

CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh (DXG) KHÔNG KN

Đặng Văn Pháp

Chuyên viên

phap.dang@vcsc.com.vn

+84 8 3 914 3588 ext. 143

Thăm DN

Giá mục tiêu

NA

Bất động sản

Giá trị vốn hóa	18,3 triệu USD
SL cổ phiếu lưu hành	52,8 triệu
Mức cao nhất 12 tháng	6.349 VND
Mức thấp nhất 12 tháng	11.667 VND

Sở hữu của KN	0%
Room tối đa cho KN	49%

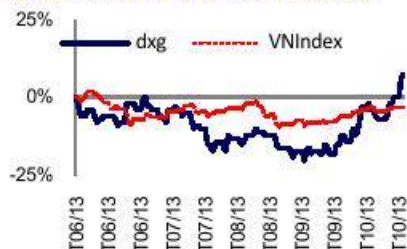
Cơ cấu cổ đông

Nội bộ	24,3%
Ngân hàng TMCP Việt Á	11,0%
Tập đoàn Đầu tư Việt Phương	2,8%
Khác	61,9%

Mô tả công ty

DXG được xem là công ty môi giới nhà ở dẫn đầu thị trường miền Nam. Công ty đã tận dụng được các lợi thế cạnh tranh như đội ngũ bán hàng hùng hậu, giàu kinh nghiệm và tình hình tài chính khỏe mạnh để tham gia vào lĩnh vực phát triển BĐS từ năm 2007. Trong tương lai, DXG dự kiến hoạt động này, với việc tập trung vào phân khúc nhà ở thu nhập thấp, sẽ là yếu tố chính thúc đẩy tăng trưởng doanh thu.

Diễn biến giá cổ phiếu DXG so với VNI



Từ công ty môi giới trở thành chủ đầu tư

CTCP Dịch vụ và Xây dựng Địa ốc Đất Xanh đã tận dụng được đội ngũ bán hàng hùng hậu, kinh nghiệm thị trường và tình hình tài chính lành mạnh (không có nợ) để đi ngược chuỗi giá trị, từ một công ty môi giới dẫn đầu thị trường tiến lên làm chủ đầu tư, với trọng tâm đầu tiên là phân khúc nhà ở thu nhập thấp. Năm 2014 được kỳ vọng sẽ là năm bản lề của DXG vì công ty sẽ đẩy mạnh phát triển dự án và kỳ vọng sẽ gặt hái thành quả từ năm 2015. DXG ước tính sẽ đạt 80 tỷ đồng lợi nhuận ròng trong năm 2013, vượt mục tiêu công ty đã đề ra là 70 tỷ đồng.

Nhà môi giới nhà ở hàng đầu

DXG tự hào là công ty dẫn đầu lĩnh vực môi giới nhà ở, với đội ngũ bán hàng lên đến 450 nhân viên và hơn 20 sàn giao dịch. Ngoài ra, hệ thống phân phối của DXG còn bao gồm 4.000 cộng tác viên, 25 nhà phân phối thứ cấp và các kênh bán hàng online. DXG đã xây dựng một cơ sở dữ liệu bao gồm hơn 400.000 khách hàng. Trong năm 2012, DXG đã đạt 162,6 tỷ đồng doanh thu (chiếm 40% tổng doanh thu) và 127,7 tỷ đồng lợi nhuận gộp từ hoạt động môi giới.

Đi ngược chuỗi giá trị, trở thành chủ đầu tư

DXG tham gia lĩnh vực phát triển BĐS năm 2007 và từ đó đóng góp của doanh thu BĐS tăng dần lên mức 60% trong năm 2012 (73% trong 6 tháng đầu năm 2013), và dự kiến trong năm năm tới sẽ còn cao hơn nữa. Đội ngũ bán hàng mạnh và cơ sở dữ liệu khách hàng rộng lớn giúp DXG nhận diện các phân khúc có nhu cầu cao, cũng như có thể mua lại đất và dự án với giá thấp. DXG cho rằng hiện công ty có thể phát triển một dự án nhà ở cho người thu nhập thấp và đạt biên lợi nhuận ròng từ 15%-20%, cao hơn so với mức thông thường là từ 10%-15%.

Ban lãnh đạo kỳ vọng thị trường BĐS sẽ phục hồi trong năm 2015. Vì vậy, DXG đang tích cực huy động vốn để mở rộng quỹ đất và chuẩn bị nguồn tài chính cho các dự án trong năm 2014. DXG dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ thêm 42% lên 750 tỷ đồng, trong đó bao gồm 116,4 tỷ đồng từ phát hành cổ phiếu riêng lẻ. DXG dự kiến sẽ hoàn tất việc phát hành muộn nhất là trong Quý 1/2014, với giá phát hành từ 10.000VND/cổ phiếu trở lên. DXG cũng cho biết nếu cần thiết, công ty sẽ tăng tỷ lệ nợ/vốn CSH lên tối đa 100% từ mức 0% như hiện nay.

Vượt kế hoạch 2013

DXG dự kiến sẽ đạt 80 tỷ đồng lợi nhuận ròng trong năm nay, vượt mục tiêu đã đặt ra là 70 tỷ đồng. EPS chưa pha loãng là 1.500VND và EPS pha loãng hoàn toàn là 1.067VND.

Các chỉ số chính	Thực tế	
	2011	2012
Doanh thu (tỷ đồng)	286	404
Biên LN ròng	8,7%	14,6%
LN ròng chia cổ đông (tỷ đồng)	25	58
EPS pha loãng (đồng)	1.025	1.564
Tăng trưởng EPS (%)	-79%	26,4%
Cổ tức/CP (đồng)	NA	NA
Giá trị sổ sách/CP (đồng)	12.543	13.232
PER (lần)	7,3	5,8
PBR (lần)	0,8	0,8
ROE (%)	8,9%	11,4%
Nợ/CSH (%)	26,5%	0,0%

Sơ lược về công ty

Lĩnh vực kinh doanh

Môi giới và phát triển BĐS

Doanh thu

19,3 triệu USD (2012)

Lợi nhuận ròng

2,8 triệu USD (2012)

Yếu tố doanh thu chính

Bán căn hộ

Yếu tố chi phí chính

Chi phí đất và xây dựng (%)

Yếu tố rủi ro chính

Lãi suất

Các đối thủ chính

CTCP Đầu tư Nam Long (NLG)

Các khách hàng chính

N/A

Lãnh đạo

Ông Lương Trí Thìn (Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ)

Địa chỉ

27 Đinh Bộ Lĩnh
TP. HCM

Website

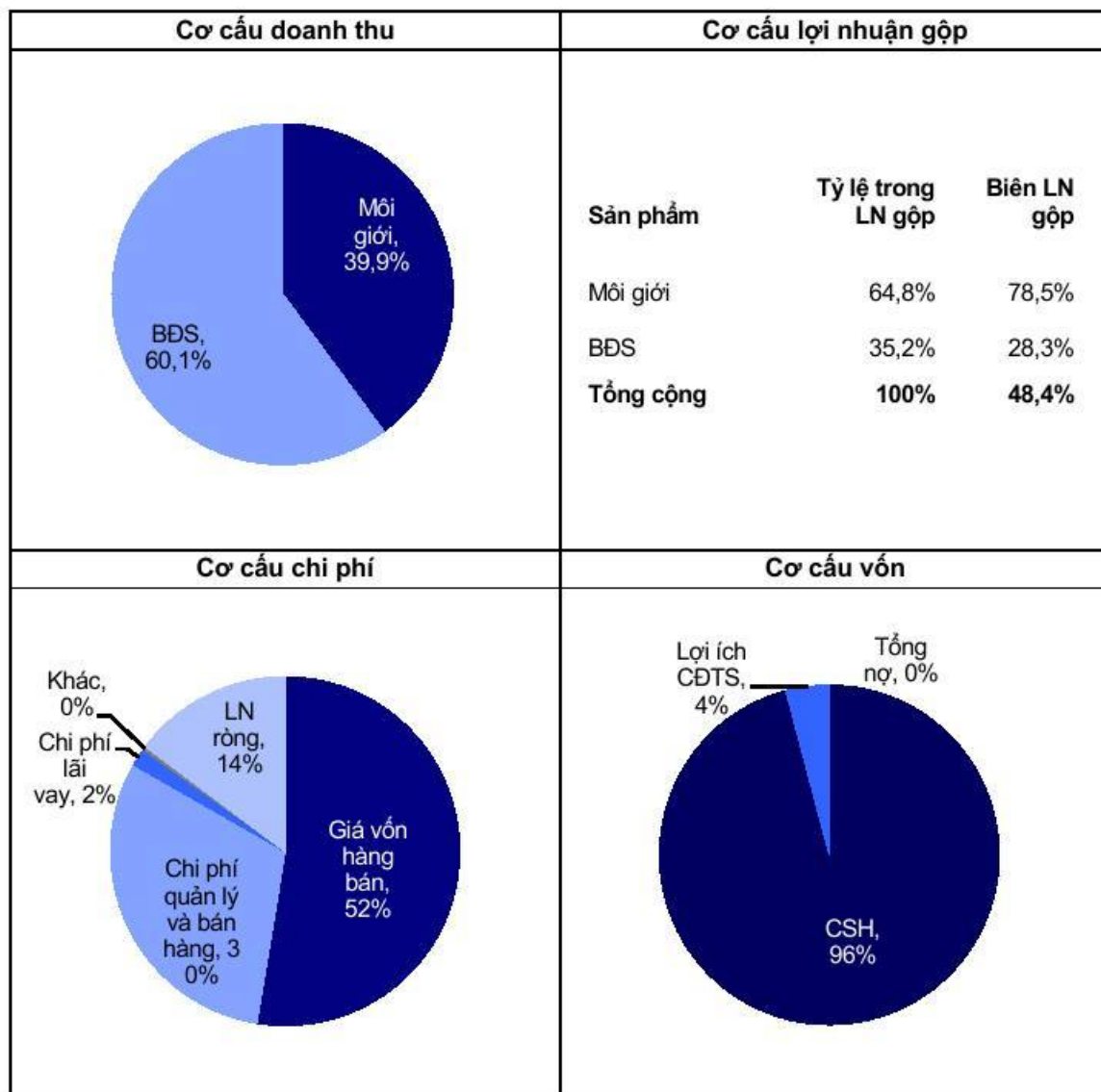
<http://datxanh.com.vn>

Email

info@datxanh.com.vn

Điện thoại

+84. 8 62 525 252



Nguồn: HBC và ước tính của VCSC

Các nguồn doanh thu

Hiện tại, doanh thu của DXG đến từ ba nguồn: môi giới, phát triển dự án và đầu tư (với vai trò là chủ đầu tư thứ cấp).

- **Môi giới:** Hiện tại, DXG có khả năng bán 2.500-3.000 đơn vị (căn hộ và đất nền) mỗi năm. DXG tự tin rằng công ty có thể áp phí môi giới cao hơn so với các công ty khác cùng ngành nhờ khả năng bán hàng vượt trội. Ngoài ra, DXG chỉ nhận các dự án mà DXG là nhà phân phối độc quyền.

Hoạt động môi giới có biên lợi nhuận gộp cao nhất trong các nguồn doanh thu của DXG, từ 75% đến 85% trong quá khứ.

- **Phát triển dự án:** DXG phát triển và bán cả đất nền lẫn căn hộ. Tuy nhiên, DXG sẽ tập trung vào các căn hộ giá rẻ trong tương lai gần, bên cạnh đó là các dự án hạng B (giá bán trên dưới 20 triệu đồng/m²) ở các quận ngoại thành TP.HCM và Hà Nội. Dự án tiêu biểu của DXG là Sunview Town, tọa lạc tại quận Thủ Đức, TP. HCM với hơn 1.600 căn. Dự án mở bán vào đầu tháng 10/2013 và gần 100 căn đã được bán. Doanh thu từ Sunview Town sẽ được ghi nhận từ Quý 4/2014 trở đi.

Biên lợi nhuận gộp của hoạt động phát triển dự án dao động trong khoảng 20-25% cho nhà cao tầng đến 40-50% cho đất nền. Mặt khác, DXG đã có kế hoạch sẽ chuyển dịch dần dần sang các phân khúc cao cấp hơn khi đến thời điểm thích hợp.

- **Đầu tư:** DXG tìm kiếm các dự án tiềm năng và tham gia với vai trò chủ đầu tư thứ cấp. Chiến lược của công ty là tìm kiếm các dự án tiềm năng nhưng gặp khó khăn về mặt tài chính để mua lại với giá rẻ, sau đó bán lại ở mức giá có lời. Danh mục đầu tư hiện tại bao gồm hai dự án tại Hà Nội và ba dự án tại TP. HCM. Mỗi dự án có khoảng 300-400 đơn vị.

Nhờ đầu tư có chọn lọc, DXG cho biết có thể đạt biên lợi nhuận gộp 30-40% và 10-20% lần lượt cho dự án đất nền và căn hộ.

DXG cho biết chiến lược của công ty là tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu trong hoạt động môi giới, đẩy mạnh mảng phát triển dự án và đầu tư khi có cơ hội tốt.

KQLN 6 tháng đầu năm 2013 và ước tính 6 tháng cuối năm 2013

Kết thúc 6 tháng đầu năm 2013, DXG đạt doanh thu 187,8 tỷ đồng (tăng 45% so với cùng kỳ) và lợi nhuận ròng 21,5 tỷ đồng (tăng 160% so với cùng kỳ). Trong khi doanh thu môi giới giảm 35% so với cùng kỳ xuống 50,8 tỷ đồng, doanh thu bất động sản tăng mạnh lên 137 tỷ đồng từ mức 54,5 tỷ đồng 6 tháng đầu năm 2012. Doanh thu bất động sản 6 tháng đầu năm 2013 bao gồm 95 tỷ đồng từ dự án Goldhill và 42 tỷ đồng từ dự án Phú Gia Hưng.

Theo DXG, lợi nhuận ròng hợp nhất cho 9 tháng đầu năm 2013 ước đạt 50 tỷ đồng, tức lợi nhuận ròng Quý 3/2013 khoảng 28,5 tỷ đồng. DXG cũng tiết lộ lợi nhuận ròng Quý 4/2013 có thể vào khoảng 30 tỷ đồng, nghĩa là lợi nhuận ròng năm 2013 có thể đạt 80 tỷ đồng so với mục tiêu là 70 tỷ đồng.

Kết quả hoạt động theo quý

	Quý 1/2012	Quý 2/2012	Quý 3/2012	Quý 4/2012	Quý 1/2013	Quý 2/2013
Doanh thu (đồng)	35	95	153	121	49	139
Biên LN gộp (%)	89,0	51,1	41,6	41,2	59,9	53,0
Biên LN hoạt động (%)	14,0	16,8	21,6	13,5	-0,2	21,0
Biên EBITDA (%)	18,5	16,6	23,4	24,3	8,0	24,2
Biên EBIT (%)	18,5	16,4	23,1	23,5	3,9	22,1
Biên LN ròng sau thuế (%)	7,4	6,0	16,7	19,9	2,9	14,4

Nguồn: Bloomberg, VCSC ước tính

Báo Cáo Tài Chính

Tỷ đồng	Thực tế		
	2010	2011	2012
KQLN			
Doanh thu	374	286	404
- Giá vốn hàng bán	-205	-80	-211
Lợi nhuận gộp	169	206	193
- Chi phí bán hàng	-36	-45	-44
- Chi phí quản lý DN	-54	-84	-79
LN hoạt động	79	77	70
- Lỗ/lãi tỷ giá	0	0	0
- Lợi nhuận khác	32	17	16
EBIT	111	94	86
- Chi phí lãi vay	-1	-39	-7
EBT	110	55	79
- Thuế thu nhập	-32	-22	-20
Lợi nhuận sau thuế	78	33	59
- Lợi ích cổ đông thiểu số	-6	-8	-1
LNST cổ đông CT Mẹ	72	25	58
EBITDA	113	97	89
Số CP lưu hành (triệu)	12	24	37
EPS	6007	1025	1.564

Tăng trưởng			
Doanh thu tăng trưởng %	340,8%	-23,5%	40,9%
Tăng trưởng LN HĐKD %	117,8%	-2,6%	-9,0%
Tăng trưởng EBIT %	135,2%	-15,5%	-8,7%
Tăng trưởng EPS %	26,0%	-82,9%	52,6%

Chỉ số khả năng sinh lợi			
Biên LN gộp	45,2%	72,0%	47,8%
Biên LN ròng	20,8%	11,5%	14,6%
ROE	35,4%	8,9%	11,4%
ROA	12,6%	4,2%	6,9%

Chỉ số hiệu quả vận hành			
Số ngày tồn kho	371,2	758,0	184,8
Số ngày phải thu	26,2	120,9	119,2
Số ngày phải trả	2,1	13,0	34,7
TG luân chuyển tiền	395,3	865,9	269,4

Thanh khoản			
CS thanh toán hiện hành	1,4	1,4	2,5
CS thanh toán nhanh	0,8	1,2	1,9
CS thanh toán tiền mặt	0,4	0,3	0,6
Nợ/Tài sản	0,3	0,1	0,0
Nợ/Vốn sử dụng	0,4	0,2	0,0
Nợ/Vốn CSH	0,7	0,3	0,0
Nợ ngắn hạn/Vốn CSH	107,7	2,4	13,0

Tỷ đồng	Thực tế		
	2010	2011	2012
Bảng cân đối kế toán			
Tiền và tương đương	162	107	136
Đầu tư TC ngắn hạn	0	0	0
Các khoản phải thu	52	138	126
Hàng tồn kho	249	84	129
Tài sản ngắn hạn khác	78	257	190
Tổng tài sản ngắn hạn	541	586	581
Tài sản dài hạn	17	46	46
- Khấu hao lũy kế	-4	-6	-9
Tài sản dài hạn	14	40	37
Đầu tư tài chính dài hạn	0	174	110
Tài sản dài hạn khác	133	86	88
Tổng tài sản dài hạn	147	300	236
Tổng Tài sản	688	886	816
Phải trả ngắn hạn	1	4	36
Nợ ngắn hạn	180	109	0
Phải trả ngắn hạn khác	200	301	197
Nợ ngắn hạn	381	414	233
Vay và nợ dài hạn	13	12	0
Phải trả dài hạn khác	5	3	4
Nợ dài hạn	18	15	4
Tổng nợ	399	429	237
Cổ phiếu ưu đãi	0	0	0
Thặng dư	5	32	32
Vốn điều lệ	160	320	420
LN chưa phân phối	78	49	104
Lợi ích cổ đông thiểu số	45	56	24
Vốn chủ sở hữu	289	457	580
Tổng cộng nguồn vốn	688	886	816

Dòng tiền			
Lợi nhuận sau thuế	78	162	107
Khấu hao	4	4	4
Thay đổi vốn lưu động	-118	-108	36
Điều chỉnh	29	50	11
Tiền từ hoạt động KD	-7	-21	111
Chi mua sắm TSCĐ	-7	-21	-3
Đầu tư khác	-47	-5	-38
Tiền từ hoạt động đầu tư	-40	-29	-41
Cổ tức đã trả	-28	-51	-5
Tăng (giảm) vốn	94	117	98
Tăng (giảm) nợ ngắn/dài hạn	65	-70	-134
Tiền từ hoạt động TC	131	-4	-41
Tổng lưu chuyển tiền tệ	84	-54	29
Tiền cuối năm	162	107	136

Xác nhận của chuyên viên phân tích

Tôi, Đặng Văn Pháp, xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi về công ty này. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Phương pháp định giá và Hệ thống khuyến nghị của VCSC

Nội dung chính trong hệ thống khuyến nghị: Khuyến nghị được đưa ra dựa trên mức tăng/giảm tuyệt đối của giá cổ phiếu để đạt đến giá mục tiêu, được xác định bằng công thức (giá mục tiêu - giá hiện tại)/giá hiện tại và không liên quan đến hoạt động thị trường. Công thức này được áp dụng từ ngày 1/11/2010.

Các khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường 20%
THÊM VÀO	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường 10%-20%
NĂM GIỮ	Nếu giá mục tiêu cao hoặc thấp hơn giá thị trường 10%
GIẢM	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường 10%-20%
BÁN	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường 20%
KHÔNG KHUYẾN NGHỊ	Bộ phận nghiên cứu đang hoặc có thể sẽ nghiên cứu cổ phiếu này nhưng không đưa ra khuyến nghị hay giá mục tiêu vì lý do chủ quan hoặc chỉ để tuân thủ các quy định của luật và/hoặc chính sách công ty trong trường hợp nhất định, ví dụ như khi VCSC đang thực hiện dịch vụ tư vấn M&A hay tư vấn chiến lược nào đó liên quan đến công ty đó.
KHUYẾN NGHỊ TẠM HOÃN	Khuyến nghị đầu tư và giá mục tiêu cho cổ phiếu này bị hoãn lại vì chưa có đủ thông tin cơ sở để xác định khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu. Khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu trước đó, nếu có, không còn hiệu lực đối với cổ phiếu này.

Trừ khi có khuyến cáo khác, những khuyến nghị đầu tư chỉ có giá trị trong vòng 12 tháng. Những biến động giá trong tương lai có thể làm cho các khuyến nghị tạm thời không khớp với mức chênh lệch giữa giá thị trường của cổ phiếu và giá mục tiêu nên việc diễn giải các khuyến nghị đầu tư cần được thực hiện một cách linh hoạt.

Giá mục tiêu: Trong hầu hết trường hợp, giá mục tiêu sẽ tương ứng với đánh giá của chuyên viên phân tích về giá trị hợp lý hiện tại của cổ phiếu. Giá mục tiêu là mức giá cổ phiếu nên được giao dịch ở hiện tại nếu thị trường đồng ý quan điểm của chuyên viên phân tích và có những yếu tố xúc tác cần thiết để tạo ra sự thay đổi nhận thức trong thời hạn nhất định. Tuy nhiên, nếu chuyên viên phân tích tin rằng trong thời hạn xác định sẽ không có tin tức, sự kiện hoặc yếu tố thúc đẩy cần thiết để cổ phiếu có thể đạt đến giá trị hợp lý thì giá mục tiêu có thể khác với giá trị hợp lý. Vì thế, trong hầu hết trường hợp, khuyến nghị của chúng tôi chỉ là đánh giá sự chưa phù hợp giữa giá thị trường hiện tại và giá trị hợp lý hiện tại của cổ phiếu theo quan điểm của chúng tôi.

Phương pháp định giá: Để xác định giá mục tiêu, chuyên viên phân tích có thể sử dụng nhiều phương pháp định giá khác nhau, bao gồm nhưng không giới hạn, phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do và định giá so sánh. Việc lựa chọn phương pháp tùy thuộc vào từng ngành, công ty, tính chất cổ phiếu và nhiều yếu tố khác. Kết quả định giá có thể dựa trên một hoặc kết hợp nhiều phương pháp sau: 1) **Định giá dựa trên nhiều chỉ số** (P/E, P/CF, EV/doanh thu, EV/EBIT, EV/EBITA, EV/EBITDA), so sánh nhóm công ty và dựa vào số liệu quá khứ; 2) **Mô hình chiết khấu** (DCF, DVMA, DDM); 3) **Phương pháp tính tổng giá trị các thành phần** hoặc các phương pháp định giá dựa vào tài sản; và 4) **Phương pháp định giá sử dụng lợi nhuận kinh tế** (Lợi nhuận thặng dư, EVA). Các mô hình định giá này phụ thuộc vào các yếu tố kinh tế vĩ mô như tăng trưởng GDP, lãi suất, tỷ giá, nguyên liệu với các giá định khác về nền kinh tế cũng như những rủi ro vốn có trong công ty đang xem xét. Ngoài ra, tâm lý thị trường cũng có thể ảnh hưởng đến việc định giá công ty. Quá trình định giá còn căn cứ vào những kỳ vọng có thể thay đổi nhanh chóng mà không cần thông báo, tùy vào sự phát triển riêng của từng ngành.

Rủi ro: Tình hình hoạt động trong quá khứ không nhất thiết sẽ diễn ra tương tự cho các kết quả trong tương lai. Tỷ giá ngoại tệ có thể ảnh hưởng bất lợi đến giá trị, giá hoặc lợi nhuận của bất kỳ chứng khoán hay công cụ tài chính nào có liên quan được nói đến trong báo cáo này. Để được tư vấn đầu tư, thực hiện giao dịch hoặc các yêu cầu khác, khách hàng nên liên hệ với đơn vị đại diện kinh doanh của khu vực để được giải đáp.

Liên hệ

Trụ sở chính

Tháp Tài Chính Bitexco, Lầu 15
2 Hải Triều, Quận 1, Tp. HCM
+84 8 3914 3588

Phòng giao dịch

136 Hàm Nghi, Quận 1, Tp. HCM
+84 8 3914 3588

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

Trưởng phòng cao cấp
Tôn Minh Phương, ext 146
phuong.ton@vcsc.com.vn

CV cao cấp, Đinh Thị Như Hoa, ext 140

CV cao cấp, Ngô Bích Vân, ext 130

CV cao cấp, Nguyễn Xuân Huy, ext 139

CV cao cấp, Nguyễn Thế Anh, ext 194

Chi nhánh Hà Nội

109 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
+84 4 6262 6999

Phòng giao dịch

236 - 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. HCM +84
8 3914 3588

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

+84 8 3914 3588
research@vcsc.com.vn

Chuyên viên, Vũ Thị Trà Lý, ext 147

Chuyên viên, Nguyễn An Thiên Trang, ext 116

Chuyên viên, Đặng Văn Pháp, ext 143

Chuyên viên, Nguyễn Tri Định, ext 149

CV PTKT, Nguyễn Thế Minh, ext 142

Phòng Giao dịch chứng khoán khách hàng tổ chức

& cá nhân nước ngoài

Tổ chức nước ngoài

Michel Tosto, M.Sc.
+84 8 3914 3588, ext 102
michel.tosto@vcsc.com.vn

Tổ chức trong nước

Nguyễn Quốc Dũng
+84 8 3914 3588, ext 136
dung.nguyen@vcsc.com.vn

Phòng môi giới khách hàng trong nước

Tp. Hồ Chí Minh

Châu Thiên Trúc Quỳnh
+84 8 3914 3588, ext 222
quynh.chau@vcsc.com.vn

Hà Nội

Nguyễn Huy Quang
+84 4 6262 6999, ext 312
quang.nguyen@vcsc.com.vn

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.