

Ô TÔ

**NHU CẦU ĐƯỢC KỲ VỌNG SẼ SÁNG
HƠN TRONG NỬA CUỐI NĂM 2023**



Nguyễn Thị Ngọc An – an.ntn@vdsc.com.vn



Đánh giá chung



Tổng quan

Chúng tôi cho rằng doanh số bán ô tô yếu trong **nửa đầu năm 2023 (1H2023)**, được thể hiện qua mức tăng trưởng -40.8% YoY, là do những khó khăn của nền kinh tế Việt Nam bao gồm: lạm phát gia tăng, lãi suất tăng cao hoặc nhu cầu tiết kiệm dồn nén. Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng bức tranh **nửa cuối năm 2023 (2H2023)** sẽ đảo ngược so với 1H2023 khi áp lực kinh tế đã dịu bớt. Doanh số bán hàng sẽ được hỗ trợ bởi các chính sách đệm và sự phục hồi kinh tế vĩ mô. Về lợi nhuận, sự kết hợp giữa phí trước bạ thấp hơn và nhu cầu ô tô tăng cao sẽ giúp các nhà phân phối ô tô tiết kiệm chi phí, từ đó cải thiện tỷ suất lợi nhuận. Trong số các công ty phân phối ô tô niêm yết, HAX sở hữu tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất nhờ khả năng tối ưu hóa chi phí. Do đó, chúng tôi kỳ vọng rằng HAX sẽ có nhiều dư địa hơn để cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp so với các công ty cùng ngành trong giai đoạn phục hồi.

Điểm nhấn

Doanh số bán ô tô du lịch (PC) sụt giảm trong 1H2023 dưới bối cảnh lãi suất tăng

- Trong 1H2023, doanh số bán PC đạt 91.807 chiếc, tương đương mức tăng trưởng -40,8% YoY và -32,1% HoH. Nguyên nhân chính khiến sức tiêu thụ yếu là 1) thiếu các chính sách hỗ trợ như giảm phí trước bạ; 2) lãi suất cho vay cao hơn; và 3) tiết kiệm dồn nén do triển vọng kinh tế yếu.
- Doanh thu của các nhà phân phối ô tô như Haxaco (HSX: HAX) hay City Auto (HSX: CTF) sụt giảm do điều kiện kinh doanh không thuận lợi. Hơn nữa, lợi nhuận ròng của các công ty này tăng trưởng âm do họ phải chi một khoản lớn vào chi phí bán hàng để kích thích doanh số bán ô tô. Trong quý 4/2022, các nhà phân phối ô tô đã tăng lượng hàng tồn kho để chuẩn bị cho kỳ kinh doanh năm 2023. Vì ô tô là loại hàng hóa có xu hướng mất giá nhanh theo thời gian nên các nhà phân phối ô tô phải tối ưu hóa lượng ô tô tồn kho trong môi trường nhu cầu yếu. Kết quả là, chúng tôi cho rằng chi phí bán hàng cao là điều tất yếu.

Doanh số bán ô tô (PC) được kỳ vọng sẽ tăng trong nửa cuối năm 2023 nhờ điều kiện kinh doanh thuận lợi

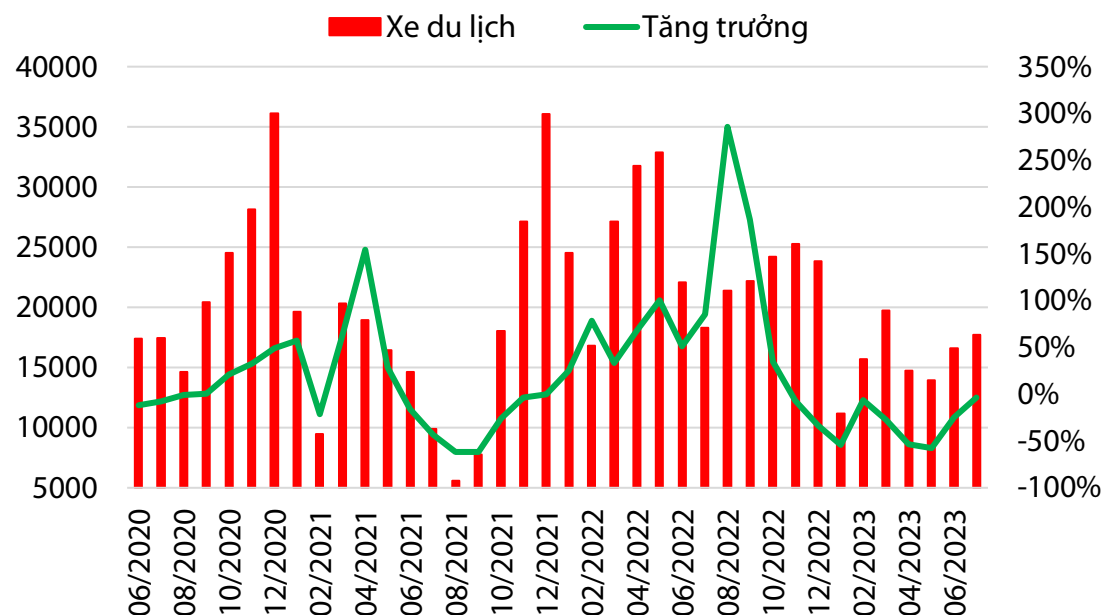
- Doanh số bán PC đã cho thấy tín hiệu phục hồi trong tháng 6 và 7 năm 2023 khi các nhà phân phối ô tô đẩy mạnh nhiều chiến dịch khuyến mãi khác nhau để thúc đẩy doanh số bán hàng.
- 2H2023 sẽ là thời điểm tốt hơn cho việc tiêu thụ ô tô so với 1H2023 nhờ các chính sách đệm được ban hành như: 1) quyết định giảm 50% phí trước bạ ô tô đối với ô tô sản xuất, lắp ráp trong nước; và 2) lộ trình giảm lãi suất trong nửa cuối năm 2023 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN).
- Việc hoàn thành các dự án hạ tầng đường bộ được kỳ vọng sẽ đẩy mạnh nhu cầu di chuyển, từ đó khuyến khích người tiêu dùng mua ô tô.

Điểm nhấn	Tỷ suất lợi nhuận dự kiến sẽ tăng do doanh số bán ô tô tăng - Chúng tôi cho rằng phí trước bạ thấp hơn sẽ giúp các nhà phân phối ô tô tiết kiệm được khoản chiết khấu trên giá ô tô, từ đó cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp. Trong số các nhà phân phối ô tô niêm yết, chúng tôi cho rằng HAX là một điểm sáng nhờ khả năng tối ưu hóa biên lợi nhuận gộp. Trong 1H2023, biên lợi nhuận gộp của HAX dao động trong biên độ hẹp đồng thời cao nhất so với các công ty cùng ngành. Do đó, chúng tôi tin rằng công ty sẽ có nhiều dư địa hơn để cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp trong giai đoạn phục hồi. - Với nhu cầu cải thiện, chúng tôi kỳ vọng chi phí bán hàng của các nhà phân phối ô tô sẽ giảm dần, từ đó tạo ra thêm dòng tiền cho lãi ròng. Cùng với tỷ suất lợi nhuận gộp được cải thiện, chúng tôi tin rằng HAX sẽ có mức tăng trưởng lợi nhuận ròng cao hơn so với các công ty khác trong cùng ngành.
Rủi ro	Người tiêu dùng sẽ không hấp thụ hoàn toàn các chính sách kích thích tiêu thụ ô tô, khiến doanh số bán ô tô không hồi phục như kỳ vọng.
Định giá	Định giá cổ phiếu ô tô Việt Nam thể hiện xu hướng đi ngang so với đầu năm 2023 trong môi trường thông tin ảm đạm. Dựa trên triển vọng tích cực trong nửa cuối năm 2023, chúng tôi cho rằng định giá sẽ có chuyển biến tích cực.
Cổ phiếu khuyến nghị	HAX (TÍCH LŨY, TP: 18.300 VNĐ)

Doanh số bán hàng suy yếu trong điều kiện kinh doanh khó khăn

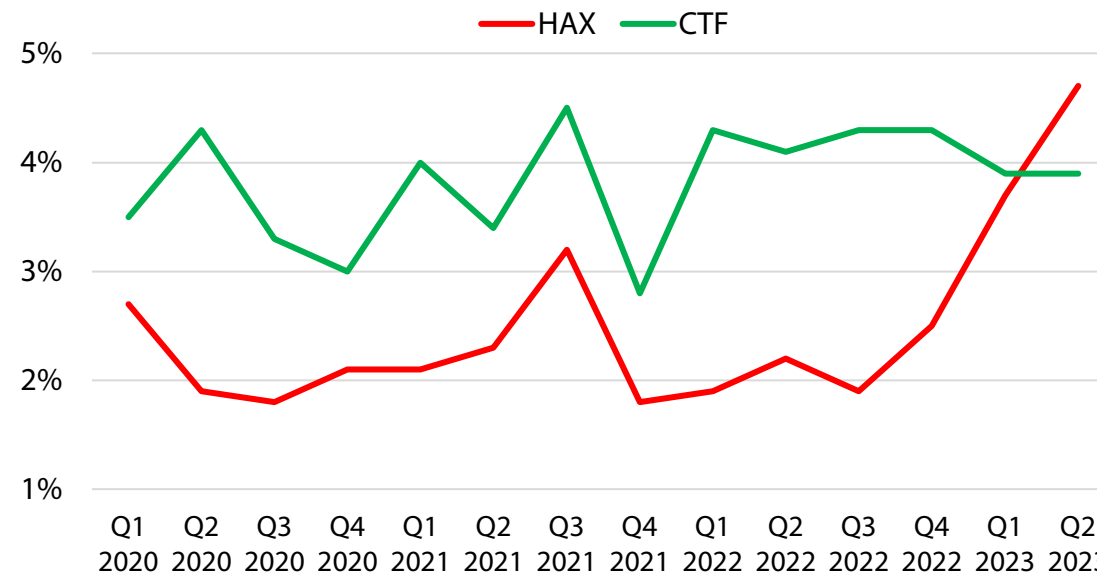
- Trong 1H2023, doanh số bán PCs là 91.807 chiếc, tương đương mức tăng trưởng -40,8% YoY và -32,1% HoH. Nguyên nhân chính khiến sức tiêu thụ yếu là 1) thiếu các chính sách hỗ trợ như giảm phí trước bạ; 2) lãi suất cho vay cao hơn; và 3) tiết kiệm dồn nén do triển vọng kinh tế yếu kém. Trong 6 tháng đầu năm 2022, doanh số bán PCs đã tăng mạnh nhờ phí trước bạ thấp hơn và hiệu ứng nhu cầu bị dồn nén sau thời gian phong tỏa. Kể từ tháng 7 năm 2022, doanh số bán PCs có xu hướng giảm do chính sách hết hiệu lực cùng với lạm phát bắt đầu tăng.
- Nửa đầu năm 2023, doanh thu của các nhà phân phối ô tô như Haxaco (HSX: HAX) hay City Auto (HSX: CTF) yếu kém do điều kiện kinh doanh không thuận lợi. Hơn nữa, lợi nhuận ròng của các công ty này tăng trưởng âm do các họ phải chi một khoản lớn chi phí bán hàng để kích thích doanh số bán ô tô.

Hình 1: Doanh số bán ô tô (PC) theo tháng (chiếc, trái) và mức tăng trưởng (% YoY, phải)



Nguồn: VAMA, CTCK Rồng Việt.

Hình 2: Chi phí bán hàng (CPBH) của các nhà phân phối ô tô duy trì ở mức cao nhằm kích cầu ô tô – CPBH/doanh thu (%)

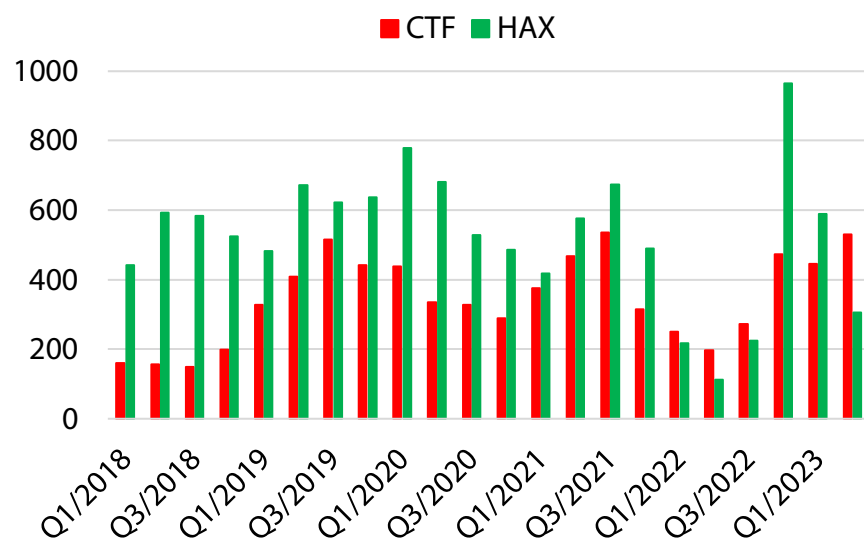


Nguồn: Fiinpro, CTCK Rồng Việt.

Chi phí bán hàng cao là cần thiết để tối ưu hóa hàng tồn kho cũng như tạo điều kiện cho sự tăng trưởng doanh thu trong 2H2023

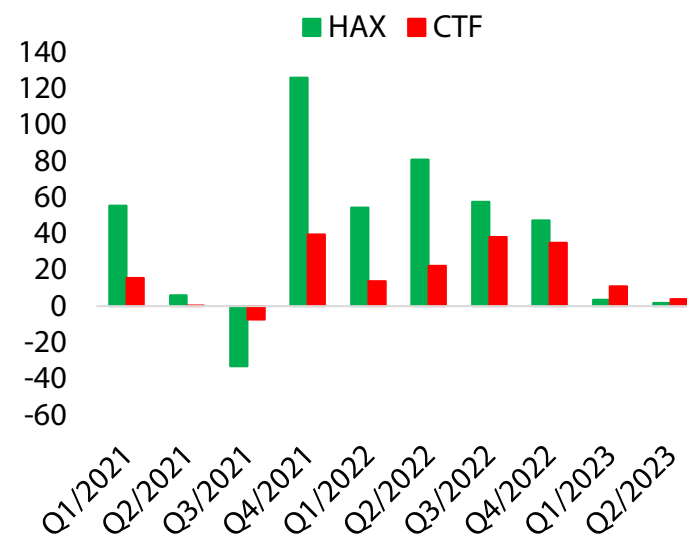
- Trong Q4/2022, các nhà phân phối ô tô đã tăng lượng ô tô tồn kho để chuẩn bị cho kỳ kinh doanh năm 2023. Tuy nhiên, các công ty này đã đánh giá thấp tác động của lạm phát gia tăng, do đó hàng tồn kho vẫn ở mức cao trong 1H2023 (Hình 3). Do ô tô là hàng hóa có xu hướng mất giá nhanh theo thời gian (thông thường, ô tô mới sẽ bị mất 20% giá trị trong năm đầu tiên, sau đó giảm tiếp 10% mỗi năm trong 4 năm tiếp theo), các nhà phân phối ô tô phải tối ưu hóa lượng ô tô tồn kho trong môi trường nhu cầu yếu. Vì vậy, chúng tôi cho rằng chi phí bán hàng cao là bắt buộc.
- Kết hợp giữa doanh thu giảm sút và chi phí bán hàng cao, lợi nhuận ròng của ngành ô tô đã giảm mạnh trong 1H2023 (Hình 4).

Hình 3: Các nhà phân phối ô tô tăng lượng ô tô tồn kho (tỷ đồng) trong Q4/2022. Trong bối cảnh nhu cầu yếu, họ phải giữ tỷ lệ CPBH/doanh thu ở mức cao để tối ưu hóa lượng hàng tồn kho



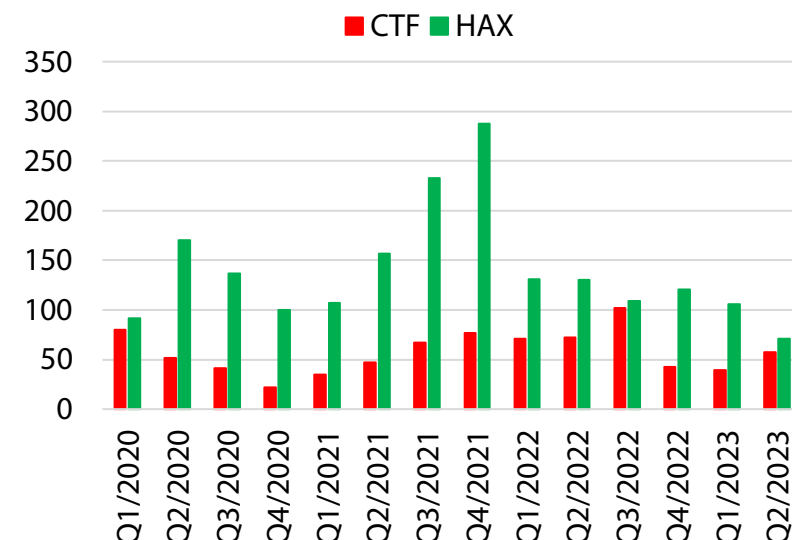
Nguồn: Fiinpro, CTCK Rông Việt.

Hình 4: Lợi nhuận ròng của HAX và CTF (tỷ đồng)



Nguồn: Fiinpro, CTCK Rông Việt.

Hình 5: Các nhà phân phối ô tô vẫn ghi nhận khoản tiền tạm ứng đều (tỷ đồng) từ khách hàng trong thời kỳ kinh tế suy thoái nhờ hiệu ứng từ chính sách bán hàng

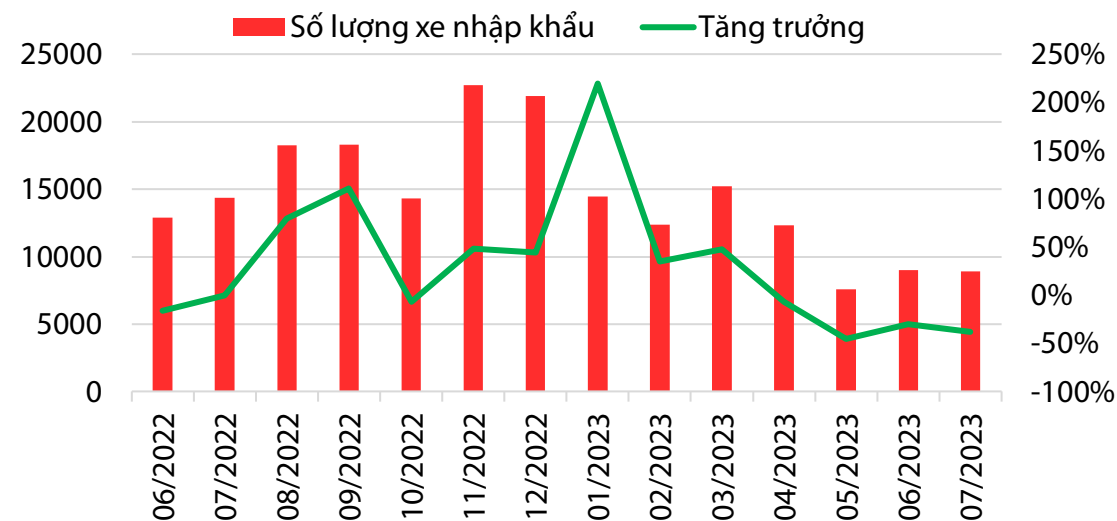


Nguồn: Fiinpro, CTCK Rông Việt.

2H2023 là thời điểm tốt hơn cho việc tiêu thụ ô tô so với 1H2023

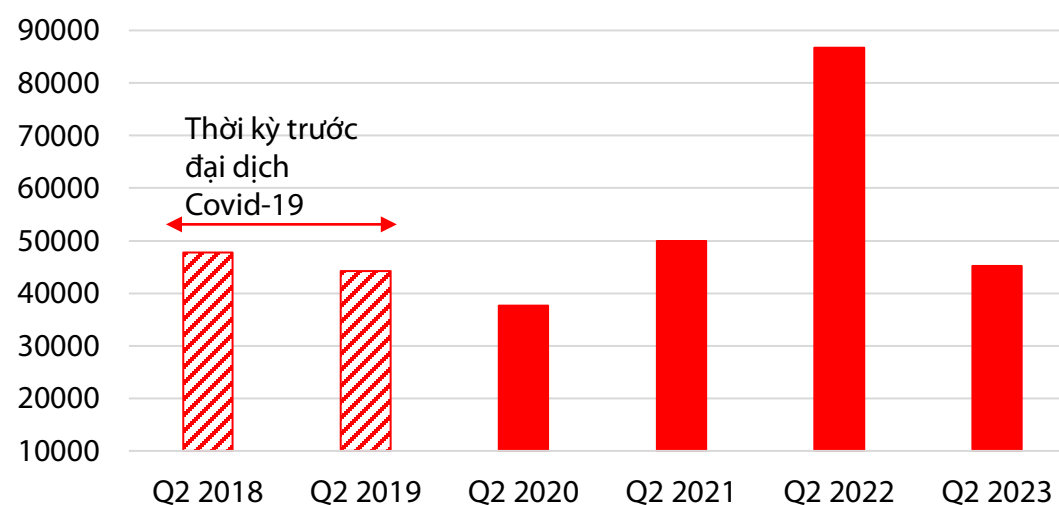
- Doanh số bán ô tô du lịch (PC) và số lượng ô tô nhập khẩu cho thấy tín hiệu phục hồi kể từ tháng 6-2023 (Hình 1 & 6). Doanh số bán hàng mạnh mẽ trong tháng 6 đã đẩy doanh số bán PC trong quý 2 năm 2023 trở về lại mức trước đại dịch bất chấp doanh số bán hàng yếu trong tháng 4 và tháng 5 năm 2023 (Hình 7). Động cơ chính là các chiến dịch khuyến mại do các nhà phân phối ô tô tung ra và tâm lý người tiêu dùng tốt hơn. Ngoài ra, doanh số bán PC trong tháng 7/2023 tiếp tục tăng theo tháng, đạt 16.682 chiếc (+6,7% MoM; -3,4% YoY).
- Các chính sách hỗ trợ nhằm nâng cao niềm tin và chi tiêu của người tiêu dùng trong 2H2023. Ví dụ, quyết định giảm 50% lệ phí trước bạ ô tô đối với ô tô sản xuất, lắp ráp trong nước sẽ có hiệu lực từ ngày 01/07/2023. Hơn nữa, chúng tôi kỳ vọng lãi suất cho vay sẽ tiếp tục giảm trong 2H2023. Hầu hết khách mua ô tô bằng các khoản vốn vay, do đó, chúng tôi kỳ vọng rằng lãi suất cho vay thấp hơn sẽ thúc đẩy nhu cầu mua xe.
- Việc hoàn thành các dự án đường vành đai và đường cao tốc là một phần của chính sách tài khóa nhằm hỗ trợ tăng trưởng kinh tế kể từ 2H2023. Chúng tôi tin rằng nhu cầu di chuyển sẽ được thúc đẩy bởi sự thuận tiện của cơ sở hạ tầng đường bộ, dẫn đến tỷ lệ sở hữu ô tô cao hơn.

Hình 6: Lượng ô tô nhập khẩu vào Việt Nam phục hồi kể từ tháng 6/2023 (chiếc, trái) và tăng trưởng (% YoY, phải)



Nguồn: Fiinpro, CTCK Rồng Việt.

Hình 7: Doanh số bán PC đã trở lại mức trước đại dịch (chiếc) trong Quý 2/2023

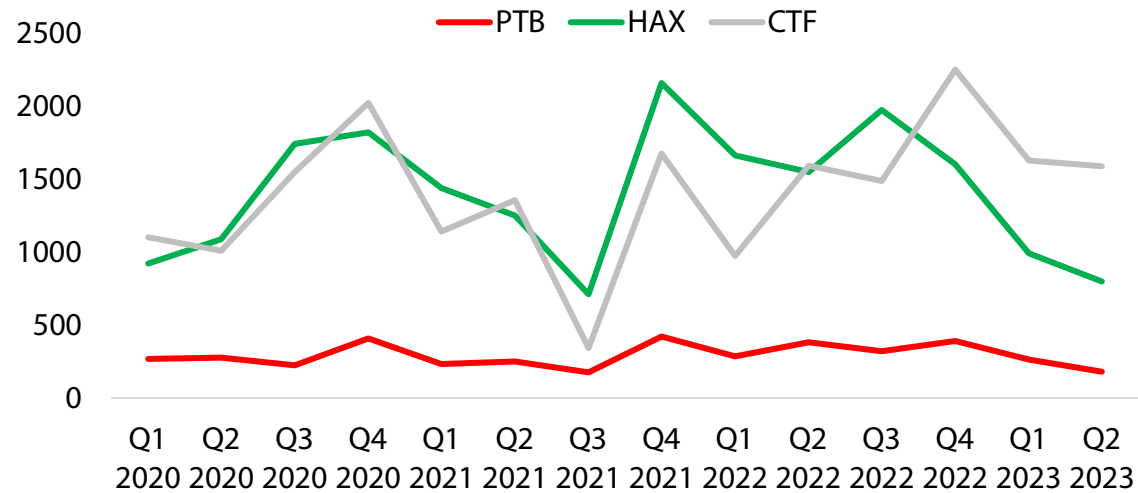


Nguồn: VAMA, CTCK Rồng Việt.

Sự kết hợp giữa việc giảm lệ phí trước bạ và nhu cầu mua ô tô tăng cao sẽ giúp các nhà phân phối xe tiết kiệm chi phí

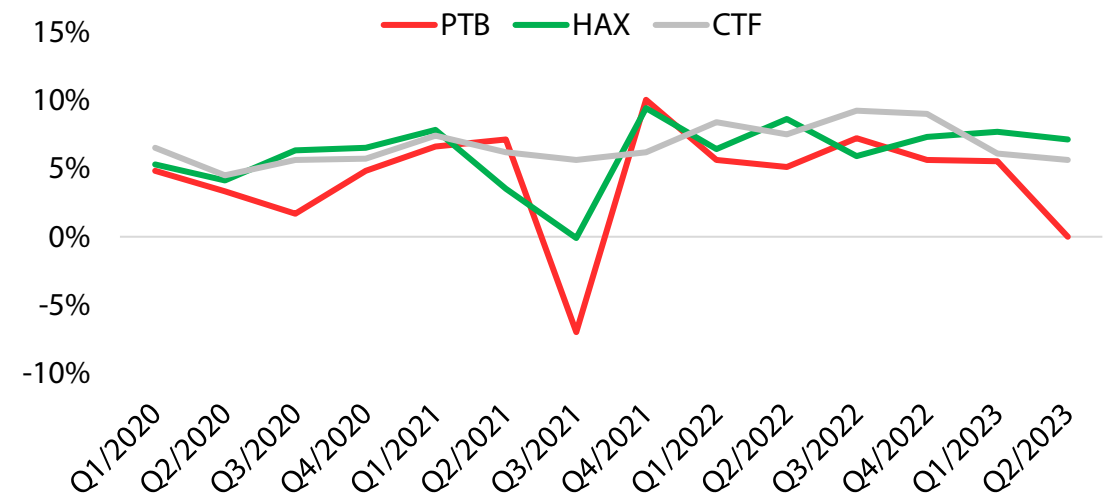
- Trong Q1 & Q2 2023, các nhà phân phối ô tô Việt Nam như Haxaco (HSX: HAX) hay City Auto (HSX: CTF) cho thấy biên lợi nhuận gộp bị thu hẹp do nhu cầu ô tô yếu. Các công ty này phải chiết khấu giá bán nhiều hơn để thu hút khách hàng, từ đó khuyến khích tiêu thụ ô tô. Do đó, chúng tôi kỳ vọng rằng việc giảm lệ phí trước bạ sẽ giúp họ tiết kiệm số tiền chiết khấu trên giá xe, dẫn đến biên lợi nhuận gộp cải thiện.
- Trong số các nhà phân phối ô tô niêm yết, chúng tôi cho rằng HAX là một điểm sáng nhờ khả năng tối ưu hóa biên lợi nhuận gộp. Từ hình 9, có thể thấy HAX đã chủ động kiểm soát chi phí đầu vào khiến tỷ suất lợi nhuận gộp dao động trong biên độ hẹp. Biên gộp của HAX cũng đứng ở vị trí cao nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành trong thời kỳ kinh tế suy thoái. Dựa trên điều này, chúng tôi tin rằng công ty sẽ có nhiều dư địa hơn để cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp trong giai đoạn kinh tế phục hồi.
- Trong bối cảnh nhu cầu tăng, các công ty phân phối ô tô, bao gồm HAX, sẽ không phải bỏ ra khoản tiền lớn cho chi phí bán hàng, từ đó tạo ra dòng tiền cho lợi nhuận ròng. Do đó, chúng tôi tin rằng HAX sẽ có mức tăng trưởng lợi nhuận ròng cao hơn so với các công ty khác trong ngành.

Hình 8: Doanh thu HAX, CTF, PTB (mảng phân phối Toyota) (tỷ đồng)



Nguồn: PTB, HAX, CTF, CTCK Rồng Việt.

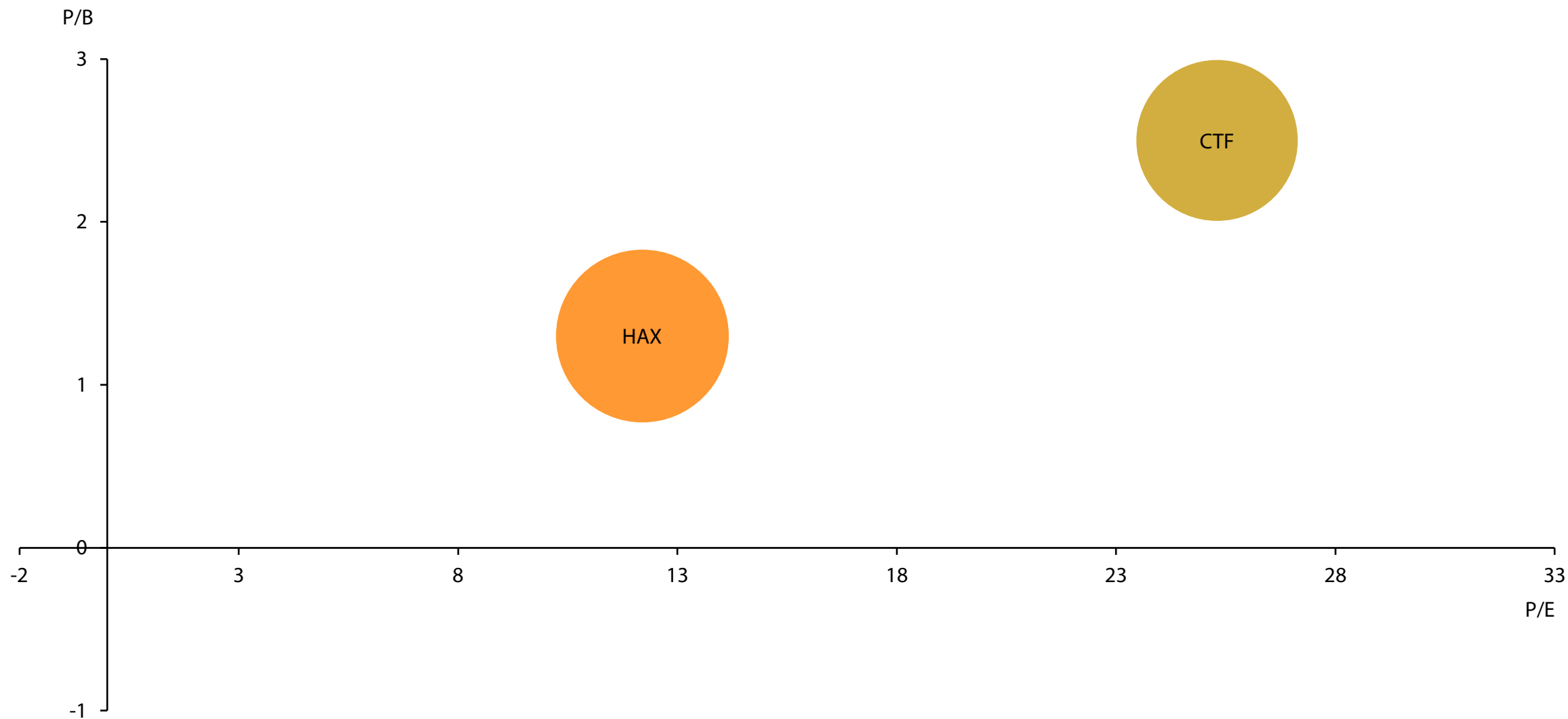
Hình 9: Biên lợi nhuận gộp của HAX, CTF, PTB (mảng phân phối Toyota) (%) diễn biến cùng chiều với doanh thu



Nguồn: PTB, HAX, CTF, CTCK Rồng Việt.

Cổ phiếu	Vốn hóa	Giá mục tiêu	Giá đóng cửa	Cổ tức tiền mặt 12 tháng tới	Sở hữu NN còn lại %	Tăng trưởng doanh thu %YoY			Tăng trưởng LNST-CĐCTM %YoY			Khả năng sinh lời 2023(%)		P/E		P/B	
	(tỷ đồng)	(VNĐ)	(31/07/2023)			2022A	2023F	2024F	2022A	2023F	2024F	ROE (*)	ROA (*)	Hiện tại*	TB 5 năm	Hiện tại*	TB 5 năm
HAX	60	18.300	17.100	500	38	22,0	-2,2	2,7	51,6	-1,4	8,1	9,9	15,0	6,0	7,1	1,0	1,4
CTF	101	n.r	30.000	n.a	49	39,9	n.a	n.a	213,2	n.A	n.a	10,5	3,5	25,3	239,1	2,5	2,3

Nguồn: Fiinpro, CTCK Rồng Việt. Giá cổ phiếu tính đến ngày 31 tháng 7 năm 2023.



Nguồn: Fiinpro, CTCK Rồng Việt. Kích thước bong bóng bằng ROE tương ứng. Giá cổ phiếu tính đến ngày 31 tháng 7 năm 2023.

TÍCH LŨY: +19%

GTT: 15.800

GMT: 18.300

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

Ngành	Ô tô
Vốn hóa (triệu \$)	59
SLCPĐLH (triệu CP)	90
KLBO 3 tháng (nghìn CP)	1.127
GTGDBQ 3 tháng (tỷ đồng)	17
SH NHĐTNN còn lại (%)	38
BQ giá 52 tuần (nghìn đồng)	9,6 – 21,2

TÀI CHÍNH

	2022A	2023F	2024F
Doanh thu (tỷ đồng)	6.775	6.627	6.809
LNST (tỷ đồng)	239	228	244
ROA (%)	28,6%	18,4%	16,2%
ROE (%)	26,0%	9,4%	12,5%
EPS (đồng)	4.204	2.643	2.832
GTSS (đồng)	16.184	13.398	16.913
Cổ tức tiền mặt (đồng)	435	500	500
P/E (x)	3,9	6,9	6,5
P/B (x)	1,0	1,3	1,0

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Quyết định giảm 50% lệ phí trước bạ có hiệu lực từ ngày 01/07/2023 đến tháng 12/2023 đối với ô tô sản xuất và lắp ráp trong nước sẽ thúc đẩy doanh số bán hàng

- Doanh số bán hàng nửa cuối năm 2023 (2H2023) dự kiến sẽ cao hơn gấp đôi so với nửa đầu năm 2023 (1H2023), được thúc đẩy bởi quyết định giảm 50% lệ phí trước bạ. Trong giai đoạn 2012-2022, bất chấp đại dịch Covid-19, doanh số bán hàng mỗi năm của HAX đều có xu hướng tăng. Dựa trên điều này, chúng tôi cho rằng nhu cầu mua xe Mercedes tại Việt Nam duy trì ở mức cao qua các chu kỳ kinh tế. Vì vậy, người tiêu dùng được kỳ vọng sẽ mạnh tay chi tiền để sở hữu ô tô khi giá bán ô tô giảm.

Nhu cầu ô tô tăng sẽ giúp cải thiện biên lợi nhuận hoạt động của HAX

- Chúng tôi kỳ vọng khi nhu cầu cải thiện trong nửa cuối năm 2023, công ty sẽ tiết kiệm được chi phí khuyến mãi, từ đó phần nào bù đắp cho chi phí khấu hao tăng lên (do showroom Cần Thơ). Do đó, chúng tôi dự đoán tỷ suất lợi nhuận hoạt động của công ty sẽ cải thiện trong nửa cuối năm 2023.

Tăng trưởng lợi nhuận sẽ phụ thuộc vào tiền hoa hồng từ Tập đoàn Mercedes-Benz

- Trong 1H2023, HAX đã giảm nợ ngắn hạn và hoàn thành chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu. Do đó, chúng tôi cho rằng chi phí lãi vay sẽ giảm trong 2H2023.
- Chúng tôi dự đoán HAX sẽ nhận khoản hoa hồng từ Tập đoàn Mercedes-Benz trong năm 2023. Do doanh số của HAX dự kiến sẽ duy trì ổn định trong giai đoạn 2022-2024F, chúng tôi tin rằng tăng trưởng lợi nhuận ròng sẽ phụ thuộc vào khoản hoa hồng này.

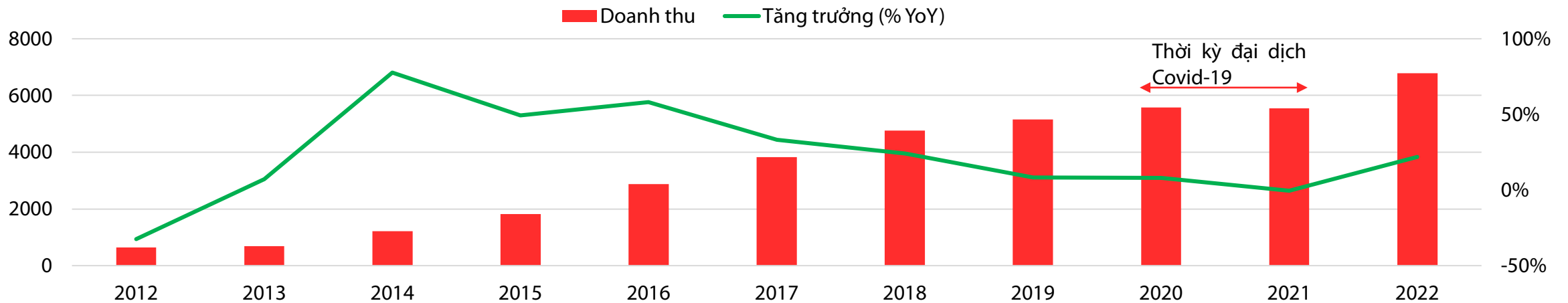
Lãi suất cho vay giảm sẽ thúc đẩy nhu cầu mua xe Mercedes-Benz trong nửa cuối năm 2023 và 2024

- Lãi suất cho vay thấp là yếu tố quan trọng nhất bên cạnh việc tăng thu nhập, ảnh hưởng đến quyết định mua xe Mercedes. Do đó, chúng tôi kỳ vọng lãi suất cho vay giảm sẽ khuyến khích nhu cầu mua ô tô Mercedes-Benz trong giai đoạn nửa cuối năm 2023 và năm 2024.

RỦI RO ĐỐI VỚI KHUYẾN NGHỊ

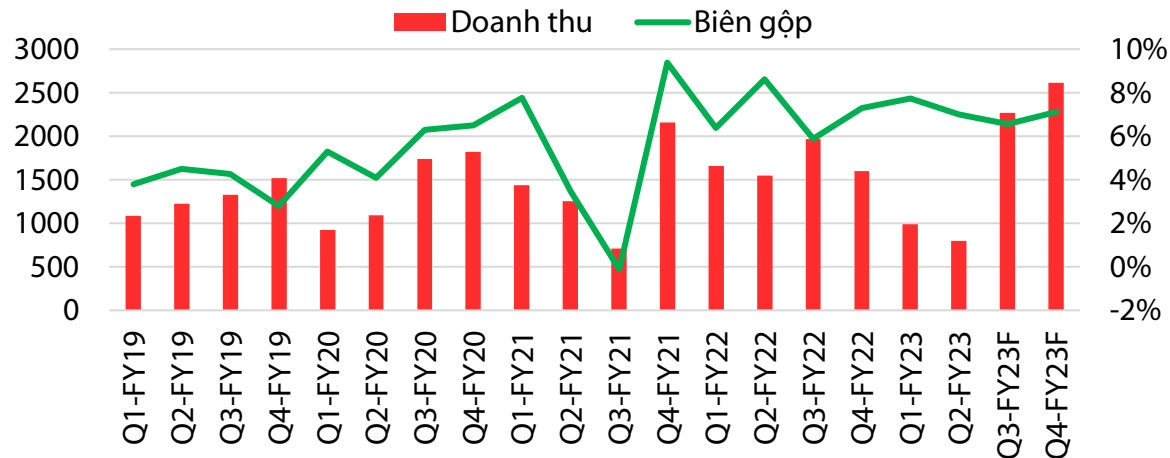
- Khoản hoa hồng không thể dự đoán từ tập đoàn Mercedes-Benz có thể khiến lợi nhuận ròng thực tế bị lệch so với dự phóng.

Hình 1: Doanh thu hàng năm của HAX cho thấy xu hướng tăng với 2012-2022 CAGR là +26,6% – Doanh thu (tỷ đồng, trái) và Tăng trưởng (%) YoY, phải)



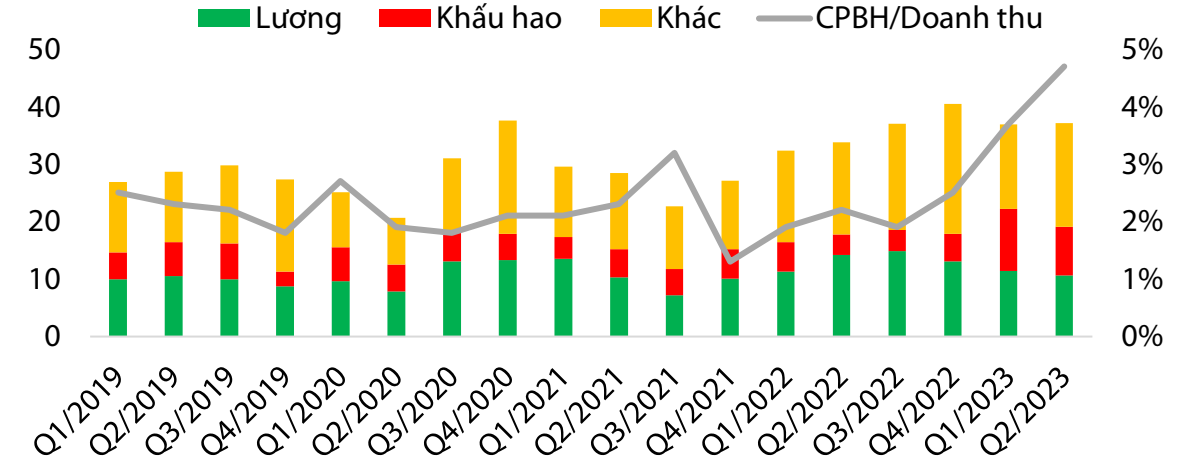
Nguồn: HAX, CTCK Rồng Việt.

Hình 2: Biên lợi nhuận gộp của HAX (% , phải) sẽ tăng trong bối cảnh nhu cầu ô tô tăng mạnh (%) – Doanh thu thuần (tỷ đồng, trái)



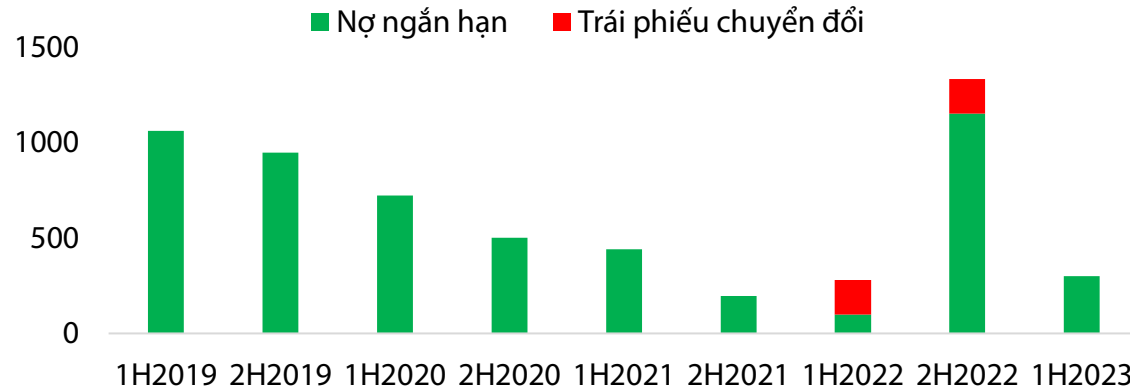
Nguồn: HAX, CTCK Rồng Việt.

Hình 3: Chi phí khấu hao cao hơn được bù đắp một phần bằng chi phí lương thấp hơn – cơ cấu chi phí bán hàng (tỷ đồng, trái) và tỷ lệ chi phí bán hàng/doanh thu (% , phải)



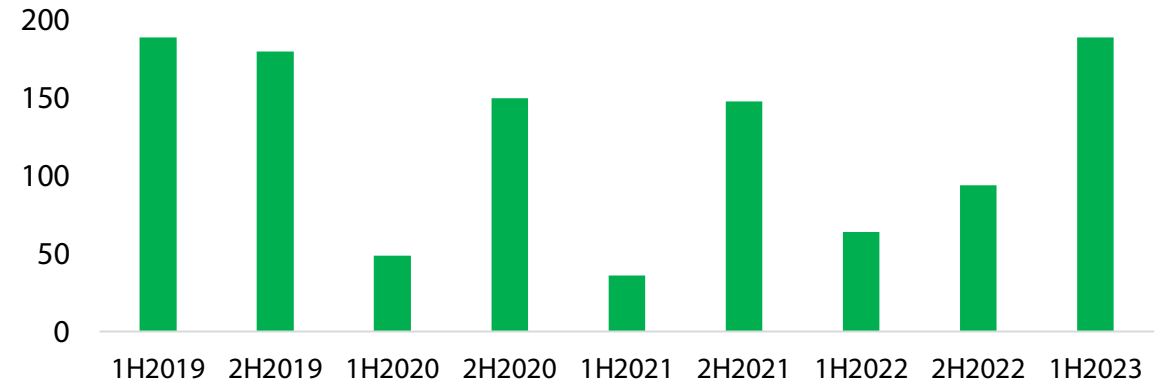
Nguồn: HAX, CTCK Rồng Việt.

Hình 4: HAX đã giảm tổng nợ trong 6T2023, đưa đến giảm bớt áp lực chi phí lãi vay trong 2H2023 (tỷ đồng)



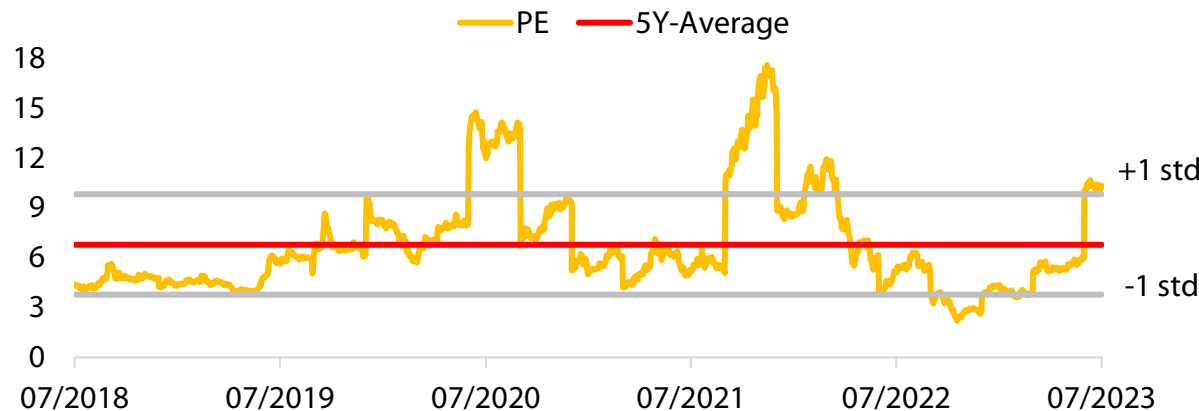
Nguồn: HAX, CTCK Rồng Việt.

Hình 5: HAX chưa ghi nhận hoa hồng từ Tập đoàn Mercedes-Benz trong 1H2023, do đó chúng tôi kỳ vọng họ sẽ ghi nhận trong 2H2023 - Khoản phải thu từ tập đoàn Mercedes-Benz (tỷ đồng)

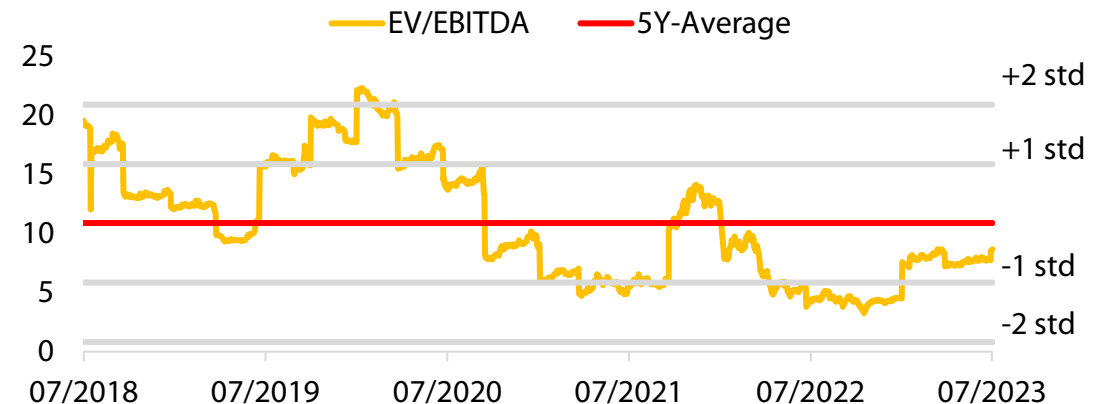


Nguồn: HAX, CTCK Rồng Việt.

Hình 6: Giá cổ phiếu của HAX đã bật tăng kể từ đầu tháng 6 năm 2023 sau khi quyết định giảm phí trước bạ được thông qua. P/E hiện tại tương đương 10,2x, cao hơn mức P/E trung bình 5 năm (5Y-Average) (6,7x). Vì vậy, chúng tôi cho rằng những yếu tố tích cực đã phần nào phản ánh vào giá cổ phiếu trong ngắn hạn. Tuy nhiên, về lâu dài chúng tôi kỳ vọng rằng mức định giá cổ phiếu HAX vẫn hấp dẫn, bằng chứng là EV/EBITDA hiện tại là 8,6x, thấp hơn mức EV/EBITDA trung bình 5 năm (5Y-Average) (11,0x).



Nguồn: Bloomberg, CTCK Rồng Việt.



KHOİ PHÂN TÍCH & TƯ VẤN ĐẦU TƯ

Nguyễn Thị Phương Lam

Head of Research

lam.ntp@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1313)

Trần Hà Xuân Vũ

Senior Manager

vu.thx@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1512)

- Dầu khí
- Phân bón

Đỗ Thanh Tùng

Manager

tung.dt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1521)

- Hàng không
- Logistics
- Thị trường

Nguyễn Thị Ngọc An

Senior Analyst

an.ntn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1526)

- Thực phẩm & Đồ uống
- Ô tô & Phụ tùng

Đỗ Thạch Lam

Senior Analyst

lam.dt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1524)

- Bất động sản

Lê Tự Quốc Hưng

Analyst

hung.ltq@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1530)

- Thị trường
- Bất động sản KCN

Nguyễn Hồng Loan

Analyst

loan.nh@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1526)

- Bán lẻ
- Thủy sản
- Thực phẩm & Đồ uống

Nguyễn Đặng Chính

Analyst

chinh.nd@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1530)

- Ngân hàng

Cao Ngọc Quân

Analyst

quan.cn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (2223)

- Cảng biển
- Dược

Trịnh Thị Thu Hoài

Analyst

hoai.ttt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1530)

- Dệt may
- Tiện ích công cộng

Nguyễn Hà Trinh

Senior Consultant

trinh.nh@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006

Bernard Lapointe

Senior Consultant

bernard.lapointe@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006

Trần Thị Hà My

Senior Consultant

my.tth@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006

- Kinh tế vĩ mô

Lê Kim Ngân

Analyst

ngan.lk@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006

- Dầu khí
- Phân bón

Trần Thị Ngọc Hà

Assistant

ha.ttn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1526)

Bùi Đặng Cát Khánh

Assistant

khanh.bdc@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

 Tầng 1 đến 8 Toà nhà Viet Dragon, 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh



www.vdsc.com.vn

