

Khuyến nghị:

Phan Quốc Bửu (PTCB)

buupq@bsc.com.vn

Giá mục tiêu	162,200
Giá đóng cửa	116,000
Upside	39.8%

Trần Thành Hưng (PTKT)

hungtt@bsc.com.vn

Giá mục tiêu	N/A
Giá cut loss	N/A

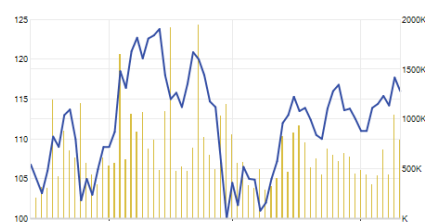
Dữ liệu thị trường

Số lượng cp (Triệu CP)	322.86
Vốn hóa (tỷ đồng)	37,452
Giá cao nhất 52 tuần	138,600
KLGD TBình 10 ngày (cp)	555,820
Sở hữu NĐTNN	49%

Cổ đông lớn

PYN ELITE FUND	4.4%
NTASIAN DISCOVERY M	3.7%
DRAGON CAPITAL GRO	3.6%
DUC TAI NGUYEN	2.5%
AMERSHAM INDUSTRIE	2.0%

Diễn biến giá (1 năm)



Tổng quan công ty

MWG hiện là nhà bán lẻ điện thoại di động và điện tử gia dụng lớn nhất Việt Nam với 1,714 cửa hàng phủ khắp 63 tỉnh thành. Ngoài ra, MWG đang tập trung phát triển chuỗi Bách Hóa Xanh, đây là mảng được kỳ vọng sẽ thúc đẩy tăng trưởng doanh thu cho MWG trong tương lai

Các báo cáo khác

<https://www.bsc.com.vn/Report/ReportFile/1000359>

Tìm ra công thức cho Bách Hóa Xanh

Định giá

Chúng tôi khuyến nghị Mua cổ phiếu MWG với giá mục tiêu 162,200 đồng/cp (+39.8% so với mức giá đóng cửa ngày 15/08/2018) dựa trên 2 phương pháp định giá là FCFF (50%) và PE (50%).

Catalyst

- KQKD mảng bách hóa xanh cải thiện liên tục tiến dần điểm hòa vốn sau khi thay đổi chiến lược mở cửa hàng.
- Điện Máy Xanh vẫn tiếp tục là động lực tăng trưởng chính cho MWG trong 2 năm tới nhờ vào chiến lược mở rộng cửa hàng gia tăng thị phần (35%) từ cửa hàng nhỏ lẻ (chiếm 40% thị phần)

Rủi ro Đầu tư

- (1) Rủi ro tốc độ tăng trưởng chậm lại trong tương lai khi (a) Chuỗi điện máy dần bão hòa trong 2 năm tới và (b) Mở rộng chuỗi BHX chậm hơn dự kiến không đủ duy trì tốc độ tăng trưởng như hiện tại.
- (2) Các khó khăn của MWG khi đẩy mạnh mở rộng chuỗi ĐMX bao gồm (a) Tìm kiếm các mặt bằng và DC phù hợp, (b) Nhu cầu trải nghiệm của người tiêu dùng tại khu vực trung tâm sẽ khắt khe hơn.

Cập nhật KQKD

- (1) Kết quả kinh doanh 1H2018 vẫn duy trì khả quan nhờ vào đẩy mạnh mở rộng chuỗi ĐMX, tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ (SSSG) của chuỗi TGDĐ và ĐMX đạt 8% so với cùng kỳ. Doanh thu thuần của MWG trong 1H2018 đạt 44,520 tỷ đồng (+43% yoy). Lợi nhuận sau thuế 1H2018 đạt 1,539 tỷ đồng (+44% yoy).

- (2) Dự địa tăng trưởng cho chuỗi thế giới di động không còn nhiều do thị phần điện thoại, máy tính bảng trong 6T2018 đạt mức bão hòa khoảng 45%, (2) Chiến lược chuyển đổi sang mô hình ĐMX để khai thác tối đa tiềm năng doanh thu

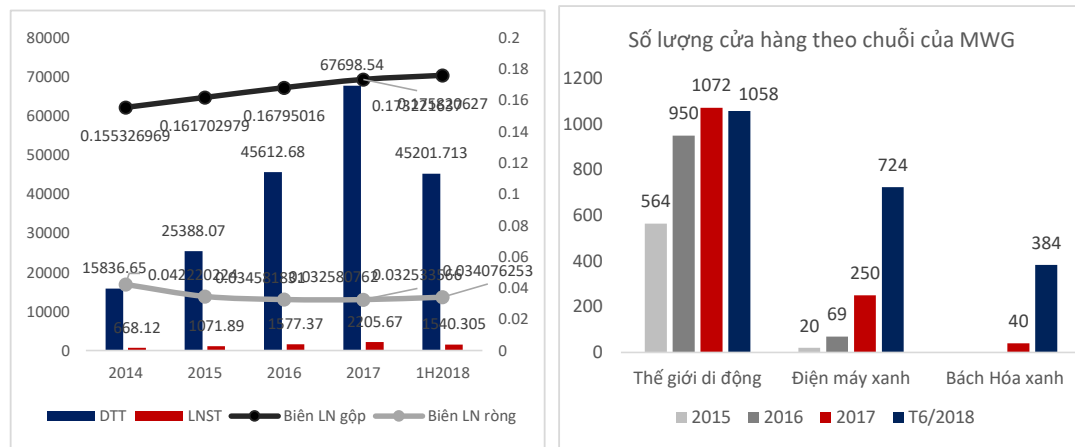
- (3) Chuỗi Điện Máy Xanh vẫn tiếp tục giữ vai trò then chốt trong kế hoạch tăng trưởng KQKD của MWG giai đoạn 2019-2020. Chiến lược chuyển đổi một số cửa hàng TGDĐ sang mô hình ĐMX mini sẽ giúp MWG tối đa hóa tiềm năng tăng trưởng doanh thu

- (4) Tiến dần đến việc tìm ra công thức thành công cho chuỗi Bách Hóa Xanh, MWG đang có những bước khá vững chắc hướng đến kỳ vọng hòa vốn EBITDA cuối năm 2018, biên lợi nhuận gộp kỳ vọng tiếp tục cải thiện.

- (5) BSC dự báo doanh thu và lợi nhuận sau thuế của MWG năm 2018 lần lượt ước đạt 89,782 tỷ đồng (+32.6% yoy) và 2,921 tỷ đồng(+32% yoy), EPS 2018F = 9,215 đồng/cp

Kết quả kinh doanh 1H2018 vẫn duy trì khả quan nhờ vào đẩy mạnh mở rộng chuỗi DMX, tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ (SSSG) của chuỗi TGDĐ và ĐMX đạt 8% so với cùng kỳ. Doanh thu thuần của MWG trong 1H2018 ghi nhận tăng trưởng khả quan đạt 44,520 tỷ đồng (+43% yoy). Chúng tôi nhận thấy cơ cấu doanh thu theo chuỗi có sự thay đổi đáng kể nhờ vào (1) Đẩy mạnh tăng trưởng nâng cao thị phần tại chuỗi DMX, (2) Chuyển đổi một vài shop TGDĐ sang mô hình DMX mini. Trong đó, đóng góp chính đến từ chuỗi điện máy xanh với 24,949 tỷ đồng (+90% yoy). Phần còn lại đến từ chuỗi thể giới di động (TGDĐ) đạt 18,039 tỷ đồng (+3% yoy) và mảng BHX đạt 1,552 tỷ đồng (+286% yoy). Lợi nhuận gộp (BLNG) 1H2018 đạt 7,836 tỷ đồng (+48% yoy). Biên lợi nhuận gộp 1H2018 tiếp tục cải thiện lên mức 17.3% từ mức 16.5% trong 1H2017.

Tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/ DTT 1H2018 tăng nhẹ lên mức 12.7% so với mức 12.2% cùng kỳ. Lợi nhuận sau thuế 1H2018 đạt 1,539 tỷ đồng (+44% yoy). Biên lợi nhuận ròng cải thiện nhẹ lên mức 3.41%, tăng 0.1% so với cùng kỳ chủ yếu do phần thặng dư từ việc cải thiện biên lợi nhuận gộp phần lớn được chuyển tiếp sang các dịch vụ chăm sóc và chương trình khuyến mãi cho khách hàng do đó chúng tôi cho rằng tỷ suất biên lợi nhuận ròng của MWG sẽ duy trì ổn định tại mức hiện tại.

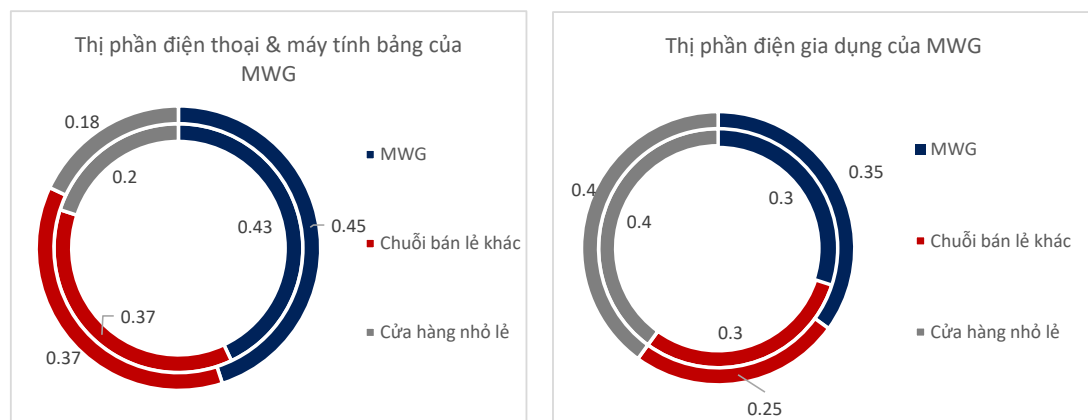


Nguồn : MWG

Dư địa tăng trưởng cho chuỗi thể giới di động không còn nhiều do (1) Thị phần điện thoại, máy tính bảng trong 6T2018 đạt 45%, (2) Chiến lược chuyển đổi sang mô hình ĐMX để khai thác tối đa tiềm năng doanh thu. Tính đến cuối Q2/2018, số lượng cửa hàng chuỗi TGDĐ đạt 1,058 cửa hàng, giảm 13 cửa hàng so với cuối năm 2017. Thị phần mảng bán lẻ điện thoại/máy tính bảng của MWG đạt 45%, tăng thêm 5% so với 1H2017 nhờ vào giành được thêm thị phần từ các cửa phần nhỏ lẻ. Tuy nhiên, BSC cũng cho rằng khả năng lấy thêm thị phần từ các chuỗi khác sẽ rất khó khăn do dư địa không còn nhiều khi các chuỗi FRT, VienThongA, chuỗi khác đang chiếm khoảng 37% và phần còn lại là các cửa hàng nhỏ lẻ khoảng 18%.

Chuỗi Điện Máy Xanh vẫn tiếp tục giữ vai trò then chốt trong kế hoạch tăng trưởng KQKD của MWG giai đoạn 2019-2020. Tính đến cuối Q2/2018, số lượng cửa hàng chuỗi ĐMX đạt 724 cửa hàng, tăng 56 cửa hàng so với cuối năm 2017. Thị phần mảng điện máy của MWG trong 1H2018 đạt 35%, so với mức 23% cùng kỳ 2017, chúng tôi đánh giá dự địa tăng trưởng thị phần mảng điện tử tiêu dùng của MWG vẫn còn khá nhiều chủ yếu do (1) Khả năng mở rộng thêm cửa hàng từ việc mở mới và chuyển từ TGDD, (2) Thị phần các cửa hàng nhỏ lẻ còn khá lớn khoảng 40%, (3) Thu nhập bình quân đầu người tiếp tục cải thiện sẽ giúp cho cải thiện về nhu cầu mua mới hoặc nâng cấp các sản phẩm điện máy. Định hướng công ty tiếp tục tập trung cải thiện thị phần lên mức 45% từ năm 2020 trở đi và mở mới thêm 100 cửa hàng trong 1-2 năm tiếp theo.

Ngoài ra, chiến lược chuyển đổi một số cửa hàng TGDD sang mô hình ĐMX mini sẽ giúp MWG tối đa hóa tiềm năng tăng trưởng doanh thu. Đối với các cửa hàng TGDD có mức doanh thu chưa đạt yêu cầu (<2 tỷ/tháng) và có vị trí thuận lợi (mật độ lưu thông xe cộ cao, vị trí góc ngã tư, giao lộ), MWG sẽ cân nhắc chuyển đổi nhằm tối ưu hóa tăng trưởng doanh thu (doanh thu có thể cải thiện lên mức 3-5 tỷ đồng/tháng/cửa hàng) do chỉ phải phát sinh chủ yếu thêm chi phí thuê mặt bằng mở rộng.



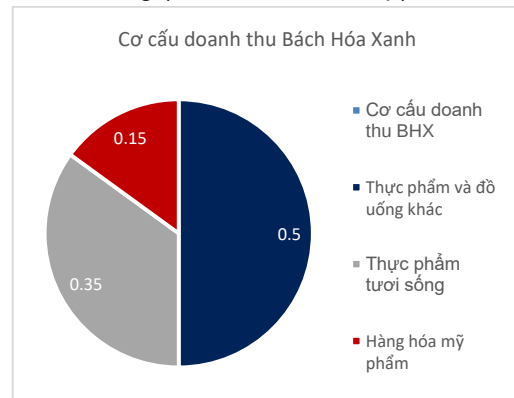
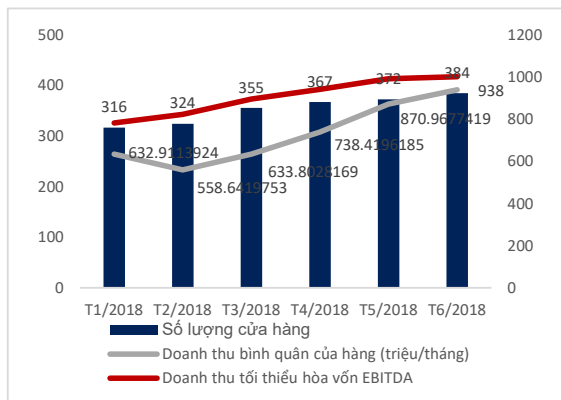
Tiến dần đến việc tìm ra công thức thành công cho chuỗi Bách Hóa Xanh, MWG đang có những bước khá vững chắc hướng đến kỳ vọng hòa vốn EBITDA cuối năm 2018, biên lợi nhuận gộp kỳ vọng tiếp tục cải thiện. Tính đến T8/2018, số lượng cửa hàng chuỗi BHX đạt 400 cửa hàng, tăng 117 cửa hàng so với cuối năm 2017. MWG đặt kế hoạch số lượng cửa hàng đến cuối năm 2018 đạt 600 cửa hàng. Chúng tôi đánh giá cao việc MWG đã nhận ra những điểm sai trong chiến lược chọn vị trí mở cửa hàng và bắt đầu thay đổi chiến lược này từ T4/2018, chúng tôi nhận thấy doanh thu bắt đầu có xu hướng cải thiện tích cực, tính tại thời điểm T6/2018, doanh thu bình quân/ cửa hàng (đã hoạt động 30 ngày) của BHX đạt xấp xỉ khoảng 928 triệu đồng/tháng. Biên lợi nhuận gộp hiện tại đang ở mức 16%, cải thiện so với mức 14% trong năm 2017 nhờ vào quy mô cải thiện dần giúp MWG có giá vốn tốt hơn. **Mức doanh thu và biên lợi nhuận gộp cần thiết để đạt điểm hòa vốn lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao lần lượt là 1 tỷ đồng/cửa hàng/tháng và 18%.** Tỷ lệ số cửa hàng của BHX đến cuối T6/2018 đạt điểm hòa vốn EBTDA dương và hòa vốn là khoảng 20%.

Cơ cấu doanh thu của BHX hiện tại chiếm chủ yếu vẫn là thực phẩm và đồ uống khác (50%), thực phẩm tươi sống (35%) và hóa mỹ phẩm khoảng 15%. Hiện tại, do khối lượng sản phẩm tươi sạch đang tiêu thụ còn thấp (170 tấn/ngày), nguồn cung sản phẩm tươi sạch này chủ yếu vẫn đến từ các thương lái cá 1 và hợp tác xã.

BHX – Cửa hàng lớn (Quy mô trung bình > 200m²): Số lượng cửa hàng có quy mô lớn còn khá ít (2 shop tại Long An và Thủ Đức), do có tiêu chuẩn khắt khe về vị trí (có mật độ dân số cao, gần các chợ truyền thống). Doanh số bình quân mỗi tháng các cửa hàng này khá cao > 2 tỷ đồng. Số lượng hàng hóa (SKU) hàng khô khoảng 3,000 đơn vị, hàng tươi sống khoảng 300 đơn vị.

BHX – Cửa hàng tiêu chuẩn (Quy mô trung bình 150m² -> 200m²): Đây là loại cửa hàng mà MWG sẽ tập trung phát triển. Tiêu chuẩn về vị trí đặt cửa hàng cũng tại những nơi có mật độ dân số và các trục đường có lưu lượng xe cộ qua lại cao. Số lượng hàng hóa (SKU) hàng khô khoảng 1,800 – 2,000 đơn vị. các cửa hàng mở mới trong 3 tháng gần nhất đều có mức doanh thu cao đạt tiêu chuẩn khoảng 1.2 – 1.5 tỷ đồng/tháng.

BHX – Cửa hàng nhỏ (Quy mô trung bình 100m² -> 150m²): Loại cửa hàng này chủ yếu là các cửa hàng có quy mô nhỏ và có vị trí nằm khá sâu trong khu dân cư theo chiến lược trước đây, do đó hiệu quả hoạt động các cửa hàng này không cao. Hiện tại có khoảng 88 cửa hàng thuộc quy mô nhỏ. MWG đang cố gắng cải thiện tối ưu các cửa hàng này bằng cách (1) giảm số lượng SKU nhằm tối ưu hóa danh mục bán hàng, SKU của các cửa hàng mini khoảng 1,200 – 1,500 và (2) Tiết kiệm chi phí hoạt động (3-4 nhân viên/shop).



Nguồn: BSC, MWG

BSC dự báo doanh thu và lợi nhuận sau thuế của MWG năm 2018 lần lượt ước đạt 89,782 tỷ đồng (+32.6% yoy) và 2,921 tỷ đồng(+32% yoy), EPS 2018F = 9,215 đồng/cp dựa trên các giả định sau (1) Số lượng cửa hàng (SLCH) mở mới trong năm 2018 của chuỗi ĐMX là 64 cửa hàng trong đó có 21 cửa hàng chuyển đổi từ TGDD, BHX là 64 cửa hàng, TGDD sẽ không mở thêm cửa hàng mới. (2) Tăng trưởng bình quân của chuỗi ĐMX và TGDD là 8%, (3) Tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần là 12.89%.

TÓM TẮT CÁC CHỈ TIÊU BÁO CÁO TÀI CHÍNH

	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	Q1 2018	Q2 2018
Doanh thu thuần	15,654	16,381	18,719	22,764	21,807
LN gộp	2,622	2,824	3,044	3,975	3,862
DT tài chính	53	53	97	76	72
CP tài chính	(56)	(46)	(65)	(115)	(106)
Lãi vay	(56)	(46)	(61)	(113)	(105)
CP bán hàng	(1,671)	(1,781)	(1,979)	(2,309)	(2,464)
CP QLDN	(300)	(333)	(369)	(588)	(398)
Lãi/lỗ HĐKD	648	716	728	1,039	965
TNộp khác (ròng)	3	3	6	4	3
LN trước thuế	650	719	734	1,043	968
LN sau thuế	511	565	572	807	732
LN CĐ thiếu số	0	0	0	0	0
LN Cty mẹ	511	565	572	807	732
EPS					
TS ngắn hạn	11,577	13,168	18,864	18,988	19,675
Tiền và TĐ Tiền	1,519	2,932	3,411	2,344	2,905
Phải thu ngắn hạn	1,081	1,149	2,775	1,731	1,434
Tồn kho	8,751	8,802	12,050	14,417	14,275
TS ngắn hạn khác	227	285	628	493	398
TS dài hạn	3,074	3,465	3,949	4,671	4,668
Phải thu dài hạn	201	228	242	302	303
TSCĐ	2,598	3,003	3,464	3,500	3,418
TSCĐ hữu hình	2,571	2,977	3,436	3,469	3,387
TS thuê tài chính	-	-	-	-	-
TSCĐ vô hình	26	26	28	31	31
TS dở dang dài hạn	44	34	25	32	72
TS dài hạn khác	231	200	219	836	814
Tổng TS	14,651	16,632	22,813	23,659	24,343
Nợ phải trả	9,972	11,388	16,905	16,391	16,827
Nợ ngắn hạn	9,972	11,329	15,712	15,029	15,488
Vay ngắn hạn	3,978	3,901	5,604	6,894	6,744
Nợ dài hạn	-	59	1,192	1,362	1,340
Vay dài hạn	-	59	1,192	1,362	1,339
Vốn chủ sở hữu	4,679	5,244	5,909	7,268	7,515
Vốn góp	3,078	3,078	3,170	3,232	3,232
LN chưa phân phối	1,562	2,127	2,699	3,479	3,727
Tổng nguồn vốn	14,651	16,632	22,813	23,659	24,343
% yoy DT	56%	47%	35%	46%	39%
Biên In gộp	16.7%	17.2%	16.3%	17.5%	17.7%
Lãi vay/DTT	0.4%	0.3%	0.3%	0.5%	0.5%
CP bán hàng/DTT	10.7%	10.9%	10.6%	10.1%	11.3%
CP QLDN/DTT	1.9%	2.0%	2.0%	2.6%	1.8%
Biên In thuần	3.3%	3.4%	3.1%	3.5%	3.4%

Doanh thu thuần của MWG trong 1H2018 ghi nhận tăng trưởng khả quan đạt 44,520 tỷ đồng (+43% yoy)

Tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp/ DTT 1H2018 tăng nhẹ lên mức 12.7% so với mức 12.2% cùng kỳ. Lợi nhuận sau thuế 1H2018 đạt 1,539 tỷ đồng (+44% yoy). Biên lợi nhuận ròng cải thiện nhẹ lên mức 3.41%, tăng 0.1% so với cùng kỳ

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong TS ngắn hạn chủ yếu do đặc thù ngành bán lẻ.

MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

1. Khả năng thanh toán Q2 2017 Q3 2017 Q4 2017 Q1 2018 Q2 2018

Hsố TT ngắn hạn	1.16	1.16	1.20	1.26	1.27
Hsố TT nhanh	0.26	0.36	0.39	0.27	0.32

2. Cơ cấu vốn

TSNH/ TTS	0.79	0.79	0.83	0.80	0.81
TSDH/ TTS	0.21	0.21	0.17	0.20	0.19
Hsố Nợ/ TTS	0.68	0.68	0.74	0.69	0.69
Hsố Nợ/ VCSH	2.13	2.17	2.86	2.26	2.24
Nợ ngắn hạn / TTS	0.68	0.68	0.69	0.64	0.64
Nợ DH / TTS	-	0.00	0.05	0.06	0.06

3. Năng lực hoạt động

Vquay hàng tồn kho	6.1	5.6	5.2	5.3	5.7
Vquay phải thu	311.4	247.5	84.3	268.0	247.8
Vquay phải trả	14.8	11.0	11.2	13.5	13.2
Số ngày HTK	59.4	64.8	70.4	69.3	63.8
Số ngày phải thu	1.2	1.5	4.3	1.4	1.5
Số ngày phải trả	24.7	33.1	32.7	27.0	27.6
CCC	35.8	33.2	42.0	43.7	37.7

4. Khả năng sinh lời

LNST/DTT (%)	3.3%	3.4%	3.1%	3.5%	3.4%
LNST/VCSH (%)	46.6%	45.6%	45.3%	42.1%	43.9%
LNST/TTS	14.6%	12.7%	12.0%	12.8%	13.1%
LN từ HĐKD/DTT	4.1%	4.4%	3.9%	4.6%	4.4%

5. Mô hình DuPont (5 nhân tố)

TTS/VCSH	2.91	3.07	3.86	3.24	3.20
DT/TTS	4.53	3.91	3.59	3.84	3.89
EBIT/DT	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
EBT/EBIT	0.93	0.92	0.93	0.92	0.91
lãi ròng/LNTT	0.78	0.79	0.79	0.78	0.77

6. Định giá

PE	20.7	18.8	17.0	15.3	14.0
PB	7.6	6.8	6.2	5.2	5.0
EPS	5,612	6,162	6,832	7,605	8,288
BVPS	15,241	17,082	18,695	22,497	23,259

7. Tăng trưởng (%)

TTS	83%	63%	54%	68%	66%
Nợ	51.0%	50.5%	53.8%	65.2%	60.6%
DTT	56.2%	47.2%	35.3%	46.1%	39.3%
LN gộp	64.4%	53.9%	38.6%	49.9%	47.3%
LNST	22.7%	45.8%	60.8%	44.7%	43.1%

Hệ số thanh toán ngắn và thanh toán nhanh vẫn duy trì mức tốt và liên tục cải thiện theo từng quý

MWG tập trung chủ yếu dùng vay nợ ngắn hạn để tài trợ cho vốn do lưu động do yếu tố đặc thù của ngành bán lẻ. Ngoài ra, do yếu tố đặc thù trên, MWG cũng duy trì cơ cấu tài sản tập trung chủ yếu ở TSNH (80%) và TSDH (20%).

Khả năng sinh lời được cải thiện nhẹ. Khả năng tiếp tục cải thiện khả năng sinh lời của MWG sẽ không còn nhiều do 2 chuỗi ĐMX và TGDĐ đã đi vào hoạt động ổn định.

Điểm nhấn kỹ thuật:

- Xu hướng hiện tại: Tích lũy ngắn hạn
- Chỉ báo xu hướng MACD: Phân kỳ dương, trên mức 0
- Chỉ báo RSI: Phân kỳ dương

Nhận định: MWG là cổ phiếu đầu tiên trong VN30 kết thúc chu kỳ trung hạn và đã kiểm tra đáy 100 hai lần vào tháng 4 và đầu tháng 7. Mô hình 2 đáy đã xác nhận MWG hoàn thành giai đoạn điều chỉnh và chuyển sang giai đoạn tích lũy đầu tiên trong chu kỳ mới. Để có thể mở vị thế, nhà đầu tư cần đợi MWG có phiên bùng nổ sau quá trình tích lũy trong biên độ hẹp hơn và khối lượng khớp lệnh cạn kiệt.

Khuyến nghị: Theo dõi MWG trong thời gian tới.



Khuyến cáo sử dụng I Im ra công thức cho Bạch Hoa Xanh

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về tình hình hoạt động của doanh nghiệp cũng như diễn biến thị trường của cổ phiếu của 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 Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (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 Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (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 10 & 11 Tháp BIDV
35 Hàng Vôi, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: +84 4 3935 2722
Fax: +84 4 2220 0669

BSC Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 9 Tòa nhà 146 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: +84 8 3821 8885
Fax: +84 8 3821 8510

<http://www.bsc.com.vn>
Bloomberg: BSCV <GO>

