

TRUNG LẬP

Giá mục tiêu	123,593	VNĐ
Giá đóng cửa	117,000	VNĐ
18/10/2017		

Bù Thi Thùy Dương

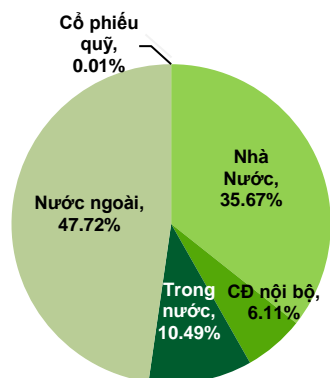
(+84-8) 5413-5472

Thông tin cổ phiếu

Mã CP	TRA
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	414.5
CP đang lưu hành (triệu)	41.45
Vốn hóa (tỷ đồng)	4,846
Biên độ 52 tuần (đồng)	90,000~136,500
KLGD trung bình 3 tháng	20,481
Beta	0.5
Sở hữu nước ngoài	47.72%
Ngày niêm yết đầu tiên	26/11/2008

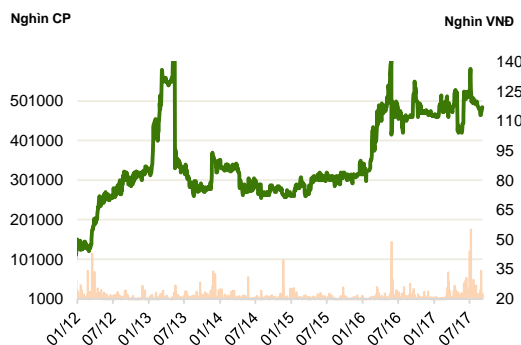
Cổ đông lớn

SCIC	35.67%
Vietnam Azalea Fund Limited	24.99%
Vietnam Holding Limited	10.43%



Biến động giá

	3 tháng	6 tháng	12 tháng
TRA	-4.5%	6.6%	5.6%
VN-Index	8.9%	11.4%	22.4%



“Duy trì vị thế số 1 ở mảng Đông Dược và tiềm năng phát triển ở mảng Tân Dược”

Ngành nghề hoạt động

Traphaco là doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh dược phẩm, hóa chất, vật tư và thiết bị y tế. Trong năm qua, hoạt động này đã đóng góp đáng kể (75.63%) vào tổng doanh thu của công ty.

Về sản phẩm chủ lực, tận dụng nguồn dược liệu phong phú và nền y học cổ truyền lâu đời, Traphaco đã lựa chọn nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm thuốc Đông Dược trên nền công nghệ cao. Hai sản phẩm nổi bật mang thương hiệu của Traphaco là Boganic – tăng cường chức năng gan và Hoạt huyết dưỡng não, mang về nguồn thu chủ yếu chiếm 1/2 trên tổng doanh thu.

Traphaco đã lựa chọn phân khúc chính là kênh phân phối OTC (Hệ thống nhà thuốc) do các sản phẩm đông dược thường không bán tại các bệnh viện. Đây cũng là thị trường chủ lực của Traphaco khi trong năm 2016 với 86% doanh thu hàng sản xuất và phân phối độc quyền của công ty đến từ thị trường này.

Kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm và dự báo năm 2017

Hoạt động kinh doanh cốt lõi tiếp tục tăng trưởng tích cực

Kết thúc chu kỳ kinh doanh sáu tháng đầu năm 2017, Traphaco đã đạt được mức doanh thu 859 tỷ, giảm 15.7% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù doanh thu thuần của công ty giảm trong nửa đầu năm, tuy nhiên doanh thu từ hoạt động kinh doanh cốt lõi vẫn tăng trưởng khá tích cực. Cụ thể doanh thu từ buôn bán thành phẩm trong sáu tháng đầu năm 2017 đạt 753 tỷ, tăng trưởng 4.4% so với cùng kỳ năm trước. Giải thích cho nguyên nhân tăng trưởng âm trong doanh thu thuần là do sự sụt giảm trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu ủy thác và doanh thu từ các công ty con. Tuy nhiên, hai hoạt động này không tác động lớn đến lợi nhuận, lợi nhuận trước thuế vẫn tăng 6.7% so với cùng kỳ.

Cơ cấu tài chính lành mạnh

Cơ cấu tài chính của công ty khá lành mạnh với ít nợ vay. Nguồn vốn của doanh nghiệp chủ yếu được tài trợ bằng 74% vốn chủ sở hữu và chỉ 26% nợ. Trong đó, số nợ chủ yếu đến từ các khoản phải trả người bán (chiếm 42% trong tổng nợ), trong khi đó nợ vay tín dụng khá thấp, khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đều chiếm tỷ trọng nhỏ (đều chiếm 2% trong tổng nợ) cho thấy Traphaco khá chủ động về tài chính, và gần như không có rủi ro thanh toán.

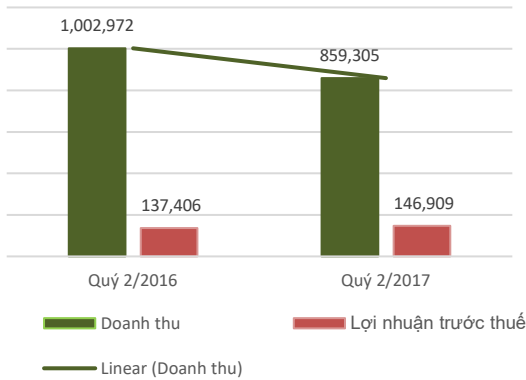
Biên lợi nhuận gộp liên tục được cải thiện nhờ dự án Green Plan

Với dự án Green Plan bắt đầu hoạt động từ năm 2011, mục tiêu chủ động trong nuôi trồng, thu hái, chế biến nguồn nguyên liệu, Traphaco đã và đang quản trị được chi phí cũng như chất lượng đầu vào. Đồng thời, Chính phủ đang không ngừng thúc đẩy việc nuôi trồng, phát triển vùng dược liệu bằng cách hỗ trợ cho các doanh nghiệp, tổ chức được hưởng chính sách ưu đãi về đất đai, hỗ trợ sản xuất giống cây trồng, công nghệ nuôi trồng,... Từ đó, hạn chế được chi phí giá vốn, biên lợi nhuận nhờ đó mà liên tục được cải thiện, trung bình tăng 2% qua các năm, từ năm 2012 đến 2016 và kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới.

Tiềm năng mở rộng hoạt động ở khu vực phía Nam và “lấn sân” sang Tân Dược

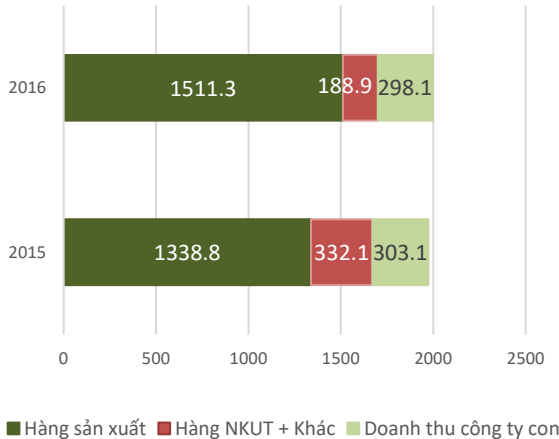
Dự án nhà máy Dược Việt Nam sẽ đi vào hoạt động vào quý 3/2017 kỳ vọng sẽ đẩy mạnh hoạt động sản xuất thuốc tân dược của Traphaco. Ngoài ra, với thông tin tích cực rằng 447/698 loại thuốc biệt dược gốc (generic) đã hết hạn bảo hộ độc quyền (theo Cục Quản lý dược (Bộ Y tế), tính đến ngày 14/2/2017), điều này sẽ tạo điều kiện

Kết quả hoạt động kinh doanh Quý 2/2016 và Quý 2/2017
(Đơn vị: triệu đồng)



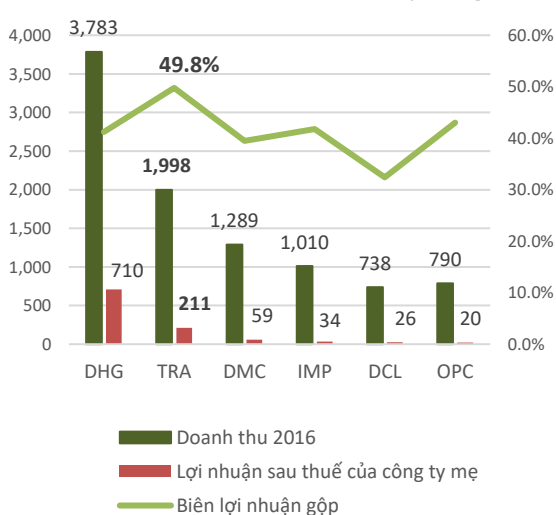
Nguồn: Traphaco

Cơ cấu doanh thu 2015 - 2016
(Đơn vị: tỷ đồng)



Nguồn: Traphaco

So sánh tình hình hoạt động của các DN Dược năm 2016 (Đơn vị: tỷ đồng)



cho các doanh nghiệp dược khác được sản xuất các loại thuốc này mà không cần phải qua qui trình nghiên cứu, thử nghiệm nữa. Kênh bán hàng ETF (hệ thống điều trị) hiện cũng đang đóng góp khoảng 14% trong tổng doanh thu và có thể giúp các sản phẩm tân dược của TRA bước đầu thâm nhập vào hệ thống bệnh viện và có cơ hội mở rộng hơn trong tương lai.

Đồng thời, nỗ lực phát triển thị trường miền Nam sẽ tạo ra cơ hội để công ty tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối của mình, hỗ trợ tăng trưởng vượt bậc trong doanh thu trong thời gian tới.

Với những kết quả đạt được trong nửa đầu năm, chúng tôi dự phóng doanh thu thuần của Traphaco trong năm 2017 đạt 2,090 tỷ đồng (+4.6%/yoy) và lợi nhuận sau thuế đạt 248 tỷ đồng (+8.9%/yoy) với giá định biên lợi nhuận gộp bằng 50%, tăng 0.2% so với năm trước.

Triển vọng ngành Dược

Ngành dược đang có tốc độ tăng trưởng bình quân cao và dự báo sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới: Ngành Dược Việt Nam trong giai đoạn 2010 – 2015 luôn giữ được tốc độ tăng trưởng bình quân cao nhất Châu Á với tốc độ tăng trưởng bình quân xấp xỉ 16.5%. Bên cạnh đó, nhu cầu tiêu dùng dược phẩm của người dân cũng đang có nhiều tín hiệu tích cực khi hiện nay nhận thức của người dân về các loại dịch bệnh dược cải thiện rõ rệt. Đồng thời, Việt Nam đã và đang tiếp tục trải qua giai đoạn bùng nổ dân số cùng với mức thu nhập người dân ngày càng gia tăng. Cụ thể GDP cả nước năm 2016 đạt tăng 6.21% so với năm 2015, không đạt được mục tiêu tăng trưởng 6.7%, tuy nhiên trong bối cảnh kinh tế thế giới bất ổn, thị trường Việt Nam gặp nhiều khó khăn thì mức tăng trên là phù hợp.

Sản lượng thuốc chưa đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ: Hiện nay Việt Nam đang sở hữu 178 công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thuốc, trong đó có khoảng 160 nhà máy đạt chuẩn WHO-GMP. Tuy nhiên theo ước tính của BMI, sản lượng thuốc trong nước chỉ đạt 45% tổng giá trị tiêu thụ. Trước tình hình này ngành Dược Việt Nam sẽ được kỳ vọng tăng trưởng ở mức cao hơn 17% trong thời gian tới, các doanh nghiệp ngành Dược sẽ tận dụng được nguồn cầu dồi dào để phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

Ngành đông dược đã và đang nhận được sự hỗ trợ tích cực từ Nhà Nước: Các chủ trương, chính sách điều hành của Nhà Nước, của toàn ngành vẫn luôn tập trung phát triển ngành Đông dược lâu đời của Việt Nam bằng việc không ngừng hoàn thiện các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong việc phát triển vùng dược liệu; nghiên cứu và phát triển hoạt động chế biến dược phẩm.

Triển vọng công ty

Chúng tôi đánh giá cao triển vọng của Traphaco trong trung và dài hạn:

Là công ty dược hàng đầu trên thị trường với chiến lược kinh doanh khác biệt: Theo IMS Health Việt Nam, Traphaco đang nắm giữ 1.3% thị phần ngành dược Việt Nam, và duy trì vị thế số 1 của mình ở thị trường thuốc Đông Dược. Trong khi các doanh nghiệp nước ngoài đang nắm nhiều lợi thế trong lĩnh vực Tân Dược, việc Traphaco lựa chọn thị trường ngách đã tạo lợi thế cạnh tranh cho công ty. Đồng thời, lựa chọn hướng đi tập trung vào thị trường OTC cũng cho thấy sự khác biệt của Traphaco khi nhiều doanh nghiệp khác vốn dựa vào hệ thống bán buôn là chủ yếu.

Chủ động được nguồn nguyên liệu khi sử dụng 80% nguyên liệu trong nước: Trong khi các doanh nghiệp khác chủ yếu nhập gần 90% nguyên liệu từ Trung Quốc, Traphaco hướng đến mục tiêu phát triển vùng nguyên liệu khép kín, hầu hết nguồn nguyên dược liệu của Traphaco đến từ hoạt động nuôi trồng của các công ty con là công ty

Traphaco Sapa và Traphaco CNC. Từ đó, hạn chế được các chi phí nhập khẩu đầu vào đồng thời quản lý được chất lượng nguồn dược liệu, cải thiện biên lợi nhuận gộp qua các năm (tăng từ 46.1% năm 2015 lên đến 49.8% năm 2016, cao hơn các doanh nghiệp Dược khác), trong đó các sản phẩm từ Đông Dược đóng góp chủ yếu (hơn 70%) trong lợi nhuận gộp của công ty. Chỉ số ROE của Traphaco trong năm qua đã đạt 22%, cao hơn so với khả năng của ngành (ROE 17%).

Luôn đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển: “Hào phóng” với hoạt động R&D, trung bình hằng năm Traphaco dành từ 3 – 5% doanh thu cho hoạt động này. Đồng thời, Traphaco không ngừng đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển bằng cách đầu tư vào nguồn lực con người, hợp tác nghiên cứu và bảo hộ bản quyền của tác giả. Có thể thấy hoạt động R&D là thế mạnh của Traphaco, với các sản phẩm mới liên tục được triển khai và đóng góp đều đặn vào doanh thu hằng năm. Trong năm 2016, công ty đã nghiên cứu, thử nghiệm và đăng ký thành công, đưa 4 sản phẩm mới ra thị trường.

Triển vọng từ việc thoái vốn của Mekong Capital: Cổ đông tổ chức nước ngoài Mekong Capital đang đi đến những bước cuối cùng trong việc triển khai thoái vốn tại Traphaco, kịch bản cho đợt thoái vốn lần này có thể sẽ là “trao tay” cho một trong số hai nhà đầu tư ngoại khác, một là doanh nghiệp dược phẩm đến từ Châu Á, hai là một nhà đầu tư tài chính Châu Âu. Nếu kịch bản này xảy ra sẽ có thể tiếp tục hỗ trợ cho Traphaco trong thời gian tới.

Rủi ro

Rủi ro kinh doanh mảng Tân Dược: Mục tiêu lấn sân sang mảng Tân Dược có thể sẽ làm pha loãng lợi thế của mình là mảng Đông Dược. Đồng thời, khi các doanh nghiệp sản xuất thuốc Tân Dược đang dần có vị thế trên thị trường, Traphaco có thể sẽ gặp khó khăn trong việc cạnh tranh được với các đối thủ khác trong ngành.

Rủi ro cạnh tranh về giá: Chiến lược chủ động trong sản xuất chế biến nguồn nguyên liệu sạch, tăng cường hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm chính là cơ hội cũng như thách thức cho Traphaco khi công ty có thể đối mặt với vấn đề đội chi phí, khó cạnh tranh về giá. Các đối thủ ngoại đang chi phối thị trường dược Việt Nam cộng với tâm lý của người tiêu dùng khi ưa chuộng các sản phẩm Tân Dược hơn các sản phẩm Đông Dược cũng gây khó khăn cho công ty.

Rủi ro liên quan đến tình hình quản trị công ty: Tỷ lệ sở hữu của SCIC đang chiếm 35.67% vốn của Traphaco và với những động thái kiểm soát đến từ SCIC có thể sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kế hoạch và định hướng phát triển đầy tham vọng của Traphaco trong giai đoạn 2017-2020 khi gần đây, Traphaco đang chịu áp lực bán cổ phần từ chính ban lãnh đạo công ty.

Định giá

Với triển vọng tích cực của ngành cùng vị thế số 1 ở mảng Đông Dược, tiềm năng phát triển ở mảng Tân Dược và duy trì chi trả cổ tức ở mức cao 30% mỗi năm, chúng tôi cho rằng TRA phù hợp cho mục tiêu đầu tư trung và dài hạn. Hiện tại, nhà đầu tư cần theo dõi các rủi ro liên quan đến tình hình quản trị công ty.

Bằng cách sử dụng phương pháp FCFF và phương pháp P/E, chúng tôi ước tính giá mức giá hợp lý của TRA vào khoảng 123,593 đồng/cổ phiếu, do đó khuyến nghị **TRUNG LẬP**.

Định giá theo phương pháp FCFF

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2017F	2018F	2019F	2020F	2021F	2022F
LN từ HĐKD	376	411	448	490	535	584
Khấu hao	42	44	43	41	43	43
Thuế	75	82	90	98	107	117
Đầu tư XDCB	-435	44	43	41	43	43
Thay đổi vốn lưu động	-6	-24	-23	-27	-28	-26
FCFF	783	353	382	418	456	493
Giá trị hiện tại	706	286	279	276	271	264

Beta	0.6	Tổng giá trị dòng tiền hiện tại (tỷ VND)	2,082
Phần bù rủi ro	8.7%	Giá trị cuối cùng (g1%) (tỷ VND)	2,999
Lãi suất phi rủi ro	6%	Tổng (tỷ VND)	5,081
Chi phí sử dụng vốn	11.2%	Tiền và đầu tư ngắn hạn (tỷ VND)	226
Chi phí nợ	5.1%	Nợ ngắn và dài hạn (tỷ VND)	18
Nợ/Vốn	3.5%	Lợi ích cổ đông thiểu số	0
Vốn chủ sở hữu	96.5%	Giá trị vốn CSH (tỷ VND)	5,272
Thuế suất TNDN	20%	Số lượng cổ phần thường (triệu cp)	41.454
WACC	10.97%	Giá cổ phiếu (VND)	127,186

Định giá theo phương pháp P/E

EPS kỳ vọng (VND)	6,000
P/E kỳ vọng	20.x
Giá cổ phiếu (VND)	120,000

Sơ lược công ty

Công ty Cổ phần Traphaco tiền thân là tổ sản xuất thuộc Y tế Đường Sắt, được thành lập vào ngày 28/11/1972. Năm 1999, theo Quyết định số 2566/1999/QĐ-BGTVT của Bộ trưởng Bộ GTVT đã chuyển hình thức công ty từ doanh nghiệp Nhà Nước sang Công ty Cổ phần Dược và Vật tư y tế Traphaco với 45% vốn Nhà Nước. Đến năm 2001, công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Traphaco với mục đích kinh doanh đa ngành nghề nhưng tập trung vào lĩnh vực chính là dược phẩm, dược liệu, hóa chất, vật tư và thiết bị y tế. Năm 2007, lần đầu tiên công ty tiến hành phát hành IPO ra công chúng và chính thức niêm yết và giao dịch trên sàn HOSE với mã giao dịch là TRA vào năm 2008.

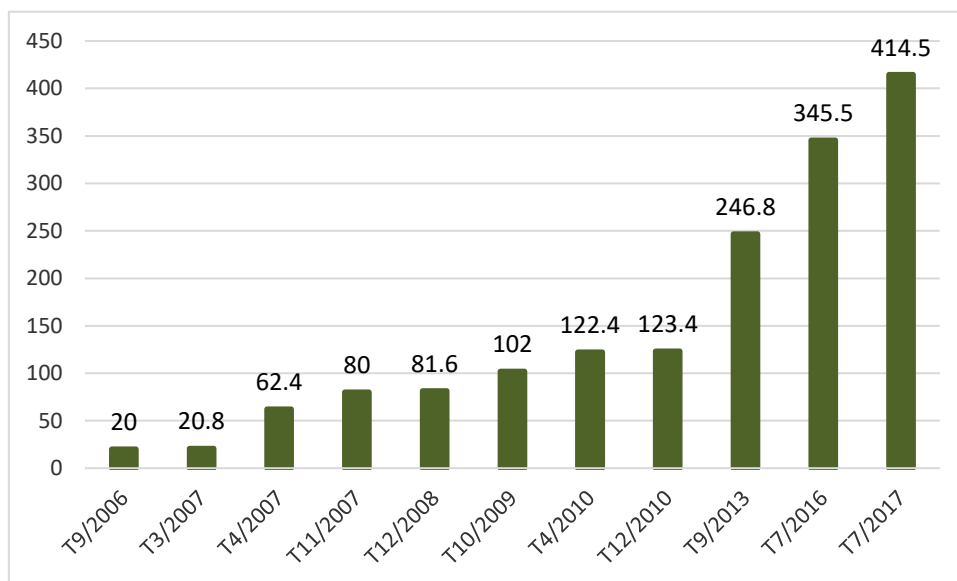


Traphaco không ngừng mở rộng và khẳng định vị thế trên cả nước khi liên tục bỏ vốn đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết của mình. Hiện tại, công ty đã đầu tư 100% vốn tại hai công ty con là Traphaco Sapa và Traphaco Hưng Yên; trên 50% vốn ở CTCP Traphaco Hưng Yên CNC và CTCP Dược-VTYT Đaklak; 43% vốn ở CTCP Dược-VTYT Quảng Trị. Trải qua hơn bốn mươi năm hình thành và phát triển, Traphaco liên tục gặt hái những thành tựu nhất định, đưa thương hiệu Traphaco trở thành thương hiệu dược phẩm nổi tiếng nhất của Việt Nam.

Về lĩnh vực kinh doanh, Traphaco duy trì các hoạt động như sau:

- Sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư y tế.
- Thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu.
- Pha chế thuốc theo đơn.
- Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên, phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc.
- Sản xuất, buôn bán mỹ phẩm.
- Sản xuất buôn bán thực phẩm.
- Tư vấn dịch vụ khoa học, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược.
- Sản xuất buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar).
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh.

Quá trình tăng vốn (tỷ VNĐ)



Nguồn: TRA, PHS tổng hợp

Chỉ số tài chính (tỷ VNĐ)

Cân đối kế toán	2014	2015	2016	2017F
Tài Sản Ngắn Hạn	803	950	842	865
Tiền và tương đương tiền	292	345	205	209
Đầu tư tài chính ngắn hạn	2	2	11	17
Phải thu ngắn hạn	223	281	292	299
Hàng tồn kho	265	312	305	307
Tài sản ngắn hạn khác	21	9	29	32
Tài Sản Dài Hạn	329	347	536	652
Phải thu dài hạn	-	17	0.5	1
Tài sản cố định	283	235	245.2	638
Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
Chi phí xây dựng dở dang	-	57	264.0	-
Đầu tư tài chính dài hạn	7	5	4.8	5
Tài sản dài hạn khác	6	5	7.7	8
Lợi thế thương mại	33	28	13.7	-
Tổng cộng tài sản	1,132	1,297	1,377	1,517
Nợ phải trả	261	330	363	387
Nợ ngắn hạn	34	15	7	9
Nợ dài hạn	-	0	8	9
Vốn chủ sở hữu	789	967	1,015	1,130
Vốn điều lệ	247	247	345	415
Lợi ích cổ đông thiểu số	82	-	-	-
Tổng nguồn vốn	1,132	1,297	1,377	1,517
Kết quả kinh doanh	2014	2015	2016	2017F
Doanh thu thuần	1,651	1,974	1,998	2,090
Giá vốn hàng bán	936	1,065	1,004	1,045
Lợi nhuận gộp	714	909	995	1,045
Chi phí bán hàng	332	430	464	481
Chi phí QLDN	128	161	182	188
Lợi nhuận từ HĐKD	254	318	348	376
Lợi nhuận tài chính	-40	-68	-67	-63
Chi phí lãi vay	4	1	1	1
Lợi nhuận trước thuế	211	255	283	324
Lợi nhuận sau thuế	163	204	228	249
LN sau thuế CĐ công ty mẹ	145	181	211	249

Lưu chuyển tiền tệ	2014	2015	2016	2017F
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Kinh doanh	185	192	183	286
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Đầu tư	-42	-44	-239	-230
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Tài chính	-107	-94	-84	-52
Tiền trong kỳ	36	53	-141	4
Tiền mặt đầu năm	257	292	345	205
Tiền mặt cuối năm	292	345	205	209
Định giá	2014	2015	2016	2017F
EPS (VNĐ)	5,885	7,334	6,096	6,000
BVPS (VNĐ)	33,776	37,584	28,257	27,247
P/E				20.X
P/B				4.5X
Chỉ số tài chính	2014	2015	2016	2017F
Cơ cấu vốn				
TS ngắn hạn/Tổng TS	71%	73%	61%	57%
TS dài hạn/Tổng TS	29%	27%	39%	43%
Tổng Nợ/VCSH	0.2	0.3	0.3	0.3
Tổng Nợ/Tổng TS	0.7	0.7	0.7	0.7
Chỉ số chi trả lãi vay	65.0	221.0	388.0	348.5
Chỉ số thanh khoản				
Thanh khoản hiện thời	3.1	2.9	2.4	2.3
Thanh khoản nhanh	2.1	1.9	1.5	1.5
Hiệu quả hoạt động				
Số ngày tồn kho	69.0	81.4	79.6	53.7
Số ngày thu tiền	49.4	52.0	53.3	52.2
Số ngày phải trả	27.9	37.7	27.6	27.0
Vòng quay TS ngắn hạn	2.1	2.1	2.4	2.4
Vòng quay TS cố định	5.8	8.4	8.1	3.3
Vòng quay tổng TS	1.5	1.5	1.5	1.4
Tỷ suất lợi nhuận				
Tỷ suất LN gộp	43%	46%	50%	50%
Tỷ suất LN HĐKD	15%	16%	17%	18%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	10%	10%	11%	12%
ROE	21%	21%	22%	22%
ROA	14%	16%	17%	16%

Nguồn: TRA và PHS dự phóng

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

Overweight (OW) =cao hơn thị trường nội địa trên 10%

Neutral (N) =bằng thị trường nội địa với tỷ lệ từ +10%~ -10%

Underweight (UW) =thấp hơn thị trường nội địa dưới 10%.

Not Rated (NR) = 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

Fax: (84-28) 5 413 5472

Customer Service: (84-28) 5 411 8855

Call Center: (84-28) 5 413 5488

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

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: (84-8) 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: (84-8) 3 820 8068

Fax: (84-28) 3 820 8206

Chi Nhánh Thanh Xuân

Tầng 5, Tòa nhà UNIC Complex, N04 Hoàng Đạo Thúy, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, 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: (84-8) 3 813 2401

Fax: (84-28) 3 813 2415

Chi Nhánh Hà Nội

Tầng 3, Tòa nhà Naforimex, 19 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Phone: (84-24) 3 933 4566

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