

GIỮ [-9.8%]

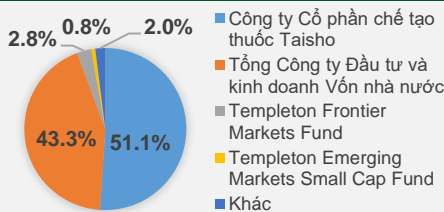
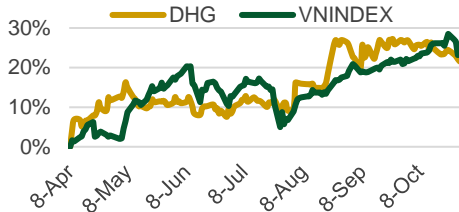
Ngày cập nhật: 30/10/2020

Giá mục tiêu	92,000	VND
Giá hiện tại (30/10)	102,000	VND

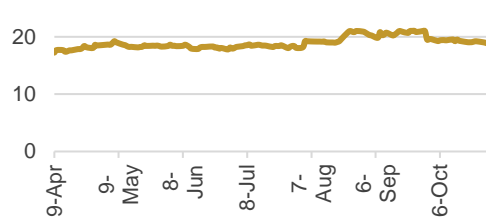
PHS

 (+82-28) 5 413 5479 – support@phs.vn
Thông tin cổ phiếu

CP đang lưu hành (triệu)	130.7
Free-float (triệu)	7.8
Vốn hóa (tỷ đồng)	13,336
KLGD TB 3 tháng	24,054
Sở hữu nước ngoài	54.78%
Ngày niêm yết đầu tiên	21/12/2006

Cổ đông lớn

Biến động giá cổ phiếu so với Index

Lịch sử định giá

P/E - 6 MONTHS



Nguồn: Fiinpro

Hợp tác với Taisho – Chiến lược tăng trưởng dài hạn của DHG
Cập nhật KQKD 9M2020:

Động lực tăng trưởng lợi nhuận chủ yếu đến từ việc cắt giảm chi phí. Lũy kế 9M2020, DHG ghi nhận doanh thu giảm 2.8% YoY còn 2,543 tỷ đồng, hoàn thành 65.8% kế hoạch năm 2020, trong khi đó, LNST tăng 23.8%, đạt 529 tỷ đồng. DHG cũng cho biết ngoài việc cắt giảm chi phí, công ty cũng tập trung bán các sản phẩm chiến lược và chủ lực đồng thời triển khai dự án tăng năng suất, hiệu quả sản xuất, nhờ vậy, thúc đẩy lợi nhuận tăng.

Dù nợ vay gia tăng nhưng khả năng trả nợ cao đã xoa dịu lo ngại về rủi ro đòn bẩy. Nợ vay của DHG tăng mạnh làm gia tăng rủi ro đòn bẩy. Kết thúc 9M2020, nợ vay tăng 95% so với cuối năm 2019, từ mức 264 tỷ đồng vào năm 2019 lên 515 tỷ đồng vào 9M2020. Tuy vậy, khả năng trả nợ của DHG đã cải thiện đáng kể từ cuối năm 2019, xoa dịu lo ngại về việc các khoản nợ vay tăng mạnh. Kết thúc 9M2020, tỷ lệ EBITDA/lãi vay tăng mạnh 1.7 lần, từ mức 34.3x vào cuối năm 2019 lên 57.6x vào cuối 9M2020.

Điểm nhấn đầu tư:

Tăng trưởng dài hạn nhờ hợp tác chiến lược với Taisho Pharmaceutical. Nhờ trợ lực của Taisho, Dược Hậu Giang đã nâng cấp dây chuyền sản xuất viên sủi bọt đạt tiêu chuẩn PIC/SGMP và dây chuyền viên nén Non Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP Nhật Bản (PMDA). Bên cạnh đó, DHG hợp tác với Taisho để sản xuất và phân phối 10 sản phẩm mới như thuốc dùng ngoài, thuốc xịt, tim mạch, tiểu đường. Ban lãnh đạo DHG cũng dự kiến doanh thu hợp tác với Taisho sẽ có từ năm 2022. Hợp tác chiến lược với Taisho làm động lực tăng trưởng doanh thu kênh điều trị và doanh thu xuất khẩu trong tương lai, góp phần mở rộng tăng trưởng dài hạn của DHG.

Dự địa tăng trưởng của ngành Dược còn khá lớn: IBM dự báo doanh thu thị trường dược phẩm Việt Nam sẽ đạt 7.7 tỷ USD vào năm 2021 và 16.1 tỷ USD năm 2026 với tốc độ tăng trưởng kép CAGR khoảng 10.6%. Hãng nghiên cứu thị trường IMS Health cũng dự báo chi tiêu cho dược phẩm bình quân đầu người tại Việt Nam khoảng 50 USD/người/năm vào năm 2020 với mức tăng trưởng 14%/năm. Với chiến lược tăng cường đầu tư kênh điều trị, DHG sẽ hưởng lợi tốt hơn từ dự địa tăng trưởng của ngành.

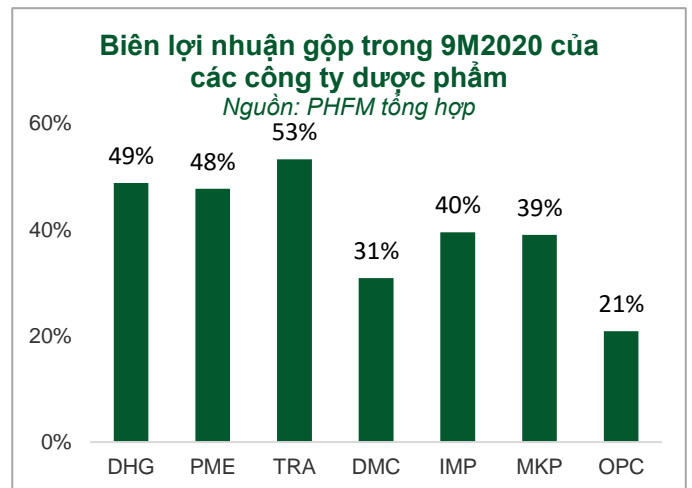
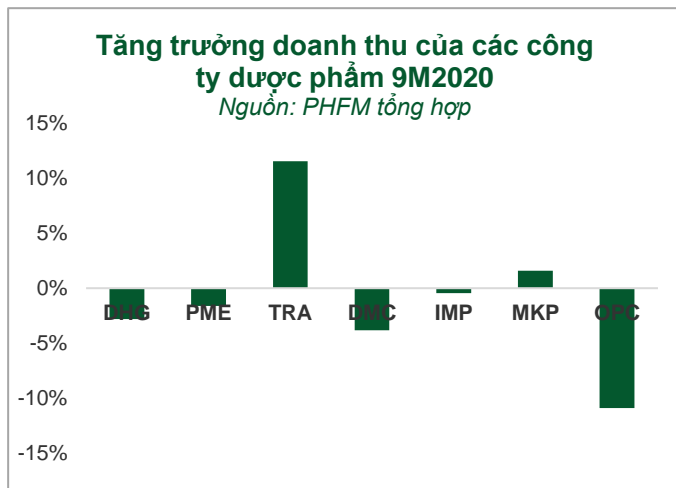
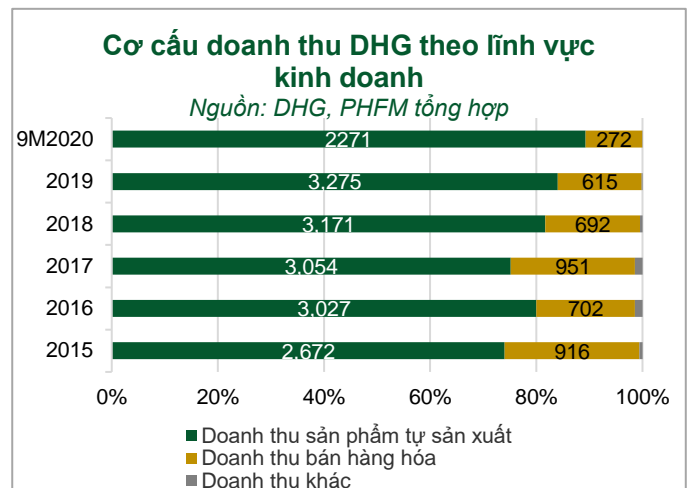
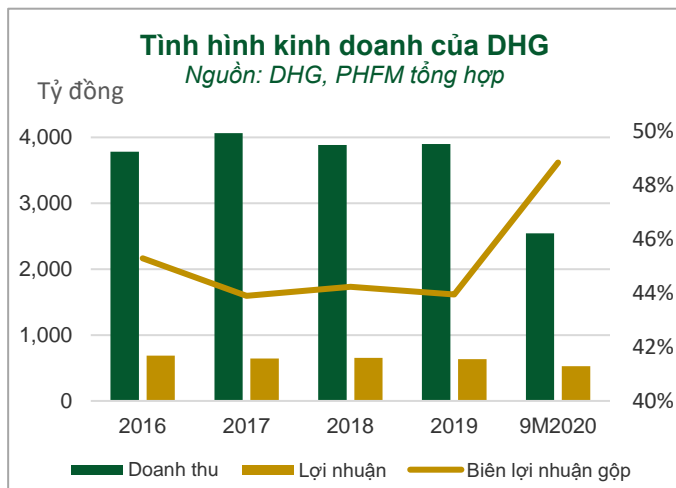
Định giá & khuyến nghị:

Do tăng trưởng kênh phân phối chính của DHG (kênh nhà thuốc (kênh OTC) chiếm 85% tổng doanh thu) chậm lại, DHG tập trung phát triển kênh bệnh viện (kênh ETC) và cơ cấu lại danh mục sản phẩm để duy trì tăng trưởng. Chúng tôi dự phóng doanh thu năm 2020 của DHG giảm 5.8% YoY đạt 3,627 tỷ đồng, hoàn thành 95% kế hoạch doanh thu năm 2020, và LNST đạt 638 tỷ đồng (+1.1% YoY). Bằng phương pháp định giá DCF và EV/EBITDA, mức giá hợp lý cho cổ phiếu DHG khoảng **92,000 đồng/cổ phiếu** (-9.8% so với giá hiện tại). Từ đó đưa ra khuyến nghị **GIỮ** cổ phiếu này.

Rủi ro: (1) Kênh dược phẩm thương mại OTC có triển vọng không tích cực; **(2)** Rủi ro nguồn nguyên liệu; **(3)** Rủi ro chuyển giao công nghệ và phát triển sản phẩm mới; **(4)** Rủi ro cạnh tranh.

Chỉ số tài chính	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A	2020F	2021F
Doanh thu thuần (tỷ VND)	3,608	3,783	4,063	3,882	3,897	3,672	3,759
LNST (tỷ VND)	594	689	644	651	631	638	670
EPS (VND)	5,748	4,485	4,367	4,445	4,668	4,880	5,122
Tăng trưởng EPS (%)	11%	-22%	-3%	2%	5%	5%	5%
Giá trị sổ sách (VND)	24,581	18,769	18,719	21,401	24,811	27,667	29,715
P/E	8.0	13.4	23.0	22.1	21.5	18.9	18.0
P/B	1.6	1.8	4.8	4.1	3.9	3.3	3.1
Cổ tức (%)	35%	35%	30%	30%	40%	25%	N/A

Tình hình kinh doanh của DHG 9M2020



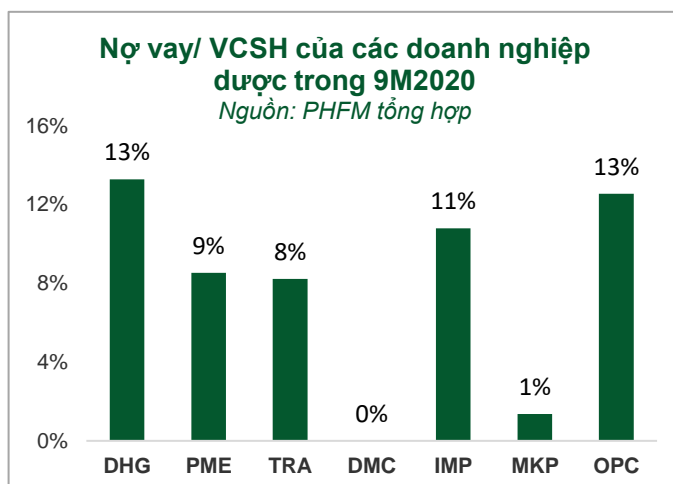
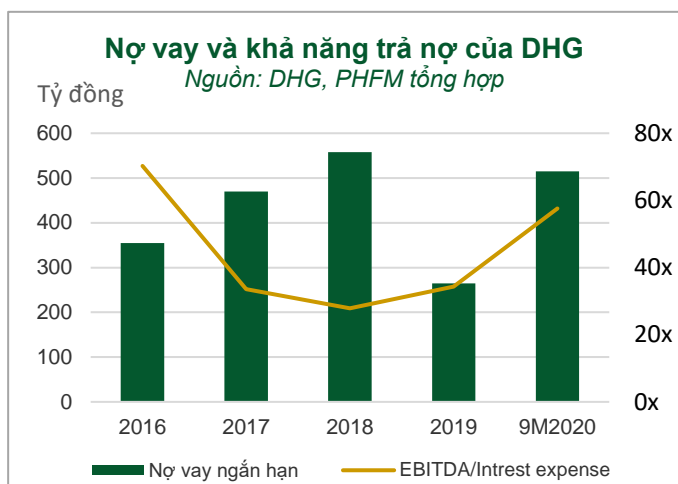
Động lực tăng trưởng lợi nhuận chủ yếu đến từ việc cắt giảm chi phí. Lũy kế 9M2020, DHG ghi nhận doanh thu giảm 2.8% YoY còn 2,543 tỷ đồng, hoàn thành 65.8% kế hoạch năm 2020, trong khi đó, LNST tăng 23.8%, đạt 529 tỷ đồng. DHG cũng cho biết ngoài việc cắt giảm chi phí, công ty cũng tập trung bán các sản phẩm chiến lược và chủ lực đồng thời triển khai dự án tăng năng suất, hiệu quả sản xuất, nhờ vậy, thúc đẩy lợi nhuận tăng.

Doanh thu bán sản phẩm tự sản xuất tiếp tục là động lực tăng trưởng chính cho tổng doanh thu. Kết thúc 9M2020, doanh thu bán sản phẩm tự sản xuất đạt 2,271 tỷ đồng (+1.5% YoY), chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu - 89.3% tổng doanh thu.

Trong bối cảnh dịch Covid-19 ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp ngành dược, DHG có sức đề yếu hơn các doanh nghiệp cùng ngành do kênh phân phối thuốc chính (kênh OTC) đã bão hòa. Kết thúc 9M2020, các công ty dược chứng kiến mức giảm trung bình là -1%, trong khi đó, doanh thu của DHG giảm nhiều hơn 2.8 lần so với mức trung bình ngành.

Biên lợi nhuận gộp của nhóm dược phẩm tự sản xuất được cải thiện, đã thúc đẩy biên lợi nhuận gộp 9M2020. Biên lợi nhuận gộp của sản phẩm tự sản xuất tăng từ 51% vào cuối 9M2019 lên 54% vào cuối 9M2020, với lợi nhuận gộp nhóm sản phẩm tự sản xuất đạt 1,221 tỷ đồng (+8% YoY). Nhờ đó, biên lợi nhuận gộp 9M2020 đạt 48.8%, mức cao nhất trong 5 năm qua, cao hơn 1.2x so với mức trung bình ngành là 40% trong 9M2020.

Dù nợ vay gia tăng nhưng khả năng trả nợ cao đã xoa dịu lo ngại về rủi ro đòn bẩy



Nợ vay của DHG tăng mạnh làm gia tăng rủi ro đòn bẩy. Kết thúc 9M2020, nợ vay tăng 95% so với cuối năm 2019, từ mức 264 tỷ đồng vào năm 2019 lên 515 tỷ đồng vào 9M2020. Các khoản vay ngắn hạn này chịu lãi suất từ 0.3% đến 0.47% một tháng. Trong bối cảnh ngành dược phẩm OTC đang chứng kiến sự chững lại, thì việc gia tăng nợ vay nhiều khả năng sẽ gây áp lực đến kết quả kinh doanh của công ty trong tương lai.

Hơn nữa, tỷ lệ đòn bẩy của DHG cao hơn so với các công ty trong ngành, cho thấy rủi ro đòn bẩy của DHG cao hơn mức trung bình ngành. Kết thúc 9M2020, tỷ lệ Nợ vay/VCSH của DHG đạt 13%, cao hơn 0.63 lần so với mức trung bình ngành là 8%.

Tuy vậy, khả năng trả nợ của DHG đã cải thiện đáng kể từ cuối năm 2019, xoa dịu lo ngại về việc các khoản nợ vay tăng mạnh. Kết thúc 9M2020, tỷ lệ EBITDA/lãi vay tăng mạnh 1.7 lần, từ mức 34.3x vào cuối năm 2019 lên 57.6x vào cuối 9M2020. Điều này cho thấy DHG có sức khỏe tài chính tốt trong ngắn hạn, có đủ lợi nhuận để thanh toán lãi vay phát sinh.

Dự báo kết quả kinh doanh 2020

Chúng tôi dự phóng doanh thu năm 2020 của DHG giảm 5.8% YoY đạt 3,627 tỷ đồng, hoàn thành 95% kế hoạch doanh thu năm 2020, và LNST đạt 638 tỷ đồng (+1.1% YoY). Dự phóng doanh thu của DHG trong năm 2020 chủ yếu dựa trên các nguyên nhân sau:

- (1) Kênh phân phối chính của DHG là kênh OTC với doanh thu chiếm trên 85% tổng doanh thu. Tuy nhiên, kênh phân phối này đã bão hòa do tình hình kinh doanh của mảng này đã chững lại trong các năm qua.
- (2) DHG đặt chiến lược 2020 hướng đến việc thực hiện: (1) Tăng cường đầu tư kênh điều trị và hoạt động bán hàng đến các bệnh viện, (2) Định hướng lại danh mục sản phẩm theo từng kênh bán hàng và từng khu vực. Với chiến lược này, do DHG cần thời gian để điều chỉnh định hướng kinh doanh, nên doanh thu của công ty sẽ bị ảnh hưởng trong ngắn hạn.
- (3) Nhu cầu tiêu thụ thuốc kháng sinh hạ nhiệt do động thái tích trữ kháng sinh của Quý 1/2020 dần quay về bình thường. Do trên 50% các sản phẩm tự sản xuất đến từ các mặt hàng kháng sinh, giảm đầu – hạ sốt được bán qua kênh OTC, nên nhu cầu thuốc kháng sinh chững lại sẽ ảnh hưởng đến doanh thu của DHG trong năm 2020.

Về dài hạn, chúng tôi cho rằng DHG có cơ hội tăng trưởng dựa trên các luận điểm sau:

- **Tăng trưởng dài hạn nhờ hợp tác chiến lược với Taisho Pharmaceutical:** DHG hợp tác với Taisho để sản xuất và phân phối 10 sản phẩm mới như thuốc dùng ngoài, thuốc xịt, tim mạch, tiểu đường. Ban lãnh đạo DHG cũng dự kiến doanh thu hợp tác với Taisho sẽ có từ năm 2022. Hợp tác chiến lược với Taisho làm động lực tăng trưởng doanh thu kênh điều trị và doanh thu xuất khẩu trong tương lai, góp phần mở rộng tăng trưởng dài hạn của DHG.
- **Dự địa tăng trưởng của ngành Dược còn khá lớn:** BMI dự báo doanh thu thị trường dược phẩm Việt Nam sẽ đạt 7.7 tỷ USD vào năm 2021 và 16.1 tỷ USD năm 2026 với tốc độ tăng trưởng kép CAGR khoảng 10.6%. Với chiến lược tăng cường đầu tư kênh điều trị, DHG sẽ hưởng lợi tốt hơn từ dự địa tăng trưởng của ngành.

Chi tiết định giá và khuyến nghị:

Chúng tôi dự phóng doanh thu năm 2020 của DHG giảm 5.8% YoY đạt 3,627 tỷ đồng, hoàn thành 95% kế hoạch doanh thu năm 2020, và LNST đạt 638 tỷ đồng (+1.1% YoY). Bằng phương pháp định giá DCF và EV/EBITDA, mức giá hợp lý dành cho cổ phiếu DHG khoảng **92,000 đồng/cổ phiếu** (-9.8% so với giá hiện tại). Từ đó đưa ra khuyến nghị **GIỮ** cho cổ phiếu này.

Phương pháp DCF

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	Q4 2020F	2021F	2022F	2023F	2024F	2025F
Lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT)	142	735	827	935	1,050	1,173
Lợi nhuận hoạt động ròng sau thuế	121	651	732	828	930	1,038
Khấu hao	21	92	101	105	109	113
WC	65	59	53	47	44	43
CAPEX	(89)	(55)	(59)	(65)	(69)	(73)
FCFF	119	747	826	915	1,013	1,121
Giá trị hiện tại của FCFF (WACC 10.3%)	116	630	631	634	636	639
Giá trị hiện tại của Giá trị cuối cùng (3% g)	8,971					
Nợ ròng	(201)					
Giá trị vốn cổ phần	12,056					
SLCP	130,746,071					
Giá hợp lý (VND/cp)	92,212					

Phương pháp EV/EBITDA

NTM EBITDA (tỷ đồng)	784
Historical EV/EBITDA	15.6 x
EV (tỷ đồng)	12,237
Nợ ròng	(201)
Giá trị vốn cổ phần	12,036
SLCP	130,746,071
Giá mục tiêu (VND/cp)	92,056

	DCF	EV/EBITDA	Giá mục tiêu
Giá mục tiêu (VNĐ/CP)	92,212	92,056	92,000
Tỷ trọng	80%	20%	VNĐ/CP

Rủi ro:

(1) Rủi ro Kênh Dược phẩm OTC có triển vọng không tích cực.

Thông tư 02/2018 kiểm soát việc lạm dụng thuốc kê đơn và thuốc không rõ nguồn gốc tại kênh OTC sẽ hạn chế tốc độ tăng trưởng kênh này, khiến nhu cầu tiêu thụ kênh này ngày càng thu hẹp, nhường chỗ cho kênh ETC. Do doanh thu từ kênh OTC chiếm hơn 85% doanh thu của DHG và mạng lưới phân phối thuốc của công ty ở kênh này gần như bão hòa, việc này đặt ra nhiều rủi ro cho doanh thu kênh OTC của Công ty.

(2) Rủi ro nguồn nguyên liệu

Do hơn 80% nguyên liệu sản xuất dược phẩm của DHG phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu nên khi giá API tăng đột biến hoặc thiếu hụt nguồn nguyên liệu sẽ gây áp lực lên biên lợi nhuận của DHG. Do đó rủi ro nguồn nguyên liệu là rủi ro đáng quan tâm.

(3) Rủi ro chuyển giao công nghệ và phát triển sản phẩm mới

Do dịch Covid-19 cản trở chuyển giao công nghệ giữa DHG và đối tác chiến lược Taisho. Chậm trễ trong chuyển giao công nghệ sẽ ảnh hưởng đến tốc độ ghi nhận nguồn doanh thu mới, từ đó gây ra nhiều rủi ro cho tăng trưởng trong tương lai của công ty.

(4) Rủi ro cạnh tranh

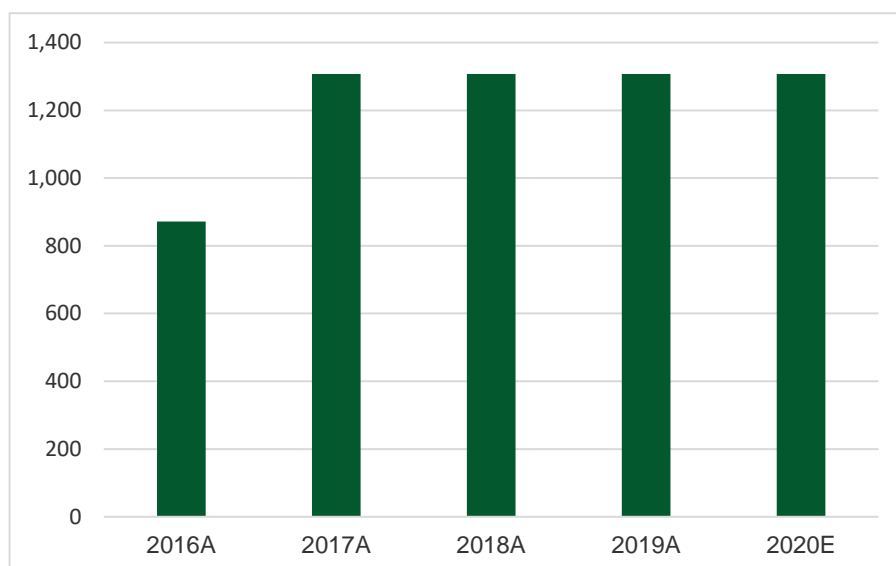
Thị trường dược phẩm trong nước kênh OTC là thị trường rất phân mảnh nên tồn đọng rủi ro cạnh tranh rất cao giữa các doanh nghiệp trong nước. Hơn nữa, do phần lớn thuốc sử dụng cho kênh ETC được nhập khẩu nên việc cơ cấu lại danh mục sản phẩm phát triển kênh ETC sẽ gặp phải sự cạnh tranh gay gắt.

Sơ lược công ty

Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang thành lập từ năm 1974 với hoạt động kinh doanh chính là sản xuất và phân phối dược phẩm (chiếm khoảng 85% doanh thu) và thực phẩm chức năng (chiếm 10% doanh thu). DHG đứng thứ đầu thị trường dược Việt Nam với thị phần 5% toàn ngành và 14% thị phần thuốc sản xuất trong nước. Mạng lưới phân phối của DHG được xem là mạnh nhất trong ngành dược Việt Nam với 10 công ty con, 36 chi nhánh, 68 nhà thuốc tại bệnh viện. Thuốc giảm đau, hạ sốt và kháng sinh - hai sản phẩm chủ lực, đóng góp gần 60% doanh số của Dược Hậu Giang. Mục tiêu chiến lược của DHG đến năm 2023 sẽ trở thành doanh nghiệp dược generic lớn nhất Việt Nam Bên cạnh thị trường trong nước, sản phẩm của DHG được xuất khẩu tại 13 quốc gia như Moldova, Ukraina, Myanmar, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào, Singapore, Jordan, Sri Lanka, Rumani, Bắc Triều Tiên. Tuy nhiên, doanh thu xuất khẩu khá nhỏ (~2%) và các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nhóm có nguồn gốc thảo dược với thể mạnh nguồn thảo dược thiên nhiên của Việt Nam.



Quá trình tăng vốn (tỷ VNĐ)



Nguồn: DHG, PHFM tổng hợp

Báo cáo tài chính (tỷ VNĐ)

Kết quả kinh doanh	2016A	2017A	2018A	2019A	2020E	2021E
Doanh thu thuần	3,783	4,063	3,882	3,897	3,672	3,759
Giá vốn hàng bán	(2,070)	(2,280)	(2,165)	(2,184)	(2,056)	(2,104)
Lợi nhuận gộp	1,713	1,783	1,717	1,712	1,617	1,655
Chi phí bán hàng	(632)	(732)	(725)	(687)	(625)	(621)
Chi phí QLDN	(297)	(318)	(286)	(334)	(291)	(298)
Lợi nhuận từ HĐKD	784	733	706	691	700	735
Lợi nhuận tài chính	(27)	(9)	12	24	22	23
Chi phí lãi vay	(12)	(25)	(29)	(23)	(24)	(25)
Lợi nhuận trước thuế	757	720	732	713	721	757
Lợi nhuận sau thuế	689	644	651	631	638	670
LNST của cổ đông Công ty mẹ	686	644	653	636	638	670
Cân đối kế toán	2016A	2017A	2018A	2019A	2020E	2021E
Tài Sản Ngắn Hạn	2,746	2,939	3,148	3,134	3,623	3,962
Tiền và tương đương tiền	603	550	76	70	732	938
Đầu tư tài chính ngắn hạn	704	931	1,460	1,768	1,666	1,856
Phải thu ngắn hạn	692	800	670	561	529	516
Hàng tồn kho	733	634	891	725	683	635
Tài sản ngắn hạn khác	14	25	51	9	13	17
Tài Sản Dài Hạn	1,199	1,148	1,058	1,013	983	953
Phải thu dài hạn	5	4	2	0	0	0
Tài sản cố định	1,103	1,027	977	900	866	832
Bất động sản đầu tư	-	-	0	15	15	15
Chi phí xây dựng dở dang	17	36	14	29	32	35
Đầu tư tài chính dài hạn	16	15	25	28	29	30
Tài sản dài hạn khác	58	67	41	40	40	40
Tổng cộng tài sản	3,945	4,087	4,206	4,147	4,605	4,915
Nợ phải trả	1,076	1,328	1,062	769	988	1,030
Nợ ngắn hạn	1,018	1,265	1,001	705	924	965
Nợ dài hạn	58	63	60	64	64	64
Vốn chủ sở hữu	2,870	2,759	3,145	3,378	3,617	3,885
Vốn góp	872	1,307	1,307	1,307	1,307	1,307
Lợi ích cổ đông thiểu số	-	-	-	-	-	-
Tổng nguồn vốn	3,945	4,087	4,206	4,147	4,605	4,915

Lưu chuyển tiền tệ	2016A	2017A	2018A	2019A	2020E	2021E
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Kinh doanh	645	462	291	838	765	774
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Đầu tư	(278)	(192)	(461)	(224)	(54)	(55)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐ Tài chính	(185)	(322)	(304)	(620)	(49)	(514)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	182	(52)	(474)	(5)	662	205
Tiền & tương đương tiền đầu kỳ	421	603	550	76	70	732
Tiền & tương đương tiền cuối kỳ	603	551	76	70	732	938
Chỉ số tài chính (%)	2016A	2017A	2018A	2019A	2020E	2021E
Tăng trưởng						
Doanh thu	4.9%	7.4%	-4.4%	0.4%	-5.8%	2.4%
Lợi nhuận sau thuế	16.0%	-6.6%	1.2%	-3.0%	1.1%	5.0%
Tổng tài sản	17.3%	3.6%	2.9%	-1.4%	11.1%	6.7%
Tổng vốn chủ sở hữu	13.8%	-3.9%	14.0%	7.4%	7.1%	7.4%
Khả năng sinh lời						
Tỷ suất lãi gộp	45.3%	43.9%	44.2%	43.9%	44.0%	44.0%
Tỷ suất EBIT	20.7%	18.0%	18.2%	17.7%	19.1%	19.6%
Tỷ suất lãi ròng	18.2%	15.8%	16.8%	16.2%	17.4%	17.8%
ROA	17.5%	15.7%	15.5%	15.2%	13.9%	13.6%
ROE	24.0%	23.3%	20.7%	18.7%	17.6%	17.2%
Hiệu quả hoạt động						
Số ngày phải thu	67	73	65	57	57	54
Số ngày tồn kho	128	100	148	120	120	109
Số ngày phải trả	49	43	22	21	21	21
Khả năng thanh toán						
Tỷ suất thanh toán hiện thời	2.70	2.32	3.14	4.45	3.92	4.10
Tỷ suất thanh toán nhanh	1.98	1.82	2.25	3.42	3.18	3.45
Cấu trúc tài chính						
Tổng nợ/Tổng tài sản	0.27	0.32	0.25	0.19	0.21	0.21
Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	0.37	0.48	0.34	0.23	0.27	0.27
Vay ngắn hạn/VCSH	0.35	0.46	0.32	0.21	0.26	0.25
Vay dài hạn/VCSH	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

Nguồn: PHFM

Đảm bảo phân tích

Báo cáo được thực hiện bởi **Nguyễn Thị Thảo Vy, Chuyên viên phân tích** – Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng. 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

Mua = cao hơn thị trường nội địa trên 10%

Giữ = bằng thị trường nội địa với tỉ lệ từ +10%~ -10%

Bán = thấp hơn thị trường nội địa dưới 10%.

Không đánh giá = 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

Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng/Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng không chịu trách nhiệm về sự hoàn chỉnh hay tính chính xác của báo cáo. Đây không phải là bản chào hàng hay sự nài khẩn mua của bất cứ cổ phiếu nào. Chứng khoán Phú Hưng/Quản lý Quỹ 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/Quản lý Quỹ 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 Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Phú Hưng 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: (+84-28) 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: (+84-28) 3 820 8068

Fax: (+84-28) 3 820 8206

Chi nhánh Thanh Xuân

Tầng 1, Tòa nhà 18T2, Lê Văn Lương, Trung Hòa Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, 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: (+84-28) 3 813 2405

Fax: (+84-28) 3 813 2415

Chi nhánh Hà Nội

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

Phone: (+84-24) 3 933 4560

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: (+84-22) 384 1810

Fax: (+84-22) 384 1801