

Ngành bán lẻ

Báo cáo cập nhật Q2/2020

15/06/2020

Khuyến nghị **OUTPERFORM**

Giá kỳ vọng (VND) **124.500**

Giá thị trường (15/06/2020) 82.500

Lợi nhuận kỳ vọng 50,9%

THÔNG TIN CỔ PHẦN

Sàn giao dịch	HSX
Khoảng giá 52 tuần	58.900 – 128.000
Vốn hóa	37.678 tỷ VND
SL cổ phiếu lưu hành	452.861.986 CP
KLGD bình quân 10 ngày	506.239 CP
% sở hữu nước ngoài	49%

Chuyên viên phân tích

Trần Thị Thu Nga

(84 24) 3928 8080 ext 207

tranthithunga@baoviet.com.vn

CTCP Đầu tư Thế giới Di Động

Mã giao dịch: MWG

Bloomberg: MWG VN

Chờ đợi câu chuyện tăng trưởng hồi phục và kì vọng về BHX trong 2021

Mảng ICT: Doanh thu điện máy tháng 5 tăng trưởng tích cực (+15%yoy) nhờ hiệu ứng chi tiêu bù lại sau thời gian cách ly xã hội và mặt hàng máy lạnh bán chạy trong mùa nóng. Tuy vậy, chúng tôi dự báo hiệu ứng này sẽ giảm từ tháng 6 và doanh thu mảng ICT của MWG sẽ chịu ảnh hưởng từ việc giảm chi tiêu cho các mặt hàng không thiết yếu.

Bách Hóa Xanh: Biên lợi nhuận gộp sau hủy hàng cải thiện mạnh bắt đầu từ tháng 4/2020 lên 24 – 25% do mảng FMCG được tăng chiết khấu và hàng tươi sống giảm được tỷ lệ hủy hàng nhờ yếu tố mùa vụ. Chúng tôi dự báo mặt bằng biên gộp sẽ duy trì ở mức 24% trong thời gian còn lại của năm do sẽ không còn đột biến về tăng trưởng biên gộp trong mảng FMCG và tỷ lệ hàng hủy của hàng tươi sống có thể tăng nhẹ trong các tháng mùa mưa sắp tới. Về dài hạn, BHX vẫn có thể tiếp tục tăng trưởng biên gộp thông qua lợi thế về quy mô.

Mục tiêu đạt điểm hòa vốn sẽ được ưu tiên trong 2021. Trong tháng 3/2020, BHX đã hòa vốn EBITDA ở cửa hàng và trung tâm phân phối (DC) khi doanh thu trung bình/cửa hàng đạt 1,6 tỷ VND/tháng và biên gộp trên 21%. Ban lãnh đạo đặt mục tiêu đạt điểm hòa vốn EBITDA vào cuối năm nay và điểm hòa vốn toàn bộ vào cuối 2021. Do vậy, các kế hoạch mở rộng được đặt ra thận trọng hơn với 800 – 900 cửa hàng trong năm nay và 500 – 600 cửa hàng trong 2021 và chỉ tập trung tại 24 - 25 tỉnh thành.

Dự báo KQKD và khuyến nghị đầu tư

BVSC dự báo doanh thu và LNST 2020 đạt lần lượt 114.415 tỷ VND (+12,0% yoy) và 3.466 tỷ VND (-9,6% yoy), trong đó doanh thu từ ICT đi ngang và doanh thu từ BHX là 22.065 tỷ, lỗ từ BHX là -1.240 tỷ. Doanh thu và LNST của MWG trong 2021 sẽ hồi phục mạnh mẽ lên 142.160 tỷ VND (+24,2% yoy) và 4.933 tỷ (+42,3% yoy).

Trong ngắn hạn (từ giờ đến hết 2020), hoạt động kinh doanh của MWG sẽ không có biến động đáng kể so với KHKD 2020 của doanh nghiệp cũng như dự báo của chúng tôi. Tăng trưởng âm cùng với việc phát hành ESOP cho 2019 có thể được thực hiện trong H2/2020 có thể khiến giá cổ phiếu không không chuyển biến tích cực ngay trong ngắn hạn. Do vậy chúng tôi khuyến nghị NEUTRAL với MWG trong H2/2020. Về dài hạn, chúng tôi vẫn đánh giá cao khả năng duy trì và củng cố vị thế đầu ngành của MWG trong ngành hàng điện thoại và điện máy cũng như triển vọng dài hạn tại BHX, đặc biệt khi mục tiêu đạt điểm hòa vốn được ưu tiên trong năm sau. Câu chuyện tăng trưởng hồi phục mạnh trong 2021 cộng với kì vọng về chuỗi BHX sẽ là yếu tố hỗ trợ cho giá cổ phiếu trong năm sau. Với định giá 124.500 VND (+50,9% so với giá đóng cửa ngày 11/6/2020), chúng tôi khuyến nghị OUTPERFORM dài hạn cho MWG.

Dự báo KQKD: Đi lùi trong 2020 nhưng sẽ tăng trưởng mạnh trở lại trong 2021

MWG đã đề ra KHKD 2020, trong đó kế hoạch doanh thu và LNST đều giảm mạnh so với kế hoạch trước đây.

	2019	KH 2020 (cũ)	%yoy	KH 2020 (mới)	%yoy	4T/2020	%yoy	4T/KH năm
Doanh thu	102.174	122.446	19,8%	110.000	7,7%	37.187	9,0%	34%
LNST	3.836	4.835	26,0%	3.450	-10,1%	1.341	-5,8%	39%

Nguồn: MWG

Do doanh thu mảng điện thoại và điện máy sẽ chịu ảnh hưởng trong H2/2020 do tác động từ giảm thu nhập do ảnh hưởng của dịch covid. trong khi lỗ từ BHX dự báo tiếp tục tăng so với 2019. BVSC dự báo MWG sẽ tăng trưởng âm trong 2020. Mặc dù vậy, chúng tôi dự báo MWG sẽ phục hồi mạnh trong 2021 với doanh thu và LNST tăng trưởng lần lượt 24% và 42% khi tiêu dùng của người dân hồi phục trở lại. Chúng tôi giữ nguyên quan điểm về triển vọng của MWG trong dài hạn, và dự báo BHX sẽ đạt điểm hòa vốn vào cuối 2021 và bắt đầu ghi nhận lãi từ 2022.

Chỉ tiêu	2019	2020F	2021F	20/19 yoy	21/20 yoy	Cơ sở dự báo
Doanh thu	102.174	114.415	142.160	12%	24%	
TGDD	33.191	29.163	31.531	-12%	8%	BVSC dự báo 100 cửa hàng TGDD sẽ được chuyển đổi thành cửa hàng ĐMX mini trong 2020. SSSG giảm 15% trong 2020 và tăng trở lại 10% trong 2021
ĐMX	58.213	63.187	72.021	9%	14%	BVSC dự báo ĐMX sẽ có thêm 100 cửa hàng mới từ chuyển đổi cửa hàng TGDD và không mở mới 50 cửa hàng ĐMX supermini trong năm nay. .
BHX	10.770	22.065	38.608	105%	75%	BVSC dự báo BHX sẽ mở thêm lần lượt 900 và 600 cửa hàng trong 2020 và 2021
Lợi nhuận gộp	19.488	23.253	30.047	19%	29%	BVSC dự báo biên LNG đạt lần lượt 20,3% và 21,1% trong 2020 và 2021. trong đó biên gộp BHX đạt lần lượt 23% và 25%
Chi phí bán hàng	(12.437)	(15.848)	(20.549)	27%	30%	Chi phí bán hàng/doanh thu dự báo đạt lần lượt 13,9% và 14,5% trong 2020 và 2021. tăng mạnh so với mức 12,2% trong 2019 do (i) doanh thu mảng ICT dự báo đi ngang 2020 trong khi các chi phí bán hàng khó có thể cắt giảm tương xứng và (ii) BHX có chi phí bán hàng lớn hơn chiếm tỷ trọng cao hơn trong cơ cấu doanh thu
Chi phí QLDN	(2.074)	(2.381)	(2.947)	15%	24%	CPQLDN/DT duy trì ở mức 2%. CPQLDN/DT của TGDD và ĐMX giảm nhẹ nhờ cắt giảm chi phí trong khi CPQLDN/DT BHX cao hơn và đóng góp nhiều hơn khi DT từ BHX chiếm tỷ trọng cao hơn trong cơ cấu DT

Lợi nhuận thuần từ HĐKD	5.038	4.627	6.147	-8%	33%	
LNTT	5.053	4.643	6.167	-8%	33%	
Thuế TNDN	(1.217)	(1.177)	(1.233)	-3%	5%	
LNST	3.836	3.466	4.933	-10%	42%	BVSC dự báo lỗ từ BHX lần lượt là -1.240 và -485 tỷ trong 2020 và 2021. tương ứng với biên lỗ ròng -5,6% và -1,3%
EPS (VNĐ)	8.471	7.431	10.576	-12%	42%	Đã bao gồm pha loãng 3% từ ESOP 2019

Định giá

Chúng tôi vẫn sử dụng phương pháp định giá tổng thành phần. trong đó mảng ICT (TGDD & ĐMX) được định giá theo phương pháp P/E và BHX được định giá theo phương pháp P/S. Theo đó, chúng tôi định giá MWG ở mức 58,1 nghìn tỷ VNĐ, giá trị/CP là 124.500 VNĐ (đã tính đến pha loãng ESOP 2019 3%). tương đương P/E 2020 là 16,8 lần và P/E 2021 là 12,0 lần.

	Doanh thu (tỷ VNĐ)	LNST (tỷ VNĐ)	P/E	P/S	Định giá
TGDD & ĐMX	92.350	4.707	10		47.067
BHX	22.065	(1.241)		0.50	11.032
Tổng cộng	114.415	3.466			58.100
Số lượng cổ phiếu (triệu CP)					466
Giá trị/CP (VNĐ)					124.500

Khuyến nghị đầu tư

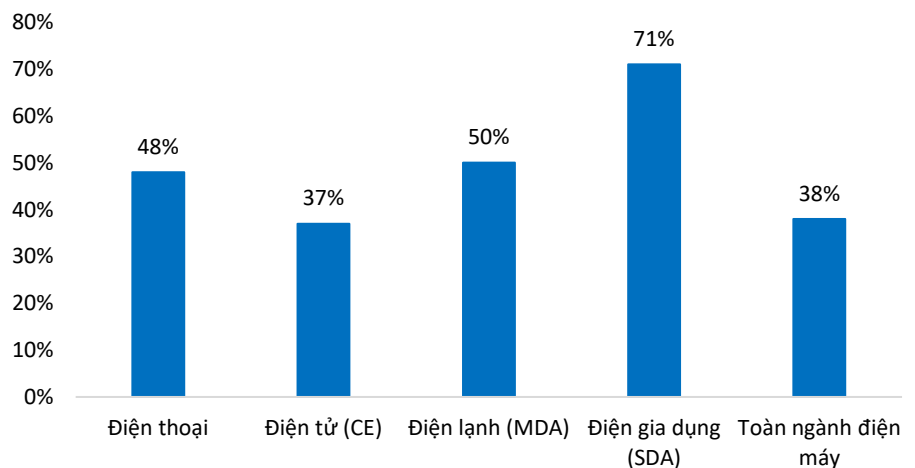
Trong ngắn hạn (từ giờ đến hết 2020). hoạt động kinh doanh của MWG sẽ không có biến động đáng kể so với KHKD 2020 của doanh nghiệp cũng như dự báo của chúng tôi. Tăng trưởng âm cùng với việc phát hành ESOP cho 2019 có thể được thực hiện trong H2/2020 có thể khiến giá cổ phiếu không không chuyển biến tích cực ngay trong ngắn hạn. Do vậy chúng tôi khuyến nghị NEUTRAL với MWG trong H2/2020. Về dài hạn. chúng tôi vẫn đánh giá cao khả năng duy trì và củng cố vị thế đầu ngành của MWG trong ngành hàng điện thoại và điện máy cũng như triển vọng dài hạn tại BHX. đặc biệt khi lãnh đạo doanh nghiệp cam kết mục tiêu đạt điểm hòa vốn trong năm sau. Câu chuyện tăng trưởng hồi phục mạnh trong 2021 cộng với kì vọng về chuỗi BHX sẽ là yếu tố hỗ trợ cho giá cổ phiếu trong năm sau. Với định giá 124.500 VNĐ (+50,9% so với giá đóng cửa ngày 11/6/2020). Chúng tôi khuyến nghị OUTPERFORM dài hạn cho MWG.

Mảng điện thoại và điện máy: tăng trưởng trong những năm tới phụ thuộc phần lớn vào bài toán giành thị phần

Doanh thu điện máy trong tháng 5 tăng trưởng tích cực (+15%yoy) nhờ hiệu ứng chi tiêu bù lại sau thời gian cách ly xã hội và mặt hàng máy lạnh bán chạy trong mùa nóng. Tuy vậy, chúng tôi dự báo hiệu ứng này sẽ giảm từ tháng 6 và doanh thu mảng ICT của MWG sẽ chịu ảnh hưởng từ việc giảm chi tiêu cho các mặt hàng không thiết yếu.

Về dài hạn, tăng trưởng sẽ phụ thuộc phần lớn vào bài toán giành thị phần khi tăng trưởng toàn ngành bị hạn chế. Chiến lược mở rộng mạng lưới cửa hàng trong những năm qua đã đem lại hiệu quả rõ rệt về tăng trưởng thị phần. Tính tới cuối 2019, MWG đã chiếm thị phần số 1 về cả mảng điện thoại và điện máy.

Thị phần của MWG tính đến cuối 2019



Nguồn: MWG, GFK, BVSC

BVSC đánh giá **khả năng chiếm lĩnh thị phần vẫn sẽ tiếp tục phụ thuộc vào việc mở rộng mạng lưới cửa hàng do việc chuyển đổi kênh mua hàng từ offline sang online không dễ dàng với mặt hàng điện máy** bởi đặc trưng của những mặt hàng này (i) Thông số kỹ thuật phức tạp, cần tư vấn trực tiếp (ii) yêu cầu các dịch vụ hậu mãi (lắp đặt, bảo hành). Ngoài ra ở giai đoạn hiện tại, ĐMX mở rộng đến các vùng xã, thị trấn, những khu vực mà người tiêu dùng chưa có thói quen mua sắm online. Do vậy việc tiếp tục mở rộng mạng lưới cửa hàng là tất yếu trong bài toán giành thị phần.

	2019		Kế hoạch 2020	
	Số lượng cửa hàng	Thị phần	Số lượng cửa hàng	Thị phần
TGDD	996	43%	800*	50%
ĐMX	1018	38%	1350	45%

Nguồn: MWG

* Việc giảm số lượng cửa hàng TGDĐ để chuyển đổi sang cửa hàng ĐMX thực chất là gia tăng số lượng điểm bán cho cả ngành hàng điện thoại và điện máy do mỗi cửa hàng ĐMX đều có một diện tích sử dụng cho việc bán điện thoại.

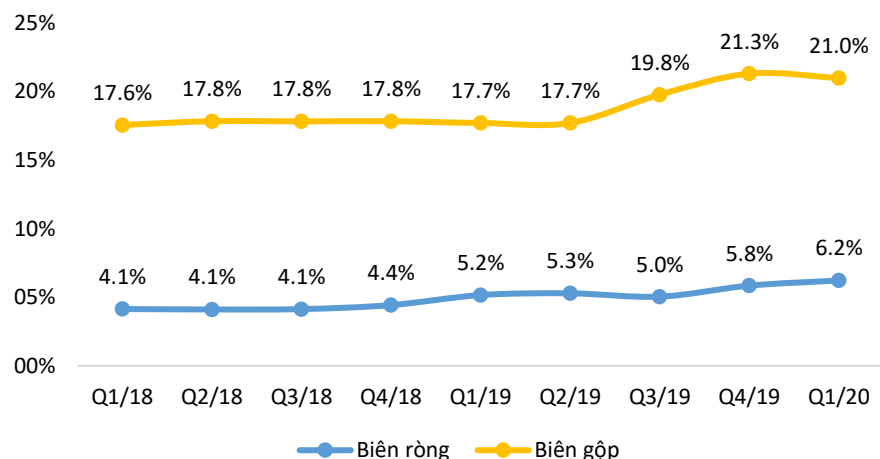
Theo kế hoạch sẽ có khoảng gần 200 cửa hàng TGDĐ được chuyển đổi thành cửa hàng ĐMX. và mở mới gần 100 cửa hàng ĐMX. Theo lãnh đạo MWG chia sẻ, các cửa hàng mới có thể được mở dưới dạng ĐMX supermini. có diện tích 150 – 180m². và có số lượng SKU bằng khoảng 60-70% so với cửa hàng ĐMX mini.

Thị phần áp đảo đem lại lợi thế khi làm việc với nhà cung cấp

Thị phần lớn trong ngành giúp MWG có lợi thế về đàm phán với các nhà cung cấp. **Thứ nhất.** MWG có khả năng đàm phán để độc quyền phân phối một số dòng sản phẩm của các hãng. Hiện tại MWG đã phân phối độc quyền một số dòng sản phẩm Samsung (Galaxy S10 Lite. A51....), Oppo (A91), Xiaomi (Redmi Note 9S)... Khi thị phần lớn hơn. chúng tôi cho rằng MWG có khả năng đàm phán để phân phối độc quyền nhiều dòng sản phẩm hơn để thúc đẩy doanh thu.

Thứ hai. với thị phần áp đảo trong ngành hàng điện thoại và điện máy. mạng lưới của MWG là kênh tiếp cận hiệu quả nhất cho các hãng mới muốn gia nhập thị trường. Việc đàm phán gia tăng chiết khấu đối với các hãng đã có thương hiệu là rất khó. trong khi đó các hãng mới sẵn sàng chấp nhận mức chiết khấu cao hơn do đối với các hãng này. ĐMX đóng vai trò không chỉ là kênh bán lẻ mà còn như một đơn vị cung cấp dịch vụ mở rộng thị trường (Market Expansion Service) thông qua việc đồng quảng cáo hay giới thiệu sản phẩm. Đây là lý do khiến ĐMX có thể tiếp tục mở rộng được biên lợi nhuận.

Biên lãi gộp và lãi ròng mảng điện thoại và điện máy

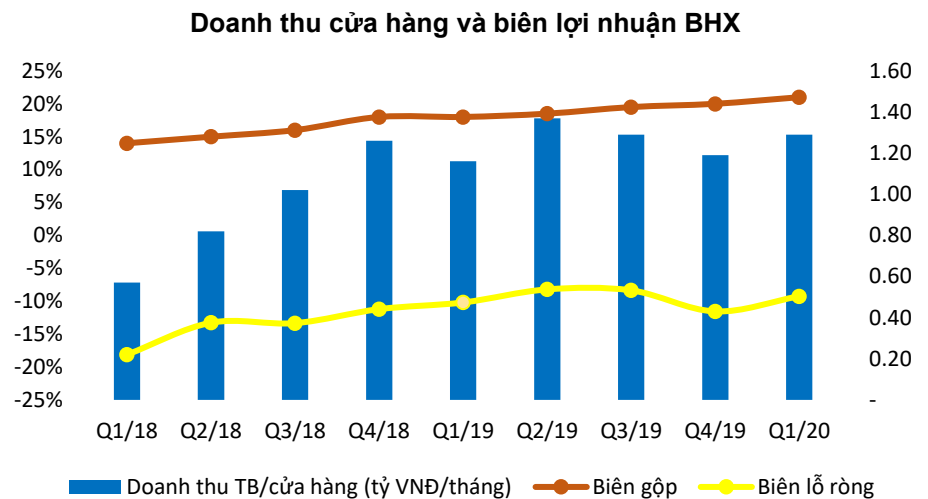


Nguồn: MWG. BVSC

Bách Hóa Xanh: mục tiêu đạt điểm hòa vốn vào cuối 2021

Lỗ của BHX trong Q1/2020 vẫn tương đối lớn (415 tỷ, tương đương biên lỗ ròng -9,2%) do ảnh hưởng của tháng Tết. (i) BHX đóng cửa khoảng 10 ngày trong dịp Tết trong khi các chi phí mặt bằng, nhân viên vẫn phải trả đủ. (ii) Tỷ lệ

hủy hàng trong tháng Tết cao hơn so với các tháng thông thường do lượng nhập nhập về tương đối lớn. Trong tháng 3, BHX đã có lời EBITDA tại cửa hàng và DC với doanh thu trung bình/cửa hàng đạt 1,6 tỷ VNĐ/tháng và biên gộp khoảng 22%. Với doanh thu trung bình 1.4 tỷ/cửa hàng/tháng và biên gộp 24% trong tháng 4, chúng tôi ước tính biên EBITDA tại cửa hàng và DC của BHX vào khoảng -1%.



Nguồn: MWG, BVSC

Ở thời điểm hiện tại, BHX vẫn cho thấy hiệu quả rõ rệt so với Vinmart+, chuỗi minimart cũng tăng tốc mở rộng trong vài năm qua. Cần lưu ý là mặc dù Vinmart+ mở cửa hàng tại hầu hết các tỉnh thành trên cả nước, hiệu quả của chuỗi có sự đóng góp rất lớn của các cửa hàng tại Hà Nội (hiệu quả vượt trội về doanh thu/m2 so với các cửa hàng tại các tỉnh thành còn lại)

	Vinmart+	BHX
Số lượng cửa hàng*	2888	1008
Doanh thu* (tỷ VNĐ)	14.048	10.770
DT trung bình/cửa hàng/tháng (triệu VNĐ)	510	1.270
Biên gộp (trước hủy hàng)	22,0%	27,0%
Tỷ lệ hủy hàng	2,4%	3,0%
Biên gộp (sau hủy hàng)	19,6%	24,0%
Biên EBITDA	- (7 - 8)%	- (1 - 2)%

Nguồn: BVSC, MWG, MSN

Biên lợi nhuận gộp sau hủy hàng cải thiện mạnh bắt đầu từ tháng 4/2020 lên 24 – 25% do (i) các nhãn hàng FMCG nâng chiết khấu cho BHX sau khi đánh giá lại quy mô và triển vọng của BHX (thường thực hiện 1 lần/năm vào sau Tết), và (ii) tỷ lệ hàng hủy của hàng tươi sống được cải thiện đáng kể, một phần do yếu tố mùa vụ. Hàng tươi sống có tỷ lệ hủy hàng thông thường khoảng 7 –

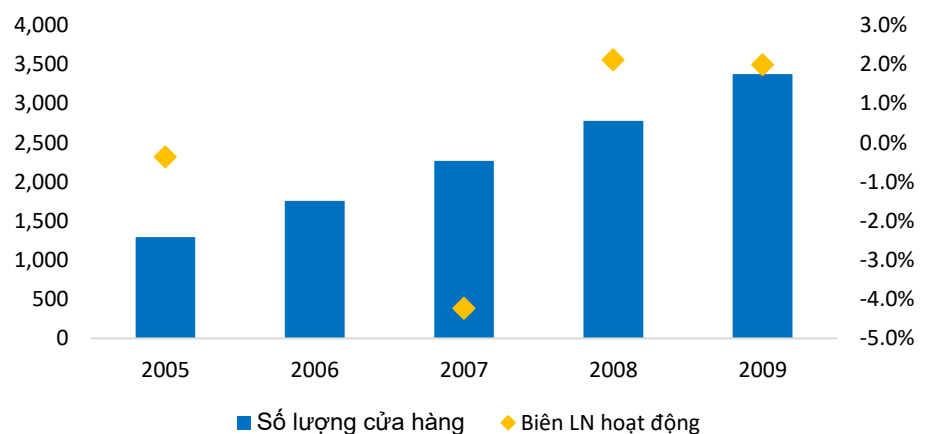
9%. cao vào mùa mưa (do việc thu mua và vận chuyển gây hư hỏng nhiều hơn) và mùa Tết (do lượng hàng nhập về bán trong dịp Tết rất lớn). Chúng tôi dự báo mặt bằng biên gộp sẽ duy trì ở mức 24% trong thời gian còn lại của năm do sẽ không còn đột biến về tăng trưởng biên gộp trong mảng FMCG (khoảng thời điểm này năm sau các hãng mới có đánh giá lại về điều khoản chiết khấu) và tỷ lệ hàng hủy của hàng tươi sống có thể tăng nhẹ trong các tháng mùa mưa sắp tới. Về dài hạn, BHX vẫn có thể tiếp tục tăng trưởng biên gộp thông qua lợi thế về quy mô.

Mục tiêu đạt điểm hòa vốn sẽ được ưu tiên trong 2021. Ban lãnh đạo nhấn mạnh mục tiêu đạt điểm hòa vốn cho BHX trong ĐHCĐ 2020. Mục tiêu này theo ban lãnh đạo sẽ được thực hiện nhờ 3 yếu tố:

- (i) Việc mở rộng được lên kế hoạch tương đối thận trọng hơn trong giai đoạn trước. Ban lãnh đạo dự kiến mở 800 – 900 cửa hàng BHX trong 2020 và tốc độ mở sẽ giảm đáng kể trong 2021 (500 – 600 cửa hàng). Các cửa hàng được mở sẽ chỉ tập trung ở 24-25 tỉnh từ Nam Trung Bộ trở vào để tối ưu công suất của các DC.
- (ii) Mở các DC nhỏ thay cho các DC lớn để tối ưu giao hàng chặng cuối. Các DC lớn đủ công suất phục vụ 250 – 300 cửa hàng và thường mất 5 – 6 tháng để lấp đầy công suất. trong khi các DC nhỏ chỉ phục vụ khoảng 50 – 80 cửa hàng và chỉ mất 2 – 3 tháng để lấp đầy công suất.
- (iii) Gia tăng doanh thu/cửa hàng thông qua gia tăng tỷ lệ cửa hàng lớn từ 15% hiện tại lên 30 – 40% tại các tỉnh thành lớn.

Chúng tôi ước tính BHX sẽ đạt điểm hòa vốn vào cuối 2021 với doanh thu trung bình/cửa hàng đạt 1,8 tỷ/tháng và biên lãi gộp vào khoảng 25% và BHX sẽ ghi nhận lãi bắt đầu từ 2022. So sánh với Alfamart, mô hình được học tập bởi BHX, chuỗi này cũng cần đến 6 năm kể từ khi bắt đầu mở rộng (2002) và có đến gần 2.800 cửa hàng trong năm hòa vốn (2008). Như vậy thời gian để hòa vốn cho BHX cũng tương đương Alfamart (từ 2015 đến 2022).

Số lượng cửa hàng và biên lợi nhuận Alfamart



CHỈ SỐ TÀI CHÍNH DỰ BÁO

Kết quả kinh doanh				
Đơn vị (tỷ VND)	2018	2019	2020E	2021E
Doanh thu	86.516	102.174	114.415	142.160
Giá vốn	71.224	82.686	91.162	112.113
Lợi nhuận gộp	15.292	19.488	23.253	30.047
Chi phí bán hàng	9.660	12.437	15.848	20.549
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.762	2.074	2.381	2.947
Lợi nhuận sau thuế	2.880	3.836	3.466	4.933

Bảng cân đối kế toán				
Đơn vị (tỷ VND)	2018	2019	2020E	2021E
Tiền & khoản tương đương tiền	3.750	3.115	3.029	4.955
Các khoản phải thu ngắn hạn	1.543	1.815	2.351	2.616
Hàng tồn kho	17.446	25.745	19.465	24.416
Tài sản cố định hữu hình	3.305	5.375	8.460	10.102
Tổng tài sản	28.113	41.708	39.468	44.374
Nợ ngắn hạn	17.929	28.442	22.986	25.173
Nợ dài hạn	1.210	1.122	1.132	1.135
Vốn chủ sở hữu	8.983	12.144	15.350	18.066
Tổng nguồn vốn	28.113	41.708	39.468	44.374

Chỉ số tài chính				
Chỉ tiêu	2018	2019	2020E	2021E
Chỉ tiêu tăng trưởng				
Tăng trưởng doanh thu (%)	30%	18%	12%	24%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (%)	31%	33%	-10%	42%
Chỉ tiêu sinh lời				
Lợi nhuận gộp biên (%)	18%	19%	20%	21%
Lợi nhuận thuần biên (%)	3%	4%	3%	3%
ROA (%)	11%	13%	10%	12%
ROE (%)	39%	35%	23%	26%
Chỉ tiêu cơ cấu vốn				
Tổng nợ/Tổng tài sản (%)	68%	71%	61%	59%
Tổng nợ/Tổng vốn chủ sở hữu (%)	213%	243%	157%	146%
Chỉ tiêu trên mỗi cổ phần				
EPS (đồng/cổ phần)	6.491	8.471	7.431	10.576
BVPS (đồng/cổ phần)	20.255	29.206	37.330	48.351

TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Tôi, **Trần Thị Thu Nga** xin khẳng định hoàn toàn trung thực và không có động cơ cá nhân khi thực hiện báo cáo này. Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo này được thu thập từ những nguồn tin cậy và đã được **tôi** xem xét cẩn thận. Tuy nhiên, **tôi** không đảm bảo tính đầy đủ cũng như chính xác tuyệt đối của những thông tin nêu trên. Các quan điểm, nhận định trong báo cáo này chỉ là quan điểm riêng của cá nhân **tôi** mà không hàm ý chào bán, lôi kéo nhà đầu tư mua, bán hay nắm giữ chứng khoán. Báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và nhà đầu tư chỉ nên sử dụng báo cáo phân tích này như một nguồn tham khảo. **Cá nhân tôi** cũng như **Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt** sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước nhà đầu tư cũng như đối tượng được nhắc đến trong báo cáo này về những tổn thất có thể xảy ra khi đầu tư hoặc những thông tin sai lệch về doanh nghiệp.

Báo cáo này là một phần tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, tất cả những hành vi sao chép, trích dẫn một phần hay toàn bộ báo cáo này phải được sự đồng ý của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

LIÊN HỆ

Phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bộ phận Phân tích Ngành & Doanh nghiệp

Lưu Văn Lương

Phó Giám đốc khối

luuvanluong@baoviet.com.vn

Nguyễn Bình Nguyên

Đầu khí, Cao su tự nhiên

nguyenbinhnguyen@baoviet.com.vn

Hoàng Bào Ngọc

Công nghệ thông tin

nguyenbinhnguyen@baoviet.com.vn

Trần Thị Thu Nga

Bán lẻ

tranthithunga@baoviet.com.vn

Đỗ Long Khánh

Hàng không

dolongkhanh@baoviet.com.vn

Lê Đăng Phương

Phó Giám đốc khối

ledangphuong@baoviet.com.vn

Nguyễn Chí Hồng Ngọc

Bất động sản

nguyenchihongngoc@baoviet.com.vn

Trương Sỹ Phú

Ô tô & Phụ tùng

truongsyphu@baoviet.com.vn

Lê Thanh Hòa

Vật liệu xây dựng

lethanhhhoa@baoviet.com.vn

Phạm Lê An Thuận

Dược, Thủy sản

phamleanthuan@baoviet.com.vn

Trần Đăng Mạnh

Xây dựng

trandangmanh@baoviet.com.vn

Ngô Trí Vinh

Hàng tiêu dùng

ngotrivinh@baoviet.com.vn

Bộ phận Vĩ mô & Thị trường

Phạm Tiến Dũng

Phó Giám đốc khối

phamtiendung@baoviet.com.vn

Trần Hải Yến

Chuyên viên vĩ mô

tranhaiyen@baoviet.com.vn

Trần Xuân Bách

Phân tích kỹ thuật

tranxuanbach@baoviet.com.vn

Lê Hoàng Phương

Chuyên viên chiến lược thị trường

lehoangphuong@baoviet.com.vn

Nguyễn Đức Hoàng

Chuyên viên chiến lược thị trường

nguyenduchoang@baoviet.com.vn



Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính:

- 72 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Tel: (84 4) 3 928 8080

Chi nhánh:

- Tầng 8, 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. HCM
- Tel: (84 8) 3 914 6888