

CTCP Thế Giới Số | DGW (HOSE)

“TRIỂN VỌNG TÍCH CỰC MÙA CAO ĐIỂM”



Ngày 19/9/2022

MUA

Giá hiện tại: 70,200 VND

Giá mục tiêu 3-6 tháng: **92,500 VND (+31.8%)**

Xu hướng kỹ thuật: Điều chỉnh ngắn hạn

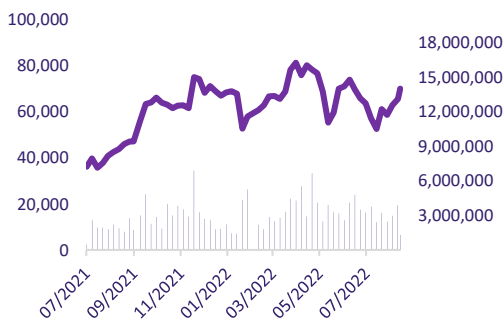
Chỉ số quan trọng

Mã cổ phiếu	DGW	Ngành
P/E	15.6	21.1
P/S	0.52	0.57
ROE	42.9%	7.5%
ROA	13.5%	27.7%
Vốn hóa (tỷ đồng)	10,404.2	N/A

KQKD (tỷ đồng)	2021	1H/2022
Doanh thu thuần	20,923.8	11,132.2
LNG	1,507.9	786.7
LNST	654.9	347.7
Biên LNG	7.2%	6.6%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán, ABS tổng hợp

Diễn biến giá và KLGD cổ phiếu trong 52 tuần trở lại



Nguồn: ABS tổng hợp

Khuyến nghị đầu tư

Chúng tôi dự phóng LNST hợp nhất năm 2022 và 2023 của DGW là **873 tỷ đồng** và mức định giá hợp lý của DGW ước tính là **92,500 đồng/cp (+31.8%)** tương ứng mức **P/E forward 2022 và 2023 là 9.3x và 7.7x**. Chúng tôi đánh giá triển vọng của DGW là **MUA** nhờ:

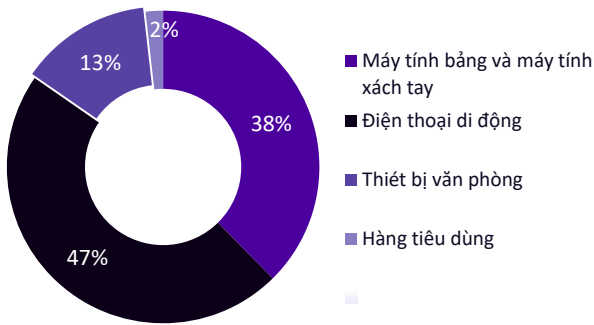
- Nhu cầu mặt hàng ICT tăng trưởng nóng vào nửa cuối 2022 do nhu cầu mua sắm mùa vụ, Apple ra mắt iPhone 14, nhu cầu chuẩn bị trước khi nhập học và WorldCup 2022. Kết quả kinh doanh ước tính hồi phục tích cực từ mức nền thấp Q2/2022
- Xiaomi và Apple là 2 nhãn hàng chủ đạo còn nhiều tiềm năng tăng trưởng tại thị trường Việt Nam
- Mở rộng kinh doanh đa chiều khi bắt đầu phân phối các mảng hàng mới: hàng gia dụng, thiết bị khu công nghiệp

Tổng quan doanh nghiệp

DGW là nhà phân phối hàng đầu trong mảng ICT: Digiworld là công ty tiên phong trong lĩnh vực phân phối cung cấp các dịch vụ phát triển thị trường cho các sản phẩm công nghệ ICT và mặt hàng tiêu dùng. Công ty hiện đang là đối tác chiến lược phân phối sản phẩm cho hơn 30 thương hiệu công nghệ hàng đầu thế giới như Apple, Xiaomi và Huawei...với hệ thống đại lý phân phối hơn 16.000 điểm bán hàng trên toàn quốc. DGW ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu cao, trung bình 52%/ năm trong 5 năm qua và ngày càng nới rộng khoảng cách với đối thủ hàng đầu trong ngành PET.

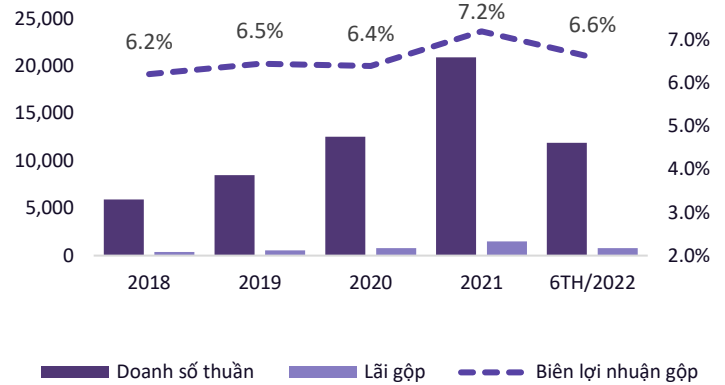
Doanh thu trong Q2 giảm mạnh do yếu tố mùa vụ và sẽ hồi phục tích cực trong nửa cuối năm: Doanh thu trong Q2 giảm 30% so với quý 1 và tăng 14% so với cùng kỳ năm trước. Theo như diễn giải của BLĐ công ty, kết quả kinh doanh quý II bị ảnh hưởng do yếu tố chu kỳ của ngành. Quý II năm nay cũng là quý đầu tiên chính thức mở cửa sau đại dịch, người dân có xu hướng tiêu dùng nhiều hơn vào các dịch vụ du lịch hơn là các mặt hàng công nghệ. Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp phân phối hàng ICT khác cũng bị ảnh hưởng bởi xu thế này.

Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng DGW



Nguồn: ABS tổng hợp

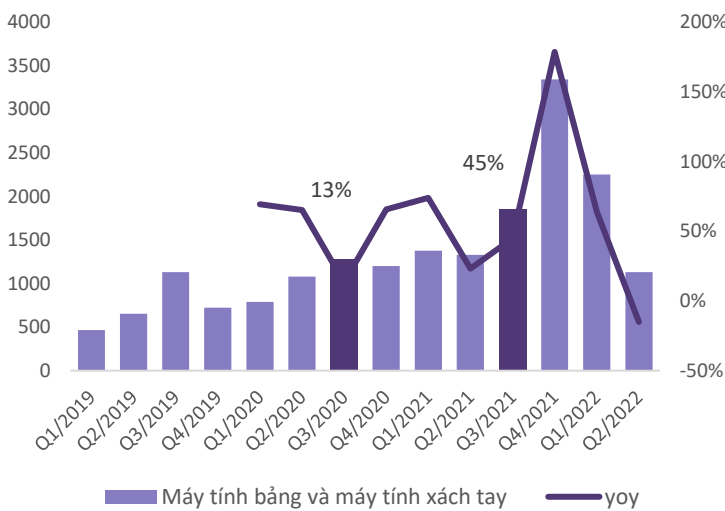
Doanh thu – Lợi nhuận của DGW giai đoạn 2018 – 2022



Nguồn: DGW, ABS tổng hợp

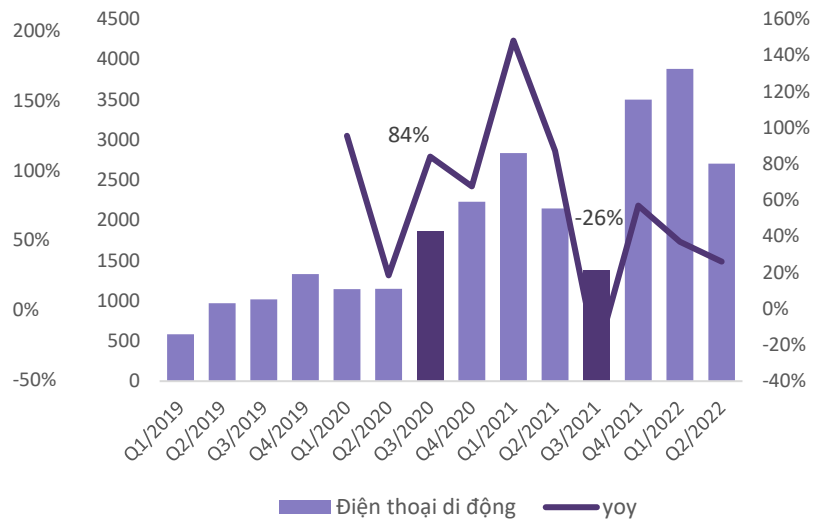
DGW đang sở hữu sức khỏe tài chính ổn định và nhóm hệ số hoạt động hấp dẫn nhất ngành. Biên lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận thuần của DGW lần lượt là 6.6% và 3.3%, cao hơn mức trung bình ngành là 5.8% và 1.6%. Thời gian trung bình quay vòng khoản phải thu là 30 ngày trong khi thời gian quay vòng hàng tồn kho của DGW là 42 ngày, cao hơn mức trung bình ngành do chính sách tích trữ hàng tồn kho của công ty để đối phó với chiến dịch "Zero Covid" tại Trung Quốc. Hệ số D/E cũng đang duy trì ở mức ổn định và an toàn 0.6x. Sau 6 tháng đầu năm, DGW đã hoàn thành xong lần lượt 45% và 43% mục tiêu doanh thu (26,300 tỷ đồng) và lợi nhuận của năm 2022 (800 tỷ đồng).

Doanh thu máy tính và máy tính bảng theo từng quý



Nguồn: DGW

Doanh thu smartphone theo từng quý



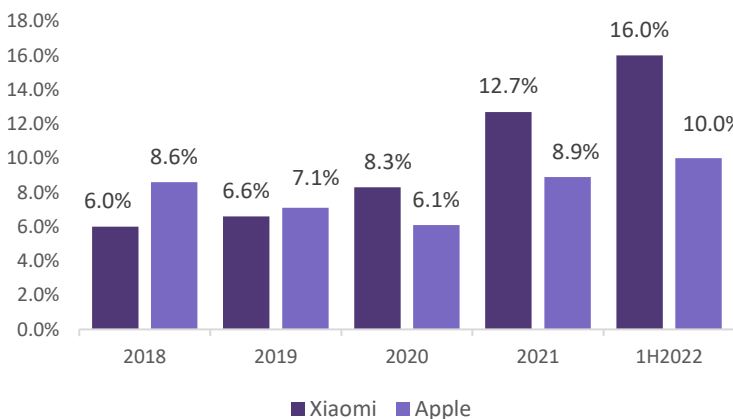
Nguồn: DGW

Triển vọng ngắn hạn

Hoạt động kinh doanh sẽ hồi phục tích cực khi bước vào mùa cao điểm cuối năm và tăng trưởng mạnh từ mức nền thấp của Q2/2022. Lực cầu sẽ hồi phục tích cực từ Q3 khi bắt đầu mùa cao điểm "Back to school" và sự kiện ra mắt Iphone 14 cùng mùa mua sắm cuối năm đang tới gần. Tháng 7/2022, DGW ghi nhận mức doanh thu tăng trưởng trở lại, đạt 1,800 tỷ, tương ứng với mức tăng 47% yoy và đạt 28% mức doanh thu mục tiêu cho quý 3. Thị trường ICT còn tiếp tục sôi động hơn nữa trong tháng 8,9 nên ABS nhận định mục tiêu doanh thu 6,500 tỷ trong Q3 và 26,300 tỷ cho cả năm của DGW là hoàn toàn khả thi.

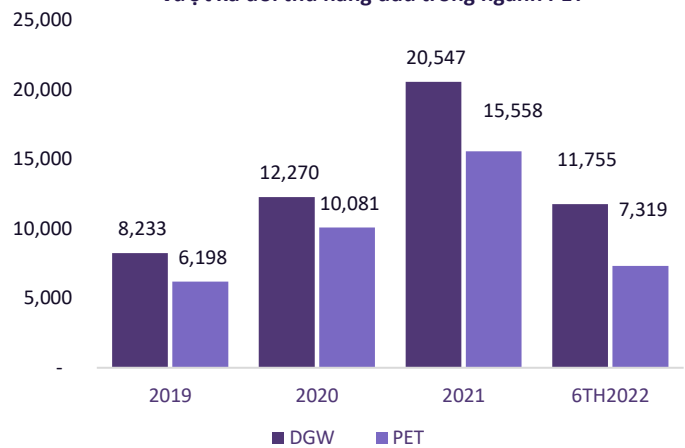
Biên lợi nhuận cải thiện nhờ khoản hoàn nhập dự phòng hàng tồn kho: DGW ghi nhận thêm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho cao đột biến 150 tỷ tại thời điểm 30.6 do tăng cường tích trữ hàng tồn kho nhằm đối phó với bất kỳ sự gián đoạn chuỗi cung ứng nào gây ra bởi chính sách Zero Covid tại Trung Quốc và lực cầu yếu các mặt hàng ICT tại Quý 2. Lợi nhuận và biên lợi nhuận gộp cuối năm sẽ được cải thiện từ 6.6% lên 7.3% nhờ giả định hoàn nhập khoản dự phòng

Thị phần Apple và Xiaomi tại Việt Nam



Nguồn: IDC, GFK

Doanh thu phân phối ICT của DGW ngày càng vượt xa đối thủ hàng đầu trong ngành PET



Nguồn: DGW, PET, ABS tổng hợp

Triển vọng dài hạn

Triển vọng tăng trưởng của Apple và Xiaomi tại thị trường VN. Xiaomi và Apple hiện tại là 2 đối tác phân phối lớn nhất của DGW, chiếm lần lượt 34% và 15% tổng doanh thu của doanh nghiệp này:

(1) Thị phần của Xiaomi tại thị trường Việt Nam khoảng 15% và đã tăng 68% so với cùng thời điểm 2 năm trước. Xiaomi hiện đang ôm tham vọng trở thành thương hiệu số 1 tại Việt Nam, chiếm 25% thị phần di động. So sánh với các quốc gia trọng điểm khác, thị phần điện thoại Xiaomi tại Việt Nam hiện đang khá thấp với mức 16.1% toàn cầu, 21.5% tại Tây Âu hay 28.7% tại Đông Âu.

(2) Trong khi đó hãng điện thoại Iphone của Apple vừa qua đã ghi nhận mức doanh thu tăng kỷ lục do lượng lớn người dùng Android chuyển sang IOS. Xu hướng chuyển đổi này càng rõ ràng hơn tại Việt Nam do mức độ thâm nhập của Iphone còn thấp. Trong những năm qua tỷ lệ hàng Iphone

xách tay liên tục bị thu hẹp từ mức 50% năm 2020 xuống dưới 25% trong 2022-2023 do các chính sách hỗ trợ của Apple đối với hàng chính hãng và sự thúc đẩy phát triển các cửa hàng bán lẻ ủy quyền nhằm rút ngắn thời gian ra mắt các dòng sản phẩm mới tại Việt Nam so với các quốc gia khác.

Độc quyền phân phối TV Xiaomi và ký kết hợp tác với các nhãn hàng mới: Từ tháng 6 DGW bắt đầu phân phối độc quyền dòng sản phẩm TV Xiaomi trước thềm mùa Worldcup 2022. Dòng TV Xiaomi với kích cỡ đa dạng, thiết kế hiện đại và giá cả cạnh tranh, đang được đón nhận tích cực tại các thị trường như Ấn Độ, Indonesia. Trong năm 2022, DGW cũng ký kết hợp đồng phân phối độc quyền mới với các hãng điện tử MSI, Alcatel, TCL và key điện tử ESD cho Microsoft, đồng thời bắt đầu cho lên kệ các mặt hàng gia dụng của Whirlpool và Joyoung.

Động lực tăng trưởng trong dài hạn từ ngành hàng mới. Về mục tiêu phát triển trong trung và dài hạn, DGW sẽ tập trung nguồn lực để phát triển mảng phân phối ngành hàng gia dụng, thiết bị văn phòng cho khu công nghiệp và mặt hàng FMCG. Ngành hàng gia dụng là mảng hoàn toàn mới của DGW với giá trị thị trường khoảng 2.4 tỷ đô. Từ tháng 4/2022, DGW bắt đầu phân phối độc quyền các sản phẩm gia dụng của Whirlpool, Joyoung và bắt đầu ghi nhận tín hiệu doanh thu tích cực. Trong năm, DGW cũng đang tiến hành thương vụ M&A với một doanh nghiệp trong ngành hàng phân phối các thiết bị công nghệ cho khu công nghiệp. Hiện công ty đã có thêm 1 kho bãi, diện tích kho đã nâng lên cao gấp 4 lần diện tích kho năm 2021 để đáp ứng nhu cầu phân phối. Chúng tôi đánh giá DGW có khả năng chiếm 10% của mỗi ngành hàng mới do đủ tiềm lực tài chính cũng như năng lực kinh doanh đã được chứng minh trong quá khứ khi DGW đã thành công trong việc mở đường cho các hãng công nghệ như Xiaomi, Phillip, HP... vào Việt Nam.

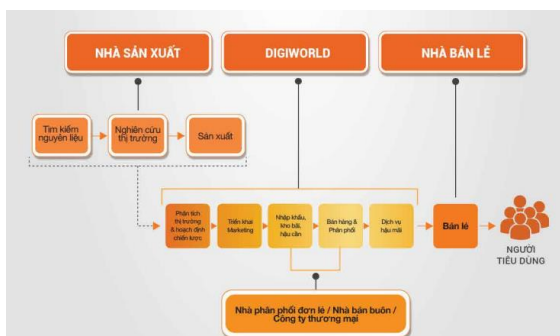
Xu hướng chuyển đổi từ Feature phone sang Smartphone trong bối cảnh Cục viễn thông dự tính cắt sóng 2G vào cuối năm 2023. Tính tới thời điểm tháng 3/2022, Việt Nam hiện có 93.5 triệu thuê bao đang sử dụng smartphone, tỷ lệ người trưởng thành dùng smartphone hiện tại là 73.5%, mục tiêu nâng tỷ lệ này lên 85% vào cuối năm 2022 và kỳ vọng sẽ đạt mức 95% vào cuối năm 2023. Việc Vingroup quyết định dừng sản xuất smartphone Vsmart, bỏ lại 8% thị phần vào năm 2021 cũng góp phần mở đường cho các dòng điện thoại nhập khẩu vào Việt Nam, đặc biệt là phân khúc điện thoại cùng tầm giá như Xiaomi, Oppo.

Rủi ro đầu tư

Nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm công nghệ giảm do áp lực lạm phát và suy thoái kinh tế Thế giới. Nhu cầu mua sắm điện thoại, máy tính giảm nhiệt trong Q2 do sau khi nền kinh tế mở cửa trở lại sau đại dịch, người dân chi tiêu nhiều cho du lịch và trải nghiệm hơn là mặt hàng công nghệ. Trong khi đó, áp lực lạm phát cùng tình hình chính trị bất ổn tại các nền kinh tế lớn trên thế giới tác động tiêu cực tới thu nhập kỳ vọng và chi tiêu của người dân với các mặt hàng không thiết yếu như công nghệ. Tuy nhiên, theo như dự báo hồi đầu tháng 8 mới đây của Moody, tăng trưởng kinh tế trong năm 2022 của Việt Nam có thể đạt mức 8.5% do được hỗ trợ bởi dòng vốn đầu tư trực tiếp liên tục đổ vào. Đồng thời nhu cầu mảng ICT vẫn tiếp tục được củng cố nhờ các yếu tố như: nền kinh tế số của Việt Nam phát triển nhanh nhất Đông Nam Á, tỷ lệ thâm nhập laptop còn thấp, tốc độ tăng trưởng tăng lớp trung lưu nhanh.

Rủi ro khi phụ thuộc vào nhãn hàng Xiaomi. Năm 2021, DGW đánh mất vị thế phân phối độc quyền khi Xiaomi ký kết hợp đồng phân phối với FPT Synnex. Theo nhận định của lãnh đạo DGW, xu hướng này là tất yếu trước tham vọng muốn chiếm lĩnh vị trí số 1 tại thị trường điện thoại Việt Nam của Xiaomi. Hiện tại nhãn hàng này vẫn là đối tác phân phối điện thoại lớn nhất của DGW, tuy nhiên tỷ trọng đóng góp của Xiaomi trong cơ cấu doanh thu đã giảm dần qua các năm, từ 43% xuống 34% vào năm 2021. DGW hiện đang mở rộng danh mục các mặt hàng phân phối đồng thời ký kết hợp tác với nhiều nhãn hàng mới. Tuy không còn là nhà phân phối duy nhất các sản phẩm điện thoại của Xiaomi nhưng DGW hiện vẫn đang phân phối độc quyền một số mặt hàng khác của hãng công nghệ này như TV Xiaomi.

Mô hình kinh doanh DGW



Nguồn: DGW

Rủi ro cạnh tranh do mô hình kinh doanh dễ bắt chước. Hiện trên thị trường đang có nhiều nhà phân phối các mặt hàng công nghệ như PET, PSD,.. Hay các nhà bán lẻ lớn đã đạt đủ quy mô và tiềm lực như FRT hay MWG hoàn toàn có thể nhập khẩu trực tiếp từ phía nhà sản xuất. Tuy nhiên, DGW vẫn giữ được ưu thế cạnh tranh do áp dụng mô hình kinh doanh MES, không chỉ tập trung vào khâu phân phối và xử lý hậu cần mà còn giúp các nhãn hàng phân tích thị trường, marketing và hậu mãi. Mô hình này đang giúp DGW được hưởng biên lợi nhuận hấp dẫn hơn các đối thủ cùng ngành. Ngoài ra với vị thế tiên phong cùng hơn 25 năm kinh nghiệm trong ngành, DGW dễ dàng nắm giữ tâm lý tiêu dùng của khách hàng để duy trì và mở rộng thị trường trong nước.

Góc nhìn kỹ thuật



Xu hướng ngắn hạn giảm, với các tín hiệu:

- ❖ DGW gãy hỗ trợ đường trung bình MA20. DGW điều chỉnh khi lên vùng 80 cạnh trên trading range, và phiên ngày 19/09/2022 DGW xuất hiện 1 cây nến giảm mạnh với thanh khoản lớn xác nhận xu hướng giảm ngắn hạn.
- ❖ Dải Bollinger band. Đang có xu hướng đi ngang.
- ❖ Chỉ báo xu hướng MACD: Đường MACD đã cắt xuống đường tín hiệu, tuy nhiên vẫn nằm trên đường zero.
- ❖ Chỉ báo RSI. Tại vùng 50 và đang có xu hướng giảm.

Như vậy các tín hiệu chỉ báo xu hướng giảm trong ngắn hạn thì DGW khả năng sẽ về cán mốc hỗ trợ tiếp theo tại hỗ trợ MA100 và MA200 vùng 65-67, đây sẽ là cơ hội tốt để cân nhắc giải ngân thêm vào cổ phiếu DGW.

PHỤ LỤC 1

BÁO CÁO KQKD (Tỷ đồng)	2018	2019	2020	2021	2022F	2023F
Doanh thu thuần	5,937	8,488	12,536	20,923	27,552	34,354
Giá vốn hàng bán	5,568	7,940	11,733	19,415	25,623	31,950
Lợi nhuận gộp	369	16,428	24,268	40,338	53,176	66,304
Chi phí BH	135	248	434	708	807	1,006
Chi phí QLDN	91	101	90	114	150	187
Chi phí hoạt động khác	2	4	1	3	3	3
Tổng chi phí hoạt động	228	353	526	825	959	1,195
Lợi nhuận hoạt động	141	16,075	23,742	39,513	52,216	65,109
Lãi tiền gửi	0	0	5	36	38	30
Chi phí Lãi vay	39	51	33	42	73	101
Thu nhập từ HĐ đầu tư	0	0	0	0	0	0
Lãi/lỗ thanh lý tài sản	4	4	9	0	0	0
Lãi/lỗ do chênh lệch tỷ giá	7	19	39	64	77	96
Thu nhập thuần từ HĐ khác	26	44	37	79	113	141
Thu nhập khác	0	0	0	0	0	0
LNTT	140	16,090	23,799	39,649	52,371	65,275
Thuế TNDN	30	47	66	165	225	275
LNST	110	16,043	23,733	39,485	52,146	65,000
LNST cổ đông công ty mẹ	110	16,043	23,733	39,485	52,146	65,000

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tỷ VND)	2018	2019	2020	2021	2022F	2023F
Tiền và tương đương tiền	71	131	878	1,494	1,174	2,248
Đầu tư ngắn hạn	-	0	-	6	30	25
Phải thu khách hàng	544	551	1,100	1,679	1,945	2,573
Hàng tồn kho	1,314	1,454	827	2,888	3,009	3,644
TS ngắn hạn khác	189	152	57	188	468	584
Tổng tài sản ngắn hạn	2,118	2,288	2,862	6,255	6,626	9,073
Đầu tư dài hạn	4	6	60	65	86	93
TSCĐ	89	81	92	98	114	134
TS dài hạn khác	12	30	55	126	92	114
Tổng tài sản	2,223	2,405	3,069	6,545	6,917	9,415
Phải trả người bán	547	700	941	2,844	1,952	2,512
Vay ngắn hạn	837	620	630	1,117	1,681	2,371
Phải trả ngắn hạn khác	68	155	335	792	594	740
Tổng nợ ngắn hạn	1,452	1,476	1,906	4,753	4,227	5,624
Vay dài hạn	0	0	0	0	0	0
Phải trả dài hạn khác	5	4	5	10	10	10
Tổng nợ phải trả	1,457	1,480	1,910	4,764	4,237	5,634
Lợi ích cổ đông thiểu số	0	0	0	0	0	0
Vốn góp	408	420	432	886	886	886
Thặng dư vốn cổ phần	61	61	61	61	61	61
Lợi nhuận giữ lại và các quỹ	303	446	670	838	1,738	2,838
Vốn khác của chủ sở hữu	-5	-2	-4	-4	-4	-4
Tổng VCSH	766	925	1,159	1,781	2,681	3,781

PHỤ LỤC 2

DÒNG TIỀN (tỷ VND)	2018	2019	2020	2021	2022F	2023F
EBITDA	184	268	373	868	1,200	1,479
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	-138	287	831	180	-821	409
Dòng tiền từ hoạt động đầu tư	-9	-5	-60	-19	-63	-25
Dòng tiền từ hoạt động tài chính	183	-221	-24	455	564	690
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	37	60	747	616	-320	1,073

	Đơn vị	2018	2019	2020	2021	2022F	2023F
ROE	%	15.2	19.4	25.6	44.5	40.3	34.1
ROA	%	5.8	7.1	9.8	13.6	13.4	13.5
Biên LN gộp	%	6.2	6.5	6.4	7.2	7.0	7.0
Biên LN hoạt động	%	2.4	2.3	2.2	3.3	3.5	3.5
Biên LN TT	%	2.4	2.5	2.7	3.9	4.1	4.0
Biên LN ST	%	1.9	1.9	2.1	3.1	3.3	3.2
Nợ/VCSH (D/E)	x	1.1	0.7	0.5	0.6	0.6	0.6
Nợ/Tài sản	x	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3
EBIT/Lãi vay	x	3.6	3.8	8.3	16.1	13.3	12.0
Đòn bẩy tài chính (A/E)	x	2.6	2.7	2.6	3.3	3.0	2.5
Tiền mặt/VCSH	%	9.3	14.2	75.8	83.9	43.8	59.4
Thanh toán hiện hành	x	1.5	1.6	1.5	1.3	1.6	1.6
Thanh toán nhanh	x	0.6	0.6	1.1	0.7	0.9	1.0
Thanh toán tiền mặt	x	0.0	0.1	0.5	0.3	0.3	0.4
Số ngày phải thu	ngày	28.2	23.5	24.0	24.2	24.0	24.0
Số ngày tồn kho	ngày	72.0	63.6	35.5	34.9	42.0	38.0
Số ngày phải trả	ngày	23.6	28.2	27.0	32.2	34.0	25.0
Chu kỳ tiền mặt	ngày	76.6	59.0	32.5	27.0	32.0	37.0
Hệ số vốn lưu động thuần	%	30.0	33.8	31.2	23.0	34.7	36.6
Vòng quay vốn lưu động	x	9.4	11.5	14.2	17.0	14.1	11.7
Vòng quay tài sản	x	3.1	3.7	4.6	4.4	4.1	4.2
Vòng quay TSCĐ	x	66.5	99.5	144.6	220.6	260.7	277.2

KHUYẾN CÁO

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Phòng Phân tích Đầu tư - Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình (ABS). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Các nguồn tin này bao gồm thông tin trên sàn giao dịch chứng khoán hoặc trên thị trường nơi cổ phiếu được phân tích niêm yết, thông tin trên báo cáo được công bố của công ty, thông tin được công bố rộng rãi khác và các thông tin theo nghiên cứu của chúng tôi.

Đây là sản phẩm mang tính chất quảng bá thương hiệu của ABS. Thông tin có trong báo cáo này và bất kỳ tài liệu đính kèm nào trong đó chỉ dành riêng cho tập khách hàng bao gồm các chuyên gia, các đối tác đủ điều kiện và các nhà đầu tư đủ điều kiện.

ABS không chịu trách nhiệm về độ chính xác hay đầy đủ của những thông tin này. Thông tin về giá, quan điểm, dự báo và những ước tính trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của ABS và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước.

Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư của ABS tham khảo và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo. Các nhà đầu tư nên có các nhận định độc lập về thông tin trong báo cáo, xem xét các mục tiêu đầu tư cá nhân, tình hình tài chính và nhu cầu đầu tư của mình, tham khảo ý kiến tư vấn từ các chuyên gia về các vấn đề quy phạm pháp luật, tài chính, thuế và các khía cạnh khác trước khi tham gia vào bất kỳ giao dịch nào với cổ phiếu của (các) công ty được đề cập trong báo cáo. ABS sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất tài chính nào hoặc bất kỳ quyết định nào được thực hiện trên cơ sở thông tin được trình bày trong báo cáo này.

Báo cáo này là sản phẩm thuộc sở hữu của ABS, người sử dụng không được phép sao chép, chuyển giao, sửa đổi, đăng tải lên các phương tiện truyền thông mà không có sự đồng ý bằng văn bản của ABS.

KHUYẾN NGHỊ CỔ PHIẾU

MUA	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ 0% đến 15%
BÁN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn 0%

Khuyến nghị đầu tư được đưa ra dựa trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (i) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố báo cáo, và (ii) tỷ suất cổ tức dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

NHÓM THỰC HIỆN

Phòng Phân tích Đầu tư
Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình
Tầng 16, tòa nhà Geleximco, 36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: (024) 3562 4626
Email : research@abs.vn
Website : www.abs.vn | Hà Nội



Trải nghiệm ngay ứng dụng
ABS invest