

Ngành Bán lẻ

Cập nhật KQKD

Tháng 8, 2023

Mã giao dịch: MWG
Mã giao dịch: FRT
Mã giao dịch: PNJ

Reuters: MWG.HM
Reuters: FRT.HM
Reuters: PNJ.HM

Bloomberg: MWG VN Equity
Bloomberg: FRT VN Equity
Bloomberg: PNJ VN Equity

Phục hồi dần rõ nét hơn sau nửa đầu năm 2023 thách thức

Sau khi BCTC Quý 2/2023 được công bố, chúng tôi xin cập nhật cho nhà đầu tư những điểm nhấn chính trong KQKD của các công ty bán lẻ mà BVSC phân tích.

Điểm tốt: Thị phần mở rộng; BHX & LC tiên triển tích cực

Sau khi xem xét kỹ KQKD Quý 2/2023, chúng tôi nhận thấy những điểm tích cực sau:

- Thị phần gia tăng nhờ thể mạnh tài chính và xoay trục chiến lược: MWG (cả mảng MCE và BHX), FRT (thể hiện rõ nhất ở LC), và PNJ. Cuộc chiến giá sẽ sớm kết thúc khi tiêu thụ cải thiện và sản phẩm mới ra mắt, MWG & FRT giành thêm thị phần, đặc biệt với iPhone và ngăn cản các chuỗi nhỏ hơn mở cửa hàng mới. Điều này hỗ trợ cho sự phục hồi mạnh mẽ và sự phát triển dài hạn của doanh nghiệp.
- Tiến độ vững chắc của BHX và LC – là catalyst cho tăng trưởng KQKD và tâm lý nhà đầu tư với các cổ phiếu, mà các nhà đầu tư nên theo dõi sát sao.
- Thể mạnh vận hành của PNJ chứng minh hiệu quả, giữ ROE ở mức vượt trội.

Điểm chờ cải thiện: BLN suy yếu trong ngắn hạn

BLN mảng MCE trong Q2/2023 suy yếu là không thể tránh khỏi trong bối cảnh nhu cầu sụt giảm và cạnh tranh giá cả. Đồng thời, BLN gộp Q2/2023 của Long Châu (LC) có xu hướng giảm so với Q1/2023, nhưng đi ngang y/y do cơ cấu sản phẩm không thuận lợi do chi tiêu thận trọng và việc mở rộng sang các tỉnh cấp thấp hơn. Trong thời gian tới, BVSC kỳ vọng BLN cải thiện nhờ cải thiện tâm lý tiêu dùng, mùa cao điểm, chu kỳ thay mới (mảng MCE), và dân số già hóa và gia tăng nhận thức về sức khỏe (LC).

Triển vọng: Chúng tôi duy trì dự báo KQKD cho 2024-25

Chúng tôi cho rằng triển vọng hồi phục trong 2024-25 là câu chuyện đầu tư chính. Hiện tại, BVSC duy trì dự báo KQKD giai đoạn 2024-25 đối với MWG, FRT, và PNJ.

Cụ thể, chúng tôi hiện kỳ vọng lợi nhuận ròng của MWG trong 2024 sẽ hồi phục mạnh 132,1% y/y sau khi giảm 70% trong 2023, nhờ (1) KQKD chuỗi MCE hồi phục, và (2) BHX tiếp tục thu hẹp các khoản lỗ. Tương tự, với FRT, chúng tôi kỳ vọng những lợi thế tiên phong của LC giúp mang lại đóng góp lợi nhuận đáng kể hơn, trong khi chuỗi đi động có khả năng chuyển biến ghi nhận lợi nhuận trong 2024. Đồng thời, chúng tôi dự báo tăng trưởng lợi nhuận ròng của PNJ trong 2024 ở mức 15,1% sau khi tăng nhẹ 0,2% y/y trong 2023. Mở cửa hàng một cách chọn lọc, mở rộng cơ sở khách hàng và tăng BLN là những động lực chính.

Dự báo lợi nhuận ròng năm 2025 của BVSC cho 3 công ty ở mức 15,4-34,3% y/y.

Hình 1: Tóm tắt dự báo KQKD giai đoạn 2023-25 của BVSC:

Mã giao dịch	Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)			Tăng trưởng LN ròng, y/y %		
	FY23F	FY24F	FY25F	FY23F	FY24F	FY25F
MWG	1.231	2.857	3.839	-70,0%	132,1%	34,3%
PNJ	1.815	2.089	2.410	0,2%	15,1%	15,4%
FRT	80,2	422,6	515,8	-79,5%	426,9%	22,1%

Nguồn: BVSC Research

Duy trì Outperform cho cả MWG, FRT & PNJ (Upside: 15%+)

Chúng tôi ưa thích MWG vì đây là đại diện tốt nhất cho thị trường hàng tiêu dùng ngày càng phát triển của Việt Nam, với câu chuyện BHX hòa vốn và bán vốn trong thời gian tới. Với FRT, lợi thế tiên phong của LC và những nỗ lực mở rộng mạng lưới cửa hàng hiệu quả trên toàn quốc củng cố triển vọng mạnh mẽ của LC trên thị trường bán lẻ được phẩm Việt Nam. Và với PNJ, chúng tôi thích sự bền bỉ với những lợi thế cạnh tranh, cho phép hưởng lợi trực tiếp từ nhu cầu ngày càng tăng đối với trang sức có thương hiệu và sự gia tăng của tầng lớp trung lưu và giàu có tại Việt Nam.

Hình 2: Tóm tắt định giá với MWG, FRT và PNJ:

	MWG	FRT	PNJ
Giá mục tiêu (VNĐ/cp)	59.302	89.637	98.902
Giá hiện tại (VNĐ/cp)	49.150	76.000	71.800
Upside %	15%	18%	22%

Chuyên viên phân tích

Trần Đăng Mạnh

(84 28) 3914 6888 ext. 256

manhtd@bvsc.com.vn

Cận cảnh KQKD Q2/2023:

Điểm tốt: Mở rộng thị phần là điểm nhấn chính

Sau khi xem xét kỹ KQKD Quý 2/2023 của các công ty bán lẻ niêm yết lớn, chúng tôi nhận thấy những điểm tích cực sau:

- (1) Thị phần gia tăng nhờ năng lực tài chính và xoay trục chiến lược: MWG (cả mảng MCE và BHX), FRT (thể hiện rõ nhất ở LC), và PNJ. Điều này chắc chắn hỗ trợ cho sự phục hồi mạnh mẽ và sự phát triển dài hạn của doanh nghiệp.
- (2) Tiến độ vững chắc của BHX và LC – sẽ là catalyst cho tăng trưởng KQKD và tâm lý giá cổ phiếu, theo chúng tôi, mà các nhà đầu tư nên theo dõi sát sao.
- (3) Thế mạnh vận hành của PNJ chứng minh hiệu quả, giữ ROE ở mức vượt trội.

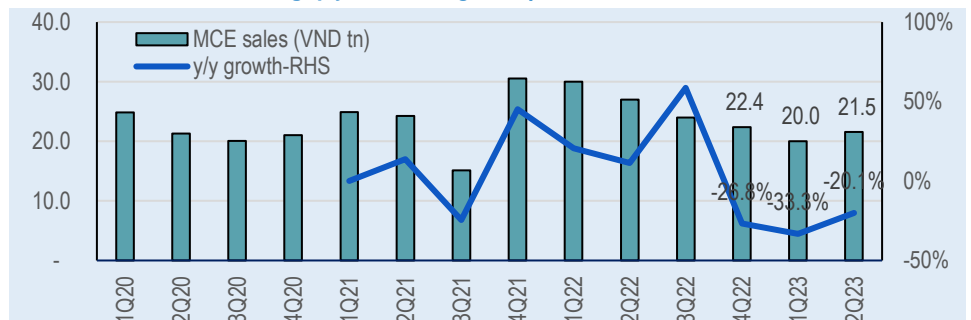
MWG: Thị phần mở rộng; Các chỉ số của BHX ở mức tốt

MCE: Nhờ yếu tố thời vụ và thế mạnh tài chính & vận hành, MWG công bố doanh thu Q2/2023 mảng MCE hồi phục 7,6% q/q lên 21,5 nghìn tỷ (từ mức thấp 20,0 nghìn tỷ trong Q1), thu hẹp mức giảm so với cùng kỳ xuống 20,1% so với 33,3% trong Q1.

Với những kết quả đáng khích lệ trên, chúng tôi hiểu rằng chiến lược cạnh tranh giá đang chứng minh có thể giúp doanh nghiệp giành thêm được thị phần (thông qua việc gia tăng lượng khách hàng mới vốn chưa được phục vụ và nhạy cảm về giá).

Về dài hạn, chúng tôi duy trì quan điểm rằng việc thống lĩnh thị phần là rất quan trọng khi nhu cầu mình thường hóa, cho phép công ty hưởng sự cạnh tranh nhẹ nhàng hơn, tăng cường năng lực đàm phán với nhà cung cấp và khách hàng. Nói cách khác, BVSC nhận thấy có nhiều dư địa cho giá và BLN cải thiện trong thời gian tới.

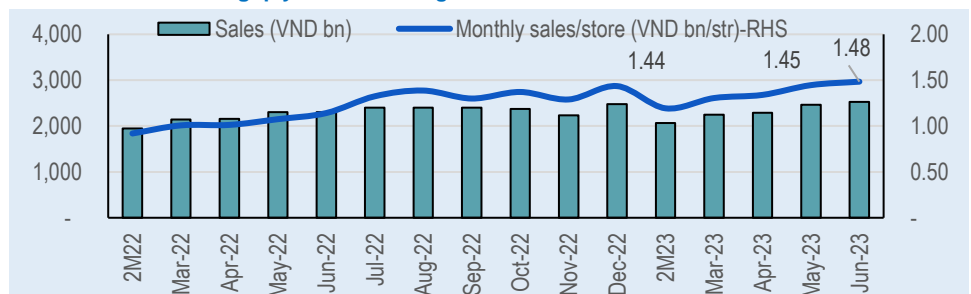
Hình 3: Doanh thu MCE hàng quý của MWG giai đoạn Q1/2020-Q2/2023: Tóm tắt



Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC

Chuỗi bách hóa hiện đại: BHX duy trì kết quả khả quan sau khi tái cấu trúc, giữ vững đà tăng trưởng lành mạnh với doanh thu Q2/2023 tăng 14,0% q/q, đạt 7.293 tỷ (+7,9% y/y) trong bối cảnh (1) thị trường khó khăn hơn; và (2) số lượng cửa hàng giảm (giảm 21 CH từ đầu năm và 183 CH so với cùng kỳ). Cụ thể, doanh thu/ cửa hàng của BHX cải thiện là động lực chính, cho thấy sự tăng trưởng liên tục hàng tháng kể từ đầu năm lên mức cao mới là 1,48 tỷ trong Tháng 6/2023 (so với 1,45 tỷ trong T5/2023 và 1,44 tỷ trong T12/2022). Theo BLĐ, những cải thiện từ đầu năm đến nay chủ yếu là nhờ lượt khách tăng, điều mà chúng tôi thấy còn nhiều cơ hội để tăng chi tiêu của mỗi lượt khách (ticket size), với triển vọng kinh tế sáng sủa hơn và tâm lý người tiêu dùng tốt hơn.

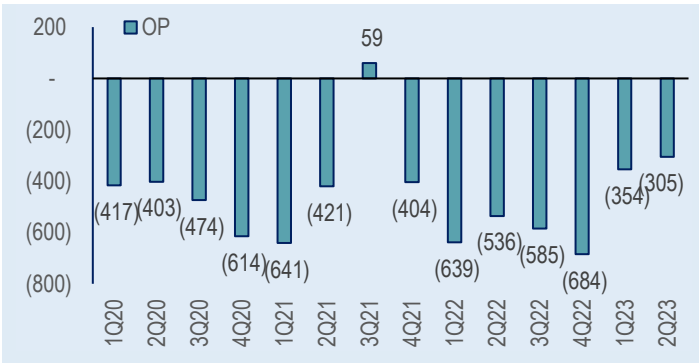
Hình 4: Doanh thu hàng quý của BHX trong GD Q1/2020-Q2/2023: Tóm tắt



Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC ước tính

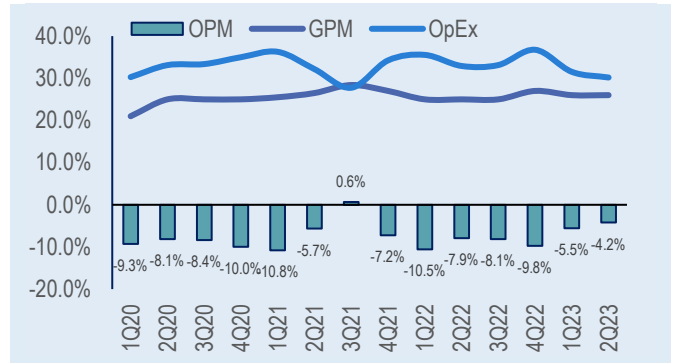
Chủ yếu nhờ DT/CH cải thiện, chúng tôi ước tính lỗ hoạt động (không bao gồm các khoản bất thường) Q2/2023 của BHX thu hẹp đáng kể xuống mức 305 tỷ (so với 354 tỷ trong Q1/2023 và 536 tỷ trong Q2/2022). Do đó, BLN hoạt động của BHX trong Q2/2023 đã thu hẹp ở mức -4,2% so với -5,5% trong Q1/2023, và 7,9-10,5% trong Q1/2022-Q4/2022, được hỗ trợ bởi BLN gộp cải thiện và kiểm soát OpEx tốt hơn.

Hình 5: Lỗ ròng của BHX GĐ Q1/2020-Q2/2023:



Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC ước tính; Đvt: tỷ đồng

Hình 6: Xu hướng BLN chính của BHX GĐ Q1/2020-Q2/2023:



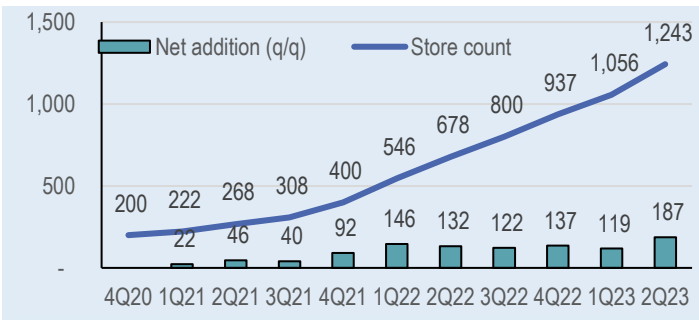
Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC ước tính

FRT: Chỉ số chính của LC lành mạnh dù tích cực mở rộng CH

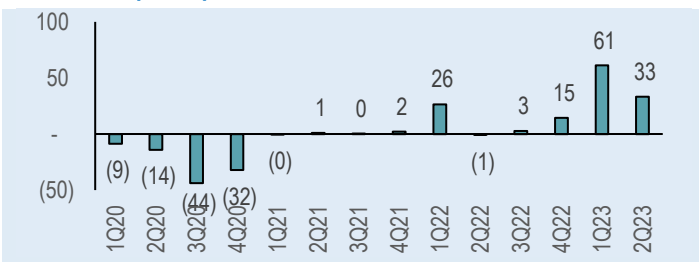
Bán lẻ được phẩm: Doanh thu trong Q2/2023 của Long Châu (LC) tiếp tục tăng mạnh 96,9% y/y lên 3.565 tỷ (tăng 12,4% q/q), khả năng nhờ doanh thu của các cửa hàng cũ vẫn tăng trưởng tốt và LC tiếp tục tích cực mở cửa hàng mới trong Q2/2023 (tăng 187 cửa hàng q/q), nâng số lượng cửa hàng lên 1.243 vào cuối Q2/2023. Do đó, doanh thu/ cửa hàng của LC trong Q2/2023 vẫn ổn định ở mức 1,05 tỷ/tháng so với 1,10-1,16 tỷ trong 2 quý trước.

Theo BVSC, những lợi thế tiên phong của LC, cùng với việc mở rộng mạnh mẽ mạng lưới cửa hàng, củng cố vị trí dẫn đầu thị trường và triển vọng tăng trưởng mạnh mẽ.

Hình 7: Hoạt động mở mới cửa hàng của LC GĐ Q4/2020-Q2/2023:

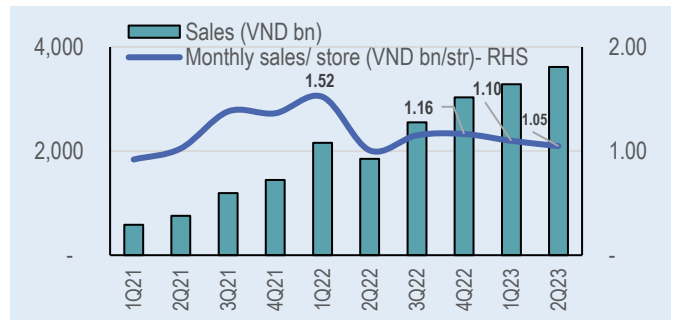


Hình 9: Lỗ/lợi nhuận sau thuế của LC GĐ Q1/2020-Q2/2023:

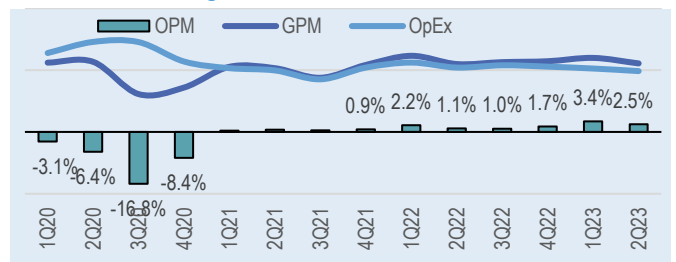


Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC ước tính

Hình 8: Chỉ tiêu doanh thu chính của LC GĐ Q1/2021-Q2/2023:



Hình 10: Xu hướng BLN chính của LC GĐ Q1/2020-Q2/2023:



Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC ước tính

Dù tích cực mở mới cửa hàng, OpEx Q2/2023 của LC được kiểm soát tốt ở mức 701 tỷ (+7,8% 1/1 & +86,1% y/y – chậm hơn nhiều so với tăng trưởng doanh thu). Do đó, OpEx/DT thuần trong Q2/2023 giảm xuống mức thấp thứ hai trong Q1/2020-Q2/2023 ở mức 19,7% (thấp nhất: 17,0% trong Q3/2021, do LC được hưởng lợi từ nhu cầu gia tăng trong đại dịch). Điểm tích cực là lợi nhuận ròng Q2/2023 của LC tăng lên 33 tỷ so với khoản lỗ 1 tỷ trong Q2/2022.

PNJ: Thị phần mở rộng + Thế mạnh vận hành

Thị phần mở rộng: Ban lãnh đạo ước tính doanh thu thị trường trang sức Việt Nam giảm mạnh xấp xỉ 40% y/y trong 6T23 từ nền cao trong 6T22 (hưởng lợi từ nhu cầu lớn bị dồn nén hậu phong tỏa). PNJ tiếp tục vượt trội thị trường chung khi doanh thu 6T23 chỉ giảm 9,6% y/y, cho thấy thị phần đã được mở rộng.

Tính đến cuối Q2/2023, PNJ đã mở mới 21 cửa hàng một cách chọn lọc ở cả đô thị lẫn nông thôn, giúp doanh nghiệp định vị tốt để nắm bắt nhu cầu ngày càng tăng. Ban lãnh đạo duy trì quan điểm về thị trường trang sức đang phát triển ở Việt Nam, nơi họ đặt mục tiêu bán các bộ sưu tập cho người tiêu dùng thành thị đồng thời thúc đẩy sự chuyển dịch từ các sản phẩm phổ thông sang các sản phẩm tầm trung đến cao cấp của người tiêu dùng nông thôn.

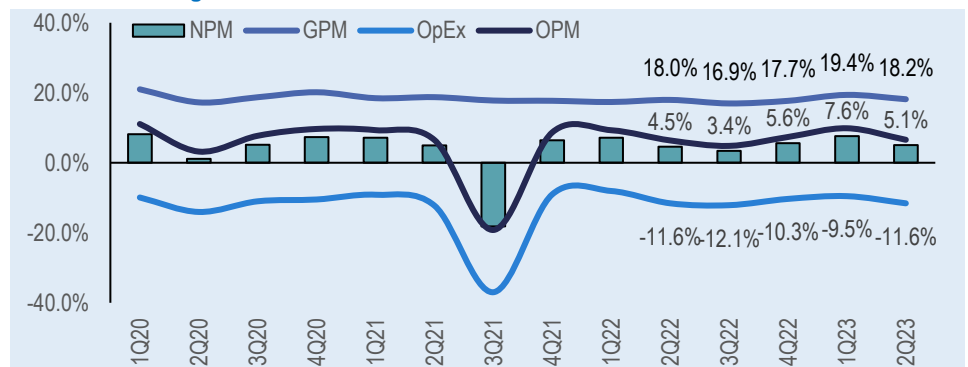
Hình 11: Tóm tắt KQKD chính của PNJ trong Q2/2023 & 6T2023

Đvt: tỷ đồng	2Q23	2Q21	y/y	6T23	6T22	y/y
DT thuần	6.663	8.058	-17,3%	16.416	18.201	-9,8%
Bán lẻ	3.921	4.982	-21,3%	9.587	10.683	-10,3%
Bán buôn	619	1.058	-41,5%	1.503	2.152	-30,2%
Vàng miếng	1.973	1.932	2,1%	5.069	5.127	-1,1%
Lợi nhuận gộp	1.207	1.449	-16,7%	3.098	3.203	-3,3%
Lợi nhuận ròng	335	367	-8,7%	1.084	1.088	-0,4%
BLN ròng	5,0%	4,6%	+40 bps	6,6%	6,0%	+60 bps

Nguồn: Dữ liệu công ty; BVSC

BLN mở rộng + Tối ưu chi phí = Lợi thế vận hành: Ban lãnh đạo nhắc lại mục tiêu trọng tâm trong 2023 là định hướng khách hàng sang dòng sản phẩm có BLN cao hơn cùng với việc tối ưu hóa chi phí (tập trung gia tăng tính chính xác thay vì cắt giảm chi phí). Cả hai giải pháp đều chứng minh hiệu quả. BLN gộp duy trì ở mức tốt 18,9% trong 6T23, cao hơn so với 17,5% trong cả năm 2022 và 17,6% trong 6T22. Hơn nữa, BLN 1H23 mở rộng lên 6,6% so với 6,0% trong 1H22.

Hình 12: Xu hướng BLN chính của PNJ Q1/2020-Q2/2023:



Nguồn: Dữ liệu Công ty; BVSC

Điểm chờ cải thiện: Biên lợi nhuận suy yếu trong ngắn hạn

BLN mảng MCE suy yếu trong Q2/2023 là không tránh khỏi do nhu cầu sụt giảm và giá cả cạnh tranh. Đồng thời, BLN gộp của LC trong Q2/2023 có xu hướng giảm so với Q1/2023, nhưng đi ngang y/y do cơ cấu sản phẩm không thuận lợi khi khách hàng cần trọng trong chi tiêu và hoạt động mở rộng sang các tỉnh cấp thấp hơn.

Trong thời gian tới, BVSC kỳ vọng BLN cải thiện nhờ cải thiện tâm lý tiêu dùng, mùa cao điểm, chu kỳ thay mới (mảng MCE), và dân số già hóa và gia tăng nhận thức về sức khỏe (LC).

Chiến lược cạnh tranh giá làm giảm BLN mảng MCE

Theo chiến lược giá cạnh tranh cho thị trường MCE, MWG đang cố gắng thu hẹp khoảng cách giá với các đối thủ khác để thu hút người tiêu dùng chưa được phục vụ và nhạy cảm về giá.

Trong chuỗi MCE, BLN suy giảm đã được ghi nhận trong Q2/2023. Trong đó, FRT dư thừa như bị ảnh hưởng nặng nề hơn, ghi nhận lỗ trong Q2/2023, trong khi MWG duy trì lãi dù BLN thu hẹp.

Chúng tôi cho rằng BLN đã chạm đáy trong Q2/2023 do áp lực cạnh tranh giá đã giảm bớt khi tồn kho bình thường hóa và triển vọng nhu cầu cải thiện (vào mùa cao điểm trong 2H23 và chu kỳ thay mới trong 2024-25).

Biên LN gộp của LC ổn định y/y, nhưng giảm q/q

BLN gộp của LC trong Q2/2023 là 22,2%, ổn định so với 22,0% trong Q2/2022, nhưng giảm so với 23,4% trong Q1/2023, có thể là do cơ cấu sản phẩm không thuận lợi trong bối cảnh khách hàng chi tiêu cần trọng và hoạt động mở rộng mạng lưới cửa hàng sang các thành phố cấp thấp hơn đang diễn ra.

Về dài hạn, BVSC kỳ vọng cơ cấu sản phẩm và BLN gộp sẽ cải thiện nhờ cải thiện thu nhập người tiêu dùng, dân số già hóa và nhận thức về sức khỏe gia tăng.

Triển vọng: BVSC duy trì dự báo KQKD 2024-25

Đáng chú ý nhất, KQKD 1H23 của PNJ chứng minh sự bền vững. Trong khi đó, MWG và FRT công bố KQKD 1H23 thấp hơn kỳ vọng rất nhiều, chúng tôi cho rằng điều tồi tệ nhất đã qua và sự phục hồi đang diễn ra, tuy nhiên KQKD 2023 có thể vẫn thấp hơn dự báo hiện tại của chúng tôi.

BVSC cho rằng sẽ có ý nghĩa hơn nếu nhìn vào sự phục hồi trong 2024-2025. Ở thời điểm hiện tại, chúng tôi duy trì dự báo KQKD 2024-25 cho MWG, FRT, và PNJ.

Hình 13: Dự báo KQKD GĐ 2023-25 cho MWG, FRT & PNJ: Tóm tắt

MCK	DT thuần (tỷ đồng)			LN ròng (tỷ đồng)			TT DT thuần, y/y %			TT LN ròng, y/y %		
	FY23F	FY24F	FY25F	FY23F	FY24F	FY25F	FY23F	FY24F	FY25F	FY23F	FY24F	FY25F
MWG	117.482	134.564	151.211	1.231	2.857	3.839	-11,9%	14,5%	12,4%	-70,0%	132,1%	34,3%
PNJ	31.214	34.799	38.650	1.815	2.089	2.410	-8,4%	11,5%	11,1%	0,2%	15,1%	15,4%
FRT	31.440	37.126	41.171	80,2	422,6	515,8	4,2%	18,1%	10,9%	-79,5%	426,9%	22,1%

Nguồn: Dữ liệu công ty; BVSC dự báo

Do đó, chúng tôi kỳ vọng lợi nhuận ròng năm 2024 của MWG phục hồi mạnh mẽ 132,1% y/y sau khi giảm tổng cộng 70% trong 2023, nhờ (1) KQKD chuỗi MCE hồi phục; và (2) BHX tiếp tục thu hẹp lỗ.

Tương tự, với FRT, chúng tôi kỳ vọng những lợi thế tiên phong của LC giúp mang lại đóng góp lợi nhuận đáng kể hơn, trong khi chuỗi đi động có khả năng chuyển biến ghi nhận lợi nhuận trong 2024.

Đồng thời, chúng tôi dự báo tăng trưởng lợi nhuận ròng của PNJ trong 2024 ở mức 15,1% sau khi tăng nhẹ 0,2% y/y trong 2023. Mở cửa hàng một cách chọn lọc, mở rộng cơ sở khách hàng và tăng BLN là những động lực chính

Dự báo lợi nhuận ròng năm 2025 của BVSC cho 3 công ty ở mức 15,4-34,3% y/y. Vui lòng tìm dự báo chi tiết Cập nhật ngành mới nhất của chúng tôi cho từng công ty.

Định giá & Khuyến nghị:

Duy trì khuyến nghị **Outperform** & định giá cho 3 công ty bán lẻ mà BVSC phân tích.

Chúng tôi ưa thích MWG vì đây là đại diện tốt nhất cho thị trường hàng tiêu dùng ngày càng phát triển của Việt Nam, với câu chuyện BHX hòa vốn và bán vốn trong thời gian tới. Với FRT, lợi thế tiên phong của LC và những nỗ lực mở rộng mạng lưới cửa hàng hiệu quả trên toàn quốc củng cố triển vọng mạnh mẽ của LC trên thị trường bán lẻ được phẩm Việt Nam. Và với PNJ, chúng tôi thích sự bền bỉ với những lợi thế cạnh tranh, cho phép hưởng lợi trực tiếp từ nhu cầu ngày càng tăng đối với trang sức có thương hiệu và sự gia tăng của tầng lớp trung lưu và giàu có.

Hình 14: Tóm tắt định giá:

Đvt: tỷ đồng	MWG	FRT	PNJ
Giá trị vốn CSH theo thị trường	86.759	12.212	
Giá trị vốn CSH theo DCF			32.464
Vốn hóa mục tiêu	86.759	12.212	32.464
Giá mục tiêu (VNĐ/cp)	59.302	89.637	98.902
Giá hiện tại (VNĐ/cp)	49.150	76.000	71.800
Upside %	15%	18%	22%

Nguồn: BVSC Research

Hình 15: Phương pháp định giá theo thị trường của BVSC cho MWG & FRT: Tóm tắt

	MWG	FRT
1. MCE		
Định giá mục tiêu (tỷ đồng) (1)	44.124	2.057
2. Ngoài MCE	Bách hóa hiện đại	Nhà thuốc
Định giá mục tiêu (tỷ đồng) (2)	40.040	14.132
Cộng: Tiền mặt (tỷ đồng)	19.809	922
Trừ: Nợ (tỷ đồng)	17.214	4.898
Giá trị vốn CSH tương ứng (tỷ đồng)	86.759	12.212
Vốn hóa hiện tại (tỷ đồng)	73.745	10.354
Upside %	15%	18%

Nguồn: BVSC Research

TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Tôi, chuyên viên **Trần Đăng Mạnh**, 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

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

Phạm Tiến Dũng

Giám đốc khối
dungpt@bvsc.com.vn

Lưu Văn Lương

Phó Giám đốc khối
luonglv@bvsc.com.vn

Nguyễn Chí Hồng Ngọc

Phó Giám đốc khối
ngocnch@bvsc.com.vn

Đỗ Long Khánh

Hàng không, Tài chính, Dầu khí
khanhdl@bvsc.com.vn

Lê Thanh Hòa

Ngân hàng, Tiện ích công cộng
hoalt@bvsc.com.vn

Trần Xuân Bách

Phân tích kỹ thuật
bachtx@bvsc.com.vn

Trần Phương Thảo

VLXD, BĐS
thaotp@bvsc.com.vn

Trương Sỹ Phú

Hàng tiêu dùng, CNTT
phuts@bvsc.com.vn

Hoàng Thị Minh Huyền

Chuyên viên vĩ mô
huyenhtm@bvsc.com.vn

Nguyễn Hà Minh Anh

Nông nghiệp, Tiện ích công cộng
anhnhm@bvsc.com.vn

Trần Đăng Mạnh

Bán lẻ, Vật liệu cơ bản
manhtd@bvsc.com.vn

Lê Hoàng Phương

Chứng Khoán
phuonglh@bvsc.com.vn

Nguyễn Đức Hoàng

Thép, Xây dựng, VLXD
hoangnd@bvsc.com.vn

Nguyễn Huỳnh Bảo Trâm

Cảng, Vận tải biển, Ngân Hàng
tramnhb@bvsc.com.vn

Tôn Nữ Nhật Minh

Dược phẩm, Hóa chất cơ bản
minhtnn@bvsc.com.vn

Trần Tuấn Dương

Tiện ích công cộng, Cao su tự nhiên, VLXD
duongtt@bvsc.com.vn



Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính:

- 08 Lê Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Tel: (84 24) 3 928 8080

Chi nhánh:

- Tầng 8, 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. HCM
- Tel: (84 28) 3 914 6888