

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ KỸ THUẬT DẦU KHÍ (Mã CK: PVS - HASTC)

Thông tin chung

Tên tiếng Anh: Petroleum Technical Services Corporation

Tên viết tắt: PTSC

Mã giao dịch: PVS

Ngày niêm yết: 21/09/2007

Giá chào sàn: 127.800 VND/CP

Vốn phát hành: 1.000 tỷ VNĐ

Số lượng cổ phiếu niêm yết: 100.000.000 CP

Địa chỉ: Tầng 5, PetroVietnam Tower, 1-5 Lê

Duẩn, Q.1, HCM

Website: www.ptsc.com.vn

th bi n ng giá



(Nguồn: WSS)

Các chỉ tiêu cơ bản

Ngành

Tỷ trọng trong Ha-Index

Số nhà đầu tư nước ngoài

Vốn hóa thị trường

Giá cao nhất 52 tuần: 164.370 VND

Giá thấp nhất 52 tuần: 20.700 VND

Bình quân giá 52 tuần

P/E (ngày 23/9/2008)

P/B (ngày 23/9/2008)

Cổ tức (VND)

(Nguồn: HASTC, WSS)

Kết quả kinh doanh và kết quả tài chính năm 2008

| Chỉ tiêu | 2006 | 2007 | Q1&II/2008 | 2008 (KH) |
|----------------------|-----------|-----------|------------|-----------|
| Vốn đầu tư | 364.042 | 1.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Dòng tiền thuần | 4.497.247 | 5.775.687 | 3.159.691 | 6.500.000 |
| Lợi nhuận trước thuế | 250.380 | 317.721 | 168.323 | 300.000 |
| Lợi nhuận sau thuế | 172.820 | 317.721 | 168.323 | 300.000 |
| Tỷ lệ cổ tức (%) | 12 | 14 | - | 15 |

(Nguồn: BCTC kiểm toán; VT: triệu VNĐ)

Tài sản và nguồn vốn năm 2006 - Quý II/2008

| Chỉ tiêu | 2006 (*) | 2007 (*) | QII/2008 (^) |
|------------------|-----------|-----------|--------------|
| Tổng tài sản | 4.669.663 | 4.812.248 | 6.040.581 |
| Tài sản ngắn hạn | 3.225.041 | 2.821.182 | 3.248.200 |
| Tài sản dài hạn | 1.444.622 | 1.991.066 | 2.792.391 |
| Tổng nguồn vốn | 4.669.663 | 4.812.248 | 6.040.581 |
| Nợ phải trả | 3.633.831 | 3.632.442 | 4.690.593 |
| Vốn chủ sở hữu | 1.035.832 | 1.179.806 | 1.349.988 |

(Nguồn: *: số liệu kiểm toán; ^: số liệu chưa kiểm toán; VT: triệu VNĐ)

Giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài

| Chỉ tiêu | Tháng 5 | Tháng 6 | Tháng 7 |
|---------------------|------------|---------|------------|
| Khiếu nại giao dịch | | | |
| Mua (cổ phiếu) | 312.300 | 35.300 | 1.723.700 |
| Bán (cổ phiếu) | 3.600 | 8.700 | 16.300 |
| Chênh lệch (M - B) | 308.700 | 26.600 | 1.707.400 |
| Giá trị giao dịch | | | |
| Mua (nghìn VNĐ) | 11.823.580 | 844.190 | 72.303.080 |
| Bán (nghìn VNĐ) | 125.280 | 175.800 | 665.650 |
| Chênh lệch (M - B) | 11.698.300 | 668.390 | 71.637.430 |

(Nguồn: TTGDCKHN)

Khuyến nghị đầu tư

Khiếu nại giao dịch thị trường và tính thanh khoản cao của mã cổ phiếu bluechip trên sàn HASTC sẽ vẫn là yếu tố tích cực cho xu hướng giá của PVS trong thời gian tới. Hơn nữa, vì nhà đầu tư nước ngoài liên tục mua vào trong năm 2008 nên chúng tôi khuyến nghị đầu tư dài hạn vào cổ phiếu này.

Mối liên hệ

Phòng Nghiên cứu - Phân tích:

212 Trần Quang Khải (1 Lê Phụng Hiếu)

Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

Tel: 84.4.8248686 (Ext: 214 - 216)

Fax: 84.4.9367082

Website: www.wss.com.vn

Email: ppt@wss.com.vn

Lịch sử phát triển

- N m 1976: Thành l p Công ty a v t lý.
- N m 1986: Thành l p C.ty D ch v K thu t D u khí (PSC).
- N m 1989: Thành l p C.ty a v t lý và K thu t D u khí (GPTS)
- N m 1993: Thành l p Công ty D ch v K thu t D u khí (PVS)
trên c s sát nh p 2 công ty, là Công ty a v t lý và Công ty
D ch v K thu t D u khí.
- N m 1994: C.ty D u khí l Thái Bình c sát nh p vào PVS.
- N m 2006: Công ty chuy n i thành Công ty c ph n D ch v
K thu t D u khí.
- Ngày 09/02/2007: Chuy n i thành TCT c ph n D ch v K
thu t D u khí, ho t ng theo mô hình Công ty m - con.
- Ngày 20/09/2007: C phi u c a PVS (mã ch ng khoán: PVS)
chính th c giao d ch trên Trung tâm giao d ch ch ng khoán Hà
N i.

Ngành nghề kinh doanh chính

- D ch v cho thuê tàu chuyên d ng.
- D ch v c khí óng m i và ch t o công trình d u khí.
- D ch v c n c c ng.
- D ch v kho n i, x lý và ch a xu t d u thô FSO/FPSO:
- D ch v kinh doanh nhiên li u và s n xu t kinh doanh n c khoáng.
- D ch v qu n lý kinh doanh cao c v n phòng.
- D ch v l p t, v n hành, b o d ng các công trình khai thác d u khí (O&M):
- D ch v kh o sát a ch n, a ch n công trình, kh o sát ROV.
- D ch v cung ng v t t , thi t b ngành d u khí.
- D ch v cung ng su t n d u khí

Các n và thành viên

- V n phòng i di n PVS t i Hà N i
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v D u khí H i Phòng
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v D u khí Nam nh
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v D u khí Thái Bình
- Công ty C ph n C ng D ch v D u khí ình V
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v D u khí à N ng
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v D u khí Qu ng Ngãi
- Ban u t óng m i và mua s m ph ng ti n n i
- Ban qu n lý d án C ng
- Công ty TNHH Liên doanh ch bi n xu t n d u khí (Bestfood Catering)
- Công ty Liên doanh RongDoi MV12 PTE.LTD
- Công ty TNHH m t thành viên Th ng m i và D ch v D u khí Bì n
- Công ty TNHH m t thành viên Tàu D ch v D u khí
- Công ty TNHH m t thành viên D ch v c khí Hàng H i
- Công ty TNHH m t thành viên C ng D ch v Khai thác D u khí
- Công ty TNHH 1 thành viên l p t v n hành b o d ng công trình d u khí bì n
- Công ty TNHH m t thành viên i lý Tàu bì n

V th công ty

- PVS là n v u ngành trong l nh v c cung c p d ch v d u khí, có kh n ng cung c p hàng lo t các s n ph m d ch v ch ch t trong ngành công nghi p d u khí. S n ph m d ch v c a

PVS và có tính đa dạng và các phát triển chuyên sâu
tổng thể và trình độ các doanh nghiệp khác trong
cùng ngành.

- PVS luôn là lựa chọn ưu tiên vì vì các tác phẩm hoàn thiện khí nhà các nhà thầu xây dựng công trình dầu khí thăm dò và khai thác tại Việt Nam. Hiện tại các nhà thầu chủ yếu là các công ty và khai thác tại Việt Nam như là các công ty PVS làm công nhân và là nhà cung cấp dịch vụ chính là các công ty BP, CLJOC, JVPC, Petronas Carigali, Hoàng Long/Hoàng Vu, KNOC, VSP, Trương Sơn JOC v.v.

Sản phẩm và thị trường tiêu thụ

- Sản phẩm dịch vụ chính: Dịch vụ tàu thủy nội PVS, dịch vụ tàu thủy nội thuê ngoài, dịch vụ đi lý tàu biển, dịch vụ vận chuyển dầu khí, dịch vụ cung ứng lao động, dịch vụ kinh doanh nhiên liệu, dịch vụ cung cấp vật tư thiết bị, dịch vụ vận chuyển hàng hóa, dịch vụ sản xuất kinh doanh khoáng sản, dịch vụ khách sạn, dịch vụ các dự án, dịch vụ tàu FPSO, dịch vụ O&M, dịch vụ vận chuyển hàng hóa, dịch vụ khảo sát ROV.

Đây là các doanh nghiệp mang tính chuyên môn cao và có rất ít các công ty có cùng sản phẩm doanh nghiệp với PVS. Tuy nhiên, trên thị trường, các công ty này phân bổ nguồn thu của Tổng Công ty Dầu khí. Với 60% cổ phần của Công ty thu của Tổng Công ty Dầu khí, công ty thêm quy mô lớn nhất trong ngành, PVS luôn có ảnh hưởng ảnh hưởng đến các doanh nghiệp trong ngành.

- Khách hàng của Công ty là các khách hàng lớn, có quan hệ lâu dài, có thể kể như BP, CLJOC, JVPC, Petronas Carigal, Hoang Long/Hoan Vu, KNOC, VSP, Truongson, JOC v.v.

- i th c nh tranh c a Công ty ch y u là các công ty d ch v n c ngoài v i t i m l c tài chính, k thu t m nh. Tuy nhiên, PVS có l i th v a lý, v n hóa và c s u ãi c a T ng công ty D u khí Vi t Nam cùng v i t i m l c tài chính m nh, i ng nhân s lành ngh PVS ang ch ng c nh tranh v i các d ch v ã có th m nh. V i d ch v m i và ch a t o c kh n ng c nh tranh, PVS linh ho t h p tác v i i tác n c ngoài có c h i ào t o nhân l c nh m t ng c ng kh n ng c nh tranh sau này.

Nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D)

- Hoạt động trong ngành cung cấp dịch vụ chủ yếu cho ngành dầu khí, Công ty luôn cố gắng nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, Công ty cũng nghiên cứu phát triển và cho ra đời các sản phẩm mới nhằm giúp khách hàng thuận tiện trong công việc hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp khách hàng tiết kiệm chi phí liên quan.
- Các lĩnh vực luôn có PVS tập trung nghiên cứu và phát triển như : Tàu chở dầu thô, O&M, ROV, khảo sát địa chất công trình.
- Hiện tại PVS đang hợp tác với các công ty khác để thu hút các dự án mới, liên doanh liên kết để mở rộng thị trường, qua đó tạo ra nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và chuyển giao công nghệ.
- PVS cũng đang tiếp tục đầu tư vào các nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao để đáp ứng nhu cầu của các lĩnh vực.



tiềm năng, như: ống tàu, vận tải sản phẩm dầu khí v.v.

- PVS đang tiếp tục yểm trợ các hoạt động tài chính, tham gia các dự án vận tải công nghiệp. Một loạt các dự án đang được PVS triển khai như: Quản lý và khai thác các tàu khảo sát biển 2D và 3D, phát triển dịch vụ kỹ thuật dầu khí ra nước ngoài trở thành thành tựu có giá trị trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, đóng góp tích cực vào xuất khẩu (FSO-5) trị giá 150.000 tấn dầu thô Việt Nam...

Chiến lược kinh doanh

Chiến lược kinh doanh

Các mục tiêu phát triển quan trọng năm 2008

- Tổng doanh thu trên 400 triệu USD/năm
- Tiếp tục hành khách công nghiệp con tàu biển ưu tiên
- Tiếp tục xây dựng bãi biển ưu tiên
- Khảo sát xây dựng các công trình PVS Tower tại Thành phố Vũng Tàu và Đà Nẵng
- Chuyển hóa từ 2 năm 3 công ty con
- Lựa chọn ưu tiên khai thác và vận hành tàu khảo sát và biển 2D
- Tiếp tục vận hành của PVS từ 2.000 tấn dầu
- Cùng các tác nhân khác vào khai thác tàu chở dầu FSO tại Malaysia
- Triển khai và áp dụng hệ thống tài khoản trung tâm của Tổng Công ty

- Khảo sát xây dựng Công trình Vũng Tàu – Công trình Kiên Giang

Trong những năm phát triển chung của mình, tầm nhìn năm 2025, Ban lãnh đạo và công nhân Tổng Công ty cố gắng xây dựng PVS trở thành nền dịch vụ kỹ thuật dầu khí và công nghiệp hàng hải có thể cạnh tranh với các công ty khác và trên thế giới, trong đó lý do dịch vụ kỹ thuật dầu khí làm then chốt, phần lớn trở thành 1 trong 3 nền dịch vụ kỹ thuật dầu khí hàng đầu của khu vực Đông Nam Á.

Khoản chi sản xuất kinh doanh đã kết thúc năm 2008:

| | |
|-------------------|------------------|
| Khoản chi | 6.786 triệu đồng |
| Tỷ lệ chia sẻ | 15% |
| Công tác thi công | 2 triệu đồng |

(Nguồn: Nghị quyết hội đồng quản trị năm 2008)



Nhân tố luật pháp và chính trị

- Trong giai đoạn 2007-2010, tình hình chính trị trong nước tiếp tục ổn định, thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Ngành du lịch Việt Nam bắt đầu phục hồi và phát triển, bao gồm các PVS, hoạt động du lịch thu hút nhiều khách du lịch.
- Ngành du lịch là ngành Nhà nước quy định, trong đó Tập đoàn Du lịch Quốc gia Việt Nam đóng vai trò chủ đạo. PVS và vai trò là thành viên của Tập đoàn nên nhận được nhiều ưu đãi trong công tác thu thuế và các dịch vụ khác thu từ du khách tại Việt Nam.
- Quy định về quản lý môi trường nói chung và môi trường biển nói riêng buộc các công ty tham gia lĩnh vực khai thác, vận chuyển và lưu kho du lịch phải tính toán thận trọng nhằm đáp ứng quy định về an toàn môi trường.

Nhân tố kinh tế

- Lạm phát tăng cao, giá nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất tăng cao gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận của Công ty.
- Sau thời gian tăng trưởng nóng, nền kinh tế có dấu hiệu suy thoái, cùng với lạm phát tăng cao buộc Nhà nước phải áp dụng chính sách thắt chặt tài chính nhằm kiềm chế lạm phát. Tác động nhân tố trên ảnh hưởng quá trình huy động vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Nền kinh tế gặp khó khăn tác động đến quy trình phân bổ vốn của Công ty, Công ty sẽ phải tính toán và rút vốn vào hoạt động nào mang lại lợi ích nhất cho công ty và lợi ích của nhân thân Công ty. Các hoạt động kém hiệu quả sẽ phải ngừng hoạt động.
- Lạm phát cho Công ty đòi hỏi phải tăng giá bán hàng để bù đắp chi phí. Ngoài ra, Công ty cũng phải tăng thêm nguồn vốn vay từ bên ngoài. Lãi suất ngân hàng tăng cao sẽ khiến chi phí lãi vay của Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận.
- Hoạt động của Công ty chịu nhiều ảnh hưởng tác động từ giá hối đoái, chi phí doanh thu và chi phí. Nguyên nhân là do Công ty chủ yếu cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài nên doanh thu bằng ngoại tệ chiếm phần lớn trong tổng doanh thu. Bên cạnh đó, các thị trường của Công ty hiện nay vẫn phụ thuộc nhiều vào giá hối đoái USD/VND cũng có ảnh hưởng lớn đến giá cả máy móc thiết bị, hay chính là chi phí của Công ty.

Nhân tố xã hội

- Phân bổ máy móc thiết bị, phân bổ tài sản vốn chủ yếu phụ thuộc vào sản phẩm liên quan đến du lịch. Nguồn du khách có hạn, giá trị quá cao khiến công ty phải dành nhiều thời gian và công sức tìm kiếm nguyên liệu thay thế.
- Hoạt động ngành du lịch mang lại lợi nhuận cao, lao động làm việc trong ngành du lịch thường nhận được thu nhập cao hơn so với các ngành khác. Chính vì thế, ngành này đang thu hút nhiều sinh viên tham gia học tập nghiên cứu. Trong tương lai, nhân lực ngành du lịch và dịch vụ liên quan sẽ dồi dào và có khả năng giúp Công ty vươn xa hơn.
- Việt Nam trở thành thành viên của WTO sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nước ngoài tham gia vào thị trường dịch vụ du lịch trong nước, tạo nên nguy cơ cạnh tranh gay gắt trong ngành du lịch do thu nhập tiềm năng của doanh nghiệp này đang cao hơn doanh nghiệp trong nước.

Nhân tố công nghệ

- Ngành du lịch đang đòi hỏi công nghệ cao, hiện đại, phục vụ trong quá trình vận hành, hoạt động. Do đó, trình độ công nghệ và mức độ hiện đại của máy móc thiết bị đóng vai trò quan trọng trong việc hoạt động của Công ty trong việc thực hiện cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho các nhà đầu tư du lịch trong và ngoài nước.
- Ngành du lịch đang đòi hỏi các chủ trương phát triển cao, đi kèm với nó là sự đổi mới và các loại hình dịch vụ. Công ty có thể tận dụng công nghệ là người đi sau, học hỏi kinh nghiệm và áp dụng thành tựu kỹ thuật nâng cao khả năng cung cấp dịch vụ của mình.
- Internet ngày càng phát triển mạnh mẽ trong việc quảng bá hình ảnh, sản phẩm dịch vụ của Công ty. Mọi thông tin về hình ảnh hoạt động, sản phẩm dịch vụ của Công ty được công bố qua trang web <http://www.ptsc.com.vn>.

Rủi ro kinh tế

- Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới, các rào cản thương mại dần được dỡ bỏ. Chính sách bảo hộ cho từng ngành dần được dỡ bỏ, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ có cơ hội tham gia sâu vào ngành mà có khả năng đem lại lợi nhuận cao và ngành mà Việt Nam muốn khai thác phát triển.
- Nền kinh tế rơi vào tình trạng lạm phát cao gây giá cả các mặt hàng tăng, Công ty phải trả nhiều hơn cho chi phí nhân công và nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất công nghệ bảo vệ máy móc thiết bị.

Rủi ro luật pháp

- Hệ thống pháp luật Việt Nam chưa hoàn chỉnh, đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế các thị trường tài chính quốc tế nên thận trọng chính sách nhà nước sẽ như thế nào ít nhất là trong ngắn hạn kinh doanh của Công ty.
- Luật và các quy định bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa trên lãnh thổ Việt Nam còn lỏng lẻo, các doanh nghiệp có nguy cơ bị xâm phạm nhãn hiệu hàng hóa cao. Công ty chưa thành công trong việc thực hiện đăng ký bảo hộ nhãn hiệu tại Việt Nam và trên thế giới nên rủi ro về mặt thương hiệu uy tín cao.

Rủi ro về công nghệ

- Hoạt động trong ngành phải đầu tư lớn cho thiết bị, công nghệ luôn luôn cần cập nhật nên chi phí nhân công góp phần giúp khách hàng nâng cao năng suất lợi nhuận. Khi công nghệ thay đổi, do nguồn vốn hạn hẹp nên PVS khó khăn trong việc nâng cấp thiết bị có thể cạnh tranh với doanh nghiệp lớn hơn.
- Khả năng nhân sự và vận hành thiết bị hiện tại của cán bộ công nhân viên PVS còn hạn chế, chất lượng kỹ thuật phát triển của công nghệ.

Rủi ro thị trường

- Công ty tham gia nhập khẩu máy móc thiết bị, tham gia chuyển đổi và lắp ráp dàn khoan cho các tác nhân nước ngoài. Doanh thu và chi phí tính bằng USD nên khi có biến động tỷ giá giữa USD/VND sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và chi phí của Công ty.

Rủi ro lãi suất

- Trong giai đoạn lạm phát cao, Nhà nước buộc phải tăng lãi suất nhằm mục tiêu kiềm chế lạm phát. Khi lãi suất tăng lên, Công ty có thể gặp rủi ro trong việc tiếp cận nguồn vốn vay mở rộng hoạt động hoạt động do chi phí lãi vay tăng cao.

Rủi ro khác

- Rủi ro khác có thể xảy ra là tranh chấp bất khả kháng như thiên tai, dịch bệnh... gây thiệt hại cho doanh nghiệp về tài sản, con người công nhân viên kinh doanh.
- Rủi ro về thị trường có thể gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty thậm chí còn phải ngừng hoạt động một vài lĩnh vực.

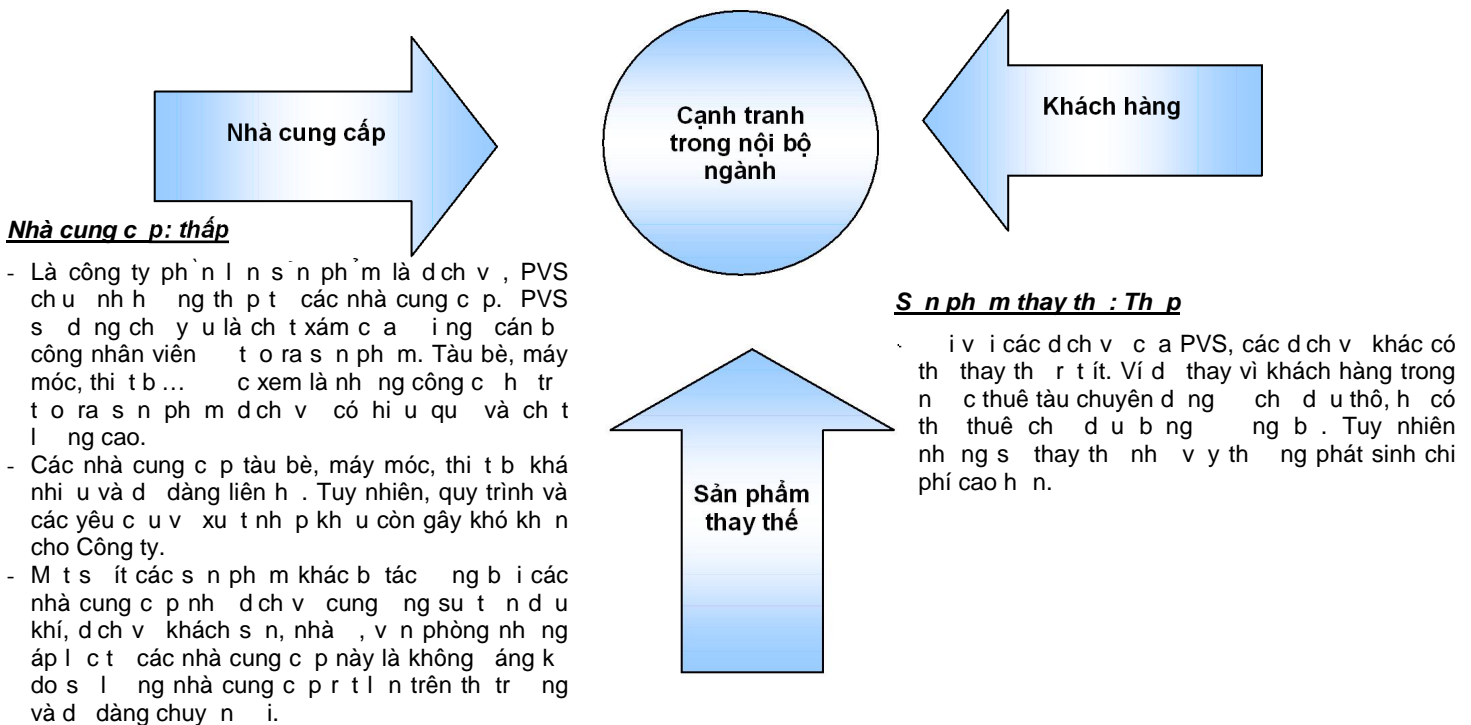


Điều kiện tiềm ẩn: Trung bình

- Rào cản ra nhập ngành cao do chính sách quy định, yêu cầu về trình độ thành lập pháp nhân, đòi hỏi vốn đầu tư lớn, công nghệ cao, cùng với lao động có tay nghề cao.
- PVS đã xây dựng cho mình một thị trường hiên minh và các nhà thầu bất động sản trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ kỹ thuật cho ngành dầu khí.
- Điều kiện tiềm ẩn của PVS là những nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ dầu khí nước ngoài với máy móc, công nghệ hiện đại và kinh nghiệm trong việc thực hiện những công việc phức tạp đòi hỏi trình độ cao.
- Thị trường cung cấp sản phẩm dịch vụ ngành còn nhiều tiềm năng do các doanh nghiệp trong nước chưa khuyến khích áp dụng các yêu cầu phát triển.

Khách hàng: Trung bình

- Khách hàng của PVS trải khắp trong nước và trên thế giới. Vì mức giá dịch vụ cung cấp dịch vụ đầy đủ và uy tín lâu năm của PVS, khách hàng của PVS chủ yếu là các khách hàng lớn có mối liên hệ với PVS.
- Vì cách chọn các nhà cung cấp dịch vụ khác với khách hàng của PVS là ít vì lợi ích quy định của Nhà nước và dầu khí, trong đó Petro Vietnam là đối tượng quản lý, chiếm 60% cổ phần của PVS. Bên cạnh đó, do các thủ tục ngành nên khi khách hàng chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của nhà cung cấp khác thì cần nhiều thời gian và chi phí thêm nhiều giá trị sản phẩm dịch vụ. Thời gian và các vấn đề về thanh lý hợp đồng nên nhiều khách hàng ngại và chi phí.



Cạnh tranh nội bộ ngành: trung bình

- Doanh nghiệp nước ngoài với ưu thế về vốn, công nghệ và lao động có tay nghề cao nên kinh nghiệm quản trị có thể cung cấp sản phẩm và dịch vụ tốt hơn cho các doanh nghiệp ngành dầu khí, sự tồn tại áp lực cạnh tranh cho PVS trong quá trình hoạt động, đặc biệt là khi Việt Nam tham gia các cam kết của WTO trong lĩnh vực dầu khí.
- PVS đang dẫn đầu các doanh nghiệp trong nước về cung cấp sản phẩm dịch vụ kỹ thuật trong ngành dầu khí với thị phần trong nước là khoảng 90%. Số lượng khách hàng vì lợi ích nên giá trị PVS cao là một lợi thế của PVS so với các doanh nghiệp khác.
- Lợi thế cạnh tranh của PVS là nhân viên thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, có chuyên môn và kỹ năng cung cấp dịch vụ cao.

Thông tin phi tài chính

C c u s h u

| C ông | T l (%) |
|-------------------------|---------------|
| S h u nhà n c | 60 |
| S h u nhà u t n c ngoài | 8,43 |
| S h u khác | 31,57 |
| T ng c ng | 100,00 |

C c u c ông pháp nhân

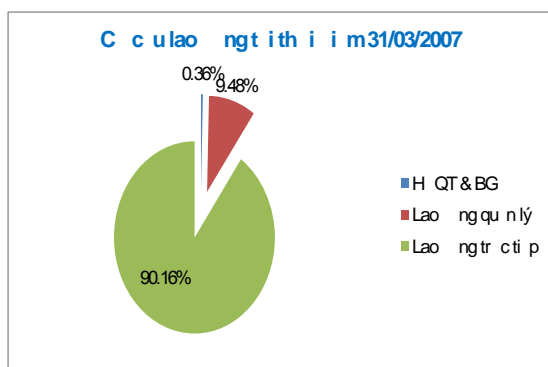
| C ông | T l (%) |
|-------------------------------|--------------|
| T ng công ty D u khí Vi t Nam | 60 |
| PVFC | 10,63 |
| T ng c ng | 70,63 |

Ban T ng giám c

| | |
|------------------|-----------------|
| Thái Qu c Hi p | T ng Giám c |
| Nguy n Chí Thành | Phó T ng Giám c |
| L u Minh Tu n | Phó T ng Giám c |
| Nguy n Tu n Hòa | Phó T ng Giám c |
| Nguy n Hùng D ng | Phó T ng Giám c |
| Phùng Tu n Hà | Phó T ng Giám c |
| Nguy n Tr n Toàn | Phó T ng Giám c |
| Nguy n Tr n Toàn | Phó T ng Giám c |
| Tr n Ng c D ng | Phó T ng Giám c |
| T c Ti n | Phó T ng Giám c |

Ghi chú: Danh sách B máy nhân s t i th i i m 14/03/2008; Ngu n: Báo cáo th ng niên n m 2008
(*): Ông Thái Qu c Hi p c b nhi m làm ch t ch H QT thay ông Lê Minh H ng vào ngày 15/06/2008

Nhân l c



B máy lãnh o

Thành viên H QT và Ban T ng Giám c ang ph c v t i PVS u là nh ng lãnh o có kinh nghi m và có trình qu n lý lâu n m c ng nh kh n ng sáng t o cao trong công vi c. V i kinh nghi m và trình qu n lý cao, i ng lãnh o c a Công ty có kh n ng ho ch nh chi n l c cho s phát tri n c a Công ty, a Công ty tr thành 1 trong 3 n v dch v k thu t d u khí hàng u c a khu v c ông Nam Á.

Nhân l c

Là m t doanh nghi p chuyên v s n xu t và cung ng dch v liên quan n lnh v c d u khí nên c c u lao ng c a Công ty nghiêng v lao ng tr c ti p. S lao ng tr c ti p c a Công ty t i th i i m 31/03/2007 chi m 90,16% t ng ng v i 3728 lao ng, H QT và Ban Giám c g m 15 thành viên chi m 0,36%. V i m ng l i chi nhánh r ng và s l ng l n n v thành viên nên l c l ng lao ng qu n lý c a Công ty c ng chi m s l ng l n v i 392 lao ng, t ng ng 9,48%.

Phân theo trình thì nhân l c có trình trên i h c chi m 0,77%, trình i h c chi m 32,58%, trình cao ng chi m 3,7%, còn l i là lao ng có trình trung c p, t ng ng trung c p, lao ng do Công ty t ào t o. S lao ng ch a qua ào t o t i Công ty là 61 lao ng, chi m 1,48%. Công ty luôn chú tr ng công tác ào t o nh m nâng cao k n ng làm vi c c a cán b , công nhân viên góp ph n nâng cao n ng su t lao ng trong Công ty.



Phân tích khái quát tình hình tài chính: Giá trị tài sản của PVS chủ yếu nằm trong năm 2007 nhưng có sự thay đổi trong cơ cấu tài sản của năm 2007 so với năm 2006. Tài sản ngắn hạn năm 2007 giảm về giá trị và tỷ trọng, tỷ trọng vốn cố định tăng lên của tài sản dài hạn trong tổng tài sản. Tuy nhiên, tài sản ngắn hạn vẫn chiếm tỷ lệ lớn trong tổng tài sản của PVS trong hai năm 2006 và 2007.

Trong năm 2007, chi phí xây dựng cơ bản đang của PVS tăng đáng kể do Công ty thực hiện một số hoạt động nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đó là ông mở kho chứa dầu FSO5 và chi phí hơn 500 triệu đồng, mở rộng các công trường, xuất khẩu và dịch vụ tại Phú Mỹ, mở dài các tàu biển số 1 – Dung Quất. Những hoạt động này đã làm tăng tài sản dài hạn của PVS so với năm 2006, nhưng cũng góp phần làm tăng tỷ trọng tài sản dài hạn trong tổng tài sản so với năm trước. Những dự án đầu tư này khi hoàn thành và đi vào hoạt động sẽ phát huy hiệu quả, mang lại doanh thu cao hơn cho PVS trong những năm tiếp theo.

PVS có khoản đầu tư tài chính dài hạn khá nhỏ, chỉ chiếm khoảng 10% tổng tài sản năm 2007. Trong đó, đáng chú ý là khoản cho Công ty LD R mở MV12 vay hơn 300 triệu đồng không có bảo đảm theo thỏa thuận của hợp đồng liên doanh với Công ty LD R mở MV12. Khoản cho vay này sẽ hoàn trả vào 30/9/2016 với lãi suất là BBA Libor. Đây có thể là một rủi ro tiềm ẩn vì PVS trong trường hợp phá sản không có khả năng trả nợ vay cho PVS.

Phân tích tài sản ngắn hạn của công ty: Tổng nguồn vốn của PVS không có biến động đáng kể trong năm 2007 so với năm 2006, ngược lại vì Công ty thực hiện phân hóa và bán giá cổ phần ra bên ngoài đã làm tăng vốn chủ sở hữu lên 1.000 triệu đồng, nhưng cũng tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn. Tuy nhiên, nhìn vào cơ cấu nguồn vốn có thể thấy PVS vẫn đang phụ thuộc khá nhiều vào nguồn vốn vay từ bên ngoài, đặc biệt là vay dài hạn.

Doanh nghiệp không có biến động chủ yếu từ phía PVS. Trong cơ cấu vốn, có thể thấy PVS hiện không sử dụng các khoản vay ngắn hạn. Điều này có thể lý giải bởi vì chi phí vốn của PVS, là cung cấp các dịch vụ khách hàng trong ngành dầu khí. Vì thế, các máy móc, thiết bị, phần mềm và nhân viên chuyên môn phải nằm trong tổng tài sản của Công ty. Tài trợ cho những tài sản này, ngoài nguồn vốn tự có, PVS chỉ có thể tài trợ bằng những nguồn vốn vay trung và dài hạn. Các khoản vay dài hạn của PVS bằng ngoại tệ và VND đều có lãi suất cao hơn so với năm 2006, trong đó lãi suất vay bằng ngoại tệ là 6,91% và vay bằng VND là 10,21%. Điều này khi nhìn vào chi phí tài chính, mà cụ thể là chi phí lãi vay của PVS trong năm 2007 tăng mạnh so với năm 2006.

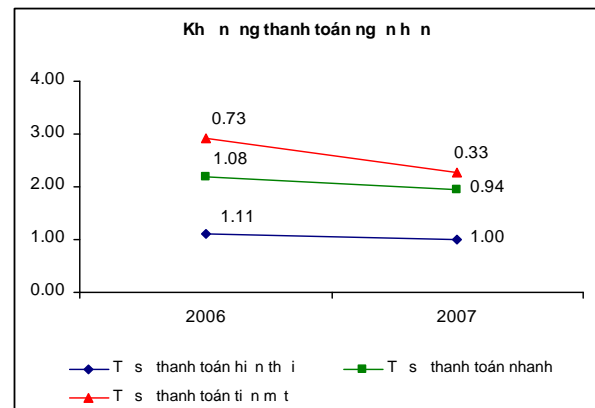
Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh: Hoạt động kinh doanh của PVS đã kết thúc tốt trong năm 2006, và tiếp tục phát huy trong năm 2007. Trong năm 2007, Công ty mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tham gia hợp tác phát triển vào lĩnh vực mở thành lập liên doanh quản lý và khai thác FSO tại nước ngoài (cho khách hàng Talisman Malaysia). Cùng với đó

là các mở rộng hoạt động khác của Công ty đầu tư, điều này đã góp phần làm tăng doanh thu của Công ty tăng 28,43% so với năm 2007. Doanh thu tăng nhanh công việc các biến pháp kiểm soát chi phí đã góp phần làm tăng lợi nhuận gộp.

Trong năm 2007, các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của PVS đầu tư tăng lên, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Vì cơ cấu mở rộng quy mô hoạt động mở rộng doanh thu và lợi nhuận của PVS có thể là nguyên nhân khiến những chi phí này tăng lên. Tuy nhiên, PVS cũng cần phải có những biến pháp quản lý tốt không những những khoản chi phí như sau thu trong những năm tiếp theo.

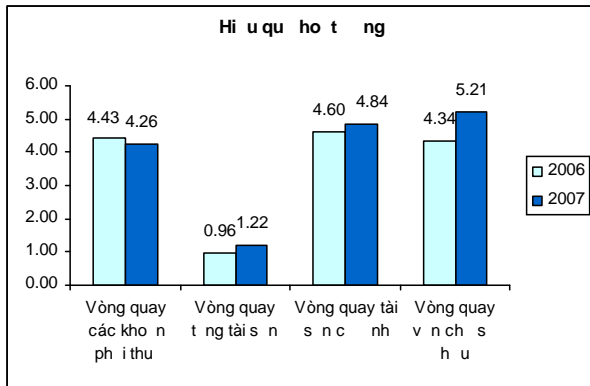
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có xu hướng ổn định. Công ty có tình hình tài chính lành mạnh, cơ cấu phân bổ tài sản và nguồn vốn hợp lý. Bằng sự cố gắng của mình, Công ty ngày càng cải thiện và nâng cao chất lượng sản xuất kinh doanh. Công ty đã có kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 2.000 triệu đồng trước cuối năm 2015 và năm 2025.

Khả năng thanh toán ngắn hạn:



Khả năng thanh toán ngắn hạn của PVS có xu hướng giảm sút hơn so với năm 2006, đặc biệt là tỉ số thanh toán tạm thời. Tỉ số thanh toán tạm thời cao không có nghĩa là khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Tuy nhiên, nếu tỉ số thanh toán tạm thời của PVS chỉ 0,33 lần năm 2007 thì cơ cấu vốn phải quan tâm trong việc mở rộng thanh toán ngay lập tức các khoản nợ ngắn hạn.

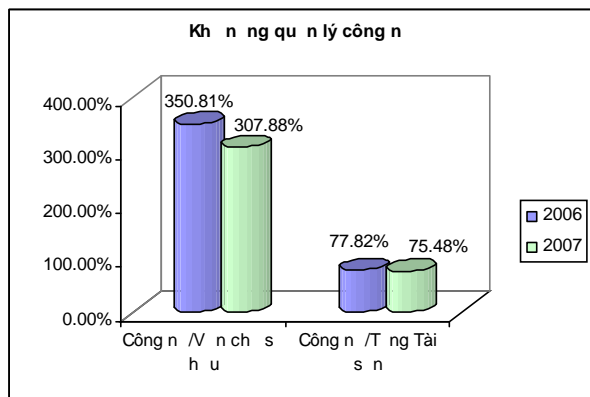
Bên cạnh đó, do cơ cấu riêng của PVS là cung cấp các dịch vụ khách hàng cho ngành công nghiệp dầu khí nên các khoản phải thu thường có giá trị lớn, chiếm thu hồi, không ngược lại trường hợp khách hàng gặp khó khăn không thể thanh toán nợ cho Công ty. Vì thế, PVS cần xem xét có biến pháp quản lý các khoản phải thu một cách có hiệu quả, nhằm duy trì và cải thiện khả năng thanh toán ngắn hạn tiếp theo.

Hិ u qu ho t ng

Các kho n ph i thu c a PVS có xu h ng t ng lên trong n m 2007, cùng v i th i gian thu t i n kéo dài có th gây khó kh n cho PVS trong vi c m b o v n cho các ho t ng khác c a Công ty, c ng nh có th nh h ng n kh n ng thanh toán ng n h n. M c dù s vòng quay các kho n ph i thu ã g i m nh trong n m 2007, nh ng PVS c ng c n chú ý không b nh h ng quá nhi u n vi c quay vòng v n ph c v cho các ho t ng c a mình.

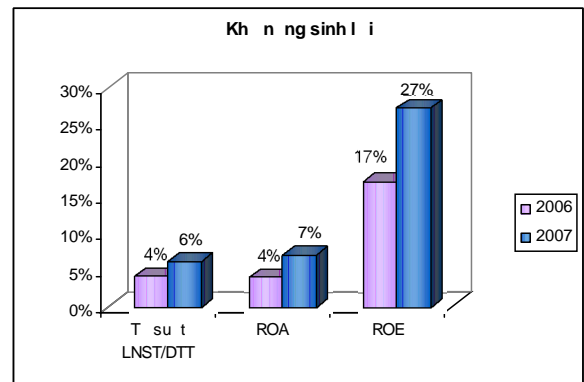
Ngo i tr s g i m sút trong vi c qu n lý các kho n ph i thu, có th nói r ng h i u qu ho t ng c a PVS ang ngày càng c i thi n, th hi n h i u qu s d ng tài s n c ng nh v n ch s h u. Trong n m 2007, vòng quay v n ch s h u t ng thêm 0,87 vòng, nói cách khác n u v n ch s h u là 1 ng thì doanh thu thu n trong n m 2007 ã c t ng thêm 0,87 ng so v i n m 2006.

N m 2007, Công ty m r ng lo i hình kinh doanh, h i u qu ho t ng c a Công ty s c c i thi n h n n a khi trình tay ngh công nhân các d án m i c nâng cao, công tác xúc t i n bán hàng và m i quan h v i khách hàng c c i thi n h n.

Kh n ng qu n lý công n

M c ph thu c c a PVS i v i ch n là r t l n. N m 2007 vi c PVS t ng v n i u l lên 1.000 t ã nâng v n ch s h u t 1.179 t (t ng 13,9% so v i n m 2006) ã khi n ch s Công n / VCSH g i m i, Công ty có s t ch h n trong ho t ng kinh doanh.

Do PVS là m t doanh nghi p ho t ng a ngành và ch y u cung c p các d ch v k thu t d u khí và hàng h i nên các kho n vay v n l n và dài h n c ng nh các kho n ph i tr ng i bán chi m t tr ng cao làm ch s Công n /T ng tài s n m c cao, t n d ng l i th òn b y tài chính.

Kh n ng sinh l i

Kh n ng sinh l i c a PVS ang c c i thi n so v i n m 2006. Trong n m 2006, c 100 ng doanh thu thu n c a Công ty t o ra 4 ng l i nhu n. Sang n m 2007, con s này ã t ng lên là 6 ng.

Ch s ROA t ng lên g ng p ôi do t c t ng l i nhu n n m 2007 r t cao (g p 26,8% so v i n m 2006) th m chí còn m nh h n so v i t c gia t ng t ng tài s n n m 2007 là 3,06%.

Các d ch v cho thuê t u chuyên d ng, c n c d u khí và d ch v tàu FPSO ti p t c óng góp t 55%-60% t ng l i nhu n c a PVS. Doanh thu c a công ty nh ng m ng d ch v ch ch t này u có t c t ng tr ng u n m c trên 20% ã giúp cho ch s ROE n m 2007 là 27%, hay 100 ng v n ch s h u t o ra c 27 ng l i nhu n. Ch tiêu ROE t ng lên h n 1,5 l n so v i n m 2006 là r t áng chú ý, b i trong n m 2007 v n ch s h u c a PVS ã t ng so v i n m 2006 là 174,7%. i u này cho th y, ngu n v n t ng lên t vi c phát hành c phi u c a vào út cho ho t ng kinh doanh ã mang l i k t qu x ng áng, góp ph n gia t ng l i nhu n sau thu .

Giá tr th tr ng c a c phi u

Thu nh p trên m i c phi u có s s t g i m do PVS t ng v n trong n m 2007 (m c t ng v n g p 174% so v i n m 2006) trong khi l i nhu n ch t ng lên h n 84%. V i giá tr s sách trên m i c phi u c ng d i n r t ng t khi t c t ng tr ng ngu n v n ch s h u nh h n so v i t c t ng c a s l ng c phi u th ng nên ã làm g i m giá tr s sách c a công ty.

| Ch s | 2007 | 2006 |
|-------------------------------|--------|--------|
| EPS (ng/c phi u) | 3.191 | 4.747 |
| Giá tr s sách 1 c phi u (ng) | 11.798 | 28.453 |



Giá đóng cửa cao nhất (4/10/2008): 173.800 ng/c phi u. Vì c phi u PVS niêm yết trên sàn HASTC ứng vào thời điểm thị trường lên cùng với sự kỳ vọng của các nhà đầu tư về mặt c phi u bluechip đã khiến cho PVS liên tục có những phiên tăng trưởng.

Giá đóng cửa thấp nhất (10/6/2008): 20.700 ng/c phi u. Đây là giai đoạn thị trường giảm, các c phi u bán ra, c phi u PVS cũng không nằm ngoài tác động chung nên cũng có những phiên giảm sút liên tục.

| Tháng | Số lượng c phi u giao dịch trung bình mỗi phiên trong tháng |
|---------|---|
| Tháng 1 | 179.036 |
| Tháng 2 | 287.327 |
| Tháng 3 | 403.781 |
| Tháng 4 | 219.768 |
| Tháng 5 | 94.165 |
| Tháng 6 | 256.171 |
| Tháng 7 | 532.430 |

Tổng số c phi u giao dịch từ 2/1/2008 đến 31/7/2008: 40.412.500 c phi u. Số lượng c phi u giao dịch trung bình trong mỗi phiên: 286.613 c phi u.

PVS là một trong những c phi u bluechip có giá trị văn hóa lớn nhất trên sàn HASTC nên sự biến động của c phi u này và chỉ số Ha-Index có những giai đoạn rất gần nhau.

| % thay đổi | T 13/11/2007 đến 10/6/2008 | T 20/6/2008 đến 31/7/2008 |
|-------------|----------------------------|---------------------------|
| Hastc-Index | -65,80% | +32,10% |
| PVS | -84% | +128,90% |

Như vậy trong thị trường giá xuống, PVS giảm giá rất nhanh. Tuy nhiên khi thị trường hồi phục vào thời gian vừa qua giá của PVS có tốc độ tăng mạnh hơn so với chỉ số Ha-Index.

Trên biểu đồ sau một thời gian dài, chỉ số MACD và tín hiệu từ đường trung bình động Zero, thể hiện vì c PVS nằm trong giai đoạn giá xuống. Bắt đầu từ cuối tháng 6/2008, chỉ số MACD từ điểm âm (-5) trở lại điểm dương Zero, đồng thời chỉ số MACD đã vượt lên trên tín hiệu từ đường trung bình động Zero. Hiện tại, cả hai chỉ số này đều nằm trong vùng (+5) cho thấy về mặt kỹ thuật quan sát phi u PVS.



Chỉ số giá của PVS đã vượt lên mức mạnh khi trở lại sát với đường trung bình động Bollinger. Trong giai đoạn hiện nay, các dao động ngắn hạn của giá chứng tỏ rằng PVS vượt qua các mức kháng cự để chứng minh mức giá cao hơn là thực tế khó khăn.

Chỉ số RSI chỉ momentarily vượt 88 đã không duy trì được lâu dài và đã giảm xuống các mức thấp hơn. Tuy nhiên, RSI vẫn đang ở mức cao, trên 70. Đây có thể coi như là một tín hiệu hỗ trợ của nhà báo này về việc hình thành nên giá của PVS. Sự cố tình duy trì như vậy và giữ ở mức thấp hơn so với bên cung trong các giao dịch mua bán.



| i m m nh | i m y u |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - PVS ấ t o c th ng hi u m nh v i th ph n chỉ m 90% th tr ng cung c p d ch v k thu t trong ngành d u khí - Có tình hình tài chính lành m nh. - i ng cán b lãnh o có trình cao, tâm huy t v i s phát tri n c a Công ty. Cán b công nhân viên lành ngh , n ng ng. - S n ph m d ch v a d ng em l i nhi u ngu n thu cho Công ty. - Chú tr ng nâng cao n ng l c trong ho t ng nghiê n c u và phát tri n s n ph m. - Thi t l p c nh i u m i quan h h p tác lâu dài v i khách hàng và i tác chi n l c n c ngoài. | <ul style="list-style-type: none"> - Ngu n v n ch s h u v n còn h n ch , ch a m nh n các h p ng l n. - Ph thu c vào ngu n v n vay t bên ngoài, c bi t là v n vay dài h n, do ó chi phí lãi vay l n - Doanh thu và chi phí ch u nh h ng c a t giá h i oái. Chênh l ch t giá h i oái có th làm t ng doanh thu nh ng c ng có th làm t ng chi phí c a PVS. - Công tác u t xây d ng c b n và u t ph ng ti n còn ch m. - Kh n ng c nh tranh v i i th n c ngoài còn h n ch . |
| C h i | Thách th c |
| <ul style="list-style-type: none"> - Ti m n ng phát tri n c a ngành d u khí Vi t Nam l n, c bi t là m ng cung c p d ch v trong ngành. Do ó, Công ty có nhi u c h i chú tr ng vào a d ng hóa s n ph m d ch v nh m ph c v cho s phát tri n chung c a ngành d u khí. - Vi t Nam ang m c a n n kinh t , tham gia nhi u h n vào t ch c th ng m i và hi p nh song ph ng. Công ty có i u ki n h p tác phát tri n, trao i công ngh v i các doanh nghi p n c ngoài c ng nh thâm nh p th tr ng th gi i. - Lu t d u khí ch nh s a b sung cho phép kéo dài th i h n th m dò khai thác d u khí i v i doanh nghi p tham gia th m dò khai thác. ây là nhân t thu n l i cho PVS vì c kéo dài h p ng cung c p s n ph m d ch v v i i tác c . - Thay vì xu t kh u d u thô, Vi t Nam s nh p d u thô có nguyên li u cho các d án l c d u. S thay i này là c h i cho PVS trong vi c cung c p d ch v v n t i, kho ch a. | <ul style="list-style-type: none"> - Xu t hi n ngày càng nhi u công ty tham gia cung c p d ch v cho ngành d u khí, th ph n c a Công ty có nguy c b e d a. - Các ch s kinh t v mô có chi u h ng i xu ng, ho t ng c a Công ty có th g p ph i khó kh n do i tác b n có th thu h p l nh v c ho t ng. - H p ng c a PVS mang tính th i v và ph thu c ch y u vào k ho ch th m dò khai thác d u khí c a i tác nên PVS không ch ng c ho t ng s n xu t kinh doanh c a mình. - Ch y máu ch t xám luôn là lo ng i v i nhi u doanh nghi p Vi t Nam. Khi có s d ch chuy n công vi c c a nhân l c ch t l ng t PVS sang doanh nghi p khác s khi n PVS g p khó kh n trong ho t ng kinh doanh. - Quy nh v qu n lý môi tr ng, khai thác tài nguyên s có nh h ng gián ti p n ho t ng c a PVS. |

Tiêu chí lựa chọn doanh nghiệp ngành dầu: WSS tiến hành so sánh doanh nghiệp ngành dầu theo ngành dầu trên chu kỳ phân ngành ICB do WSS áp dụng. Theo chu kỳ phân ngành ICB mà WSS áp dụng thì PVS thuộc ngành "Xăng dầu & Khí", từ ngành công nghiệp 1 "Xăng dầu và khí", từ ngành công nghiệp 2 "Thi công, dịch vụ & phân phối xăng dầu", từ ngành công nghiệp 3 "Cung cấp dịch vụ thi công xăng dầu". Các chỉ số đánh giá chính xác hơn về PVS, WSS tiến hành lập chỉ tiêu so sánh PVS với doanh nghiệp trong cùng từ ngành công nghiệp 3 "Cung cấp dịch vụ, thi công xăng dầu". Cùng trong từ ngành công nghiệp 3 với PVS có 2 doanh nghiệp là Công ty Cổ phần Dung dịch khoan và hóa phẩm Dầu khí (PVC), Công ty Cổ phần Khí xăng dầu (PMS).

Xét về vốn liếng: Năm 2007 PVS có vốn liếng là 1.000 tỷ đồng, với vốn này PVS là doanh nghiệp có vốn liếng lớn nhất so với các doanh nghiệp ngành dầu. Công suất, vốn liếng của PVS cao hơn trung bình ngành rất nhiều. Mặt khác, trong hai năm 2006 – 2007, tốc độ tăng trưởng vốn liếng của PVS là 174% công suất là mức tăng trưởng cao hơn so với hai doanh nghiệp ngành dầu còn lại, PVC không tăng vốn liếng, PMS tăng 62,5%, trung bình các doanh nghiệp ngành dầu tăng 127%. Với vốn liếng lớn, PVS có lợi thế cạnh tranh hơn so với các doanh nghiệp ngành dầu trong việc nắm các hợp đồng cung cấp sản phẩm dịch vụ.

Xét về doanh thu thuần: Là doanh nghiệp có vốn liếng cao và hoạt động ngành dầu nên PVS có tăng doanh thu thuần rất cao nhất so với 2 doanh nghiệp còn lại trong thời gian 2006 – 2007. So với tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của PVS tăng 28,43%, PVC tăng 85,7%, PMS tăng 24,9%, trung bình doanh nghiệp ngành dầu tăng 30,37%.

Xét về lợi nhuận sau thuế: Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế năm 2007 của PVS tăng 84% cao hơn so với mức 28,6% và 28,5% của PVC và PMS. Mức tăng cao về lợi nhuận sau thuế của PVS là do mức tăng 175% của vốn liếng và công suất trong năm 2007 các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (công suất và công suất) đều tăng đáng kể. So với lợi nhuận sau thuế trên vốn liếng, thì lợi nhuận của PVS giảm 47% năm 2006 xuống còn 32% năm 2007, PVC tăng 26% lên 33%, PMS giảm 19% xuống còn 15%. Lợi nhuận sau thuế trên vốn liếng của PVS tăng khá cao nhất có xu hướng giảm xuống, PVC có xu hướng tăng lên.

Kết luận: Nhìn chung, so với các doanh nghiệp ngành dầu, PVS có khả năng cạnh tranh và triển vọng phát triển nhiều hơn do có lợi thế hơn về các ngành nghề thuộc cùng cấp sản phẩm và dịch vụ.

Bảng so sánh các doanh nghiệp niêm yết trong ngành

| Chỉ tiêu so sánh | PVS | | PVC | | PMS | | Trung bình | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|------------|-----------|
| | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 | 2006 | 2007 |
| Vốn liếng (tỷ VND) | 364.042 | 1.000.000 | 120.000 | 120.000 | 32.000 | 52.000 | 172.014 | 390.667 |
| Doanh thu thuần (tỷ VND) | 4.497.247 | 5.775.687 | 174.711 | 324.501 | 172.879 | 215.881 | 1.614.946 | 2.105.356 |
| Lợi nhuận sau thuế (tỷ VND) | 172.820 | 317.721 | 30.889 | 39.743 | 6.109 | 7.850 | 69.939 | 121.771 |
| Khả năng thanh toán ngắn hạn | | | | | | | | |
| Tỷ số thanh toán hiện thời | 1,11 | 1,00 | 2,18 | 2,15 | 1,29 | 2,42 | 1,53 | 1,86 |
| Tỷ số thanh toán nhanh | 1,08 | 0,94 | 1,71 | 1,88 | 0,84 | 1,38 | 1,21 | 1,40 |
| Tỷ số thanh toán tài sản | 0,73 | 0,33 | 0,24 | 0,50 | 0,04 | 0,16 | 0,33 | 0,33 |
| Hiệu quả hoạt động | | | | | | | | |
| Vòng quay các khoản phải thu | 4,43 | 4,26 | 1,44 | 2,35 | 4,17 | 4,55 | 3,35 | 3,72 |
| Vòng quay các khoản phải trả | 4,89 | 5,53 | 21,18 | 27,54 | 30,16 | 38,33 | 18,74 | 23,80 |
| Vòng quay hàng tồn kho | 49,66 | 48,54 | 3,94 | 8,52 | 6,06 | 5,79 | 19,89 | 20,95 |
| Khả năng sinh lời | | | | | | | | |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế /DT thuần | 4% | 6% | 18% | 12% | 4% | 4% | 9% | 7% |
| ROA | 4% | 7% | 13% | 14% | 6% | 6% | 8% | 9% |
| ROE | 17% | 27% | 20% | 23% | 15% | 9% | 17% | 20% |
| Khả năng quản lý công nợ | | | | | | | | |
| Công nợ /Vốn chủ sở hữu | 350,81% | 307,88% | 53,68% | 65,26% | 138,23% | 48,52% | 180,91% | 140,55% |
| Công nợ /Tăng tài sản | 77,82% | 75,48% | 34,93% | 39,49% | 58,02% | 32,67% | 56,92% | 49,21% |
| Giá trị thị trường | | | | | | | | |
| EPS | 4.747 | 3.191 | 2.574 | 3.312 | 1.929 | 1.519 | 3.083 | 2.674 |
| Giá trị sổ sách (BV) | 11.798 | 28.454 | 14.298 | 12.783 | 16.432 | 12.794 | 14.176 | 18.010 |

(Nguồn: Báo cáo tài chính kế toán; đơn vị tính: Tỷ đồng)

Khuyến cáo

Báo cáo phân tích này do Phòng Nghiên cứu - Phân tích, Công ty Cổ phần Chứng khoán Ph Wall (WSS) thực hiện trên cơ sở thu thập, tổng hợp, nghiên cứu các nguồn số liệu, thông tin đáng tin cậy và có tính chính xác cao tại thời điểm phát hành. Trong bản báo cáo có thể tồn tại những quan điểm cá nhân của người phân tích, chúng tôi không phải là quan điểm của WSS.

Báo cáo phân tích này chỉ mang tính chất tham khảo, do đó WSS không chịu trách nhiệm về bất kỳ rủi ro nào phát sinh từ việc tham khảo hay sử dụng những thông tin trong bản báo cáo này. Chúng tôi khuyến cáo nhà đầu tư, ngoài việc tham khảo báo cáo phân tích của WSS thì nên kết hợp với việc tìm hiểu thêm các thông tin khác trước khi ra quyết định đầu tư.

Vũ Ngọc Lan
Phan Lê Nga
Khuyến V. N. Tuy
Nguyễn Việt Th

Nhóm thực hiện
 Giám đốc Kh. Phân tích - Đầu tư
 Phó phòng Nghiên cứu - Phân tích
 Chuyên viên Phân tích
 Chuyên viên Phân tích

E-mail: lanvn@wss.com.vn
 E-mail: ngapl@wss.com.vn
 E-mail: tuyenv@wss.com.vn
 E-mail: thangnv@wss.com.vn