

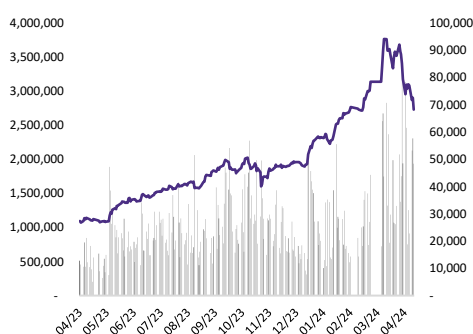
Bùi Minh Anh

Email: anh.buiminh@abs.vn

THÔNG TIN CƠ BẢN

Ngành	: Viễn thông
Ngày báo cáo	: 28/05/2024
Giá hiện tại (VND/CP)	: 79.400
Vốn hóa (Tỷ VND)	: 9.669
SLCPLH (CP)	: 121.783.042

DIỄN BIẾN GIÁ



CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	2022	2023
	A	A
Tăng trưởng DTT (%)	0,8%	-9,3%
Tăng trưởng LNST (%)	-13,5%	48%
Biên LNG (%)	2,9%	4,5%
Biên LNST (%)	1,18%	1,9%
ROA (%)	4,6%	6,2%
ROE (%)	18,8%	25,6%
Nợ vay/VCSH (lần)	0,93	1,08
EPS (VND/CP)	1,811	2,652
BVPS (VND/CP)	12,268	12,984

Tiềm năng dài hạn nhờ vị thế dẫn đầu ở mảng Logistics

Điểm chính của ĐHCĐ ngày 27/04/2024

- Về KQKD năm 2023**, LNST của VTP đạt được mức tăng trưởng cao tuy nhiên doanh thu lại giảm so với cùng kỳ. Cụ thể, tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 19.727,2 tỷ đồng (-9,3% svck), LNST đạt 379,8 tỷ đồng (+48% svck), hoàn thành 106,8% kế hoạch doanh thu và 100,9% kế hoạch lợi nhuận đã đề ra.
 - Lĩnh vực kinh doanh chính đạt mức tăng trưởng tốt.** VTP đã định vị lại chiến lược kinh doanh với khách hàng mục tiêu là B2B (doanh nghiệp - doanh nghiệp) chứ không phải B2C (doanh nghiệp - khách hàng). Đồng thời, mở rộng từ Giao hàng khâu cuối (last mile delivery) sang Chuỗi cung ứng (supply chain). Sau hoạt động tái cấu trúc trong năm 2022, năm 2023 Tổng Công ty đã cơ bản ổn định về mô hình tổ chức, tập trung nâng cao năng lực hệ thống và chất lượng dịch vụ, mở rộng hoạt động SXKD dịch vụ lõi và triển khai một số dịch vụ chiến lược mới. Theo đó, **lĩnh vực lõi chuyển phát** tăng trưởng 31,4% svck, cao gấp 3,5 lần so với mức tăng trưởng chung của ngành (8,9%). **Các lĩnh vực mới** cũng có mức tăng trưởng tốt như: B2B đạt 1.379 tỷ, tăng trưởng 35,9%, Thị trường nước ngoài tăng trưởng 34,7%, Chuỗi cung ứng (Supply chain) đạt 150 tỷ, tăng trưởng 295%, VTP đã vượt qua các hãng logistics hàng đầu thế giới và thắng thầu cho các Tập đoàn kinh tế lớn (Guardian, Bibomart, Unilever, Abbot...).
 - Về quản lý đầu tư, mua sắm và cung cấp dịch vụ (CCDV), (i)** VTP đạt 100% tỷ lệ đấu thầu qua mạng; hoạt động đầu tư thực hiện 49,8% kế hoạch, trong đó tập trung cho các dự án mua ô tô, dự án đầu tư Trung tâm khai thác (TTKT) tại KCN Quang Minh với hệ thống chia chọn tự động, mở rộng đầu tư hạ tầng, công nghệ hiện đại các kho có diện tích từ 10.000-16.000 m2 tại các thành phố lớn Hà Nội, Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Đà Nẵng, Bình Dương; **(ii)** Trong năm 2023, công ty tiết kiệm trong mua sắm công cụ, dụng cụ, nguyên vật liệu đạt 43,6 tỷ đồng, trong hoạt động đầu tư các dự án đạt 26,1 tỷ đồng. **(iii)** CCDV kho vận 3PL - mô hình kết nối chuỗi - tập trung tại các hàng bán lẻ, thương mại điện tử, dược phẩm.
 - Các chiến lược đã triển khai:**
 - (i) Xây dựng chiến lược cho các SPDV cốt lõi**, chủ lực giai đoạn 2023 – 2025 bao gồm Chuyển phát COD, chuyển phát non – COD và Go Global, Kho vận, Forwarding, Thương mại & dịch vụ;
 - (ii) Triển khai kinh doanh các phân khúc KH lớn** và dịch vụ có tỷ suất lợi nhuận cao như lĩnh vực B2B, các lĩnh vực mới như kho vận, Supply chain,...;
 - (iii) Khẳng định lại vị trí và xây thương hiệu** là doanh nghiệp Logistics hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực Logistics, kho vận,

supply chain, FWD, TMĐT trong nước và xuyên biên giới, là 1 trong 2 doanh nghiệp chuyển phát (GHTK) có chất lượng dịch vụ hàng đầu tại Việt Nam với thời gian giao hàng được rút ngắn từ 51h xuống 43h, tỷ lệ giao hàng thành công cao nhất và được khách hàng đánh giá tích cực nhiều nhất (VTPost: 84,4%, GHTK: 2,8%, VNPost: 2,9%, GHN: 7,8%, J&T: 2%).

- **Về kế hoạch kinh doanh năm 2024**, VTP đề xuất kế hoạch doanh thu và LNST lần lượt là 13.189,7 tỷ đồng (-33% so với năm 2023) và 370 tỷ đồng (-2,6% so với năm 2023). Mục tiêu doanh thu năm 2024 của VTP đề ra thấp hơn so với năm 2023 là do VTP tiếp tục thu hẹp mảng bán hàng (sim thẻ điện thoại) để phản ánh rõ ràng lợi nhuận của các mảng kinh doanh cốt lõi của công ty, đồng thời bù đắp lại bằng lợi nhuận cao hơn từ các mảng kinh doanh cốt lõi là chuyển phát và logistics khiến cho lợi nhuận không thay đổi.
 - **Đối với mảng kinh doanh lõi**, VTP dự kiến lĩnh vực chuyển phát tăng trưởng gấp 1,5 đến 2 lần so với thị trường chung. Điều này có thể đạt được bằng cách: (i) Xây dựng hạ tầng logistics và chuỗi cung ứng cho 4 ngành hàng (thực phẩm khô, dược phẩm, sữa, hóa mỹ phẩm); (ii) Xây dựng mô hình logistics tinh gọn trực tiếp từ nhà sản xuất đến nhà bán lẻ; (iii) Ứng dụng công nghệ robot tự hành tại các kho khai thác. Ngoài ra, công ty dự kiến khai thác 12 đoàn tàu đường sắt nội địa Bắc Nam và liên vận Việt - Trung, cung cấp dịch vụ vận tải, thông quan, vận chuyển container lạnh. Triển khai 9 tuyến vận tải xuyên biên giới đường bộ giữa các nước Asean với Trung Quốc.
 - **Về hoạt động đầu tư ra nước ngoài**, Ban lãnh đạo đặt mục tiêu thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài bao gồm (i) Mở rộng đầu tư nước ngoài tại Myanmar, Campuchia, Lào; (ii) Mở văn phòng tại Trung Quốc, Thái Lan tạo hành lang kết nối thương mại xuyên biên giới giữa TQ và Asean (trong điều kiện không bất lợi về chính trị). Lào là thị trường tiềm năng do ngành dịch vụ chuyển phát kém phát triển với chỉ 5% tổng sản lượng bưu kiện được giao tận nơi. Ngoài ra, Trung Quốc cũng là thị trường lớn cho xuất khẩu nông sản của Việt Nam.
 - **Định hướng năm 2024 - 2029**, VTP đặt mục tiêu doanh thu tăng trưởng bình quân 20~25%, Lợi nhuận tăng 15~20%, VCSH tăng 10~15% và ROE năm 2026 đảm bảo đạt >=25%. Năm 2024, VTP sẽ triển khai mạnh các chính sách, chương trình kinh doanh của cả dịch vụ lõi chuyển phát, supply chain và các dịch vụ mới. Ngoài ra, Viettel Post đề xuất ĐHCĐ thông qua về chủ trương, giao Ban điều hành xem xét nghiên cứu phương án phát hành cổ phiếu cho người lao động (ESOP) trong năm 2024.
- **Về việc chia cổ tức**, VTP thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2023, dự kiến sẽ trích 195,9 tỷ đồng tương đương 51,7% LNST cho các quỹ: Đầu tư và phát triển; Khen thưởng phúc lợi; thưởng Ban Điều hành, ban kiểm soát và thành viên Hội đồng quản trị. Bên cạnh đó, trong năm 2023, tỷ lệ trả cổ tức bằng tiền mặt/VĐL là 15% đã được đại hội thông qua tại kỳ ĐHCĐ năm 2023.
- **BCTC Q1/2024**, VTP ghi nhận doanh thu thuần đạt 4.674 tỷ đồng (-2% svck), LNST đạt 58,4 tỷ đồng (-22,8% svck). Nguyên nhân khiến lợi nhuận sụt giảm do công ty thu hẹp mảng bán thẻ cào và vận hành kênh viễn thông để tập trung phát triển cho dịch vụ lõi là chuyển phát. Trong đó, doanh thu chuyển phát đạt 1.853,2 tỷ đồng (+53,6% svck), doanh thu từ mảng logistics đạt 222,8 tỷ đồng (+31,6% so với quý 1/2023).

Đánh giá của ABS Research

- Với 5 năm liên tiếp là công ty Uy tín nhất trong lĩnh vực Logistics (4/5 năm đứng vị trí số 1), ABS Research kỳ vọng kết quả kinh doanh năm 2024 của VTP tiếp tục giữ vững được đà tăng trưởng của các năm trước, với động lực chính là đẩy mạnh kinh doanh tại thị trường trong nước và quốc tế trong mảng kinh doanh lõi (hệ thống kho mở rộng, phát triển hạ tầng nhằm nâng cao năng lực vận tải, ứng dụng mạnh mẽ công nghệ AI, tham gia lĩnh vực giao hàng tại khu vực quốc tế như Myanmar, Campuchia và hợp tác với các đối tác khác tại Úc, Trung Quốc,...).
- Về dài hạn, ABS Research tin tưởng vào tiềm năng dài hạn của VTP nhờ vào vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực Logistics tại Việt Nam và dần hội nhập vào thị trường quốc tế. Chúng tôi đang đánh giá lại dự phóng và định giá của VTP.

Bảng 1: Doanh thu và Lợi nhuận của VTP qua các năm (tỷ đồng)

Chỉ tiêu	TH 2022	TH 2023	KH 2024	% TH23/TH22	% KH24/TH23
Doanh thu	21.742	19.727	13.190	-9,3%	-33%
Lợi nhuận trước thuế	323,4	478	462,4	47,8%	-3,2%
Lợi nhuận sau thuế	256,6	379,8	370	48%	-2,6%

Nguồn: VTP, ABS Research

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình (ABS). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Các nguồn tin này bao gồm thông tin trên sàn giao dịch chứng khoán hoặc trên thị trường nơi cổ phiếu được phân tích niêm yết, thông tin trên báo cáo được công bố của công ty, thông tin được công bố rộng rãi khác và các thông tin theo nghiên cứu của chúng tôi.

Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư của ABS tham khảo và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo. Các nhà đầu tư nên có các nhận định độc lập về thông tin trong báo cáo, xem xét các mục tiêu đầu tư cá nhân, tình hình tài chính và nhu cầu đầu tư của mình, tham khảo ý kiến tư vấn từ các chuyên gia về các vấn đề quy phạm pháp luật, tài chính, thuế và các khía cạnh khác trước khi tham gia vào bất kỳ giao dịch nào với cổ phiếu của (các) công ty được đề cập trong báo cáo. ABS sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất tài chính nào hoặc bất kỳ quyết định nào được thực hiện trên cơ sở thông tin được trình bày trong báo cáo này. Bản báo cáo này là sản phẩm thuộc sở hữu của ABS, người sử dụng không được phép sao chép, chuyển giao, sửa đổi, đăng tải lên các phương tiện truyền thông mà không có sự đồng ý bằng văn bản của ABS.

Khuyến nghị cổ phiếu

MUA	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên
KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ 8% đến 15%
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -5% đến 8%
KÉM KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến -5%
BÁN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15%

Khuyến nghị đầu tư được đưa ra dựa trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (i) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố báo cáo, và (ii) tỷ suất cổ tức dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

Thông tin liên hệ

Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình

Trụ sở chính: Tầng 16, tòa nhà Geleximco, 36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (024) 3562 4626

Website: www.abs.vn

Trung tâm Phân tích

Điện thoại: (024) 3562 4626 – Ext: 151

Email: abs-research@abs.vn

Nguyễn Thị Thùy Linh - Giám đốc

Email: linh.ngthithuy@abs.vn

Dầu khí, Điện

Lê Thị Kim Huệ - Phó Giám đốc

Email: hue.lethikim@abs.vn

PTKT và Chiến lược thị trường

Đặng Xuân Lưu – Giám đốc

Email: luu.dangxuan@abs.vn

Vĩ mô, Tài chính

Trần Xuân Bách - Chuyên viên

Email: bach.tranxuan@abs.vn

PTKT và Chiến lược thị trường

Đỗ Thành Trung – Phó Giám đốc

Email: trung.dothanh@abs.vn

Bán lẻ, Hàng tiêu dùng

Nguyễn Phương Thảo - Chuyên viên

Email: thao.nphuong@abs.vn

Bất động sản, Xây dựng, VLXD

Phạm Hồng Trường – Chuyên viên

Email: truong.phamhong@abs.vn

Hàng công nghiệp, Công nghệ & Viễn thông

Bùi Minh Anh - Chuyên viên

Email: anh.buiminh@abs.vn

