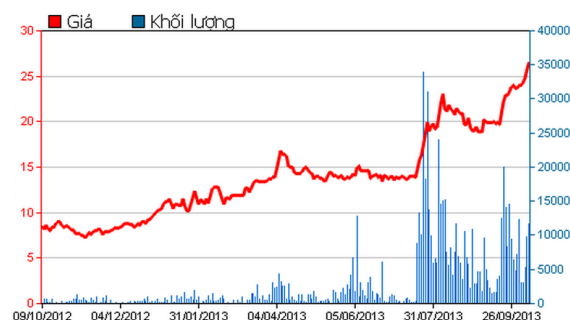


**Ngành: Dược Phẩm**
**Ngày 11 tháng 10 năm 2013**
**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG (HSX: DCL)**

<b>Hoàng Hiếu Tri</b> Chuyên viên phân tích Email: trihh@fpts.com.vn Điện thoại: (84) - 86290 8686 - Ext : 7596	Giá hiện tại	<b>25.700</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>-15%</span> <span>0%</span> <span>+15%</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Bán</span> <span>Giảm</span> <span>Thêm</span> <span>Mua</span> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> Dải hạn  <b>THÊM</b> </div>
	Giá mục tiêu	<b>26.800</b>	
	Tăng/giảm	<b>+4.3%</b>	
	Tỷ suất cổ tức	<b>3.9%</b>	

**Diễn biến giá cổ phiếu DCL**

**Tóm tắt nội dung**

- **Lợi nhuận sau thuế 9T/2013 ước đạt 29 tỷ đồng, hoàn thành 85% kế hoạch LNST cả năm.** Theo ông Trần Chí Kiên, Giám đốc Tài chính, DCL sẽ hoàn thành kế hoạch LNST cả năm (34 tỷ) trong tháng 10/2013. **LNST cả năm 2013 ước đạt 38-40 tỷ đồng, hoàn thành 112% kế hoạch năm**, tương ứng với EPS 2013 (F) ở mức 3,833 đồng/cổ phiếu.
- Với kết quả tích cực như trên, kết thúc năm 2013 DCL sẽ hết lỗ lũy kế và **có thể chia cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 10% theo nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2013.**
- **Hoạt động kinh doanh năm 2013 của DCL được hồi sinh** nhờ mạnh tay cắt giảm các mảng hoạt động không mang lại hiệu quả, thay đổi về căn bản chính sách quản trị hàng tồn kho, khoản phải thu, từ đó cải thiện đáng kể dòng tiền hoạt động trong kỳ. Trong 9T/2013, nhờ quản trị tốt dòng tiền, DCL không phát sinh khoản phải trả và nợ quá hạn nào. Các khoản vay nợ ngắn hạn để bù đắp vốn lưu động cũng được quản trị tốt hơn, tạo cơ sở để đàm phán giảm lãi suất vay về mức 9-9.5%/năm, từ đó giảm đáng kể chi phí tài chính so với cùng kỳ đồng thời khôi phục dần uy tín của DCL đối với các nhà cung cấp và các chủ nợ ngân hàng.
- **Dự kiến quá trình tái cấu trúc hoạt động của DCL sẽ kết thúc vào năm 2014**, khi doanh nghiệp đã thực sự hồi phục với những kết quả tích cực và bắt đầu tính đến khả năng đầu tư mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh.
- **Tốc độ tăng trưởng của DCL trong 3 năm sắp tới dự kiến sẽ ở mức 20%/năm.** Theo đánh giá của tôi, đây là một tốc độ tăng trưởng thực sự cao trong ngành Dược phẩm khi tốc độ tăng trưởng bình quân ngành chỉ đang ở mức 15%/năm.
- **Trong quá trình tái cấu trúc mạnh mẽ bắt đầu từ cuối năm 2012, DCL cũng bắt đầu chú trọng đến mảng Marketing.** Bắt đầu từ năm 2013 và đặc biệt là từ năm 2014, DCL sẽ đẩy mạnh hoạt động xây dựng thương hiệu, quảng bá hình ảnh của mình nhằm gia tăng doanh số, tăng mức nhận diện thương hiệu DCL của người tiêu dùng cả nước.

Thông tin giao dịch	11/10/2013
Giá hiện tại	25.700
Giá cao nhất 52 tuần (đ/CP)	26.500
Giá thấp nhất 52 tuần (đ/CP)	7.200
Số lượng CP niêm yết (CP)	9.913.692
Số lượng CP lưu hành (CP)	10.108.076
KLGD BQ 3 tháng (CP/ngày)	70.010
% sở hữu nước ngoài	15,43%
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	99
Vốn hóa (tỷ đồng)	260

Tổng quan doanh nghiệp	
Tên	CTCP Dược phẩm Cửu Long
Địa chỉ	150 đường 14/9, Phường 5, Thị xã Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long
Doanh thu chính	Dược phẩm, viên nang rỗng Capsule
Chi phí chính	Nguyên liệu dược phẩm, Gelatin
Lợi thế cạnh tranh	Công nghệ sản xuất Capsule của Technophar Canada
Rủi ro chính	Biến động nguyên liệu Gelatin

Danh sách cổ đông	Tỷ lệ (%)
SCIC	36,35
Red River Holding	6,55
Khác	57,1

### Khuyến nghị

Xét các công ty cùng ngành dược phẩm niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam, sau khi điều chỉnh P/E dựa vào hiệu quả hoạt động (ROE) của các công ty này so với DCL, P/E bình quân là 7.x. Tốc độ tăng trưởng doanh thu của DCL không ổn định trong giai đoạn trước năm 2012 do công ty chưa chú trọng công tác quản trị khoản phải thu, hàng tồn kho và phát triển thương hiệu. Tuy nhiên, việc mạnh dạn tái cấu trúc lại hoạt động với quyết tâm cao của HĐQT và Ban điều hành đã đưa DCL trở lại quỹ đạo phát triển ổn định, dự kiến quá trình này sẽ kết thúc vào năm 2014.

Chúng tôi dự báo lợi nhuận sau thuế cả năm 2013 sẽ đạt khoảng 38 tỷ đồng (+112% so với năm 2012), tương ứng với EPS forward 2013 là 3.833 VND/cổ phiếu. Hiện tại giá cổ phiếu DCL thấp hơn giá mục tiêu 4.1% . Do đó chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư có thể mua **THÊM** cổ phiếu này.

EPS 2013 (F) 3,833 đồng/cp

P/E	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0
Giá DCL	22,998	24,915	26,831	28,748	30,664

### Định giá P/E

Tên Công ty	Sàn	Mã CK	DT 2012 (tỷ đồng)	ROE 2012	P/E trailing	DT 6T/2103
CTCP Dược phẩm Cửu Long	HOSE	DCL	637	8%		326
CTCP Dược phẩm Imexpharm	HOSE	IMP	820	10.9%	7.86	410
CTCP Xuất nhập khẩu Y tế Domesco	HOSE	DMC	1.371	15.8%	8.73	705
CTCP Traphaco	HOSE	TRA	1.409	27.3%	8.37	854
CTCP Dược phẩm OPC	HOSE	OPC	504	17.3%	11.66	277
CTCP S.P.M	HOSE	SPM	461	10.4%	7,88	230

Bình quân theo Doanh thu 6T/2013

**7.98**

(Nguồn: EzSearch FPTs)

### Rủi ro đầu tư

**Rủi ro tỷ giá.** Nguyên liệu dược phẩm, gelatin, nhựa y tế của công ty đa số đều phải nhập khẩu từ nước ngoài, trong khi tỷ trọng xuất khẩu của công ty không đáng kể. Vì vậy, công ty sẽ chịu tác động của việc biến động tỷ giá.

**Rủi ro từ các đối thủ cạnh tranh.** Dù chiếm ưu thế tuyệt đối trong mảng sản xuất Capsule, nhưng DCL lại đang chịu sự cạnh tranh gay gắt từ nhiều đối thủ lớn trong mảng Dược phẩm – Kháng sinh như Dược Hậu Giang, Domesco, Imexpharm (trong nước) và các doanh nghiệp đầu ngành như Sanofi, GSK, Pzifer, Novartis...

## Phân tích hoạt động kinh doanh

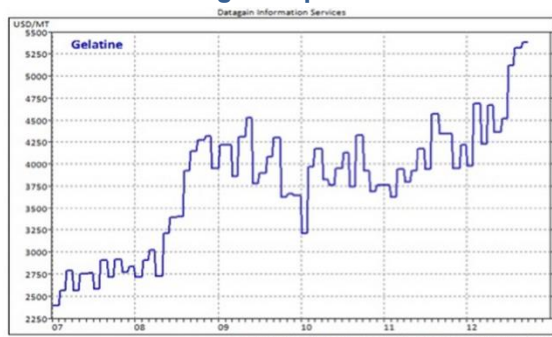
### Vị thế Dược phẩm Cửu Long

Dược Cửu Long là doanh nghiệp chuyên sản xuất Dược phẩm, các dụng cụ y tế (với thương hiệu Vikimco) và đặc biệt là sản xuất viên nang rỗng (Capsule) đem lại thế mạnh cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ khác trong ngành. Dòng sản phẩm này không những đáp ứng nhu cầu tự sản xuất dược phẩm của DCL mà còn cung cấp số lượng lớn cho nhiều doanh nghiệp dược lớn trong nước như Dược Hậu Giang, Domesco, Imexpharm, Traphaco...

### Nguồn nguyên liệu đầu vào

Các nguyên liệu chính yếu dùng trong sản xuất dược phẩm, sản xuất Capsule, ống bơm tiêm, dây chuyền dịch... của DCL hầu hết được nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn trên thế giới.

**Giá Gelatin giai đoạn 2007 – 2013**



(nguồn: Mintec)

Đặc biệt, dòng nguyên liệu Gelatin (chiết xuất từ da và xương động vật) dùng để sản xuất viên nang rỗng được DCL nhập từ các nhà cung cấp lớn và uy tín trên thế giới như GELITA.AG (Đức), NITTA GELATIN INC (Nhật Bản), STERLING BIOTECH (Ấn Độ)... đang nằm trong xu hướng tăng dài hạn với mức tăng bình quân 10%/năm. Điều này đã và đang tác động trực tiếp đến giá nguyên liệu đầu vào của DCL. Tuy nhiên, giá viên nang rỗng không nằm trong danh mục chịu sự quản lý về giá của Bộ Y Tế nên DCL có thể chủ động điều chỉnh giá bán theo biến động của thị trường. Hiện tại, giá Capsule của DCL đang cao hơn so với các sản phẩm nhập khẩu cùng loại từ 10-15% nhưng vẫn có thể cạnh tranh tốt tại thị trường trong nước nhờ ưu thế là doanh nghiệp nội địa, sẵn sàng đáp ứng một cách linh hoạt nhiều loại yêu cầu khác nhau của khách hàng về số lượng, chất lượng, mẫu mã, chủng loại và thời gian giao hàng.

### Năng lực sản xuất

Năng lực sản xuất nhóm hàng Dược phẩm – Kháng sinh đang là ưu thế của DCL so với các doanh nghiệp khác cùng ngành do 02 nhà máy chính của DCL vẫn chưa hoạt động hết công suất thiết kế, dư địa cho tăng trưởng còn khá lớn và áp lực phải đầu tư xây dựng nhà máy mới như các đối thủ cạnh tranh khác là không lớn.

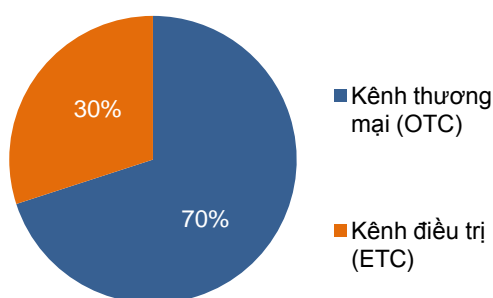
Năng lực sản xuất dòng sản phẩm Capsule của DCL đang ở ngưỡng tối đa. Tổng sản lượng hiện tại đã đạt mức trần 4.25 tỷ nang/năm. Tuy nhiên, DCL vẫn chưa có kế hoạch đầu tư mở rộng hoặc xây dựng thêm nhà máy Capsule mới do doanh nghiệp đang trong quá trình tái cấu trúc, sắp xếp lại toàn bộ các mảng hoạt

động. Theo đánh giá của chúng tôi, việc đầu tư này chỉ có thể tái khởi động vào đầu năm 2015, khi DCL đã đi vào hoạt động ổn định.

Các nhà máy sản xuất chính	Sản phẩm sản xuất	Công suất thiết kế (triệu sp/năm)	Lãi gộp bình quân
Nhà máy Dược phẩm I (Non Betalactam)	Dược phẩm	600	30-40%
Nhà máy Dược phẩm II (BetaLactam)	Kháng sinh	1.000	20-30%
Nhà máy Capsule I	Capsule	2.000	45%
Nhà máy Capsule II	Capsule	3.000	45%
Nhà máy Vikimco	Dụng cụ y tế	100	20%
<b>Tổng</b>		<b>6.700</b>	

### Thị trường tiêu thụ và các kênh bán hàng

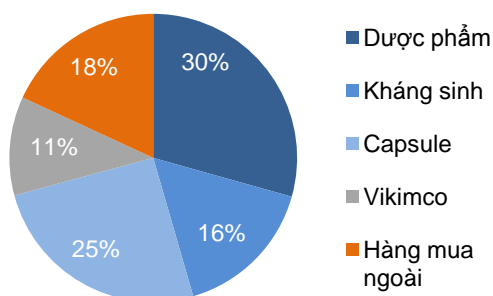
**Doanh thu theo kênh bán hàng**



Ngoài trụ sở chính tại tỉnh Vĩnh Long, DCL hiện đang có chi nhánh tại 15 tỉnh thành trải đều khắp cả nước với hơn 578 đại lý và hiệu thuốc bán lẻ cũng hơn 1.300 khách hàng khác trong và ngoài nước. Tuy nhiên, địa bàn trọng điểm của DCL vẫn là khu vực Tp.HCM và vùng Đồng bằng Sông Cửu Long.

Tỷ trọng doanh thu giữa kênh điều trị (ETC) và kênh thương mại (OTC) vẫn được công ty duy trì ở mức ổn định 30% - 70% tương tự như các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, nhiều khả năng trong thời gian tới kênh thương mại sẽ được DCL đẩy mạnh và gia tăng tỷ trọng lên mức 80% thông qua chiến lược Marketing đang được triển khai một cách mạnh mẽ trong thời gian gần đây.

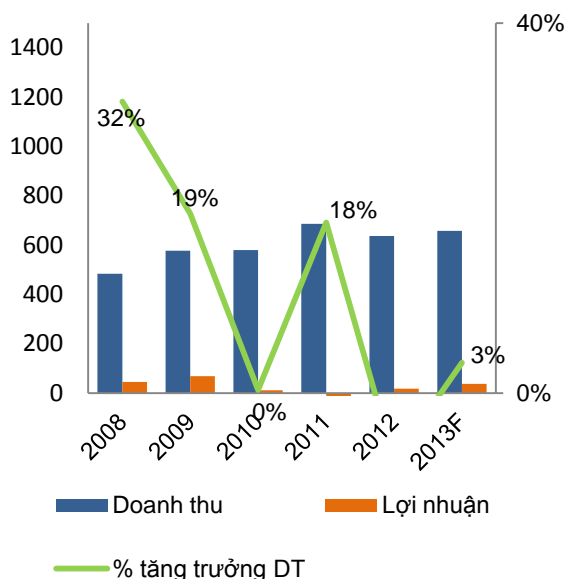
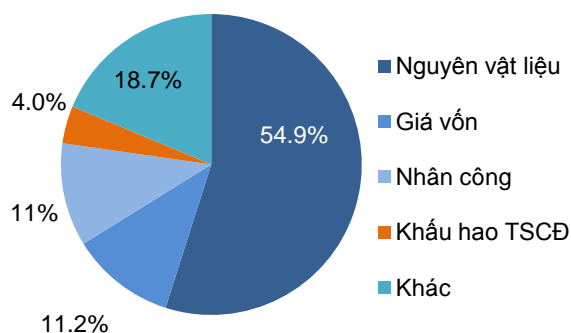
**Tỷ trọng doanh thu theo sản phẩm**



Nhóm hàng Dược phẩm và Kháng sinh đang chiếm khoảng 45.5% cơ cấu doanh thu của DCL, nhóm Capsule đang chiếm 25.3%, nhóm Vikimco chiếm 11.1% và nhóm hàng mua ngoài để phân phối lại chiếm hơn 18%. Từ năm 2013 trở đi, DCL sẽ gia tăng mạnh tỷ trọng doanh thu của nhóm Dược phẩm – Kháng sinh lên mức 60-70% nhằm khai thác triệt để dư địa sản xuất có sẵn, đồng thời giảm tỷ trọng nhóm hàng mua ngoài do không đem lại hiệu quả lợi nhuận cao bên cạnh việc duy trì doanh số của nhóm Capsule và Vikimco.

### Các dự án đang đầu tư

**Dự án Nhà máy thuốc nhỏ mắt và Nhà máy Cao su Y tế đã được DCL dừng vô thời hạn** do không còn phù hợp trong điều kiện mới và ẩn chứa nhiều rủi ro do biến động thị trường. Theo đánh giá của chúng tôi, DCL chỉ bắt đầu tiến hành trở lại hoạt động đầu tư vào đầu năm 2015, khi các khó khăn đã được giải quyết xong và doanh nghiệp đạt được trạng thái ổn định bền vững.

**Doanh thu và lợi nhuận qua các năm**

**Cơ cấu chi phí theo yếu tố**

**Phân tích tài chính**
**Đánh giá doanh thu và lợi nhuận**

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2010	2011	2012	2013 (F)
Doanh thu thuần	558	630	612	658
Hàng bán bị trả lại	22	57	25	2
Giá vốn hàng bán	410	466	441	442
Lợi nhuận gộp	147	164	171	218
<i>Biên lợi nhuận gộp</i>	25,4%	23,8%	26,8%	32,6%
<i>Chi phí tài chính</i>	29,7%	48,2%	37,0%	19,4%
<i>Chi phí bán hàng</i>	46,0%	54,5%	39,1%	35,4%
<i>Chi phí quản lý DN</i>	19,5%	18,7%	15,1%	22,7%
Lợi nhuận sau thuế	12	(31)	19	38.0
<i>Biên lợi nhuận thuần</i>	2,0%	(4,5%)	2,9%	5.8%
EPS	1.196	(3.106)	1.932	3.833
ROA	1,5%	(3,7%)	2,9%	5.7%
ROE	4,2%	(13,4%)	7,6%	14.2%

Doanh thu thuần tăng đều qua các năm với tốc độ tăng trưởng bình quân 11%/năm trong giai đoạn 2007-2012. Theo BCTC 6T soát xét 2013, doanh thu trong kỳ giảm nhẹ 2,9% so cùng kỳ 2012, giá vốn tăng nhẹ 0,6%. Tuy nhiên, khoản hàng bán bị trả lại giảm mạnh chỉ còn hơn 2 tỷ so với mức 38 tỷ cùng kỳ giúp lãi gộp tăng mạnh 32%.

Chi phí lãi vay trong kỳ giảm hơn 43% nhờ hiệu ứng từ việc quản trị tốt dòng tiền và khoản phải thu, khoản phải trả giúp DCL không phát sinh khoản lãi phạt quá hạn nào từ đầu năm đến nay và tạo cơ sở cho việc đàm phán giảm lãi suất vay xuống mức 9-9.5%.

Chi phí bán hàng trong kỳ tăng 24% do DCL đẩy mạnh chiến lược Marketing quảng bá hình ảnh và sản phẩm. Đáng chú ý, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh gần 97% so DCL xây dựng lại chính sách tiền lương mới theo hướng hợp lý, khoa học nhằm khuyến khích tăng năng suất của người lao động; bên cạnh đó là việc đưa về một số nhân sự cấp cao nắm giữ các vị trí chủ chốt về Tài chính kế toán, Marketing... với chế độ đãi ngộ hấp dẫn nhằm tái cấu trúc doanh nghiệp một cách mạnh mẽ và hiệu quả.



## Đánh giá tài sản và nguồn vốn

Nợ phải trả vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu Nguồn vốn của DCL (58.7%), tuy nhiên, tỷ trọng này đang có dấu hiệu giảm dần từ năm 2012 cho đến nay thông qua việc giảm dần khoản nợ vay ngắn hạn. Tính đến hết 6T/2013, dư nợ vay ngắn hạn và dài hạn của DCL chỉ còn hơn 315 tỷ đồng (vay ngắn hạn 307 tỷ, vay dài hạn 8.4 tỷ), giảm gần 5% so với cùng kỳ 2012. Lãi suất vay nợ ngắn hạn cũng được DCL đàm phán giảm về mức 9-9.5%, nhờ đó giảm đáng kể áp lực của chi phí lãi vay trong kỳ. Tổng mức chi phí lãi vay năm 2013 ước tính gần 40 tỷ đồng, giảm 37% so với năm 2012. Hệ số thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh lần lượt ở mức 1.1 và 0.7 cũng đảm bảo khả năng thực hiện các nghĩa vụ thanh toán trong ngắn hạn của DCL.

Vòng quay tài sản năm 2013 ước tính sẽ ở mức 1.01 vòng so với 0.92 vòng của năm 2012, cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của DCL đang được cải thiện tích cực.

Chúng tôi dự báo vòng quay khoản phải thu năm 2013 sẽ ở mức 2.69 vòng, tương ứng với kỳ thu tiền bình quân khoản 136 ngày, cải thiện đáng kể so với mức 171 ngày của năm 2012. Điều này góp phần quan trọng trong việc quản trị hiệu quả dòng tiền của

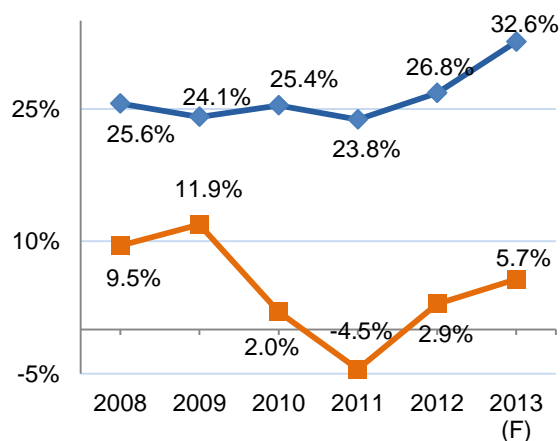
6 DCL trong thời gian gần đây, giảm thiểu tỷ lệ vốn bị chiếm dụng.

Vòng quay hàng tồn kho năm 2013 được dự báo sẽ ở mức 2.63 vòng, tương ứng với số ngày lưu kho bình quân khoản 139 ngày, giảm đáng kể so với mức 165 ngày của năm 2012.

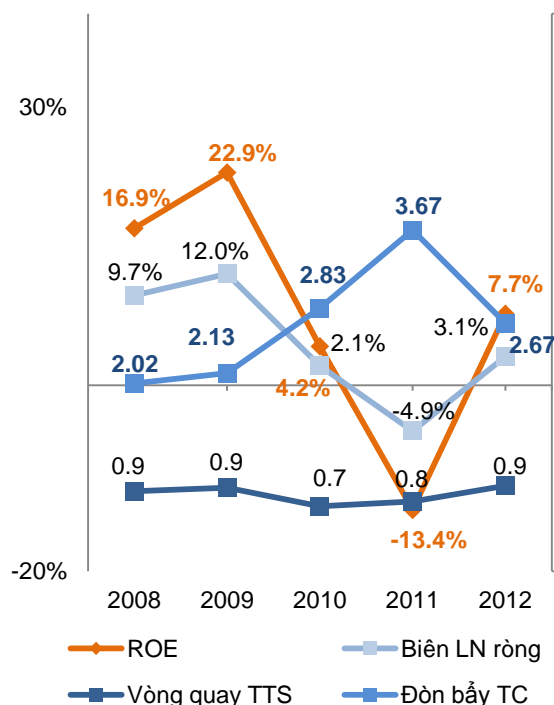
Theo định hướng của ban điều hành, DCL sẽ không có khoản đầu tư lớn nào vào TSCĐ trong năm 2013 ngoài các khoản nâng cấp nhỏ về máy móc thiết bị nhằm tập trung cho việc tái cấu trúc. Mức đầu tư TSCĐ 6T/2013 chỉ gần 850 triệu đồng, giảm 38% so cùng kỳ năm 2012, trong đó chủ yếu là khoản mục đầu tư mới máy móc thiết bị hơn 740 triệu đồng.

## ROE và phân tích Dupont

0 ROE biến động qua các năm chủ yếu do sự thay đổi của biên lợi nhuận ròng và ảnh hưởng của đòn cân nợ. Đòn bẩy tài chính tăng liên tục trong giai đoạn 2008-2011 đã gây áp lực lớn lên chi phí lãi vay, làm suy giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đòn bẩy tài chính đang được đưa về mức hợp lý trong năm 2012 và đặc biệt là từ năm 2013 đã giúp cải thiện tích cực hiệu quả lợi nhuận. Lãi suất vay nợ đang trong xu hướng giảm từ đầu năm 2012 đến nay cũng là một nhân tố tích cực đóng góp cho sự hồi phục của DCL trong thời gian tới.



—●— Biên LN gộp —■— Biên LN ròng



—■— ROE —■— Biên LN ròng —■— Vòng quay TTS —■— Đòn bẩy TC

## DIỄN GIẢI KHUYẾN NGHỊ

**Đánh giá về giá trị cổ phiếu**

Việc đánh giá này nhằm xác định giá trị mỗi cổ phần đại diện cho việc định giá doanh nghiệp, nhằm tìm ra giá trị tiềm năng trong mỗi cổ phần công ty và cung cấp thông tin hữu ích cho nhà đầu tư trong thời gian đầu tư 12 tháng.

Khuyến nghị	Diễn giải
<b>Kỳ vọng 12 tháng</b>	
<b>Mua</b>	Nếu giá mục tiêu <b>cao hơn</b> giá thị trường trên 15%
<b>Thêm</b>	Nếu giá mục tiêu <b>cao hơn</b> giá thị trường từ 1% đến 15%
<b>Giảm</b>	Nếu giá mục tiêu <b>thấp hơn</b> giá thị trường từ 1% đến 15%
<b>Bán</b>	Nếu giá mục tiêu <b>thấp hơn</b> giá thị trường trên 15%
<b>Kỳ vọng &lt; 3 tháng</b>	
<b>Mua</b>	Nếu có sự kiện/hiệu ứng tác động đến khả năng <b>tăng giá mạnh</b> trong 3 tháng tới
<b>Thêm</b>	Nếu có sự kiện/hiệu ứng tác động đến khả năng <b>tăng giá</b> trong 3 tháng tới
<b>Giảm</b>	Nếu có sự kiện/hiệu ứng tác động đến khả năng <b>giảm giá</b> trong 3 tháng tới
<b>Bán</b>	Nếu có sự kiện/hiệu ứng tác động đến khả năng <b>giảm giá mạnh</b> trong 3 tháng tới

Mức 15% được xác định dựa trên mức kỳ vọng bằng 2 lần lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng bình quân của 4 Ngân hàng: Vietcombank, BIDV, Vietinbank, Agribank. Mức tham chiếu này sẽ được điều chỉnh mỗi năm hoặc tại thời điểm cập nhật báo cáo tiếp theo nếu có thay đổi.

**Tuyên bố miễn trách nhiệm**

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi FPTTS dựa vào các nguồn thông tin mà FPTTS coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích FPTTS. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

FPTTS có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kỳ ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Tại thời điểm thực hiện báo cáo phân tích, FPTTS và chuyên viên phân tích không nắm giữ bất kỳ cổ phiếu nào của doanh nghiệp này.

Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại <https://ezsearch.fpts.com.vn> hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức.

Bản quyền © 2010 Công ty chứng khoán FPT

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT  
Trụ sở chính**

Tầng 2 - Tòa nhà 71 Nguyễn Chí Thanh,  
Quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam  
ĐT: (84.4) 3 773 7070 / 271 7171  
Fax: (84.4) 3 773 9058

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT  
Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh**

29-31 Nguyễn Công Trứ, Quận 1,  
Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam  
ĐT: (84.8) 6 290 8686  
Fax: (84.8) 6 291 0607

**Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT  
Chi nhánh Tp.Đà Nẵng**

124 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận Hải  
Châu, Tp.Đà Nẵng, Việt Nam  
ĐT: (84.511) 3553 666  
Fax: (84.511) 3553 888