

KDC

Bộ phận Phân tích - Bộ Kế toán

CTCP Chứng khoán Trảng An

Trưởng bộ phận
V. Hoàng Sơn

Phó Trưởng bộ phận
Nguyễn Thị Minh

Chuyên viên phân tích
V. Thu Thủy
Nguyễn Thị Hằng
Lê Văn Diu

Báo cáo lần đầu ngày 02
tháng 03 năm 2010.

Ngày viết: ngày 02
tháng 03 năm 2010.

Là nhà sản xuất bánh kẹo lớn nhất Việt Nam, cùng với những thành tựu mà công ty đã đạt được trong thời gian qua, KDCs có tiềm năng tăng trưởng dài hạn. Với giá trị nội tại xác định là 80.500VND, biên độ an toàn là 25% cổ phiếu KDC hiện đang nằm trong vùng xem xét mua và khuyến nghị của chúng tôi là MUA VÀO.

Mục lục

Chuyên mục	Số trang
1. Rô-lê	2
2. Phân tích tài chính	2-4
3. Hệ thống công ty	4-5
4. Phân tích cạnh tranh ngành	5-7
5. Định giá	7
6. Các yếu tố xúc tác	7-8

Phụ lục

Liên hệ

1. R i r o u t

R i r o b i n n g g i á: Do nguyên v t li u chi m t tr ng l n trong c c u doanh thu nên b i n n g g i á c nguyên v t li u s tác ng n l i n h u n c a công ty. Các nguyên li u chính u vào cho s n xu t c a công ty nh : b t m , b th c v t, b t s a và ng, tr ng, gia v, d u n...b chu nh h ng l n b i d ch cúm gia c m và l m phát. c b i t do nh h ng c a l m phát, giá m t s lo i n h i e n l i u u vào t ng t b i n trong th i gian g n â y nh : ng, b t, s a, bao bì nh a và thu nh p kh u m t s nguyên li u t ng lên làm t ng giá thành s n xu t s n ph m.

R i r o v t g i á: M t s nguyên li u nh s a b t, nguyên li u s n xu t chocolate c nh p kh u t n c ngoài c ng thêm vi c doanh thu xu t kh u chi m 10% trong t ng doanh thu c a KDC nên s thay i v t giá nh h ng l n n l i n h u n c a công ty. Ngoài ra h u h t các máy móc và thi t b, công ngh u c mua t n c ngoài, do ó các d án m i c ng ph i g ánh ch u nh ng r i r o t s b i n n g c a t giá.

L i n h u n b pha lo ãng: L i n h u n có th b pha lo ãng khi Công ty th c h i n thâu tóm và sáp nh p (M&A) trong t ng lai. K ho ch c a T p o ãn Kinh ô là h p nh t t t c các công ty con kinh doanh bánh k o và n c gi i khát vào KDC ã b ho ãn l i ch s h ng d n c a các c quan ch c n ng. N u k ho ch này c th c h i n, m t m t s em l i n h i u l i ích cho công ty nh t i t gi m chi phí cho marketing, qu ng cáo, phát tri n s n ph m m i..., tinh gi m b máy qu n lý, gia t ng th ph n, t ng quy mô công ty và thu hút c nh i u nhà u t n c ngoài. Nh ng m t khác nó s t o s t ính pha lo ãng l i n h u n cao h n cho các c òng.

R i r o u t tài chính và kinh doanh b t n g s n: âu t tài chính c a KDC trong nh ng n m qua t ng i cao. N m 2009 t ng u t tài chính chi m t i 40% trong t ng tài s n, do ó thu nh p t ho t ng tài chính c a Công ty nhìn chung b tác ng b i s b i n n g c a th tr ng ch ng khoán trong n c. Ngoài ra, h i n t i KDC tham gia vào các d án b t n g s n nh : D án tòa nhà SJC – Lê L i, D án cao c v n phòng KDC, D án nhà cao t ng Hi p Bình Ph c - Th c do ó l i n h u n c a công ty c ng ch u nh h ng t ho t ng kinh doanh này.

R i r o c nh tranh cao: C nh tranh trên th tr ng c k v ng s gia t ng do s l ng các doanh nghi p n c ngoài t ng k t khi Vi t Nam gia nh p WTO và do s m r ng c a các doanh nghi p trong n c dành th ph n. S c nh tranh trong ngành là khá l n v i h n 30 doanh nghi p, trong ó có nh ng tên tu i l n nh Kinh ô, Bibica, Bánh K o H i Hà, Kinh ô M i n B c, và hàng tr m c s s n xu t nh khác. Trong ó, Kinh ô luôn chi m u th v n ng l c s n xu t c ng nh th ph n.

2. Phân tích tài chính

ánh giá ho t ng kinh doanh

Thu nh p c a KDC d a trên 3 ngu n ch y u là: s n xu t kinh doanh bánh k o, ho t ng u t tài chính và ho t ng u t b t n g s n. Trong ó, ho t ng s n xu t kinh doanh bánh k o là ch y u và ho t ng u t b t n g s n m i tri n khai trong vài n m g n â y.

- Doanh thu thu n c a KDC trong n m 2009 t 1.527 t ng, t ng 4,9% so v i n m 2008, tuy

nhiên v n th p h n nhi u so v i k ho ch t ra m c 1.747 t ng; l i nhu n tr c thu t 583 t ng, v t 10,4% so v i k ho ch ã i u ch nh là 530 t ng. áng chú ý là trong kho n l i nhu n này có kho ng 255 t ng thu nh p b t th ng t vi c ánh giá l i khu t t i qu n Th c góp v n thành l p công ty Tân An Ph c nh m phát tri n d án b t ng s n.

- Trong n m 2010, m ng s n xu t bán k o s mang l i ngu n doanh thu n nh cho công ty, trong hai tháng u n m KDC t 450 t ng l i nhu n tr c thu – ãy là m c l i nhu n t ng i t bi n c a công ty bao g m ho t ng kinh doanh chính và t chuy n nh ng góp v n b t ng s n. D p T t Canh D n v a qua, KDC ã a ra th tr ng 30 tri u h p s n ph m bán k o các lo i, t ng 15% s n l ng so cùng k .
- Bên c nh ó, KDC còn có m t kho n doanh thu không nh n t m ng b t ng s n (c th là d án c n h An Ph c Tower, có 18 block v i kho ng 2000 c n h - d ki n s mang thu nh p cho công ty n m 2010 là 68 t ng, n m 2011 là 56 t ng, n m 2012 là 280 t ng). Các d án c th nh sau:
 1. D án cao c v n phòng SJC-Lê L i n m trung tâm qu n 1, thành ph H Chí Minh. Tòa nhà s c xây d ng 45 t ng và s b t u tri n khai vào cu i n m 2009. KDC góp 50% b ng ti n m t v n i u l (586 t ng); i tác v i KDC trong d án này là Công ty c ph n vàng b c á quý Kim C ng góp 40% b ng t và Công ty ch ng khoán ông Á góp 10% ti n m t.
 2. Tòa nhà Kinh ô, m t d án cao c v n phòng to l c 141 Nguy n Du, qu n 1, H Chí Minh. D án này d ki n hoàn thành cu i n m 2009 và s là tr s chính c a T p oàn Kinh ô và các công ty thành viên. D án này c k v ng s mang l i thu nh p tr c thu 5 t ng m i n m cho KDC.
 3. D án An Ph c n m Hi p Bình Ph c, qu n Th c. ãy là D án phát tri n khu dân c và c n h trên di n tích r ng h n 5ha t nhà x ng tr c ãy c a KDC Th c. D án g m 18 n nguyên, cao t 14 n 20 t ng. D án này k v ng s c tri n khai vào Quý 2/2010. V n i u l c a d án này là 500 t ng, trong ó KDC góp 400 t ng (350 t ng b ng giá tr t và 50 t ng ti n m t). i tác c a KDC trong d án này, Kinh ô a c, góp 100 t ng b ng ti n m t, t ng ng 20% v n i u l .

Phân tích t s

Ch tiêu	2007	2008	2009	Các công ty cùng ngành (2009)		
				BBC	HHC	NKD
T ng tr ng DT (%)	22.4	18.3	4.9	13	9.7	14.2
T l lãi g p (%)	26	25.4	33.2	29.8	16.3	29.4
T su t EBIT (%)	12.5	8	16.1	10.4	6	13.5
LNST/DTT (%)	18.2	-5.9	34.5	9.2	4.4	11.5
Thanh toán hi n th i (l n)	3.7	2.2	1.5	2	0.7	0.7

Thanh toán nhanh(lần)	3.5	1.9	1.4	2.6	1.7	0.8
Tổng nợ/Nguồn vốn (%)	19.4	28	41.4	28.8	39	54
ROA (%)	11.2	-2.8	13.4	7.8	10.6	14.8
ROE(%)	14.7	-3.8	21.5	10.9	17.3	32.4
EPS(đồng)	6969	-1639	6169	3655	3719	5983

Mức dù doanh thu thuần của công ty liên tục giảm trong 3 năm qua như bảng dưới đây sau thu của năm 2009 rất đáng (tăng gấp đôi so với năm 2007, năm 2008 công ty bị suy giảm do hoạt động tài chính bất thuận), điều này xuất phát từ khoản thu nhập bất thường như đã nêu trên. So với các công ty trong cùng ngành thì KDC có tỷ lệ lãi gộp và LNST/DTT cao hơn. Dự kiến mức tăng trưởng năm tới của KDC là 15-20%.

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của công ty giảm dần qua các năm và mức trung bình so với NKD, HHC và BBC. Bên cạnh đó, tổng nợ của công ty tăng lên, đặc biệt năm 2009 con số là 41.4% và cũng là mức trung bình cho thị trường các công ty tài chính của KDC đang có xu hướng suy giảm.

Hiệu quả quản lý của KDC tăng lên giai đoạn 2007-2009 thể hiện qua các chỉ tiêu ROA, ROE và mức thu nhập trên mỗi cổ phiếu EPS cao hơn đáng kể so với các công ty cùng ngành.

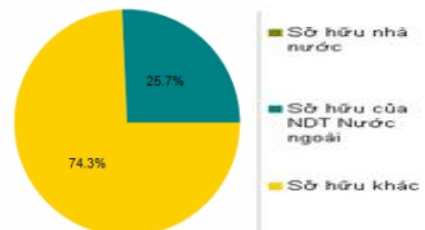
3. Hoạt động kinh doanh:

Công ty cổ phần Kinh Đô được thành lập vào tháng 9/2002 với tên gọi là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô. Về thành lập CTCP Kinh Đô nhằm mục đích sản xuất kinh doanh bánh kẹo tiêu thụ các tỉnh miền Nam, miền Trung và xuất khẩu. Về nội dung của Công ty vào thời điểm thành lập là 150 tỷ đồng, KDC chính thức giao dịch trên sàn HOSE vào tháng 12/2005. Hiện tại tính đến 31/12/2009, số vốn điều lệ của công ty là hơn 795 tỷ đồng.

Ngành nghề kinh doanh: Chế biến nông sản thực phẩm; sản xuất kẹo, nước uống tinh khiết và nước ép trái cây, mua bán nông sản thực phẩm, hoạt động tài chính, hoạt động bất động sản, dịch vụ thương mại.

Cấu trúc vốn (tính đến ngày 02/03/2010)

Số vốn Nhà nước	0%
Số vốn của NTNN nước ngoài	25,7%
Số vốn khác	74,3%



Danh sách công ty con và công ty liên doanh liên kết

CTCP Kinh đô Bình Dương	80%
CTCP Vinabico	51.2%
CTCP KI DO	28,3%

Thay đổi Cổ phần

Ngày Phát hành	Ngày chính thức NY	Hình thức Phát hành	T I (%)	S I ng CP
08/12/2009	23/12/2009	C phi u th ng	40	22.431.383
25/07/2008	20/08/2008	Tr C t c b ng C phi u	22	10.115.211
08/12/2007	24/12/2007	Phát hành r ng rãi qua u giá		9.000.000
08/12/2007	24/12/2007	Phát hành cho CBCNV		1.000.000
08/12/2007	24/12/2007	Phát hành riêng l		1.000.000
08/05/2007	21/06/2007	C phi u th ng	20	5.999.685
25/05/2006	21/06/2006	C phi u th ng	20	4.999.890

T I chi tr c t c b ng tỉ n hàng n m c a KDC: 2006 (18%), 2007(18%), 2008 (18%) và 2009 là 24%. Theo k ho ch, n m 2010, Công ty tr c t c 24% m nh giá b ng tỉ n m t

Chi n l c:

- + a d ng hóa s n ph m, t o nhi u s n ph m ch l c có giá tr dinh d ng cao, kh u v m i l .
- + m b o t c t ng tr ng doanh thu hàng n m t 20% n 30%, n n m 2010 doanh thu t 3000 t (xu t kh u t 30 tri u USD).
- + Bên c nh vi c phát tri n ngành hàng ch l c là ch bi n th c ph m, công ty s phát tri n sang các l nh v c khác nh xây d ng, u t tài chính.
- + Hi n i hóa qu n lý, t ng c ng ng d ng công ngh thông tin và thu hút nhân tài, nâng cao hi u qu áp d ng qu n lý ch t l ng theo tiêu chu n ISO, HACCP Phát tri n th ng hi u Kinh đô thành th ng hi u m nh không ch trong n c mà còn trên th tr ng qu c t .

4. Phân tích ngành:

Chúng tôi ánh giá kh n ng c nh tranh c a DBC trong ngành s n xu t th c n ch n nuôi, chi m a s doanh thu c a công ty đ a trên 5 y u t c nh tranh theo mô hình phân tích c nh tranh c a Michael Porter.

Rào c n thâm nh p th p

- V i quy mô trên 80 tri u ng i và c c u dân s tr , cùng s phát tri n nhanh v kinh t và thu nh p, Vi t Nam ang có nhu c u tiêu th cao i v i các dòng s n ph m bánh k o cao c p. Tuy nhiên, l ng bánh k o tiêu th t i Vi t Nam hi n còn r t th p.
- T c t ng tr ng doanh s bán l bánh k o giai o n 2008-2012 c tính t kho ng 114,71%/n m, cao h n các th tr ng khác trong khu v c. Thêm vào ó, t ng s n l ng bánh k o t i th tr ng Vi t Nam có th t ng t 476.000 t n n m 2008 lên 706.000 t n vào n m 2010.

- Trên thị trường, các sản phẩm nổi bật luôn chiếm ưu thế với thị trường khoảng 70%, còn lại là các sản phẩm nhập khẩu từ các nước Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia, Indonesia..

Quy định của nhà cung cấp nội địa

Các nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho công ty đều có nhà máy đóng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, vì vậy nguyên liệu luôn sẵn có, chi phí vận chuyển không đáng kể. Những mặt hàng nhập khẩu được cung ứng rất đa dạng từ công ty nhập khẩu với mức giá cạnh tranh.

Quy định của khách hàng cao

Khách hàng trong ngành bánh kẹo rất đa dạng với thị hiếu khác nhau và nhu cầu là chính vì thế quy định của khách hàng rất cao. Hiện các khách hàng của KDC rất nghiêm túc trong việc chọn lựa sản phẩm ngoài do sản phẩm của công ty luôn thay đổi cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng.

Cạnh tranh nội bộ ngành cao

Sức cạnh tranh trong ngành là khá lớn với hơn 30 doanh nghiệp, trong đó có những tên tuổi lớn như Kinh Đô, Bibica, Bánh Kẹo Hà Nội, Kinh Đô Miền Bắc, và hàng trăm các sản phẩm khác. Trong đó, Kinh Đô luôn chiếm ưu thế với năng lực sản xuất công nghệ hiện đại. Sự tham gia của các công ty nước ngoài trong quá trình hình thành và phát triển thêm sức cạnh tranh cho ngành bánh kẹo.

Những điểm mạnh của KDC cho thấy sức cạnh tranh của công ty trên thị trường:

- Sản phẩm: KDC có nhiều dòng sản phẩm chiếm thị phần lớn như bánh trung thu (75%-80%), craker (52%) và bánh quy (45%) ... Trong thời gian tới, công ty sẽ tập trung vào các dòng sản phẩm cao cấp phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu.
- Thị phần: KDC là nhà sản xuất bánh kẹo lớn nhất Việt Nam, khoảng 90% doanh thu của công ty đến từ thị trường trong nước, 10% còn lại là xuất khẩu. Sản phẩm của KDC đã có mặt trên hơn 30 quốc gia. Tính chung cả nước, KDC chiếm 30% thị phần các sản phẩm bánh kẹo. Thị trường trong nước của Công ty trải dài trên cả nước và thị trường xuất khẩu chính bao gồm Nhật Bản, Campuchia và Lào.
- Mạng lưới phân phối lớn mạnh: Công ty có hệ thống phân phối rộng lớn với khoảng hơn 200 nhà phân phối chính, phân phối các sản phẩm qua 190,000 cửa hàng bán lẻ và 120 siêu thị Việt Nam. Đây là một lợi thế cạnh tranh để vượt trội của Công ty trên thị trường do hệ thống phân phối sẽ xem xét mở rộng các điểm bán mới cho các doanh nghiệp khi muốn tham gia vào ngành này hoặc mở rộng thị phần.
- Thương hiệu mạnh: Sau nhiều năm hoạt động, Công ty đã tạo được thương hiệu nổi tiếng cho các sản phẩm của mình. Nhân hiệu 'Kinh Đô' là một nhãn hiệu nổi tiếng và nổi bật trong nước và được bình chọn danh hiệu "Hàng Việt Nam chất lượng cao" từ năm 2005 đến năm 2009.
- Công nghệ tiên tiến và trình độ chuyên môn cao: Nhà máy Kinh Đô Bình Dương và nhà máy sản xuất 2 dây chuyền Cracker và Cup Cake mới được nhập khẩu từ Châu Âu với tổng vốn đầu tư là 10 triệu USD, góp phần nâng trình độ công suất của ngành hàng Cracker (với các sản phẩm AFC, Cosy Marie...) lên 75 tấn sản phẩm/ngày và trình độ công suất của ngành hàng Cake (Cup cake, Layer cake, Swiss Roll) lên 6 triệu sản phẩm/ngày.
- Một điểm khác biệt của Kinh Đô so với các doanh nghiệp khác là ngoài công nghệ hiện đại, Công ty rất chú trọng vào kỹ thuật chế biến sản phẩm, nhất là công nghệ pha chế gia vị, nhất là các loại bánh kẹo của Kinh Đô có mùi vị hấp dẫn và riêng biệt.

- Hệ thống quản trị: KDC đã đưa vào sử dụng ERP – hệ thống pháp lý và quản trị doanh nghiệp của SAP cùng với database của Oracle và hệ thống máy chủ của IBM. Đây là hệ thống pháp lý và quản trị trong lĩnh vực hàng tiêu dùng và các tập đoàn lớn trên thị trường.
- Các dự án bất động sản nổi bật: ví dụ dự án bất động sản của KDC sẽ đi dòng tiền lớn trong các năm tới là một nguồn lực có giá trị cho công ty để bổ sung thêm vào hoạt động kinh doanh thực phẩm trong tương lai.
- Ngoài ra việc sáp nhập sáp nhập giữa KDC và NKD sẽ giúp công ty củng cố vị thế trên thị trường và cạnh tranh với các tập đoàn quản trị doanh nghiệp.
- KDC có mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các công ty như Cbury Schweppes, Uni-President, Nutifood và đầu tư vào Tribeco, Eximbank và các công ty khác của công ty như: Vietnam Ventures Ltd, Citigroup Global Market Ltd sẽ giúp công ty nâng cao vị thế trong ngành.

Tuy nhiên, một vài dòng sản phẩm của KDC đã vào giai đoạn bão hòa nên cần tìm kiếm các dòng sản phẩm mới có xu hướng suy giảm. Bên cạnh đó, việc mở rộng sang các lĩnh vực thực phẩm khác và bất động sản có thể làm phát sinh các rủi ro liên quan đến quản lý của KDC.

5. Định giá

Chúng tôi sử dụng định giá KDC dựa vào phương pháp P/E và P/B. Về mặt kỹ thuật nhìn chung cùng với sự phát triển kinh tế - nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm bánh kẹo có xu hướng tăng, công ty thêm nhà kho mới như hiện tại mà các dự án bất động sản đi dòng tiền thì KDC có tiềm năng tăng trưởng nhanh trong dài hạn. Tuy nhiên công ty cần phải chú ý tránh các rủi ro trong tương lai. Dựa vào việc kỳ vọng P/E tương lai của công ty là 15 và BVS hiện tại là 30.475 VND/CP, chúng tôi khuyến nghị KDC với giá mục tiêu là 80.500 VND

6. Xúc tác

- 1993 Công ty TNHH Xây dựng và Ch bi n th c ph m Kinh ô c thành l p.
- 1994 Tăng vốn i u l lên 14 t ng
- 1999 Tăng vốn i u l lên 40 t ng, thành l p TTTM Savico - Kinh ô t i Qu n 1, ánh d u m t b c phát tri n m i c a Kinh ô sang các l nh v c kinh doanh khác ngo ài bánh k o.
- 2000 Tăng vốn i u l lên 51 t ng, m r ng di n tích nhà x ng lên h n 40.000m2.
- 2001 CTCP CBTP Kinh ô Mi n B c i vào ho t ng H ng Yên
- 2002 Chuyển thành Công ty C ph n Kinh ô c thành l p v i v n i u l 250 t ng, trong ó Công ty TNHH Xây dựng và Ch bi n th c ph m Kinh ô góp 50 t ng.
- 2003 Mua l i th ng hi u kem Wall's t t p oàn Unilever và thành l p CTCP Kem Ki Do
- 2004 CTCP Th c ph m Kinh ô Sài gòn, CTCP a c Kinh ô c thành l p
- 2005 Ngày 18/11/2005 Kinh ô niêm y t và giao d ch c phi u t i HaSTC và u t vào CTCP N c Gi i khát Sài Gòn
- 2006 Kh i công xây dựng hai nhà máy: Kinh ô Bình D ng và Tribeco Bình D ng v i t ng

KDC

s v n âu t là 660 t ng trên di n tích xây d ng 13ha t i KCN Vi t Nam – Singapore.

2007 CTCP Tribeco Sài Gòn và CTCP CBTP Kinh ô Mi n B c kh i công xây d ng nhà máy t i H ng Yên và KDC u t vào CTCP CBTP Gi i pháp Sài Thành

2008 KDC và CTCBTP Th cph m Dinh D ng ng Tâm kík th p tác liên minh chi n l c toàn di n

K T QU KINH DOANH (n v : t VND, n v cho 1 CP: VND)

BÁO CÁO TÀI CHÍNH (THEO QUÝ)

K t qu kinh doanh	Q1/09	Q2/09	Q3/09	Q4/09	Cân i K Toán	Q1/09	Q2/09	Q3/09	Q4/09
Doanh thu	258	275	546	448	Ti n m t	225	259	325	835
EBITDA	38	31	141	95	ut ng nh n	622	412	630	668
EBIT	27	13	134	80	Kho n ph i thu	351	545	635	754
L i nh u n t H TC	(5)	70	13	(6)	Hàng t n kho	135	154	139	159
L i nh u n khác	1	4	256	4	Tài s n ng nh n	1.353	1.389	1.745	2.437
L i nh u n tr c thu	21	85	402	76	PP&E	399	394	346	473
L i nh u n sau thu	14	83	335	59	ut dài h n	678	813	1.082	999
					Tài s n dài h n	1.527	1.613	1.878	1.812
					T ng tài s n	2.880	3.002	3.623	4.250
T s	Q1/09	Q2/09	Q3/09	Q4/09					
T ng tr ng DT (%)	-33,1	6,8	98,6	-18,1	Kho n ph i tr	3	54	130	131
T ng tr ng EBITDA (%)	N/A	-18,4	348,3	-32,4	N ng nh n	320	301	341	407
T ng tr ng LNST (%)	-104,1	504,3	303,7	-82,5	N dài h n	156	156	134	119
T su t EBITDA (%)	14,9	11,4	25,8	21,3	T ng n	713	783	1.020	1.760
T su t EBIT (%)	10,4	4,9	24,5	18,0	V n i u l	571	571	571	795
T su t LNST (%)	5,3	30,1	61,2	13,1	Th ng đ v n	1.721	1.620	1.620	1.396
					LNST ch a phân ph i	(128)	46	372	299
					V n ch s h u	2.087	2.169	2.498	2.426
					T ng ngu n v n	2.880	3.002	3.623	4.250

BÁO CÁO TÀI CHÍNH (THEO N M)

K t qu kinh doanh	2007	2008	2009	Cân i K Toán	2007	2008	2009
Doanh thu	1.231	1.456	1.527	Ti n m t	530	207	835
EBITDA	192	159	297	ut ng nh n	523	584	668
EBIT	154	117	246	Kho n ph i thu	560	489	754
L i nh u n t H TC	59	(195)	65	Hàng t n kho	136	182	159
L i nh u n khác	10	18	272	Tài s n ng nh n khác	5	12	21
L i nh u n tr c thu	223	(60)	583	T ng tài s n ng nh n	1.755	1.474	2.437
L i nh u n sau thu	224	(85)	484	Tài s n c nh h u hình	301	349	473
EPS (VND)	7.471	(1.639)	7.090	Tài s n c nh vô hình	113	125	108
				Xây d ng CB d dang	43	264	81
				ut dài h n	797	673	999
				Tài s n dài h n khác	4	55	52
				T ng tài s n dài h n	1.313	1.509	1.812
				T ng tài s n	3.067	2.983	4.250
T s	2007	2008	2009				
T ng tr ng DT (%)	22,4	18,3	4,9	Kho n ph i tr	156	107	131
T ng tr ng EBIT (%)	N/A	-24,3	110,9	N ng nh n	263	336	407
T ng tr ng LNST (%)	39,5	-138,1	-667,8	T ng n ng nh n	468	664	1.575
T su t EBITDA (%)	15,6	10,9	19,5	N dài h n	112	156	119
T su t EBIT (%)	12,5	8,0	16,1	T ng n	594	836	1.760
T su t LN thu n (%)	18,2	-5,9	31,7				
Vòng quay tài s n (x)	N/A	0,5	0,4	V n i u l	470	571	795
N ph i tr / V n (%)	24,0	40,3	72,6	Th ng đ v n	1.726	1.721	1.396
T s thanh toán (x)	3,8	2,2	1,5	LNST ch a phân ph i	182	(147)	299
ROE (%)	14,7	-3,8	21,5	V n ch s h u	2.474	2.076	2.426
ROA (%)	11,2	-2,8	13,4				
				Tông ngu n v n	3.067	2.983	4.250

LIÊN H

M i ý k i n óng góp vui lòng liên h theo a ch :

CÔNG TY CP CH NG KHOÁN TRÀNG AN (TAS)

H I S CHÍNH

a ch : T ng 9, 59 Quang Trung, Hai Bà Tr ng, Hà N i.

Tel: (84.4) 3 944 62 18

Fax: (84.4) 3 944 62 13

E-mail: contact@tas.com.vn

PHÒNG GIAO D CH TRUNG YÊN:

a ch : S 14, Lô 14A Trung Yên, C u Gi y, Hà N i

Tel: 84-4-22209596

Fax: 84-4-22209610

CHI NHÁNH TP. H CHÍ MINH

a ch : L u 3B Tòa nhà VIET NAM BUSINESS CENTER 57 -

59 H Tùng M u, P. B n Nghé, Qu n 1, TP. H Chí Minh.

Tel: (84.8) 3 821 82 86

Fax: (84.8) 3 821 84 86

E-mail: contact_hcm@tas.com.vn