

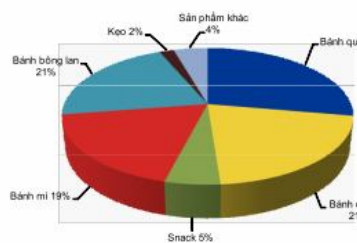
Ngày 4 /1/2010

Giá đóng cửa	63,500
P/E 2009	8.4
Giá mục tiêu	70,400

## Thông tin cơ bản

Sản phẩm chính	Bánh kẹo
Vốn sở hữu (tỷ VND)	2,498
Vốn hóa thị trường (tỷ VND)	4,318
Sở hữu nước ngoài (%)	29.39%
Cổ đông khác (%)	0%

## Cơ cấu doanh thu



## So sánh cổ phiếu với thị trường



Tên công ty

CÔNG TY CP KINH ĐÔ

Khuyến nghị

MUA

## Khuyến nghị đầu tư

KDC là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực bánh kẹo Việt Nam. Có tốc độ tăng trưởng doanh thu khá ổn định, bình quân 18.5%/năm. Công ty phân đầu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận vào khoảng 10-20% trong những năm tới. Năm 2009, mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng tình hình kinh doanh KDC khá tốt. Ước tính cả năm 2009, KDC đạt doanh thu 1,541 tỷ đồng, tăng 5% so với cùng kỳ năm ngoái và LNST đạt 591 tỷ đồng tăng gấp 8 lần năm 2008. Năm 2011, CTCP Kinh Đô phân đầu trở thành một tập đoàn đa ngành với những khoản lợi nhuận cao từ bất động sản.

Dựa vào phân tích và tính toán một cách khách quan, chúng tôi ước tính EPS 2009 vào khoảng 7,500 đồng, EPS dự phóng 2010 6,400 đồng. Giá mục tiêu trung và dài hạn là 70,400 đồng ứng với P/E vào khoảng 11.x. Nhà đầu tư có thể nắm giữ hay chọn một mức giá hợp lý để mua vào.

## Những điểm chú ý

- KDC là doanh nghiệp hàng đầu trong ngành bánh kẹo.
- KDC công bố kết quả kinh doanh Q3 với doanh thu đạt 546 tỷ đồng, tăng 2.6% so với cùng kỳ năm 2008 và tăng 98.6% so với Q2/2009. Ước tính cả năm 2009 KDC doanh thu đạt 1,541 tỷ đồng, LNST 591 tỷ đồng.
- KDC sẽ vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng cao trong những năm tới.
- Sáp nhập NKD và KDC, cơ hội lớn cho nhà đầu tư.
- Công ty đang trong quá trình chuyển đổi từ một doanh nghiệp chỉ đơn thuần hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm & đồ uống, thành một tập đoàn đa ngành

Chỉ tiêu	Q4-08	Q1-09	Q2-09	Q3-09	Q4-09E	2009E	2010F
Doanh thu (triệu đồng)	385,330.00	257,594.00	275,102.00	546,392.00	461,862.66	1,540,950.66	1,871,421.34
Tăng trưởng (%)	-27.60%	-33.15%	6.80%	98.61%	-15.47%	5.85%	21.45%
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu(%)	27.93%	24.44%	25.97%	39.37%	54.17%	38.92%	46.19%
Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên doanh thu(%)	-3.83%	7.85%	29.66%	27.64%	41.67%	28.90%	33.69%
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	1,136.00	21,274.00	85,404.00	402,050.00	201,696.99	710,424.99	667,937.81
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	2,309.00	21,101.00	84,896.00	334,516.00	151,272.74	591,785.74	500,953.36
Tăng trưởng (%)	-96.78%	813.86%	302.33%	294.03%	-54.78%	876.51%	-15.35%
EPS (Đồng)						7,537.29	6,380.40

## GIỚI THIỆU CÔNG TY



*Hoạt động chính của công ty là sản xuất các sản phẩm bánh kẹo các loại.*

*Kinh Đô chiếm 20% thị Phần bánh kẹo cả nước.*

*Đa dạng hóa sản phẩm, phát triển thương hiệu, hướng tới một tập đoàn đa ngành là chiến lược phát triển của KDC.*

Tên công ty : Công ty cổ phần Kinh Đô

Mã giao dịch : KDC Sàn giao dịch: HOSE

Địa chỉ: Số 6/134 Quốc Lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 726 9474

Website : [www.kinhdofood.com](http://www.kinhdofood.com)

CTCP Kinh Đô tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô, được thành lập năm 1993. Những ngày đầu thành lập, Công ty chỉ là một xưởng sản xuất nhỏ diện tích khoảng 100m<sup>2</sup> với 70 công nhân và vốn đầu tư 1.4 tỉ đồng, chuyên sản xuất và kinh doanh bánh snack một sản phẩm mới đối với người tiêu dùng trong nước. Tháng 9/2002 công ty cổ phần thành công và chính thức lên sàn HOSE vào ngày 12/12/2005 với 25 triệu cổ phiếu.

KDC sản xuất và kinh doanh sản phẩm bánh kẹo các loại. Các sản phẩm của công ty rất đa dạng, từ đáp ứng nhu cầu hàng ngày đến những sản phẩm cao cấp sử dụng làm quà biếu trong các dịp lễ tết, các sản phẩm như: bánh cook-ie, bánh trung thu, cracker, bánh mì công nghiệp, bánh bông lan công nghiệp, bánh quế, sô cô la...

Hiện nay, KDC chiếm khoảng 20% thị phần cả nước. Tính riêng từng sản phẩm: bánh cookies (45% thị phần), bánh cracker (52% thị phần), bánh trung thu (75-80% thị phần).

Các sản phẩm của công ty chủ yếu là tiêu thụ nội, địa riêng tại Tp.HCM doanh nghiệp có một hệ thống tiêu thụ thông qua các siêu thị và các Bakery chiếm khoảng 15% doanh thu toàn công ty. Sản phẩm của Kinh đô đã có mặt trên 30 quốc gia: Mỹ, Canada, Mexico, Nhật, Đài Loan,... Doanh thu xuất khẩu chiếm khoảng 10% tổng doanh thu của Công ty.

KDC hướng tới đa dạng hóa sản phẩm, tạo nhiều sản phẩm chủ lực có giá trị dinh dưỡng cao, khẩu vị mới lạ... Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm từ 20% đến 30%, đến năm 2010 doanh thu đạt 3000 tỷ (xuất khẩu đạt 30 triệu USD). Bên cạnh việc phát triển ngành hàng chủ lực là chế biến thực phẩm, công ty sẽ phát triển sang các lĩnh vực khác như xây dựng, đầu tư tài chính...

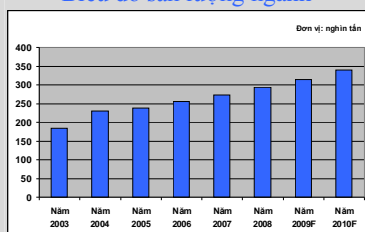
Hiện đại hóa quản lý, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và thu hút nhân tài, nâng cao hiệu quả áp dụng quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO, HACCP.

Phát triển thương hiệu Kinh đô thành thương hiệu mạnh không chỉ ở trong nước mà còn trên thị trường quốc tế.

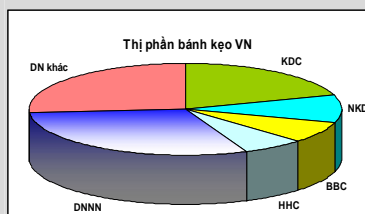
## PHÂN TÍCH NGÀNH

*Ngành sản xuất bánh kẹo Việt Nam vẫn còn tiềm năng tăng trưởng khá cao.*

Biểu đồ sản lượng ngành



*Thị phần bánh kẹo của các doanh nghiệp trong nước chiếm 70%.*



Tỷ lệ tiêu thụ bánh kẹo theo bình quân đầu người ở Việt Nam còn thấp: năm 2003, mức tiêu thụ bánh kẹo ở Việt Nam khoảng 1.25 kg/người/năm, thấp so với mức bình quân của Trung Quốc (1.4 kg/người/năm) và rất thấp so với Anh (14.5 kg/người/năm) hay Đan Mạch (16.3 kg/người/năm). Hiện nay tỷ lệ tiêu thụ mới chỉ đạt khoảng 2.0 kg/người/năm.

Theo ước tính của Công ty Tổ chức và điều phối IBA (GHM), sản lượng bánh kẹo tại Việt Nam năm 2008 đạt khoảng 476,000 tấn, đến năm 2012 sẽ đạt khoảng 706,000 tấn, tổng giá trị bán lẻ bánh kẹo ở thị trường Việt Nam năm 2008 khoảng 674 triệu USD, năm 2012 sẽ là 1,446 triệu USD. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số bán lẻ bánh kẹo ở thị trường Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2008-2012 tính theo USD ước tính khoảng 114.71%/năm, trong khi con số tương tự của các nước trong khu vực như Trung Quốc là 49.09%, Philippines 52.35%; Indonesia 64.02%; Ấn Độ 59.64%; Thái Lan 37.3%; Malaysia 17.13%...

Thị phần các sản phẩm bánh kẹo sản xuất trong nước đang lớn dần, hiện đang giữ mức 70%. Bánh kẹo nhập khẩu từ các nước Châu Á khoảng 20% và các nước Châu Âu là 6-7%. Bên cạnh những tên tuổi lâu năm như Kinh Đô, Bibica, Hải Hà, Vinabico... thì các doanh nghiệp nước ngoài như Orion Food, Perfetti Van Melle... cũng đã khẳng định được vị thế của mình.

Hiện có hơn 30 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bánh kẹo, Kinh Đô là một trong những doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam với thị phần hơn 20%. 4 DN ngành bánh kẹo đã niêm yết là CTCP Kinh Đô (KDC), CTCP Chế biến thực phẩm Kinh Đô miền Bắc (NKD), CTCP Bibica (BBC), CTCP Bánh kẹo Hải Hà (HHC) đều là những DN có quy mô lớn nhất trong ngành.

Mỗi DN đều cố gắng tạo cho mình những lợi thế riêng để có thể đứng vững trong một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. Kinh Đô mạnh về các sản phẩm bánh (bánh crackers, bánh trung thu, layer cake...) trong khi đó Bibica và Hải Hà lại có ưu thế về sản phẩm kẹo.

Mặc dù là sản phẩm được tiêu dùng quanh năm nhưng thị trường bánh kẹo vẫn mang tính mùa vụ rất cao. Sản lượng tiêu thụ tăng mạnh vào dịp Trung thu và Tết Nguyên đán.

“Cuộc vận động người Việt dùng hàng Việt” đã và đang có một tác động đáng kể đối với thị trường bánh kẹo trong nước, ngoài ra một số sự kiện như hàm lượng chì quá mức cho phép trong sản phẩm của Trung Quốc, tỷ giá đô la cao... đã là một ưu thế để dịp tết 2010 này hàng nội có dịp lại “lên ngôi”.

Việt Nam với dân số hơn 80 triệu dân, kinh tế phát triển, mức sống và thu nhập ngày càng tăng, vì vậy nhu cầu bánh kẹo ngày càng cao. Đây là cơ hội phát triển cho ngành bánh kẹo Việt Nam.

## PHÂN TÍCH CẠNH TRANH

Hiện nay trên thị trường bánh kẹo Việt Nam, rất là đa dạng cả về mẫu mã lẫn chủng loại sản phẩm với các thương hiệu trong và ngoài nước.

Thị trường bánh kẹo đang diễn ra sự cạnh tranh rất là gay gắt. Không những giữa những doanh nghiệp trong nước như: Kinh Đô, Bibica, Hải Hà... mà còn có các thương hiệu nước ngoài như: Orion Food, Perfetti Van Melle...

Để giành được thắng lợi trong cạnh tranh, Kinh Đô đã xây dựng những chiến lược, chính sách trong kinh doanh; đồng thời củng cố và hoàn thiện mạng lưới kinh doanh để cho quá trình sản xuất, kinh doanh và dịch vụ diễn ra một cách nhanh chóng, tạo điều kiện thuận lợi giữa hai bên (doanh nghiệp và khách hàng) nâng cao uy tín của mình, Chính vì vậy mà thương hiệu bánh kẹo Kinh Đô là một trong những thương hiệu mạnh của Việt Nam.

### PHÂN TÍCH SWOT

#### Điểm mạnh

- Là thương hiệu nổi tiếng, hàng Việt Nam chất lượng cao.
- Mạng lưới phân phối rộng khắp, đây là điểm mạnh để đưa những sản phẩm của Kinh Đô đến với các khách hàng mục tiêu.
- Hệ thống quản lý tốt: trong những năm qua công ty cũng tiến hành đầu tư mạnh vào vào hệ thống IT giúp cho việc quản lý tốt hơn, đồng thời cũng tiến hành đầu tư phần mềm ERP, xây dựng hệ thống quản lý giá thành, xây dựng bộ phận lập kế hoạch và dự báo thị trường, giúp cho việc dự báo và điều chỉnh kịp thời với thị trường.
- Đầu tư vào đa dạng hóa sản phẩm, cải tiến công nghệ: với hơn 400 mẫu sản phẩm đầy đủ các quy cách, chủng loại và giá cả khác nhau. Đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng và luôn được sự tin yêu của khách hàng cả về mẫu mã lẫn chất lượng.
- Những dự án bất động sản đầy tiềm năng.

#### Điểm yếu

- Một số sản phẩm đã đi vào giai đoạn tăng trưởng chậm như snack, kẹo.

#### Cơ hội

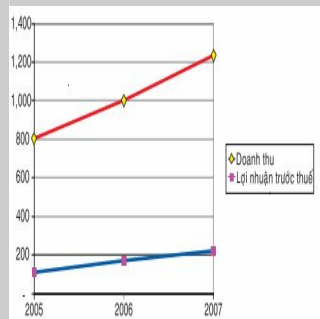
- Sáp Nhập KDC và NKD cơ hội lớn cho nhà đầu tư, việc sáp nhập này sẽ làm tăng qui mô công ty, cải thiện vị thế trên thị trường, nếu tính cả thị phần NKD, KDC chiếm 30% thị phần bánh kẹo Việt Nam.
- Lợi nhuận dự kiến mang về từ hoạt động kinh doanh bất động sản rất cao.

#### Thách thức

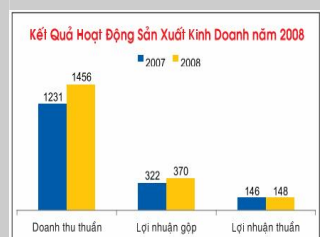
- Công ty đang hướng tới một tập đoàn đa ngành, mở rộng sang lĩnh vực đồ uống, bất động sản, kèm theo đó sẽ là rủi ro về quản lý và rủi ro ngành.

## PHÂN TÍCH TĂNG TRƯỞNG

### Biểu đồ tăng trưởng doanh thu qua các năm.



### Năm 2008, năm khó khăn đối với nền kinh tế trong và ngoài nước, song KDC vẫn tăng trưởng.



### Kết quả kinh doanh năm 2009.

Nhìn chung tốc độ tăng trưởng doanh thu của KDC khá ổn định, bình quân khoảng 18.5%/năm. Cụ thể, năm 2005 doanh thu đạt được là 798.7 tỷ VNĐ, Năm 2006 là 998 tỷ, chúng tôi dự kiến năm 2010 doanh thu của KDC khoảng 1,871 tỷ VNĐ.

Tốc độ tăng trưởng doanh thu của KDC trong những năm tới có thể bị sụt giảm do một vài sản phẩm của KDC đã đi vào giai đoạn bão hòa như snack, kẹo... Dự kiến mảng doanh thu của những sản phẩm này sẽ sụt giảm khoảng 4% đối với snack và 2.5% đối với kẹo. Các sản phẩm khác vẫn tăng trưởng, bình quân 12%/năm.

Tuy nhiên công ty đang hướng từ một doanh nghiệp chỉ đơn thuần hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm & đồ uống, thành một tập đoàn đa ngành với những khoản lợi nhuận cao từ đầu tư bất động sản dự kiến vào năm 2011. Vì vậy tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sẽ vẫn ổn định qua các năm.

Năm 2008, là một năm đầy biến động, vấn đề về lạm phát, điều chỉnh chính sách vĩ mô của chính phủ, giá nguyên liệu bao bì tăng, lãi suất tăng... làm cho sức mua trên toàn thị trường giảm sút đáng kể. Trong tình hình khó khăn, công ty vẫn giữ mức tăng trưởng doanh số 18%. Từ 1,231 tỷ đồng năm 2007 lên 1,456 tỷ đồng năm 2008. Và lợi nhuận gộp tăng 14.8% từ 322 tỷ năm 2007 lên 370 tỷ năm 2008.

Mặc dù lợi nhuận sau thuế năm 2008 (- 60.6 tỷ đồng) nhưng nguyên nhân chủ yếu là do trích lập dự phòng tài chính 245 tỷ đồng. Và đã được hoàn nhập vào quý 2 năm 2009.

Lũy kế 9 tháng đầu năm, doanh thu thuần của KDC là 1,079 tỷ đồng, đạt 61.8% kế hoạch đặt ra cho cả năm và chỉ tăng 3.1% so với 9 tháng đầu năm 2008. Lợi nhuận trước thuế đạt 505 tỷ đồng, tăng 257.7% so với cùng kỳ năm 2008 và đạt 197.4% kế hoạch năm. Trong đó, lợi nhuận từ mảng kinh doanh bánh kẹo đạt 165 tỷ đồng, chiếm 33%; lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính là 85 tỷ, chiếm 17% và một khoản lợi nhuận bất thường 255 tỷ đồng chiếm 50% tổng lợi nhuận trước thuế.

Khoản lợi nhuận bất thường này là do công ty bán mảnh đất 5 ha ở quận Thủ Đức. Giá vốn 90 tỷ, bán khu đất 350 tỷ, công ty đạt khoản lợi nhuận là 255 tỷ. Công ty cũng góp vốn vào xây dựng khu chung cư An Phước trên mảnh đất này, dự kiến 1 căn hộ chung cư 65m<sup>2</sup>, giá 1 tỷ đồng, với 2 phòng ngủ. Dự án hoàn thành trong vòng 4 năm, dự kiến sẽ khởi công vào đầu năm 2010. Tỷ lệ vốn góp của công ty là 20%.

Quý 4/ 2009 dự kiến doanh thu và lợi nhuận sẽ cao hơn so với cùng kỳ các năm trước, do người tiêu dùng ngại hàng ngoại có chứa chất melamine, hàng nội năm nay “lên ngôi”. Công ty Kinh Đô tăng 30% sản lượng cho mùa tết sắp tới, với hơn 30 mẫu sản phẩm mới so với năm ngoái. Ước tính KDC trong cả năm 2009 đạt doanh thu 1,541 tỷ đồng tăng 5% so với năm 2008, LNST khoảng 591 tỷ đồng.



## TRIỂN VỌNG KINH DOANH

*Dự kiến doanh thu 2010 là 1,871 tỷ VNĐ, lợi nhuận sau thuế là 501 tỷ VNĐ.*

Chúng tôi dự kiến doanh thu 2010F là 1,871 tỷ đồng, tăng so với năm 2009F dự kiến là 1,541 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng 22%/ năm. Tốc độ tăng trưởng 2010 cao hơn 22% so với 2009, do hiện nay công ty chỉ mới hoạt động được 65% công suất thiết kế, dự kiến 2010 sẽ hoạt động khoảng 90% công suất, và nền kinh tế 2010 dự kiến sẽ khả quan hơn 2008, 2009, vì vậy tốc độ tăng trưởng sẽ cao hơn. Cụ thể doanh thu quý 1/2010 là 303 tỷ đồng, quý 2/2010 là 364 tỷ đồng, quý 3 thường là quý mang lại doanh thu cao nhất cho công ty do doanh thu mang lại từ sản phẩm bánh trung thu, dự kiến 691 tỷ đồng và quý 4 là 511 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế năm 2010F là 501 tỷ, thấp hơn lợi nhuận sau thuế 2009F là 552.6 tỷ đồng. Vì năm 2009 KDC có được khoảng lợi nhuận bất thường do đánh giá lại khu đất 5ha 255 tỷ.

Dự kiến tốc độ tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất bánh kẹo sẽ vẫn đạt mức tăng trưởng 20% trong những năm sắp tới.

*Dự kiến lợi nhuận từ hoạt động đầu tư bất động sản chiếm 41% LNTT.*

Công ty đang trong quá trình chuyển đổi từ một doanh nghiệp chỉ đơn thuần hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm & đồ uống, thành một tập đoàn đa ngành với những khoản lợi nhuận cao từ đầu tư bất động sản dự kiến vào năm 2011. Dự kiến trong những năm sau hoạt động sản xuất bánh kẹo chỉ đóng góp vào lợi nhuận trước thuế khoảng 55% và bất động sản là 41%.

Hoạt động đầu tư bất động sản hứa hẹn sẽ đóng góp đáng kể vào lợi nhuận của công ty trong những năm tới với 2 dự án lớn dự định sẽ bắt đầu xây dựng vào đầu năm 2010, đó là dự án căn hộ An Phước và SJC Tower.

*Sáp nhập KDC và NKD cơ hội cho nhà đầu tư.*

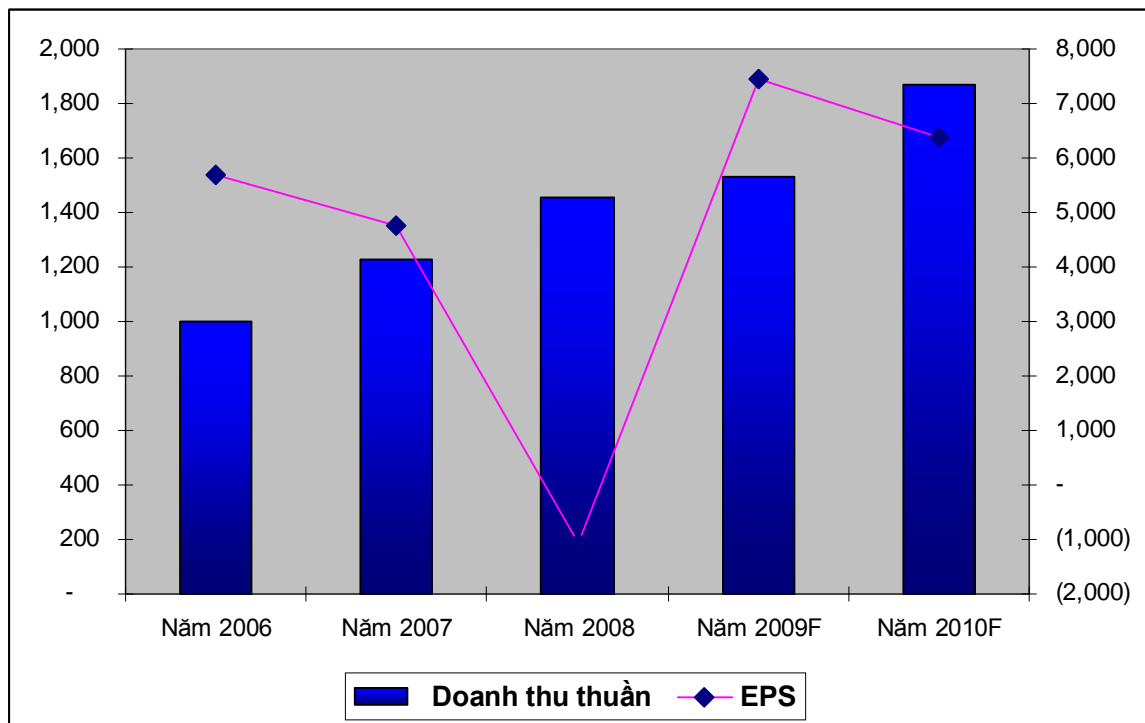
Việc sáp nhập NKD và KDC sẽ được cụ thể tại ĐHCĐ vào tháng 4/2010.

Nếu được thực hiện thì đây là cơ hội tốt cho nhà đầu tư. Cả hai công ty đều hoạt động trong cùng một ngành nghề nhưng vì chia thị trường nên các chi phí về marketing, quảng cáo, phát triển sản phẩm mới...trước đây tốn kém gấp đôi, nếu sáp nhập thì các chi phí trên sẽ được tiết kiệm rất nhiều.

Tình hình kinh doanh của NKD khá tốt: Lợi nhuận trước thuế của Kidos năm 2009 dự kiến trên 37 tỷ đồng, trên tổng vốn điều lệ 69 tỷ đồng so với chỉ tiêu lợi nhuận đưa ra đầu năm nay là 25 tỷ đồng.

Thị phần của công ty sẽ gia tăng, nếu tính cả thị phần của NKD, KDC ước tính sẽ chiếm khoảng 30% thị phần bánh kẹo cả nước.

## TĂNG TRƯỞNG DOANH THU VÀ EPS



## PHÂN TÍCH TỶ LỆ

	2007	2008	2009(E)	2010(F)
<b>Tăng trưởng(%)</b>				
Doanh thu	23.31%	18.28%	5.85%	21.45%
Lợi nhuận biên bán hàng	-7.17%	-2.90%	51.28%	20.37%
Lợi nhuận kinh doanh	36.54%	-138.27%	-635.63%	45.03%
Lãi sau thuế	31.33%	-127.04%	876.51%	-15.35%
<b>Phân tích khả năng lợi nhuận(%)</b>				
Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu	26.16%	25.40%	38.92%	46.19%
Tỷ lệ lợi nhuận từ HĐKD trên doanh thu	17.25%	-5.58%	28.90%	33.69%
Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên doanh thu.	18.21%	-4.16%	39.49%	26.81%
Tỷ lệ lợi nhuận ST trên tổng tài sản	7.31%	20.27%	16.57%	11.79%
Tỷ lệ lợi nhuận ST trên vốn chủ sở hữu	9.14%	-2.92%	24.14%	16.68%

### KHUYẾN CÁO

Nội dung bản tin này do Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC) cung cấp chỉ mang tính chất tham khảo. Mặc dù mọi thông tin đều được thu thập từ các nguồn tin đáng tin cậy, nhưng MNSC không đảm bảo tuyệt đối độ chính xác của thông tin và không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ vấn đề nào liên quan đến việc sử dụng bản tin này.

Các ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tham khảo chứ không mang tính chất mời chào mua hay bán và nắm giữ bất cứ cổ phiếu nào.

Báo cáo này là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Miền Nam (MNSC). Không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối báo cáo này vì bất cứ mục đích nào nếu không có sự đồng ý của MNSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn khi trích dẫn các thông tin trong báo cáo này.

### PHÒNG PHÂN TÍCH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MIỀN NAM

**Tô Bình Quyền** (Trưởng phòng Phân Tích MNSC)  
[quyen.to@miennamstocks.com.vn](mailto:quyen.to@miennamstocks.com.vn)

**Jerry Chen** (Chuyên gia cao cấp)  
[jerry.c@miennamstocks.com.vn](mailto:jerry.c@miennamstocks.com.vn)

**Lưu Niệm Dân**  
[dan.luu@miennamstocks.com.vn](mailto:dan.luu@miennamstocks.com.vn)

**Đặng Thị Khánh Duyên**  
[duyen.dang@miennamstocks.com.vn](mailto:duyen.dang@miennamstocks.com.vn)

**Huỳnh Thị Diệu Linh**  
[linh.huynh@miennamstocks.com.vn](mailto:linh.huynh@miennamstocks.com.vn)

**Phạm Hoàng Lợi**  
[loi.pham@miennamstocks.com.vn](mailto:loi.pham@miennamstocks.com.vn)

**Nguyễn Ngọc Quỳnh Như**  
[nhu.nguyen@miennamstocks.com.vn](mailto:nhu.nguyen@miennamstocks.com.vn)

**Dương Thị Thu Thảo**  
[thao.duong@miennamstocks.com.vn](mailto:thao.duong@miennamstocks.com.vn)

### LIÊN HỆ

**Phòng Phân tích – Công ty cổ phần chứng khoán Miền Nam**  
Địa chỉ: Tòa nhà N'ORCH lầu 2, 170 – 172 -172E, Bùi Thị Xuân, Q.1, Tp.HCM  
Tel: (848) 2556518 – Fax (848) 2556519  
Email: [info@miennamstocks.com.vn](mailto:info@miennamstocks.com.vn)  
Website : [www.mnsc.vn](http://www.mnsc.vn)