

Quick Report

QBS

04/12/2014

DVCSpeculator

Target 1/2015: >32.000 VNĐ/CP

(Trong ĐK VNI Uptrend)

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Quảng Bình (QBS - HOSE)

I. Điểm nhấn đầu tư:

- ❖ Công ty xây dựng được thị trường ổn định trong nhiều năm và duy trì doanh số ở mức hơn hai ngàn tỷ đồng/năm trong suốt giai đoạn từ 2010 tới nay. Mức doanh số này đảm bảo cho công ty có đủ thu nhập cho việc tái đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh hoàn thiện chu trình kinh doanh phân bón khép kín.
- ❖ Công ty liên tục mở rộng thị phần cung cấp phân bón trong nước nhiều năm qua và đến năm 2014, doanh số từ thị trường trong nước đã đạt 700 tỷ đồng, chiếm 50% doanh số cả công ty.
- ❖ Công ty đẩy mạnh việc tiếp cận thị trường cung cấp sản phẩm hóa chất phục vụ ngành nông nghiệp theo hai hướng:
 - (1) Mở rộng thị trường phân phối phân bón tại phân vùng cây công nghiệp tại Việt Nam, đặc biệt là Tây Nguyên, theo cách thức kết hợp 03 bên: QBS cung cấp phân bón, Nông dân sử dụng và được tư vấn cách sử dụng phân bón hiệu quả từ Công ty, QBS hỗ trợ vốn cho Nông dân thông qua một đối tác thứ 3 và khi vào mùa vụ thu hoạch, nông dân sẽ bán sản phẩm cho đối tác thứ 3 này;
 - (2) Đẩy mạnh việc nhập khẩu hóa chất cung cấp cho các công ty sản xuất phân bón trong nước, trong đó có DAP Đình Vũ.
- ❖ Thị trường xuất khẩu ổn định, ngay tại thời điểm thị trường phân bón suy thoái năm 2013, công ty vẫn đạt kết quả kinh doanh đạt lợi nhuận hơn 20 tỷ đồng, việc mở rộng thị trường trong nước được tiến hành thuận lợi, cùng với hệ thống kho chứa và kho ngoại quan đang được xây dựng và vận hành hiệu quả đảm bảo cho QBS kết quả kinh doanh tăng trưởng trong dài hạn.
- ❖ Doanh thu của QBS sẽ được giữ ổn định với mức tăng trưởng cùng với ngành trong những năm tới cho mảng doanh thu xuất khẩu là 1.9% và doanh thu từ khai thác thị trường trong nước là 5.39%.
- ❖ Lợi nhuận gộp biên được kỳ vọng sẽ tăng lên khi mà doanh thu của công ty từ thị trường trong nước tăng. Mục tiêu cân bằng doanh thu trong nước và xuất khẩu đã được hiện thực trong năm 2014, khi doanh thu từ trong nước tăng lên chiếm 50% tổng doanh thu. Cùng với việc vận hành nhà máy NPK Đình Vũ (công suất hiện tại 50 ngàn tấn NPK và sẽ được nâng công suất lên gấp đôi từ năm 2018), mức lợi nhuận gộp biên hàng năm hiện tại 4.04% sẽ được nâng lên mức ổn định 6.18%.
- ❖ Việc xây dựng thành công chu trình kinh doanh phân bón khép kín gồm hệ thống kho bãi nhập khẩu, nhà máy sản xuất NPK và phân lân, trở thành đối tác chiến lược của Công ty TNHH DAP-VINACHEM kết hợp Công ty Hảo Mỹ, một công ty có hơn 30 năm kinh nghiệm phân phối phân

bón tại thị trường trong nước, sẽ là nhân tố hỗ trợ mạnh cho sự thành công của chiến lược mở rộng thị trường trong nước của Công ty Xuất nhập khẩu Quảng Bình

II. Phân tích HD.SXKD của CTCP XNK Quảng Bình (QBS – HOSE)

1. Thông tin cơ bản:

- ❖ Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Quảng Bình (CTCP QBS) được thành lập đầu năm 2007 trên cơ sở Công ty cổ phần Hào Mỹ - một công ty đã có trên 30 năm kinh nghiệm kinh doanh thương mại nội địa về phân bón, hóa chất và nông sản.
- ❖ Năm 2012, Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Quảng Bình mở rộng lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh sang hoạt động dịch vụ kho bãi ngoại quan, tiếp nhận vận tải, thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu và tái xuất khẩu. Cũng trong thời gian này, Công ty đã mở thêm 01 văn phòng đại diện tại thành phố Móng Cái, tỉnh Quảng Ninh và 01 chi nhánh tại khu kinh tế cửa khẩu Tà Lùng, huyện Phục Hòa, tỉnh Cao Bằng.
- ❖ Cuối Quý II năm 2013, Công ty CP QBS đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất phân bón NPK và phân lân với thương hiệu NPK Đình Vũ và lân Đình Vũ tại thôn Cống Chanh, xã Đông Sơn, huyện Thủy Nguyên, TP Hải Phòng, với dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại nhập khẩu trực tiếp từ Cộng hòa liên bang Đức và Bỉ. Nhà máy sản xuất nhiều dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu đi các thị trường khó tính như Nhật Bản, Hàn Quốc và Châu Âu, phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng trong nước.
- ❖ **Sản xuất và kinh doanh phân bón:** QBS có nhà máy NPK: 2 hecta tại Thủy Nguyên (thuê đất 20 năm), công suất 55.000 tấn/năm (tương đương mức doanh thu khoảng 400-500 tỷ đồng/năm); tổng mức đầu tư 72 tỷ đồng. Nhà máy sử dụng máy móc công nghệ cao của Đức, hiện đại hơn so với phần lớn nhà máy nội địa sử dụng dây chuyền do Trung Quốc sản xuất và lắp đặt. Nguyên liệu đầu vào của nhà máy là Ure Ninh Bình, DAP Đình Vũ. QBS sở hữu thương hiệu: **NPK Đình Vũ, Lân Đình Vũ.**



❖ Cơ cấu doanh thu phân bón 2013

	Doanh thu	Tỷ lệ
Ure	602,052,398,838	38.66%
DAP	813,568,458,470	52.24%
MAP	120,545,529,637	7.74%
SA	12,886,526,137	0.83%

Kali	4,286,748,876	0.28%
Lân	3,961,228,212	0.25%
NPK	2,625,066,571	0.17%
Tổng	1,559,925,956,741	100%

- ❖ **Kinh doanh hóa chất** mang lại khoảng từ 10% - 20% Doanh thu hàng năm cho Công ty. QBS kinh doanh 2 loại hóa chất, đó là Lưu huỳnh (Sulfur) và Axit Sulphuric (H₂SO₄). QBS chiếm khoảng 50% thị phần nhập khẩu và phân phối Lưu huỳnh tại Việt Nam và là một trong 2 nhà Nhập khẩu duy nhất về Lưu huỳnh tại thị trường VN.
- ❖ **Mảng thương mại:** QBS kinh doanh các mặt hàng chủ đạo: hóa chất, phân bón, nông sản (tạm nhập – tái xuất), hàng tạm nhập tái xuất ...Tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng hóa thương mại lên tới trên 20%/năm trong 3 năm gần đây, Công ty có lợi thế về mạng lưới phân phối với 25 tập đoàn lớn trên thế giới như Deawoo International Corporation (Hàn Quốc), Samsung T&T Corporation (Singapore), Ameropa (Thụy Sĩ), Agrogate (M) SDN BHD (Malaysia), Transmart DMCC (Dubai – UAE), Helm AG – Đức, Mainland Minerals – Newzealand...
- ❖ **Dịch vụ kho ngoại quan:** Công ty có 1,5 ha kho ngoại quan tại Hải Phòng và 2,5 ha kho ngoại quan tại Cao Bằng. Do thông tư 128/2013/TT-BTC yêu cầu khắt khe đối với việc mở và kinh doanh kho ngoại quan nên Công ty đang có lợi thế kinh doanh lớn ở dịch vụ này.

2. Hoạt động SXKD trong những năm gần đây:

- ❖ Nhìn chung năm 2013 Doanh thu thuần và Lợi nhuận gộp của Công ty đều giảm so với năm 2012. Ngoài ảnh hưởng từ những khó khăn chung của nền kinh tế vĩ mô, nguyên nhân chủ yếu là do giá Phân bón và giá Hóa chất (lưu huỳnh và Axit sulfuric) trong nước và quốc tế đã giảm tương đối mạnh trong năm 2013 khiến doanh thu, lợi nhuận gộp từ hai mảng hoạt động chính là phân bón và hóa chất giảm. Cụ thể:
 - Giá Phân bón bán ra tại Công ty trung bình giảm khoảng 16% trong giai đoạn 2012 - 2013. Tuy nhiên, điều này hầu như không làm ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ kinh doanh Phân bón của Công ty qua hai năm, chỉ giảm khoảng 2 ngàn tấn, từ mức 169 ngàn tấn năm 2012 xuống còn 167 ngàn tấn năm 2013. Điều này khiến cho Doanh thu của mảng Phân bón (chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng Doanh thu thuần) giảm 16,66% trong năm 2013;
 - Giá Hóa chất (lưu huỳnh và Axit sulfuric) bán ra tại Công ty bình quân giảm khoảng 35% trong giai đoạn 2012 - 2013. Tuy nhiên khối lượng tiêu thụ kinh doanh hóa chất của Công ty lại gia tăng từ mức 88 ngàn tấn năm 2012 lên 93 ngàn tấn năm 2013 nên đã hạn chế mức giảm doanh thu từ hoạt động này xuống còn khoảng 32%.
- ❖ Ngoài hai mảng chính là Phân bón và Hóa chất mang lại phần lớn Doanh thu và Lợi nhuận gộp cho Công ty, hoạt động khác (kinh doanh thức ăn chăn nuôi, hàng nông sản, hàng đông lạnh ...) chiếm tỷ trọng không lớn, tuy nhiên đang có biến chuyển rất tích cực từ kết quả lợi nhuận gộp âm 2,1 tỷ đồng của năm 2012, Công ty đã đạt mức lợi nhuận gộp trên 5 tỷ đồng từ các mảng hoạt động này trong năm 2013 và trên 5,3 tỷ đồng riêng trong 6 tháng đầu năm 2014 nhờ đưa vào kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan.
- ❖ Kết thúc 6 tháng đầu năm 2014, doanh thu thuần của Công ty đạt trên 1.165 tỷ đồng, lợi nhuận gộp đạt hơn 78 tỷ đồng, tương đương lợi nhuận gộp cả năm 2013. Trong giai đoạn này, Công ty tiếp tục thực hiện các đơn hàng lớn được ký kết trong giai đoạn cuối năm 2013, đầu năm 2014,

đồng thời bắt đầu ghi nhận doanh thu, lợi nhuận từ các mảng kinh doanh mới. Riêng đối với mảng kinh doanh hàng hóa chất, doanh thu và lợi nhuận 6 tháng đầu năm đạt mức tăng trưởng vượt trội so với cả năm 2013 do Công ty chủ động khai thác các khách hàng cũ, ký kết được nhiều hợp đồng lớn cung cấp lưu huỳnh và axit sunfuric cho CTCP Hóa chất Phúc Lâm, DMC Hà Nội, Hóa chất Đức Giang, DAP Vinachem ...

- ❖ Trong bối cảnh nền kinh tế đang trên đà hồi phục, tiềm năng thương mại lớn đến từ hiệp định thương mại xuyên Thái Bình Dương (TPP) và lộ trình mở cửa nền kinh tế sau khi gia nhập WTO, QBS đã gây dựng được lợi thế cạnh tranh nhờ mạng lưới khách hàng lớn, chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào, các hoạt động kinh doanh mang lại giá trị gia tăng và bổ trợ lẫn nhau. Việc Công ty đưa vào sử dụng nhà máy NPK và mở rộng hoạt động kinh doanh sang các mảng có khả năng sinh lời cao như: kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế (dự kiến đưa vào hoạt động năm 2015) có thể giúp doanh thu và lợi nhuận tiếp tục tăng trưởng khả quan trong những năm tới

Cơ cấu doanh thu thuần của Công ty

STT	Tên sản phẩm, dịch vụ	Năm 2012		Năm 2013			6 tháng đầu năm 2014	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Doanh thu mảng Phân bón	1.875.700	78%	1.563.270	81%	(16,66%)	767.868	65,86%
2	Doanh thu mảng Hóa chất	405.780	17%	275.698	14%	(32,06%)	318.847	27,34%
3	Doanh thu từ hoạt động khác	110.367	5%	100.976	5%	(8,51%)	79.282	6,80%
	Tổng	2.391.847	100%	1.939.946	100%	(19,12%)	1.165.997	100%

(Nguồn: Báo cáo niên yết và DVC tổng hợp)

Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty

STT	Tên sản phẩm, dịch vụ	Năm 2012		Năm 2013			6 tháng đầu năm 2014	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tăng/ giảm so với 2012 (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Lợi nhuận gộp mảng Phân bón	58.549	65,77%	55.902	71,32%	(5%)	51.763	65,85%
2	Lợi nhuận gộp mảng Hóa chất	32.598	36,62%	17.422	22,23%	(50%)	21.494	27,35%
3	Lợi nhuận gộp từ hoạt động khác	(2.133)	(2,4%)	5.053	6,45%	n/a	5.345	6,80%
	Tổng	89.015	100%	78.377	100%	(12%)	78.602	100%

(Nguồn: Báo cáo niên yết và DVC tổng hợp)

3. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành

- ❖ Hiện nay mức độ cạnh tranh trên thị trường Phân bón và Hóa chất khá cao. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, thị trường đã có sự phân hóa rõ nét, theo đó các doanh nghiệp có quy mô và

mạng lưới khách hàng lớn - ổn định chiếm phần lớn thị phần lớn trong ngành. QBS là một trong số các doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành.

- ❖ Công ty hiện đang chiếm khoảng 60% thị phần xuất khẩu Phân DAP của cả nước (mang về khoảng 1/3 Doanh thu thuần và 1/4 Lợi nhuận gộp của Công ty), và chiếm khoảng 10% -> 20% thị phần xuất khẩu của cả nước về các loại Phân bón còn lại (mang về khoảng 1/3 Doanh thu thuần và 1/4 lợi nhuận gộp của Công ty).
- ❖ Đối với mảng sản xuất phân bón, theo Hiệp hội Phân bón Việt Nam, cả nước hiện có hàng trăm cơ sở sản xuất phân bón NPK với tổng công suất lên tới 3,7 triệu tấn /năm. Với nhà máy NPK mới đi vào hoạt động có công suất trên 55.000 tấn/năm, sản lượng sản xuất của Công ty hiện ở mức khá so với các doanh nghiệp trong ngành. Tận dụng lợi thế uy tín và khách hàng, và tiềm lực thế mạnh của mình, Công ty đang từng bước xây dựng và mở rộng những sản phẩm mang thương hiệu riêng nhằm nâng cao vị thế trên thị trường phân bón sản xuất;
- ❖ Về Lưu huỳnh, QBS hiện đang chiếm khoảng 50% thị phần nhập khẩu và phân phối Lưu huỳnh tại Việt Nam: Là một trong 2 nhà Nhập khẩu duy nhất về Lưu huỳnh tại thị trường VN. Nhà nhập khẩu còn lại là một tổ chức nước ngoài. Trong nước gần như chưa có sản xuất, quy mô nhỏ lẻ chỉ đáp ứng chưa được 1% nhu cầu Lưu huỳnh trong nước;
- ❖ Về Axit Sulphuric, Quảng Bình đang chiếm khoảng 40% thị phần nhập khẩu và phân phối Axit (H₂SO₄) tại Việt Nam: Là một trong 2 nhà Nhập khẩu duy nhất về Axit tại thị trường VN. Nhà nhập khẩu còn lại chiếm 55% là Công ty Cổ phần Hoá chất cơ bản miền Nam (SBCC) – Công ty con của Tập đoàn Hóa chất.
- ❖ Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan, dù mới được đưa vào hoạt động trong năm 2013, Công ty đã có chỗ đứng nhất định trên thị trường. Kho ngoại quan tại Cao Bằng và Hải Phòng với diện tích rộng, cơ sở vật chất tốt cùng vị trí thuận lợi gần cửa khẩu Quốc tế Tà Lùng và Cảng Hải Phòng được đánh giá là có lợi thế cạnh tranh lớn, tạo thành một khu vực thông quan hàng xuất nhập khẩu kèm theo các dịch vụ giá trị gia tăng có quy mô, hiện đại và hiệu quả tại khu vực hoạt động. Với khả năng sinh lời cao và hoạt động ổn định, dự kiến Công ty sẽ tiếp tục đầu tư mở rộng mảng kinh doanh kho ngoại quan trong những năm tới.

4. Đánh giá tài chính

- ❖ **Kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận** của Công ty đưa ra trong năm 2014, 2015 có bước đột phá mạnh so với những năm trước, dựa trên cơ sở thực tế hoạt động kinh doanh, chiến lược phát triển của Công ty:
 - Tối ưu hóa hiệu quả hoạt động của nhà máy NPK với công suất 55.000 tấn/năm (doanh thu dự kiến từ hoạt động sản xuất phân NPK và Lân vào khoảng 400 – 500 tỷ đồng/năm);
 - Tiếp tục mở rộng nhà máy NPK, xây dựng dây chuyền sản xuất lân với diện tích 3.500m² tại Thủy Nguyên – Hải Phòng;
 - Bước sang năm 2014, Công ty bắt đầu ghi nhận nguồn doanh thu quan trọng từ kinh doanh NPK thành phẩm do Công ty sản xuất và hướng tới tối ưu hóa công suất hoạt động của nhà máy trong năm 2015.

Công ty duy trì nguồn cung nguyên vật liệu đầu vào ổn định, nâng cao khả năng cạnh tranh về giá cũng như giảm thiểu rủi ro khi có biến động trên thị trường; hợp tác chặt chẽ với các đối tác trong nước cũng như quốc tế của Công ty. Một mặt, nhằm giữ vững uy tín, duy trì thị phần lớn về phân phối Phân đạm và Hóa chất của Công ty. Mặt khác, nhằm đón đầu và nhanh chóng tiếp cận cơ hội từ triển vọng phát triển ngành; đặc biệt là ngành Hóa chất với thị phần phân phối rất lớn của Công ty và kế hoạch của Chính Phủ về "Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp hóa chất Việt Nam

đến năm 2020, có tính đến năm 2030", Quảng Bình dự kiến có thể sẽ tăng ít nhất gấp 2 lần Doanh thu và Lợi nhuận về mảng nhập khẩu và phân phối Hóa chất (Luu huỳnh, Axít) trong 2 năm tới. Bởi đây là nguồn nguyên vật liệu đầu vào để sản xuất Phân bón DAP, Phân Lân, ... với kế hoạch ngành rất rõ ràng trong tương lai gần, cụ thể:

- Đến 2015, DAP Lào Cai bắt đầu đi vào hoạt động, và theo kế hoạch của Thủ tướng Chính phủ hết năm 2015 sẽ có thêm 1 nhà máy DAP nữa hoặc sẽ nâng gấp đôi công suất của DAP Đình Vũ (DAP 1).
- Sản xuất Lân nung chảy hiện tại vào khoảng 600.000 tấn/năm bao gồm nhà máy Văn Điển và nhà máy Ninh Bình. Dự kiến tương lai gần sẽ có thêm khoảng 500.000 tấn/năm của 3 nhà máy mới (Lào Cai, Thanh Hóa,...)
- Mở rộng quy mô, kết hợp với các lĩnh vực và hoạt động bổ trợ liên quan nhằm tạo nên giá trị gia tăng trong chuỗi hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời nâng cao tỷ suất lợi nhuận của Công ty. Dự kiến trong giai đoạn từ nửa cuối năm 2014 đến hết năm 2015, Công ty sẽ mở 5 cửa hàng miễn thuế tại: Chalo (Quảng Bình), Tả Lũng (Cao Bằng), Hải Phòng, Đà Nẵng, Quy Nhơn và 1 kho ngoại quan tại Lào Cai.

TT	Hoạt động	Giá trị dự kiến ghi nhận doanh thu – lợi nhuận gộp			
		Năm 2014		Năm 2015	
		DT (triệu VND)	LNG (triệu VND)	DT (triệu VND)	LNG (triệu VND)
1	Mảng Phân bón	2.293.500	73.050	2.637.525	84.008
2	Mảng Hóa chất	562.000	94.000	702.500	117.500
3	Các hoạt động khác	144.500	7.960	159.975	8.812
	Tổng cộng	3.000.000	175.010	3.500.000	210.320

Bảng kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận 2014-2015

❖ **Khả năng thanh toán:**

+ *Hệ số thanh toán ngắn hạn* (tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn) là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Chỉ số này được duy trì ở mức khá tốt (trên 01 lần) qua các năm và đến Quý 1/2014 đạt mức 1,12 lần.

+ *Hệ số thanh toán nhanh* có xu hướng được cải thiện dần qua các năm nhờ việc giảm hàng tồn kho, bảo đảm khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty. Cụ thể, hệ số thanh toán nhanh của Công ty được đánh giá là ở mức thấp (dưới 01 lần) trong giai đoạn năm 2012 – 2013, tuy nhiên đã có sự cải thiện đáng kể trong 6 tháng đầu năm 2014 nhờ Công ty ký được một số hợp đồng lớn, đẩy mạnh bán hàng tồn. Tại thời điểm 30/06/2014, hệ số thanh toán nhanh của Công ty đã

đạt mức 1,18 lần. Đây được đánh giá là hệ số khá an toàn (trên 01 lần) và tương đương với mức trung bình của một số doanh nghiệp trong lĩnh vực phân bón hiện nay như: VAFCO, Phân lân Ninh Bình ...

❖ **Cơ cấu vốn:**

Hệ số nợ/tổng tài sản của Công ty giảm dần từ mức 83,55% của năm 2012 xuống còn 52,64% tại thời điểm 30/06/2014. Đây là tỷ lệ dư nợ trung bình so với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực. Đáng chú ý, hệ số nợ/vốn chủ sở hữu năm 2012, 2013 lần lượt ở mức 507,91% và 379,27%. Sau khi Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ từ 56 tỷ đồng lên 320 tỷ đồng vào cuối tháng 4/2014, hệ số này giảm mạnh xuống còn 111,13%.

❖ **Hiệu quả quản lý:**

Năm 2013 đánh dấu một bước nhảy vọt về khả năng sinh lời của Công ty nhờ công tác nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí và kiểm soát chặt chẽ giá bán hàng hóa, nguyên liệu đầu vào. Việc đưa vào sử dụng nhà máy NPK giúp công ty chủ động được nguồn cung phân bón thành phẩm, bên cạnh đó, mảng kinh doanh kho ngoại quan với tỷ suất lợi nhuận cao được kỳ vọng sẽ tiếp tục nâng cao khả năng sinh lời của Công ty trong thời gian tới.

Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần tăng mạnh từ mức 0,09% của năm 2012 lên mức 1,10% của năm 2013 và đạt tới 3,44% riêng trong 6 tháng đầu năm 2014 nhờ Công ty thực hiện kiểm soát chi phí một cách hiệu quả. Các chỉ tiêu ROE, ROA lần lượt đạt mức 2,99% và 0,49% trong năm 2012; tăng lên 23,86% và 4,98% trong năm 2013; đạt 16,61% và 4,83% sau 6 tháng đầu năm 2014.

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng đầu năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,10	1,08	1,26
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,47	0,77	1,18
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	83,55%	79,13%	52,64%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	507,91%	379,27%	111,13%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	12,06	11,57	15,33
Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	Lần	5,78	4,52	1,40
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	6 tháng đầu năm 2014
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,09%	1,10%	3,44%
ROE (Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu trung bình trong kỳ báo cáo)	%	4,15%	27,09%	16,61%
ROA (Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản)	%	0,49%	4,98%	4,83%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	0,10%	1,33%	4,45%

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty

Định giá:

Với tiềm lực và vị thế hiện có, Công ty tiếp tục duy trì trong nhóm dẫn đầu của ngành phân bón nông nghiệp và kinh doanh hóa chất.

Theo kế hoạch kinh doanh 2014 của Công ty, doanh thu và lợi nhuận sẽ lần lượt đạt 3.000 tỷ và 175 tỷ đồng. Tuy nhiên, thực hiện 9 tháng 2014 Công ty mới đạt doanh thu 1.556 tỷ và lợi nhuận 60 tỷ đồng. Dựa vào những thông tin hiện nay và đánh giá một cách thận trọng, chúng tôi dự phóng cả năm doanh thu sẽ đạt 2.200 tỷ đồng, lợi nhuận đạt 105 tỷ đồng.

Như vậy EPS của QBS 2014 sẽ là 3.182 đồng/cp. Với mức PE trung bình ngành phân bón hóa chất dự kiến là 10, mức giá QBS sẽ là 31.820 đồng/cp.

Kết luận:

QBS là một công ty có năng lực sản xuất cao, vị thế và uy tín trong ngành tốt, năng lực tài chính mạnh và ổn định. Cùng với kinh nghiệm và quan hệ lâu năm trong ngành, Công ty đang có những bước đi chiến lược để tạo nên giá trị gia tăng trong chuỗi hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời nâng cao tỷ suất lợi nhuận.

Cổ phiếu của QBS mới được niêm yết trên sàn nên mức giá hiện tại chưa có sự ổn định và chịu tác động chủ yếu từ yếu tố kỹ thuật của thị trường. Dựa trên phân tích nội tại của Công ty thì mức giá cổ phiếu QBS hiện tại đang thấp hơn nhiều giá trị thực của Công ty và có thể phù hợp cho các nhà đầu tư xem xét để MUA.

Phòng phân tích DVCSpeculator

Đại diện: Nguyễn Tuấn Anh - Số ĐT 097 436 1111