

Ngành: Tiêu dùng- bán lẻ | BSC RESEARCH

KHUYẾN NGHỊ THEO DÕI CTCP GIỐNG BÒ SỮA MỘC CHÂU- (HSX: MCM)					
Giá hiện tại:	44,000	Ngày viết báo cáo:	26/6/2024	CƠ CẤU CỔ ĐÔNG LỚN	
Giá mục tiêu trước:	-	Cổ phiếu lưu hành (Triệu)	110	TCT Chăn nuôi Việt Nam	59.3%
Giá mục tiêu mới:	48,100	Vốn hóa (tỷ VND)	4,840	CTCP Sữa Việt Nam	8.85%
Tỷ suất cổ tức	2.8%	Thanh khoản BQ 30n (ngàn CP):	82.479		
Tiềm năng tăng giá	+9%	Sở hữu nước ngoài	47.9%		

Bộ phận Research:

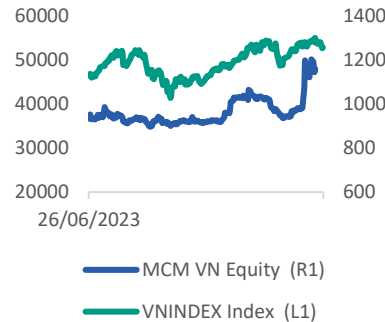
Phạm Thị Minh Châu
(Ngành Tiêu dùng – bán lẻ)
Chauptm@bsc.com.vn

QUAN ĐIỂM ĐỊNH GIÁ

Chúng tôi duy trì khuyến nghị **THEO DÕI** cổ phiếu MCM với giá mục tiêu 2025 = **48,100 VND/CP** (Upside +9% so với giá đóng cửa ngày 25/6/2024) dựa trên PP DCF với WACC ~8%.

Cơ sở tăng định giá: *MCM cần chứng minh chiến lược tăng trưởng về lợi nhuận và thị phần*, gồm: (1) mở rộng ngành hàng và (2) khai phá thị trường tiêu thụ mới nhằm đảm bảo đầu ra và gia tăng hiệu suất hoạt động của tổ hợp sữa thiên đường Mộc Châu giai đoạn 2025-2030.

Bảng so sánh giá CP và VN- Index



DỰ BÁO KQKD NĂM 2024/2025

2024E: DTT và LNST lần lượt đạt 3,147 tỷ VND (+0.4%YoY) và 275 tỷ VND (-26%YoY), EPS FW=2,252 lần và PE FW= 20 lần – Mức suy giảm đến từ nhu cầu tiêu dùng của tại khu vực miền núi phía bắc yếu và duy trì chi phí SG&A/ doanh thu nhằm duy trì hoạt động tiếp cận thị trường mới.

2025F: DTT và LNST lần lượt đạt 3,392 tỷ VND (+7.8%YoY) và 306 tỷ VND (+11%YoY), EPS FW = 2,506 và PE FW= 18 lần – Kỳ vọng mức phục hồi kết quả kinh doanh từ nền thấp nhờ (1) chiến lược mở rộng danh mục sản phẩm, (2) nỗ lực tiếp cận kênh bán hàng mới và tập khách hàng mới.

CẬP NHẬT ĐHCĐ NĂM 2024

- Công ty đặt kế hoạch năm 2024: DTT và LNST lần lượt đạt 3,367 tỷ VND (+7.4%YoY) và 331.7 tỷ VND (+11.7%YoY)
- Hình thức phân phối lợi nhuận thông qua trả cổ tức bằng tiền tối thiểu 50% LNST và trích 10% LNST cho quỹ khen thưởng phúc lợi
- Năm 2024, công ty dự kiến mở rộng danh mục sản phẩm và mở rộng kênh phân phối ở miền nam nhằm tiếp cận thị trường mới.

RỦI RO:

Rủi ro từ mất thị phần do áp lực cạnh tranh
Biến động hoạt động kinh doanh kém khả quan hơn kì vọng

	2022	2023E	2024F	2025F
P/E (x)	16	14	20	18
P/B (x)	2.2	2.1	2.0	1.9
ROA (%)	14%	14%	10%	10%
ROE (%)	16%	16%	11%	12%

	2022A	2023A	2024E	2025F
Doanh thu thuần	3,133	3,135	3,147	3,392
Lợi nhuận gộp	1,018	1,009	961	1,050
LNST-CĐTS	347	374	275	306
EPS	2,820	3,064	2,252	2,506

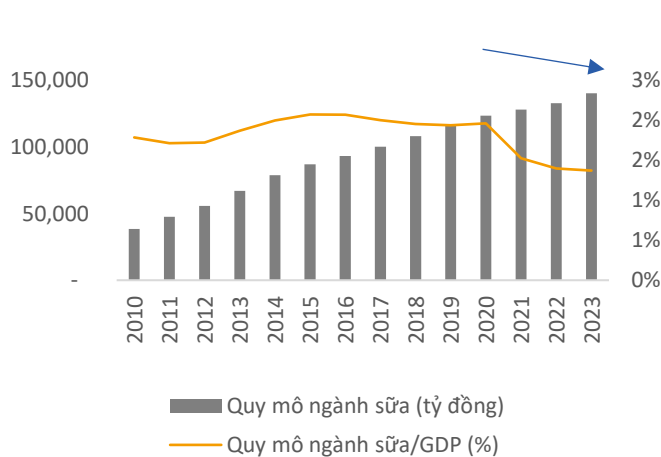
I. TỔNG QUAN NGÀNH VÀ DOANH NGHIỆP

1. TỔNG QUAN NGÀNH

Hậu giai đoạn quy mô ngành sữa tăng trưởng tích cực với CAGR 2010-2018 = 13.8%, thì ngành đã đối mặt áp lực cạnh tranh lớn từ các đối thủ nước ngoài và hành vi tiêu dùng thay đổi khiến cho tốc độ tăng trưởng giai đoạn 2019-2023 chỉ còn 4.6% và kì vọng giai đoạn 2023-2028 ~ 4.1% (theo Euromonitor). Trong đó, ngành hàng sữa nước và sữa chua được kỳ vọng tăng trưởng lớn hơn bối cảnh ngành chung nhờ

- (1) **Mở rộng danh mục sản phẩm:** mức độ quan tâm cho thức uống dinh dưỡng giữa các độ tuổi ngày càng cao và có sự khác biệt trong nhu cầu như người tiêu dùng thuộc thế hệ X (45-60 tuổi) ưu tiên sản phẩm giúp nâng cao sức khỏe và sức đề kháng, trong khi thế hệ Y (25-44 tuổi) quan tâm đến thải độc và làm đẹp da và thế hệ Z (13-24 tuổi) có nhu cầu tăng cường tiêu hóa và cải thiện vóc dáng (Kantar World Panel).
- (2) **Xu hướng mở rộng kênh bán hàng tiếp cận nền tảng đa kênh đặc biệt tại khu vực nông thôn** nhờ xu hướng dịch chuyển trung hạn của các khu công nghiệp ra các tỉnh thành tier 2,3 hỗ trợ cải thiện thu nhập.

Hình 1: Quy mô thị trường sữa/GDP giảm tốc do áp lực từ ngành bão hòa.

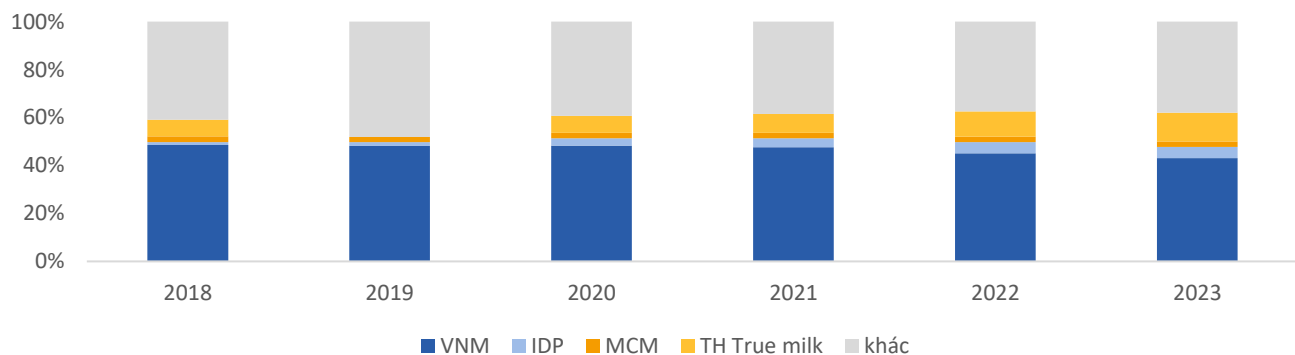


Hình 2: Dự dĩa tăng trưởng của quy mô sữa tươi và sữa đặc lớn hơn so với mức tăng trưởng ngành sữa +4%/năm



Nguồn: Euromonitor, VNM

Hình 3: Bối cảnh ngành tiếp tục cạnh tranh gay gắt



Nguồn: Euromonitor, Fiinpro, Vietdata

2. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

2.1 Lịch sử hình thành và cơ cấu sở hữu

1958

Khởi đầu

- Tiền thân nông trường Quân đội Mộc Châu, đặt nền móng cho ngành bò sữa Việt
- **Quy mô đàn bò:** 100 con

1989-2005

Chính sách tiên phong

- Chuyển đổi sang mô hình khoán hộ
- Tiên phong triển khai "Quỹ bảo hiểm động vật"
- **Quy mô đàn bò:** tăng mạnh từ 1.200 con lên 5.000 con (CAGR đạt 9.3%)

2005-2015

Thay đổi và phát triển

- Chính thức chuyển sang mô hình cổ phần
- Lần lượt 3 trung tâm Giống đi vào hoạt động với quy mô 2000 con
- **Quy mô đàn bò:** tăng lên 15.000 con (2.000 con tại trang trại và 13.000 con liên kết nông hộ) (CAGR đạt 13.9%)

2019-2023

Hợp tác cùng Vinamilk

- Mộc Châu Milk trở thành đơn vị thành viên của Vinamilk
- Chính thức niêm yết sàn UPCOM với mã cổ phiếu MCM
- Nâng cấp trung tâm Giống số 2 lên 2.000 con, đầu tư trang trại mới kết hợp du lịch với 4.000 con
- **Quy mô đàn bò:** tăng từ 25.500 lên 26.554 (2.000 con tại trang trại và 24.554 con liên kết nông hộ) (CAGR đạt 1.02%)

Nguồn: MCM

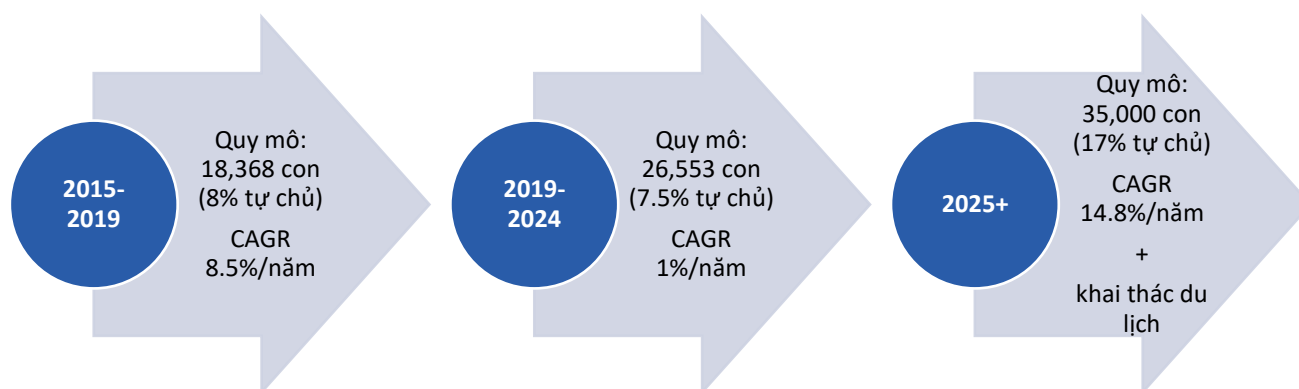
Giai đoạn 2019-2023, VNM đã từng bước loại bỏ các mảng kinh doanh kém hiệu quả và đơn giản hoá bộ máy hoạt động bằng sự kiện sáp nhập GTN vào VLC. Sau đó, VNM đã hoàn tất hoạt động sáp nhập MCM vào hệ sinh thái với tỷ lệ sở hữu gián tiếp thông qua VLC là 49.73%. **Dựa trên cơ sở này, VNM đã từng bước hỗ trợ MCM**

(1) phát huy thế mạnh về SP sữa nước nhiều tiềm năng (~75% sữa thành phẩm MCM) và tận dụng thị phần và thương hiệu sẵn có tại khu vực phía bắc và đến Bắc Miền trung (chiếm từ 3.9% đến 33.6% theo từng khu vực)

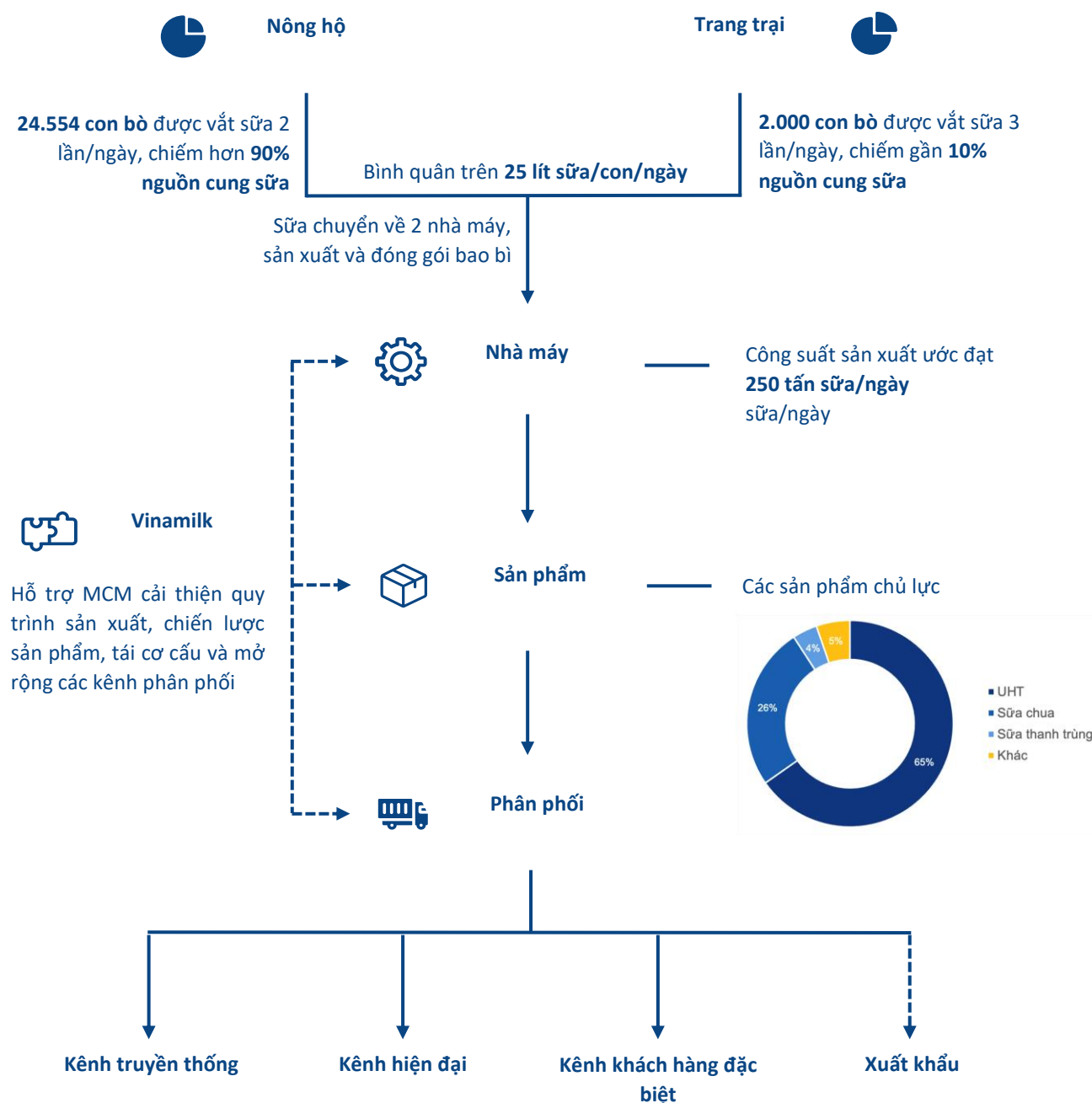
(2) tái cấu trúc toàn diện doanh nghiệp nhằm tăng năng lực cạnh tranh và chuẩn bị cho chu kì tăng trưởng mới.

Cụ thể gồm 2 giai đoạn chính:

- **Giai đoạn 2019 -2023:** chuẩn hoá mô hình hoạt động và quản trị doanh nghiệp, tối ưu hoá chi phí hoạt động và tận dụng lợi thế quy mô trong đàm phán giá nguyên vật liệu đầu vào,...
- **Giai đoạn 2024-2030:** (i) Tái định vị thương hiệu và (ii) nâng cấp hệ thống phân phối: phát triển thị trường thành thị, tiếp cận thị trường mới và tự chủ kênh phân phối ở miền nam,... (iii) Tích hợp thế mạnh về chăn nuôi bò sữa và điều kiện thời tiết thuận lợi ([tham khảo báo cáo thường niên MCM](#)) để phát triển tổ hợp thiên đường sữa Mộc Châu (kết hợp mô hình trang trại và du lịch), mang đến kì vọng tăng trưởng mới của doanh nghiệp giai đoạn 2025-2030.



Hình 3: Tóm tắt hoạt động kinh doanh của MCM



Nguồn: MCM

2.2 Tình hình tài chính

KQKD (Tỷ đồng)	2020	2021	2022	2023	Nhận xét
Doanh thu thuần	2,823	2,926	3,133	3,135	MCM đã áp dụng chiến lược bảo vệ doanh thu và thị phần, bằng việc đẩy mạnh hoạt động marketing tăng nhận diện thương hiệu. Do đó,
Giá vốn hàng bán	(1,935)	(2,027)	(2,115)	(2,127)	
Lợi nhuận gộp	888	899	1,018	1,009	
Chi phí bán hàng	(597)	(594)	(689)	(709)	
Chi phí QLDN	(29)	(37)	(40)	(38)	
Lãi/lỗ HĐKD	262	268	289	262	- Tốc độ tăng trưởng CAGR doanh thu giai đoạn 2020-2023 tương đương thị trường ~4%/năm. Riêng năm 2023, DTT tăng chỉ 0.1% YoY, nhưng vẫn tích cực hơn so với bối cảnh toàn ngành sửa tăng trưởng âm -1%YoY.
Doanh thu tài chính	41	95	103	162	
Chi phí tài chính	(0)	(0)	(1)	(1)	
Lãi/lỗ khác	(6)	(9)	(11)	0	
Lợi nhuận trước thuế	298	354	381	424	
Thuế thu nhập DN	(17)	(35)	(34)	(49)	- Tốc độ tăng trưởng CAGR LNST đạt 10%/năm nhờ (1) giá trị cộng hưởng với VNM giúp cải thiện biên lợi nhuận gộp và (2) tăng trưởng doanh thu từ hoạt động tài chính, riêng năm 2023 thu nhập từ lãi vay chiếm ~36.8% LNTT của MCM (+61%YoY)
LN sau thuế	281	319	347	374	
CĐTS	-	-	-	-	
LNST - CĐTS	281	319	347	374	
EBITDA	314	318	344	324	
EPS	3,688	2,579	2,820	3,064	

Chỉ số (%)	2020	2021	2022	2023	
Khả năng thanh toán					Thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh có xu hướng giảm, nhưng vẫn đảm bảo khả năng thanh toán do chỉ số vẫn ở mức cao (lớn hơn 1).
Hsố TT ngắn hạn	4.13	7.65	8.92	7.57	
Hsố TT nhanh	3.10	6.97	8.01	6.73	
Cơ cấu vốn					Các hệ số nợ trên tổng tài sản hay vốn chủ sở hữu đều bằng 0, do doanh nghiệp không sử dụng đòn bẩy tài chính.
Hsố Nợ/TTS	-	0.03	-	-	
Hsố Nợ/VCSH	-	0.04	-	-	
Năng lực hoạt động					Số ngày phải thu và số ngày phải trả tăng do chiến lược nới lỏng tín dụng nhằm thu hút nhà phân phối và cải thiện dòng tiền doanh nghiệp.
Số ngày HTK		35.8	33.4	32.6	
Số ngày phải thu		26.1	33.8	38.3	
Số ngày phải trả		15.9	16.4	19.3	
CCC		45.9	50.8	51.5	
Tỉ suất lợi nhuận					Biên lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận sau thuế biến động không đáng kể so với 2022, cho thấy MCM đã tối đa hoá quản lý chi phí.
Biên lợi nhuận gộp	31.5%	30.7%	32.5%	32.2%	
Biên LNST	9.9%	10.9%	11.1%	11.9%	
ROE	30.8%	14.7%	15.7%	16.1%	
ROA	23.0%	12.9%	14.1%	14.4%	
Tăng trưởng					Tăng trưởng EBIT giảm từ +8.1% xuống -9.5% do doanh thu thuần đi ngang, trong khi - Chi phí bán hàng tăng +2.9% YoY - Giá vốn hàng bán tăng +0.5% YoY
Tăng trưởng DTT	10.3%	3.6%	7.1%	0.1%	
Tăng trưởng EBIT	85.4%	2.1%	8.1%	-9.5%	
Tăng trưởng LNTT	60.3%	18.9%	7.6%	11.3%	
Tăng trưởng EPS		-30.1%	9.3%	8.7%	

Nguồn: MCM, BSC

II. TRIỂN VỌNG KINH DOANH NĂM 2024/2025

	2023	2024F	2025F	Quan điểm
DTT	3,135	3,147	3,392	2024E: LNST suy giảm so với cùng kì: Chúng tôi điều chỉnh KQKD Q1/2024 suy giảm DTT và LNST lần lượt -15%YoY và -51%YoY và cân đối kì vọng phục hồi của 3 quý còn lại năm 2024 do
%YoY	0.1%	0.4%	7.8%	
Lãi gộp	1,009	961	1,050	
GPM	32.2%	30.5%	31.0%	
Chi phí bán hàng	(709)	(742)	(800)	(1) bối cảnh nhu cầu thị trường suy giảm -2.8% trên mức nền thấp -1% của 2023 và áp lực cạnh tranh gay gắt trong ngành, nhưng áp lực cạnh tranh sẽ suy giảm khi nhu cầu phục hồi vào nửa cuối năm 2024.
Chi phí QLDN	(38)	(42)	(46)	
SG&A/Rev	23.8%	24.9%	24.9%	
EBIT	262	177	204	(2) chi phí SgnA/doanh thu tăng từ 21.2% lên 23.7% do tăng đầu tư vào hệ thống bán hàng và marketing và tiếp tục duy trì mức nền cao so với cùng kì
Biên EBIT	8.4%	5.6%	6.0%	
Doanh thu tài chính	162	137	143	
Chi phí tài chính	(1)	(2)	-	(3) doanh thu tài chính giảm do nguồn tiền và lãi cũng suy giảm.
Thu nhập khác, ròng	0	0	0	
LNTT	424	311	347	
LNST-LICĐTS	374	275	306	2025F: kỳ vọng phục hồi +11%YoY nhờ (1) Nhu cầu phục hồi và bước đầu ghi nhận thành quả từ chiến lược mở rộng tập khách hàng và khu vực địa lý. (2) Biên lợi nhuận cải thiện nhẹ nhờ tối ưu hoá danh mục hàng hoá và kênh phân phối
Biên LNST	11.9%	8.7%	9.0%	
%YoY	8%	-26%	11%	
EPS	3,064	2,252	2,506	
P/E	14	20	18	

Nguồn: MCM, Fiinpro, BSC research

III. ĐỊNH GIÁ

BSC đưa ra khuyến nghị **THEO DÕI** cổ phiếu **MCM** với giá mục tiêu 2025 = **48,100 VNĐ/CP** (Upside +9% so với giá đóng cửa ngày 25/6/2024) dựa trên phương pháp chiết khấu dòng tiền DCF với WACC ~8% do chúng tôi cho rằng giá cổ phiếu đã phản ánh tương đối KQKD của doanh nghiệp kỳ vọng phục hồi trong nửa cuối 2024-2025.

Chúng tôi cho rằng để tăng định giá, MCM cần chứng minh chiến lược tăng trưởng cụ thể hơn về lợi nhuận và thị phần, gồm: (1) mở rộng ngành hàng và (2) khai phá thị trường tiêu thụ mới nhằm đảm bảo đầu ra và gia tăng hiệu suất hoạt động của tổ hợp sữa thiên đường Mộc Châu giai đoạn 2025-2030.

Phương pháp DCF	2024	2025	2026	2027
Dòng tiền tự do công ty (FCFF)	(277)	131	296	358
Tổng giá trị chiết khấu dòng tiền tự do 5 năm	(240)	124	287	350
Giá trị cuối cùng	522			
Chiết khấu giá trị cuối cùng	3,682			
Tổng giá trị chiết khấu	4,204			
(-) Nợ	0			
(+) Tiền mặt	1,082			
Tổng giá trị công ty	5,286			
SLCP Lưu hành (triệu)	110			
Giá trị hợp lý	48,100			
Giá Hiện tại	44,000			
Upside	9%			
Khuyến nghị	THEO DÕI			

Chi phí sử dụng vốn	
Rf	2.8%
Beta	0.56
Ke	8%
Kd	0%
E/A	0%
D/A	100%
WACC	8.0%
G	0.5%

Nguồn: BSC Research

PHỤ LỤC

KQKD (Tỷ đồng)	2022	2023	2024	2025	LCTT (Tỷ đồng)	2022	2023	2024	2025
Doanh thu thuần	3,133	3,135	3,147	3,392	(Lỗ)/LNST	381	424	311	347
Giá vốn hàng bán	(2,115)	(2,127)	(2,185)	(2,342)	Khấu hao và phân bổ	54	62	75	84
Lợi nhuận gộp	1,018	1,009	961	1,050	Thay đổi vốn lưu động	(1)	40	(78)	(25)
Chi phí bán hàng	(689)	(709)	(742)	(800)	Điều chỉnh khác	(78)	(90)	(36)	(40)
Chi phí QLDN	(40)	(38)	(42)	(46)	LCTT từ HĐ KD	268	287	272	366
Lãi/lỗ HĐKD	289	262	177	204	Tiền chi mua TSCĐ	(139)	(246)	(549)	(235)
Doanh thu tài chính	103	162	137	143	Đầu tư khác	443	(78)	439	118
Chi phí tài chính	(1)	(1)	(2)	-	LCTT từ HĐ Đầu tư	303	(324)	(110)	(118)
Chi phí lãi vay	-	-	-	-	Tiền chi trả cổ tức	(275)	(220)	(138)	(138)
Lợi nhuận từ CTLD/LK	-	-	-	-	Tiền từ vay ròng	(77)	-	-	-
Lãi/lỗ khác	(11)	0	0	0	Tiền thu khác	(352)	(220)	(138)	(138)
Lợi nhuận trước thuế	381	424	311	347	LCTT từ HĐ Tài chính	(352)	(220)	(138)	(138)
Thuế thu nhập DN	(34)	(49)	(36)	(40)	Dòng tiền đầu kỳ	92	312	55	79
LN sau thuế	347	374	275	306	Tiền trong kỳ	220	(257)	24	111
CĐTS	-	-	-	-	Dòng tiền cuối kỳ	312	55	79	190
LNST - CĐTS	347	374	275	306					
EBITDA	344	324	251	288					
EPS	2,820	3,064	2,252	2,506					

CĐKT (Tỷ đồng)	2022	2023	2024	2025	Chỉ số (%)	2022	2023	2024	2025
Tiền và tương đương tiền	312	55	79	190	Khả năng thanh toán				
Đầu tư ngắn hạn	1,285	1,442	1,003	885	Hố TT ngắn hạn	8.92	7.57	5.79	5.10
Phải thu ngắn hạn	308	349	330	356	Hố TT nhanh	8.01	6.73	4.70	4.11
Tồn kho	194	186	281	294	Cơ cấu vốn				
TS ngắn hạn khác	24	46	46	49	Hố Nợ/TTS	-	-	-	-
TS ngắn hạn	2,123	2,078	1,740	1,775	Hố Nợ/VCSH	-	-	-	-
TS hữu hình, ròng	227	393	818	948	Năng lực hoạt động				
Khấu hao lũy kế	(696)	(747)	(825)	(910)	Số ngày HTK	33.4	32.6	32.6	31.6
TS dở dang dài hạn	-	-	-	-	Số ngày phải thu	33.8	38.3	38.3	38.3
ĐT dài hạn	0	0	0	0	Số ngày phải trả	16.4	19.3	19.3	19.3
TS dài hạn khác	8	17	17	17	CCC	50.8	51.5	51.5	50.5
TS dài hạn	321	517	1,003	1,153	Tỉ suất lợi nhuận				
Tổng TS	2,444	2,595	2,742	2,928	Lợi nhuận gộp	32.5%	32.2%	30.5%	31.0%
Nợ phải trả	103	123	116	124	Lợi nhuận LNST	11.1%	11.9%	8.7%	9.0%
Vay ngắn hạn	-	-	-	-	ROE	15.7%	16.1%	11.3%	11.9%
Nợ ngắn hạn khác	104	108	114	123	ROA	14.1%	14.4%	10.0%	10.5%
Tổng Nợ ngắn hạn	238	274	300	348	Định Giá				
Vay dài hạn	-	-	-	-	PE	15.61	14.36	19.53	17.56
Nợ dài hạn khác	4	1	1	1	PB	2.19	2.08	1.99	1.88
Tổng Nợ dài hạn	7	4	4	4	Tăng trưởng				
Tổng Nợ	245	279	305	353	Tăng trưởng DTT	7.1%	0.1%	0.4%	8%
Vốn góp	1,100	1,100	1,100	1,100	Tăng trưởng EBIT	8.1%	-9.5%	-32%	15%
Thặng dư vốn cổ phần	817	817	817	817	Tăng trưởng LNNT	7.6%	11.3%	-26%	11%
LN chưa phân phối	182	261	344	451	Tăng trưởng EPS	9.3%	8.7%	-26%	11%
Vốn chủ khác	-	-	-	-					
Cổ đông thiểu số	-	-	-	-					
Tổng Vốn chủ sở hữu	2,210	2,327	2,437	2,575					
Tổng nguồn vốn	2,455	2,606	2,742	2,928					
Số lượng cổ phiếu lưu hành	110	110	110	110					

Nguồn: BSC Research.

KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về doanh nghiệp. Báo cáo này không được xây dựng để cung cấp theo yêu cầu của bất kỳ tổ chức hay cá nhân riêng lẻ nào hoặc các quyết định mua bán, nắm giữ chứng khoán. Nhà đầu tư chỉ nên sử dụng các thông tin, phân tích, bình luận của Bản báo cáo như là nguồn tham khảo trước khi đưa ra những quyết định đầu tư cho riêng mình. Mọi thông tin, nhận định và dự báo và quan điểm trong báo cáo này được dựa trên những nguồn dữ liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV (BSC) không đảm bảo rằng các nguồn thông tin này là hoàn toàn chính xác và không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo này, cũng như không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay một phần nội dung của bản báo cáo này. Mọi quan điểm cũng như nhận định được đề cập trong báo cáo này dựa trên sự cân nhắc cẩn trọng, công minh và hợp lý nhất trong hiện tại. Tuy nhiên những quan điểm, nhận định này có thể thay đổi mà không cần báo trước. Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều trái luật. Bất kỳ nội dung nào của tài liệu này cũng không được (i) sao chụp hay nhân bản ở bất kỳ hình thức hay phương thức nào hoặc (ii) được cung cấp nếu không được sự chấp thuận của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV.

BSC Trụ sở chính

Tầng 8&9 Tòa nhà Thái Holdings
210 Trần Quang Khải, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: +84439352722
Fax: +84422200669

BSC Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 9 Tòa nhà 146 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: +84838218885
Fax: +84838218510

<https://www.bsc.com.vn>

<https://www.facebook.com/BIDVSecurities>

Bloomberg: RESP BSCV <GO>

