

Friday, November 20, 2009

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP CAO SU MIỀN NAM CSM (HSX)

Nguyen Quang Huy
Email: huyngq@thanglongsc.com.vn

Khuyến nghị của TSC

GIỮ*



Giá giao dịch
104.000

Giá mục tiêu 3 tháng
106.000-117.500

Chiến lược đầu tư
Ngắn hạn

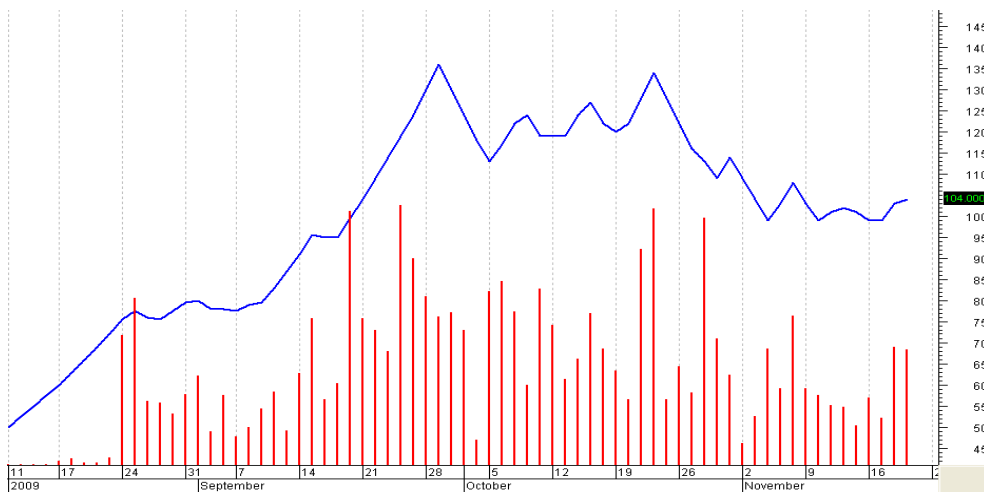
Ngành lớn: Cao su
Ngành hẹp: Công nghiệp chế biến cao su

Tổng quan Cao su Miền Nam là công ty VN có quy mô lớn gồm 7 xí nghiệp trực thuộc sản xuất sản phẩm lốp ô tô, xe máy, xe đạp và các sản phẩm cao su kỹ thuật khác. Công ty đã tạo được một thương hiệu mạnh trên thị trường nhờ kênh phân phối rộng rãi hơn 200 đại lý cấp một trải trên cả nước, phối hợp sản xuất với đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường mới, sản phẩm của Casumina đã có mặt ở 36 nước, chất lượng sản phẩm cạnh tranh được với các sản phẩm nước ngoài.

Những thông kê chính (VND), trượt 4 quý gần nhất

Giá cao 52 tuần	136,000	Beta	1.2	ROA	19.12%	Vốn điều lệ(tỷ đồng)	250
Giá thấp 52 tuần	50,000	EPS	10,800	ROE	61.96%	Cổ đông nhà nước	51%
KL lưu hành	25,000,000	P/E	10	Nợ/Vốn chủ sở hữu	1.67	Cổ đông trong nước	48.6%
Vốn hóa (tỷ đồng)	3,175	DIV	4:1	Giá sổ sách	14,960	Cổ đông nước ngoài	0.4%

Diễn biến giá



Đánh giá rủi ro kinh doanh

Thấp **Trung bình** **Cao**
Đánh giá của chúng tôi dựa trên cân nhắc về biến động thị trường đối với lĩnh vực kinh doanh và sản phẩm của công ty.

Đánh giá rủi ro thanh khoản

Thấp **Trung bình** **Cao**
Đánh giá của chúng tôi dựa trên sự cân nhắc giá trị giao dịch trung bình thường xuyên trong quan hệ với mức vốn hóa trên thị trường.

Đánh giá rủi ro biến động giá

Thấp **Trung bình** **Cao**
Đánh giá của chúng tôi dựa trên sự cân nhắc sự biến động giá của chính cổ phiếu này và trong mối quan hệ với chỉ số thị trường.

Số liệu tài chính

	Doanh thu (tỷ đồng)			
	QI	QII	QIII	QIV
2009E	467.2	640.3	706	600
2008	NA	NA	NA	NA
2007	NA	NA	NA	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA
	Lợi nhuận (tỷ đồng)			
2009E	18.3	86.8	120.8	56.8
2008	NA	NA	NA	NA
2007	NA	NA	NA	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA
	Chỉ tiêu khác			
	Margin	ROA	ROE	DIV
2009E	11.61%	23.24%	69.60%	33%
2008	0.42%	0.84%	3.36%	NA
2007	4.39%	16.31%	30.34%	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA
	EPS	P/E	PEG	P/B
2009E	11,507	8.48	NA	5.4
2008	476	NA	NA	NA
2007	NA	NA	NA	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA
	TTS	VCSH	VDL	EVA
2009E	NA	550	325	NA
2008	1151	269.5	200	NA
2007	982	264.1	150	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA
	Trung bình ngành			
	ROE	P/E	P/B	Margin
2009E	NA	NA	NA	NA
2008	NA	NA	NA	NA
2007	NA	NA	NA	NA
2006	NA	NA	NA	NA
2005	NA	NA	NA	NA

Thông tin quan trọng

Khuyến nghị - GIỮ*

Giá trị cổ phiếu. Mặc dù tiềm năng tăng trưởng của công ty lớn với nhiều thế mạnh trong ngành tuy nhiên kết quả định giá xác định giá trị cổ phiếu CSM ở mức 106,000-117,500 đồng theo P/E forward và 94,000 – 106,700 đồng theo P/B, mức giá trung bình đạt 106,000 đồng cao hơn giá đang giao dịch trên thị trường. Chúng tôi khuyến nghị ngắn hạn GIỮ* cổ phiếu này và tiếp tục theo dõi diễn biến thị trường và tăng trưởng của công ty để có hành động phù hợp.

Những điểm sáng

Thương hiệu mạnh: với hơn 32 năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành, công ty đã xây dựng được một thương hiệu mạnh, chất lượng sản phẩm đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe của các nhà sản xuất Tây Âu và Nhật Bản.

Tiềm năng thị trường: Tiềm năng phát triển của thị trường trong nước với nhu cầu đi lại và vận chuyển hàng hóa đường bộ của 84 triệu dân trong nền kinh tế đang phát triển nhanh, tiềm năng xuất khẩu sản phẩm tốt khi tận dụng lợi thế về gần nguồn nguyên liệu và nhân lực giá rẻ tạo nên lợi thế cạnh tranh về giá.

Năng lực sản xuất: Công ty có năng lực sản xuất lớn nhất trong các công ty sản xuất sản phẩm lốp trong nước. Hiện tại Công ty tiếp tục đầu tư nhà máy sản xuất lốp ô tô radian toàn thép với công suất 300,000 lốp/ năm trong giai đoạn một và sẽ mở rộng công suất lên 1 triệu lốp radial.

Thông tin quan trọng

Kênh phân phối sản phẩm: Kênh phân phối sản phẩm lớn với hơn 200 đại lý cấp 1 cung cấp sản phẩm tại thị trường nội địa. Tại thị trường nước ngoài, công ty đã liên kết với các nhà sản xuất nước ngoài để tiếp cận công nghệ sản xuất và thị trường thuận lợi.

Công ty có chiến lược phát triển dài hạn, tối đa hóa giá trị gia tăng trong chuỗi sản xuất thông qua các dự án liên kết đầu tư:

Công ty liên doanh lắp Yokohama từ năm 1999, với công nghệ sản xuất hiện đại; cổ đông chiến lược của Cao Su Phước Hòa với nguồn cung vật liệu cao su ổn định; Dự án liên kết sản xuất than đen năm 2008 với RPG và với công ty Philip Carbon Black dự kiến hoạt động vào quý III/2011 giúp công ty chủ động về nguồn cung nguyên liệu và về giá, giảm phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.

Những điểm tối

Xu hướng tăng giá nguyên liệu đầu vào sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến giá vốn hàng bán của công ty, tỷ suất LN gộp giảm trong thời gian tới.

Cạnh tranh từ công ty nước ngoài và sản phẩm nhập khẩu. Với mức lợi nhuận hấp dẫn của ngành trong năm 2009, các công ty trong ngành sẽ có kế hoạch tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất để tận dụng thời cơ phát triển, mức độ cạnh tranh từ các sản phẩm nhập khẩu sẽ khó khăn hơn.

TỔNG QUAN

CSM hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm xăm lốp ô tô, xe máy, xe đạp. Được thành lập từ năm 1976 trong lĩnh vực sản xuất xăm lốp xe đạp và cao su kỹ thuật, trải qua quá trình phát triển, đến năm 2006 công ty cổ phần hóa với vốn điều lệ 90 tỷ, sau nhiều lần tăng vốn đến tháng 8 năm 2009, vốn ĐL của công ty đã đạt 250 tỷ và niêm yết trên sàn HoSe. CSM gồm 7 xí nghiệp trực thuộc và khai thác mạnh mẽ ở khu vực phía nam.

Công ty có năng lực sản xuất lớn nhất trong ngành sản xuất xăm lốp với nhà máy Casumina Bình Dương diện tích hơn 200 nghìn m² từ năm 2001, công nghệ sản xuất hiện đại được đầu tư mới đồng bộ sản xuất ra các sản phẩm đạt tiêu chuẩn sản phẩm và yêu cầu khắt khe của Nhật Bản, Đức. Công ty có kênh phân phối sản phẩm rộng rãi với hơn 200 đại lý cấp 1.

Chất lượng sản phẩm, kinh nghiệm hoạt động trong ngành và quy mô sản xuất đã tạo ra một thương hiệu Casumina có uy tín cả trong và ngoài nước. Sản phẩm của CSM có chất lượng tương đương với các sản phẩm ngoại nhập.

CƠ CẤU DOANH THU & CHI PHÍ.

CSM nắm giữ 25% thị phần xăm lốp ô tô, 35% xăm lốp xe máy và 25% xe đạp.

Doanh thu của CSM gồm 4 mảng trong đó doanh thu từ xăm lốp ô tô và xăm lốp xe máy chiếm tỷ trọng chi phối: doanh thu từ xăm lốp ô tô đạt chiếm 44.2%, xăm lốp xe máy 41.5%, xăm lốp xe 8.6% và sản phẩm khác 5.7%.

Doanh thu của công ty chủ yếu tập trung ở khu vực miền nam với hơn 52% doanh thu, 24.75% doanh thu ở khu vực miền bắc, 14.4 % doanh thu từ xuất khẩu.

Với giá vốn hàng bán/doanh thu khoảng 75% trong 9 tháng 2009. Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu giá vốn hàng bán. Trong đó cao su tự nhiên chiếm 58% cơ cấu nguyên vật liệu, vải mảnh 14%, than đen 12%, và thép tanh và hóa chất khác 16%. Chi phí bán hàng/doanh thu và chi phí quản lý/doanh thu ở mức 6.8% và 3.4%, tuy nhiên có xu hướng tăng mạnh trong năm 2009.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2007 – 2008 và 9 tháng 2009. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 khả quan với lợi nhuận sau thuế đạt 80 tỷ trong khi VDL chỉ có 150 tỷ, EPS ở mức 5,533. Tuy nhiên đến năm 2008 khi lãi suất thị trường tăng mạnh, thị trường chứng khoán giảm điểm sâu dẫn đến chi phí tài chính của công ty tăng mạnh từ 45.2 tỷ năm 2007 lên 128.7 tỷ năm 2008. Ngoài ra giá đầu vào của công ty (cao su tự nhiên, cao su tổng hợp, các chế phẩm từ dầu mỏ) tăng mạnh cùng với giá đầu thô trong 3 quý đầu năm 2008 và giảm mạnh vào quý 4 năm 2009, khiến cho giá vốn của công ty tăng mạnh, lợi nhuận gộp giảm so với năm 2007. Mặc dù chi phí quản lý và chi phí bán hàng được kiểm soát tốt hơn, nhưng lợi nhuận của công ty vẫn bị giảm mạnh xuống còn 10.2 tỷ, tương đương với EPS chỉ có 476 đồng.

9 tháng đầu năm 2009 công ty có kết quả kinh doanh rất tốt với lợi nhuận sau thuế đạt 225.98 tỷ, trong đó quý 2 và quý 3 đạt kết quả đột biến với 86.6 tỷ và 120.8 tỷ lợi nhuận sau thuế. Công ty đã trả cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 4:1 vào cuối tháng 5.

Nguyên nhân KQKD tốt là công ty đã có một lượng hàng tồn kho mua vào với giá rẻ vào quý 4 năm 2008 và quý 1 2009 khi giá nguyên liệu còn thấp. Doanh số bán hàng tăng trong khi giá vốn hàng bán lại giảm mạnh là nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận gộp tăng mạnh so với cùng kỳ năm 2008. Hơn nữa doanh thu tài chính tăng mạnh, chi phí tài chính giảm đáng kể do phục hồi của thị trường chứng khoán, và chính sách hỗ trợ lãi suất kích cầu của chính phủ là ảnh hưởng tích cực kép đối với kết quả hoạt động cuối cùng của công ty. Tuy vậy chi phí bán hàng và chi phí quản lý của công ty cũng tăng đáng kể ở mức 80% và 187% so với cùng kỳ năm 2008.

DỰ BÁO TRIỂN VỌNG KINH DOANH 3 tháng cuối năm 2009 và 2010.

Dự kiến 3 tháng cuối năm và 2010 sẽ là khoảng thời gian thuận lợi cho tăng trưởng doanh thu của công ty khi nền kinh tế đã bắt đầu phục hồi. Đến cuối tháng 9 lượng hàng tồn kho vẫn ở mức cao 491 tỷ. Đây là hai yếu tố cho thấy kết quả HĐKD dự kiến trong 3 tháng cuối năm 2009 và đầu 2010 của công ty vẫn sẽ tích cực.

Theo ước tính công bố của công ty, quý 4 năm 2009 công ty đạt 600 tỷ doanh thu và 56.8 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế do đó doanh thu và lợi nhuận sau thuế cả năm 2009 ở mức 282.8 tỷ tương đương với EPS 11,314 đồng. Chúng tôi cho rằng công ty có thể vượt nhẹ kế hoạch đề ra.

Sang năm 2010 chúng tôi cho rằng mặc dù KQKD quý 1 của công ty vẫn sẽ thuận lợi song công ty sẽ không đạt được mức lợi nhuận như trong năm 2009 do giá nguyên vật liệu đã tăng cao hơn làm giảm tỷ suất lợi nhuận gộp.

Công ty có nhiều khả năng phải tăng vốn bao gồm cả tăng vốn điều lệ và vốn vay phục vụ các dự án đầu tư mở rộng sản xuất hay xây dựng văn phòng. (Công ty vừa xin ý kiến cổ đông về phương án phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ thực hiện quyền 10:3 cho cổ đông hiện hữu) Đồng thời gói hỗ trợ lãi suất thứ hai có phạm vi và quy mô nhỏ hơn nên chi phí vốn vay sẽ tăng.

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Quan Hệ Cổ Đông
Nguyễn Minh Thiện

Trụ sở
180 Nguyễn Thị Minh Khai,
phường 6, quận 3, TP.HCM

Telephone
(84.8) 39 303 122 – 39 303 147

Email
casumina@casumina.com.vn

Web site
<http://www.casumina.com.vn>

Ban Điều Hành

Tổng Giám Đốc
Nguyễn Ngọc Tuấn

Phó Tổng Giám Đốc
Nguyễn Quốc Anh
Lê Văn Trí
Phạm Hồng Phú

Kế Toán Trưởng
Nguyễn Minh Thiện

Hội Đồng Quản Trị

Ông Nguyễn Ngọc Tuấn - Chủ tịch
Ông Lê Văn Trí – Thành viên
Ông Nguyễn Quốc Anh – Thành
viên
Ông Trần Văn Trí– Thành viên
Ông Phạm Hồng Phú – Thành viên
Bà Trịnh Kim Liên- Thành viên

Năm thành lập
1976

Ngày niêm yết
4/8/2009

Số lượng nhân viên
2,439

Số lượng cổ đông
1,019

RỦI RO TIỀM ẨN Công ty được đánh giá có mức độ rủi ro ở mức độ trung bình.

- ❖ Rủi ro biến động nền kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến đầu ra của công ty. Rủi ro về liên quan đến ngành sản xuất ô tô và trồng cao su cũng có ảnh hưởng đến ngành sản xuất sẫm lốp và công ty.
- ❖ Rủi ro biến động giá nguyên liệu đầu vào có mối liên hệ chặt với giá dầu mỏ. Nguyên liệu đầu vào bao gồm cao su thiên nhiên, cao su tổng hợp, các chế phẩm dầu mỏ chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu giá vốn hàng bán của công ty do đó rủi ro biến động giá nguyên liệu đầu vào ảnh hưởng lớn đến giá vốn hàng bán và lợi nhuận của công ty.
- ❖ Rủi ro về tỷ giá do công ty thực hiện xuất khẩu một phần sản phẩm, và nhập khẩu một số nguyên liệu đầu vào và Rủi ro lãi suất khi công ty sử dụng nhiều nợ vay (chủ yếu là vốn vay ngắn hạn) do đó biến động về lãi suất sẽ ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận của công ty.

ĐỐI THỦ CẠNH TRANH. Mức độ cạnh tranh trong ngành được đánh giá ở mức độ trung bình.

- ❖ Mức độ cạnh tranh giữa 3 doanh nghiệp trong nước sản xuất các loại sẫm lốp là DRC, CSM và SRC là thấp do cả 3 công ty đều có cổ phần chi phối (51%) được nắm giữ bởi tổng công ty hóa chất VN và mỗi công ty đã tập trung và có thế mạnh vào một số phân khúc thị trường riêng.
- ❖ Tuy nhiên cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài và sản phẩm nhập khẩu có chất lượng cao sẽ khó khăn hơn. Gần đây nhà máy sản xuất lốp xe Kumho Tires với công suất 3.15 triệu lốp/năm đã đi vào hoạt động. Đây là đối thủ cạnh tranh lớn của công ty. Với tiềm năng phát triển cao của ngành và mức lợi nhuận cao của ngành trong 2009, nhiều khả năng các đối thủ cạnh tranh sẽ nâng cao công suất tạo nên tăng trưởng nguồn cung đáng kể và giảm tỷ suất lợi nhuận của ngành

TRIỂN VỌNG NGÀNH.

Cao su tự nhiên là nguồn nguyên liệu được trồng và khai thác tại ở VN. Đây là điều kiện thuận lợi về nguồn cung đầu vào cho các doanh nghiệp trong ngành để phát triển sản xuất ổn định trước những biến động về giá cao su trên thị trường thế giới, đồng thời ưu thế về chi phí do gần nguồn nguyên liệu và chi phí nhân công rẻ cũng là cơ hội để phát triển ngành sản xuất và xuất khẩu trong dài hạn.

Việt Nam với dân số hơn 80 triệu và tốc độ tăng trưởng kinh tế cao là điều kiện cần thiết để khẳng định nhu cầu vận chuyển, đi lại lớn do đó nhu cầu về sẫm lốp vẫn tiếp tục tăng trưởng tốt trong tương lai. Đặc biệt với tỷ lệ xe hơi trên đầu người ở VN còn rất thấp, nhu cầu lốp ô tô cao và còn nhiều tiềm năng phát triển, doanh thu và giá trị gia tăng từ mặt hàng này cao hơn so với lốp xe máy và xe đạp. Việc mở rộng đầu tư sản xuất lốp ô tô là xu thế cho các công ty trong ngành. Ngoài ra hiện tại VN vẫn phải nhập khẩu lốp một số loại lốp ô tô radian. Đây là loại lốp có nhiều ưu điểm hơn lốp mảnh chéo truyền thống và có xu thế thay thế hoàn toàn lốp mảnh chéo. Cơ hội mở rộng đầu tư, sản xuất lốp radian trong nước thay thế hàng nhập khẩu là rất lớn cho các doanh nghiệp VN.

ĐỊNH GIÁ.

Với EPS forward 2009 đạt mức 11,507, BV forward ở mức 18,080.

Sử dụng P/E, P/B điều chỉnh trong khoảng 9.2-10.2 và 5.2 -5.9 cao hơn so với mức trung bình của 2 công ty trong ngành (ở mức P/E trung bình 7.15 và P/B trung bình 3.8) khi xét đến lợi thế về quy mô sản xuất, thương hiệu và kênh phân phối, đồng thời xét đến khả năng lợi nhuận trong tương lai sẽ không đạt được mức như trong năm 2009 chúng tôi cho rằng giá của CSM tại thời điểm hiện tại ở mức 106,000-117,500 đồng theo P/E và 94,000 – 106,700 đồng theo P/B.

Trong thời gian qua giá cổ phiếu CSM biến động rất mạnh trên thị trường phản ánh kỳ vọng khác nhau của các nhà đầu tư về giá trị và tiềm năng phát triển của công ty. Chúng tôi khuyến nghị trong ngắn hạn giữ cổ phiếu này và tiếp tục theo chặt diễn biến tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, diễn biến thị trường để có hành động điều chỉnh phù hợp.



Khuyến cáo: Quan điểm thể hiện trong báo cáo này là của Phòng Phân Tích, Khối Phân Tích và Tư Vấn Đầu Tư, Công ty Chứng khoán Thăng Long. Những lập luận thể hiện quan điểm trong báo cáo này cũng có thể thay đổi bất cứ lúc nào mà không cần phải báo trước. Các tác giả đã dựa vào những thông tin từ những nguồn được coi là đáng tin cậy, dù vậy họ cũng không kiểm chứng một cách độc lập các nguồn tin này. Những khuyến nghị trong báo cáo này được hiểu là dành cho những nhà đầu tư quan tâm tới dịch vụ hỗ trợ đầu tư tại Công ty Chứng khoán Thăng Long. Báo cáo này cũng không nên được coi là cơ sở để đưa ra những khuyến nghị mua, bán hoặc đăng ký đầu giá nào. Báo cáo này cũng không nên được phân phát thêm toàn bộ hoặc từng phần dù với mục đích nào. Không có bất cứ những cân nhắc nào được đưa ra liên quan tới mục tiêu đầu tư, tình hình tài chính hay nhu cầu cụ thể nào đó của người nhận.

© Bản quyền. Công ty Chứng khoán Thăng Long 2009, TẤT CẢ QUYỀN ĐƯỢC ĐAM BẢO. Từng phần hoặc toàn bộ báo cáo này không được chế biến lại, lưu giữ hoặc phân phát bằng bất cứ hình thức hay phương tiện gì mà không được phép của Công ty Chứng khoán Thăng Long.

Mức Khuyến Nghị

Mua Mạnh (5 sao): Chúng tôi tin rằng tổng thu nhập mang lại từ việc nắm giữ cổ phiếu trong thời hạn khuyến nghị đầu tư có thể lớn hơn 25% so với mức giá tại thời điểm phát hành báo cáo. Ngày phát hành báo cáo được hiểu là ngày trên trang nhất của báo cáo này.

Mua (4 sao): Chúng tôi tin rằng tổng thu nhập mang lại từ việc nắm giữ cổ phiếu thời hạn khuyến nghị đầu tư có thể dao động trong khoảng từ 10% - 25% so với mức giá tại thời điểm phát hành báo cáo. Ngày phát hành báo cáo được hiểu là ngày trên trang nhất của báo cáo này.

Giữ (3 sao): Chúng tôi tin rằng tổng thu nhập mang lại từ việc nắm giữ cổ phiếu trong thời hạn khuyến nghị đầu tư có thể dao động trong khoảng từ 0% - 10% so với mức giá tại thời điểm phát hành báo cáo. Ngày phát hành báo cáo được hiểu là ngày trên trang nhất của báo cáo này.

Bán (2 sao): Chúng tôi tin rằng tổng thu nhập mang lại từ việc nắm giữ cổ phiếu trong thời hạn khuyến nghị đầu tư có thể dao động trong khoảng từ (-15%) - 0% so với mức giá tại thời điểm phát hành báo cáo. Ngày phát hành báo cáo được hiểu là ngày trên trang nhất của báo cáo này.

Bán Mạnh (1 sao): Chúng tôi tin rằng tổng thu nhập mang lại từ việc nắm giữ cổ phiếu trong thời hạn khuyến nghị đầu tư có thể lớn hơn (-15%) so với mức giá tại thời điểm phát hành báo cáo. Ngày phát hành báo cáo được hiểu là ngày trên trang nhất của báo cáo này.

Tác giả

Nguyễn Quang Huy

Email: huyngq@thanglongsc.com.vn

Tel: (844) 3726 2600 x 3110

Sản Phẩm

Báo cáo này được viết và phân phối bởi Phòng Phân tích, Khối Phân Tích và Tư Vấn Đầu Tư, Công ty Chứng khoán Thăng Long. Chúng tôi hiện đang cung cấp các sản phẩm sau đây:

Thang Long Express

- Technical View
- Overnight Update
- Company Reports
- Industry Reports

Thang Long Intel

- Economic Insight
- Portfolio Strategies
- Economic Outlook

Trụ sở chính:

Tầng 2, Tòa nhà Toserco, 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: +84 (4) 3726 2600 Fax: +84 (4) 3726 2601.

Chi nhánh:

Tầng 2, Tòa nhà PetroVietNam, 1-5 Lê Duẩn, Q1, HCM
Điện thoại: +84 (8) 3910 6411 Fax: +84 (8) 3910 6153.

Phòng GD:

- 14C Lý Nam Đế, Hoàn Kiếm, Hà nội
Điện thoại: +84 (4) 3733 7671 Fax: +84 (4) 3733 7670.
- 2 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP Hồ Chí Minh
Điện thoại: +84 (8) 3910 2215 Fax: +84 (8) 3910 2216.
- 126 Hoàng Quốc Việt, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại: +84 (4) 3755 7668 Fax: +84 (4) 3755 7589

Giám đốc Khối Phân tích và Tư vấn Đầu Tư: TS. Nguyễn Trọng Nghĩa

Hà nội Office: Đỗ Hiệp Hòa, Nguyễn Trà Lân, Lê Việt Dũng, Chu Thế Huynh, Nguyễn Quang Huy, Hoàng Công Tuấn, Vũ Thị Diệu Linh, Tổng Duyệt Sơn

Hồ Chí Minh Office: Lê Hoàng Tân, Trần Đình Khánh, Phạm Đặng Mạnh Hồng Lân, Nguyễn Nguyên Có, Nguyễn Hoài An.