

### BẢN TIN CẬP NHẬT NHANH

Ngày 09 tháng 06 năm 2020

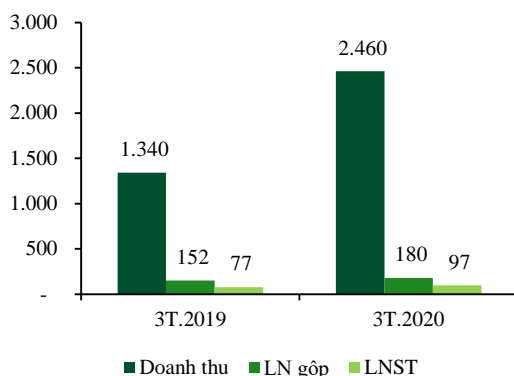
#### CẬP NHẬT KQKD

Quý 01/ 2020, VTP ghi nhận doanh thu đạt 2460 tỷ đồng (+83,6% yoy), LNST đạt 97 tỷ đồng (+26,2% yoy). Cụ thể như sau:

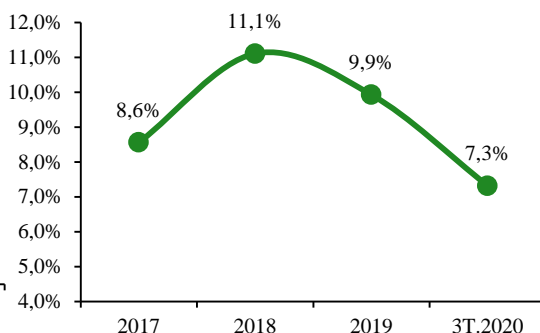
**Tăng trưởng trong doanh thu chủ yếu đến từ hoạt động thương mại.** Do ảnh hưởng của Covid-19, tăng trưởng doanh thu chuyên phát – Logistic đã chậm lại so với cùng kì, đạt 1.384 tỷ đồng (+17,4% yoy). Trong khi đó, doanh thu thương mại tăng đột biến lên 1.075 tỷ đồng (+569,4% yoy) nhờ tiếp quản hoạt động thương mại tại các điểm bán của tập đoàn Viettel.

**Biên lợi nhuận thu hẹp do hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng cao hơn.** Trong khi biên lợi nhuận gộp của dịch vụ chuyên phát – logistic tương đương cùng kì, việc gia tăng tỷ trọng của lĩnh vực thương mại với biên lợi nhuận gộp rất thấp đã khiến sụt giảm mạnh mẽ biên lợi nhuận của doanh nghiệp.

**Hình 1: KQKD của VTP (đv: tỷ đồng)**



**Hình 2: Biên LN gộp của VTP**



Nguồn: VTP, VCBS tổng hợp

#### TRIỂN VỌNG KINH DOANH 2020

**Lĩnh vực chuyên phát, logistic cốt lõi dự báo vẫn tăng trưởng dù bị tác động bởi dịch Covid - 19**

Dịch Covid-19 bùng phát và lan rộng đã ảnh hưởng không nhỏ lên nền kinh tế và hoạt động của các đơn vị kinh doanh thương mại điện tử (TMĐT), đặc biệt khi nguồn cung hàng hóa TMĐT của các hộ kinh doanh nhỏ lẻ phụ thuộc nhiều vào nguồn hàng từ Trung Quốc. Cụ thể, doanh thu từ các khách hàng cũ trong giai đoạn Covid đã chứng kiến sự sụt giảm 46% so với cùng kì. Tuy vậy, hoạt động kinh doanh về cơ bản đã phục hồi từ đầu tháng 06 và doanh nghiệp vẫn duy trì kế hoạch tăng trưởng 40% đối với lĩnh vực chuyên phát trong năm 2020.

**Việc tiếp quản hệ thống điểm bán của tập đoàn Viettel mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp**

VTP sẽ dần tiếp quản hệ thống điểm bán và phụ trách hoạt động bán hàng viễn thông của tập đoàn Viettel và hoạt động thương mại trên sẽ đóng góp lớn vào cơ cấu doanh thu của doanh nghiệp từ năm 2020. Mặc dù chúng tôi cho rằng việc tiếp quản hoạt động thương mại của tập đoàn Viettel mang đến những khó khăn nhất định cho VTP liên quan đến biên lợi nhuận và tình hình dòng tiền, điều này sẽ mang lại nhiều lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Cụ thể:

Chuyên viên phân tích

Phạm Hồng Quân

phquan@vcbs.com.vn

+84-4 3936 6990 ext 7183

- Việc nhận sở hữu thêm 262.000 điểm bán và 800 cửa hàng từ Viettel sẽ gia tăng mạnh mẽ độ phủ hệ thống của VTP và qua đó thúc đẩy lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp chuyên phát cùng ngành, đặc biệt ở phân khúc chuyên phát liên tỉnh.
- Cơ hội đẩy mạnh bán chéo các sản phẩm tại hệ thống điểm bán được tiếp quản, mở rộng tập khách hàng và tạo thuận lợi cho hoạt động của Voso và Mygo.

### **Dẫn chuyên dịch thành một doanh nghiệp logistic công nghệ**

VTP định hướng sẽ đẩy mạnh số hóa để chuyển biến thành một doanh nghiệp logistic công nghệ. Từ năm 2019, công ty đã cho ra mắt nền tảng Voso và Mygo trên cơ sở tận dụng các thế mạnh đã có của doanh nghiệp như: (1) Hệ thống và lực lượng chuyên phát rộng khắp, len lỏi đến thôn xóm; (2) Tập khách hàng lớn khi tham gia vào hệ sinh thái các dịch vụ của tập đoàn Viettel và (3) Năng lực cao về công nghệ thông tin nhờ sự hỗ trợ của tập đoàn.

Đối với lĩnh vực chuyên phát - logistic cốt lõi, nền tảng công nghệ tốt và thế mạnh về hệ thống mạng lưới chuyên phát, kho bãi cho phép VTP đẩy mạnh chiến lược phát triển dịch vụ fulfillment - là dịch vụ logistic trọn gói toàn bộ quá trình từ lúc khách hàng đặt mua đến lúc sản phẩm được giao tới tận tay người nhận, bao gồm lấy hàng, nhập kho và đóng gói, chuyển đến cho người mua đúng hẹn. Dự kiến trong năm 2020 dịch vụ trên sẽ đóng góp 20% doanh thu từ dịch vụ của doanh nghiệp.

### **Thông tin từ Đại hội Cổ đông thường niên năm 2020**

Vào ngày 06/ 06, VTP đã tổ chức ĐHCĐ thường niên 2020 và đã thông qua một số chỉ tiêu kế hoạch quan trọng, cụ thể:

- Doanh thu kế hoạch tăng trưởng 143,18% so với năm 2019, đạt 19.232 tỷ đồng với động lực chủ yếu đến từ việc tiếp quản hoạt động bán hàng cho tập đoàn Viettel.
- Kế hoạch lợi nhuận sau thuế đạt 495,65 tỷ đồng (+30,38% yoy) do mảng bán hàng có biên lợi nhuận không cao.

### **KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ**

Trong năm 2020, VTP dự báo sẽ chứng kiến sự chững lại trong tăng trưởng về lợi nhuận do tác động của dịch Covid-19, đặc biệt ở lĩnh vực chuyên phát. Về dài hạn, chúng tôi cho rằng VTP sở hữu dư địa tăng trưởng lớn cùng với sự bùng nổ của ngành thương mại điện tử và nhiều lợi thế cạnh tranh mạnh mẽ cho phép doanh nghiệp gia tăng thị phần trong ngành. Tuy vậy, một số điểm cần lưu ý trong quyết định đầu tư vào VTP bao gồm: (1) Tình hình dòng tiền bị ảnh hưởng do tiếp quản hoạt động bán hàng của tập đoàn Viettel và xu hướng giảm thiểu sử dụng dịch vụ giao hàng nhận tiền (COD) ảnh hưởng đến khả năng chiếm dụng vốn phải trả của công ty; và (2) Chính sách khen thưởng phúc lợi và ESOP đất đỏ.

Chúng tôi dự phóng KQKD năm 2020 cho VTP với giả định tình hình dịch bệnh được kiểm soát trong Quý 2 và hoạt động sản xuất được khôi phục từ Quý 3/ 2020. **Năm 2020 VTP đạt doanh thu 14.197 tỷ đồng (+81,8% yoy), lợi nhuận cho cổ đông công ty mẹ đạt 487 tỷ đồng (+28,1% yoy), tương ứng với EPS 2020 là 8.170 VNĐ.** Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **NĂM GIỮ** đối với cổ phiếu VTP với mức định giá hợp lý là 135.507 VNĐ/ cổ phiếu.

## ĐIỀU KHOẢN SỬ DỤNG

Báo cáo này và/hoặc bất kỳ nhật định, thông tin nào trong báo cáo này không phải là các lời chào mua hay bán bất kỳ một sản phẩm tài chính, chứng khoán nào được phân tích trong báo cáo và cũng không là sản phẩm tư vấn đầu tư hay ý kiến tư vấn đầu tư nào của VCBS hay các đơn vị/thành viên liên quan đến VCBS. Do đó, nhà đầu tư chỉ nên coi báo cáo này là một nguồn tham khảo. VCBS không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước những kết quả ngoài ý muốn khi quý khách sử dụng các thông tin trên để kinh doanh chứng khoán.

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo phân tích đều đã được thu thập, đánh giá với mức cẩn trọng tối đa có thể. Tuy nhiên, do các nguyên nhân chủ quan và khách quan từ các nguồn thông tin công bố, VCBS không đảm bảo về tính xác thực của các thông tin được đề cập trong báo cáo phân tích cũng như không có nghĩa vụ phải cập nhật những thông tin trong báo cáo sau thời điểm báo cáo này được phát hành.

Báo cáo này thuộc bản quyền của VCBS. Mọi hành động sao chép một phần hoặc toàn bộ nội dung báo cáo và/hoặc xuất bản mà không có sự cho phép bằng văn bản của VCBS đều bị nghiêm cấm.

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

Mọi thông tin liên quan đến báo cáo trên, xin quý khách vui lòng liên hệ:

**Trần Minh Hoàng**  
Trưởng phòng  
Phân tích và Nghiên cứu  
tmhoang@vcbs.com.vn

**Mạc Đình Tuấn**  
Trưởng Bộ phận  
Phân tích Doanh nghiệp  
mdtuan@vcbs.com.vn

**Phạm Hồng Quân**  
Chuyên viên  
Phân tích  
phquan@vcbs.com.vn