

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ Ô TÔ HÀNG XANH (HOSE: HAX)

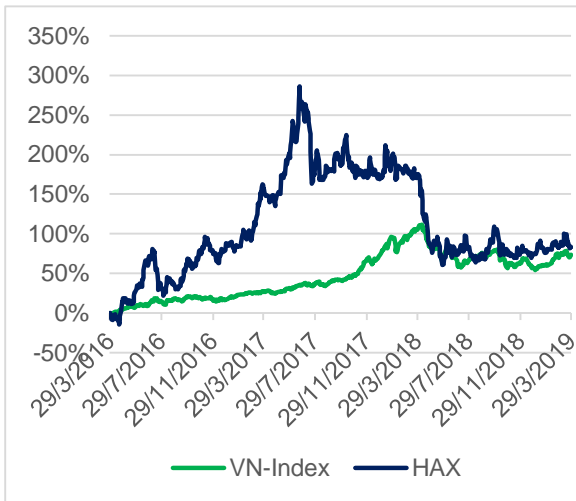
Nguyễn Hưng Thiên Đức

Chuyên viên Tư vấn Đầu tư

Email: ducnht@fpts.com.vn

Điện thoại: (+84.28) – 6290 8686 - Ext: 8930

Biến động giá cổ phiếu HAX và VN-Index



Thông tin giao dịch	Ngày
29/03/2019	
Giá hiện tại (đồng/cp)	16.600
Giá cao nhất 52 tuần (đồng/cp)	23.970
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng/cp)	14.600
Số lượng CP niêm yết (triệu cp)	35,013
Số lượng CP lưu hành (triệu cp)	34,879
KLGD trung bình 52 tuần (cp/phiên)	99.780
Vốn hóa (tỷ đồng)	579
EPS trailing 12 tháng (lần)	2.815
P/E trailing 12 tháng (đồng/cp)	5,7

CẬP NHẬT ĐHCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018

Doanh thu năm 2018 đạt 4.756 tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2017, hoàn thành 92% kế hoạch 2018, với đóng góp chính từ mảng kinh doanh xe Mercedes-Benz (chiếm 93% tổng doanh thu). Lợi nhuận sau thuế đạt 98,2 tỷ đồng, tăng 16,5% so với năm 2017, hoàn thành 85% kế hoạch đề ra.

(1) Doanh thu tăng trưởng: nhờ vào số lượng xe Mercedes-Benz bán ra tăng 24,4% so với năm 2017, đạt 2.400 xe. Lượng xe sửa chữa tăng 29,7% so với năm 2017, đạt 22.520 lượt xe. Năm 2018, CTCP Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh (HAXACO) vươn lên dẫn đầu trong hệ thống đại lý phân phối Mercedes-Benz tại Việt Nam với thị phần bán xe hơn 38%.

(2) Lợi nhuận sau thuế tăng 16,5% so với năm 2017: Mặc dù tiền thưởng đạt chỉ tiêu từ Mercedes-Benz năm 2018 giảm hơn 20% so với năm 2017, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng, nhưng nhờ biên lợi nhuận gộp cải thiện, đặc biệt mảng kinh doanh xe tăng từ 3,1% năm 2017 lên 4,4% năm 2018 đã giúp LNST tăng 16,5%.

Kế hoạch phát hành cổ phiếu: Công ty sẽ phát hành riêng lẻ 10 triệu cổ phiếu và HĐQT được ủy quyền lựa chọn phương thức phát hành, nhà đầu tư chiến lược, giá bán (không thấp hơn 10.000 đồng/cp) và 1,74 triệu cổ phiếu ESOP giá 10.000 đồng/cp. Tiền thu được từ phát hành sẽ được dùng để đầu tư, mở rộng showroom và xưởng sửa chữa.

Cổ tức năm 2018: Công ty sẽ chi trả cổ tức bằng tiền 1.500 đồng/cp. Tỷ suất cổ tức/thị giá đạt 9%.

2. Hoạt động đầu tư của HAXACO

Tháng 6/2019, xưởng đồng sơn¹ Phạm Văn Đồng, TP.HCM dự kiến đi vào hoạt động với tổng diện tích xây dựng khoảng 5.000m².

HAXACO lên phương án đầu tư và mở rộng showroom Võ Văn Kiệt, TP.HCM trở thành showroom lớn nhất Việt Nam theo tiêu chuẩn Mar2020 của Mercedes-Benz trước năm 2020.

3. Kế hoạch kinh doanh 2019 của công ty mẹ

Doanh thu: 5.600 tỷ đồng, tăng 14,7% so với năm 2018. Lợi nhuận sau thuế: 121,84 tỷ đồng tăng 15,5% so với năm 2018.

Số lượng xe bán: 2.740 xe, tăng 14% so với năm 2018. Số lượng xe sửa chữa: 26.450 lượt xe, tăng 17% so với năm 2018.

¹ **Làm đồng sơn ô tô** là một trong những kỹ thuật quan trọng giúp tân trang lại vẻ đẹp bên ngoài cho ô tô. Kỹ thuật làm đồng sơn xe giúp cho chỗ thân vỏ bị hư được trơn láng, chống ăn mòn trở lại và trả lại cho thân vỏ hình dáng chuẩn ban đầu.

Tổng quan doanh nghiệp

Tên	Công ty cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh
Địa chỉ	235/18 Điện Biên Phủ, phường 15, quận Bình Thạnh, TP.HCM
Doanh thu chính	Kinh doanh mua/bán xe ô tô
Chi phí chính	Giá thu mua xe từ MBV, chi phí nhân công
Lợi thế cạnh tranh	Bề dày kinh nghiệm trên 20 năm trong lĩnh vực kinh doanh xe ô tô
Rủi ro chính	Lợi nhuận phụ thuộc vào chính sách của Mercedes-Benz Việt Nam

Với những thành quả đạt được trong năm 2018, cùng với triển vọng tăng trưởng của ngành nói chung và của Mercedes nói riêng, Công ty lên chính sách quản lý chặt chẽ hàng tồn kho, đề ra chính sách thường vượt kế hoạch cho các chi nhánh rất chi tiết. Chúng tôi dự phóng Công ty có thể vượt 5% về chỉ tiêu doanh thu, đạt 5.782 tỷ đồng nhưng LNST ước đạt 95% kế hoạch, tương đương 115 tỷ đồng.

Khuyến nghị đầu tư vào cổ phiếu HAX

Với mức giá cổ phiếu 16.600 đồng/cp, HAX đang được giao dịch ở mức P/E khoảng 5,7x, chúng tôi cho rằng mức giá này khá hấp dẫn so với triển vọng của doanh nghiệp trong năm 2019. Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu HAX với giá mục tiêu **21.760 đồng/cp**.

Luận điểm đầu tư

- ✓ Triển vọng tiêu thụ xe Mercedes tăng nhờ tầng lớp trung lưu và thượng lưu ở Việt Nam ngày càng tăng.
- ✓ Hiệp định EVFTA có triển vọng giảm thuế nhập khẩu ô tô và linh kiện sản xuất ô tô từ Châu Âu giúp giá xe Mercedes sẽ cạnh tranh hơn so với các đối thủ.
- ✓ Mở rộng kinh doanh thêm phân khúc xe phổ thông - Nissan, đa dạng hóa sản phẩm tạo tiềm năng tăng trưởng mới.

Rủi ro và các yếu tố cần theo dõi

- ✓ Thị trường ô tô ngày càng cạnh tranh hơn giữa các hãng xe sang với thương hiệu mạnh, uy tín như Mercedes, BMW, Lexus,...
- ✓ Lợi nhuận phụ thuộc vào tiền thưởng và chính sách từ Mercedes-Benz Việt Nam.
- ✓ Rủi ro pha loãng cổ phiếu khi phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược: việc phát hành như trên mang lại rủi ro pha loãng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nếu tốc độ tăng trưởng lợi nhuận không bù đắp được tốc độ tăng vốn.

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

Lịch sử hình thành



- Ngày 15/10/1999 Công ty Cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh (viết tắt là HAXACO) là doanh nghiệp được cổ phần hóa từ Công ty cơ khí Ô tô Sài Gòn (nay là Tổng Công ty Cơ khí Giao thông vận tải Sài Gòn TNHH MTV) với vốn điều lệ là 4.500.000.000 đồng.
- Ngày 11/08/2004: Công ty Cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh chính thức trở thành nhà phân phối đầu tiên của Mercedes-Benz tại Việt Nam.
- Ngày 26/12/2006 công ty bắt đầu niêm yết với mã HAX trên sàn giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh.
- HAXACO đang sở hữu 4 showroom phân phối xe Mercedes cùng 4 xưởng sửa chữa: Showroom Haxaco Điện Biên Phủ, Showroom Haxaco Võ Văn Kiệt, Showroom Haxaco Láng Hạ và Showroom Haxaco Kim Giang.
- Tháng 7/2018, Haxaco đã ký hợp đồng hợp tác đại lý kinh doanh xe Nissan và đến tháng 12/2018, Showroom Nissan tại Cần Thơ đã đi vào hoạt động.
- Năm 2018 là năm đầu tiên trong vòng gần 10 năm qua, Haxaco vươn lên vị trí dẫn đầu các đại lý phân phối xe Mercedes-Benz tại Việt Nam. Thị phần bán xe của HAXACO đạt 38%.

Nguồn: HAX, FPTS tổng hợp

Công ty con và công ty liên kết

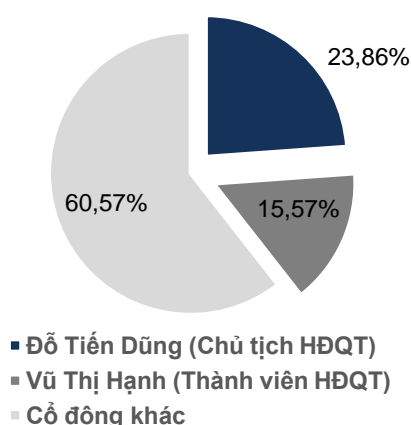
Bảng 1: Danh sách công ty con

Tên	Địa chỉ trụ sở chính	Hoạt động kinh doanh	Tỷ lệ vốn góp
Công ty Cổ phần Cơ khí Ô tô Cần Thơ	Số 102 Cách Mạng Tháng Tam, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ	Kinh doanh mua/bán và dịch vụ sửa chữa xe Nissan.	85,9%
Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại và Dịch vụ Ô tô PTM	Số 256 đường Kim Giang, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội	Kinh doanh mua/bán phụ tùng ô tô. Cho thuê xe phục vụ các khách sạn lớn.	92,7%

Nguồn: HAX, FPTS Tổng hợp

Cơ cấu cổ đông

Biểu đồ 1: Cơ cấu cổ đông của HAX (tính đến ngày 31/12/2018)



Tính đến ngày 31/12/2018, cổ đông lớn nhất của HAX là ông Đổ Tiến Dũng- Chủ tịch HĐQT, kiêm TGD, nắm giữ 23,86% số cổ phiếu, tiếp đến là bà Vũ Thị Hạnh- vợ ông Dũng với tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu là 15,57%. Tổng số cổ phần nắm giữ bởi ông Dũng và người có liên quan tại HAXACO là 45,7%.

Ông Đổ Tiến Dũng khởi đầu là một nhân viên bán hàng của Công ty Liên danh sản xuất ô tô Hòa Bình VMC và trải qua nhiều vị trí như Trưởng phòng Kinh doanh tại Công ty Toyota Hoàn Kiếm, Toyota Giải Phóng. Tháng 5/2013, ông Dũng đảm nhận vị trí TGD HAXACO. Đến tháng 4/2016 thì trở thành Chủ tịch HĐQT sau khi SAMCO hoàn tất thoái vốn.

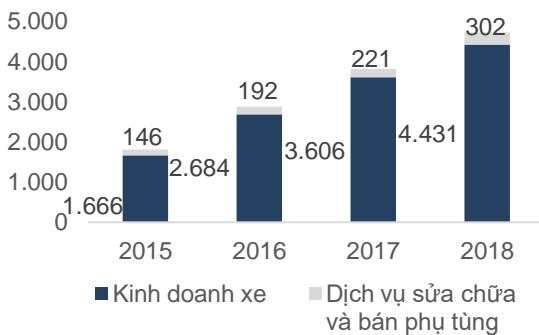
Nguồn: HAX, FPTS tổng hợp

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

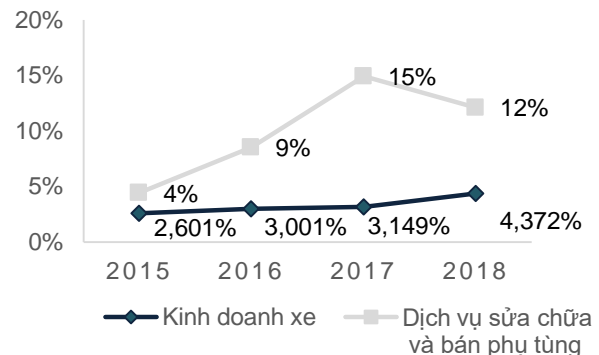
Công ty Cổ phần Dịch vụ Ô tô Hàng Xanh là nhà phân phối ủy quyền của Mercedes-Benz tại Việt Nam, hoạt động ở 2 lĩnh vực chính:

- (1) Kinh doanh mua/bán xe ô tô
- (2) Dịch vụ sửa chữa và bán phụ tùng

Biểu đồ 2: Cơ cấu doanh thu HAX 2015 - 2018 (tỷ đồng)



Biểu đồ 3: Tỷ suất lợi nhuận gộp từng mảng kinh doanh 2015 - 2018

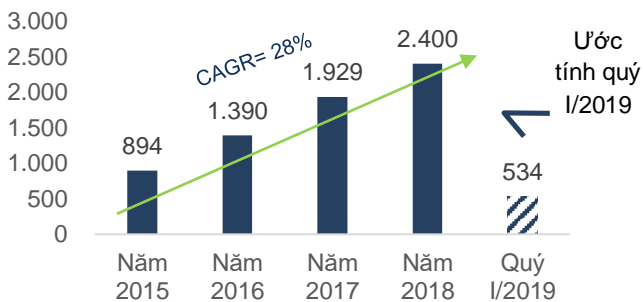


Nguồn: HAX, FPTST tổng hợp

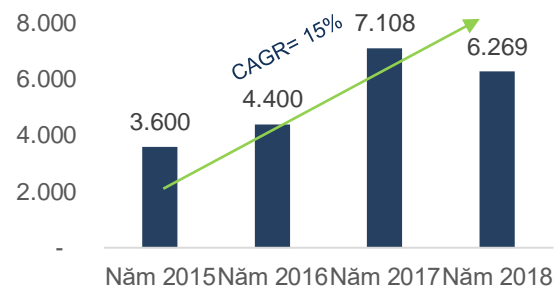
(1) Kinh doanh mua/bán xe ô tô là mảng kinh doanh chính của HAXACO

HAX là nhà phân phối ủy quyền đầu tiên của Mercedes-Benz tại Việt Nam, chuyên cung cấp các dòng xe du lịch hạng sang như: C-Class, E-Class, S-Class,...

Biểu đồ 4: Số lượng bán xe Mercedes của HAXACO từ năm 2015- Quý I/2019 (xe)



Biểu đồ 5: Số lượng bán xe của Mercedes-Benz Việt Nam năm 2015- 2018 (xe)



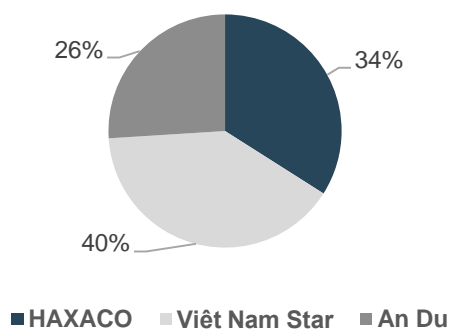
Nguồn: HAX, Mercedes-Benz Việt Nam, FPTST tổng hợp

- **Số lượng bán xe của HAXACO** có tốc độ tăng trưởng CAGR 2015 – 2018 khoảng 28% cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của Mercedes-Benz Việt Nam (MBV) trong giai đoạn này là 15%. Số lượng bán xe chủ yếu của HAXACO đến từ dòng xe CKD (xe lắp ráp trong nước từ 100% linh kiện nhập khẩu) chiếm gần 90%.
- **Cơ chế tiền thưởng của hãng MBV:** các nhà phân phối ủy quyền của MBV tại Việt Nam sẽ tạo lợi nhuận qua hai nguồn:
 - **Tiền chiết khấu** là số tiền MBV chiết khấu (dựa trên giá niêm yết bán xe) cho các nhà phân phối ủy quyền nhằm bù đắp cho các chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp,... Dựa vào số tiền chiết khấu này, HAXACO có thể chủ động điều chỉnh mức chiết khấu bán xe cho khách hàng, qua đó giúp công ty cải thiện biên lợi nhuận gộp.
 - **Tiền thưởng** được tính toán dựa trên doanh số bán xe với giá bán xe niêm yết của MBV cùng với các yếu tố khác bao gồm chất lượng dịch vụ và phản hồi từ khách hàng. Ngoài ra, tiền thưởng còn dựa vào trung bình doanh số bán hàng theo tỷ trọng của mỗi mẫu xe, nếu một mẫu xe có kết quả

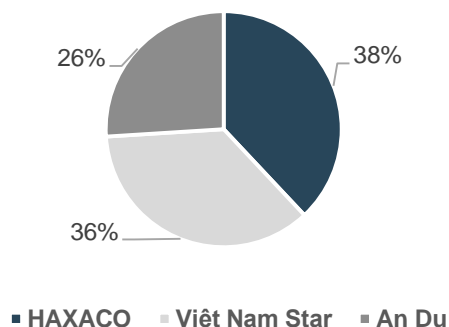
doanh số không tốt sẽ làm biến động kết quả kinh doanh của các nhà phân phối. Tiền thưởng được xác định vào cuối mỗi quý từ hãng MBV và ghi nhận vào *thu nhập khác* của doanh nghiệp.

- **Đối thủ cạnh tranh trực tiếp của HAXACO trong hoạt động kinh doanh xe Mercedes** là Việt Nam star và An Du. Trong đó, Việt Nam star là công ty 100% vốn đầu tư của tập đoàn LEI SHING HONG (Hong Kong). Với tiềm lực tài chính mạnh và được xây dựng hoạt động theo các tiêu chuẩn của Mercedes-Benz toàn cầu, Việt Nam star thực hiện nhiều chiến lược để giành thị phần gây ra nhiều khó khăn cho HAXACO. Tuy nhiên, HAXACO đã từng bước củng cố chiến lược bán hàng, gia tăng thị phần. Năm 2018, thị phần bán xe Mercedes của HAXACO tăng hơn 4% so với năm 2017, chiếm 38% cả nước và vươn lên trở thành đại lý phân phối dẫn đầu trong toàn hệ thống Mercedes-Benz Việt Nam.

Biểu đồ 6: Thị phần cung ứng xe Mercedes năm 2017



Biểu đồ 7: Thị phần cung ứng xe Mercedes năm 2018

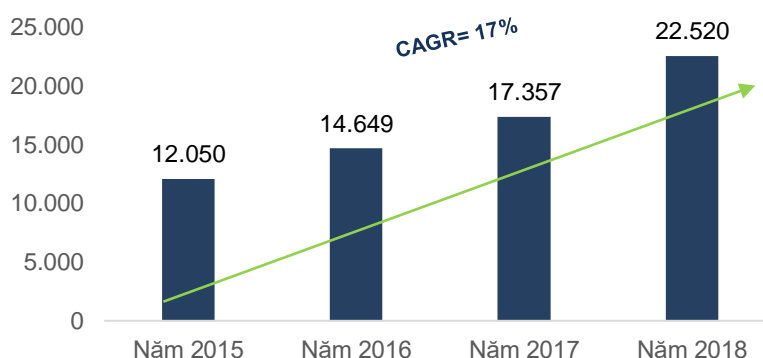


Nguồn: HAX, FPTS Tổng hợp

(2) Dịch vụ sửa chữa và bán phụ tùng là mảng kinh doanh bổ trợ cho HAXACO

Bên cạnh kinh doanh xe ô tô, dịch vụ sửa chữa cũng rất quan trọng trong việc giữ vững thị phần của HAXACO. Trong giai đoạn 2015-2018, số lượng xe sửa chữa có tốc độ tăng trưởng kép CAGR đạt 17%/năm. Hiện nay tất cả các xưởng sửa chữa, bảo hành của HAXACO đã vận hành full công suất. Công ty đang lên kế hoạch nâng cấp và mở rộng thêm các xưởng đồng sơn để phục vụ nhu cầu sửa chữa xe lớn từ khách hàng.

Biểu đồ 8: Dịch vụ sửa chữa xe từ 2015- 2018 (lượt xe)



Nguồn: HAX, FPTS tổng hợp

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

Bảng 2: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018

Tỷ đồng	Năm 2018	Năm 2017	%yoy	%TH/KH 2018
Xe bán (Xe)	2.400	1.929	24,4%	92,6%
Xe sửa chữa (Lượt xe)	22.520	17.357	29,7%	
Doanh thu thuần	4.756	3.835	24%	91,7%
<i>Kinh doanh xe</i>	4.430	3.606	22,86%	
<i>Dịch vụ sửa chữa và bán phụ tùng</i>	301	221	136%	
<i>Khác</i>	23	8	303%	
Lợi nhuận gộp	230	145	58%	
Chi phí bán hàng	109	83	30,6%	
Chi phí quản lý	51	41	26,5%	
EBIT	69	21	327%	
Doanh thu tài chính	0,47	0,19	247%	
Chi phí tài chính	42,70	35,82	19,2%	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	42,45	35,80		
Lợi nhuận khác	97,87	124,76	-21,5%	
Lợi nhuận trước thuế	124,59	110,19	13%	85,9%
Lợi nhuận sau thuế	98,21	84,35	16,4%	84,7%
EPS (đồng/cp)	2.805	2.407	16,5%	

Nguồn: HAX, FPTS tổng hợp

Số lượng xe Mercedes của HAXACO bán ra đạt 2.400 xe, số lượt xe sửa chữa đạt 22.520 xe trong năm 2018, tăng lần lượt là 24,4% và 29,7% so với năm 2017.

Doanh thu năm 2018 tăng từ mức 3.835 tỷ lên 4.756 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2015-2018 đạt 34%/năm.

- **Mảng kinh doanh mua/bán xe:** doanh thu đạt 4.430 tỷ đồng, chiếm 93% tỷ trọng doanh thu, 84% tỷ trọng lợi nhuận gộp trong năm 2018. Tỷ suất lợi nhuận gộp của hoạt động mua/bán xe ô tô tương đối ổn định qua các năm (khoảng 3%).
- **Mảng dịch vụ sửa chữa xe:** chiếm khoảng 7% tổng doanh thu đạt 301 tỷ đồng. Các hoạt động dịch vụ sửa chữa và cung cấp phụ tùng của HAXACO có tỷ suất lợi nhuận cao và tăng trưởng đều đặn trong giai đoạn 2015 – 2018 (4% lên 12%).

Lợi nhuận khác đạt 97,87 tỷ đồng, giảm 21,7% so với năm 2017 do số tiền thưởng doanh số từ MBV giảm: Số tiền thưởng doanh số từ MBV ghi nhận vào thu nhập khác đạt 100 tỷ trong năm 2018. Tỷ lệ tiền thưởng trên doanh thu đạt 2,1%, thấp hơn năm 2017 (đạt 3,26%). Nguyên nhân là công ty đẩy mạnh doanh số dòng xe lắp ráp (CKD) để vươn lên dẫn đầu thị phần phân phối xe Mercedes và chấp nhận không đạt chỉ tiêu dòng xe nhập khẩu (CBU). Điều này khiến chỉ tiêu kế hoạch tổng thể không đạt được yêu cầu từ MBV.

Lợi nhuận sau thuế đạt 98,2 tỷ đồng, tăng 16,4% so với năm 2017, đạt 86% kế hoạch năm: Năm 2018, lợi nhuận gộp tăng 57,5% so với năm 2017 lên 230 tỷ đồng bù đắp được phần giảm từ khoản tiền thưởng của MBV. Ngoài doanh thu tăng, biên lợi nhuận gộp mảng kinh doanh xe cũng tăng lên 4,4% năm 2018, chủ yếu là do Nghị định 116² khiến dòng xe nhập khẩu (CBU) gặp khó khăn khi nhập khẩu vào Việt Nam từ quý I/2018. Vì vậy, từ quý II/2018, HAXACO áp dụng các chính sách chiết khấu ít hơn cho khách hàng, giúp cải thiện biên lợi nhuận.

² **Nghị định 116 ban hành vào ngày 17/10/2017:** Nghị định nhằm thắt chặt kiểm soát đối với ô tô nhập khẩu về nguồn gốc, chủng loại, an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường. Theo đó, yêu cầu các nhà sản xuất ô tô nước ngoài phải có được giấy chứng nhận chất lượng kiểu loại (VTA) và kiểm tra ô tô nhập khẩu theo lô. Xe ô tô nhập khẩu phải thông qua các thử nghiệm khí thải và an toàn (tốn khoảng 1-2 tháng) làm quá trình thông quan kéo dài với nhiều chi phí phát sinh thêm.

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

Bảng 3: Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2019 của công ty mẹ

Tỷ đồng	Kế hoạch năm 2019	Năm 2018	%yoy
Doanh thu thuần (Tỷ đồng)	5.600	4.882	14,7%
Tổng lợi nhuận trước thuế	152,3	132	15,4%
Tổng lợi nhuận sau thuế	121,84	105,47	15,5%

Nguồn: HAX, FPTS tổng hợp

HAXACO đặt kế hoạch doanh thu thuần năm 2019 của công ty mẹ 5.600 tỷ đồng, tăng 14,7% so với năm 2018. Lợi nhuận sau thuế 121,84 tỷ đồng tăng 15,5% so với năm 2018. Chúng tôi đánh giá Công ty có thể vượt 5% về chỉ tiêu doanh thu, đạt 5.782 tỷ đồng nhưng LNST ước đạt 95% kế hoạch, tương đương 115 tỷ đồng. Một số cơ sở đánh giá:

Đối với mảng kinh doanh xe Mercedes-Benz: Chúng tôi kỳ vọng HAX sẽ đạt 100% chỉ tiêu từ MBV cả ở dòng xe lắp ráp (CKD) và dòng xe nhập khẩu (CBU) trong năm 2019 trên cơ sở số lượng xe bán của hãng Mercedes-Benz tại Việt Nam dự báo duy trì tăng trưởng 15%, HAX giữ vững thị phần phân phối 38%.

Đối với mảng dịch vụ sửa chữa: Tốc độ tăng trưởng kép lượt xe sửa chữa dự báo đạt 17%. Việc mở rộng thêm xưởng đồng sơn Phạm Văn Đồng từ quý II/2019 sẽ giúp tăng trưởng thêm doanh thu và lợi nhuận mảng này.

Mảng khác

- Trong năm 2018, Công ty CP Sản xuất Thương mại và Dịch vụ Ô tô PTM đã cho thuê hơn 100 xe. Tuy nhiên, với lãi suất tăng cao như hiện nay, HAXACO quyết định thu hẹp mảng dịch vụ thuê xe của công ty con này.
- Trong năm 2018, HAXACO đầu tư thêm 11,7 tỷ đồng vào Công ty CP Cơ khí Ô tô Cần Thơ, nâng tỷ lệ sở hữu lên 85,89%. Công ty đặt kế hoạch phân phối xe Nissan trong năm 2019 đạt 700 xe. Tính tới hết quý I/2019, doanh số xe đã bán được 70 chiếc. Mảng phân phối xe Nissan dự kiến đóng góp khoảng 5 tỷ đồng vào lợi nhuận sau thuế của công ty.

Kế hoạch chào bán 10 triệu cổ phiếu cho cổ đông chiến lược (tương đương 28,7% vốn cổ phần) với giá không thấp hơn 10.000 đồng/cp. Tuy nhiên tại ĐHCĐ ông Đỗ Tiến Dũng đã chia sẻ giá phát hành không thấp hơn giá Công ty đã thực hiện mua cổ phiếu quỹ trong tháng 03/2018 với giá 16.600 đồng/cp. Tiền thu được từ phát hành sẽ được dùng để đầu tư, mở rộng showroom và xưởng sửa chữa:

- Hiện tại, tất cả xưởng sửa chữa của HAXACO đều bị quá tải về dịch vụ, do vậy HAXACO lên kế hoạch xây dựng xưởng đồng sơn tại Phạm Văn Đồng, TP.HCM với vốn đầu tư khoảng 20 tỷ và tổng diện tích là 5.000 m². Dự kiến đưa vào hoạt động trước tháng 6/2019.
- Với kế hoạch mở 1 showroom phân phối xe Mercedes-Benz lớn nhất Việt Nam ở TP.HCM, HAXACO cho biết công ty dự định mua một mảnh đất 6.000m² tại Võ Văn Kiệt, TP.HCM để xây dựng dự án theo tiêu chuẩn Mar2020 của Mercedes-Benz. Lãnh đạo HAXACO cho biết đây là một bước đi chiến lược dài hạn, nhằm chiếm lĩnh thêm thị phần.

Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động (ESOP) năm 2019

HAXACO sẽ phát hành hơn 1,74 triệu cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP) với giá chào bán là 10.000 đồng/cp. Mục đích phát hành nhằm ổn định nhân sự, nâng cao tinh thần làm việc và ghi nhận sự cống hiến của người lao động. Toàn bộ số tiền phát hành được sử dụng bổ sung vốn lưu động.

ĐỊNH GIÁ

Chúng tôi đưa ra các doanh nghiệp hoạt động trong ngành ô tô để so sánh với HAXACO. Dữ liệu được sử dụng trong 4 quý gần nhất (quý 1/2018 – quý 4/2018)

Bảng 7: So sánh HAXACO với các doanh nghiệp hoạt động trong ngành kinh doanh- dịch vụ ô tô

Mã CK	Vốn hóa (tỷ đồng)	Doanh thu (tỷ đồng)	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế (%)	EPS (đồng)	ROE (%)	D/A (%)	P/E trailing
SVC	1.123,9	14.881	362,3	2,4%	6.806	2%	37,5%	6,6
CTF	944,4	3.442	68,3	2%	1.371	1,6%	59,5%	17,4
HHS	1.009	1.152	219	19%	735	7%	–	5,5
Trung vị								6,6
HAX	579	4.756	124,59	2,6%	2.815	2%	55%	5,7

Nguồn: FPTS tổng hợp

Tại mức giá đóng cửa ngày 29/03/2019, HAX đang được giao dịch tại mức P/E 5,7, thấp hơn so với mức trung vị ngành là 6,6. Với EPS năm 2019 dự báo đạt 3.297 đồng, mức giá hợp lý của HAX là **21.760 đồng/cp**.

Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTTS 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 tư vấn đầu tư FPTTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTTS 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, FPTTS nắm giữ 28 cổ phiếu HAX và chuyên viên tư vấn đầu tư 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) 3 773 7070 / 271 7171
Fax: (84.24) 3 773 9058

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) 6 290 8686
Fax: (84.28) 6 291 0607

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) 3553 666
Fax: (84.236) 3553 888