

## Vài nét về doanh nghiệp

DGW là doanh nghiệp phân phối sản phẩm ICT, thiết bị văn phòng, thiết bị gia dụng và hàng tiêu dùng. Công ty hiện đang hợp tác với hơn nhiều thương hiệu nổi tiếng trên toàn cầu, như Xiaomi, Apple, HP, Asus, Logitech và nhiều thương hiệu khác.

## NHIỀU ĐỘNG LỰC HỖ TRỢ TRONG 2H24

### ĐÁNH GIÁ: MUA

Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** với giá mục tiêu **70.559 đồng/cp**, dựa trên triển vọng hồi phục của mảng ICT và động lực tăng trưởng đột biến của thiết bị gia dụng trong nửa cuối năm nay.

### CẬP NHẬT KQKD:

Lũy kế 6T24, doanh thu thuần của DGW đạt 9,9 nghìn tỷ (+16,8% svck), LNST đạt 181 tỷ (+7% svck), lợi nhuận gộp cải thiện +84 đcb, đạt 8,5%. Trong đó tỷ trọng lớn nhất vẫn đến từ điện thoại và laptop (lần lượt 43% và 31%) với mức tăng trưởng doanh thu đạt 14% và 11% svck.

### LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

**Kỳ vọng mảng máy tính xách tay sẽ là động lực chính nhờ phân phối các mặt hàng mới**

Sản lượng laptop dự kiến tăng khi vào chu kỳ thay thế sản phẩm kết hợp với giá bán trung bình tăng do các sản phẩm laptop AI (trung bình cao hơn 20-50% giá laptop thông thường). Ngoài ra, từ Q3.24, DGW sẽ bắt đầu phân phối các sản phẩm của MSI để đáp ứng nhu cầu lớn đối với các thiết bị gaming.

### **Doanh số bán điện thoại có nhiều yếu tố hỗ trợ từ tháng 9/2024**

Tháng 9/2024 ghi nhận 02 sự kiện đáng chú ý bao gồm (1) chính thức tắt sóng 2G, tăng nhu cầu điện thoại 4G, đặc biệt là các mẫu giá thấp và điện thoại cũ; và (2) Apple tung ra các sản phẩm mới từ đó thúc đẩy doanh số các dòng iPhone 13-15 kết hợp gia tăng doanh thu từ dịch vụ đi kèm. Ước tính, doanh số điện thoại của DGW sẽ cải thiện tích cực trong 2H24.

### **Nguồn cung căn hộ tăng mạnh tạo đà bứt phá cho doanh thu thiết bị gia dụng trong 2H24**

Q2.24 ghi nhận mở bán 11.300 căn hộ (gấp 4 lần quý trước) với tỷ lệ lấp đầy trên 85%. Doanh thu thiết bị gia dụng thường phản ánh chậm 1 quý so với số lượng căn hộ mở bán. Dự kiến nhu cầu sẽ tăng mạnh trong 2H24.

### RỦI RO ĐẦU TƯ

- Sức mua hồi phục chậm hơn dự kiến đối với mảng ICT.
- Phụ thuộc vào các khách hàng lớn như Xiaomi và Apple do đó xuất hiện rủi ro liên quan như chấm dứt hợp đồng, thay đổi chính sách, v.v.

Chỉ tiêu tài chính	2020	2021	2022	2023	2024F
DTT (tỷ đồng)	12.536	20.923	22.028	18.817	22.201
+/- yoy (%)	47,7%	66,9%	5,3%	-14,6%	18,0%
LNST (tỷ đồng)	267	654	684	354	440
+/- yoy (%)	62,5%	144,9%	4,5%	-48,2%	24,1%
TS LN ròng(%)	2,1%	3,1%	3,1%	1,9%	2,0%
ROE (%)	23,1%	36,8%	28,2%	13,8%	15,5%
EPS (đồng)	6.259	4.157	4.219	2.161	2.697

## Khuyến nghị

**MUA**

Giá mục tiêu	<b>70.559</b>
Tiềm năng tăng giá	16%
Cổ tức (tiền mặt/cp)	2%
Tỷ suất sinh lời	18%

## Thông tin cổ phiếu

Phân ngành	Phân phối hàng tiêu dùng
Thị giá (27/08/2024)	60,8
Biến động 1 năm	46,8 – 69,0
KLGD bình quân 52T (tr.cp)	1.989.436
Vốn hóa (Tỷ đồng)	10.156
P/E	27,5x
P/B	3,7x
%NN sở hữu	25,1%

## Diễn biến giá



	3T	6T	12T
<b>DGW</b>	0,3%	2,5%	8,6%
<b>VNindex</b>	-4,0%	11,7%	12,5%

## Tỷ lệ sở hữu

BLĐ và người liên quan	0,59%
Công ty TNHH Created Future	32,02%

## Chuyên viên phân tích

Ngô Lê Nhật Hạ

[nlha@vcbs.com.vn](mailto:nlha@vcbs.com.vn) - 024 3936 6990 ext 7184

<https://vcbs.com.vn/trung-tam-phan-tich>

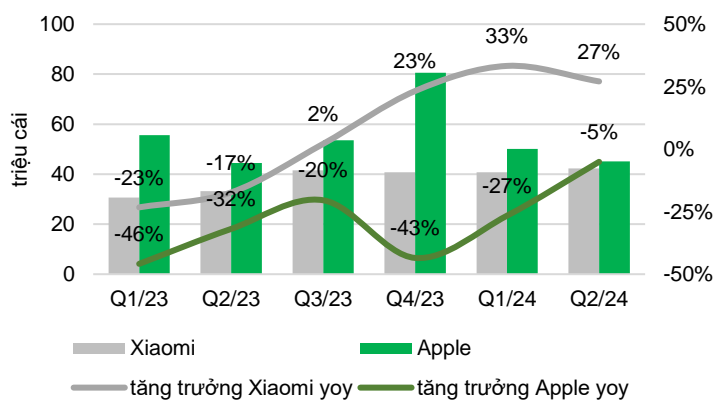
Bloomberg: VCBS <GO>

## CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KINH DOANH 1H2024

### Tóm tắt biến động kinh doanh 1H24 (đơn vị: tỷ VNĐ)

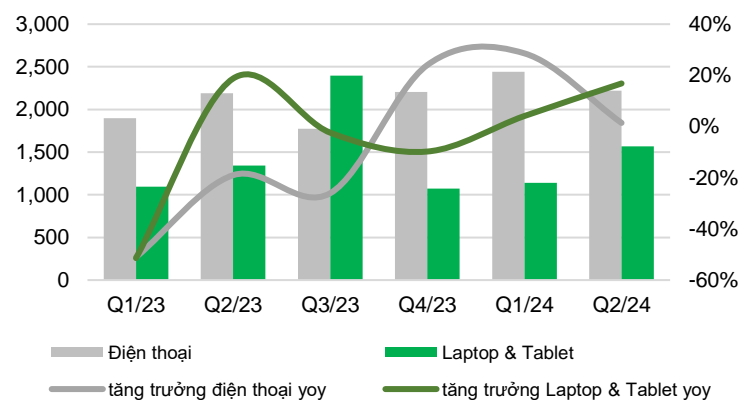
Tiêu chí	Q2.23	Q2.24	% YOY	6T23	6T24	%YOY	Nguyên nhân
<b>Doanh thu</b>	<b>4.596</b>	<b>5.008</b>	<b>9,0%</b>	<b>8.556</b>	<b>9.993</b>	<b>16,8%</b>	
- Laptop & máy tính bảng	1342	1568	16,8%	2.436	2.707	11,1%	Các đại lý tăng cường nhập hàng chuẩn bị cho mùa cao điểm Q3.
- Điện thoại di động	2190	2221	1,4%	4.089	4.663	14,0%	Doanh thu chính vẫn đến từ Xiaomi, tốc độ tăng trưởng chững lại trong Q2 do tiếp tục thắt chặt tiêu dùng các mặt hàng không thiết yếu.
- Thiết bị văn phòng	728	858	17,9%	1.410	1.868	32,5%	Tăng trưởng đến từ đồng hồ thông minh, máy in, máy trạm máy chủ, thiết bị lưu trữ và linh kiện.
- Thiết bị gia dụng	166	199	19,9%	331	409	23,6%	Các sản phẩm lọc không khí và robot hút bụi từ Xiaomi đóng góp chủ yếu vào mức tăng doanh thu.
- Sản phẩm tiêu dùng	170	162	-4,7%	290	346	19,3%	Đóng góp chủ đạo là mảng bia, tuy nhiên thị trường bia đang bị siết do đẩy mạnh phạt thổi nồng độ cồn.
<b>LNST</b>	<b>83</b>	<b>89</b>	<b>7,2%</b>	<b>162</b>	<b>181</b>	<b>11,7%</b>	Chi phí bán hàng & QLDN tăng mạnh 38% svck, do trong năm, DGW hợp nhất Vietmoney và B2X vào tập đoàn, dẫn đến LNST chỉ tăng 7% svck.
<b>Biên gộp</b>	<b>8,6%</b>	<b>9,1%</b>	<b>+59 bps</b>	<b>7,6%</b>	<b>8,5%</b>	<b>+82 bps</b>	Cải thiện chủ yếu nhờ tăng tỷ trọng các sản phẩm có biên lợi nhuận cao như laptop tích hợp AI, thiết bị công nghiệp, thiết bị văn phòng, v.v.

Tổng số lượng điện thoại xuất xưởng



Nguồn: IDC, VCBS tổng hợp

Doanh thu mảng ICT của DGW



Nguồn: DGW, VCBS tổng hợp

### Mảng ICT (điện thoại, máy tính xách tay và máy tính bảng)

- Doanh thu mảng điện thoại di động của DGW được đóng góp chủ yếu từ Xiaomi (chiếm 60% doanh thu) và Apple (khoảng 30% doanh thu). Trong đó, doanh thu của Apple đóng góp vào DGW trong 6T24 giảm nhẹ 2% svck, doanh thu từ Xiaomi thì vẫn duy trì tích cực. Dễ thấy, số lượng điện thoại xuất xưởng của Xiaomi đã hồi phục tốt trong thời gian gần đây, duy trì tăng trưởng 25-30% svck, ngược lại với Apple khi số lượng điện thoại xuất

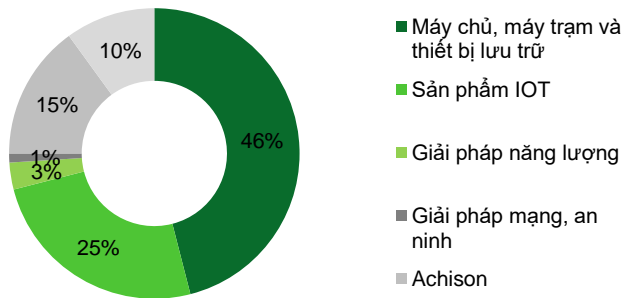
xưởng vẫn giảm. Kỳ vọng, khi ra mắt sản phẩm mới vào tháng 9/2024 sẽ kích cầu doanh thu của Apple trong Q4.

- **Doanh thu mảng laptop và tablet** của DGW tăng trưởng trong Q2 nhờ nhu cầu tiêu dùng tăng, các doanh nghiệp bán lẻ cần tích trữ hàng để chuẩn bị cho mùa cao điểm 'back-to-school'. Cụ thể các sản phẩm Lenovo và Dell có xu hướng tăng, HP và Acer thì duy trì ổn định, trong khi Macbook ghi nhận giảm. Đồng thời giá bán trung bình cũng nhích nhẹ nhờ các mặt hàng laptop tích hợp AI có giá trị cao.

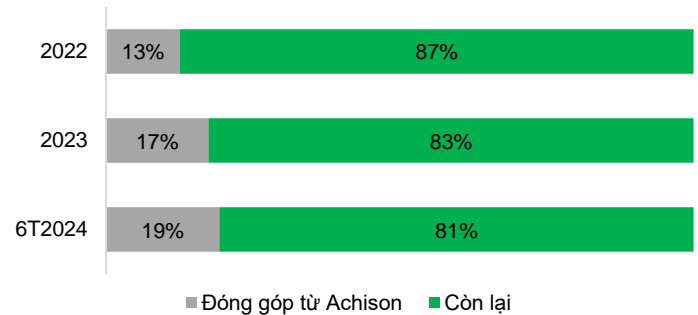
## Mảng thiết bị văn phòng

- Mảng thiết bị văn phòng của DGW chiếm khoảng 20% tổng doanh thu, hiện tại tăng trưởng chủ yếu vẫn đến từ các sản phẩm truyền thống của DGW như máy chủ, máy trạm và thiết bị lưu trữ, sản phẩm IoT (máy in, đồng hồ thông minh).
- Mảng phân phối bảo hộ lao động và thiết bị công nghiệp của Achison hiện đang vận hành chậm hơn kỳ vọng do nhu cầu thị trường thấp, PMI cao nhưng thực tế sản xuất chưa cải thiện. 1H24, doanh thu từ Achison khoảng 360 tỷ (đạt 45% so với kế hoạch 2024) với LNST đạt 8 tỷ.

Ước tính trung bình tỷ trọng đóng góp theo ngành hàng trong cơ cấu doanh thu thiết bị văn phòng của DGW



Ước tính tỷ trọng đóng góp của Achison vào tổng doanh thu thiết bị văn phòng



Nguồn: DGW, VCBS ước tính

## Cập nhật kết quả kinh doanh các doanh nghiệp mới sát nhập

- **Vietmoney** (sở hữu 73%): Hiện nay đã có 14/16 cửa hàng hòa vốn cấp cửa hàng, trong đó 1H24, DT/CH/tháng tăng 12% svck (xấp xỉ 2 tỷ), tuy nhiên cả chuỗi vẫn đang ghi nhận lỗ xấp xỉ 1 tỷ/ tháng. Trung bình Vietmoney cho vay với lãi suất 20%/năm, thấp hơn các công ty tài chính khác từ 8-10%, NIM ước tính đạt được 7%.
- **B2X** (sở hữu 100%): Vẫn duy trì lãi đều đặn do chi phí cố định thấp.

## LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

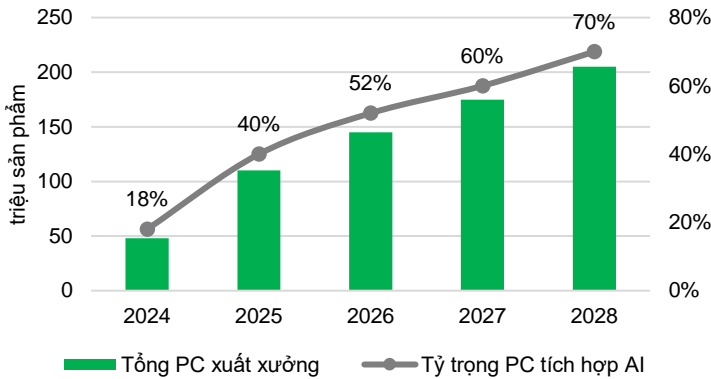
### Kỳ vọng ngành hàng laptop sẽ là động lực tăng trưởng chính trong mảng ICT trong 2H24

- Mảng laptop và máy tính bảng dự kiến sẽ tiếp tục gia tăng cả về giá và sản lượng trong 2H24 khi năm nay rơi vào chu kỳ thay thế sản phẩm, cùng với sự ra mắt phân khúc laptop kết hợp AI (tuy tỷ trọng chưa nhiều) dẫn đến giá bán trung bình sản phẩm tăng nhẹ. Cụ thể, laptop AI cấu hình cơ bản có giá bán cao hơn 20-30% trong khi laptop AI cấu hình cao cấp có thể cao hơn 40-50% so với laptop thông thường cùng phân khúc.
- **Triển vọng từ laptop gaming**: Hiện nay, khu vực APAC đang là thị trường game lớn nhất, chiếm 46% doanh thu ngành với 1,78 tỉ người chơi. Dẫn đến nhu cầu cho laptop gaming tại Việt Nam tăng trưởng tích cực, ước tính CARG 24-28 của laptop & PC gaming đạt khoảng 6,6% (x1,7 lần so với tăng trưởng trung bình của ngành hàng laptop & PC).

Từ Q3.24, để phục vụ nhu cầu tăng cao đối với dòng laptop gaming, DGW sẽ bắt đầu phân phối các sản phẩm của MSI (nhãn hiệu chiếm 18% thị phần dòng gaming).

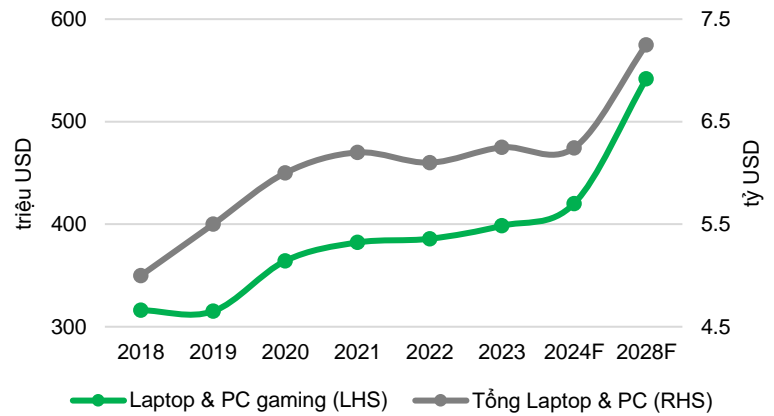
- Ngoài ra, theo kết quả kinh doanh trong quá khứ, doanh thu laptop và tablet chủ yếu sẽ tăng mạnh vào 2 quý cuối năm nhờ yếu tố mùa vụ, do đó kỳ vọng 2H24 sẽ tăng trưởng tích cực.

**Tổng số lượng PC xuất xưởng trên toàn thế giới**



Nguồn: Canalys, VCBS tổng hợp

**Danh thu ngành hàng laptop & PC tại Việt Nam**



Nguồn: Statista, VCBS tổng hợp

**Tập trung xây dựng hệ sinh thái tiêu dùng khép kín**

Trong năm 2024, DGW sát nhập Vietmoney (chuỗi cầm đồ, giải pháp tài chính) và B2X (trung tâm bảo hành) nhằm xây dựng hệ sinh thái tiêu dùng khép kín cho các sản phẩm ICT.

- Vietmoney:** Sát nhập Vietmoney sẽ giúp DGW khai thác được thị trường điện thoại cũ, đặc biệt là Iphone khi trung bình có 8 triệu máy cũ được bán mỗi năm so với 2 triệu máy mới. DGW đặt mục tiêu dài hạn sẽ chiếm được 10% thị phần máy Iphone cũ. Đồng thời, Vietmoney sẽ góp phần hỗ trợ tài chính trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay.
- D-Care (B2X):** DGW đã thuê toàn bộ B2X và hợp nhất vào chuỗi bảo hành D-Care của doanh nghiệp nhằm gia tăng dịch vụ hậu mãi trong chuỗi MES cũng như hỗ trợ Vietmoney và DGW bán điện thoại cũ. Hiện nay, B2X đang vận hành 18 trung tâm bảo hành và dự kiến sẽ mở rộng lên 30 trung tâm tại khắp các tỉnh thành chiến lược.

**Doanh số bán điện thoại có nhiều yếu tố hỗ trợ từ tháng 9/2024**

Trong 2H24, thị trường điện thoại thông minh dự kiến sẽ tăng trưởng nhờ (1) tất hoàn toàn sóng 2G từ 16/09/2024 và (2) Apple ra mắt các sản phẩm mới từ 10/09/2024.

- Tính đến giữa tháng 07/2024, có tất cả 15 triệu thuê bao vẫn đang sử dụng mạng 2G (xấp xỉ 8% tổng số thuê bao tại Việt Nam). Khi sóng 2G chặn truy cập, người dân sẽ cần chuyển sang điện thoại kết nối 4G, ước tính điện thoại phân khúc thấp (Nokia, Masstel, ZTE, TCL, Xiaomi, v.v) và điện thoại cũ sẽ được hưởng lợi.
- Apple vẫn chiếm thị phần lớn trong phân khúc điện thoại cao cấp, và ước tính đóng góp 30% doanh thu điện thoại của DGW. Dự kiến khi Iphone 16 ra mắt, các dòng Iphone từ 13 đến 15 sẽ giảm giá để cải thiện doanh số. Doanh thu sẽ được bù đắp từ gia tăng phí dịch vụ đi kèm như dịch vụ bảo hành, hậu mãi, bảo hiểm, v.v.

Nhìn chung, các hãng điện thoại chủ đạo của DGW như Xiaomi và Apple, đều có yếu tố hỗ trợ trong Q3.24, do đó, kỳ vọng doanh thu mảng điện thoại của DGW trong 2H24 sẽ cải thiện tích cực hơn.

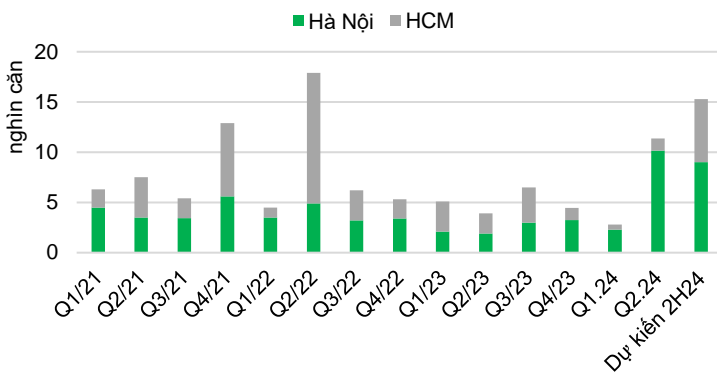
**Nguồn cung căn hộ mới trong thị trường bất động sản tạo triển vọng đột phá cho mảng thiết bị gia dụng**

Các dự án bất động sản, một trong các kênh khách hàng chính của mảng thiết bị gia dụng (HA) tại DGW đã ghi nhận sự tăng trưởng mạnh tại Q2.24, với tổng căn hộ mở bán là 11.300 căn (x4 lần so với quý trước), tỷ lệ lấp đầy trên 85%, trong đó có nhiều căn hộ ra hàng vào cuối quý nên chưa phản ánh được thực tế nhu cầu mua sắm thiết bị gia dụng trong 1H24.

Dự kiến 2H24, số lượng căn hộ tiếp tục mở bán đạt 15.300 căn (+8% so với 1H24 và 40% svck). Xét theo tương quan, biến động doanh thu thiết bị gia dụng thường sẽ đi chậm 1 quý so với biến động số lượng căn hộ mở bán, do đó, nhu cầu mua sắm thiết bị gia dụng sẽ tăng trưởng mạnh trong năm nay, đặc biệt là 2H24.

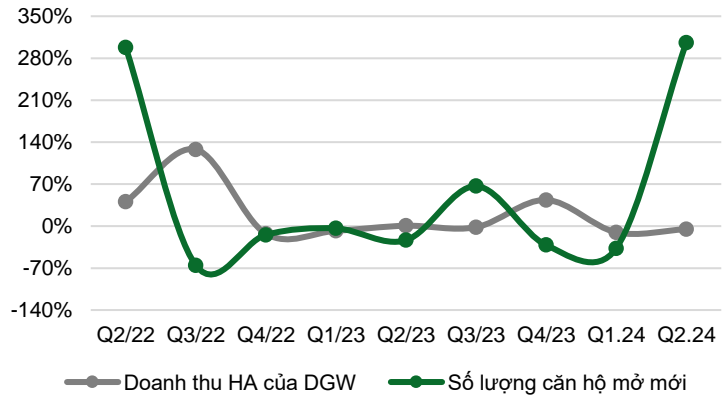
Ngoài ra cuối năm, DGW sẽ phân phối thêm các sản phẩm điều hòa và tủ lạnh thương hiệu Xiaomi.

**Nguồn cung căn hộ mới tại Hà Nội và TP.HCM**



Nguồn: CBRE, VCBS tổng hợp

**Tương quan biến động theo quý**



Nguồn: DGW, CBRE, VCBS tổng hợp

**DỰ BÁO VÀ ĐỊNH GIÁ**

**Một số giả định chính trong dự báo KQKD**

Dựa trên kết quả kinh doanh của 1H2024, chúng tôi đưa ra một số giả định trong dự phóng DGW. Chi tiết được trình bày trong bảng sau

	2023	2024F	Giả định
Doanh thu thuần	18,817	22.201	
- Laptop & máy tính bảng	5,906	6.767	Hỗ trợ cả về giá bán trung bình và sản lượng theo mùa vụ, dự kiến 2H24 tăng trưởng 19% svck.
- Điện thoại di động	8,067	8.760	Ước tính 2H24 tăng 3% svck dưới tác động của giảm giá bán để tăng doanh số
- Thiết bị văn phòng	3,441	4,322	Tốc độ tăng trưởng chậm lại do nhu cầu phục hồi sản xuất chậm hơn dự kiến.
- Thiết bị gia dụng	728	1,469	Hưởng lợi mạnh mẽ dựa theo đà tăng đột biến cho số lượng căn hộ mở bán mới
- Sản phẩm tiêu dùng	676	882	Chậm lại vào cuối năm để doanh nghiệp xây dựng danh mục FMCG.
Lợi nhuận sau thuế	354	440	
<b>Biên LNG</b>	8.3%	8.6%	Cải thiện nhờ danh mục sản phẩm mới có biên lợi nhuận cao hơn.
<b>Biên LNST</b>	1.9%	2.0%	Duy trì biên LNST do chịu ảnh hưởng từ chi phí SG&A cao hơn cùng kỳ, nhằm vận hành các doanh nghiệp mới sát nhập.

## Định giá

Chúng tôi ước tính giá mục tiêu đạt **70.559 đồng/cp**, tương đương với P/E fwd 2024 đạt 26x dựa trên phương pháp chiết khấu FCFF và phương pháp so sánh với tỷ trọng 50/50.

### Giả định tính toán hệ số chiết khấu:

Chi phí VCSH = 15,08% theo CAPM ( $R_f = 2,66\%$ , Risk premium = 9%, beta = 1,38)

Chi phí vay = 4,9%/năm (lãi vay ngân hàng)

WACC = 10,83 %

### Định giá bằng FCFF:

FCFF	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E
LNST	559	568	697	883	1.046
Khấu hao	52	61	70	79	88
Capex	(37)	(43)	(50)	(56)	(63)
Thay đổi WC	(317)	(155)	75	(218)	(188)
<b>FCFF</b>	<b>257</b>	<b>431</b>	<b>792</b>	<b>688</b>	<b>884</b>

NPV giai đoạn 2024-2028F	2.906
NPV giai đoạn tăng trưởng vĩnh viễn ( $g=4\%$ )	10.179
Tổng giá trị doanh nghiệp	13.085
Giá trị VCSH	11.928
Số lượng CPLH (tr.cp)	167.205
<b>Giá mục tiêu (đồng/cp)</b>	<b>71.335</b>

### Thông số tính toán:

P/E trung bình ngành: 25,9x

### Định giá bằng phương pháp so sánh P/E:

Trên cơ sở so sánh với các công ty bán buôn/ bán lẻ bách hóa hiện đại trong và ngoài nước.

STT	Doanh nghiệp	Mã CK	Doanh thu LTM (tỷ VNĐ)	P/E LTM	P/B LTM
1	MWG	MWG	127.329	46,5x	3,9x
2	PET	PET	102.334	21,8x	1,5x
3	Shenzhen Aisidi	002416 CH	309.800	20,6x	1,8x
4	Synnex (Thailand)	SYNEX TB	298.680	20,6x	3,0x
5	DKSH Holding	DKSH SW	96.672	23,2x	2,5x
	<b>Trung bình</b>			<b>25,9x</b>	<b>2,3x</b>
	DGW	DGW	20.255	27,5x	3,7x

Biến số	Hệ số áp dụng
LNST dự phóng 2024 (tỷ đồng)	440
P/E áp dụng (trung bình)	25,9x
Vốn hoá ước tính (tỷ đồng)	11.663
Số lượng CPLH (tr.cp)	167.205
<b>Định giá</b>	<b>69.754</b>

Tổng hợp định giá theo 2 phương pháp, chúng tôi xác định giá trị hợp lý của cổ phiếu DGW là 70.559 đồng (upside 16%).

	Định giá	Đóng góp
Phương pháp so sánh	71.335	50%
FCFF	69.754	50%
<b>Tổng hợp</b>	<b>70.559</b>	<b>100%</b>

## RỦI RO ĐẦU TƯ

- Sức mua hồi phục chậm hơn dự kiến đối với mảng ICT.
- Phụ thuộc vào các khách hàng lớn như Xiaomi và Apple do đó xuất hiện rủi ro liên quan như chấm dứt hợp đồng, thay đổi chính sách, v.v.

## ĐIỀU KHOẢN SỬ DỤNG

Báo cáo này và/hoặc bất kỳ nhận 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.

## HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ

Khuyến nghị	Chi tiết
<b>MUA</b>	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên trong vòng 06 tháng tới
<b>TRUNG LẬP</b>	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến 15% trong vòng 06 tháng tới
<b>BÁN</b>	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15% trong vòng 06 tháng tới.

Khả năng sinh lời của cổ phiếu được tính bằng tổng của tiềm năng tăng giá kể từ thời điểm công bố báo cáo (đã điều chỉnh), và tỷ suất cổ tức tiền mặt dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 06 tháng.

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

### Trần Minh Hoàng

Giám đốc phân tích

[tmhoang@vcbs.com.vn](mailto:tmhoang@vcbs.com.vn)

### Lê Đức Quang, CFA

Trưởng phòng PT Ngành – Doanh nghiệp

[ldquang@vcbs.com.vn](mailto:ldquang@vcbs.com.vn)

### Ngô Lê Nhật Hạ

Chuyên viên phân tích cao cấp

[nlnha@vcbs.com.vn](mailto:nlnha@vcbs.com.vn)

## CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VIETCOMBANK

<https://vcbs.com.vn/trung-tam-phan-tich>

Bloomberg: VCBS <GO>