

## Ngành Dược

Báo cáo cập nhật

Tháng 6, 2017

Khuyến nghị **OUTPERFORM**

Giá kỳ vọng (VND) **75.400**

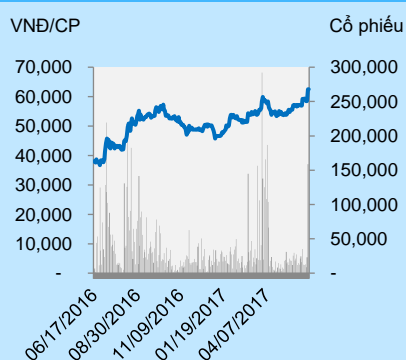
Giá thị trường (16/6/2017) 62.500

Lợi nhuận kỳ vọng 20,6%

### THÔNG TIN CỔ PHẦN

Sàn giao dịch	HSX
Khoảng giá 52 tuần	36.700-62.500
Vốn hóa	2.685 Tỷ VNĐ
SL cổ phiếu lưu hành	42.967.851
KLGD bình quân 10 ngày	46.161
% sở hữu nước ngoài	49%
Room nước ngoài	49%
Giá trị cổ tức/cổ phần	800
Tỷ lệ cổ tức/thị giá	1,3%
Beta	0,6

### BIẾN ĐỘNG GIÁ



	YTD	1T	3T	6T
IMP	29,0%	12,5%	15,7%	24,4%
VN-Index	13,3%	2,3%	6,8%	14,9%

Chuyên viên phân tích

**Hà Thị Thu Hằng**

(84 8) 3914 6888 ext 255

hathithuhang@baoviet.com.vn

# CTCP Dược phẩm IMEXPHARM

Mã giao dịch: IMP

Reuters: IMP.HM

Bloomberg: IMP VN

## Cơ hội tăng trưởng mạnh kênh ETC

**Dự thảo về danh mục đấu thầu thuốc năm 2017 mở ra cho IMP cơ hội tăng trưởng mạnh kênh ETC.** Theo danh mục dự thảo, IMP có thể tham gia đấu thầu 3 hoạt chất với giá trị gói thầu năm 2016 khoảng 496 tỷ đồng. Trong đó, thuốc trúng thầu nhập khẩu chiếm 97,7% và chỉ 2,3% được sản xuất ở Việt Nam. Như vậy, nếu dự thảo được thông qua, giả định nhu cầu thuốc không thay đổi đáng kể, thì cơ hội tăng trưởng kênh ETC của IMP là rất lớn trong năm 2017 cũng như những năm tiếp theo nhờ chi phí sản xuất thấp hơn khoảng 30% so với thuốc nhập khẩu.

**Khẳng định vị thế dẫn đầu trong sản xuất thuốc chất lượng cao** thông qua việc sử dụng nguyên liệu được kiểm soát nghiêm ngặt theo tiêu chuẩn EDMP và công nghệ bào chế lên men Enzymatic. Nhờ vậy, tháng 5/2017 IMP chính thức nhận được Visa xuất khẩu thuốc qua Tây Ban Nha cho dòng sản phẩm kháng sinh tiêm Imetoxime.

**Các nhà máy đạt chuẩn GMP-EU-động lực cho tăng trưởng trong dài hạn.** IMP tiếp tục đầu tư vào các nhà máy Dược công nghệ cao để giải quyết vấn đề nâng cao năng lực sản xuất, đi trước đối thủ, hướng tới xuất khẩu, giảm sự phụ thuộc và cạnh tranh gay gắt ở thị trường nội địa. IMP cũng có thể tăng cường sản xuất gia công cho đối tác nước ngoài để nâng cao công suất, gia tăng hiệu quả hoạt động và khai thác tài sản từ đó cải thiện suất sinh lời.

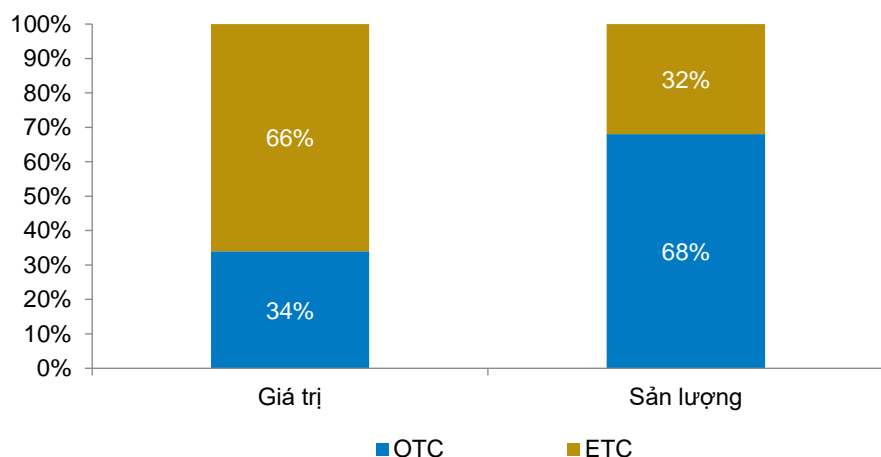
**Khuyến nghị đầu tư:** Chúng tôi khuyến nghị **OUTPERFORM** đối với cổ phiếu IMP dựa trên giá mục tiêu **75.400 đồng**, tăng 20,6% so với giá đóng cửa ngày 16/6/2017 là 62.500 đồng. LNST năm 2017 ước đạt 136 tỷ đồng (+35% yoy), EPS sau trích quỹ khen thưởng phúc lợi 2017 ~2.796 đồng/cổ phiếu, tương ứng với P/E 2017~22,4 lần. Tuy nhiên P/E 2018 chỉ ở mức 15,5 lần khi EPS 2018 dự phóng khoảng 4.020 đồng. IMP là doanh nghiệp có thế mạnh trong sản xuất dược phẩm, đặc biệt là sản phẩm yêu cầu cao về kỹ thuật, công nghệ và chất lượng nên công ty có lợi thế nhất định trong cạnh tranh trên thị trường. Triển vọng phục hồi doanh thu kênh ETC lạc quan. Kênh OTC tiếp tục tăng trưởng tốt thông qua việc mở rộng hệ thống phân phối, sản xuất hàng bán qua hệ thống nhà thuốc Phano. Về dài hạn, động lực tăng trưởng chính đến từ các nhà máy EU-GMP. Rủi ro lớn nhất đối với IMP là sự thay đổi chính sách đấu thầu theo hướng bất lợi. Ngược lại những đồn đoán về đối tác chiến lược hay tăng room nước ngoài có thể là chất xúc tác giúp giá cổ phiếu tăng cao như trường hợp DHG hay DMC.

Chỉ số tài chính		2015	2016	2017E	2018F
Doanh thu	Tỷ đồng	964	1.010	1.267	1.574
LNST	Tỷ đồng	93	101	137	196
EPS	VND	2.729	3.014	2.796	4.020
BV	VND	31.332	32.337	35.322	40.206
P/E	x	22,9	20,7	22,4	15,5
P/B	x	2,0	1,9	1,8	1,6

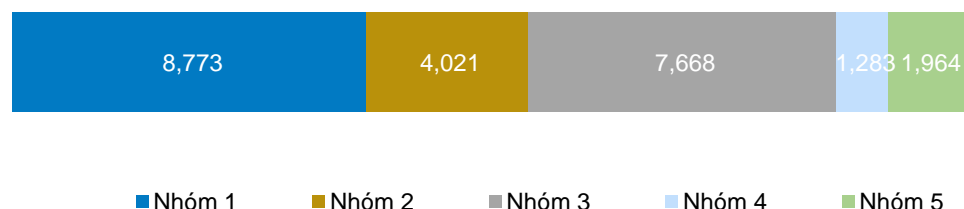
## Điểm nhấn đầu tư

**Dự thảo đấu thầu thuốc năm 2017 mở ra cho IMP cơ hội tăng trưởng mạnh kênh ETC từ đó tăng hiệu quả bán hàng trên kênh OTC.** Theo thống kê của IMS Health năm 2016, kênh ETC chỉ chiếm 32% sản lượng thuốc tiêu thụ nhưng chiếm tới 66% giá trị tiêu thụ thuốc. Nhìn vào kết quả trúng thầu thuốc kênh bệnh viện năm 2016 do Bộ Y Tế và BHXH thống kê, chúng tôi thấy rằng nhu cầu thuốc nhóm 1+2 vào khoảng ~12.800 tỷ đồng, tuy nhiên khả năng đáp ứng của doanh nghiệp sản xuất nội địa chỉ ở mức 10%. Do vậy IMP còn nhiều dư địa để khai thác. Chúng tôi đánh giá khả năng trúng gói thầu thuốc generic nhóm 1 và 2, của IMP khá cao nhờ (i) Giá thuốc của IMP cạnh tranh hơn thuốc nhập khẩu; (ii) Ít đối thủ hơn so với nhóm 3. Khi trúng thầu vào kênh ETC, sản phẩm của IMP sẽ được người tiêu dùng biết đến nhiều hơn, từ đó giúp tăng cường mức độ nhận diện sản phẩm và làm tăng hiệu quả bán hàng trên kênh OTC.

**Giá trị và sản lượng tiêu thụ thuốc năm 2016**



**Kết quả trúng thầu cả nước do BHXH tổ chức 2016 (Tỷ đồng)**



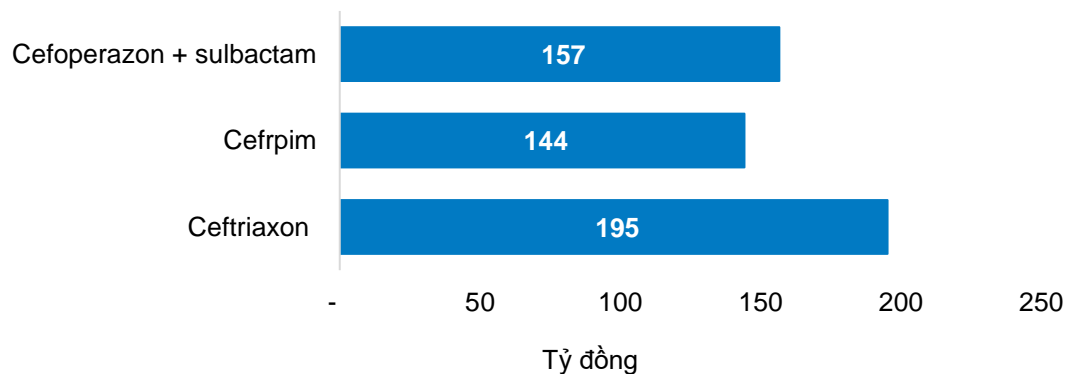
(Nguồn: IMS Health, Bộ Y Tế, BHXHVN)

Tháng 5/2017, Cục quản lý Dược đã đề xuất “Danh mục thuốc đấu thầu tập trung do Bảo hiểm xã hội Việt Nam tổ chức đấu thầu” gồm:

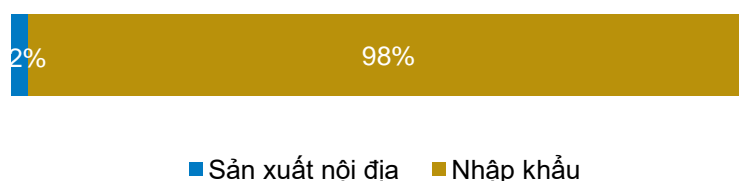
STT	Hoạt chất	Nồng độ/ Hàm lượng	Đường dùng	Đơn vị tính
1	Levofloxacin	500mg	Tiêm/tiêm truyền	Chai/lọ/ống
2	Meropenem	500mg và 1g	Tiêm/tiêm truyền	Chai/lọ/ống
3	Ceftriaxon	1g	Tiêm/tiêm truyền	Chai/lọ/ống
4	Cefepim	1g	Tiêm/tiêm truyền	Chai/lọ/ống
5	Cefoperazon + sulbactam	500mg+500mg	Tiêm/tiêm truyền	Chai/lọ/ống

IMP có thể tham gia đấu thầu 3 hoạt chất: Ceftriaxon 1g, Cefepim 1g và Cefoperazon + sulbactam – 500mg+500gm. Theo thống kê của chúng tôi từ “Kết quả trúng thầu theo báo cáo của các Sở Y tế, Bệnh viện Trung ương và Đa khoa tỉnh thành phố năm 2016” thì nhu cầu 3 loại thuốc có giá trị khoảng 496 tỷ đồng. Trong đó 97,7% thuốc trúng thầu là nhập khẩu và chỉ 2,3% được sản xuất ở Việt Nam bởi công ty Tenamyd Pharma - Việt Nam. Như vậy, nếu dự thảo trở thành chính thức, cơ hội tăng trưởng kênh ETC của IMP là rất lớn trong năm 2017 cũng như những năm tiếp theo nhờ chi phí sản xuất thấp hơn khoảng 30% so với thuốc nhập khẩu.

**Quy mô trúng thầu theo hoạt chất 2016 (Đvt: tỷ VNĐ)**



**Tỷ lệ nội địa và nhập khẩu**



(Nguồn: Vinapharm)

**Khẳng định vị thế dẫn đầu trong sản xuất thuốc chất lượng cao.** Định vị là doanh nghiệp sản xuất thuốc chất lượng cao, nguyên liệu đầu vào của IMP được sàng lọc và kiểm soát nghiêm ngặt theo tiêu chuẩn EDMP (European Directorate for the quality of Medicine & Healthcare) và được chứng nhận CEP. IMP luôn ưu tiên nhập khẩu hoạt chất chính từ thị trường sản xuất dược liệu chất lượng cao như Mỹ, Châu Âu (tỷ trọng chiếm trên 50%). Không giống với nhiều doanh nghiệp đang sử dụng phương pháp tổng hợp hóa học, IMP sử dụng công nghệ bào chế lên men Enzymatic – giúp hạn chế tối đa các tạp chất từ đó làm giảm tác dụng phụ cho người sử dụng. Nhờ đó, sau gần 2 năm kể từ khi xin thủ tục cấp phép, tháng 5/2017 IMP chính thức nhận được Visa xuất khẩu thuốc qua Tây Ban Nha cho dòng sản phẩm kháng sinh tiêm Imetoxime. Công ty cũng đang xin thêm Visa xuất khẩu cho 2 dòng sản phẩm khác là kháng sinh uống Opxil 500mg và kháng sinh tiêm Zobacta 4.5g. Ban lãnh đạo kỳ vọng sẽ nhận được Visa vào đầu năm 2018. Chúng tôi đánh giá cao ở hướng đi mang tính khác biệt và vượt trội của IMP trong việc khẳng định thương hiệu thuốc chất lượng cao nhằm đón đầu nhu cầu sử dụng ở thị trường nội địa và xuất khẩu.

Dưới đây là một vài sản phẩm chủ lực của công ty.



**Kháng sinh tiêm - Imetoxim 1g**



**Kháng sinh tiêm - Imezidim 1g**



**Pms-Opxil 250 / 500**



**Pms – Probio**

(Nguồn: IMP)

**Các nhà máy đạt chuẩn GMP-EU-động lực cho tăng trưởng trong dài hạn.** Tính đến thời điểm hiện tại, IMP có 3 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-EU và 2 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Điểm khác biệt nhất giữa nhà máy chuẩn GMP-WHO và GMP-EU là nhà máy GMP-EU thân thiện với môi trường, an toàn cho sức khỏe người lao động và đòi hỏi chứng nhận về nguồn nguyên liệu.

Nhà máy	Vị trí	Tiêu chuẩn	Sản phẩm chính	Công suất thiết kế	Công suất hiện tại
Tiêm – Peni	Bình Dương	EU-GMP	Zobacta	4 triệu lọ	0%
Uống – Peni	Đồng Tháp	WHO-GMP	PMS-Claminat 625mg	500 triệu đvsp	50-60%
Tiêm – Cefa	Bình Dương	EU-GMP	Imezidim 1g, Imetoxim 1g	24 triệu lọ	2%
Uống – Cefa	Bình Dương	EU-GMP	Pms - Opxil 250, 500	800 triệu đvsp	20%
Non-Betalactam	Đồng Tháp	WHO-GMP	Probio	1200 triệu đvsp	75%

(Nguồn: IMP)

Thu nhập tăng lên kéo theo nhu cầu chăm sóc sức khỏe và sử dụng thuốc chất lượng cao của người dân ngày càng tăng. Để đón đầu xu thế này, IMP tiếp tục đầu tư thêm hai nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-EU với tổng vốn đầu tư gần 650 tỷ đồng là: Nhà máy Kháng sinh công nghệ cao ở KCN Vĩnh Lộc, TP Hồ Chí Minh và Nhà máy Dược công nghệ cao ở Bình Dương. Ban lãnh đạo IMP chưa công bố các dòng sản phẩm của hai nhà máy này. Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng hai nhà máy sẽ tập trung vào sản xuất: (1) các sản phẩm đặc trị có thiết kế vượt trội, ứng dụng công nghệ cao, thuận tiện trong việc điều trị và theo dõi bệnh cho người sử dụng; (2) dòng Non-Betalactam để giải quyết bài toán tăng công suất cho nhà máy ở Đồng Tháp. Dự kiến hai nhà máy sẽ đi vào hoạt động từ quý 1 năm 2019.

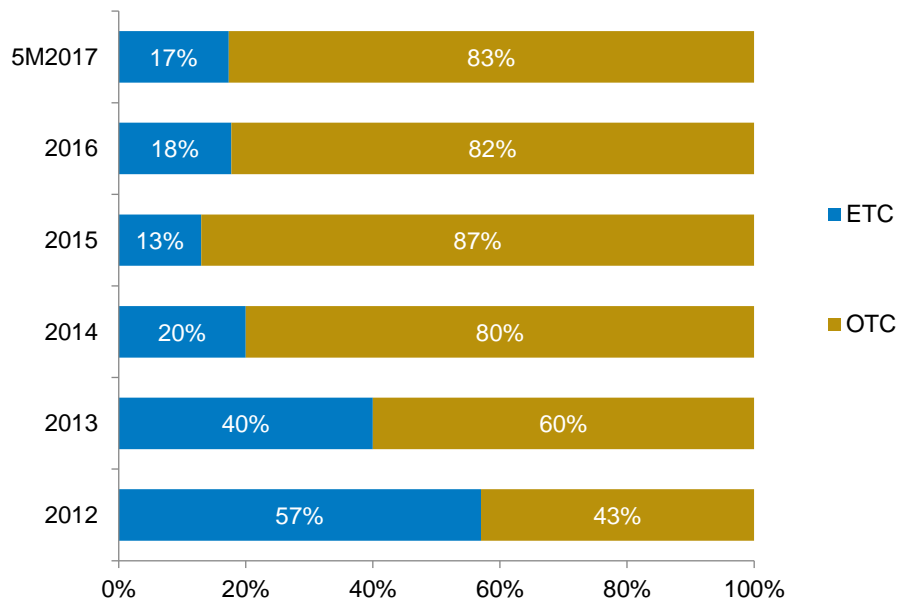
Theo đánh giá của chúng tôi, các nhà máy đạt chuẩn GMP-EU sẽ là động lực chính cho sự tăng trưởng dài hạn của công ty, giải quyết vấn đề nâng cao năng lực sản xuất, đi trước so với các đối thủ và hướng tới mở rộng thị trường sang quốc gia khác, giảm sự phụ thuộc và cạnh tranh gay gắt ở thị trường nội địa. Theo tìm hiểu của chúng tôi hiện nay chi phí sản xuất thuốc theo tiêu chuẩn GMP-EU của Việt Nam đang thấp hơn từ 20-40% Trung Quốc, Ấn Độ và Nhật Bản nhờ: chi phí nhân công rẻ, chi phí xây dựng, vận hành, xử lý môi trường thấp và thời gian đăng ký lưu hành thuốc linh hoạt hơn. Như vậy, IMP đang sở hữu lợi thế cạnh tranh rất lớn và tương lai có thể trở thành doanh nghiệp hàng đầu của Việt Nam trong sản xuất thuốc xuất khẩu đạt chất lượng quốc tế. IMP đặt mục tiêu nâng tỷ trọng doanh thu xuất khẩu đóng góp 10% tổng doanh thu từ mức gần 1% ở hiện tại. Ngoài ra, IMP có thể tăng cường sản xuất gia công cho các đối tác nước ngoài đòi hỏi tiêu chuẩn GMP-EU để nâng cao công suất, gia tăng hiệu quả hoạt động và khai thác tài sản từ đó cải thiện suất sinh lời.

## Dự báo năm 2017

**Kết quả kinh doanh 5 tháng đầu năm 2017 tăng trưởng tốt** với doanh thu đạt 402 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 55 tỷ đồng, tăng lần lượt 18,6% và 41% so với 5T2016. Như vậy, với kết quả đạt được IMP đã hoàn thành 32% kế hoạch doanh thu và 34% kế hoạch lợi nhuận đặt ra cho cả năm 2017.

Doanh thu kênh OTC và ETC tăng trưởng lần lượt 17,8% và 18% yoy. Tỷ trọng doanh thu kênh OTC chiếm 82,7%, ETC chiếm 17,3% không thay đổi nhiều so với cuối năm 2016.

**Cơ cấu doanh thu theo kênh phân phối**



(Nguồn: IMP)

**Lợi nhuận sau thuế năm 2017 dự báo đạt 136 tỷ đồng, +35%yoy.** Chúng tôi kỳ vọng, doanh thu kênh OTC sẽ giữ được mức tăng trưởng tốt như những tháng đầu năm trong khi doanh thu kênh ETC phục hồi và tăng tốc nhanh hơn trong nửa cuối năm 2017 khi các đợt đấu thầu thuốc vào bệnh viện chủ yếu diễn ra vào thời gian này.

Theo đó, chúng tôi ước tính doanh thu cả năm đạt 1.267 tỷ đồng, tăng 25,4% yoy. Biên lợi nhuận cải thiện lên 41% từ mức 40,1% ở năm trước nhờ (i) tăng tỷ trọng thuốc có biên lợi nhuận cao và (ii) năng suất tăng lên giúp tiết giảm chi phí.

Với giả định tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp khoảng 20,5% và 7,1% trên doanh thu, chúng tôi dự báo IMP có thể đạt 136 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 35% yoy. EPS 2017 ~ 2.796 đồng/cổ phiếu, tương ứng P/E ~22,4 lần ở giá đóng cửa ngày 16/6/2017 là 62.500 đồng.

Như chúng tôi đã trình bày ở trên, dự kiến Q1/2018 IMP sẽ được cấp thêm 2 Visa, nâng tổng số Visa thuốc xuất khẩu lên 3. Như vậy IMP sẽ có 3 sản phẩm được tham gia đấu thầu nhóm 1 và gần 50 sản phẩm đấu thầu nhóm 2 từ năm 2018. Dựa trên cơ sở ngành dược còn nhiều tiềm năng tăng trưởng và những lợi thế IMP đang sở hữu, chúng tôi dự báo doanh thu và lợi nhuận sau thuế năm 2018 lần lượt là 1.573 tỷ đồng (+24.2% yoy) và 196 tỷ đồng (+43,8% yoy). EPS 2018 ~4.020 đồng/cổ phiếu, tương ứng P/E 15,5 lần (giá đóng cửa ngày 16/6/2017). So với các cổ phiếu cùng ngành, IMP có mức P/B khá thấp chỉ 1,93 lần trong khi P/B của DHG là 3,93 lần, TRA là 4,53 lần, DMC là 4,83 lần, DBD là 2,58 lần.

Chỉ số tài chính		2015	2016	2017E	2018F
Doanh thu	Tỷ đồng	964	1.010	1.267	1.574
LNST	Tỷ đồng	93	101	137	196
EPS	VND	2.729	3.014	2.796	4.020
BV	VND	31.332	32.337	35.322	40.206
P/E	x	22,9	20,7	22,4	15,5
P/B	x	2,0	1,9	1,8	1,6

(Nguồn: IMP, BVSC dự báo)

## Khuyến nghị đầu tư

Chúng tôi khuyến nghị **OUTPERFORM** đối với cổ phiếu IMP dựa trên giá mục tiêu **75.400 đồng**, tăng 20,6% so với giá đóng cửa ngày 16/6/2017 là 62.500 đồng. LNST năm 2017 ước đạt 136 tỷ đồng (+35% yoy), EPS sau trích quỹ khen thưởng phúc lợi 2017 ~2.796 đồng/cổ phiếu, tương ứng với P/E 2017~22,4 lần. Tuy nhiên P/E 2018 chỉ ở mức 15,5 lần khi EPS 2018 dự phóng khoảng 4.020 đồng. Chúng tôi đánh giá IMP là doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất dược phẩm, đặc biệt là sản phẩm yêu cầu cao về kỹ thuật, công nghệ và chất lượng nên công ty có lợi thế nhất định trong cạnh tranh trên thị trường. Triển vọng phục hồi doanh thu kênh ETC lạc quan. Kênh OTC tiếp tục tăng trưởng tốt thông qua việc mở rộng hệ thống phân phối, sản xuất hàng bán qua hệ thống nhà thuốc của Phano. Về dài hạn, động lực tăng trưởng chính sẽ đến từ các nhà máy đạt chuẩn EU-GMP.

Rủi ro lớn nhất đối với IMP là sự thay đổi chính sách đấu thầu theo hướng bất lợi. Ngược lại những đồn đoán về đối tác chiến lược hay tăng room nước ngoài có thể là chất xúc tác giúp giá cổ phiếu tăng cao như trường hợp của DHG hay DMC.



**CHỈ SỐ TÀI CHÍNH DỰ BÁO**

<b>Kết quả kinh doanh</b>				
<b>Đơn vị (tỷ VND)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017E</b>	<b>2018F</b>
Doanh thu	964	1.010	1.267	1.574
Giá vốn	581	605	747	914
Lợi nhuận gộp	383	405	520	659
Doanh thu tài chính	18	9	15	29
Chi phí tài chính	15	12	15	19
Lợi nhuận sau thuế	93	101	137	196

<b>Bảng cân đối kế toán</b>				
<b>Đơn vị (tỷ VND)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017E</b>	<b>2018F</b>
Tiền & khoản tương đương tiền	88	100	315	252
Các khoản phải thu ngắn hạn	303	367	460	572
Hàng tồn kho	246	235	302	354
Tài sản cố định hữu hình	348	435	709	911
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	49	61	61	61
<b>Tổng tài sản</b>	<b>1.093</b>	<b>1.156</b>	<b>1.807</b>	<b>2.110</b>
Nợ ngắn hạn	137	194	245	319
Nợ dài hạn	29	30	43	63
Vốn chủ sở hữu	907	936	1.518	1.728
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>1.093</b>	<b>1.156</b>	<b>1.807</b>	<b>2.110</b>

<b>Chỉ số tài chính</b>				
<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017E</b>	<b>2018F</b>
<b>Chỉ tiêu tăng trưởng</b>				
Tăng trưởng doanh thu (%)	7,5%	4,8%	25,4%	24,2%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (%)	8,3%	8,9%	35,0%	43,8%
<b>Chỉ tiêu sinh lời</b>				
Lợi nhuận gộp biên (%)	39,7%	40,1%	41,0%	41,9%
Lợi nhuận thuần biên (%)	9,6%	10,0%	10,8%	12,5%
ROA (%)	8,5%	8,8%	7,6%	9,3%
ROE (%)	10,2%	10,8%	9,0%	11,4%
<b>Chỉ tiêu cơ cấu vốn</b>				
Tổng nợ/Tổng tài sản (%)	15,2%	19,3%	16,0%	18,1%
Tổng nợ/Tổng vốn chủ sở hữu (%)	18,3%	23,9%	19,0%	22,1%
<b>Chỉ tiêu trên mỗi cổ phần</b>				
EPS (đồng/cổ phần)	2.729	3.014	2.796	4.020
Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)	31.332	32.337	35.322	40.206



## TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Tôi, chuyên viên **Hà Thị Thu Hằng** xin khẳng định hoàn toàn trung thực và không có động cơ cá nhân khi thực hiện báo cáo này. Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo này được thu thập từ những nguồn tin cậy và đã được tôi xem xét cẩn thận. Tuy nhiên, **tôi** không đảm bảo tính đầy đủ cũng như chính xác tuyệt đối của những thông tin nêu trên. Các quan điểm, nhận định trong báo cáo này chỉ là quan điểm riêng của cá nhân **tôi** mà không hàm ý chào bán, lôi kéo nhà đầu tư mua, bán hay nắm giữ chứng khoán. Báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và nhà đầu tư chỉ nên sử dụng báo cáo phân tích này như một nguồn tham khảo. **Cá nhân tôi** cũng như **Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt** sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước nhà đầu tư cũng như đối tượng được nhắc đến trong báo cáo này về những tổn thất có thể xảy ra khi đầu tư hoặc những thông tin sai lệch về doanh nghiệp.

Báo cáo này là một phần tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, tất cả những hành vi sao chép, trích dẫn một phần hay toàn bộ báo cáo này phải được sự đồng ý của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

## LIÊN HỆ

### Phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

#### Bộ phận Phân tích Ngành & Doanh nghiệp

**Lưu Văn Lương**

Phó Giám đốc khối

luuvanluong@baoviet.com.vn

**Nguyễn Thu Hà**

Ngân hàng, Bảo hiểm

nguyenthuha@baoviet.com.vn

**Chế Thị Mai Trang**

Thép, Phân bón, Điện

chethimaitrang@baoviet.com.vn

**Phan Thùy Trang**

Cao su tự nhiên, Mía đường

phanthuytrang@baoviet.com.vn

**Nguyễn Tiến Dũng**

Công nghệ thông tin

nguyentientung@baoviet.com.vn

**Lê Đăng Phương**

Phó Giám đốc khối

ledangphuong@baoviet.com.vn

**Nguyễn Thị Hải Yến**

Hàng hóa tiêu dùng

nguyenthihaiyenB@baoviet.com.vn

**Nguyễn Chí Hồng Ngọc**

Bất động sản

nguyenchihongngoc@baoviet.com.vn

**Lê Thanh Hòa**

Vật liệu xây dựng

lethanhhoa@baoviet.com.vn

**Trương Sỹ Phú**

Ô tô & Phụ tùng, Dệt may

truongsyphu@baoviet.com.vn

**Hà Thị Thu Hằng**

Dược

hathithuhang@baoviet.com.vn

**Thái Anh Hào**

Hạ tầng, Nước

thaianhhao@baoviet.com.vn

#### Bộ phận Vĩ mô & Thị trường

**Nguyễn Xuân Bình**

Phó Giám đốc khối

[nguyentuanbinh@baoviet.com.vn](mailto:nguyentuanbinh@baoviet.com.vn)

**Bạch Ngọc Thắng**

Kinh tế trường

[bachngocthang@baoviet.com.vn](mailto:bachngocthang@baoviet.com.vn)

**Trần Hải Yến**

Chuyên viên vĩ mô

[tranhaiyen@baoviet.com.vn](mailto:tranhaiyen@baoviet.com.vn)

**Trần Đức Anh**

Chiến lược thị trường

[tranducanh@baoviet.com.vn](mailto:tranducanh@baoviet.com.vn)

**Trần Xuân Bách**

Phân tích kỹ thuật

[tranxuanbach@baoviet.com.vn](mailto:tranxuanbach@baoviet.com.vn)



## Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

### Trụ sở chính:

- 8 Lê Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Tel: (84 4) 3 928 8080

### Chi nhánh:

- Tầng 8, 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. HCM
- Tel: (84 8) 3 914 6888