

**Khuyến nghị: MUA**

Phan Quốc Bửu (PTCB)

[buupq@bsc.com.vn](mailto:buupq@bsc.com.vn)

Giá mục tiêu	33,900
Giá đóng cửa	27,950
Upside	21.3%

Tô Quang Vinh (PTKT)

[vinhtq@bsc.com.vn](mailto:vinhtq@bsc.com.vn)

Giá mục tiêu	33,000
Giá cut loss	26,500

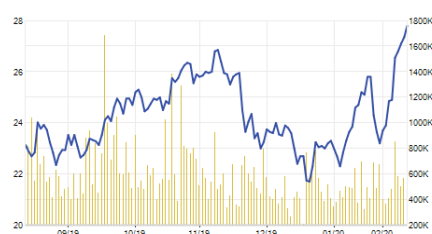
**Dữ liệu thị trường**

Số lượng cp (Triệu CP)	42
Vốn hóa (tỷ đồng)	1,166
Giá cao nhất 52 tuần	28,200
KLGD T bình 10 ngày (cp)	531,106
Sở hữu NĐTNN	22%

**Cổ đông lớn**

CREATED FUTURE	35.58
Dang Kien Phuong	5.46
Doan Hong Viet	4.63
Doan Anh Quan	4.38
To Hong Trang	3.36

**Diễn biến giá (1 năm)**



**Tổng quan công ty**

Một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm công nghệ tại Việt Nam, hiện đang hợp tác với nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới trong lĩnh vực: máy tính xách tay; điện thoại di động và thiết bị văn phòng, hàng tiêu dùng

**Các báo cáo khác**

[Link](#)

**KẾ HOẠCH KINH DOANH 2020 KHẢ QUAN**

**Định giá**

Chúng tôi nâng khuyến nghị **Mua** đối với cổ phiếu DGW với giá mục tiêu 33,800 đồng/cp (+21.3% so với mức giá đóng cửa ngày 14/02/2020) từ mức giá khuyến nghị trước đó 30,800 đồng do điều chỉnh tăng EPS dự phóng 2020. Chúng tôi sử dụng phương pháp định giá PE với mức PE mục tiêu là 7 lần.

**Dự báo kết quả kinh doanh 2020**

BSC dự báo kết quả kinh doanh 2020 của DGW với doanh thu thuần đạt 10,259 tỷ đồng (+19.2% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 203 tỷ đồng (+26.5% YoY). EPS 2020F= 4,836 đồng/cổ phiếu. PE FW = 5.4x lần

**Luận điểm đầu tư**

- Động lực tăng trưởng mảng điện thoại đến từ việc Xiaomi tiếp tục duy trì và cải thiện thị phần
- Tăng trưởng mảng thiết bị vi tính duy trì mức 2 con số.
- Chuyển đổi từ mô hình phân phối truyền thống sang mô hình phát triển thị trường giúp cải thiện về biên lợi nhuận và ký thêm hợp đồng với nhãn hàng lớn nước ngoài (Mảng FCMG/ Thực phẩm chức năng).

**Rủi ro Đầu tư**

- (1) Dự địa tiếp tục tăng trưởng thị phần của Xiaomi sẽ hạn chế do thị phần đã ở mức tương đối (~ chiếm 10% thị phần theo sản lượng) .
- (2) Rủi ro đến từ việc không ký kết thêm được với các nhãn hàng mới

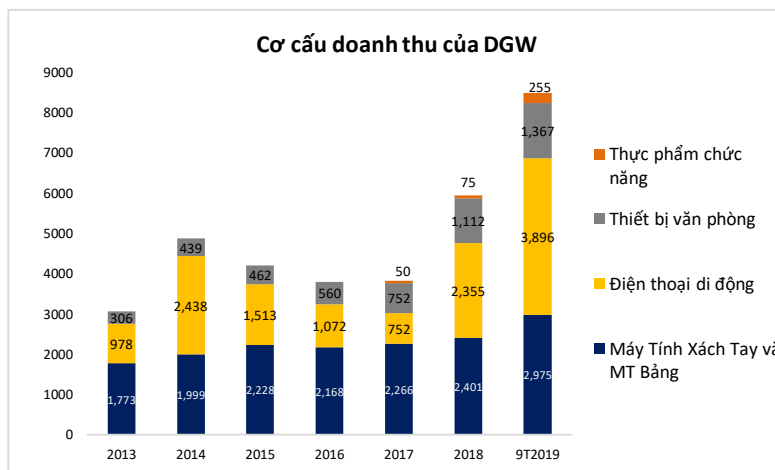
**Cập nhật KQKD**

**(1) Doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 8,492 tỷ đồng (+42.9% YoY) và 160.3 tỷ đồng (+46.1% YoY).** Biên lợi nhuận gộp 2019 cải thiện mạnh từ mức 6.2% 2018 lên mức 6.5% do tỷ trọng đóng góp các mảng kinh doanh có biên lợi nhuận gộp cao tăng (Thiết bị văn phòng và hàng tiêu dùng)

**(2) Ảnh hưởng của dịch cúm NCoV (Corona) đối với DGW.** Theo chia sẻ từ ban lãnh đạo của DGW, trong ngắn hạn dịch cúm NCoV vẫn chưa có tác động quá mạnh đến tình hình kinh doanh của DGW chủ yếu do tháng 2 thường là tháng thấp điểm. Trong trường hợp dịch kéo dài thêm, điều này sẽ ảnh hưởng đến (1) Nguồn cung hàng hóa phải vận chuyển bằng đường biển thay vì đường hàng không (Chậm trễ khoảng 10 ngày) và (2) Nhu cầu tâm lý mua sắm của người tiêu dùng.

**Kế hoạch kinh doanh 2020** – Duy trì tốc độ tăng trưởng lợi nhuận ổn định. DGW đặt kế hoạch kinh doanh năm 2020 với doanh thu đạt 10,200 tỷ đồng (+20% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 202 tỷ đồng (+25% YoY)

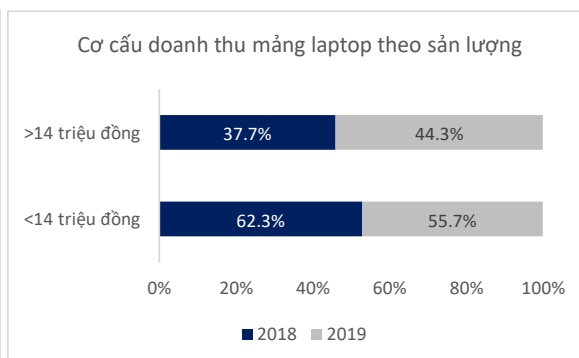
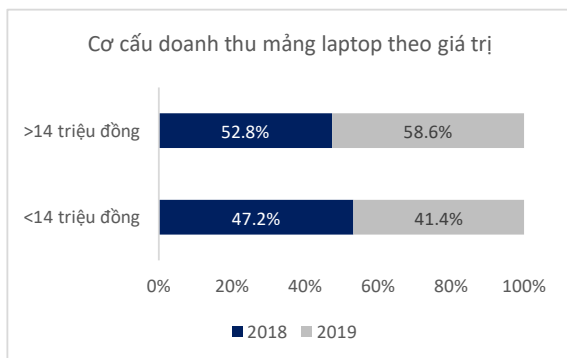
**DGW tiếp tục ghi nhận năm thứ hai đạt kết quả kinh doanh với mức tăng trưởng mạnh.** Doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 8,492 tỷ đồng (+42.9% YoY) và 160.3 tỷ đồng (+46.1% YoY) chủ yếu nhờ vào tăng trưởng đều từ cả mảng kinh doanh chính mông (1) Điện thoại di động, (2) Thiết bị văn phòng và (3) Thực phẩm chức năng. Biên lợi nhuận gộp 2019 cải thiện mạnh từ mức 6.2% 2018 lên mức 6.5% do tỷ trọng đóng góp các mảng kinh doanh có biên lợi nhuận gộp cao tăng (Thiết bị văn phòng và hàng tiêu dùng). Ngoài ra, tỷ trọng chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/doanh thu thuần 2019 tăng lên mức 4.1% từ mức 3.7% năm 2018 chủ yếu đến từ chi phí bán hàng/marketing cho các dòng sản phẩm điện thoại mới được tung ra.



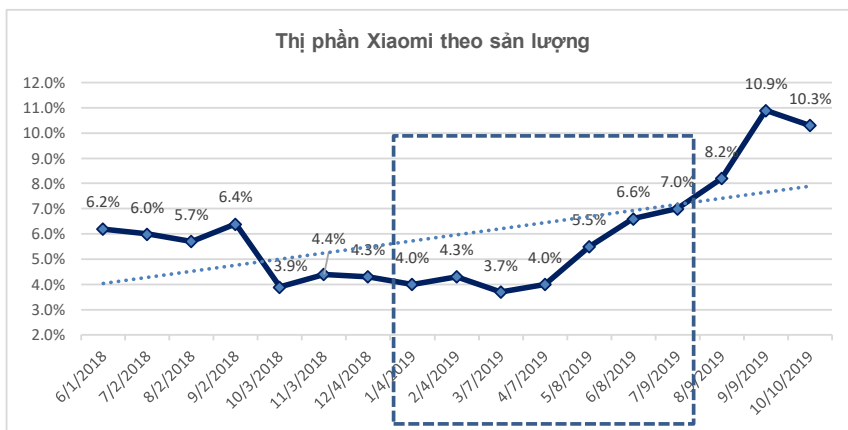
**Cập nhật tình hình kinh doanh các mảng của DGW năm 2019:**

**(1) Mảng máy tính xách tay và máy tính bảng (Laptop):** Doanh thu đạt 2,975 tỷ đồng (+23.9% YoY) ghi nhận mức tăng trưởng đột biến hơn so với kỳ vọng trước đó đặt ra do (1) Đẩy mạnh phát triển mảng phân khúc máy tính/laptop doanh nghiệp và gaming/cao cấp nhờ nắm bắt tốt xu hướng cao cấp hóa và số hóa, (2) Cải thiện giá trị bình quân sản phẩm.

Cụ thể, tỷ trọng của dòng laptop > 14 triệu đồng/sp trong cơ cấu sản lượng tăng từ mức 37.7% năm 2018 lên mức 44.3% năm 2019 và tỷ trọng của dòng laptop > 14 triệu đồng/sp trong cơ cấu giá trị cũng tăng từ 52.6% năm 2018 lên mức 58.6% năm 2019.



**(2) Mạng điện thoại di động (ĐTDD) - Xiaomi tiếp tục là động lực chính trong tăng trưởng lợi nhuận của DGW năm 2019.** Doanh thu ghi nhận mức 3,896 tỷ đồng (+65.4% YoY) chủ yếu đóng góp từ việc tăng trưởng thị phần của Xiaomi. Theo số liệu của GFK, tính đến T10/2019, thị phần Xiaomi đã tăng lên khoảng 10.3% cơ cấu thị phần các thương hiệu điện thoại theo sản lượng, so với mức 4.3% T12/2018. Trong đó, động lực tăng trưởng đến từ việc (1) Xiaomi đẩy mạnh ra mắt các dòng sản phẩm mới (Mi Note 10, Mi 9...) và (2) Các đối thủ cạnh tranh gặp vấn đề trong việc tăng trưởng như Huawei, Samsung và Oppo.



Nguồn: DGW

**(3) Mạng thiết bị văn phòng ghi nhận mức doanh thu đạt 1,367 tỷ đồng (+23.0% YoY).** Mạng thiết bị văn phòng dự kiến tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao và ổn định trong vài năm gần đây do (1) nhu cầu cao và tiềm năng thị trường còn lớn, (2) Xu hướng số hóa. Động lực tăng trưởng chính đến từ mảng (1) IOTs (+70% YoY) và (2) mảng PC Client (+27% yoy).

**(4) KQKD mảng hàng tiêu dùng ghi nhận mức tăng trưởng mạnh từ mức nền thấp trong năm 2019.** DT mảng này năm 2019 đạt 255 tỷ đồng (+240% YoY), nâng tỷ trọng cơ cấu trong doanh thu từ mức 1.3% năm 2018 lên mức 3%. Trong năm 2019, ngoài Netsley đã được kí đầu năm 2019, DGW đã kí thêm được hợp đồng với Unilever phân phối các sản phẩm dòng Dove, Lux và Suave. Chúng tôi đánh giá ngoài việc là động lực hỗ trợ tăng trưởng mảng hàng tiêu dùng 2020, với nhãn hàng lớn sẽ tăng uy tín và hồ sơ năng lực của DGW tạo tiền đề cho việc mở rộng thêm các danh mục sản phẩm mới.

**Kế hoạch kinh doanh 2020** – Duy trì tốc độ tăng trưởng lợi nhuận ổn định. DGW đặt kế hoạch kinh doanh năm 2020 với doanh thu đạt 10,200 tỷ đồng (+20% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 202 tỷ đồng (+25% YoY) trong đó cụ thể từng mảng như sau

(1) Mảng Laptop và Máy tính bảng: Doanh thu ước tính đạt 3,150 tỷ đồng (+6% YoY). BSC cho rằng, trong năm 2020, mảng laptop của DGW sẽ khó ghi nhận mức tăng trưởng đột biến như năm 2019 và giả định mức tăng trưởng 7% năm 2020, cao hơn mức tăng trưởng bình quân ngành năm 2019 là 5.5%. Theo ban lãnh đạo, việc đặt mục tiêu thấp hơn mảng này chủ yếu do việc nắm bắt được xu hướng chuyển dịch kinh doanh diễn ra có tính thời điểm và gần như thị trường cũng đã bão hòa.

(2) Mảng điện thoại di động (ĐTDĐ): Doanh thu ước tính đạt 4,850 tỷ đồng (+24% YoY). Theo đó, động lực tăng trưởng chính sẽ đến từ việc Xiaomi duy trì thị phần ở mức 10.5-11% trong năm 2020 trong bối cảnh nửa đầu năm 2019, thị phần Xiaomi chỉ ở mức khoảng 4.0-6.6%. Ngoài ra, DGW cũng đã kí hợp đồng mới thêm với đối tác Huawei trong việc phân phối các sản phẩm điện thoại, IOT, laptop và đồng hồ thông minh, tuy nhiên chúng tôi cho rằng đóng góp của nhóm sản phẩm mới sẽ là khá hạn chế. BSC dự phóng tăng trưởng mảng này năm 2020 đạt 25.3%. Tuy nhiên, chúng tôi lưu ý dự địa tăng trưởng mảng điện thoại sẽ không còn nhiều do mức thị phần cũng đã ở tương đối cao hơn so với giai đoạn trước đó.

(3) Mảng thiết bị văn phòng: Doanh thu ước tính đạt 1,700 tỷ đồng (+24.1% YoY)

(4) Mảng hàng tiêu dùng: Doanh thu ước tính đạt 500 tỷ đồng (+96% YoY). BSC đánh giá tuy mức độ tăng trưởng cao nhưng tỷ trọng đóng góp vào doanh thu của mảng này còn tương đối thấp. Tiềm năng tăng trưởng đến từ mảng này sẽ đến từ việc mở rộng danh mục sản phẩm và mở rộng thêm kênh phân phối mới.

**Ảnh hưởng của dịch cúm NCoV (Corona) đối với DGW.** Theo chia sẻ từ ban lãnh đạo của DGW, trong ngắn hạn dịch cúm NCoV vẫn chưa có tác động quá mạnh đến tình hình kinh doanh của DGW chủ yếu do tháng 2 thường là tháng thấp điểm. Trong trường hợp dịch kéo dài thêm, điều này sẽ ảnh hưởng đến (1) Nguồn cung hàng hóa phải vận chuyển bằng đường biển thay vì đường hàng không (Chậm trễ khoảng 10 ngày) và (2) Nhu cầu tâm lý mua sắm của người tiêu dùng. Tuy nhiên, ban lãnh đạo cũng sẽ kỳ vọng, trong các tháng tiếp theo sau khi khống chế được dịch, sức mua sẽ phục hồi trở lại do không thể mua sắm trong giai đoạn trước đó.

**Dự báo kết quả kinh doanh 2020.** BSC dự báo kết quả kinh doanh 2020 của DGW với doanh thu đạt 10,259 tỷ đồng (+19.2% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 203 tỷ đồng (+26.5% YoY). EPS 2020F= 4,836 đồng/cổ phiếu. PE FW = 5.4x lần dựa trên giả định (1) Biên lợi nhuận gộp cải thiện từ mức 6.47% năm 2019 lên mức 6.64% năm 2020, (2) Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần đạt 4.05%.

**TÓM TẮT CÁC CHỈ TIÊU BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>4,203</b>	<b>3,800</b>	<b>3,820</b>	<b>5,943</b>	<b>8,493</b>
<b>LN gộp</b>	<b>264</b>	<b>241</b>	<b>275</b>	<b>367</b>	<b>550</b>
DT tài chính	14	19	24	32	60
CP tài chính	(40)	(28)	(24)	(39)	(53)
Chi phí lãi vay	(23)	(23)	(23)	(32)	(48)
Chi phí bán hàng	(64)	(98)	(128)	(135)	(245)
CP QLDN	(45)	(54)	(54)	(89)	(104)
<b>Lãi/lỗ HĐKD</b>	<b>129</b>	<b>80</b>	<b>93</b>	<b>138</b>	<b>211</b>
TNhap khác (ròng)	5	4	6	2	(1)
<b>LN trước thuế</b>	<b>133</b>	<b>84</b>	<b>99</b>	<b>140</b>	<b>210</b>
<b>LN sau thuế</b>	<b>104</b>	<b>67</b>	<b>78</b>	<b>109</b>	<b>161</b>
LN CĐ thiếu số	-	-	(1)	(1)	(2)
LN Cty mẹ	104	67	79	111	163
<b>EPS</b>					
<b>TS ngắn hạn</b>	<b>1,171</b>	<b>1,218</b>	<b>1,503</b>	<b>2,123</b>	<b>2,307</b>
Tiền và TĐ Tiền	37	38	34	71	131
Phải thu ngắn hạn	349	361	482	601	570
Tồn kho	670	714	879	1,314	1,484
TS ngắn hạn khác	116	106	108	137	121
<b>TS dài hạn</b>	<b>84</b>	<b>88</b>	<b>93</b>	<b>99</b>	<b>112</b>
Phải thu dài hạn	2	2	2	4	4
TSCĐ	81	85	84	84	82
TS dở dang dài hạn	-	-	-	-	-
TS dài hạn khác	1	1	7	7	20
<b>Tổng TS</b>	<b>1,256</b>	<b>1,306</b>	<b>1,597</b>	<b>2,222</b>	<b>2,419</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>647</b>	<b>677</b>	<b>907</b>	<b>1,456</b>	<b>1,496</b>
Nợ ngắn hạn	619	673	904	1,451	1,492
Vay ngắn hạn	423	343	621	837	620
Nợ dài hạn	28	4	3	5	4
Vay dài hạn	23	-	-	-	-
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>609</b>	<b>630</b>	<b>690</b>	<b>766</b>	<b>923</b>
Vốn góp	306	306	408	408	420
LN chưa phân phối	156	177	224	302	445
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>1,256</b>	<b>1,306</b>	<b>1,597</b>	<b>2,222</b>	<b>2,419</b>
% yoy DT	#DIV/0!	78%	25%	22%	102%
Biên ln gộp	6.3%	6.3%	7.2%	6.2%	6.5%
Lãi vay/DTT	0.6%	0.6%	0.6%	0.5%	0.6%
CP bán hàng/DTT	1.5%	2.6%	3.3%	2.3%	2.9%
CP QLDN/DTT	1.1%	1.4%	1.4%	1.5%	1.2%
Biên ln thuần	2.5%	1.8%	2.1%	1.8%	1.9%

**Doanh thu và lợi nhuận sau thuế** lần lượt đạt 8,492 tỷ đồng (+42.9% YoY) và 160.3 tỷ đồng (+46.1% YoY).

**Biên lợi nhuận gộp 2019** cải thiện mạnh từ mức 6.2% 2018 lên mức 6.5% do tỷ trọng đóng góp các mảng kinh doanh có biên lợi nhuận gộp cao tăng (Thiết bị văn phòng và hàng tiêu dùng)

Tỷ trọng chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/doanh thu thuần 2019 tăng lên mức 4.1% từ mức 3.7% năm 2018 chủ yếu đến từ chi phí bán hàng/marketing cho các dòng sản phẩm điện thoại mới được tung ra

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong TS ngắn hạn, chiếm 64.3% năm 2019 chủ yếu do đặc thù ngành trong việc phân phối các loại sản phẩm.

Hàng tồn kho duy trì mức cao nhờ vào (1) Thị phần Xiaomi liên tục cải thiện giúp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn và (2) Nhóm mặt hàng laptop và thiết bị văn phòng vẫn duy trì đà tăng trưởng tốt.

Tổng nợ vay ngắn hạn của DGW năm 2019 đạt 620 tỷ đồng giảm 25.9% so với cuối năm 2018 chủ yếu nhờ việc cải thiện các vòng lưu chuyển tiền mặt. Nợ của DGW tập trung chủ yếu là ở nợ ngắn hạn, chủ yếu là để tài trợ cho vốn lưu động.

**MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN**

<b>1. Khả năng thanh to</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Hsố TT ngắn hạn	1.89	1.81	1.66	1.46	1.55
Hsố TT nhanh	0.62	0.59	0.57	0.46	0.47
<b>2. Cơ cấu vốn</b>					
TSNH/ TTS	0.93	0.93	0.94	0.96	0.95
TSDH/TTS	0.07	0.07	0.06	0.04	0.05
Hsố Nợ/ TTS	0.52	0.52	0.57	0.66	0.62
Hsố Nợ/ VCSH	1.06	1.07	1.32	1.90	1.62
Nợ ngắn hạn / TTS	0.49	0.51	0.57	0.65	0.62
Nợ DH / TTS	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>3. Năng lực hoạt động</b>					
Vquay hàng tồn kho	5.6	5.1	4.5	5.1	5.7
Vquay phải thu	14.2	12.1	11.4	13.6	16.5
Vquay phải trả	21.5	16.8	14.8	15.6	13.0
Số ngày HTK	64.9	71.0	82.0	71.8	64.3
Số ngày phải thu	25.8	30.1	32.0	26.8	22.1
Số ngày phải trả	16.9	21.7	24.6	23.4	28.1
CCC	73.8	79.3	89.4	75.1	58.3
<b>4. Khả năng sinh lời</b>					
LNST/DTT (%)	2.5%	1.8%	2.1%	1.8%	1.9%
LNST/VCSH (%)	22.0%	10.8%	11.9%	15.0%	19.1%
LNST/TTS	8.1%	5.2%	5.4%	5.7%	6.9%
LN từ HĐKD/DTT	3.1%	2.1%	2.4%	2.3%	2.5%
<b>5. Mô hình DuPont (5 nhân tố)</b>					
TTS/VCSH	2.70	2.07	2.20	2.62	2.75
DT/TTS	3.30	2.97	2.63	3.11	3.66
EBIT/DT	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03
EBT/EBIT	0.85	0.79	0.81	0.81	0.82
lãi ròng/LNTT	0.78	0.79	0.79	0.78	0.77
<b>6. Định giá</b>					
PE	7.2	11.2	12.6	8.3	
PB	1.2	1.2	1.4	1.2	
EPS	3,383	2,180	1,943	2,722	
BVPS	19,878	20,566	16,860	18,314	
<b>7. Tăng trưởng (%)</b>					
TTS	-3%	4%	22%	39%	9%
Nợ	81.8%	3.5%	9.5%	11.1%	20.4%
DTT	-13.8%	-9.6%	0.5%	55.6%	42.9%
LN gộp	-8.0%	-9.0%	14.1%	33.6%	49.8%
LNST	-19.0%	-35.6%	17.4%	39.4%	47.7%

Hệ số thanh toán ngắn và thanh toán nhanh vẫn duy trì mức tốt, cải thiện tốt hơn năm 2018

Số ngày lưu chuyển tiền mặt cải thiện đáng kể từ mức 75.1 ngày năm 2018 xuống mức 58.3 ngày năm 2019 cho thấy việc cải thiện hiệu quả trong sử dụng vốn lưu động của DGW trong bối cảnh kết quả kinh doanh tiếp tục tăng trưởng

### Điểm nhấn kỹ thuật: □

- Xu hướng hiện tại: Tăng giá kéo dài.
- Chỉ báo xu hướng MACD: Nằm trên đường tín hiệu.
- Chỉ báo RSI: Trong vùng quá mua
- Đường MA: EMA12 ở trên EMA26.

**Nhận định:** DGW là một trong những cổ phiếu midcap đang trong xu hướng tăng giá kéo dài. Thanh khoản duy trì tích cực trong các phiên gần đây, đồng thuận cùng vận động tăng của DGW. MACD nằm trên đường tín hiệu đồng thời EMA12 nằm trên EMA26. Tuy vậy, RSI trong vùng quá mua cho thấy DGW có thể điều chỉnh giảm nhẹ trong ngắn hạn trước khi tiếp tục tăng trong trung hạn. Ngưỡng kháng cự của cổ phiếu là 28.5.

**Khuyến nghị:** Cổ phiếu dành cho nhà đầu tư trung và dài hạn với nền giá khá vững. Nhà đầu tư có thể mở vị thế tại ngưỡng 29 và chốt lãi tại ngưỡng 33. Cắt lỗ nếu cổ phiếu mất ngưỡng 26.



## Khuyến cáo sử dụng

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về tình hình hoạt động của doanh nghiệp cũng như diễn biến thị trường của cổ phiếu của doanh nghiệp. Báo cáo này không được xây dựng để cung cấp theo yêu cầu của bất kỳ tổ chức hay cá nhân riêng lẻ nào hoặc các quyết định mua bán, nắm giữ chứng khoán. Nhà đầu tư chỉ nên sử dụng các thông tin, phân tích, bình luận của Bản báo cáo như là nguồn tham khảo trước khi đưa ra những quyết định đầu tư cho riêng mình. Mọi thông tin, nhận định và dự báo và quan điểm trong báo cáo này được dựa trên những nguồn dữ liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC) không đảm bảo rằng các nguồn thông tin này là hoàn toàn chính xác và không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo này, cũng như không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay một phần nội dung của bản báo cáo này. Mọi quan điểm cũng như nhận định được đề cập trong báo cáo này dựa trên sự cân nhắc cẩn trọng, công minh và hợp lý nhất trong hiện tại. Tuy nhiên những quan điểm, nhận định này có thể thay đổi mà không cần báo trước. Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều trái luật. Bất kỳ nội dung nào của tài liệu này cũng không được (i) sao chụp hay nhân bản ở bất kỳ hình thức hay phương thức nào hoặc (ii) được cung cấp nếu không được sự chấp thuận của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV.

### **BSC Trụ sở chính**

Tầng 10 & 11 Tháp BIDV  
35 Hàng Vôi, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Tel: +84 4 3935 2722  
Fax: +84 4 2220 0669

### **BSC Chi nhánh Hồ Chí Minh**

Tầng 9 Tòa nhà 146 Nguyễn Công Trứ  
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
Tel: +84 8 3821 8885  
Fax: +84 8 3821 8510

<http://www.bsc.com.vn>  
Bloomberg: BSCV <GO>





