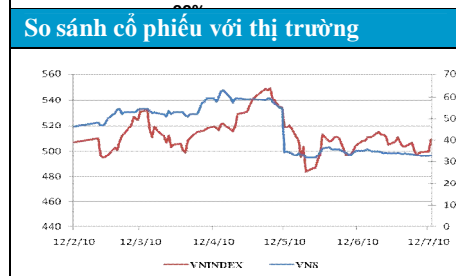
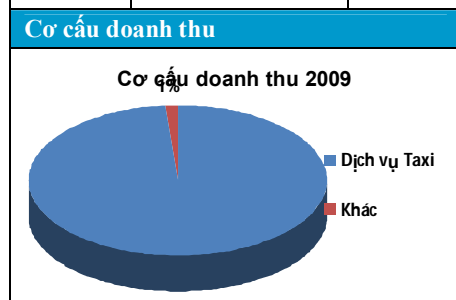


Ngày 13/07/2010	
Giá đóng cửa	33,000
P/E 2010	5.2x
Giá mục tiêu	45,000

Ngành	Vận tải
Vốn điều lệ (tỷ VND)	300
Vốn hóa thị trường (tỷ VND)	990
Sở hữu nước ngoài	7%
Sở hữu nhà nước	9%
Tỷ lệ HĐQT	26%

Khuyến nghị gần nhất		
Ngày xuất bản	Giá đóng cửa tại ngày ra khuyến nghị	Khuyến nghị



Tên công ty	CÔNG TY CỔ PHẦN ÁNH DƯƠNG (VNS)
Khuyến nghị	MUA

Khuyến nghị đầu tư

Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam (VNS) là doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ vận tải bằng xe taxi (thương hiệu TAXI VINASUN), du lịch, nhà hàng, ăn uống và bất động sản. Trong đó mảng kinh doanh taxi đem về doanh thu và lợi nhuận cao nhất cho VNS (chiếm 98.55% cơ cấu doanh thu năm 2009).

Kết quả kinh doanh 2009 của công ty khá khả quan, doanh thu đạt 1,068 tỷ đồng tăng trưởng 29% so với mức 828 tỷ đồng doanh thu đạt được năm 2008, lợi nhuận sau thuế đạt 107 tỷ đồng cao hơn gần gấp đôi so với 56 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái.

EPS năm 2009 của VNS đạt 5,636 đồng, ước tính EPS năm 2010 công ty sẽ đạt 6,305 đồng tính trên 30 triệu cổ phiếu. Chúng tôi khuyến nghị các nhà đầu tư lựa chọn mức giá hợp lý MUA VÀO đối với cổ phiếu VNS cho mục tiêu đầu tư trung và dài hạn với mức giá mục tiêu là 45,000 đồng.

Những điểm chú ý

- ✓ Với hơn 7 năm trong ngành, VNS đã rất thành công trong việc xây dựng thương hiệu Taxi Vinasun. Dịch vụ tốt và giá cả phải chăng nhanh chóng giúp VNS chiếm lĩnh thị trường phía Nam, đặc biệt tại địa bàn TP.HCM, Bình Dương và Đồng Nai với thị phần lần lượt là 42%, 60% và 60%.
- ✓ Nhìn chung, hiệu suất sinh lời của VNS khá cao và tăng trưởng đều qua các năm thể hiện hiệu quả kinh doanh của VNS khá tốt.
- ✓ Hiện tại, Vinasun đã hoàn thành việc đầu tư 550 xe Innova G, đạt 61% kế hoạch đầu tư xe nâng tổng số xe kinh doanh hiện tại của công ty lên 3,396 chiếc.
- ✓ Ngoài lĩnh vực hoạt động chính, VNS còn nhiều dự án bất động sản như: Trung tâm thương mại Tân Đà, dự án chung cư quận 8...
- ✓ VNS đặt mục tiêu năm 2010 đạt 1,481.15 tỷ đồng tổng doanh thu, tăng 38.6% so với doanh thu thực hiện năm 2009, lợi nhuận sau thuế 173.59 tỷ đồng tăng 61.5% so với lợi nhuận sau thuế thực hiện cùng kỳ năm ngoái. Theo ước tính của chúng tôi, công ty có nhiều khả năng vượt kế hoạch.

Chỉ tiêu	Q4-09	Q1-2010	Q2-2010F	Q3-2010F	Q4-2010F	2009	2010F
Doanh thu thuần(triệu đồng)	305,813	369,010	372,904	373,073	394,642	1,068,603	1,509,628
Tăng trưởng	29.9%	56.8%	50.5%	33.4%	29.0%	29.0%	41.3%
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu	16.8%	16.9%	16.8%	15.2%	15.2%	17.5%	16.0%
Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu	9.8%	10.4%	9.6%	7.9%	7.9%	10.3%	9.0%
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	48,505	38,710	44,553	128,367	40,586	143,820	252,216
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	35,973	29,032	33,415	96,276	30,439	107,466	189,162
Tăng trưởng	195.9%	69.7%	10.4%	299.1%	-15.4%	92.7%	76.0%
EPS (Đồng)	1,887	968	1,114	3,209	1,015	5,636	6,305

GIỚI THIỆU CÔNG TY



Công ty cổ phần Ánh Dương Việt Nam được thành lập vào năm 1995, cổ phần hóa vào tháng 7/2003 và chính thức giao dịch trên sàn HOSE vào ngày 29/7/2008 với 17 triệu cổ phiếu.

Lĩnh vực kinh doanh taxi chiếm 98,55% cơ cấu doanh thu của công ty.

VNS hiện chiếm trên 42% thị phần tại Tp. HCM, 60% tại Bình Dương và trên 60% tại Đồng Nai.

Tên công ty : Công ty cổ phần Ánh Dương Việt Nam

Mã giao dịch: VNS

Sàn GD: HOSE

Tên viết tắt : VINASUN CORP

Địa chỉ : 306, Điện Biên Phủ, Phường 22, Quận Bình Thạnh, TP HCM.

Điện thoại : (84.8) 38.277.178 – (84.8) 38.27.27.27

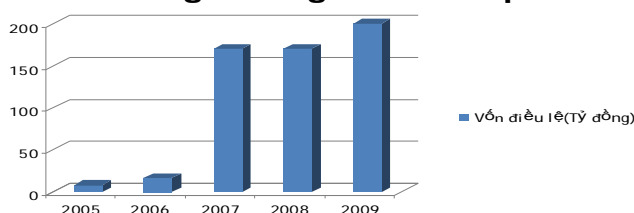
Website : www.Vinasuncorp.com

1. Lịch sử hình thành và phát triển:

Công ty cổ phần Ánh Dương Việt Nam tiền thân là Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Lữ hành Tư Vấn Đầu Tư Ánh Dương Việt Nam, được thành lập vào năm 1995, cổ phần hóa vào tháng 7/2003 và chính thức giao dịch trên sàn HOSE vào ngày 29/7/2008 với 17 triệu cổ phiếu.

Tính đến cuối năm 2009, vốn điều lệ của công ty là 200 tỷ đồng và vốn chủ sở hữu là 703.4 tỷ đồng. hán 5/2010, VNS phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông tỷ lệ 2:1 nâng vốn điều lệ hiện nay của công ty lên 300 tỷ đồng.

Tăng trưởng vốn điều lệ



2. Hoạt động kinh doanh chính:

Công ty cổ phần Ánh Dương chuyên cung cấp các dịch vụ vận tải bằng xe taxi (thương hiệu TAXI VINASUN), du lịch, nhà hàng, ăn uống, bất động sản. Trong đó mảng kinh doanh taxi đem về doanh thu và lợi nhuận cao nhất cho VNS (chiếm 98,55% cơ cấu doanh thu năm 2009), các lĩnh vực khác đang trong giai đoạn phát triển.

Bắt đầu hoạt động vào cuối tháng 1/2003, Taxi Vinasun không ngừng phát triển liên tục và nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường kinh doanh tại Tp. HCM, Bình Dương, và Đồng Nai.

Số lượng xe qua các năm

Năm	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Số lượng xe (chiếc)	300	525	670	1,085	1,356	2,171	2,846

3. Vị thế của công ty trong ngành:

Tính đến cuối năm 2009, với hơn 2,440 xe đang hoạt động trên địa bàn Tp HCM thì VNS chiếm khoảng 23% tổng số lượng taxi lưu hành trên toàn thành phố. Nhưng nếu xét theo doanh thu (bình quân 1,320,000 đồng/xe/ngày), VNS hiện chiếm trên 42% thị phần tại Tp. HCM, như vậy hoạt động kinh doanh của VNS khá hiệu quả so với các doanh nghiệp khác trong ngành. Đồng thời, VNS cũng chiếm 60% thị phần tại Bình Dương và trên 60% tại Đồng Nai.

PHÂN TÍCH NGÀNH

Hiện tại, có hơn khoảng 40 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh dịch vụ taxi ở các tỉnh phía Nam.

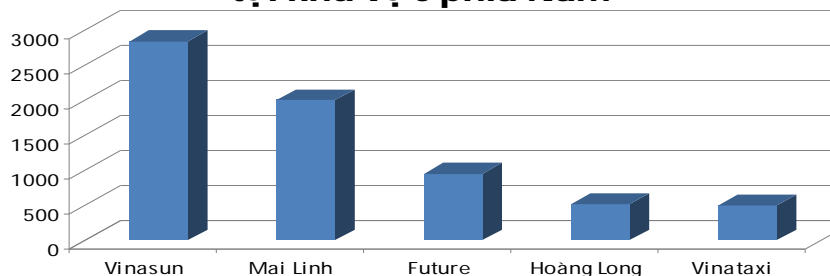
Qua quá trình phân tích trên, ngành taxi còn nhiều tiềm năng phát triển và hiện nay chưa đáp ứng đủ nhu cầu.

Kể từ ngày 1/6/2010, chỉ cho phép các doanh nghiệp thay thế một xe cũ bằng một xe mới, không được đăng ký thêm xe cho đến khi có quy định mới.

Hiện tại, Vinasun đã hoàn thành việc đầu tư 550 xe Innova G, nâng tổng số xe kinh doanh hiện tại của công ty là 3,396 chiếc.

Hiện tại, có hơn khoảng 40 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh dịch vụ taxi ở các tỉnh phía Nam như Mai Linh, Vinasun, Hoàng Long, Future, Happy... Trong đó, Mai Linh và Vinasun chiếm hơn 80% thị phần.

Số lượng xe của các hãng hoạt động tại khu vực phía Nam



(số liệu năm 2009)

Nhu cầu dịch vụ taxi sẽ gia tăng cùng với tốc độ tăng trưởng kinh tế, quá trình đô thị hóa và sự gia tăng dân số ở các đô thị lớn. Hiện nay theo số liệu thống kê tại TP HCM, 1 chiếc taxi phục vụ trung bình 1,000 người, trong khi đó tại thành phố Singapore là 200 người/1 chiếc taxi.

Ngành taxi còn nhiều tiềm năng phát triển và hiện nay số lượng taxi trong cả nước chưa đáp ứng đủ nhu cầu đi lại bằng phương tiện taxi ngày càng tăng của người dân, tuy nhiên ngành còn 1 số hạn chế sau:

- Đường xá còn chật hẹp, tình trạng kẹt xe vẫn tiếp diễn, đây là rào cản lớn cho sự phát triển của ngành.
- Giá xe tương đối cao nên khó giảm giá thành và cần nhiều vốn để đầu tư.
- Chịu ảnh hưởng lớn bởi giá nguyên liệu.

Khó khăn lớn cho ngành taxi ở TP. HCM hiện nay là TP vừa thông qua chính sách hạn chế số lượng taxi lưu thông trên địa bàn TP: theo quy hoạch phát triển giao thông vận tải TP.HCM tầm nhìn đến năm 2020, giai đoạn 2010 – 2015 số lượng taxi dự kiến chỉ 9,500 xe. Tuy nhiên mới tính đến quý 1/2010 con số trên đã lên đến 12,551 xe, xấp xỉ chỉ tiêu năm 2020 là 12,700 xe. Vì vậy, vừa qua Sở Giao thông vận tải đã chỉ đạo trung tâm Quản lý và điều hành vận tải hành khách công cộng chốt số xe taxi đang hoạt động của từng doanh nghiệp đến hết ngày 31/5/2010. Theo quy định này, kể từ ngày 1/6/2010, chỉ cho phép các doanh nghiệp thay thế một xe cũ bằng một xe mới chứ không được đăng ký thêm xe cho đến khi có quy định mới.

Theo nhận định của chúng tôi, chính sách này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch tăng thêm 1,000 xe trong năm 2010 của công ty, tuy nhiên sẽ không ảnh hưởng nhiều đến doanh thu do VNS có thể nâng cao hiệu suất của đội xe đồng thời có thể hạn chế được đối thủ cạnh tranh trong ngành.

Hiện tại, Vinasun đã hoàn thành việc đầu tư 550 xe Innova G, đạt 61% kế hoạch đầu tư xe nâng tổng số xe kinh doanh hiện tại của công ty lên 3,396 chiếc.

PHÂN TÍCH CẠNH TRANH

PHÂN TÍCH SWOT

Hiện nay, mức độ cạnh tranh trong ngành khá cao, nhưng với chiến lược phát triển đúng đắn, VNS đã rất thành công trong việc xây dựng thương hiệu Taxi Vinasun.

Dịch vụ tốt và giá cả phải chăng đã nhanh chóng giúp VNS vượt qua các đối thủ trong ngành và chiếm lĩnh thị trường phía Nam, đặc biệt tại Tp HCM, Bình Dương và Đồng Nai.

Điểm mạnh

- Vinasun Taxi là một thương hiệu mạnh tại thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai với mức độ nhận biết trên 95%.
- Hệ thống tổng đài phủ sóng toàn bộ TP. HCM, Bình Dương, Đồng Nai, vì vậy luôn đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng.
- Đội ngũ tài xế giàu kinh nghiệm, nhiệt tình, nắm rõ địa bàn.
- Có 1 hệ thống khách hàng ổn định gồm hơn 600 công ty, xí nghiệp sử dụng taxi card của công ty.

Điểm yếu

- Số lượng nhân viên tăng lên nhanh chóng nên đào tạo không kịp nhu cầu phát triển.
- Tình hình kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi giá nhiên liệu do không thể chuyển toàn bộ biến động giá nhiên liệu cho khách hàng.

Cơ hội

- Tiềm năng phát triển của ngành cũng như nhu cầu sử dụng dịch vụ taxi còn rất cao.

Thách thức

- Sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành.
- Chính sách hạn chế số lượng taxi lưu thông trên địa bàn TP. HCM.

PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG

Kết thúc năm 2009, VNS đạt 1,068.6 tỷ doanh thu và 107.4 tỷ lợi nhuận sau thuế tăng lần lượt 29.03% và 92.68% so với cùng kỳ năm 2008.

1. Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận:

Chỉ tiêu tăng trưởng	2007	2008	2009
Doanh Thu	84.06%	69.94%	29.03%
Lợi nhuận sau thuế	1,243.77%	5.61%	92.68%

Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của VNS tăng trưởng mạnh qua các năm. Đặc biệt năm 2008, 2009 khi nền kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, hầu hết các doanh nghiệp đều có mức tăng trưởng thấp, tuy nhiên VNS vẫn đạt được mức tăng trưởng cao trong doanh số và lợi nhuận. Giai đoạn năm 2007 – 2009, tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bình quân đạt lần lượt 48% và 43% năm.

Nhìn chung, hiệu suất sinh lời của VNS khá cao và tăng trưởng đều qua các năm thể hiện sự kinh doanh khá hiệu quả của VNS.

Giai đoạn 2007 – 2009, tỷ lệ nợ trong tổng tài sản có dự gia tăng qua các năm, từ 20.63% lên 45.63%.

Hầu hết tỷ trọng các loại chi phí trên doanh thu của công ty đều có xu hướng giảm qua các năm thể hiện sự quản lý chi phí hiệu quả của công ty.

Kết thúc năm 2009, VNS đạt 1,068.6 tỷ doanh thu và 107.4 tỷ lợi nhuận sau thuế, tăng lần lượt 29.03% và 92.68% so với cùng kỳ năm 2008. Nguyên nhân là do công ty gia tăng số lượng xe hoạt động từ 2,171 xe năm 2008 lên 2,846 xe năm 2009, đồng thời cước taxi cũng tăng 5% so với năm 2008.

2. Khả năng sinh lời:

	2006	2007	2008	2009
LN gộp / DT	15.22%	12.00%	12.38%	17.50%
LN HKKD / DT	2.06%	3.21%	4.08%	10.29%
LNST / DT	1.48%	10.84%	6.73%	10.06%
ROE	24.49%	9.74%	10.42%	15.09%
ROA	1.45%	7.73%	5.91%	8.21%

Nhìn chung, hiệu suất sinh lời của VNS khá cao trong giai đoạn 2007 - 2009 thể hiện sự kinh doanh khá hiệu quả của VNS. Lợi nhuận gộp năm 2009 được cải thiện đáng kể, tăng từ 12.38% năm 2008 lên 17.5% năm 2009 do giá cước tăng 5% và giá xăng giảm hơn 3% so với năm 2008.

3. Cơ cấu nguồn vốn:

	2007	2008	2009
Tỷ lệ nợ (%)	20.63%	43.26%	45.63%
Tỷ lệ Nợ/VCSH(%)	26.00%	76.24%	83.92%
Nợ ngắn hạn/ Tổng nợ	42.83%	16.57%	8.16%

Giai đoạn 2007 – 2009, tỷ lệ nợ trong tổng tài sản có sự gia tăng qua các năm, từ 20.63% lên 45.63% vì trong giai đoạn này VNS tăng cường đầu tư vào đội xe cũng như các dự án bất động sản, và hầu hết các khoản nợ của VNS đều là nợ dài hạn.

4. Phân tích chi phí:

	2006	2007	2008	2009
GVHB/ DTT	84.78%	88.00%	87.62%	82.50%
Chi phí bán hàng/DTT	1.28%	0.43%	0.56%	0.43%
Chi phí QLDN/DTT	4.24%	3.96%	3.60%	3.57%

Hầu hết tỷ trọng chi phí giá vốn, bán hàng và quản lý doanh nghiệp trên doanh thu của công ty đều có xu hướng giảm qua các năm thể hiện khả năng quản lý chi phí hiệu quả của công ty. Cụ thể:

Giá vốn hàng bán/ DT giảm từ 84.78% năm 2006 xuống còn 82.5% năm 2009. Tỷ lệ này bao gồm chi phí tiền lương, chi phí nhiên liệu, khấu hao...trong đó chi phí nhiên liệu biến động khá mạnh và chiếm 25% cơ cấu giá vốn. Tuy nhiên giá nhiên liệu tăng ảnh hưởng không nhiều đến VNS vì doanh nghiệp có thể tăng giá cước do mức độ tập trung trong ngành khá cao (VNS và Mai Linh chiếm hơn 80% thị phần phía Nam vì vậy rất dễ thoát thuận tăng giá cước).

Chi phí bán hàng/ DT giảm từ 1.28% năm 2006 xuống còn 0.43% năm 2009, chi phí quản lý doanh nghiệp/ DT giảm từ 4.24% xuống còn 3.57% năm 2009, chi phí lãi vay/ DT giảm từ 7.65% năm 2006 xuống còn 3.42% năm 2009.

TRIỂN VỌNG KINH DOANH

Ngoài lĩnh vực hoạt động chính, VNS còn nhiều dự án bất động sản như: Trung tâm thương mại Tân Đà, dự án chung cư quận 8...

Trung tâm thương mại Tân Đà



Dự án Làng biệt thự xanh VINASUN



* Các dự án kinh doanh bất động sản của Vinasun:

Trung tâm Thương mại Tân Đà: đây là dự án đầu tư và kinh doanh thương mại siêu thị, dịch vụ hội nghị, tiệc cưới gồm: 1 tầng hầm, 1 trệt, 4 lầu và 1 sân thượng với tổng diện tích xây dựng là 7,005.34 m². Dự kiến hoàn thành và đưa vào kinh doanh trong quý 4/2010. Lãi sau thuế của dự án dự kiến khoảng 712,000 USD.

Dự án Chung cư Quận 8: Toạ lạc trên đường Trương Đình Hội, Dự án Chung cư Quận 8 bao gồm 2 block chung cư quy mô 168 căn hộ, với 1 tầng hầm, 1 trệt, 12 tầng lầu và sân thượng. Diện tích sàn xây dựng trên 17,000m². Dự án đang trong giai đoạn hoàn tất hồ sơ pháp lý, dự kiến lãi sau thuế do bán các căn hộ khoản 16 tỷ đồng và thu nhập mỗi năm do cho thuê khu thương mại và các dịch vụ khác là 1.5 tỷ đồng.

Dự án Làng biệt thự xanh VINASUN (Tây Bắc Củ Chi): là khu dân cư biệt thự sinh thái hiện đại và sang trọng. Trên diện tích 200 ha, những ngôi biệt thự tiện nghi trong môi trường trong lành như các khu resort... Nhu cầu vốn đầu tư khoảng 48 triệu USD. Hiện dự án đã hoàn thành quy hoạch chi tiết và tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý và kỹ thuật để nhận Giấy phép đầu tư.

Kế hoạch năm 2010:

VNS đặt mục tiêu năm 2010 đạt 1,481.15 tỷ đồng tổng doanh thu, tăng 38.6% so với doanh thu thực hiện năm 2009, lợi nhuận sau thuế 173.59 tỷ đồng tăng 61.5% so với lợi nhuận sau thuế thực hiện cùng kỳ năm ngoái.

Qua phân tích tình hình tài chính cũng như triển vọng kinh doanh của công ty, năm 2010, VNS sẽ hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra, doanh thu dự kiến đạt khoảng 1,509.6 tỷ, lợi nhuận sau thuế đạt 189.1 tỷ tương đương tăng lần lượt 41.3% và 76% so với doanh thu và lợi nhuận thực hiện năm 2009.

Lợi nhuận tăng trưởng mạnh trong năm 2010 chủ yếu đến từ lợi nhuận bán mảnh đất Thủ Khoa Huân, ước tính VNS sẽ lãi khoảng 90 tỷ đồng từ khu đất này và dự kiến sẽ hạch toán trong quý III/2010.

Ngoài ra, nếu các dự án khác được hoạch toán doanh thu và lợi nhuận vào năm 2010 thì kết quả kinh doanh công ty sẽ còn có nhiều thay đổi tích cực.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CÔNG TY CỔ PHẦN ÁNH DƯƠNG

Đơn vị: triệu VND

Kết quả kinh doanh	2006	2007	2008	2009	2010F
Doanh thu thuần	264,754	487,315	828,160	1,068,603	1,509,628
Giá vốn hàng bán	224,470	428,818	725,639	881,627	1,268,102
Lợi nhuận gộp	40,284	58,497	102,521	186,976	241,526
Chi phí bán hàng	3,391	2,087	4,669	4,549	8,861
Chi phí quản lý	11,230	19,276	29,785	38,119	52,300
Lợi nhuận tài chính	-20,208	-21,493	-34,269	-34,310	-45,088
Lợi nhuận thuần HĐKD	5,454	15,641	33,798	109,998	135,277
Lợi nhuận khác	93	57,972	44,258	33,822	116,939
Lợi nhuận trước thuế	5,547	73,614	78,056	143,820	252,216
Thuế thu nhập	1,617	20,803	22,283	36,354	63,054
Lợi nhuận sau thuế	3,930	52,810	55,773	107,466	189,162
EPS	2,456	3,106	3,433	5,636	6,305

Cân đối kế toán	2006	2007	2008	2009	2010F
<u>Tổng tài sản</u>	270,735	683,419	943,518	1,309,615	1,766,859
Tài sản ngắn hạn	18,226	147,662	61,446	136,190	167,260
Tiền	5,700	97,634	8,627	59,257	82,172
Khoản phải thu	5,397	28,545	28,616	52,147	51,553
Hàng tồn	168	150	279	903	1,222
Đầu tư dài hạn	0	2,400	2,400	2,400	13,247
Tài sản cố định	225,344	372,670	666,247	962,313	1,303,972
<u>Tổng nợ</u>	254,689	141,004	408,164	597,556	803,470
Nợ ngắn hạn	54,400	60,385	67,640	48,772	60,986
Khoản phải trả	49,100	59,385	57,640	48,772	63,987
Nợ dài hạn	200,289	80,619	340,524	548,784	742,484
Nợ khác	0	0	0	0	0
<u>Vốn chủ sở hữu</u>	16,046	542,415	535,354	712,059	963,388
Vốn điều lệ	16,000	170,000	170,000	200,000	300,000
Lợi nhuận giữ lại	46	31,970	25,518	63,735	215,064
<u>Nguồn vốn</u>	270,735	683,419	943,518	1,309,615	1,766,859

Lưu chuyển tiền tệ	2006	2007	2008	2009	2010F
Tiền từ HĐKD	65,490	127,508	139,664	159,277	541,154
1. Lợi nhuận sau thuế	3,930	52,810	55,773	107,466	189,162
2. Khấu hao	51,624	112,910	117,340	115,680	130,456
3. Thay đổi về vốn kinh doanh	-11,797	-80,507	-99,541	-114,496	171,959
4. Tiền mặt kinh doanh khác	21,733	42,295	66,092	50,627	49,577
Tiền đầu tư	-122,975	-221,129	-415,051	-376,541	-662,788
1. Chi vốn đầu tư	-123,764	-281,884	-467,085	-456,415	-803,382
2. FCF	-58,274	-154,376	-327,421	-297,138	-262,228
3. Đầu tư bằng nguồn tiền khác	789	63,155	52,034	79,874	140,594
Tiền hoạt động tài chính	62,970	185,555	186,371	267,894	144,549
1. Chi cổ tức	0	-4,046	-43,898	-30,698	-37,832
2. Chi quản lý tài chính khác	62,970	189,601	230,269	298,592	182,381
Phát sinh tiền mặt trong kỳ	5,485	91,934	-89,016	50,630	22,915
Tiền mặt đầu kỳ	215	5,700	97,634	8,627	59,257
Tiền mặt cuối kỳ	5,700	97,634	8,627	59,257	82,172

Phân tích tỷ lệ	2006	2007	2008	2009	2010F
Tăng trưởng(%)					
Doanh thu		84.06%	69.94%	29.03%	41.27%
Lợi nhuận gộp		45.21%	75.26%	82.38%	29.17%
Lợi nhuận kinh doanh		186.78%	116.09%	225.46%	22.98%
Lãi sau thuế		1243.77%	5.61%	92.68%	76.02%
Phân tích khả năng lợi nhuận (%)					
Tỷ lệ lợi nhuận biên	15.22%	12.00%	12.38%	17.50%	16.00%
Tỷ lệ LN HĐKD/doanh thu	2.06%	3.21%	4.08%	10.29%	8.96%
Tỷ lệ lãi sau thuế/doanh thu	1.48%	10.84%	6.73%	10.06%	12.53%
ROA	1.45%	7.73%	5.91%	8.21%	10.71%
ROE	24.49%	9.74%	10.42%	15.09%	19.64%
Khả năng thanh toán					
Tỷ lệ nợ / VCSH	1587.24%	26.00%	76.24%	83.92%	83.40%
Tỷ lệ nợ / Tổng tài sản	94.07%	20.63%	43.26%	45.63%	45.47%
Tỷ lệ nợ NH/ Tổng nợ	21.36%	42.83%	16.57%	8.16%	7.84%
Phân tích tỷ lệ khác					
Số ngày tồn kho	0	0	0	0	0
Số ngày phải thu	7	21	12	18	12
Số ngày phải trả	48	4	13	3	5

KHUYẾN CÁO

Nội dung bản tin này do Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC) cung cấp chỉ mang tính chất tham khảo. Mặc dù mọi thông tin đều được thu thập từ các nguồn tin đáng tin cậy, nhưng MNSC không đảm bảo tuyệt đối độ chính xác của thông tin và không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ vấn đề nào liên quan đến việc sử dụng bản tin này.

Các ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tham khảo chứ không mang tính chất mời chào mua hay bán và nắm giữ bất cứ cổ phiếu nào.

Báo cáo này là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC). Không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối báo cáo này vì bất cứ mục đích nào nếu không có sự đồng ý của MNSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn khi trích dẫn các thông tin trong báo cáo này.

LIÊN HỆ

PHÒNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIỀN NAM

Địa chỉ: 28 – 30 – 32, Nguyễn Thị Nghĩa, Q.1, Tp.HCM

Tel: (848) 2556518 – Fax (848) 2556519

Email: ppt-mnsc@miennamstocks.com.vn

Website : www.mnsc.vn