

Ngành Ô tô

Note Đại hội cổ đông

Tháng 3, 2019

Khuyến nghị **OUTPERFORM**

Giá kỳ vọng (VNĐ) **N/a**

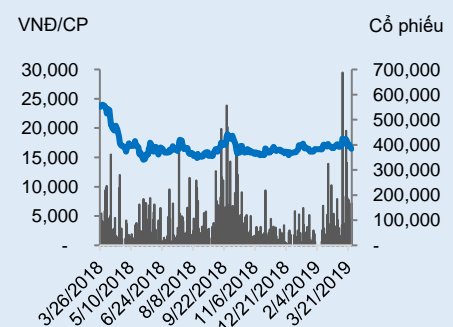
Giá thị trường (26/3/2019) **16.500**

Lợi nhuận kỳ vọng **N/a**

THÔNG TIN CỔ PHẦN

Sàn giao dịch	HSX
Khoảng giá 52 tuần	15.400-18.200
Vốn hóa	576 Tỷ VNĐ
SL cổ phiếu lưu hành	34.879.129
KLGD bình quân 10 ngày	254.472
% sở hữu nước ngoài	12,4%
Room nước ngoài	49%
Giá trị cổ tức/cổ phần	1.500
Tỷ lệ cổ tức/thị giá	9%
Beta	0,5

BIẾN ĐỘNG GIÁ



	YTD	1T	3T	6T
HAX	3,8%	-1,5%	4,4%	-9,8%
VNIndex	8,8%	-2,1%	6,7%	-4,3%

Chuyên viên phân tích

Trần Đăng Mạnh

(84 8) 3914.6888 ext 256

trandangmanh@baoviet.com.vn

CTCP Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh

Ticker: HAX

Reuters: HAX.HM

Bloomberg: HAX VN

Khẳng định vị thế là nhà phân phối xe Mercedes-Benz dẫn đầu tại Việt Nam

- **HAX công bố KQKD 2018 khả quan.** Doanh thu thuần và LNST hợp nhất tăng trưởng đáng kể với tốc độ 24,0% y/y và 19,4% y/y năm 2018.
- **Vươn lên vị thế nhà phân phối xe Mercedes-Benz dẫn đầu tại Việt Nam (MBV).** Doanh số bán xe của HAX năm 2018 là 2.400 chiếc (+24,4% y/y), mở rộng thị phần nhanh chóng lên mức 38,3% năm 2018 từ mức 32,0% năm 2017.
- **Kế hoạch 2019 thận trọng.** Doanh thu thuần và LNST của Công ty mẹ được kỳ vọng tăng trưởng 14,7% y/y và 15,5% y/y trong bối cảnh thị trường xe nhập khẩu CBU khởi sắc, kỳ vọng cạnh tranh ở thị trường xe hạng sang không có nhiều biến động và xe Nissan đã chính thức được phân phối, cũng như nỗ lực tiếp tục mở rộng thị phần của Công ty lên mức 40% năm 2019. Theo đó, chúng tôi đánh giá KHKD 2019 mà Công ty đặt ra là khá thận trọng.
- **Kết quả kinh doanh sơ bộ Q1 2019 khởi sắc.** Tổng doanh số bán hàng ba tháng đầu năm ước tính là 538 chiếc, vượt 18,2% kế hoạch đặt ra.
- **Cổ tức tiền mặt 15% cho năm 2018** tương ứng với suất cổ tức là 8,7% so với giá hiện tại. Phần lợi nhuận giữ lại dự kiến sẽ dùng để mua cổ phiếu quỹ trong thời gian tới để đảm bảo lợi ích của các cổ đông nhỏ lẻ.
- **Kế hoạch phát hành riêng lẻ 10 triệu cổ phiếu (~28% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành) cho cổ đông chiến lược,** chủ yếu dùng để tài trợ hai dự án (1) Xưởng đồng sơn Haxaco Phạm Văn Đồng và (2) Dự án Mercedes-Benz Võ Văn Kiệt (TP. HCM) để đón đầu thị trường xe ô tô hạng sang sôi nổi hơn và nhu cầu cho dịch vụ sửa chữa xe bùng nổ trong những năm tới. Giá phát hành dự kiến là không thấp hơn 16.600 đồng/ cổ phần.
- **Phát hành cổ phiếu thưởng ESOP 2019** (1,74 triệu cổ phần), tương ứng với 4,99% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành, dự kiến sẽ phát hành trong năm.
- **Công ty nhận định thị cạnh tranh của thị trường xe sang sẽ ở mức ổn định năm 2019 do mức độ tập trung cao của thị trường.** Trong khi MBV, Lexus và BMW là ba thương hiệu xe hạng sang chính tại Việt Nam, MBV chiếm hơn 80% thị phần năm 2018. Ngoài ra, MBV cũng có những lợi thế cạnh tranh đáng kể như kinh nghiệm 20 năm tại thị trường Việt Nam, tiềm lực sản xuất xe lắp ráp trong nước, hệ thống phân phối xe chuyên nghiệp. Hai đối thủ còn lại chưa có kế hoạch rõ ràng trong việc phát triển tiềm lực sản xuất xe lắp ráp trong nước cũng như phát triển hệ thống phân phối rộng khắp, dịch vụ bảo trì bảo dưỡng đòi hỏi nhiều thời gian. Vì vậy, cạnh tranh ở thị trường xe hạng sang tại Việt Nam năm 2019 sẽ ở mức hợp lý.
- **Ngoài ra, BLĐ cũng tập trung giải thích những vấn đề khác,** bao gồm (1) Cơ chế tiền thưởng từ hãng MBV, (2) Việc đa dạng hóa sản phẩm và phân

khúc hoạt động với sự tham gia của xe Nissan, (3) Hợp tác phân phối xe VinFast, và (3) Khoản phải thu của Công ty mẹ tăng đột biến.

Quan điểm đầu tư: HAX là nhà phân phối ủy quyền đã vươn lên dẫn đầu với thị phần gia tăng nhanh chóng lên mức 38,3% của thị trường xe Mercedes-Benz tại Việt Nam. Theo quan điểm của chúng tôi, HAX đang ở vị thế tốt để đón đầu thị trường ô tô hạng sang khởi sắc hơn, nhờ vào những lợi thế cạnh tranh sau (1) Thị phần vượt trội so với các nhà phân phối ủy quyền khác của MBV tại Việt Nam, kỳ vọng tiếp tục mở rộng lên mức 40% năm 2019 từ mức 38,3% năm 2018; (2) Thị trường xe hạng sang có mức tập trung cao khi MBV chiếm hơn 80% thị phần năm 2018 trong khi cạnh tranh dự kiến sẽ ở mức ổn định năm 2019. Bên cạnh đó, MBV cũng đang thực hiện chiến lược trẻ hóa danh mục sản phẩm và ra mắt nhiều mẫu xe mới trong tháng 7-8 năm nay hỗ trợ tăng trưởng thị phần của xe MBV nói chung tại thị trường Việt Nam. Nỗ lực của Công ty trong việc đa dạng hóa danh mục và phân khúc sản phẩm khi chính thức phân phối xe Nissan từ đầu năm nay và đang cho kết quả khả quan. Đánh giá **OUTPERFORM**. Giả định Công ty hoàn thành kế hoạch 2019 là mức mà chúng tôi tin rằng Công ty có thể tự tin đạt được, HAX đang giao dịch tại mức P/E forward 2019 cơ bản và pha loãng lần lượt là 4,8 lần và 6,5 lần, khá hấp dẫn so với mức trung bình P/E trượt của các công ty cùng ngành là 8,0 lần. Tuy nhiên, chúng tôi cũng lưu ý rằng cổ phiếu HAX thường giao dịch ở một mức discount nhất định so với các công ty cùng ngành trong 3 năm qua (bình quân 20%). *Rủi ro cần lưu ý:* (1) Rủi ro pha loãng, (2) Gia tăng cạnh tranh giữa ba nhà phân phối xe ủy quyền của MBV làm yếu đi vị thế của HAX, (3) Lợi nhuận phụ thuộc lớn vào khoản thưởng từ hãng MBV, và (4) Sức mua xe yếu hơn kỳ vọng.

HAX vươn lên dẫn đầu trong ba nhà phân phối ủy quyền của MBV

Công ty Cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh (HAXACO; HOSE: HAX) là nhà phân phối ủy quyền của Mercedes-Benz (MBV) tại Việt Nam. Trong khi MBV chiếm khoảng 3% thị phần xe ô tô tại Việt Nam năm 2018, Công ty đang sở hữu 38.3% thị phần của MBV tại Việt Nam. Các mảng kinh doanh cốt lõi của Công ty bao gồm (1) Kinh doanh xe MBV và (2) Dịch vụ sửa chữa xe. Ngoài ra, Công ty cũng cung cấp các hoạt động phụ trợ khác như cung cấp bảo hiểm xe, dịch vụ cứu hộ và cho thuê xe.

Duy trì tăng trưởng mặc dù thấp hơn dự kiến

Doanh thu thuần và LNST hợp nhất kiểm toán của Công ty năm 2018 là 4.756 tỷ (+24,0% y/y) và 98,6 tỷ (+16,9% y/y). Trong đó, chúng tôi nhận thấy động lực tăng trưởng của kết quả kinh doanh khả quan này chủ yếu được thúc đẩy bởi tăng trưởng tốt của hai mảng kinh doanh cốt lõi (1) Mảng kinh doanh xe tăng 22,9% y/y và (2) Dịch vụ sửa xe tăng 36,4% y/y.

Hình 1: Kết quả kinh doanh chính của HAX năm 2018

	Đơn vị	2017A	2018A	Tăng trưởng
Xe bán	Xe	1.929	2.400	24,4%
Xe sửa chữa	Lượt xe	17.357	22.520	29,7%
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.834	4.756	24,1%
LNTT	Tỷ đồng	110	125	13,1%
LNST	Tỷ đồng	84	98	16,4%

Mảng kinh doanh xe MBV (93,2% tổng doanh thu 2018): dẫn đầu thị trường phân phối xe MBV và củng cố biên lợi nhuận gộp. Năm 2018, doanh thu từ kinh doanh xe đạt 4.431 tỷ đồng (+22,9% y/y), thúc đẩy bởi doanh số bán hàng vững chắc hơn ở mức 2.400 chiếc (+24,4% y/y). Hưởng lợi từ việc thiếu nguồn cung 8 tháng đầu năm 2018, cơ cấu doanh số bán hàng thay đổi với tỉ lệ xe lắp ráp trong nước (CKD) chiếm hơn 80% tổng doanh số. Với cơ cấu bán hàng tốt hơn cùng với tăng cường năng lực thương thảo, Công ty cải thiện BLN gộp cao hơn, tương đồng với xu hướng của thị trường và các nhà phân phối khác mà chúng tôi quan sát được. Vì vậy, BLN gộp năm 2018 của mảng này đạt mức cao là 4,4%, vượt xa mức trung bình 2013-2017 là 2,8%.

Dịch vụ sửa chữa xe (6,3% tổng doanh thu 2018): tăng trưởng mạnh mẽ, biên lợi nhuận cao. Trong giai đoạn 2013-2018, tốc độ tăng trưởng kép của mảng này là 24,4%/ năm, trong khi tốc độ tăng trưởng của số lượng xe sử dụng dịch vụ của Công ty là 23,3%. Hiện tại, HAX sở hữu 3 cơ sở có công suất sửa chữa và bảo dưỡng lên tới 200 chiếc/ ngày. Năm 2018, doanh thu từ sửa chữa xe và bán phụ tùng là 301,6 tỷ đồng (+36,4% y/y), thúc đẩy chính bởi gia tăng số lượng xe (+34,3% y/y). Bên cạnh đó, BLN gộp là khả quan ở mức 12,1%, hơn hẳn mức trung bình 2013-2017 là 9,7%.

LNST hợp nhất của Công ty là 98,6 tỷ (+16,9% y/y) hỗ trợ bởi (1) BLN gộp cao hơn nhờ vào BLG của mảng bán xe cao hơn và cơ cấu khả quan hơn; (2) Chi phí hoạt động (bán hàng và quản lý doanh nghiệp) và tài chính ở mức hợp lý.

Kết quả sơ bộ Q1 2019: Khả quan

Kết quả bán hàng ba tháng đầu năm khả quan, vượt kế hoạch đặt ra theo tháng; Lượng xe tồn lâu ngày ở mức thấp. Theo đó, doanh số tháng 1 là 226 chiếc (vượt 16% so với KH là 191 chiếc), tháng 2 là 98 chiếc (vượt 17% KH là 84 chiếc, mặc dù là tháng ít ngày và có tới một tuần nghỉ lễ Tết âm lịch), tháng 3 dự kiến đạt 218 chiếc (vượt 21% KH là 180 chiếc). Hàng tồn kho lâu ngày (> 4 tháng) tính đến ngày 22/03/2019 ở mức khá thấp 9 chiếc (~3% tổng lượng xe tồn).

Kế hoạch tăng trưởng 2019 thận trọng

Trong bối cảnh nguồn cung xe CBU phục hồi trở lại trong năm 2019 và kế hoạch tiếp tục mở rộng thị phần lên 40% năm 2019 cũng như đóng góp của việc phân phối xe Nissan, chúng tôi nhận thấy cả Ban lãnh đạo đặt kế hoạch kinh doanh cho năm 2019 khá thận trọng. Theo đó, doanh thu thuần và LNST của Công ty mẹ tăng trưởng 14,7% và 15,5% năm 2019.

Hình 2: Kế hoạch kinh doanh 2019 của Công ty mẹ

Tỷ đồng	2019F	2018A	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	5.600	4.882	14,7%
LNTT	152	132	15,4%
LNST	122	105	15,5%

Những phát triển chính năm 2019

Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược. Công ty đang có kế hoạch phát hành riêng lẻ 10 triệu cổ phiếu (tương đương 28% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành) cho cổ đông chiến lược với giá phát hành không thấp hơn giá mua cổ phiếu quỹ đợt gần đây ở mức không cao hơn 16.600 đồng/ cổ phần. Theo BLĐ, vốn tăng được sẽ dùng để tài trợ hai dự án lớn của Công ty như sau:

- (1) Dự án xưởng đồng sơn Haxaco Phạm Văn Đồng (TP. HCM): Công ty cho biết tất cả các đại lý BMV tại Việt Nam đều đang ở mức quá tải, trong khi số lượng xe dự kiến sẽ quay lại sử dụng dịch vụ trong những năm tới sẽ tăng trưởng mạnh. Trong khi, xưởng đồng sơn Điện Biên Phủ mới được nâng cấp gần đây cũng đã ở mức quá tải có lúc không thể nhận được thêm xe. Doanh thu tăng trưởng mạnh sau khi nâng cấp lên mức 12 tỷ đồng năm 2018 so với mức 5 tỷ các năm trước. Dự án xưởng đồng sơn Haxaco Phạm Văn Đồng đã được trình và chấp thuận bởi hãng, dự kiến hoàn thành sớm vào tháng 6 2019 nếu quá trình phát hành riêng lẻ thành công. Tổng vốn đầu tư dự kiến là 20 tỷ đồng, tổng diện tích khoảng 5.000 m².
- (2) Dự án Mercedes-Benz Võ Văn Kiệt (TP. HCM) theo tiêu chuẩn 2020 của hãng và là đại lý lớn nhất ở Việt Nam sau khi khảo sát thực tế thị trường ở các nước phát triển hơn như Hàn Quốc và Thái Lan. Công ty dự định mua một mảnh đất 6.000 m² và cho biết đã có đối tác. Với phát triển này, Công ty kỳ vọng sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn, mở rộng thị phần và tăng trưởng kết quả kinh doanh trong những năm tới.

Bên cạnh, Công ty cũng cho biết công ty cũng có những giải pháp tăng vốn khác nếu việc phát hành riêng lẻ không thuận lợi, bao gồm (1) Phát hành trái phiếu doanh nghiệp, hoặc (2) Vay nợ ngân hàng (đã được ngân hàng chấp thuận sau khi trình nghiên cứu khả thi của các dự án). Mặc dù rủi ro pha loãng là hiện hữu với việc phát hành riêng lẻ, chúng tôi vẫn đánh giá cao hơn với việc phát hành riêng lẻ, với sự kỳ vọng Công ty sẽ minh bạch hơn cùng với đóng góp của cổ đông chiến lược vào hoạt động phát triển kinh doanh của Công ty trong những năm tới cũng như giảm áp lực lãi vay và rủi ro đối với cơ cấu vốn so với hai giải pháp còn lại.

Cổ tức tiền mặt 15% cho năm 2018. ĐHCĐ 2019 đã thông qua chính sách cổ tức năm 2018 là tiền mặt với tỉ lệ 15% với tổng số tiền chi cổ tức tiền mặt năm 2018 không vượt quá 52,5 tỷ đồng. BLĐ cho biết thêm phần lợi nhuận chưa phân phối chuyển sang 2019 khả năng sẽ dùng để tiếp tục mua cổ phiếu quỹ trong thời gian tới khi cần thiết nhằm bảo đảm lợi ích của các cổ đông.

Phát hành cổ phiếu thưởng ESOP 2019. ĐHCĐ 2019 đã thông qua chương trình phát hành ESOP cho người lao động với số lượng cổ phiếu tối đa dự kiến phát hành là 1,74 triệu (tương đương 4,99% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành). Theo đó, việc phát hành dự kiến trong năm 2019 sau khi được chấp thuận của Ủy ban Chứng khoán và thời gian hạn chế chuyển nhượng là 1 năm.

Những diễn biến khác

Công ty giải thích cơ chế tiền thưởng của hãng MBV. Trong khi chúng tôi hiểu rằng những nhà phân phối ủy quyền của BMV tại Việt Nam sẽ tạo lợi nhuận qua hai nguồn (i) chiết khấu trực tiếp: BMV cung cấp chiết khấu trực tiếp ngang bằng cho các nhà phân phối, và (ii) tiền thưởng: tính toán dựa trên sự kết hợp của doanh số bán được, giá bán hàng niêm yết của MBV, nhưng không phải giá bán hàng thực sự của các nhà phân phối, cùng với các yếu tố khác bao gồm chất lượng dịch vụ và phản hồi từ khách hàng. Công ty nhấn mạnh rằng tiền thưởng của BMV sẽ là trung bình theo tỉ trọng bán hàng của mỗi mẫu xe, điều này nói lên rằng nếu một mẫu xe có kết quả không tốt sẽ kéo kết quả chung xuống, thậm chí có thể làm Công ty trượt kế hoạch của hãng trong quý và làm biến động kết quả kinh doanh của Công ty trong quý đó. Theo Công ty, thời gian đặt hàng xe nhập khẩu nguyên chiếc cho tới khi xe về tới Việt Nam thường là 6 tháng, đôi lúc chậm hơn hoặc sớm hơn cũng làm ảnh hưởng đến kết quả trong quý. Do đó, kết quả chung của năm sẽ phản ánh đúng hơn tình hình hoạt động của Công ty.

Cạnh tranh sẽ vẫn ở mức ổn định do thị trường xe sang tại Việt Nam ở mức tập trung cao. BLĐ cho biết thị trường xe sang tại Việt Nam có mức độ tập trung cao với ba nhà cung cấp chính là Mercedes-Benz, Lexus, và BMW. MBV đã chiếm đến 80% thị phần của thị trường xe sang và có khả năng lắp ráp và kinh nghiệm khoảng 20 năm tại thị trường Việt Nam, trong khi Lexus và BMW chưa có kế hoạch lắp ráp tại Việt Nam rõ ràng. Theo đó, BLĐ kỳ vọng sẽ chưa có sự thay đổi lớn nào về mặt cạnh tranh trong năm 2019 khi mở rộng lắp ráp, mạng lưới bán hàng, nhân lực, và đội ngũ bảo hành, bảo dưỡng đòi hỏi nhiều thời gian. Ngoài ra, Công ty cũng cho biết sẽ có nhiều mẫu xe đẹp mắt của BMW sẽ được ra mắt vào tháng 7-8 năm nay.

Đa dạng hóa sản phẩm và thâm nhập vào phân khúc xe trung cấp Nissan cho kết quả khả quan trong ba tháng đầu năm, với doanh số đạt 70 xe. Việc mở rộng phân phối xe Nissan

được thực hiện bởi công ty con là CTCP Cơ khí Ô tô Cần Thơ với showroom có diện tích 452 m² và xưởng có diện tích 4.282 m² tại Cần Thơ. BLĐ cho biết HAX hiện đang sở hữu 85,89% tại công ty con này và sẵn sàng mua thêm nếu các cổ đông khác bán. Công ty đặt kế hoạch doanh số năm 2019 là 700 chiếc và LNST ở mức 5 tỷ đồng.

Sẽ cân nhắc lại cơ hội phân phối xe VinFast. BLĐ cho biết sẽ cân nhắc lại cơ hội phân phối xe VinFast vì các lý do chính sau đây (1) VinFast cần thời gian để lấy được niềm tin của khách hàng với các sản phẩm của mình cũng như cạnh tranh với các hãng xe truyền thống; và (2) VinFast đã mua lại GM (Chevrolet) nên sở hữu hệ thống phân phối của hãng này cùng với hệ thống bất động sản thương mại toàn quốc của Vingroup, nên việc HAX mở thêm showroom bán xe VinFast có vẻ sẽ không mang lại hiệu quả cao. Tuy nhiên, HAX cho biết sẽ vẫn còn nhiều thương thảo với VinFast.

Khoản phải thu của Công ty mẹ tăng đột biến chủ yếu do tài trợ công ty con mua xe cho thuê. Khoản phải thu của Công ty mẹ tăng đột biến chủ yếu do tài trợ Công ty con – Công ty cổ phần sản xuất, thương mại và dịch vụ ô tô PTM (HAX sở hữu 90%). Cụ thể, HAX với ưu thế có thể vay ngân hàng với lãi suất tốt hơn so với PTM nên đã vay để tài trợ bán cho PTM 100 xe để mở rộng trong mảng mới là cho thuê xe. Về mặt tích cực, động thái này phần nào đã hỗ trợ cho tăng trưởng doanh thu của HAX trong năm 2018. Tuy nhiên, trong bối cảnh xu hướng lãi suất gia tăng năm 2019, Công ty có vẻ quan ngại hiệu quả hoạt động của mảng cho thuê xe và cho rằng có thể sẽ thu hẹp mảng này lại trong năm nay.

Quan điểm đầu tư

HAX là nhà phân phối ủy quyền đã vươn lên dẫn đầu với thị phần gia tăng nhanh chóng lên mức 38,3% của thị trường xe Mercedes-Benz tại Việt Nam. Theo quan điểm của chúng tôi, HAX đang ở vị thế tốt để đón đầu thị trường ô tô hạng sang khởi sắc hơn, nhờ vào những lợi thế cạnh tranh sau (1) Thị phần vượt trội so với các nhà phân phối ủy quyền khác của MBV tại Việt Nam, kỳ vọng tiếp tục mở rộng lên mức 40% năm 2019 từ mức 38,3% năm 2018; (2) Thị trường xe hạng sang có mức tập trung cao khi MBV chiếm hơn 80% thị phần năm 2018 trong khi cạnh tranh dự kiến sẽ ở mức ổn định năm 2019. Bên cạnh đó, MBV cũng đang thực hiện chiến lược trẻ hóa doanh mục sản phẩm và ra mắt nhiều mẫu xe mới trong tháng 7-8 năm nay hỗ trợ tăng trưởng thị phần của xe MBV nói chung tại thị trường Việt Nam. Nỗ lực của Công ty trong việc đa dạng hóa danh mục và phân khúc sản phẩm khi chính thức phân phối xe Nissan từ đầu năm nay và đang cho kết quả khả quan. Đánh giá **OUTPERFORM**. Công ty hoàn thành kết hoạch 2019 là mức mà chúng tôi tin rằng Công ty có thể tự tin đạt được, HAX đang giao dịch tại mức P/E forward 2019 cơ bản và pha loãng lần lượt là 4,8 lần và 6,5 lần, khá hấp dẫn so với mức trung bình P/E trượt của các công ty cùng ngành là 8,0 lần. Tuy nhiên, chúng tôi cũng lưu ý rằng cổ phiếu HAX thường giao dịch ở một mức discount nhất định so với các công ty cùng ngành trong 3 năm qua (bình quân 20%). *Rủi ro cần lưu ý:* (1) Rủi ro pha loãng, (2) Gia tăng cạnh tranh giữa ba nhà phân phối xe ủy quyền của MBV làm yếu đi vị thế của HAX, (3) Lợi nhuận phụ thuộc lớn vào khoản thưởng từ hãng MBV, và (4) Sức mua xe yếu hơn kỳ vọng.

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Kết quả kinh doanh				
Đơn vị (tỷ VND)	2015	2016	2017	2018
Doanh thu thuần	1.821	2.880	3.833	4.756
Giá vốn	1.768	2.780	3.688	4.526
Lợi nhuận gộp	52	100	146	230
Doanh thu tài chính	0	1	0	0
Chi phí tài chính	5	12	36	43
Lợi nhuận sau thuế	29	78	84	99

Bảng cân đối kế toán				
Đơn vị (tỷ VND)	2015	2016	2017	2018
Tiền & khoản tương đương tiền	23	41	69	121
Các khoản phải thu ngắn hạn	59	191	345	656
Hàng tồn kho	253	390	629	590
Tài sản cố định hữu hình	61	112	293	345
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-
Tổng tài sản	442	861	1.476	1.817
Nợ ngắn hạn	311	554	1.083	1.361
Nợ dài hạn	1	1	4	4
Vốn chủ sở hữu	130	305	390	453
Tổng nguồn vốn	442	861	1.476	1.817

Chỉ số tài chính				
Chỉ tiêu	2015	2016	2017	2018
Chỉ tiêu tăng trưởng				
Tăng trưởng doanh thu (%)	49,3%	58,1%	33,1%	24,1%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (%)	72,9%	170,7%	8,1%	17,0%
Chỉ tiêu sinh lời				
Lợi nhuận gộp biên (%)	2,9%	3,5%	3,8%	4,8%
Lợi nhuận thuần biên (%)	1,6%	2,7%	2,2%	2,1%
ROA (%)	8,4%	12,0%	7,2%	6,0%
ROE (%)	24,9%	35,8%	24,3%	23,4%
Chỉ tiêu cơ cấu vốn				
Tổng nợ/Tổng tài sản (%)	0,70	64,5%	73,6%	75,1%
Tổng nợ/Tổng vốn chủ sở hữu (%)	2,39	182,1%	278,9%	301,3%
Chỉ tiêu trên mỗi cổ phần				
EPS (đồng/cổ phần)	2.591	5.479	3.610	2.815
Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)	11.738	21.448	16.690	12.932

TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Tôi, chuyên viên **Trần Đăng Mạnh**, xin khẳng định hoàn toàn trung thực và không có động cơ cá nhân khi thực hiện báo cáo này. Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo này được thu thập từ những nguồn tin cậy và đã được **tôi** xem xét cẩn thận. Tuy nhiên, **tôi** không đảm bảo tính đầy đủ cũng như chính xác tuyệt đối của những thông tin nêu trên. Các quan điểm, nhận định trong báo cáo này chỉ là quan điểm riêng của cá nhân **tôi** mà không hàm ý chào bán, lôi kéo nhà đầu tư mua, bán hay nắm giữ chứng khoán. Báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và nhà đầu tư chỉ nên sử dụng báo cáo phân tích này như một nguồn tham khảo. **Cá nhân tôi** cũng như **Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt** sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước nhà đầu tư cũng như đối tượng được nhắc đến trong báo cáo này về những tổn thất có thể xảy ra khi đầu tư hoặc những thông tin sai lệch về doanh nghiệp.

Báo cáo này là một phần tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, tất cả những hành vi sao chép, trích dẫn một phần hay toàn bộ báo cáo này phải được sự đồng ý của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

LIÊN HỆ

Phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bộ phận Phân tích Ngành & Doanh nghiệp

Lưu Văn Lương

Phó Giám đốc khối

luuvanluong@baoviet.com.vn

Nguyễn Thu Hà

Ngân hàng, Bảo hiểm

nguyenthuha@baoviet.com.vn

Chế Thị Mai Trang

Thép, Phân bón

chethimai trang@baoviet.com.vn

Nguyễn Tiến Dũng

Công nghệ thông tin

nguyentientung@baoviet.com.vn

Nguyễn Bình Nguyên

Cao su tự nhiên

nguyenbinhnguyen@baoviet.com.vn

Phạm Lê An Thuận

Dược, Thủy sản

phamleanthuan@baoviet.com.vn

Lê Đăng Phương

Phó Giám đốc khối

ledangphuong@baoviet.com.vn

Nguyễn Chí Hồng Ngọc

Bất động sản

nguyenchihongngoc@baoviet.com.vn

Lê Thanh Hòa

Điện

lethanhhoa@baoviet.com.vn

Trương Sỹ Phú

Ô tô & Phụ tùng, Dệt may

truongsyphu@baoviet.com.vn

Thái Anh Hào

Hạ tầng, Nước

thaianhhao@baoviet.com.vn

Ngô Trí Vinh

Hàng tiêu dùng

ngotrivinh@baoviet.com.vn

Trần Đăng Mạnh

Xây dựng

trandangmanh@baoviet.com.vn

Bộ phận Vĩ mô & Thị trường

Phạm Tiến Dũng

Phó Giám đốc khối

phamtien.dung@baoviet.com.vn

Trần Hải Yến

Chuyên viên vĩ mô

tranhaiyen@baoviet.com.vn

Trần Xuân Bách

Phân tích kỹ thuật

tranxuanbach@baoviet.com.vn



Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính:

- 72 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Tel: (84 24) 3 928 8080

Chi nhánh:

- Tầng 8, 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. HCM
- Tel: (84 28) 3 914 6888