

Đỗ Thị Mai Hương

Chuyên viên tư vấn đầu tư

 Email: huongdtm@fpts.com.vn

Tel: (028) - 6290 8686 - Ext: 8958

 Giá chào sàn: **250.000 đồng/CP**
Khuyến nghị:
THEO DÕI
LỢI THẾ TỪ SỰ KHÁC BIỆT

Chúng tôi tiến hành đánh giá lần đầu đối với CTCP Tập đoàn Yeah1 – công ty đầu tiên thuộc ngành truyền thông niêm yết trên sàn HSX. Ngày 26/06/2018, CTCP Tập đoàn Yeah1 chính thức giao dịch phiên đầu tiên với mã cổ phiếu là YEG.

ĐIỂM NHẤN ĐẦU TƯ

1. Triển vọng phát triển của ngành: Theo dự báo của tổ chức Statista và WeAreSocial, thị trường quảng cáo trực tuyến ở Việt Nam kỳ vọng đạt mức tăng trưởng kép (CAGR) là 30% trong giai đoạn 2018-2020 và sẽ đạt quy mô là 190 triệu USD trong năm 2020.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2018 tiếp tục tăng trưởng mạnh: Năm 2018, YEG đặt kế hoạch doanh thu thuần đạt 1.600 tỷ đồng, tăng 90,4%yoy và LNST đạt 172 tỷ đồng, tăng 109%yoy.

3. Kết quả kinh doanh quý 1/2018 khả quan: Doanh thu thuần đạt 330,2 tỷ đồng – tăng 88% yoy, hoàn thành 20,6% kế hoạch năm. LNST đạt 39,2 tỷ đồng – gấp 5,2 lần cùng kỳ 2017 và hoàn thành 22,8% kế hoạch cả năm. YEG cho biết, ước tính kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm, doanh thu thuần đạt 32 triệu USD (tương đương khoảng 726,4 tỷ VNĐ) – hoàn thành 45,4% kế hoạch năm. LNST đạt 3,5 triệu USD (tương đương khoảng 79,5 tỷ VNĐ) - tăng 35% so với thực hiện cả năm 2017 và hoàn thành 46,2% kế hoạch năm.

4. Sở hữu nhiều lợi thế cạnh tranh:

- YEG là một trong 38 đối tác xuất bản chính thức của Google (Google Certified Publishing Partner) và là một trong 5 đối tác được khai thác tất cả các nền tảng của Google trên toàn cầu.
- Với YouTube, YEG đang quản lý mạng lưới gồm hơn 1.000 kênh chất lượng cao, chiếm khoảng 25% tổng số lượt xem YouTube tại thị trường Việt Nam và là MCN¹ lớn thứ 6 trên thế giới, đứng đầu châu Á về lượt xem.
- Bốn kênh truyền hình do YEG sở hữu và vận hành (Yeah1TV, Yeah1Family, iMovieTV và UNI Channel) được phủ sóng 57 tỉnh và thành phố trên cả nước thông qua 3 nhà cung cấp truyền hình kỹ thuật số lớn nhất là VTV Cab, SCTV và HCTV. Công ty cũng là nhà cung cấp dịch vụ quảng cáo trên tivi lớn nhất cả nước cho hơn 16 đài truyền hình tư nhân, địa phương và nhà nước.

5. Các thông tin đáng chú ý:

- Nâng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài lên 100%:** Hiện tại, giới hạn tối đa tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại công ty là 49%. Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018 đã thông qua

Thông tin niêm yết trên HSX

Giá chào sàn (VNĐ/cp)	250.000
Ngày chào sàn	26/06/2018
Vốn điều lệ (tỷ VNĐ)	273,7
Số lượng CP niêm yết (cp)	27.369.968
Vốn hóa theo giá chào sàn (tỷ VNĐ)	6.842,5
Room nước ngoài	49%

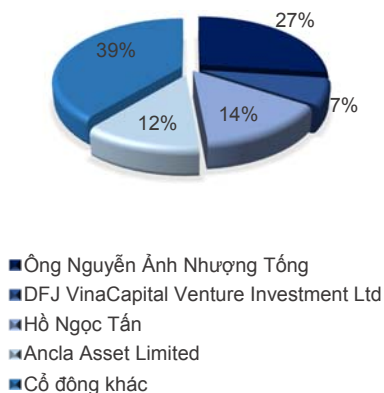
Tổng quan doanh nghiệp

Tên	CTCP Tập đoàn Yeah1
Địa chỉ	Tầng 1, tháp tòa nhà Mplaza, 39 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh
Thu nhập chính	Quảng cáo, chương trình phát trên hạ tầng kỹ thuật số
Chi phí chính	Chi phí sản xuất chương trình
Lợi thế cạnh tranh	Là đối tác của hai nền tảng kỹ thuật số Google và YouTube
Rủi ro chính	Rủi ro cạnh tranh Rủi ro thay đổi chính sách của Google và YouTube

Cơ cấu cổ đông

Ông Nguyễn Ánh Nhượng Tổng	27,1%
DFJ VinaCapital Venture Investment Ltd	7,1%
Hồ Ngọc Tấn	14,3%
Ancla Assets Ltd	12,5%
Cổ đông khác	39,0%
Trong đó, nhà đầu tư nước ngoài	19,6%

BIỂU ĐỒ 1: Cơ cấu cổ đông YEG tại ngày 24/05/2018



Nguồn: Báo cáo bạch của YEG, FPTs tổng hợp

¹ MCN: Multi-channelNetwork (Hệ thống đa kênh YouTube)

điều chỉnh tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài lên 100% sau khi niêm yết trên sàn HSX.

- **Sau khi niêm yết, các cổ đông hiện hữu YEG sẽ thực hiện chuyển nhượng 7,8 triệu cổ phần cho các quỹ đầu tư trong và ngoài nước với giá 300.000 đồng/cp thông qua phương thức thỏa thuận.** Ban lãnh đạo YEG cho biết đã có 25 quỹ đầu tư đăng ký mua 70% số cổ phiếu này, trong đó có các quỹ đầu tư của Anh, Singapore, Nhật Bản, Thái Lan, Thụy Sĩ (Capital Asset Management, Central Group Vietnam, Probus Group, TT International, Vietnam Holding...). Còn lại 30% số cổ phần nói trên, YEG dành để chào bán cho các nhà đầu tư Hồng Kông, nhưng đối tác mua vẫn chưa được công bố. Trước đó, DFJ VinaCapital Venture Investment Ltd đã giảm tỷ lệ sở hữu xuống còn 7,1% từ mức 35,7% vào cuối năm 2017. Chủ tịch HĐQT – ông Nguyễn Ảnh Nhượng Tổng cũng giảm tỷ lệ sở hữu xuống 27,1% từ mức 41,4% vào cuối năm 2017.
- **Kế hoạch phát hành riêng lẻ 3,9 triệu cổ phiếu cho Chủ tịch HĐQT – ông Nguyễn Ảnh Nhượng Tổng:** Giá phát hành được xác định theo thỏa thuận trực tiếp với các nhà đầu tư nhưng không thấp hơn giá trị sổ sách BCTC gần nhất (Tính đến 31/03/2018, giá trị sổ sách của YEG là 13.884 đồng/CP). Ban lãnh đạo cho biết giá phát hành dự kiến là 300.000 đồng/cp. Số tiền thu được từ đợt phát hành chủ yếu được sử dụng để tăng phần vốn góp vào các công ty con và M&A các công ty giải trí khác.

RỦI RO ĐẦU TƯ

1. Rủi ro cạnh tranh:

Với loại hình kinh doanh cung cấp dịch vụ giải trí trên nhiều phương tiện khác nhau, YEG gặp phải nhiều đối thủ cạnh tranh trong nước và quốc tế. Trên YouTube, đối thủ lớn nhất của YEG là POPS Worldwide từ Việt Nam, GMM Grammy từ Thái Lan, Freedom! từ Phillipines và IDYT Network từ Indonesia. Trên kênh truyền hình giải trí, YEG phải cạnh tranh với các kênh truyền hình nhà nước như VTV, HTV có thị phần lớn và nguồn vốn dồi dào. Ngoài ra, công ty con Netlink, tuy là đối tác Xuất bản duy nhất của Google tại thị trường Đông Nam Á, nhưng đang phải cạnh tranh với 37 đối tác Xuất bản khác trên toàn cầu như Acceleration eMarketing, Acqua Media, AddAppt... Đồng thời, YEG cũng chịu áp lực từ các công ty nhỏ hơn, do đặc thù của ngành đòi hỏi tính sáng tạo cao.

2. Rủi ro ảnh hưởng hoạt động kinh doanh từ Luật An Ninh Mạng có hiệu lực từ 01/01/2019:

YEG cho biết Luật An Ninh Mạng 2018 sẽ không ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cung ứng dịch vụ do công ty đã tuân thủ một cách bao quát các quy định của Luật An Ninh Mạng. Tuy nhiên, Luật An Ninh Mạng 2018 ít nhiều sẽ có ảnh hưởng gián tiếp đến với hoạt động kinh doanh của Yeah1 thông qua các đối tác toàn cầu (như Google, Facebook). Các đối tác toàn cầu này là chủ thể doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam nên sẽ chịu sự điều chỉnh trực tiếp từ quy định mới.

3. Rủi ro thay đổi chính sách của các nền tảng kỹ thuật số

Việc YEG là đối tác của 2 nền tảng kỹ thuật số phổ biến nhất hiện nay là Facebook và Google hỗ trợ rất lớn cho sự phát triển nhanh chóng ra các thị trường quốc tế. Tuy nhiên, việc phụ thuộc lớn vào 2 nền tảng này cũng sẽ ảnh hưởng lớn tới hoạt

động kinh doanh khi chính sách của các công ty lớn trên có sự thay đổi trọng yếu.

4. Rủi ro về vấn đề vi phạm bản quyền

Việc vi phạm bản quyền nói chung ở Việt Nam còn phổ biến đặc biệt trên lĩnh vực internet. Các nội dung số do YEG hoặc đối tác sở hữu có thể bị sao chép nguyên bản, hoặc vi phạm các vấn đề về âm thanh, hình ảnh, thương hiệu,... Điều này sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của công ty và đối tác hợp tác nếu không có các biện pháp kiểm soát, bảo vệ và chế tài xử lý vi phạm thỏa đáng.

5. Rủi ro thay đổi xu hướng công nghệ

Cùng với cuộc cách mạng số, xu hướng công nghệ đang vận động không ngừng. Với đặc thù là công ty truyền thông phục vụ giới trẻ, nếu không kịp thời nắm bắt và vận dụng các công nghệ mới phục vụ cho việc phát triển, công ty công ty sẽ phải đối mặt với rủi ro giảm quy mô, bị đào thải hoặc bị mua lại.

KHUYẾN NGHỊ

YEG hiện là nền tảng tích hợp đa phương tiện và đa kênh lớn nhất ở Việt Nam. Với triển vọng phát triển của mảng kỹ thuật số kỳ vọng đạt tốc độ kép 30% từ năm 2018-2020 và được sự hỗ trợ của hai nền tảng kỹ thuật số YouTube và Google, chúng tôi đánh giá triển vọng kinh doanh của YEG là **KHẢ QUAN** trong ít nhất 3 năm tới.

Kết quả kinh doanh YEG ước tính 6 tháng đầu năm hoàn thành 45,4% kế hoạch doanh thu và 46,2% kế hoạch LNST, do đó chúng tôi đánh giá cao khả năng hoàn thành kế hoạch 2018 của YEG và đưa ra khuyến nghị **THEO DÕI** trên cơ sở:

- EPS theo kế hoạch năm 2018 đạt 4.997 đồng/cp. Với giá chào sàn 250.000 đồng/cp, P/E của YEG ở mức 50,03 lần – cao hơn 2,7 lần so với P/E bình quân VN-Index (tính đến ngày 25/06/2018 là 18,74 lần).
- Cơ cấu tổ chức phức tạp với nhiều công ty con trực tiếp và công ty con gián tiếp (YEG sở hữu thông qua một công ty con khác).
- Kế hoạch chuyển nhượng cổ phiếu cho các quỹ đầu tư và phát hành riêng lẻ cho Chủ tịch HĐQT khá phức tạp.
- Mặc dù tỷ lệ freeloat theo công bố của YEG là khoảng 39%, tuy nhiên, theo ban lãnh đạo công ty chia sẻ hiện chỉ có khoảng 600.000 cổ phiếu (tương đương 2,2%) được nắm giữ bởi các cổ đông bên ngoài. Do yếu tố sở hữu cô đặc, thanh khoản và diễn biến giá của cổ phiếu YEG sau khi lên sàn sẽ phụ thuộc rất lớn vào định hướng giao dịch của các nhóm cổ đông lớn, cổ đông nội bộ.
- YEG là doanh nghiệp mới niêm yết và ít thông tin nên cần thêm thời gian để đánh giá hiệu quả hoạt động và minh bạch.

TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

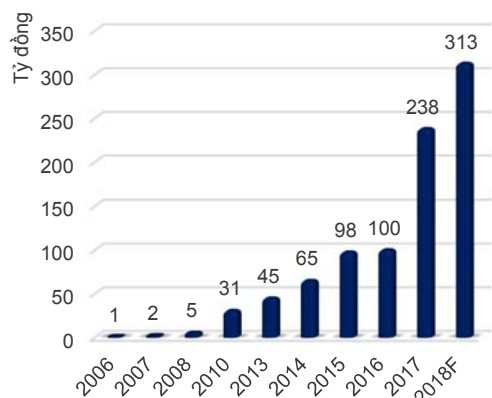
BẢNG 1: Quá trình hình thành và phát triển của YEG

Năm	Sự kiện
2006	Công ty Cổ phần Tập đoàn Yeah1 (YEG) khởi đầu là trang thông tin điện tử www.yeah1.com chuyên cung cấp thông tin giải trí cho giới trẻ được thành lập với cộng đồng gần 40.000 thành viên online.
2008	VinaCapital đầu tư 1,6 triệu USD vào YEG. Phát triển cộng đồng mạng tăng lên 400.000 người tham gia hoạt động. Thành lập kênh Yeah1TV – kênh TV đầu tiên dành cho giới trẻ.
2010	Thành lập thêm 2 kênh truyền hình (Yeah1Family và iMovieTV), xây dựng thêm nhiều nội dung hơn dành cho gia đình và phim. Đạt được hơn 2 triệu người xem truyền hình.
2015	YEG nhận chứng chỉ MCN của Youtube và trở thành đối tác đa kênh của YouTube. Thành lập Yeah1 CMG - công ty liên doanh giữa Tập đoàn Yeah1 và CMG Asia cho mảng sản xuất phim.
2016	Trở thành hệ thống truyền thông duy nhất Việt nam đạt 20 triệu thành viên và hơn 20 tỷ lượt xem trên Youtube.
2017	Netlink - Nền tảng quảng cáo duy nhất tại Việt Nam được chứng nhận của Google, cùng gia nhập và trở thành công ty thành viên của tập đoàn Yeah1. Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TNT - công ty đứng đầu mảng kinh doanh về truyền thông quảng cáo trên tivi cùng gia nhập và trở thành công ty thành viên của Tập đoàn Yeah1. Youtube MCN đạt vị trí số 6 xếp hạng kênh MCN toàn cầu theo thống kê của Socialblade. Phát triển thành công fan pages facebook (48 triệu thành viên) và 40 website tin tức, giải trí.
2018	Đẩy mạnh sang đầu tư các thị trường Phillipines, Indonesia và Thái Lan thông qua việc sáp nhập với các công ty giải trí ở các thị trường này. Hợp tác độc quyền với Universal - đối tác hàng đầu thế giới về âm nhạc, dự kiến cuối tháng 6/2018 sẽ ra mắt kênh UNI Channel -kênh chuyên về hoạt động âm nhạc cho giới trẻ.

Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

Quá trình tăng vốn điều lệ:

Tính đến trước niêm yết, vốn điều lệ của YEG đạt 273,7 tỷ đồng. Đợt tăng vốn gần nhất của YEG diễn ra trong tháng 4/2018, YEG đã hoàn thành phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 100:15 và làm tăng vốn điều lệ lên 273,7 tỷ đồng. YEG đang có kế hoạch phát hành riêng lẻ 3,9 triệu cổ phiếu cho ông Nguyễn Ảnh Nhượng Tống - Chủ tịch HĐQT của YEG để tăng vốn điều lệ lên 312,7 tỷ đồng trong năm 2018.

BIỂU ĐỒ 2: Quá trình tăng Vốn điều lệ của YEG


Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

BẢNG 2: Quá trình tăng Vốn điều lệ của YEG

Năm	VĐL (Tỷ VNĐ)	Ghi chú
2006	0,5	Vốn điều lệ ban đầu
2007	2,0	Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu
2008	5,3	Phát hành riêng lẻ, trong đó riêng quỹ DFJ VinaCapital Venture Investment Ltd là 213.333 cổ phiếu
2010	30,7	Thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
2013	45,0	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
2014	65,0	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
2015	97,5	Phát hành riêng lẻ (để nhận sáp nhập Công ty Cổ phần Công nghệ Đại Sư Trẻ)
2016	100,0	Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, Phát hành riêng lẻ, Phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược, Phát hành ESOP
2017	238,0	Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
2018F	312,7	Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, Kế hoạch phát hành riêng lẻ


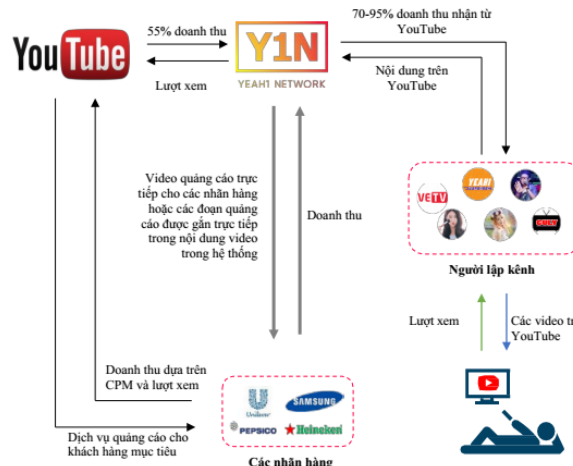

Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

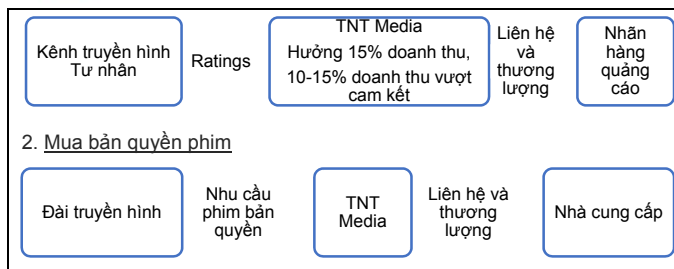
BẢNG 3: Hệ thống công ty thành viên của YEG tính đến 31/03/2018

STT	Tên công ty	Địa điểm	Quyền biểu quyết	Hoạt động kinh doanh chính
I. Công ty con trực tiếp				
1	CTCP Giải trí Yeah1	Tp. HCM	99%	Sản xuất chương trình và thương mại quảng cáo trên kênh truyền hình Yeah1TV
2	CTCP phát triển Thương hiệu Yeah1	Tp. HCM	99%	Sản xuất chương trình và thương mại quảng cáo trên kênh truyền hình Yeah1Family
3	CTCP Giải trí Rồng	Tp. HCM	99%	Sản xuất chương trình và thương mại quảng cáo trên kênh truyền hình iMovieTV
4	CTCP NVU	Tp. HCM	90%	CTCP NVU hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nội dung số (YouTube). Để thuận tiện cho việc nhận chuyển khoản và thanh toán với các đối tác (1.000 đối tác) trên toàn thế giới, Yeah1 đã thành lập Công ty TNHH Yeah1 Network Việt Nam thông qua Công ty Giải trí Rồng. Chính vì vậy, hoạt động của CTCP NVU đang dần thu hẹp để chuyển nguồn lực sang công ty thành viên khác.
5	CTCP SMB	Tp. HCM	85%	Đại lý quảng cáo trên nền tảng kỹ thuật số CTCP SMB chỉ vừa mới triển khai hoạt động kinh doanh
6	CTCP Thương mại thế giới Film	Tp. HCM	73%	Kinh doanh trong lĩnh vực bản quyền phim Công ty đang thu hẹp và tạm dừng hoạt động.
7	CTCP Đầu tư và sản xuất phim Đại sứ trẻ	Tp. HCM	63%	Kinh doanh trong lĩnh vực đầu tư và sản xuất phim Năm 2016, công ty bị lỗ. Tuy nhiên, công ty đã bắt đầu có lãi từ năm 2017.
8	CTCP Truyền thông trực tuyến NetLink	Tp. HCM	51%	Đại lý quảng cáo của Google trên các Nhà xuất bản nội dung (website)
9	CTCP Truyền thông ON+	Tp. HCM	51%	Quảng cáo Công ty vẫn chưa triển khai hoạt động kinh doanh.
10	CTCP ZeroZ Creative	Tp. HCM	100%	Sản xuất phim điện ảnh, thiết kế chuyên dụng CTCP ZeroZ Creative vẫn chưa triển khai hoạt động kinh doanh.
II. Công ty con gián tiếp				
1	Công ty TNHH Yeah1 Network Việt Nam	Tp. HCM	100%	Quảng cáo trên nền tảng kỹ thuật số
2	Công ty Netlink Online Corporation	Singapore	100%	Đại lý quảng cáo của Google trên các Nhà xuất bản nội dung (website)
3	Công ty Yeah1 Network PTE. Ltd	Singapore	90%	Quảng cáo trên nền tảng kỹ thuật số
4	Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TNT	Tp. HCM	51%	Đại lý quảng cáo cho các đài truyền hình và sản xuất chương trình
5	Công ty TNHH Trung tâm Nội dung số	Tp. Bến Tre	90%	Quảng cáo trên nền tảng kỹ thuật số

Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

Mô hình kinh doanh của YEG:

MẢNG TRUYỀN THÔNG	MẢNG KỸ THUẬT SỐ
<p>THU PHÍ CÁC ĐẠI LÝ/NHÃN HÀNG QUẢNG CÁO TRÊN 4 KÊNH TRUYỀN HÌNH YEG ĐANG SỞ HỮU:</p>  <p>Phần lớn doanh thu được đo và dựa trên ratings do đơn vị thứ 3 là Công ty TNHH Truyền thông TNS Việt Nam cung cấp.</p> <p>Từ cuối năm 2017, việc khai thác quảng cáo trên 4 kênh truyền hình này do công ty con gián tiếp Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TNT quản lý.</p>	<p>Mảng kỹ thuật số trên nền tảng YouTube: YEG hiện đang quản lý mạng lưới gồm hơn 1.000 kênh chất lượng cao.</p> 
<p>ĐẠI LÝ MUA BÁN QUẢNG CÁO VÀ BÁN QUYỀN PHIM TRUYỀN HÌNH</p> <p>1. <u>Mua bán quảng cáo trên các kênh truyền hình:</u></p> <div> <div>Đài truyền hình Nhà nước/địa phương</div> <div>Chiết khấu 40-50% giá bán quảng cáo</div> <div>TNT Media</div> <div>Chiết khấu lại <40%</div> <div>Nhãn hàng quảng cáo</div> </div>	<p>Mảng kỹ thuật số trên nền tảng Google. Hiện tại, Netlink đang quản lý khoảng 600 website lớn trên toàn thế giới với hơn 2,3 tỷ lượt xem hàng tháng.</p>  <p>Google có 2 mô hình AdSense và Ad Exchange để quản lý và tối ưu hóa các quảng cáo trên các website:</p>



KINH DOANH PHIM CHIẾU RẠP YEAH1 CMG

1. Đầu tư: Phim Siêu Sao Siêu Ngổ, Cô Gái Đến Từ Hôm Qua...

Yeah1 CMG góp vốn có thể bằng tiền hoặc bằng sản phẩm/dịch vụ phục vụ cho chuỗi giá trị của bộ phim, doanh thu sẽ là phần doanh thu phòng vé được hưởng trên tỷ lệ góp vốn sau khi trừ đi các chi phí (sản xuất phim, marketing, phát hành).

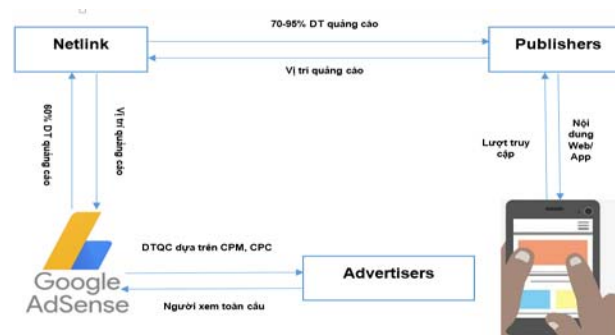
2. Sản xuất: Phim Cô Gái Đến Từ Hôm Qua, Chí Phèo Ngoại Truyện...

Tạo ý tưởng phim, mua quyền viết kịch bản hoặc viết kịch bản. Doanh thu mà Yeah1 CMG nhận thưởng chiếm 5% tổng chi phí sản xuất của bộ phim chiếu rạp.

3. Marketing: Phim Siêu Sao Siêu Ngổ, Em Chưa 18, Nhà Có 5 Nàng Tiên...

Quảng bá cho các bộ phim thông qua các kênh trực tuyến và ngoại tuyến bao gồm truyền hình, trang web, mạng xã hội, ngoài nhà và báo chí. Doanh thu ở hoạt động này thường chiếm 1,5-2% doanh thu phòng vé.

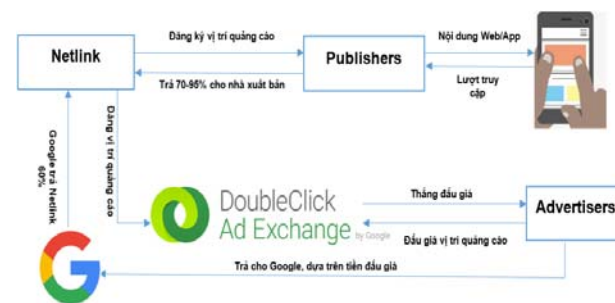
1. Mô hình AdSense



CPM: Chi phí trên 1.000 lượt xem

CPC: Chi phí trên mỗi nhấp chuột

2. Mô hình Ad Exchange



Ngoài ra, YEG còn có thể quảng cáo trực tiếp trên các website tự sở hữu (Webface).

Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

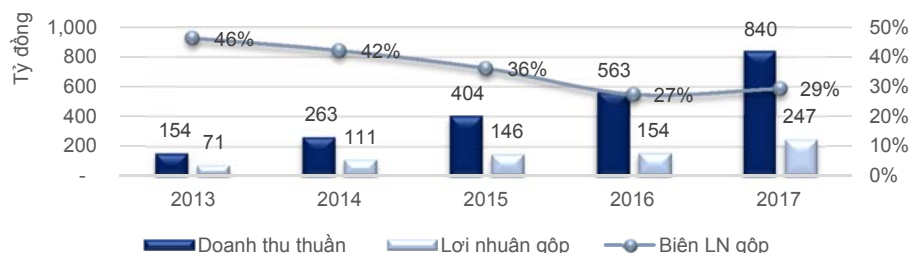
BẢNG 4: Kết quả kinh doanh của YEG từ 2013-2017

ĐVT: Tỷ đồng	2013	2014	2015	2016	2017
Doanh thu thuần	154,47	262,82	404,02	562,66	840,35
Lợi nhuận gộp	71,50	110,66	145,91	154,35	246,97
Chi phí bán hàng	7,23	18,34	32,67	54,05	52,74
Chi phí quản lý	27,80	43,07	78,17	63,17	85,60
Lợi nhuận thuần HĐKD	36,47	49,25	35,07	37,14	108,64
Doanh thu tài chính	0,23	0,90	3,68	4,73	9,63
Chi phí tài chính	3,24	8,12	22,37	17,16	21,01
Chi phí lãi vay	2,46	7,50	17,22	12,78	16,18
LN khác	(2,28)	0,33	2,70	(2,59)	(1,09)
LN trong CTLK	0,18	-	-	-	-
LNTT	31,36	42,35	19,08	22,11	96,17
LNST	23,46	32,61	14,42	16,13	82,28
Cổ đông thiểu số	2,58	2,54	0,14	(0,02)	23,41
LNST thuộc về cổ đông công ty mẹ	20,88	30,07	14,28	16,14	58,87
EPS (đồng/CP)	5.520	5.467	1.758	1.635	3.484

Nguồn: BCTC 2014-2017 của YEG, FPTS tổng hợp

1. Doanh thu và biên lợi nhuận gộp

BIỂU ĐỒ 3: Doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của YEG năm 2013-2017

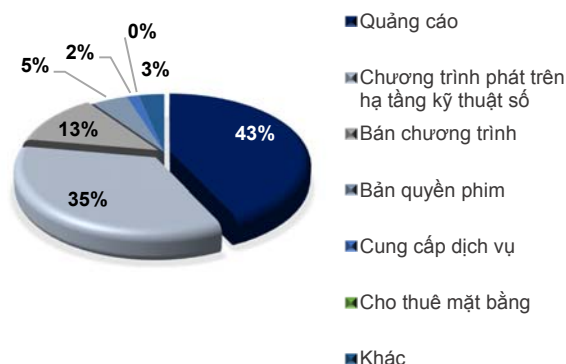


Nguồn: BCTC 2014-2017 của YEG, FPTS tổng hợp

Doanh thu thuần liên tục tăng trưởng trong giai đoạn 2013-2017 với tốc độ kép 52,7%/năm. Riêng năm 2017, doanh thu thuần đạt 840,35 tỷ đồng, tăng 49,4% yoy nhờ ghi nhận doanh thu hợp nhất từ việc mua và kiểm soát Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TNT (15/01/2017), nhóm Công ty Yeah1 Network Pte. Ltd và Công ty TNHH Yeah1 Network Việt Nam (30/09/2017), nhóm Công ty CTCP truyền thông trực tuyến Netlink và Công ty Netlink Online Corporation (01/07/2017). Theo đó, doanh thu quảng cáo tăng 8%, doanh thu từ chương trình phát trên hạ tầng kỹ thuật số tăng 49%, doanh thu từ bán chương trình tăng 7,7 lần, doanh thu từ bản quyền phim tăng 9,9 lần, doanh thu từ các hoạt động kinh doanh khác tăng 4,2 lần.

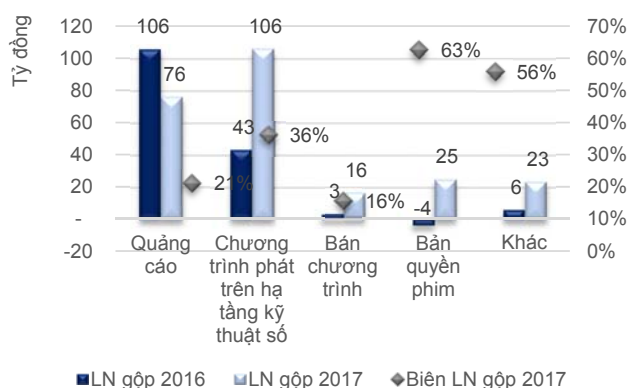
Lợi nhuận gộp tăng trưởng với tốc độ kép 36,6%/năm trong giai đoạn 2013-2017 và đạt 247 tỷ đồng trong năm 2017.

BIỂU ĐỒ 4: Cơ cấu DT thuần theo lĩnh vực kinh doanh năm 2017



Nguồn: BCTC 2017 của YEG, FPTS tổng hợp

BIỂU ĐỒ 5: Cơ cấu Lợi nhuận gộp của YEG 2013-2017



Nguồn: BCTC 2017 của YEG, FPTS tổng hợp

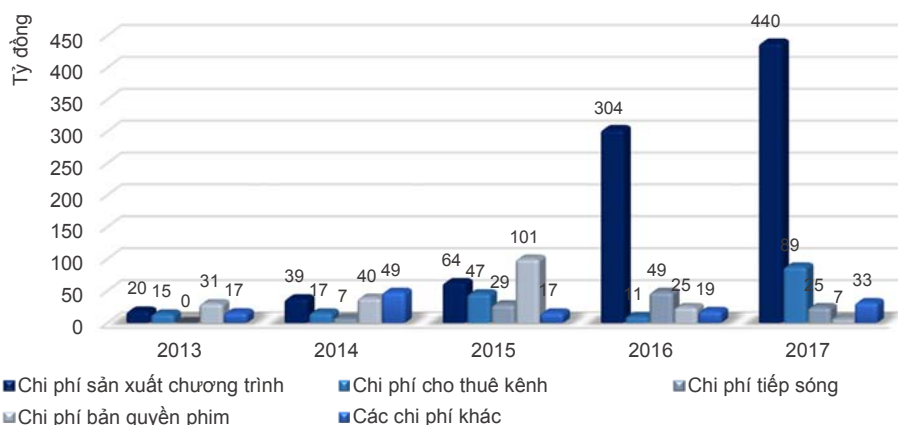
Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp theo lĩnh vực kinh doanh chính:

- Từ năm 2012-2014, mảng quảng cáo (đến từ việc khai thác quảng cáo trên 4 kênh truyền hình do công ty sở hữu) luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong doanh thu và lợi nhuận gộp của YEG, bình quân trên 98% doanh thu thuần và 95% lợi nhuận gộp.
- Từ năm 2015, YEG đã thành lập Yeah1 Network để tham gia vào mảng kỹ thuật số và có thêm doanh thu quảng cáo trực tiếp trên YouTube và chương trình phát trên hạ tầng kỹ thuật số. Đồng thời, công ty hợp tác với CMG Asia thành lập công ty liên doanh Yeah1 CMG cho mảng sản xuất phim, nhờ đó doanh thu từ bản quyền phim của công ty tăng gấp 17,7 lần năm 2014.
- Năm 2017, YEG ghi nhận thêm doanh thu khai thác quảng cáo trên 12 kênh truyền hình của các đài khác do TNT media quản lý sau khi hợp nhất và doanh thu quảng cáo trực tiếp trên Google (thông qua Netlink và Webface). Hai mảng quảng cáo và chương trình phát trên hạ tầng kỹ thuật số đóng góp lần lượt 42,9% và 34,9% doanh thu thuần (năm 2015 là 82% và 4,7%). Lợi nhuận gộp từ quảng cáo sụt giảm 28%yoy và chỉ chiếm 30,8% tổng lợi nhuận gộp (năm 2016 là 68,5%) trong khi chương trình phát trên hạ tầng kỹ thuật số tăng mạnh 145% và đóng góp tới 42,9% lợi nhuận gộp (năm 2016 là 28%) của YEG.

Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp theo khu vực địa lý: Năm 2017, YEG ghi nhận thêm khoản doanh thu và lợi nhuận tại nước ngoài sau khi hoàn tất việc hợp nhất 2 công ty con tại Singapore là Công ty Netlink Online Corporation và Công ty Yeah1 Network PTE. Ltd. Cụ thể:

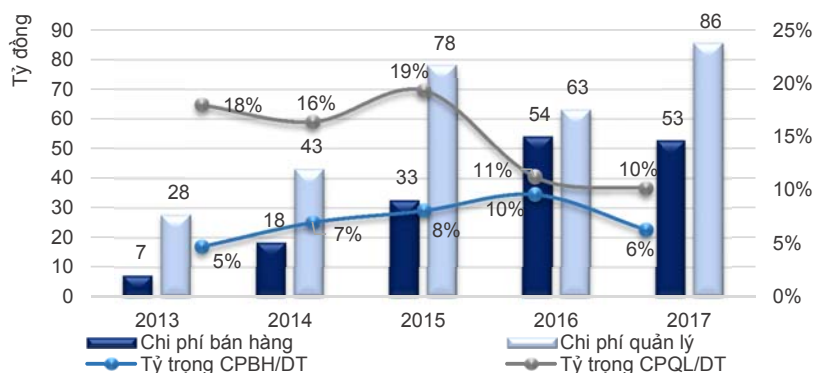
- Doanh thu: Hai công ty con này đóng góp 28% doanh thu thuần của YEG, còn lại 72% là từ hệ thống các công ty trong nước. Trong đó, doanh thu tại thị trường Việt Nam chủ yếu đến từ mảng kinh doanh truyền thống, trong khi tại mảng kỹ thuật số, lượt xem từ thị trường Việt Nam chiếm 72,7% tổng lượt xem nhưng chỉ chiếm khoảng 18,6% doanh thu trong năm 2017. Nguyên nhân là do CPC và CPM tại Việt Nam thấp hơn so với các thị trường như Mỹ, Đức, Canada, Nhật Bản,... nên mặc dù có lượt xem cao hơn nhưng mang lại doanh thu thấp hơn so với thị trường thế giới.
- Lợi nhuận gộp: Hai công ty con này đóng góp 9% lợi nhuận gộp, còn lại 91% là từ hệ thống các công ty trong nước. Theo đó, biên lợi nhuận gộp tại Việt Nam đạt 37,2%, cao hơn mức 9,3% tại nước ngoài.

Biên lợi nhuận gộp giảm từ mức 46,3% năm 2013 xuống còn 29,4% năm 2017 do giá vốn tăng với tốc độ bình quân 64,1% - cao hơn tốc độ tăng của doanh thu (bình quân 52,7%). Chi phí sản xuất của công ty chủ yếu đến từ chi phí sản xuất chương trình, chi phí tiếp sóng, chi phí mua bản quyền phim và chi phí thuê kênh. Trong đó, chi phí lớn nhất là chi phí sản xuất chương trình (chiếm 74,1% tổng chi phí giá vốn hàng bán năm 2017) mà chủ yếu là chi phí cho các đối tác sản xuất trên Youtube và các trang mạng khác nhau của công ty.

BIỂU ĐỒ 6: Giá vốn của YEG 2016-2017


Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

2. Cơ cấu chi phí

BIỂU ĐỒ 7: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý của YEG 2013-2017


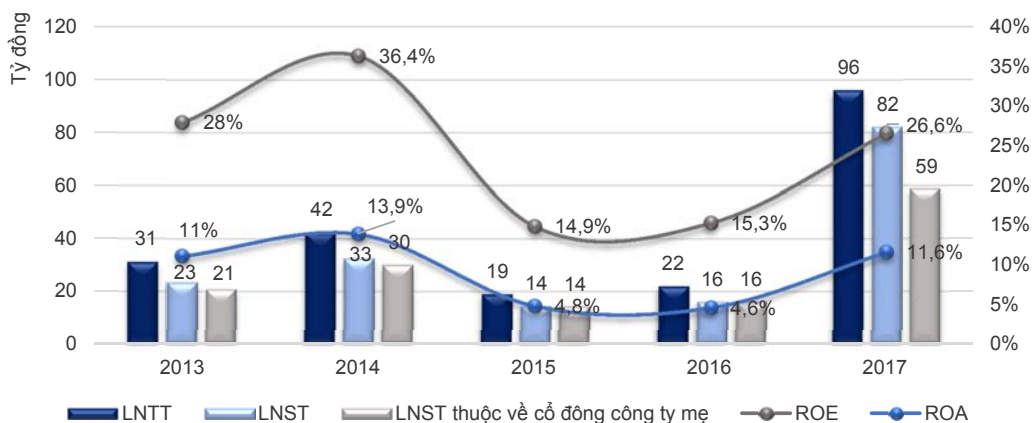
Nguồn: Yeah1, FPTS tổng hợp

Chi phí bán hàng liên tục gia tăng trong thời gian từ năm 2013-2016. Từ trước năm 2015, chi phí bán hàng của YEG chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong doanh thu (5-7%) và chủ yếu là các chi phí cho nhân viên. Năm 2015 và 2016, chi phí bán hàng gia tăng do YEG đẩy mạnh khảo sát thị trường nhằm nắm bắt xu hướng và phát triển các gói sản phẩm tối ưu cho các khách hàng. Chi phí khảo sát thị trường chiếm tới hơn 66% tổng chi phí bán hàng trong 2 năm này. Năm 2017, chi phí bán hàng giảm nhẹ 2,4% do chi phí khảo sát giảm 26,5%yoy và chỉ chiếm 50% tổng chi phí bán hàng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh trong giai đoạn 2013-2015 và tỷ lệ chi phí quản lý/doanh thu thuần luôn duy trì bình quân 17,9%. Năm 2016 và 2017, tỷ lệ chi phí quản lý/doanh thu thuần đã giảm xuống mức 10-11%, cho thấy hiệu quả quản lý chi phí của YEG trong 2 năm gần đây. Trong đó, chi phí nhân viên và chi phí cho dịch vụ thuê ngoài (để sản xuất phim) luôn là 2 khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất, bình quân khoảng 80% tổng chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí lãi vay: Chi phí lãi vay tăng mạnh 129,7% trong năm 2015 lên 17,2 tỷ đồng (chiếm 49,1% lợi nhuận thuần từ HĐKD) do công ty đẩy mạnh vay nợ và phát hành trái phiếu nhằm tài trợ cho việc mở rộng hoạt động sang mảng truyền thông kỹ thuật số. Năm 2016, YEG đã tắt toán xong 51,6 tỷ đồng trái phiếu giúp chi phí lãi vay giảm 25,8% yoy xuống 12,8 tỷ đồng (chiếm 34,4% lợi nhuận thuần từ HĐKD). Năm 2017, chi phí lãi vay tăng 26,6% yoy lên 16,2 tỷ đồng do công ty tăng vay nợ để phát triển thêm nhiều trang thông tin điện tử mới và sáp nhập thêm các công ty con. Tuy nhiên, nhờ lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng mạnh 192,5%yoy nên tỷ trọng chi phí lãi vay/lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm xuống còn 14,9%.

3. Các chỉ tiêu sinh lời

BIỂU ĐỒ 8: Các chỉ tiêu sinh lời của YEG


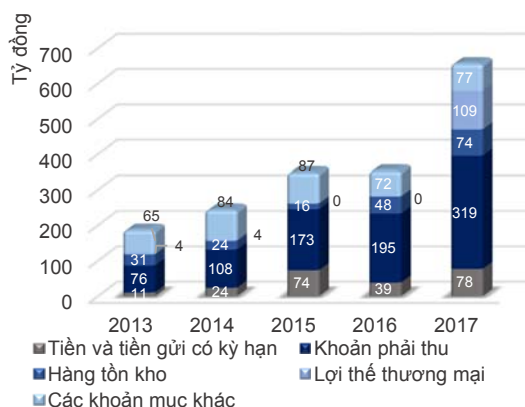
Nguồn: Yeah1, FPTs tổng hợp

Sau khi tăng trưởng khá tốt trong 2 năm 2013-2014, LNTT của YEG sụt giảm mạnh 54,9%yoy trong năm 2015 và chỉ đạt 19 tỷ đồng. Theo đó, chỉ số ROE giảm xuống 14,9% (năm 2014 là 36,4%) và ROA giảm xuống 4,8% (năm 2014 là 13,9%). Nguyên nhân LNTT năm 2015 giảm mạnh là do:

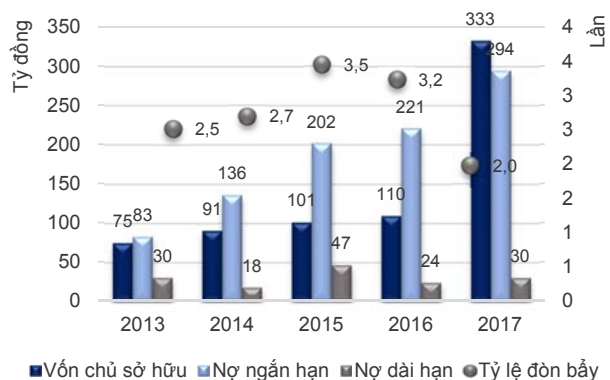
- YEG mới bắt đầu tham gia vào mảng kỹ thuật số và sản xuất phim dẫn đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều gia tăng mạnh 78,1% yoy và 81,5% yoy.
- YEG đẩy mạnh vay nợ và phát hành trái phiếu, cụ thể công ty đã phát hành 99 tỷ đồng trái phiếu thường với lãi suất 12%/năm và vay thêm 55,7 tỷ đồng nợ ngắn hạn tại ngân hàng HDB khiến chi phí lãi vay tăng 129,7% yoy lên 17,2 tỷ đồng.

Năm 2016, LNTT tăng trở lại 15,9%yoy và đạt 22,1 tỷ đồng, tuy nhiên các chỉ số sinh lời ROE và ROA vẫn chưa cải thiện. Năm 2017, LNTT tăng mạnh 335% lên 96,2 tỷ đồng nhờ lợi nhuận gộp tăng 60% và YEG kiểm soát tốt các chi phí bán hàng và chi phí quản lý. Theo đó, ROE đạt 26,6% (tăng so với mức 15,3% năm 2016) và ROA đạt 11,6% (tăng so với mức 4,6% năm 2016).

4. Cơ cấu tài chính và dòng tiền

BIỂU ĐỒ 9: Cơ cấu tổng tài sản của YEG


Nguồn: Yeah1, FPTs tổng hợp

BIỂU ĐỒ 10: Cơ cấu nguồn vốn của YEG


Nguồn: Yeah1, FPTs tổng hợp

Cơ cấu tài sản: Tính đến cuối năm 2017, tổng tài sản của YEG đạt 657 tỷ đồng – gấp 3,5 lần so với thời điểm cuối năm 2013, bao gồm 66,3% là tài sản ngắn hạn và 33,7% là tài sản ngắn hạn. Trong đó:

- Khoản phải thu** luôn là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất, bình quân gần 50% tổng tài sản. Năm 2017, YEG có 318,6 tỷ đồng khoản phải thu – tăng 63,5%yoy, trong đó chủ yếu là các khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng (154,7 tỷ đồng). Hai khách hàng lớn nhất là Công ty Google Asia Pacific Pte. Ltd (81,2 tỷ đồng) và Công ty TNHH Truyền thông WPP (21,9 tỷ đồng). Khoản phải thu ở mức cao là một rủi ro của YEG khi công ty bị chiếm dụng vốn và cần trích lập dự phòng cho các khoản phải thu khó đòi. Tuy nhiên, theo YEG, đây là đặc thù của ngành truyền thông. Sau 1 tháng cung cấp dịch vụ và phát sóng chương trình, hai bên sẽ thống kê lượt xem và lập biên bản đối soát. Đối với truyền thông kỹ thuật số, khách hàng sẽ trả tiền vào cuối tháng, còn đối với các kênh truyền hình trả tiền, khách hàng thường thanh toán sau khoảng 4 tháng. YEG cho biết các khách hàng chủ yếu của công ty đều có uy tín và trong 2 năm trở lại đây,

khoản dự phòng chỉ chiếm tỷ trọng chưa đến 0,1% khoản phải thu cho thấy rủi ro không thu hồi được của YEG ở mức thấp.

- **Lợi thế thương mại:** Năm 2017, YEG có thêm khoản lợi thế thương mại trị giá 109 tỷ đồng, chiếm 16% tổng tài sản. Khoản lợi thế thương mại này phát sinh do hoạt động mua lại các công ty con (31,3 tỷ từ Công ty TNHH Quảng cáo Truyền thông TNT, 4,5 tỷ từ Công ty Yeah1 Network Pte. Ltd và 80,5 tỷ đến từ CTCP Truyền thông Trực tuyến Netlink). Các khoản lợi thế thương mại này được phân bổ chi phí trong vòng 10 năm.

Cơ cấu nguồn vốn:

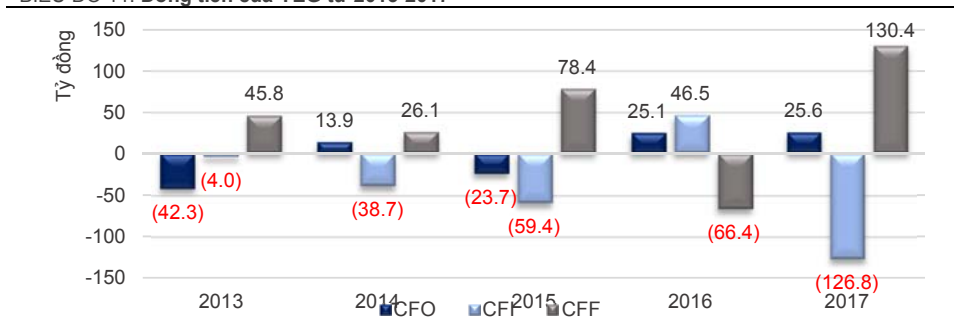
Vốn chủ sở hữu: Tính đến cuối năm 2017, vốn chủ sở hữu của YEG đạt 332,8 tỷ đồng, trong đó vốn góp của chủ sở hữu là 238 tỷ đồng.

Nợ phải trả: Tính đến 31/12/2017, YEG có 479,5 tỷ đồng nợ phải trả, bao gồm 449,5 tỷ đồng nợ ngắn hạn (chiếm 93,7% tổng nợ), còn lại 6,3 tỷ đồng là nợ dài hạn. Trong đó:

- Khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất là các khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn (140,2 tỷ đồng), trong đó 127,8 tỷ đồng là các khoản vay ngân hàng (lớn nhất là khoản vay 88,85 tỷ tại ngân hàng United Overseas Việt Nam).
- YEG có 98,2 tỷ đồng các khoản phải trả người bán ngắn hạn, chủ yếu là của các công ty Coinmarket Cap LLC, Đài phát thanh truyền hình thành phố Cần Thơ và CTCP Giải trí Sắc màu.
- Ngoài ra, YEG có khoản phải trả 33,6 tỷ đồng do chưa thanh toán cho việc hợp nhất các công ty con trong năm 2017.

Dòng tiền:

BIỂU ĐỒ 11: Dòng tiền của YEG từ 2013-2017



Nguồn: Yeah1, FPTs tổng hợp

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh đã dương trở lại từ năm 2016 và đạt 25,6 tỷ đồng vào cuối năm 2017 nhờ tăng các khoản phải trả và giảm chi phí trả trước bù đắp cho khoản gia tăng từ khoản phải thu và hàng tồn kho.

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư liên tục năm trong giai đoạn 2013-2015 do công ty chi gửi tiền gửi có kỳ hạn, chi góp vốn đầu tư vào đơn vị khác, đầu tư mua sắm tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác (đạo cụ và dụng cụ quay phim chụp ảnh,...). Năm 2016, YEG ghi nhận khoản thu tiền gửi có kỳ hạn 44,8 tỷ giúp dòng tiền từ hoạt động đầu tư dương trở lại. Năm 2017, YEG chi gửi tiền gửi có kỳ hạn 288 tỷ đồng và chi góp vốn vào các công ty con 92,5 tỷ đồng dẫn đến dòng tiền đầu tư âm 126,8 tỷ đồng.

Dòng tiền từ hoạt động tài chính của YEG dương trong giai đoạn 2013-2015 do công ty liên tục gia tăng vay nợ. Sau khi âm 66,4 tỷ đồng trong năm 2016 do YEG chi tới 331,2 tỷ đồng để trả bớt nợ vay thì dòng tiền tài chính đã dương trở lại do công ty tăng mạnh vay nợ lên 404,2 tỷ đồng.

NHẬN ĐỊNH TRIỂN VỌNG KINH DOANH NĂM 2018:

1. Triển vọng phát triển của ngành:

Xu hướng dịch chuyển từ quảng cáo truyền thống sang truyền thông kỹ thuật số đang ngày càng được đẩy mạnh: Sự phát triển mạnh mẽ của internet và các thiết bị kết nối hiện đại (điện thoại thông minh, máy tính bảng, máy tính) cùng với dân số trẻ là yếu tố thúc đẩy sự tăng trưởng của lĩnh vực quảng cáo trên các phương tiện kỹ thuật số, đặc biệt là Google và Facebook (chiếm hơn 80% thị phần quảng cáo ở Việt Nam và hơn 60% thị phần quảng cáo trực tuyến trên thế giới). Theo dự báo của tổ chức Statista và WeAreSocial, thị trường quảng cáo trực tuyến ở Việt Nam kỳ vọng đạt mức tăng trưởng kép (CAGR) là 30% trong giai đoạn 2018-2020 và sẽ đạt quy mô là 190 triệu USD trong năm 2020.

Mảng phim chiếu rạp kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển khi các công ty lớn như CJ CGV, Lotte... đang đẩy mạnh đầu tư để gia tăng sức mạnh cạnh tranh, trong đó CGV có kế hoạch đầu tư thêm 200 triệu USD để mở từ 12 đến 15 rạp chiếu phim hàng năm từ đây cho đến năm 2020.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2018 tăng trưởng mạnh: Năm 2018, YEG đặt kế hoạch doanh thu thuần đạt 1.600 tỷ đồng, tăng 90,4%yoy và LNST đạt 172 tỷ đồng, tăng 109% so với năm 2017. Về cơ cấu doanh thu và lợi nhuận, 25% sẽ đến từ mảng truyền thông truyền thống, 25% từ mạng đa kênh Youtube, còn lại 50% là từ các mảng truyền thông kỹ thuật số khác (Netlink, Google Ad,...).

3. Kết quả kinh doanh quý 1/2018 khả quan: Doanh thu thuần đạt 330,2 tỷ đồng – tăng 88%yoy và hoàn thành 20,6% kế hoạch đề ra. LNTT đạt 50,7 tỷ đồng – gấp 5 lần cùng kỳ 2017 và hoàn thành 23,6% kế hoạch cả năm. LNST đạt 39,2 tỷ đồng – gấp 5,2 lần cùng kỳ 2017 và hoàn thành 22,8% kế hoạch cả năm. Sự tăng trưởng tích cực của doanh thu có phần đóng góp lớn từ các công ty con hoạt động trong lĩnh vực truyền hình số, đặc biệt là Netlink. Đầu năm 2018, YEG đã tăng sở hữu tại Netlink từ mức 51% lên 76% và công ty cho biết đang có kế hoạch tiếp tục tập trung phát triển mảng này.

BẢNG 5: Kế hoạch kinh doanh năm 2018 và kết quả thực hiện Q1/2018 của YEG

Kết quả kinh doanh (tỷ đồng)	Q1/2018	Q1/2017	%YOY	KH 2018	% Thực hiện
Doanh thu thuần	330	175	88%	1.600	20,6%
Lợi nhuận gộp	106	44	139%		
Chi phí bán hàng	26	13	102%		
Chi phí quản lý	29	18	65%		
Lợi nhuận thuần HĐKD	50	14	269%		
Doanh thu tài chính	3	1	195%		
Chi phí tài chính	2	5	-49%		
Chi phí lãi vay	2	4	-39%		
LN khác	-	0	0%		
LNTT	51	10	401%	215	23,6%
LNST	39	8	420%	172	22,8%
Cổ đông thiểu số	2	2	28%		
LNST thuộc về cổ đông công ty mẹ	37	6	519%		
Cơ cấu tài sản (tỷ đồng)	Q1/2018	2017	%YOY	KH 2018	% Thực hiện
Tài sản	810	657	23%	-	-
Vốn chủ sở hữu	330	333	-0,7%	-	-
Tỷ lệ đòn bẩy (lần)	2	2	24%	-	-

Nguồn: BCTC quý 1 đã kiểm toán của YEG, FPTS tổng hợp

Đánh giá khả năng hoàn thành kế hoạch 2018: YEG cho biết, ước tính kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm, doanh thu thuần đạt 32 triệu USD (tương đương khoảng 726,4 tỷ VNĐ) – hoàn thành 45,4% kế hoạch năm. LNST đạt 3,5 triệu USD (tương đương khoảng 79,5 tỷ VNĐ) - tăng 35% so với thực hiện cả năm 2017 và hoàn thành 46,2% kế hoạch năm. Với quý 1 thường là quý đóng góp thấp nhất vào lợi nhuận cả năm (do ảnh hưởng của lễ, tết), chúng tôi đánh giá cao khả năng hoàn thành kế hoạch đề ra của YEG.

4. Lợi thế cạnh tranh:

- YEG là một trong 38 đối tác xuất bản chính thức của Google (Google Certified Publishing Partner) và là một trong 5 đối tác được khai thác tất cả các nền tảng của Google trên toàn cầu.
- Với Youtube, YEG đang quản lý mạng lưới gồm hơn 1.000 kênh chất lượng cao, chiếm khoảng 25% tổng số lượt xem Youtube tại thị trường Việt Nam và là MCN lớn thứ 6 trên thế giới, đứng đầu châu Á về lượt xem.
- Bốn kênh truyền hình do YEG sở hữu và vận hành được phủ sóng 57 tỉnh và thành phố trên cả nước thông qua 3 nhà cung cấp truyền hình kỹ thuật số lớn nhất là VTV Cab, SCTV, và HCTV. Công ty cũng là nhà cung cấp dịch vụ quảng cáo trên tivi lớn nhất cả nước cho hơn 16 đài truyền hình tư nhân, địa phương và nhà nước.

5. Các thông tin đáng chú ý:

- Nâng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài lên 100%:** Hiện tại, giới hạn tối đa tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại công ty là 49%. Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018 đã thông qua điều chỉnh tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài lên 100% sau khi niêm yết trên sàn HSX.
- Sau khi niêm yết, các cổ đông hiện hữu YEG sẽ thực hiện chuyển nhượng 7,8 triệu cổ phần cho quỹ đầu tư trong và ngoài nước với giá 300.000 đồng/cp thông qua phương thức thỏa thuận.** Ban lãnh đạo YEG cho biết đã có 25 quỹ đầu tư đăng ký mua 70% số cổ phiếu này, trong đó có các quỹ đầu tư của Anh, Singapore, Nhật Bản, Thái Lan, Thụy Sĩ (Capital Asset Management, Central Group Vietnam, Probus Group, TT International, Vietnam Holding...). Còn lại 30% số cổ phần nói trên, YEG dành để chào bán cho các nhà đầu tư Hồng Kông, nhưng đối tác mua vẫn chưa được công bố. Trước đó, DFJ VinaCapital Venture Investment Ltd đã giảm tỷ lệ sở hữu xuống còn 7,1% từ mức 35,7%

vào cuối năm 2017. Chủ tịch HĐQT – ông Nguyễn Ảnh Nhượng Tống cũng giảm tỷ lệ sở hữu xuống 27,1% từ mức 41,4% vào cuối năm 2017.

- **Kế hoạch phát hành riêng lẻ 3,9 triệu cổ phiếu cho Chủ tịch HĐQT – ông Nguyễn Ảnh Nhượng Tống:** Giá phát hành được xác định theo thỏa thuận trực tiếp với các nhà đầu tư nhưng không thấp hơn giá trị sổ sách BCTC gần nhất (Tính đến 31/03/2018, giá trị sổ sách của YEG là 13.884 đồng/CP). Ban lãnh đạo cho biết giá phát hành dự kiến là 300.000 đồng/cp. Số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng như sau:
 - 40-60% đầu tư vào mảng kỹ thuật số và các mảng liên quan (mua nội dung kỹ thuật số từ nhà cung cấp, tăng phần vốn góp vào các công ty con và M&A các công ty giải trí ở Phillipines, Indonesia và Thái Lan).
 - 10-30% đầu tư vào mảng Thương mại truyền thông thông qua tăng phần vốn góp vào các công ty con và M&A các công ty khác.
 - Còn lại dùng để bổ sung vốn lưu động.

RỦI RO ĐẦU TƯ

1. Rủi ro cạnh tranh:

Với loại hình kinh doanh đặc thù là cung cấp dịch vụ giải trí trên nhiều phương tiện khác nhau, YEG gặp phải nhiều đối thủ cạnh tranh trong nước và trên quốc tế. Trên YouTube, đối thủ lớn nhất của YEG là POPS Worldwide từ Việt Nam, GMM Grammy từ Thái Lan, Freedom! từ Phillipines và IDYT Network từ Indonesia. Trên kênh truyền hình giải trí, YEG phải cạnh tranh với các kênh truyền hình nhà nước như VTV, HTV có thị phần lớn và nguồn vốn dồi dào. Ngoài ra, công ty con Netlink, tuy là đối tác Xuất bản duy nhất của Google tại thị trường Đông Nam Á, nhưng đang phải cạnh tranh với 37 đối tác xuất bản khác trên toàn cầu như Acceleration eMarketing, Acqua Media, AddApptr... Đồng thời, YEG cũng liên tục chịu áp lực từ các công ty nhỏ hơn, do tính đặc thù của ngành này đòi hỏi quy trình sáng tạo.

2. Rủi ro ảnh hưởng hoạt động kinh doanh từ Luật An Ninh Mạng có hiệu lực từ 01/01/2019:

YEG cho biết Luật An Ninh Mạng 2018 sẽ không ảnh hưởng trực tiếp đáng kể đến hoạt động cung ứng dịch vụ do công ty hiện đã tuân thủ một cách bao quát Luật An Ninh. Tuy nhiên, Luật An Ninh Mạng 2018 ít nhiều sẽ có ảnh hưởng gián tiếp đến với hoạt động kinh doanh của Yeah1 thông qua các đối tác toàn cầu của mình (như Google, Facebook). Các đối tác toàn cầu này là chủ thể Doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam nên sẽ chịu sự điều chỉnh trực tiếp từ các quy định mới.

3. Rủi ro về thay đổi chính sách của các nền tảng kỹ thuật số

Việc công ty là đối tác của 2 nền tảng kỹ thuật số phổ biến nhất hiện nay là Facebook và Google hỗ trợ rất lớn cho công ty phát triển ra các thị trường quốc tế. Tuy nhiên, việc phụ thuộc lớn vào 2 nền tảng này sẽ gây ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh của công ty khi chính sách của các công ty lớn này trên có sự thay đổi trọng yếu.

4. Rủi ro về vấn đề vi phạm bản quyền

Việc vi phạm bản quyền nói chung ở Việt Nam còn phổ biến đặc biệt trên lĩnh vực internet. Các nội dung số do Công ty hoặc đối tác sở hữu có thể bị sao chép nguyên bản, hoặc vi phạm các vấn đề về âm thanh, hình ảnh, thương hiệu,... Điều này sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của Công ty và đối tác hợp tác nếu không có các biện pháp kiểm soát, bảo vệ và chế tài xử lý vi phạm thỏa đáng.

5. Rủi ro thay đổi xu hướng công nghệ

Cùng với cuộc cách mạng số, xu hướng công nghệ đang vận động không ngừng. Với đặc thù là công ty truyền thông phục vụ giới trẻ, nếu không kịp thời nắm bắt và vận dụng các công nghệ mới phục vụ cho việc phát triển, công ty công ty sẽ phải đối mặt với rủi ro giảm quy mô, bị đào thải hoặc bị mua lại.

Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTTS coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên tư vấn đầu tư FPTTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTTS có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kỳ ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Tại thời điểm thực hiện báo cáo phân tích, FPTTS và chuyên viên tư vấn đầu tư không nắm giữ bất kỳ cổ phiếu nào của doanh nghiệp này.

Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại <https://ezsearch.fpts.com.vn> hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức

Bản quyền © 2010 Công ty chứng khoán FPT

**Công ty Cổ phần Chứng khoán
FPT****Trụ sở chính**

52 đường Lạc Long Quân,
Quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội
ĐT: (84.4) 3 773 7070 / 271 7171
Fax: (84.4) 3 773 9058

**Công ty Cổ phần Chứng khoán
FPT****Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh**

Tầng 3, tòa nhà Bến Thành Times
Square, 136-138 Lê Thị Hồng Gấm,
Q1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
ĐT: (84.8) 6 290 8686
Fax: (84.8) 6 291 0607

**Công ty Cổ phần Chứng khoán
FPT****Chi nhánh Tp.Đà Nẵng**

100, Quang Trung, P. Thạch
Thang, Quận Hải Châu, TP. Đà
Nẵng
ĐT: (84.511) 3553 666
Fax: (84.511) 3553 888