

TĂNG TỶ TRỌNG

Giá mục tiêu	81,000	VND
Giá đóng cửa	64,500	VND
01/06/2016		

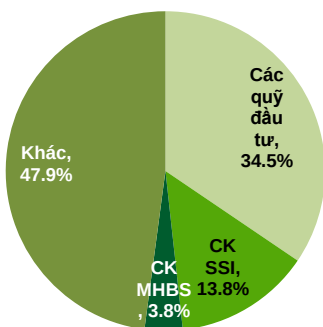
Nguyễn Hoàng Bảo Châu
(+84-8) 5413-5472
chaunguyen@phs.vn

Thông tin cổ phiếu

Mã CP	VFG
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	176.8
CP đang lưu hành (triệu)	17.6
Vốn hóa (tỷ đồng)	1,179
Biên độ 52 tuần (đồng)	34,000~66,900
KLGD trung bình 3 tháng	39,700
Beta	0.52
Sở hữu nước ngoài	15%
Ngày niêm yết đầu tiên	17/12/2009

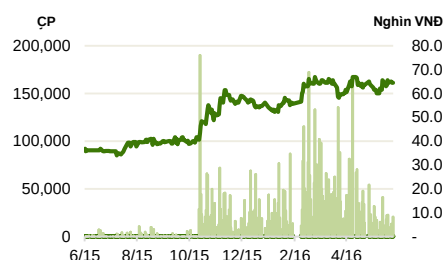
Cổ đông lớn

CK SSI	13.8%
Quỹ tầm nhìn SSI	13.5%
Asean Smallcap Fund	7.7%



Biến động giá

	3 tháng	6 tháng	12 tháng
Tuyệt đối	0.5	8.4	28.4
(%)	1%	15%	79%



Triển vọng dài hạn tích cực khi nhà máy mới ở Long An đi vào vận hành

Những điểm nổi bật

Công ty đã khởi công xây dựng nhà máy mới tại khu công nghiệp Đức Hòa, Long An từ tháng 4/2016 với công suất 9,500 tấn/năm (gấp 3 lần so với công suất nhà máy hiện tại ở KCN Lê Minh Xuân), dự kiến sẽ hoàn tất việc xây dựng và đưa vào vận hành trong quý 2/2017.

Nhà máy mới sẽ là động lực tăng trưởng chính cho mục tiêu doanh thu tăng gấp đôi, đạt hơn 4,000 tỷ đồng đến năm 2020. Ngoài ra, còn giúp công ty chủ động được nguồn sản phẩm tự sản xuất có biên lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, việc xây dựng nhà máy mới giúp công ty có thể được ưu đãi thuế.

Quý 1/2016 điều kiện kinh doanh khó khăn hơn rất nhiều so với Q1/2015 do tình trạng hạn, mặn ảnh hưởng rất lớn đến gieo trồng đặc biệt là ở cây lúa nhưng tình hình kinh doanh của công ty vẫn có sự tăng trưởng so với năm trước. Cụ thể, **doanh thu Q1/2016 đạt 495 tỷ đồng (+8% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 28 tỷ (+9% YoY).**

Với kế hoạch năm 2016 được công ty đặt ra là doanh thu đạt 2,336 tỷ đồng (+15.6% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 146.5 tỷ đồng (+5.4% YoY), kết quả Q1/2016 đã đạt lần lượt 21% và 19% kế hoạch đặt ra.

Chúng tôi cho rằng, điều kiện kinh doanh trong năm 2016 không mấy thuận lợi do ảnh hưởng từ yếu tố thời tiết, với sản lượng tiêu thụ toàn ngành ước tăng 8% và giả định doanh thu mảng dịch vụ khử trùng và mảng kiểm soát dịch bệnh tăng trưởng 10% thì **doanh thu năm 2016 ở mức 2,191 tỷ đồng, không đạt được kế hoạch công ty đặt ra. Tuy nhiên, nhờ việc quản lý chặt chẽ hơn chi phí giá vốn, chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp và chi phí lãi vay sẽ giúp công ty đạt được lợi nhuận như kỳ vọng.**

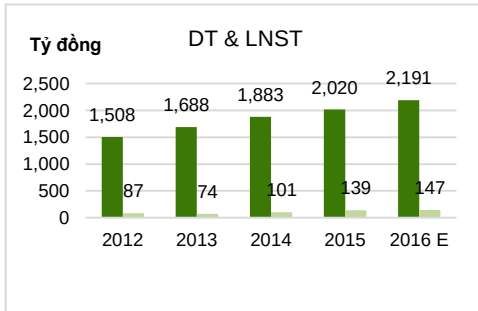
Các hiệp định thương mại tự do FTA, TPP được ký kết thúc đẩy xuất khẩu tăng trưởng tích cực đặc biệt là mặt hàng nông sản. Qua đó, nhu cầu sử dụng nông dược cũng gia tăng. Đi đôi với việc giảm thuế xuất nhập khẩu, các rào cản kỹ thuật sẽ được các nước trong khối TPP xây dựng chặt chẽ hơn. Vì vậy, việc sử dụng các sản phẩm nông dược có chất lượng cao và dịch vụ khử trùng sẽ là một xu hướng khi gia nhập TPP. Điều này tác động tích cực đến VFG một công ty tập trung vào sản phẩm có chất lượng cao.

Với triển vọng khá khả quan về nhà máy mới ở Long An chúng tôi đánh giá tích cực về VFG trong dài hạn. Tuy nhiên, tình hình kinh doanh trong năm 2016 sẽ không quá nổi trội. Khuyến nghị MUA đối với cổ phiếu VFG với định giá cổ phiếu VFG ở mức 81,000 VND dựa trên 2 phương pháp: P/E (tỷ trọng 60%, P/E trung bình của các doanh nghiệp trong ngành cùng quy mô với VFG là 10.4x và EPS dự phóng cho năm 2016) và P/B (tỷ trọng 40%, P/B trung bình ngành là 1.8x và BVPS kỳ vọng năm 2016).

	2013	2014	2015	2016 E
Doanh thu thuần	1,688	1,883	2,020	2,191
%YoY	12.0%	11.6%	7.3%	8.5%
Lợi nhuận gộp	513	552	532	613
%YoY	17.9%	7.7%	-3.7%	15.3%
Biên LN gộp	30%	29%	26%	28%
Biên LN HĐKD	8%	7%	9%	9%
Lợi nhuận sau thuế	74	101	139	147
LNST cổ đông công ty mẹ	74	101	139	147
% YoY	-14.9%	37.7%	37.1%	5.4%

Kết quả kinh doanh 2015 và triển vọng năm 2016

VFG đạt được tăng trưởng tốt về cả doanh thu và lợi nhuận năm 2015 với doanh thu thuần đạt 2,020 tỷ đồng (+7.3% YoY, đạt 105% kế hoạch năm 2015).



Hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm 3 mảng chính (1) kinh doanh nông dược (thuốc bảo vệ thực vật, thuốc trừ sâu, trừ cỏ, thuốc bệnh...) và giống cây trồng (giống bắp thường và bắp biến đổi gen...) (2) Dịch vụ khử trùng gồm khử trùng tàu biển, khử trùng lô hàng trong kho, khử trùng container... (3) Dịch vụ kiểm soát dịch hại, côn trùng.

Mảng nông dược là lĩnh vực then chốt đóng góp đến 80% tổng doanh thu của VFG với doanh thu năm 2015 đạt 1,725 tỷ đồng. Tính đến năm 2015, VFG chiếm lĩnh 7% thị phần nông dược Việt Nam. Công ty chủ yếu làm đại lý phân phối cho các hãng nước ngoài như Syngenta (Thụy Sĩ), Kumiai (Nhật Bản)... Bên cạnh việc phân phối, VFG còn tự sản xuất hàng nông dược tại nhà máy ở KCN Lê Minh Xuân, Bình Chánh, TPHCM nhưng sản phẩm do công ty sản xuất hiện nay chỉ chiếm 37% trong tổng sản phẩm.

Mảng khử trùng là mảng kinh doanh truyền thống của VFG nhưng chỉ đóng góp 10% cơ cấu doanh thu với doanh thu năm 2015 đạt 192 tỷ đồng, VFG là nhà cung cấp dịch vụ khử trùng đầu tiên tại Việt Nam và chiếm 60% thị phần khử trùng.

Mảng dịch vụ kiểm soát dịch hại đạt 93 tỷ đồng doanh thu trong năm 2015 (đóng góp 5% trong cơ cấu doanh thu). Ngoài ra, trong cơ cấu doanh thu VFC còn có sự đóng góp 9 tỷ đồng doanh thu mỗi năm từ việc cho thuê 8 tầng của tòa nhà VFG Tower cao 11 tầng của công ty.

Ngoài thị trường trong nước, công ty còn mở rộng hoạt động sang thị trường Campuchia, kinh doanh chủ yếu thuốc bảo vệ thực vật. Công ty con của VFG tại Campuchia đóng góp 1.8 triệu USD doanh thu trong năm 2015, +38% YoY và tương đương 2% tổng doanh thu.

Do ảnh hưởng từ việc thay đổi chính sách kế toán trình bày theo thông tư 200 của Bộ Tài Chính, với việc ghi nhận các khoản chiết khấu vào giá vốn hàng bán thay vì vào chi phí bán hàng đã ảnh hưởng đến biên lợi nhuận gộp và chi phí bán hàng năm 2015. Theo đó, biên lợi nhuận gộp giảm còn 26.3% so với mức 29.3% của năm 2014. Nếu loại trừ yếu tố này thì biên lợi nhuận gộp năm 2015 là 30.4%. Trong đó, biên lợi nhuận gộp của mảng nông dược là 24.1%, mảng khử trùng là 33.6%, cho thuê văn phòng là 91.5%.

Chi phí bán hàng giảm 10.7% YoY, đạt 294.8 tỷ đồng cùng việc chi phí quản lý doanh nghiệp được tiết giảm 29.7% YoY, đạt 58.4 tỷ đồng dẫn đến **lợi nhuận hoạt động kinh doanh chính tăng 28.4% và đạt 178.5 tỷ đồng.**

VFG có tình hình tài chính tốt, hầu như không ghi nhận nợ vay dài hạn trong khi nợ vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động vẫn có nhưng ở mức thấp và được hoàn trả toàn bộ trong năm nên chi phí lãi vay không đáng kể, ghi nhận 5.3 tỷ đồng (-20% YoY). Tuy nhiên, do công ty chuyên nhập khẩu hàng từ nước ngoài nên chịu áp lực tỷ giá. Trong năm 2015, VND phá giá mạnh so với USD nên công ty chịu lỗ chênh lệch tỷ giá 4.2 tỷ (+200% YoY).

Lợi nhuận sau thuế năm 2015 ghi nhận 139.2 tỷ đồng (+37.1% YoY, đạt 125% kế hoạch năm 2015).

Bước sang năm 2016, điều kiện kinh doanh của Quý 1/2016 khó khăn hơn rất nhiều so với Q1/2015 do tình trạng hạn, mặn ảnh hưởng rất lớn đến gieo trồng đặc biệt là ở cây lúa nhưng tình hình kinh doanh của công ty vẫn có sự tăng trưởng so với năm trước. Cụ thể, **doanh thu Q1/2016 đạt 495 tỷ đồng (+8% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 28 tỷ (+9% YoY).**

Với kế hoạch năm 2016 được công ty đặt ra là doanh thu đạt 2,336 tỷ đồng (+15.6% YoY) và lợi nhuận sau thuế đạt 146.5 tỷ đồng (+5.4% YoY), kết quả Q1/2016 đã đạt lần lượt 21% và 19% kế hoạch đặt ra.

Chúng tôi cho rằng, điều kiện kinh doanh trong năm 2016 không mấy thuận lợi do ảnh hưởng từ yếu tố thời tiết, với sản lượng tiêu thụ toàn ngành ước tăng 8% và giả định doanh thu mảng dịch vụ khử trùng và mảng kiểm soát dịch bệnh tăng trưởng 10% thì doanh thu năm 2016 ở mức 2,191 tỷ đồng, không đạt được kế hoạch công ty đặt ra. Tuy nhiên, nhờ việc quản lý chặt chẽ hơn chi phí giá vốn, chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp và chi phí lãi vay sẽ giúp công ty đạt được lợi nhuận như kỳ vọng. Ước tính lợi nhuận sau thuế của công ty đạt 146.8 tỷ đồng. Ước tính EPS điều chỉnh năm 2016 đạt 8,160 VNĐ/cổ phiếu.

Về dài hạn, chúng tôi tin rằng kết quả kinh doanh của VFG sẽ rất tích cực nhờ 2 yếu tố sau (1) Dự án nhà máy mới ở Long An khi đưa vào vận hành sẽ động lực tăng trưởng doanh thu lên gấp đôi cho đến năm 2020 (2) cải tiến trong phương thức quản lý chi phí bán hàng bằng phần mềm mới giúp cải thiện biên lợi nhuận của VFG. Giai đoạn 2016-2017 sẽ là giai đoạn củng cố cho sự tăng tốc mạnh mẽ cho giai đoạn 2018 – 2020. Cụ thể, sản phẩm của công ty tự sản xuất chỉ mới chiếm 37% tổng sản phẩm bán ra nhưng theo thông tin từ công ty sản phẩm này lại có biên lợi nhuận gộp khá cao là 65% nên khi VFG chủ động được hoàn toàn nguồn hàng thì biên lợi nhuận chung sẽ tăng lên đáng kể. Một yếu tố khác là chi phí bán hàng chiếm tỷ trọng lớn (trung bình 15% doanh thu) đã ăn mòn đáng kể lợi nhuận nên việc công ty đang tổ chức lại đội ngũ bán hàng qua việc quản lý bằng phần mềm sẽ góp phần tiết giảm chi phí và gia tăng lợi nhuận trong dài hạn.

Dự án mới kỳ vọng mang lại bước tiến mới cho công ty

Công ty đã khởi công xây dựng nhà máy mới tại khu công nghiệp Đức Hoà, Long An từ tháng 4/2016 với công suất 9,500 tấn/năm (gấp 3 lần so với công suất nhà máy hiện tại ở KCN Lê Minh Xuân), dự kiến sẽ hoàn tất việc xây dựng và đưa vào vận hành trong quý 2/2017. Nhà máy mới sẽ là động lực tăng trưởng chính cho mục tiêu doanh thu tăng gấp đôi, đạt hơn 4,000 tỷ đồng đến năm 2020.

Việc xây dựng nhà máy sẽ giúp công ty chủ động được nguồn sản phẩm tự sản xuất có biên lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, việc xây dựng nhà máy mới giúp công ty có thể được ưu đãi thuế.

Những cơ hội

Ngành nông nghiệp đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, chiếm tỷ trọng lớn trong xuất khẩu. Các lĩnh vực hoạt động chính của công ty là nông dược, khử trùng và kiểm soát dịch hại gắn liền với nền nông nghiệp và hoạt động xuất khẩu của nước ta.

Do khí hậu nước ta là nhiệt đới ẩm gió mùa, nhiệt độ cao kéo dài trong năm nên thường tạo thuận lợi cho sâu bệnh phát triển, thường phát triển thành dịch rộng và có thể gây thiệt hại lớn cho mùa màng. Vì vậy, việc sử dụng thuốc bảo vệ thực vật hiệu quả trong nông nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao năng suất nông nghiệp.

Năng lực sản xuất trong nước hiện tại chỉ đáp ứng phần nhỏ nhu cầu tiêu thụ. Quy mô thị trường thuốc bảo vệ thực vật hiện khoảng 165,000 - 170,000 tấn, trong đó sản xuất trong nước chỉ đáp ứng khoảng 40,000 tấn. Chiến lược xây dựng nhà máy của công ty hoàn toàn phù hợp với xu hướng thị trường

Các hiệp định thương mại tự do FTA, TPP được ký kết thúc đẩy xuất khẩu tăng trưởng tích cực đặc biệt là mặt hàng nông sản. Qua đó, nhu cầu sử dụng nông dược cũng gia tăng. Đi đôi với việc giảm thuế xuất nhập khẩu, các rào cản kỹ thuật sẽ được các nước trong khối TPP xây dựng chặt chẽ hơn. Vì vậy, việc sử dụng các sản phẩm nông dược có chất lượng cao và dịch vụ khử trùng sẽ là một xu hướng khi gia nhập TPP. Điều này tác

động tích cực đến VFG một công ty tập trung vào sản phẩm có chất lượng cao.

Rủi ro

Công ty định vị sản phẩm chất lượng cao nên giá bán cao hơn so với mức giá trung bình trên thị trường nên khả năng cạnh tranh không cao, đặc biệt là với các sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc (là nguồn cung lớn nhất của thị trường nông dược Việt Nam với tỷ trọng gần 50%) thuộc phân khúc giá rẻ hơn, chất lượng thấp hơn. Tuy nhiên những sản phẩm này cũng có tính độc hại cao nên sẽ thu hẹp dần trong tương lai.

Ngành nông nghiệp chịu ảnh hưởng khá nhiều của diễn biến thời tiết. Những năm xảy ra thiên tai sẽ làm giảm nhu cầu sử dụng nông dược ảnh hưởng đến công ty.

Diện tích đất nông nghiệp Việt Nam đang có xu hướng giảm cùng rủi ro giá nông sản giảm làm nông dân thu hẹp trồng trọt. Vì vậy, mức độ tiêu thụ thuốc bảo vệ thực vật khó có thể tăng mạnh. Để giải quyết rủi ro này, doanh nghiệp trong ngành nói chung và VFG nói riêng đang mở rộng xuất khẩu sang thị trường Campuchia trong bối cảnh Campuchia đang đẩy mạnh hoạt động nông nghiệp.

Do VFG làm đại lý phân phối sản phẩm nông dược của các nhà sản xuất nước ngoài nên công ty có thể gặp rủi ro tỷ giá.

Định giá

Với triển vọng khá khả quan về nhà máy mới ở Long An chúng tôi đánh giá tích cực về VFG trong dài hạn. Tuy nhiên, tình hình kinh doanh trong năm 2016 sẽ không quá nổi trội. **Khuyến nghị MUA đối với cổ phiếu VFG với định giá cổ phiếu VFG ở mức 81,000 VND** dựa trên 2 phương pháp: P/E (tỷ trọng 60%, P/E trung bình của các doanh nghiệp trong ngành cùng quy mô với VFG là 10.4x và EPS dự phóng cho năm 2016) và P/B (tỷ trọng 40%, P/B trung bình ngành là 1.8x và BVPS kỳ vọng năm 2016).

Sơ lược công ty

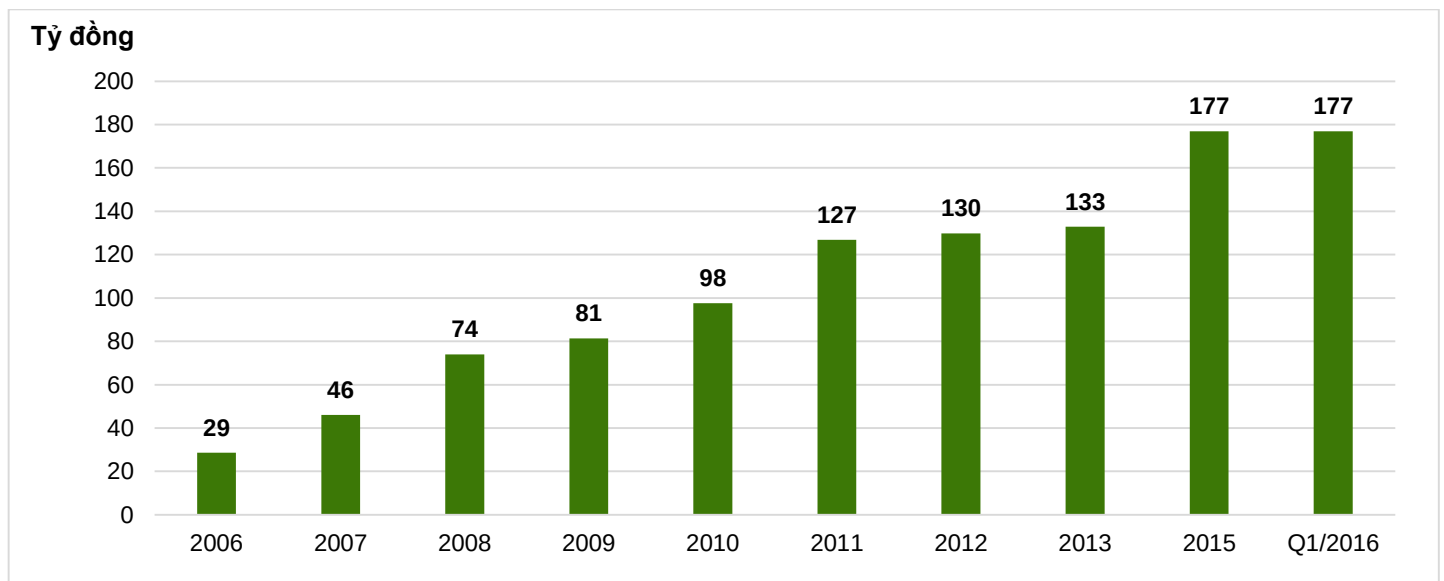
Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam được thành lập từ năm 1993 trên cơ sở hợp nhất các tổ chức Khử trùng thuộc Cục Bảo Vệ Thực Vật trực thuộc Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm. Ngành kinh doanh truyền thống là khử trùng hàng hóa xuất khẩu.

Năm 1994, công ty triển khai kinh doanh nhập khẩu nông dược và đây trở thành lĩnh vực then chốt, đóng góp phần lớn doanh thu cho công ty (~80%). VFG là nhà phân phối của các công ty nông dược hàng đầu thế giới với sản phẩm nông dược chất lượng cao. Đến nay, VFG là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu ngành nông dược, có lợi thế là mạng lưới 16 chi nhánh nằm dọc ở các tỉnh thành trong nước cùng với năng lực tài chính vững mạnh và đang trong giai đoạn đầu tư mở rộng quy mô chuẩn bị cho giai đoạn tăng trưởng mạnh sắp tới.

Năm 2011, VFG mở rộng nghiên cứu sản xuất kinh doanh giống cây trồng và trở thành nhà phân phối sản phẩm giống cây trồng cho công ty Syngenta.



Quá trình tăng vốn (tỷ VND)



Nguồn: PHS

Chỉ số tài chính (tỷ VNĐ)

Kết quả kinh doanh	2013	2014	2015	2016 E
Doanh thu thuần	1,688	1,883	2,020	2,191
Giá vốn hàng bán	1,147	1,331	1,488	1,577
Lợi nhuận gộp	513	552	532	613
Chi phí bán hàng	298	330	295	348
Chi phí QLDN	80	83	58	79
Lợi nhuận từ HĐKD	135	139	179	187
Lợi nhuận tài chính	-	15	6	7
Chi phí lãi vay	-	7	5	6
Lợi nhuận trước thuế	131	148	180	188
Lợi nhuận sau thuế	74	101	139	147
Lợi nhuận sau thuế CĐ công ty mẹ	74	101	139	147
Cân đối kế toán	2013	2014	2015	2016 E
Tài Sản Ngắn Hạn	793	952	957	1,039
Tiền và tương đương tiền	147	193	168	196
Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-
Phải thu ngắn hạn	354	389	340	400
Hàng tồn kho	282	364	446	442
Tài sản ngắn hạn khác	11	6	4	2
Tài Sản Dài Hạn	360	338	338	332
Phải thu dài hạn	-	-	1	1
Tài sản cố định	116	106	96	87
Bất động sản đầu tư	33	32	44	47
Chi phí xây dựng dở dang	16	2	-	0
Đầu tư tài chính dài hạn	202	194	194	194
Tài sản dài hạn khác	8	6	3	1
Lợi thế thương mại	-	-	-	-
Tổng cộng tài sản	1,152	1,290	1,296	1,372
Nợ phải trả	582	677	586	625
Nợ ngắn hạn	546	640	550	591
Nợ dài hạn	36	37	37	35
Vốn chủ sở hữu	570	613	709	746
Vốn điều lệ	133	133	177	183
Lợi ích cổ đông thiểu số	-	-	-	-
Tổng nguồn vốn	1,152	1,290	1,296	1,372

Lưu chuyển tiền tệ	2013	2014	2015	2016 E
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Kinh doanh	242	180	6	91
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Đầu tư	(15)	(95)	87	(86)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Tài chính	(33)	(114)	(38)	23
Tiền trong kỳ	242	180	6	28
Tiền mặt đầu năm	88	147	193	168
Tiền mặt cuối năm	147	193	168	196
Định giá	2013	2014	2015	2016 E
EPS (VNĐ)	5,614	7,640	8,988	8,160
BVPS (VNĐ)	42,918	46,158	40,102	40,811
P/E	5.1	4.0	6.1	9.9
P/B	0.7	0.7	1.4	1.9
Chỉ số tài chính	2013	2014	2015	2016 E
Cơ cấu vốn				
TS ngắn hạn/Tổng TS	69%	74%	74%	76%
TS dài hạn/Tổng TS	31%	26%	26%	24%
Tổng Nợ/VCSH	1.0	1.1	0.8	0.8
Tổng Nợ/Tổng TS	0.5	0.5	0.5	0.5
Chỉ số chi trả lãi vay	-	23.4	35.0	33.9
Chỉ số thanh khoản				
Thanh khoản hiện thời	1.5	1.5	1.7	1.8
Thanh khoản nhanh	0.9	0.9	0.9	1.0
Hiệu quả hoạt động				
Số ngày tồn kho	88.4	98.3	107.8	101.0
Số ngày thu tiền	75.5	74.4	60.5	65.7
Số ngày phải trả	82.3	106.1	86.6	76.7
Vòng quay TS ngắn hạn	2.1	2.0	2.1	2.1
Vòng quay TS cố định	14.5	17.8	21.1	25.0
Vòng quay tổng TS	1.5	1.5	1.6	1.6
Tỷ suất lợi nhuận				
Tỷ suất LN gộp	30%	29%	26%	28%
Tỷ suất LN HĐKD	8%	7%	9%	9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	4%	5%	7%	7%
ROE	13%	17%	21%	20%
ROA	7%	8%	11%	11%

Nguồn: VFG và PHS dự phóng

Đảm bảo phân tích

Mỗi nhân viên phụ trách về phân tích, chiến lược hay nghiên cứu chịu trách nhiệm cho sự chuẩn bị và nội dung của tất cả các phần có trong bản báo cáo nghiên cứu này đảm bảo rằng, tất cả các ý kiến của những người phân tích, chiến lược hay nghiên cứu đều phản ánh trung thực và chính xác ý kiến cá nhân của họ về những vấn đề trong bản báo cáo. Mỗi nhân viên phân tích, chiến lược hay nghiên cứu đảm bảo rằng họ không được hưởng bất cứ khoản chi trả nào trong quá khứ, hiện tại cũng như tương lai liên quan đến các khuyến cáo hay ý kiến thể hiện trong bản báo cáo này.

Định nghĩa xếp loại

Tăng tỷ trọng = cao hơn thị trường nội địa trên 10%

Trung lập = bằng thị trường nội địa với tỉ lệ từ +10%~ -10%

Giảm tỷ trọng = thấp hơn thị trường nội địa dưới 10%.

Không đánh giá = cổ phiếu không được xếp loại trong Phú Hưng hoặc chưa niêm yết.

Biểu hiện được xác định bằng tổng thu hồi trong 12 tháng (gồm cả cổ tức).

Miễn trách

Thông tin này được tổng hợp từ các nguồn mà chúng tôi cho rằng đáng tin cậy, nhưng chúng tôi không chịu trách nhiệm về sự hoàn chỉnh hay tính chính xác của nó. Đây không phải là bản chào hàng hay sự nài khẩn mua của bất cứ cổ phiếu nào. Chứng khoán Phú Hưng và các chi nhánh và văn phòng và nhân viên của mình có thể có hoặc không có vị trí liên quan đến các cổ phiếu được nhắc tới ở đây. Chứng khoán Phú Hưng (hoặc chi nhánh) đôi khi có thể có đầu tư hoặc các dịch vụ khác hay thu hút đầu tư hoặc các hoạt động kinh doanh khác cho bất kỳ công ty nào được nhắc đến trong báo cáo này. Tất cả các ý kiến và dự đoán có trong báo cáo này được tạo thành từ các đánh giá của chúng tôi vào ngày này và có thể thay đổi không cần báo trước.



Công ty cổ phần chứng khoán Phú Hưng

Tòa nhà CR3-04B, Tầng 3,
109 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 5 413 5479

E-mail: info@phs.vn

Call Center: (84-8) 39 33 99 66