

GIỮ [+3.0%]

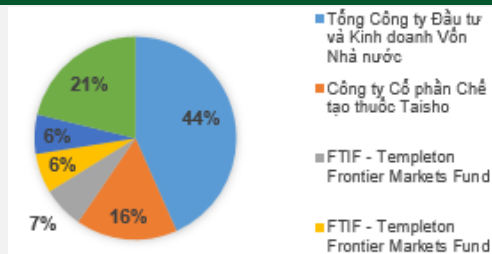
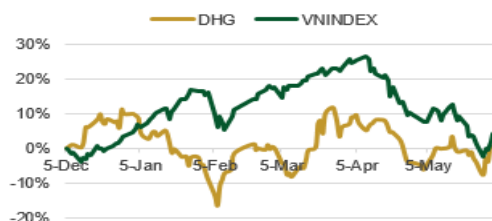
Ngày cập nhật: 19/06/2018

Giá mục tiêu	106,113	VNĐ
Giá hiện tại (18.06)	103,000	VNĐ

Bùi Thị Thùy Dương
(+84-28) 5413 5472 – duongbui@phs.vn

Thông tin cổ phiếu

CP đang lưu hành (triệu)	130.7
Free-float (triệu)	45.8
Vốn hóa (tỷ đồng)	13,663
KLGD TB 3 tháng	258,424
Sở hữu nước ngoài	47.7%
Ngày niêm yết đầu tiên	21/12/2006

Cổ đông lớn

Biến động giá cổ phiếu so với Index

Lịch sử định giá


Nguồn: FiinPro

Chỉ số tài chính	2013A	2014A	2015A	2016A	2017A	2018F	2019F	2020F	2021F
Doanh thu thuần (tỷ VND)	3,527	3,913	3,608	3,783	4,063	4,056	4,253	4,659	5,325
Lợi nhuận sau thuế (tỷ VND)	589	533	589	686	642	676	750	842	950
EPS (VND)	9,074	6,124	6,800	7,900	4,913	5,171	5,751	6,456	7,280
Tăng trưởng EPS (%)		-33%	11%	16%	-38%	5%	11%	12%	13%
Giá trị sổ sách (VND)	42,142	35,557	32,134	37,670	25,391	24,796	25,742	27,815	31,101
P/E	12.6	15.7	17.1	15.2	23.4	21.0	-	-	-
P/B	2.7	2.7	2.1	2.6	4.5	4.3	-	-	-
Cổ tức tiền mặt (%)	10%	20%	30%	35%	73%	30%	-	-	-

Nguồn: PHS

Kỳ vọng đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu nhờ cổ đông chiến lược Taisho

Cập nhật KQKD Q1/2018 và dự báo 2018: Trong Q1/2018, DHG vẫn chưa cho thấy sự phục hồi trở lại khi doanh thu công ty chỉ tăng nhẹ 3% so với cùng kỳ (đạt 908 tỷ đồng), trong khi giá vốn tăng cao gần 9% do giá nguyên liệu nhập khẩu đầu vào có sự gia tăng khiến biên lợi nhuận gộp tiếp tục suy giảm. Đến hết năm 2018, với kế hoạch dừng hoạt động thương mại dược phẩm để nới room, dự báo doanh thu của DHG sẽ tiếp tục chững lại, tuy nhiên do đóng góp của mảng này trong lợi nhuận gộp của công ty chiếm tỷ lệ rất nhỏ (chỉ chiếm 4.3%) nên việc này có thể sẽ không ảnh hưởng nhiều đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chúng tôi ước tính doanh thu DHG trong năm 2018 sẽ tương đương so với năm ngoái, khoảng 4,056 tỷ đồng và LNST đạt 678 tỷ đồng (+6%YoY), với giả định biên lợi nhuận gộp và mức thuế phải nộp (tỷ lệ trên lợi nhuận trước thuế) trong năm 2018 sẽ tương đương so với năm trước, lần lượt đạt 44% và 11%.

Động lực tăng trưởng: (1) Kỳ vọng vào nới room ngoại 100%: DHG đã nộp hồ sơ nâng tỷ lệ nắm giữ của nước ngoài lên 100%. Đây sẽ là thông tin hỗ trợ cho giá cổ phiếu khi cổ đông chiến lược Taisho vẫn đang muốn mua thêm cổ phần tại DHG. **(2) Kỳ vọng từ các dây chuyền nhà máy được nâng cấp lên tiêu chuẩn PIC/s và PMDA:** Dây chuyền nhà máy sản xuất viên nén sẽ được nâng cấp lên tiêu chuẩn PIC/s – Malaysia vào cuối năm nay, đồng thời, DHG sẽ tiếp tục chuẩn bị hồ sơ để tiến hành đánh giá lên tiêu chuẩn PIC/s-EU và tiêu chuẩn PMDA của Nhật dưới sự hỗ trợ của cổ đông chiến lược Taisho, đây sẽ là cơ hội để DHG gia tăng doanh thu từ xuất khẩu. **(3) Kỳ vọng từ sự hợp tác giữa Vinamilk và DHG:** Lần hợp tác này giữa Vinamilk và DHG kỳ vọng sẽ hỗ trợ thúc đẩy doanh thu nhóm thực phẩm chức năng đồng thời củng cố vị thế của DHG trên thị trường. **(4) Sáp nhập CTY con DHG Pharma với mục tiêu giảm tác động từ việc dừng hoạt động thương mại dược phẩm:** Với việc sáp nhập này, các sản phẩm thuốc của DHG sẽ do chính công ty mẹ sản xuất thay vì phải mua từ công ty con như trước đó, hạn chế tác động từ việc dừng hoạt động thương mại dược phẩm.

Khuyến nghị: Mặc dù tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn của DHG vẫn khá tích cực tuy nhiên DHG vẫn đang trong quá trình tái cơ cấu doanh nghiệp nên nhiều khả năng tình hình kinh doanh của công ty vẫn sẽ chững lại trong năm 2018 – 2019.

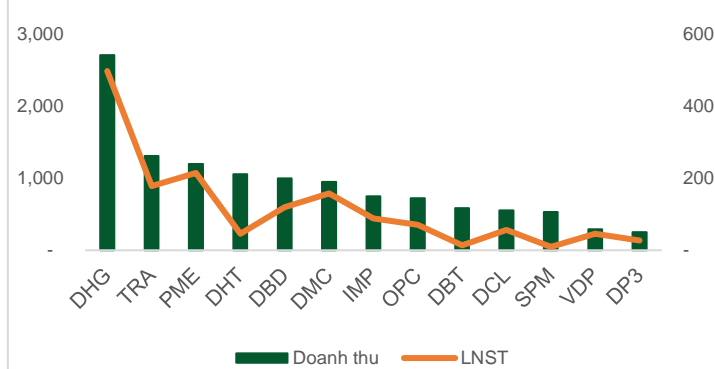
Dựa trên phương pháp DCF và P/E, chúng tôi dự báo vùng giá hợp lý cho DHG sẽ vào khoảng **106,113 đồng/ cổ phiếu** với P/E dự phóng trong năm 2018 sẽ khoảng 21x. Từ đó, chúng tôi đưa ra khuyến nghị **GIỮ** cho cổ phiếu này.

Tổng quan về Dược Hậu Giang

Là doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành dược Việt Nam

DHG là đơn vị dẫn đầu ngành dược Việt Nam, đứng ở vị trí Top 5 khi chiếm lĩnh trên 5% thị phần toàn ngành dược và 14% thị phần thuốc sản xuất trong nước. Mạng lưới phân phối của DHG được xem là mạnh nhất nếu so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành khi sở hữu 18 công ty con, 28 chi nhánh, 67 quầy thuốc – nhà thuốc tại bệnh viện trải dài từ Lạng Sơn đến Cà Mau. Bên cạnh đó, nếu so sánh về quy mô doanh thu và lợi nhuận, DHG vẫn là doanh nghiệp đứng đầu.

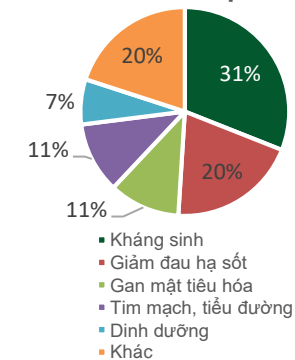
So sánh doanh thu và LNST



Doanh thu chính từ kinh doanh dược phẩm

Doanh thu từ nhóm dược phẩm chiếm tỷ trọng lớn hơn 82%, theo sau là nhóm thực phẩm chức năng, dược mỹ phẩm chiếm 9%. Trong đó, các sản phẩm thuốc chính của DHG bao gồm: thuốc kháng sinh (chiếm 31% cơ cấu thuốc) và thuốc giảm đau hạ sốt (chiếm 20%) khi đem lại doanh thu ≥ 100 tỷ đồng nhờ các dòng sản phẩm thuốc kháng sinh Haginat và Klamentin, thuốc giảm đau hạ sốt Hapacol và thuốc huyết áp Apatim.

Cơ cấu lĩnh vực thuốc



Mục tiêu của DHG đến năm 2020 có ít nhất 1 nhãn hàng đạt doanh thu 1,000 tỷ đồng, dự kiến là thuốc Hapacol.

Thị trường tiêu thụ chính là nội địa, thị trường xuất khẩu chỉ chiếm 1% doanh thu

Tại thị trường nội địa, nhờ lợi thế từ hệ thống phân phối rộng khắp, công ty tập trung khai thác kênh OTC (chiếm trên 86% doanh thu) trong khi tỷ trọng kênh ETC chỉ khoảng 14%. Bên cạnh đó, công ty mở rộng hợp tác với các đối tác bán lẻ như siêu thị/ trung tâm thương mại/ cửa hàng tiện lợi (siêu thị Aeon Mall, BigC và chuỗi cửa hàng tiện lợi Gaurdian và Pharmacy).

Tại thị trường xuất khẩu, công ty đã xuất khẩu thành công vào 13 quốc gia bao gồm Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka, Rumani, Bắc Triều Tiên. Trong năm 2017, doanh

thu từ xuất khẩu đã được cải thiện đáng kể khi tăng hơn 18% so với năm trước, đạt 50 tỷ đồng. Trong thời gian tới, DHG dự kiến sẽ đẩy mạnh doanh thu xuất khẩu nhờ đối tác chiến lược Taisho.

Động lực tăng trưởng trong năm 2018

Kỳ vọng vào nới room ngoại 100%

Ngày 7/6 vừa qua, DHG đã nộp hồ sơ nâng giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài lên UBCKNN xin nới room từ 49% lên 100%. Hiện tại, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại DHG đang là 47.7%. Trong đó, cổ đông ngoại Taisho của Nhật Bản chiếm tỷ lệ lớn nhất với sở hữu 24.44% vốn và đang muốn mua thêm cổ phần tại DHG. Với thông tin nới room được thông qua, đây sẽ là động lực chính hỗ trợ giá cổ phiếu DHG có sự cải thiện trong thời gian tới.

Kỳ vọng từ các dây chuyền nhà máy dược nâng cấp lên tiêu chuẩn PIC/s và PMDA

Nhờ vào sự hỗ trợ của cổ đông Taisho trong xây dựng tiêu chuẩn dây chuyền sản xuất bột tại nhà máy DHG Pharma, kế hoạch nâng cấp đã hoàn thành nghiệm thu hầu hết các hạng mục và Cục Quản lý dược Malaysia đã sang đánh giá và nhiều khả năng dây chuyền sẽ được cấp tiêu chuẩn PIC/s - Malaysia trong tháng 12/2018. Sau khi được cấp phép, DHG sẽ xuất khẩu 2 sản phẩm Hapacol gói và viên vào nước này và là sản phẩm gói duy nhất tại đây.

Bên cạnh đó, cổ đông Taisho sẽ tiếp tục hỗ trợ cho hoạt động R&D của DHG khi đang chuẩn bị hồ sơ để tiến hành đánh giá lên tiêu chuẩn PMDA của Nhật Bản và PIC/s-EU một số dây chuyền sản phẩm chiến lược tại nhà máy DHG-Pharma. Đây sẽ là tiền đề để DHG đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu và đặt mục tiêu năm 2020 doanh thu xuất khẩu đạt 5 triệu USD.

Kỳ vọng từ sự hợp tác giữa Vinamilk và DHG

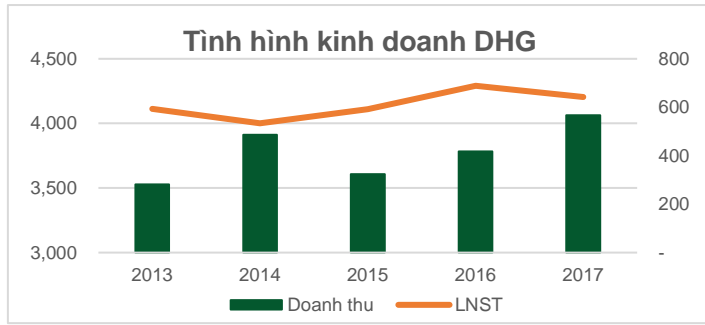
Trong tháng 3 vừa qua, Vinamilk và DHG đã ký kết hợp tác chiến lược trong hoạt động R&D, Marketing, phân phối các dòng sản phẩm chức năng, là cầu nối để giới thiệu khách hàng, đối tác của đôi bên. Đây sẽ là động lực tăng trưởng cho cả Vinamilk và DHG, đặc biệt là dòng sản phẩm thực phẩm chức năng, đồng thời củng cố vị thế của DHG trên thị trường.

Kỳ vọng từ việc sáp nhập 2 công ty con là công ty DHG PP1 (In Bao bì) và DHG Pharma (sản xuất dược phẩm)

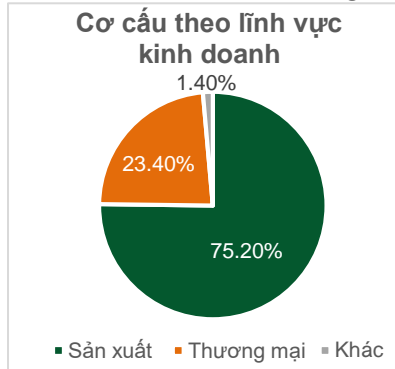
Thời gian sáp nhập dự kiến sẽ diễn ra vào tháng 7/2018 với mục tiêu tinh gọn bộ máy quản lý, tiết kiệm chi phí và phục vụ cho việc nới room. Bên cạnh đó, việc sáp nhập này còn đảm bảo cho DHG được sản xuất phân phối sản phẩm do chính công ty mẹ sản xuất. Trước đây, nhà máy sản xuất dược phẩm DHG Pharma thuộc sở hữu của công ty con DHG Pharma, các sản phẩm từ nhà máy này sẽ được phân phối qua công ty mẹ để đến tay người tiêu dùng. Với kế hoạch loại bỏ hoạt động phân phối dược phẩm để nới room, việc sáp nhập này sẽ hỗ trợ DHG giảm nhẹ tác động từ đóng góp doanh thu mảng thương mại.

Một số rủi ro trong hoạt động kinh doanh

Năm 2018 sẽ tiếp tục có sự chững lại trong doanh thu



Tính riêng năm 2017, kết quả kinh doanh của DHG có sự chững lại do công ty tiến hành di dời nhà máy Betalactam sản xuất thuốc sủi bọt (dây chuyền sản xuất thuốc Hapacol, sản phẩm chiếm 15% tổng doanh thu) để nâng cấp lên tiêu chuẩn GMP-PIC/s. Theo đó, doanh thu vẫn duy trì đà tăng nhẹ 7% so với năm 2016. Bước sang năm 2018, công ty phải dừng



hoạt động phân phối dược phẩm cho đối tác nước ngoài (MSD, Mega) và sản phẩm Eugica cũng như các mảng bao bì để tiến hành nói room. Điều này có thể sẽ ảnh hưởng đến doanh thu của DHG trong năm 2018 do mảng thương mại chiếm hơn 23% trong tổng doanh thu công ty.

Rủi ro từ điều chỉnh thuế

Mặc dù DHG vẫn đang được hưởng lợi nhờ hai công ty con là Công ty TNHH In Bao bì DHG 1 và Công ty TNHH Dược phẩm DHG vẫn thuộc diện được ưu đãi thuế, tuy nhiên trong năm 2017, mức thuế phải nộp của công ty tăng mạnh lên 11%. Ngoài việc bị truy thu thuế gần 31 tỷ đồng (đã nộp trước 60 tỷ cho cơ quan thuế trước khi bị truy thu) do vi phạm về thuế, DHG còn phải điều chỉnh mức thuế theo quy định mới đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết (có quan hệ sở hữu từ 25% vốn). Trong quý 1/2018, công ty công bố mức thuế phải nộp là -203 triệu đồng, tuy nhiên mức thuế này có thể sẽ bị điều chỉnh tăng trong báo cáo năm sau khi có sự kiểm tra của cơ quan thuế.

Rủi ro từ nhập khẩu nguyên liệu và kênh phân phối dược phẩm cạnh tranh ngày càng gay gắt

DHG luôn phải đối mặt với việc chi phí giá vốn có thể tăng cao hơn so với doanh thu do phụ thuộc gần 90% vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Trong khi đó, kênh phân phối chính của DHG là qua kênh nhà thuốc (OTC) mặc dù có tốc độ tăng trưởng cao tuy nhiên khả năng thâm nhập lớn nên sự cạnh tranh ngày càng gay gắt. Bên cạnh đó, quy định mới về triển khai lộ trình bảo hiểm y tế toàn dân có thể sẽ khiến kênh OTC mất dần thị phần vào kênh bệnh viện (ETC), điều này có thể gây khó khăn cho kết quả kinh doanh của DHG.

Quan điểm đầu tư

DHG vẫn đang sở hữu nhiều tiềm năng tăng trưởng khá tích cực nhờ vào sự hỗ trợ từ cổ đông chiến lược Taisho. Bên cạnh đó, khi các dây chuyền tại nhà máy DHG Pharma được nâng cấp thành công lên tiêu chuẩn PIC/s và PMDA, kỳ vọng sẽ hỗ trợ cải thiện thị phần tại kênh bệnh viện, đồng thời nâng cao khả năng xuất khẩu trong thời gian tới. Bên cạnh đó, công ty dự kiến duy trì chi trả cổ tức ở mức cao 30% bằng tiền mặt cùng với câu chuyện nói room ngoại lên 100% cũng sẽ là thông tin đầy hấp dẫn đối với cổ phiếu DHG.

Mặc dù tiềm năng về dài hạn vẫn khá lớn tuy nhiên DHG vẫn đang trong quá trình tái cơ cấu lại doanh nghiệp nên nhiều khả năng tình hình kinh doanh của công ty vẫn sẽ chững lại trong năm 2018 – 2019. Dựa trên phương pháp DCF và P/E, chúng tôi dự báo vùng giá hợp lý cho DHG sẽ vào khoảng **106,113 đồng/ cổ phiếu** với P/E dự phóng trong năm 2018 sẽ khoảng 21x (tương đương với P/E TTM). Từ đó, chúng tôi đưa ra khuyến nghị **GIỮ** cho cổ phiếu này.

Phương pháp DCF

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2018F	2019F	2020F	2021F
LN từ HĐKD	678	752	844	952
Lãi vay sau thuế	8	8	10	11
Khấu hao	89	94	67	66
Đầu tư XDCB	211	51	36	31
Thay đổi vốn lưu động	257	479	525	541
FCFF	308	324	360	457
Giá trị hiện tại	285	279	288	338
Giá trị cuối cùng	11,653			
Giá trị doanh nghiệp	12,842			
Nợ	320			
Tiền mặt	598			
Giá trị vốn hóa	13,121			
Số lượng cổ phần (triệu)	131			
Giá hợp lý	100,352			

Phương pháp P/E

EPS kỳ vọng	5,171
P/E forward	21.x
Giá hợp lý	108,582

Sơ lược công ty

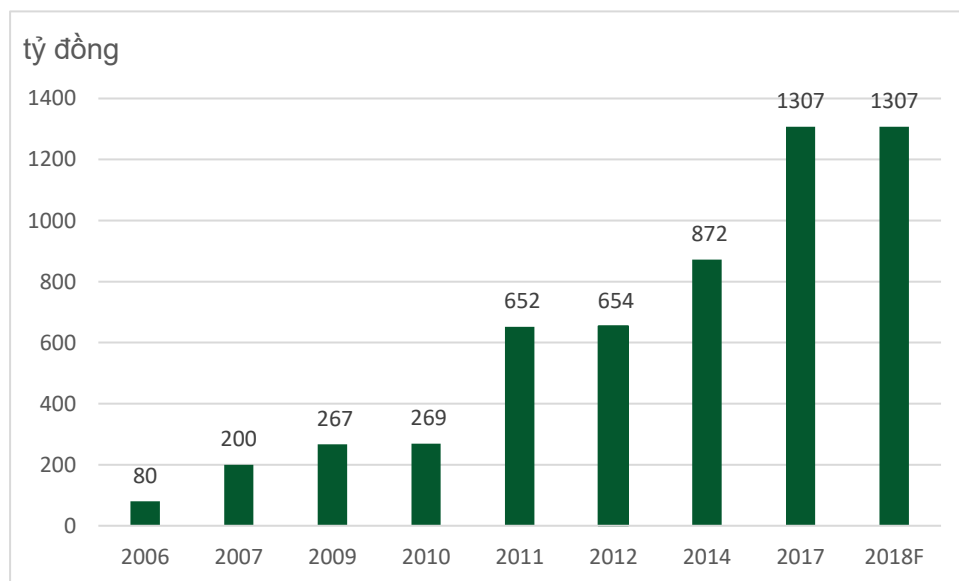
Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (HOSE: DHG) được thành lập từ năm 1974 với hoạt động kinh doanh chính là sản xuất và phân phối thuốc tân dược (chiếm khoảng 74% lợi nhuận) và thực phẩm chức năng (chiếm 11% lợi nhuận). Là đơn vị dẫn đầu ngành dược Việt Nam, DHG đứng ở vị trí Top 5 khi chiếm lĩnh trên 5% thị phần toàn ngành dược và 14% thị phần thuốc sản xuất trong nước. Mạng lưới phân phối của DHG được xem là mạnh nhất trong ngành dược Việt Nam với 18 công ty con, 28 chi nhánh, 67 quầy thuốc – nhà thuốc tại bệnh viện trải dài từ Lạng Sơn đến Cà Mau.

Các sản phẩm chính của DHG bao gồm: thuốc kháng sinh (chiếm 31% cơ cấu thuốc), thuốc giảm đau hạ sốt (chiếm 20% cơ cấu thuốc), thuốc gan mật, tiêu hóa (11%), thuốc tim mạch, tiểu đường (11%), dinh dưỡng (7%) và các sản phẩm dược khác (20%). Trong đó nhóm 4 sản phẩm tiêu biểu của công ty đem lại doanh thu ≥ 100 tỷ đồng là thuốc kháng sinh Haginat và Klamentin, thuốc giảm đau hạ sốt Hapacol và thuốc huyết áp Apitim. Mục tiêu của DHG đến năm 2020 có ít nhất 1 nhãn hàng đạt doanh thu 1,000 tỷ đồng, dự kiến là thuốc Hapacol.

Bên cạnh thị trường trong nước, sản phẩm của DHG được xuất khẩu tại 13 quốc gia như Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka, Rumani, Bắc Triều Tiên. Tuy nhiên, doanh thu xuất khẩu khá nhỏ (~1%) và các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm có nguồn gốc thảo dược với thể mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.

DHG PHARMA
Vì một cuộc sống khỏe đẹp hơn

Quá trình tăng vốn (tỷ VNĐ)



Nguồn: DHG và PHS tổng hợp

Báo cáo tài chính (tỷ VNĐ)

Kết quả kinh doanh	2014A	2015A	2016A	2017A	2018F	Q1/2018
Doanh thu thuần	3,913	3,608	3,783	4,063	4,056	908
Giá vốn hàng bán	(1,782)	(2,195)	(2,070)	(2,280)	(2,271)	(530)
Lợi nhuận gộp	2,131	1,413	1,713	1,783	1,785	378
Chi phí bán hàng	(1,099)	(458)	(632)	(732)	(750)	(144)
Chi phí QLDN	(313)	(262)	(297)	(318)	(324)	(61)
Lợi nhuận từ HĐKD	689	637	757	723	714	174
Lợi nhuận tài chính	(30)	(55)	(27)	(9)	5	(4)
Chi phí lãi vay	(5)	(9)	(12)	(25)	(11)	(8)
Lợi nhuận trước thuế	722	701	757	719	769	170
Lợi nhuận sau thuế	534	593	689	642	678	171
LNST của cổ đông Công ty mẹ	533	589	686	642	676	171
Cân đối kế toán	2014A	2015A	2016A	2017A	2018F	Q1/2018
Tài Sản Ngắn Hạn	2,386	2,221	2,746	2,939	2,658	3,053
Tiền và tương đương tiền	498	421	603	550	598	446
Đầu tư tài chính ngắn hạn	259	508	704	931	544	1,249
Phải thu ngắn hạn	845	644	692	800	781	642
Hàng tồn kho	781	639	733	634	719	686
Tài sản ngắn hạn khác	4	10	14	25	17	30
Tài Sản Dài Hạn	1,096	1,142	1,199	1,148	1,235	1,138
Phải thu dài hạn	1	-	5	4	2	3
Tài sản cố định	914	1,068	1,103	1,027	1,053	1,021
Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-
Chi phí xây dựng dở dang	50	16	17	36	97	33
Đầu tư tài chính dài hạn	17	16	16	15	18	15
Tài sản dài hạn khác	115	42	58	67	66	67
Lợi thế thương mại	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng tài sản	3,483	3,363	3,945	4,088	3,893	4,191
Nợ phải trả	1,189	842	1,076	1,328	1,220	1,394
Nợ ngắn hạn	1,120	780	1,018	1,265	1,158	1,331
Nợ dài hạn	69	62	58	63	62	63
Vốn chủ sở hữu	2,294	2,521	2,870	2,759	2,673	2,797
Vốn điều lệ	872	872	872	1,307	1,307	1,307
Lợi ích cổ đông thiểu số	17	20	34	12	22	23
Tổng nguồn vốn	3,483	3,363	3,945	4,088	3,893	4,191

Lưu chuyển tiền tệ	2014A	2015A	2016A	2017A	2018F	Q1/2018
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Kinh doanh	301	475	645	452	612	(23)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Đầu tư	(334)	(369)	(278)	(192)	(223)	(293)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐTC	(82)	(168)	(185)	(322)	(347)	212
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	(115)	(62)	182	(62)	41	(104)
Tiền & tương đương tiền đầu kỳ	613	498	436	619	557	550
Tiền & tương đương tiền cuối kỳ	498	436	619	557	598	446
Chỉ số tài chính (%)	2014A	2015A	2016A	2017A	2018F	Q1/2018
Tăng trưởng						
Doanh thu	11%	-8%	5%	7%	-0.2%	3%
Lợi nhuận sau thuế	-9%	10%	16%	-6%	5%	-2%
Tổng tài sản	13%	-3%	17%	4%	-5%	3%
Tổng VCSH	15%	11%	14%	-4%	-3%	1%
Khả năng sinh lời						
Tỷ suất lãi gộp	54%	39%	45%	44%	44%	42%
Tỷ suất EBIT	18%	18%	20%	18%	18%	19%
Tỷ suất EBITDA	20%	20%	22%	20%	20%	22%
Tỷ suất lãi ròng	14%	16%	18%	16%	17%	19%
ROA	16%	17%	19%	16%	17%	4%
ROE	25%	25%	25%	23%	25%	6%
Hiệu quả hoạt động						
Vòng quay khoản phải thu	5.2	4.8	5.7	5.4	5.1	1.4
Vòng quay HTK	5.1	5.1	5.5	5.9	6.0	1.3
Vòng quay khoản phải trả	14.8	14.8	14.6	14.6	14.6	9.8
Khả năng thanh toán						
Tỷ suất thanh toán hiện thời	2.01	2.64	2.55	2.21	2.18	2.19
Tỷ suất thanh toán nhanh	1.43	2.03	1.98	1.82	1.67	1.78
Cấu trúc tài chính						
Tổng nợ/Tổng TS	34%	25%	27%	32%	31%	33%
Tổng nợ/VCSH	52%	33%	37%	48%	46%	50%
Vay ngắn hạn/VCSH	49%	31%	35%	46%	43%	48%
Vay dài hạn/VCSH	3%	2%	2%	2%	2%	2%

Nguồn: PHS

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

Mua = cao hơn thị trường nội địa trên 10%

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

Bán = 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 (PHS).

Tòa nhà CR3-03A, Tầng 3, 109 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 5 413 5479

Customer Service: (+84-28) 5 411 8855

E-mail: info@phs.vn / support@phs.vn

Fax: (+84-28) 5 413 5472

Call Center: (+84-28) 5 413 5488

Web: www.phs.vn

PGD Phú Mỹ Hưng

Tòa nhà CR2-08, 107 Tôn Dật Tiên, P. Tân Phú, Quận 7, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 5 413 5478

Fax: (+84-28) 5 413 5473

Chi nhánh Quận 3

Tầng 2, Tòa nhà Phương Nam, 157

Võ Thị Sáu, Quận 3, Tp. HCM

Điện thoại: (+84-28) 3 820 8068

Fax: (+84-28) 3 820 8206

Chi Nhánh Thanh Xuân

Tầng 1, Tòa nhà 18T2, Lê Văn Lương, Trung Hòa Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.

Phone: (+84-24) 6 250 9999

Fax: (+84-24) 6 250 6666

Chi nhánh Tân Bình

Tầng trệt, P. G.4A, Tòa nhà E-Town 2, 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp.HCM.

Điện thoại: (+84-28) 3 813 2405

Fax: (+84-28) 3 813 2415

Chi Nhánh Hà Nội

Tầng 3, Tòa nhà Naforimex,

19 Bà Triệu, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Phone: (+84-24) 3 933 4560

Fax: (+84-24) 3 933 4820

Chi nhánh Hải Phòng

Tầng 2, Tòa nhà Eliteco, 18 Trần Hưng Đạo,

Quận Hồng Bàng, Hải Phòng

Phone: (+84-225) 384 1810

Fax: (+84-225) 384 1801