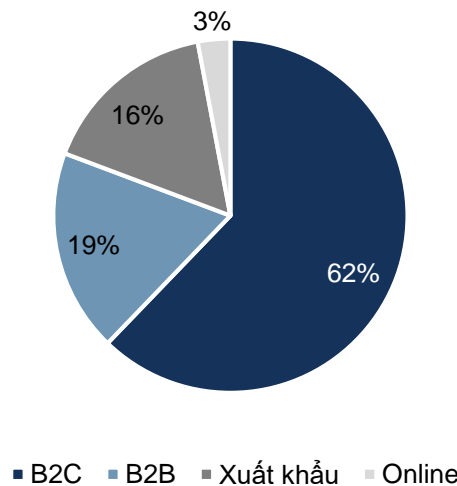


*Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp*

## Mảng bán hàng B2B và xuất khẩu tăng trưởng vượt trội

EVE phân phối sản phẩm chăn ga gối đệm tới khách hàng qua các hình thức B2C, B2B, Online, Xuất khẩu.

**Cơ cấu doanh thu mảng chăn ga gối đệm 2017**



*Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp*

**B2C** là hình thức phân phối qua các đại lý. Đây là kênh phân phối đem lại doanh thu lớn nhất cho EVE. Hiện tại, EVE có 375 đại lý cấp 1 tại Việt Nam (162 đại lý ở miền Bắc và 213 đại lý ở miền Nam). Trong đó có 12 showroom lớn. Hệ thống phân phối rộng là một trong các thế mạnh của EVE trong lĩnh vực chăn ga gối đệm. Trong năm 2017, EVE đã thực hiện các chương trình giảm giá và phát triển thương hiệu Everon Lite tập trung vào giới trẻ, xóa bỏ thương hiệu Edelin tập trung vào phân khúc thấp cấp. Doanh thu mảng B2C tăng trưởng 11,8% (từ 371,3 tỷ đồng 2016 lên 415,3 tỷ đồng 2017).

**B2B** là hình thức bán hàng cho các doanh nghiệp, đối tượng khách hàng mà EVE nhắm tới là các khách sạn 4-5 sao và các khu resort. Đây là mảng được Hanvico (đối thủ cạnh tranh lớn của EVE) tập trung khai thác rất tốt trong các giai đoạn trước, với chính sách chiết khấu cho các đơn vị mua cao vượt trội. Trong những năm gần đây, mặc dù thâm nhập thị trường sau, EVE cũng đã có cải thiện đáng kể về doanh thu mảng B2B với chất lượng sản phẩm phù hợp với các khách sạn 4 - 5 sao và dịch vụ hậu mãi tốt. Cụ thể, doanh thu 2017 tăng bùng nổ từ 79,8 tỷ (2016) lên 123,7 tỷ (2017).

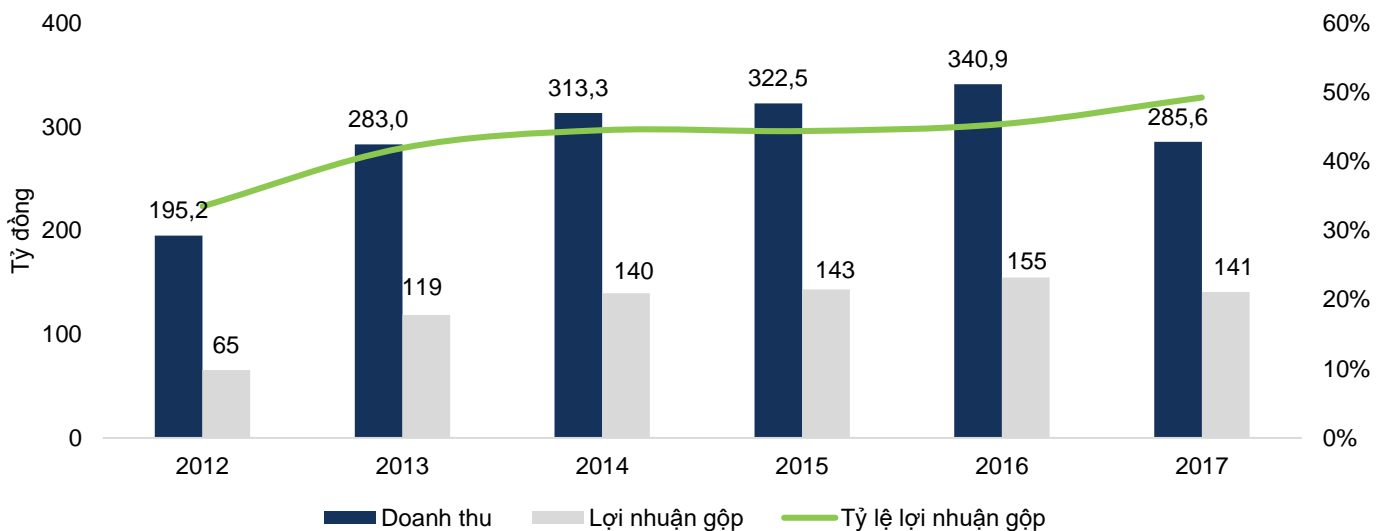
**Thị trường xuất khẩu** của công ty là Hàn Quốc, Nhật Bản, Dubai. Năm 2017 là năm khởi sắc của xuất khẩu chăn ga với tốc độ tăng trưởng lên đến 150%. Trong tương lai, công ty tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu theo hai hướng OEM và xuất khẩu nhãn hiệu tiếp cận các thị trường có yêu cầu cao như Mỹ, Đông Nam Á, Châu Âu.

**Hoạt động bán hàng Online** là kênh bán hàng mới triển khai của EVE. Mặc dù, chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ, kênh bán hàng này thể hiện sự nỗ lực khai thác thị trường bên cạnh các thị trường truyền thống. Trong năm 2017, doanh thu từ bán hàng Online tăng trưởng 127,8% từ mức 8,7 tỷ đồng (2016) lên 19,8 tỷ đồng (2017).

## Màng bông tám, bông chần

Màng bông tám là mảng kinh doanh có biên lợi nhuận rất lớn

**Doanh thu và lợi nhuận gộp mảng bông tám và bông chần**



Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp

Mảng kinh doanh bông tám và bông chần chiếm tỷ trọng 28,3% doanh thu của EVE và đem lại biên lợi nhuận gộp duy trì ở mức xấp xỉ 45% trong 3 năm gần đây. Khách hàng chính của mặt hàng bông tám chủ yếu là các công ty may mặc Hàn Quốc và các công ty may xuất khẩu trong nước. Các công ty may mặc sử dụng sản phẩm được chần để sản xuất áo Jacket, áo thể thao, ghế sofa, thú nhồi bông, chăn-ga-gối-đệm... Rào cản gia nhập lĩnh vực này là khả năng phối trộn tỷ lệ nguyên vật liệu để đạt chất lượng sản phẩm như mong muốn. Do đó, trong nhiều năm liền EVE đã duy trì được lợi thế cạnh tranh vượt trội trong mảng này.

### Tuy nhiên sản phẩm Bông tám và Bông chần đang chịu cạnh tranh gay gắt

Sự hấp dẫn về tỷ lệ lợi nhuận gộp thu hút các đối thủ cạnh tranh gia nhập ngành. Tại thị trường nội địa, các doanh nghiệp dệt may vốn là khách hàng của EVE đã lắp đặt thêm dây chuyền sản xuất các loại bông thông dụng để tự cung ứng bông cho sản xuất, do đó, không cần mua bông từ EVE. Hơn nữa, các doanh nghiệp nội địa này còn sản xuất dư thừa và cung ứng ra thị trường và cạnh tranh trực tiếp với EVE. Bên cạnh đó, các đơn vị sản xuất bông tám mới thành lập với mục đích đón đầu cơ hội từ CPTPP cũng cạnh tranh gay gắt với EVE thông qua việc liên tục hạ giá bán sản phẩm để tìm kiếm khách hàng. Do đó, trong năm 2017, Công ty đã phải hạ giá bán sản phẩm để cạnh tranh với đối thủ, khiến giá bán bình quân sản phẩm bông tám và bông chần giảm 6,5% và 5,9% so với cùng kỳ. Doanh thu và lợi nhuận gộp mảng bông tám và chần bông giảm lần lượt -15% và -10% so với cùng kỳ năm 2016.

### Lợi nhuận sau thuế giảm 44% so với năm 2016, chủ yếu là do các chi phí bất thường

Các chỉ tiêu	2015	2016	2017	Phân loại trừ chi phí bất thường	2017 (đã loại trừ chi phí bất thường)
Lợi nhuận gộp	317	291	330	4,7	335
Lợi nhuận trước thuế	148	113	63	46,3	110
Lợi nhuận sau thuế	114	90	51	40,3	91

Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp

**Chi tiết các khoản mục chi phí bất thường 2017**

Khoản mục	Chi tiết	Số tiền (tỷ VNĐ)
Chi phí giá vốn	Chi phí khấu hao tăng thêm do rút ngắn thời gian khấu hao tại Đồng Nai	4,7
Chi phí bán hàng	Chi phí quảng cáo với nữ diễn viên Kim Tae Hee	9,2
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Trợ cấp cho người Hàn Quốc trước ngày 1/1/2017	6,5
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Dự phòng phải thu của Texpia	25,4
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Chi phí khác	0,5
<b>Tổng cộng</b>		<b>46,3</b>

*Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp*

**Chi phí giá vốn hàng bán:**

Trong năm 2017, nhận thấy tình hình nhà máy Đồng Nai có thể phải di dời khỏi khu đất hiện tại vào năm 2022 do Ban quản lý các khu công nghiệp Đồng Nai có kế hoạch chuyển đổi công năng toàn bộ Khu Công nghiệp Biên Hòa 1 thành Khu Đô thị - Thương mại - Dịch vụ, EVE đã quyết định rút ngắn thời gian khấu hao còn lại của toàn bộ nhà máy. Do đó, chi phí khấu hao trong kỳ tăng lên 4,657 tỷ đồng.

**Chi phí bán hàng:**

Nhằm củng cố thương hiệu, trong năm 2017, EVE đã ký hợp đồng đại diện thương hiệu với nữ diễn viên số 1 Hàn Quốc Kim Tae Hee. Tổng chi phí quảng cáo năm 2017 tăng lên 9,2 tỷ đồng.

**Chi phí quản lý doanh nghiệp:**

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên chủ yếu bao gồm chi phí dự phòng phải thu Công ty Texpia (là công ty liên kết của EVE). Dự kiến khoản dự phòng này sẽ được hoàn nhập trong năm 2018 do EVE dự định sẽ mua lại toàn bộ tài sản của Texpia trong năm 2018. Tính tới 31/12/2017, EVE đã góp 44% vốn điều lệ của Texpia. Nếu tiếp nhận dây chuyền sản xuất và toàn bộ quyền kinh doanh của Texpia, EVE sẽ có cơ hội lớn trong việc mở rộng ngành nghề và kênh phân phối.

**KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018**

Năm 2018, EVE đặt kế hoạch doanh thu hợp nhất đạt 1.170 tỷ đồng (+18% yoy) và lợi nhuận trước thuế đạt 144 tỷ đồng (+31% yoy).

**Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2018 của EVE**

Chỉ tiêu	2017	2018	Tăng trưởng
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>994</b>	<b>1.170</b>	<b>18%</b>
Chăn ga gối đệm	697	775	11%
Bông tắm, bông chăn	298	315	6%
Màng kinh doanh mới	-	80	NA
<b>Lợi nhuận trước thuế (loại trừ yếu tố bất thường)</b>	<b>110</b>	<b>144</b>	<b>31%</b>

*Nguồn: EVE, FPTS tổng hợp*

**Về doanh thu:** Hai ngành hàng sản xuất chính của Công ty là Băng tấm và Chăn ga gối đệm, là những mặt hàng mang tính thời vụ cao. Vào mùa đông (thời gian khoảng từ tháng 9 đến tháng 2 hàng năm) là mùa của các sản phẩm chăn ga gối đệm; còn vào mùa hè (khoảng từ tháng 3 đến tháng 8 hàng năm) là mùa của các sản phẩm băng tấm. Tính tới hết quý 1/2018, doanh thu mảng chăn ga gối đệm đạt 169 tỷ đồng (+68% qoq), mảng băng đạt 59 tỷ đồng (+20% qoq) và mảng khăn đạt 5 tỷ đồng. Với tình hình quý 1 chưa phải là mùa cao điểm của các sản phẩm chăn ga gối đệm và mảng băng, tình hình doanh thu đã tăng trưởng tương đối tốt. Chúng tôi cho rằng, kế hoạch doanh nghiệp đề ra sẽ có khả năng hoàn thành được. Động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ:

**Hoạt động kinh doanh mới dự kiến đem lại 80 tỷ doanh thu trong năm 2018:** EVE dự kiến mở rộng mảng kinh doanh mới bao gồm các sản phẩm trang trí nhà cửa, rèm cửa, khăn tắm. Tham khảo mô hình showroom JYSK, EVE muốn tận dụng hệ thống các showroom và kênh phân phối để bán các sản phẩm trang trí nhà cửa như rèm cửa, khăn tắm bên cạnh các sản phẩm chăn ga gối đệm truyền thống. EVE dự kiến sẽ triển khai phân phối sản phẩm khăn và rèm trước trong Q1-2/2018, sau đó sẽ tiếp tục phân phối các sản phẩm trang trí nhà cửa khác (Home Decor) trong Q3-4/2018. Bắt đầu từ Q1/2018, Công ty đã triển khai phân phối rộng rãi các sản phẩm khăn của Texpia sau khi mua lại toàn bộ nhà máy sản xuất khăn Microfiber của công ty này. Ngoài ra, Công ty còn bổ sung các sản phẩm màn, rèm cuốn vào hệ thống phân phối. Sự bổ sung này tạo ra một gói sản phẩm toàn diện, phù hợp cho thị trường khách sạn và phân khúc trung - cao cấp với nguyên liệu nhập khẩu từ Hàn Quốc, thiết kế bắt mắt và thân thiện với môi trường.

**Mảng chăn ga gối đệm được mở rộng thị trường miền Nam và khai thác kênh bán hàng mới:** Tại thị trường Miền Nam, hiện tại Kyndan đang là sản phẩm được phân phối rộng rãi và rất phổ biến. Các sản phẩm EVE chưa được tiêu dùng nhiều tại thị trường này. Trong năm 2018, Công ty dự định mở mới 30 đại lý quy mô lớn và 5 showroom đồng thời thành lập Viện thiết kế cho thị trường miền Nam để nắm bắt xu hướng thị hiếu người tiêu dùng tại vùng này. Ngoài ra, kênh bán hàng mới mà EVE dự định khai thác là việc bán hàng thông qua hệ thống các siêu thị điện máy. Dự kiến, Công ty sẽ thử nghiệm và nhân rộng hình thức bán hàng này tại cả thị trường miền Bắc.

**Mảng băng tấm, băng chăn tăng trưởng đến từ thị trường xuất khẩu:** Hiện tượng mùa đông lạnh bất thường tại các khu vực Châu Á, Châu Âu và Châu Mỹ vốn là các thị trường tiêu thụ chính cho dòng sản phẩm băng làm áo Jacket của Everpia. Đây là cơ hội tăng trưởng tốt cho sản phẩm băng tấm và băng chăn của công ty.

**Về lợi nhuận:** Kế hoạch lợi nhuận trước thuế 144 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần tăng trưởng từ 11% (2016) lên 12,3% (2017) sẽ khó có khả năng hoàn thành do (1): Chi phí bán hàng lớn khi mở rộng hoạt động tại thị trường miền Nam; (2): Việc tiếp nhận Texpia và phân phối các sản phẩm của Texpia sẽ khó đạt được tỷ lệ lợi nhuận ban đầu lớn như các sản phẩm truyền thống của Everpia.



## Phương án phát hành trái phiếu chuyển đổi tại thị trường nước ngoài

EVE dự kiến phát hành trái phiếu chuyển đổi 12 triệu USD cho Rhinos Việt Nam Convertible Bond Private Investment Fund No.4, (đến từ Hàn Quốc). Lãi suất trái phiếu là 1%/năm nếu chuyển đổi hoặc trong trường hợp trái chủ không thực hiện quyền chuyển đổi, lãi suất là 3,5%/năm. Đây là mức lãi suất rất hấp dẫn và tương đương với lãi suất trái phiếu chuyển đổi mà Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đã phát hành cho Công ty Hàn Quốc này trong tháng 12/2017. Theo thỏa thuận, sau một năm nếu toàn bộ số trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu, EVE sẽ phát hành khoảng 12 triệu cổ phiếu với giá không thấp hơn giá bình quân 20 ngày giao dịch gần thời điểm chuyển đổi và ước tính sẽ sở hữu khoảng 20 - 25% cổ phần, trở thành cổ đông lớn của công ty.

Chỉ tiêu	Trái phiếu chuyển đổi EVE_CB_2018
Thời điểm dự kiến phát hành	2018
Tổng giá trị trái phiếu	12.000.000 USD (mười hai triệu Đô la Mỹ)
Lãi suất	1%/năm, trong trường hợp trái chủ không thực hiện quyền chuyển đổi, lãi suất là 3,5%/năm
Kỳ hạn trái phiếu	5 năm
Thời điểm chuyển đổi	Sau 1 năm kể từ ngày phát hành đến 1 tháng trước thời điểm đáo hạn.
Giá chuyển đổi	Giá chuyển đổi không thấp hơn bình quân 20 ngày giao dịch gần nhất trước thời điểm chuyển đổi
Tỷ lệ chuyển đổi	Bằng mệnh giá trái phiếu/giá chuyển đổi
Đặc điểm đặc biệt của trái phiếu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quyền chọn bán</li> <li>- Quyền đề xuất 1 ứng viên tham gia vào thành viên HĐQT</li> <li>- Quyền chọn mua của cổ đông lớn nhất</li> </ul>
Nhà đầu tư dự kiến	Rhinos Việt Nam Convertible Bond Private Investment Fund No.4, (do một quỹ đầu tư Hàn Quốc quản lý)
Mục đích đợt phát hành	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phát triển các dòng sản phẩm mới</li> <li>- Tăng quy mô hoạt động kinh doanh, cụ thể: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Thanh toán các chi phí mở mới đại lý, showroom</li> <li>✓ Thanh toán chi phí nâng cấp đại lý</li> <li>✓ Thanh toán chi phí thuê đại diện thương hiệu</li> <li>✓ Thanh toán các chi phí PR, marketing</li> </ul> </li> <li>- Đầu tư MMTB, TSCĐ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.</li> </ul>

### Các vấn đề cần lưu ý

- Biến động giá nguyên vật liệu: Chi phí nguyên vật liệu chiếm ~60% chi phí sản xuất của EVE. Biến động giá đầu vào ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp.
- Rủi ro pha loãng cổ phiếu: 12 triệu cổ phiếu EVE phát hành thêm để hoán đổi với quỹ Hàn Quốc (~28% số lượng cổ phiếu đang niêm yết) sẽ làm giảm tỷ lệ sở hữu của cổ đông hiện hữu khoảng 22%.
- Vấn đề quản trị doanh nghiệp:
  - Chủ tịch Hội đồng quản trị EVE (ông Lee Jae Eun) đã từng bị xử phạt hành chính 60.000.000 VNĐ vì vi phạm quy định về quản trị công ty và ngăn ngừa xung đột lợi ích theo Quyết định số 12/QĐ-XPVPHC do vi phạm trách nhiệm và nghĩa vụ về quản trị công ty và quy định về ngăn ngừa xung đột lợi ích. Chi tiết xem tại [đây](#).
  - Quyền lợi của cổ đông nhỏ lẻ: Theo Điều lệ sửa đổi, các cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 10% tổng số cổ phần trở lên mới có quyền biểu quyết được đề cử 01 ứng viên hội đồng quản trị (HĐQT). Tỷ lệ này là 5% theo Điều lệ tổ chức và hoạt động cũ (2016). Như vậy, Điều lệ sửa đổi hạn chế hơn quyền và lợi ích các nhóm cổ đông nhỏ lẻ.

## Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTS coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích FPTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTS có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kỳ ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Tại thời điểm thực hiện báo cáo phân tích, FPTS nắm giữ 42 cổ phiếu EVE và chuyên viên phân tích không nắm giữ cổ phiếu nào của doanh nghiệp này.

**Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại <https://ezsearch.fpts.com.vn> hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức**

Bản quyền © 2010 Công ty chứng khoán FPT

---

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT**  
**Trụ sở chính**

52 Lạc Long Quân, Phường Bưởi  
Quận Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam  
ĐT: (84.24) 37737070/ 2717171  
Fax: (84.24) 37739058

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT**  
**Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh**

Tầng 3, tòa nhà Bến Thành Times  
Square, 136-138 Lê Thị Hồng Gấm, Q1,  
TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.  
ĐT: (84.28) 62908686  
Fax: (84.28) 62910607

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT**  
**Chi nhánh Tp. Đà Nẵng**

100, Quang Trung, P. Thạch Thang,  
Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng  
ĐT: (84.236) 3553666  
Fax: (84.236) 3553888