

**MUA – Giá mục tiêu 1 năm: 165.000 đồng/cp**

**Giá hiện tại: 141.500 đồng/cp**

**Nguyễn Trần Phương Nga**

[ngantp@ssi.com.vn](mailto:ngantp@ssi.com.vn)

+84 – 28 3636 3688 ext. 3050

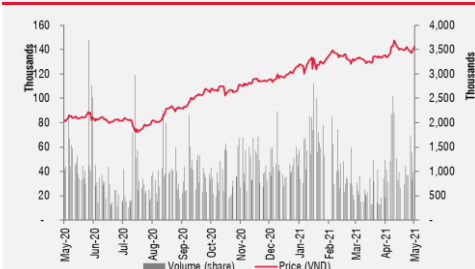
**Ngày 17/05/2021**

## NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG

### Các chỉ số chính

Giá trị vốn hoá (triệu USD):	2.940
Giá trị vốn hoá (tỷ VND):	67.749
Số cổ phiếu lưu hành (triệu)	475
Giá Cao/thấp nhất trong 52 tuần ('000 VND)	148/71,3
KLGD trung bình 3 tháng (cp)	930.298
KLGD trung bình 3 tháng (triệu USD)	5,51
KLGD trung bình 3 tháng (tỷ đồng)	126,99
Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (%)	49
Tỷ lệ sở hữu nhà nước (%)	0
Tỷ lệ sở hữu BLĐ (%)	N.a

### Biến động giá cổ phiếu



Nguồn: Bloomberg

### Thông tin cơ bản về công ty

MWG – CTCP Đầu tư Thế giới Di động (trước là Công ty TNHH Thế giới Di động) được thành lập vào tháng 3/2004 với lĩnh vực kinh doanh chính là bán điện thoại di động và các sản phẩm kỹ thuật số. Tháng 10/2004, công ty khai trương cửa hàng đầu tiên tại thành phố Hồ Chí Minh với tên gọi [www.thegioididong.com](http://www.thegioididong.com). Nhằm thâm nhập vào vào thị trường điện máy, MWG đã mở chuỗi cửa hàng điện tử Dienmay.com trong năm 2010. Cuối năm 2015, công ty mở cửa hàng Bách Hóa Xanh đầu tiên. Cuối năm 2018, MWG đã mở 1.032 cửa hàng Thế giới di động, 750 cửa hàng Điện Máy Xanh và 405 cửa hàng Bách Hóa Xanh.

## Cập nhật cuộc họp với chuyên viên phân tích

### Quan điểm đầu tư

Gần đây chúng tôi đã tham dự cuộc họp với chuyên viên phân tích và Đại hội đồng cổ đông do MWG tổ chức trực tuyến, tại ĐHCĐ việc phân phối lợi nhuận năm 2020 và ESOP đã được thông qua. Tại cuộc họp, ban lãnh đạo cũng thảo luận về kết quả tài chính Q1/2021 và cung cấp thông tin cập nhật về những phát triển mới, bao gồm hoạt động kinh doanh phân phối bán buôn, kinh doanh thêm mặt hàng mới (xe đạp) và tối ưu chi phí nhân công. Mặc dù tăng trưởng lợi nhuận ròng trong Q1/2021 ở mức thấp so với kế hoạch (+18% so với kế hoạch của công ty là 21% so với cùng kỳ), chúng tôi cho rằng: 1) tỷ suất lợi nhuận gộp dự kiến tăng (từ tháng 4/2021); 2) các biện pháp tối ưu chi phí nhân công cho Bách Hóa Xanh (BHX) (từ tháng 7/2021); và (3) các cửa hàng mới mở sẽ giúp tăng trưởng lợi nhuận ròng của MWG tốt hơn trong thời gian còn lại của năm. Do đó, chúng tôi duy trì ước tính doanh thu thuần và lợi nhuận ròng năm 2021 lần lượt đạt 126 nghìn tỷ đồng (+16% so với cùng kỳ) và 5,1 nghìn tỷ đồng (+30% so với cùng kỳ) và duy trì mức giá mục tiêu là 165.000 đồng/cổ phiếu. Với tiềm năng tăng giá là 16%, chúng tôi lặp lại khuyến nghị MUA với giá mục tiêu theo phương pháp SOTP không đổi là 165.000 đồng/cp. Rủi ro chính đối với khuyến nghị bao gồm dịch Covid-19 kéo dài hơn dự kiến tác động đến chi tiêu cho các sản phẩm tiêu dùng không thiết yếu và giãn cách xã hội có thể thực hiện trên phạm vi cả nước.

**Kết quả kinh doanh sơ bộ tháng 4:** Doanh thu ước đạt 9,7 nghìn tỷ đồng (+23% so với cùng kỳ), trong đó doanh thu mảng ICT và bách hóa lần lượt đạt 7,5 nghìn tỷ đồng (+21% so với cùng kỳ) và 2,2 nghìn tỷ đồng (+29% so với cùng kỳ).

**Phân phối lợi nhuận năm 2020:** 15% cổ tức tiền mặt và cổ tức cổ phiếu tỷ lệ 2: 1 đã được ĐHCĐ thông qua. Cổ tức bằng cổ phiếu sẽ được trả sau cổ tức bằng tiền mặt.

**ESOP cho năm 2020** đã được thông qua với tỷ lệ 2,2% trên tổng số cổ phiếu đang lưu hành, trong đó MWG đã phát hành 2% vào tháng 4/2021.

**ESOP cho năm 2021** được tính toán như sau:

% tăng trưởng LN ròng thực tế năm 2021	% ESOP được phát hành
< 10%	0%
> 10%	% tăng trưởng lợi nhuận ròng x 0,1, tối đa là 3%

## Kết quả kinh doanh Q1/2021

(tỷ đồng)	1Q21	1Q20	YoY	4Q20	QoQ	% hoàn thành kế hoạch năm	TSLN			
							1Q21	1Q20	4Q20	2020
Doanh thu thuần	30.828,1	29.353,2	5,0%	27.193,7	13,4%	24,7%				
Lợi nhuận gộp	7.024,9	6.160,0	14,0%	6.274,7	12,0%		22,8%	21,0%	23,1%	22,1%
Lợi nhuận hoạt động	1.768,9	1.653,3	7,0%	1.854,5	-4,6%		5,7%	5,6%	6,8%	5,0%
EBIT	1.980,3	1.722,3	15,0%	1.477,3	34,0%		6,4%	5,9%	5,4%	5,5%
EBITDA	2.636,3	2.193,1	20,2%	2.086,3	26,4%		8,6%	7,5%	7,7%	7,6%
Lợi nhuận trước thuế	1.827,6	1.544,1	18,4%	1.333,7	37,0%		5,9%	5,3%	4,9%	5,0%
Lợi nhuận ròng	1.338,6	1.132,1	18,2%	942,3	42,1%	28,2%	4,3%	3,9%	3,5%	3,6%
Lợi nhuận thuộc về cổ đông công ty mẹ	1.338,0	1.131,5	18,2%	941,8	42,1%		4,3%	3,9%	3,5%	3,6%

Nguồn: MWG, SSI Research

Doanh thu thuần đạt 30,8 nghìn tỷ đồng (+5% so với cùng kỳ, hoàn thành 25% kế hoạch của công ty), trong khi lợi nhuận ròng tăng lên 1,3 nghìn tỷ đồng (+18% so với cùng kỳ, hoàn thành 28% kế hoạch của công ty).

	3T20	6T20	9T20	12T20	3T21
SSSG của chuỗi ICT (ĐMX & TGDD)	-4%	-12%	-13%	-10%	-9%
SSSG của chuỗi bách hóa (BHX)	28%	12%	9%	8%	-10%

Nguồn: MWG

**Chuỗi ICT (ĐMX & TGDD):** Doanh thu đi ngang ở mức 24.877 tỷ đồng.

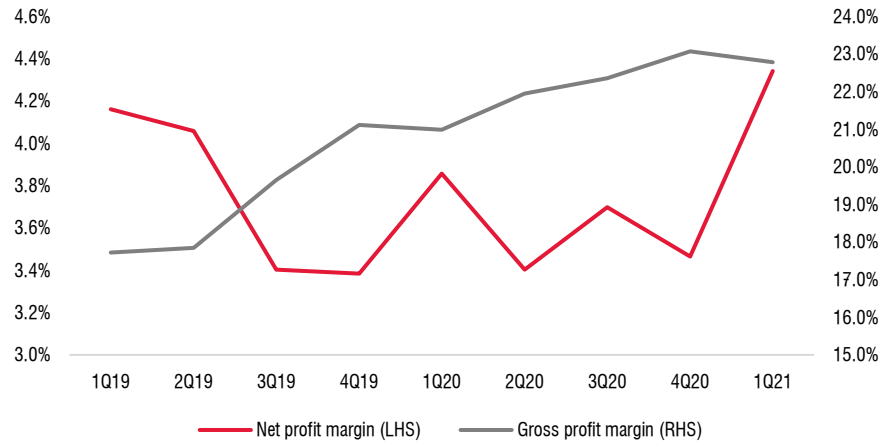
- Tính đến Q1/2021, có 909 cửa hàng TGDD (-4 cửa hàng so với đầu năm) và 1.553 cửa hàng ĐMX (+126 cửa hàng so với đầu năm). Các cửa hàng mới mở chủ yếu là cửa hàng ĐMX Supermini (+108 cửa hàng so với đầu năm)
- SSSG giảm -9% trong Q1/2021. Điều này có thể được giải thích là do nhu cầu đối với các sản phẩm TV và điện tử giảm xuống. Chúng tôi cũng lưu ý rằng doanh thu ICT vẫn chưa bị ảnh hưởng nhiều bởi dịch Covid-19 trong Q1/2020, lý giải cho sự sụt giảm của SSSG so với mức cao trong Q1/2020.
- Bluetronics (chuỗi điện tử tiêu dùng tại Campuchia, chưa hợp nhất vào MWG): Do sự bùng phát của dịch Covid-19 tại Campuchia, MWG đã đóng cửa 22 cửa hàng (trên tổng số 52 cửa hàng), dẫn đến doanh thu hàng tháng giảm từ 0,9 - 1 tỷ đồng xuống còn 600-700 triệu đồng. Trong Q1/2021, MWG đã triển khai bán hàng online tại Campuchia, tuy nhiên, chính phủ đã yêu cầu tạm dừng các hoạt động. Do đó, hiệu suất của Bluetronics thấp hơn rất nhiều so với kế hoạch của Công ty.

**Chuỗi cửa hàng bách hóa (BHX):** Doanh thu tăng +32% so với cùng kỳ.

- Có 1.767 cửa hàng BHX tại thời điểm Q1/2021 (+48 cửa hàng so với đầu năm). Trong Q1/2021, công ty đã nâng cấp 73 cửa hàng BHX lên quy mô lớn hơn (> 500m<sup>2</sup>), nâng tổng số cửa hàng BHX lớn (> 500m<sup>2</sup>) lên 255 cửa hàng.
- SSSG giảm -10% so với cùng kỳ trong Q1/2021 do doanh thu cao bất thường trong tháng 3/2020, đây là tháng đầu tiên việc mua hàng hoảng loạn diễn ra trên cả nước do dịch Covid-19. Loại không tính dữ liệu tháng 3, SSSG trong 2 tháng đầu năm 2021 đạt kết quả dương.
- Mặc dù một số lượng lớn cửa hàng BHX đã được nâng cấp trong Q4/2020 và Q1/2021, doanh thu/tháng/cửa hàng trong Q1/2021 không cải thiện so với Q4/2020 (~ 1,1-1,2 tỷ đồng). Theo ban lãnh đạo, công ty gặp phải một số vấn đề liên quan đến nguồn cung cấp thực phẩm tươi sống và doanh thu không tăng như kỳ vọng (doanh thu được kỳ vọng tăng 30% sau khi nâng cấp). Vấn đề này dự kiến sẽ được giải quyết trong 1-2 tháng tới.

**Tỷ suất lợi nhuận gộp tăng từ 21% trong Q1/2020 lên 22,8% trong Q1/2021**, do sự cải thiện của cả mảng ICT và bách hóa (từ 21% trong Q1/2020 lên 25-26% trong Q1/2021).

**Tỷ lệ chi phí bán hàng & quản lý trên doanh thu tăng từ 15,5% trong Q1/2020 lên 17,3% trong Q1/2021** do doanh thu mảng bách hóa đóng góp nhiều hơn.



Nguồn: MWG, SSI Research

## Triển vọng

### Chuỗi ICT (ĐMX & TGDĐ):

- Hoạt động phân phối bán buôn:** Đối với những khu vực mà MWG không thể mở cửa hàng, công ty dự kiến sẽ tiếp cận khách hàng thông qua việc đóng vai trò là nhà cung cấp (nhà phân phối) cho các cửa hàng nhỏ lẻ. Đối với các khu vực có sự hiện diện của cửa hàng MWG và cửa hàng nhỏ lẻ, mô hình kinh doanh này có thể áp dụng cho các sản phẩm mà cửa hàng nhỏ lẻ chưa bán trước đó, cũng như các sản phẩm mà cửa hàng nhỏ lẻ không trữ hàng tồn kho (do cơ sở vật chất logistics hạn chế hoặc nhu cầu trong khu vực thấp). Ví dụ: theo như chúng tôi quan sát trong những chuyên khảo sát cửa hàng, các cửa hàng nhỏ lẻ ở khu vực nông thôn thường không bán máy hút bụi robot, trong khi MWG có thể cung cấp sản phẩm này cho các khu vực này, tận dụng mạng lưới phân phối hiện có. Mô hình kinh doanh này có lợi cho cả cửa hàng nhỏ lẻ và MWG.
- Sản phẩm mới - xe đạp:** Cuối tháng 4, MWG bắt đầu bán xe đạp tại 2 cửa hàng. Bằng cách chuyển đổi không gian không sử dụng trước cửa hàng ĐMX thành khu vực trưng bày xe đạp, MWG không mất chi phí cố định để bán sản phẩm này. Theo ban lãnh đạo, nhu cầu xe đạp hàng năm là khoảng 2,5 triệu chiếc, trong khi giá xe đạp từ 2-2,5 triệu đồng, cho thấy tổng quy mô thị trường vào khoảng 5-6 nghìn tỷ đồng/năm. Trong thời gian thử nghiệm, MWG đã bán được từ 15-16 chiếc xe đạp/cửa hàng/ngày trong sáu ngày đầu khởi động chương trình, đây là kết quả đáng khích lệ trong thời gian thử nghiệm. Theo quan điểm của chúng tôi, khách hàng chủ yếu của xe đạp là trẻ em, đối tượng mà MWG chưa phục vụ nhiều (hàng điện tử tiêu dùng và điện thoại di động cao cấp chủ yếu được bán cho phụ huynh). Như vậy, bằng cách bán xe đạp, MWG sẽ có thể tăng lượng khách hàng mới. Tại thị trường trong nước, chúng tôi quan sát thấy chỉ có một số chuỗi cửa hàng xe đạp (mỗi chuỗi có khoảng 5 cửa hàng), trong khi phần lớn xe đạp được bán bởi nhiều cửa hàng nhỏ lẻ, chủ yếu cạnh tranh về giá. Chúng tôi cần thêm thời gian để đánh giá sự cạnh tranh và bước đi của MWG.

### Chuỗi bách hóa:

- Tối ưu chi phí lao động:** Ban lãnh đạo chia sẻ rằng các biện pháp tối ưu chi phí nhân công đã cho kết quả tốt trong giai đoạn thử nghiệm, do đó sẽ được áp dụng tích cực từ tháng 7/2021. Trước đây, mỗi nhân viên

hiện tạo ra khoảng 400 nghìn đồng doanh thu mỗi giờ, nhưng con số này có thể tăng lên khoảng 700 nghìn đồng mỗi giờ sau khi thay đổi quy trình hoạt động. Trong năm 2020 MWG đã áp dụng mô hình “all-in-one” cho các cửa hàng ĐMX và TGDĐ, tại đây một nhân viên có thể thực hiện tất cả các công việc tại cửa hàng (tư vấn về sản phẩm, thu tiền, hoàn tất thủ tục cho khách hàng trả góp...). Điều này giúp công ty luân chuyển nhân viên chưa sử dụng hết sang các cửa hàng mới mở, do đó cắt giảm hiệu quả chi phí nhân công trong năm 2020. Từ tháng 7/2021, MWG sẽ áp dụng các biện pháp tối ưu chi phí nhân công để giảm chi phí nhân công cho mảng bách hóa.

- **Cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp** thông qua: (1) đàm phán lại với các nhà cung cấp (diễn ra vào tháng 4/2021); (2) cải thiện việc thu mua thực phẩm tươi sống; và (3) tăng sự đa dạng của các sản phẩm nhãn hiệu riêng/OEM/độc quyền. Danh mục sản phẩm này hiện chiếm 11% doanh thu hàng bách hóa (so với mức 8% được chia sẻ trong cuộc họp với chuyên viên phân tích vào tháng 3/2021 và 2% trong năm 2020) và được đặt kế hoạch chiếm tỷ trọng 25% vào cuối năm 2021.

## PHỤ LỤC: BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM

Tỷ đồng	2018	2019	2020	2021F
<b>Bảng cân đối kế toán</b>				
+ Tiền và các khoản tương đương tiền	3.750	3.177	7.348	10.235
+ Đầu tư ngắn hạn	51	3.075	8.057	8.057
+ Các khoản phải thu ngắn hạn	1.560	1.815	1.703	2.181
+ Hàng tồn kho	17.446	25.745	19.422	23.720
+ Tài sản ngắn hạn khác	583	1.199	895	1.311
<b>Tổng tài sản ngắn hạn</b>	<b>23.390</b>	<b>35.012</b>	<b>37.426</b>	<b>45.504</b>
+ Các khoản phải thu dài hạn	314	375	439	630
+ GTCL Tài sản cố định	3.333	5.404	7.295	6.204
+ Bất động sản đầu tư	0	0	0	0
+ Tài sản dài hạn dở dang	245	87	133	133
+ Đầu tư dài hạn	60	56	53	53
+ Tài sản dài hạn khác	799	774	794	785
<b>Tổng tài sản dài hạn</b>	<b>4.751</b>	<b>6.696</b>	<b>8.714</b>	<b>7.804</b>
<b>Tổng tài sản</b>	<b>28.140</b>	<b>41.708</b>	<b>46.139</b>	<b>53.308</b>
+ Nợ ngắn hạn	17.907	28.442	29.531	32.168
Trong đó: vay ngắn hạn	5.797	13.031	15.625	18.470
+ Nợ dài hạn	1.250	1.122	1.127	1.167
Trong đó: vay dài hạn	1.248	1.122	1.127	1.167
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>19.157</b>	<b>29.565</b>	<b>30.658</b>	<b>33.334</b>
+ Vốn góp	4.435	4.435	4.532	4.633
+ Thặng dư vốn cổ phần	551	555	558	558
+ Lợi nhuận chưa phân phối	3.990	7.150	10.390	14.781
+ Quý khác	7	3	2	2
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>8.983</b>	<b>12.144</b>	<b>15.482</b>	<b>19.973</b>
<b>Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu</b>	<b>28.140</b>	<b>41.708</b>	<b>46.139</b>	<b>53.308</b>
<b>Lưu chuyển tiền tệ</b>				
Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh	2.249	-1.297	10.793	1.996
Dòng tiền từ hoạt động đầu tư	-2.332	-5.807	-8.574	-1.400
Dòng tiền từ hoạt động tài chính	422	6.532	2.014	2.291
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</b>	<b>338</b>	<b>-572</b>	<b>4.233</b>	<b>2.887</b>
Tiền đầu kỳ	3.411	3.750	3.115	7.348
<b>Tiền cuối kỳ</b>	<b>3.750</b>	<b>3.177</b>	<b>7.348</b>	<b>10.235</b>
<b>Các hệ số khả năng thanh toán</b>				
Hệ số thanh toán hiện hành	1,31	1,23	1,27	1,41
Hệ số thanh toán nhanh	0,3	0,28	0,58	0,64
Hệ số thanh toán tiền mặt	0,21	0,22	0,52	0,57
Nợ ròng / EBITDA	0,61	1,01	1,24	0,94
Khả năng thanh toán lãi vay	9,68	9,89	10,15	9,62
Ngày phải thu	3,8	1,1	0,8	0,8
Ngày phải trả	40	44,8	44,7	30,9
Ngày tồn kho	75,6	95,3	97,4	81
<b>Cơ cấu vốn</b>				
Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	0,32	0,29	0,34	0,37
Nợ phải trả/Tổng tài sản	0,68	0,71	0,66	0,63
Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	2,13	2,43	1,98	1,67
Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,78	1,17	1,08	0,98
Nợ ngắn hạn/Vốn chủ sở hữu	0,65	1,07	1,01	0,92

Nguồn: Công ty, SSI dự báo

Tỷ đồng	2018	2019	2020	2021F
<b>Báo cáo Kết quả Kinh doanh</b>				
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>86.516</b>	<b>102.174</b>	<b>108.546</b>	<b>126.058</b>
Giá vốn hàng bán	-71.224	-82.686	-84.592	-97.213
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>15.292</b>	<b>19.488</b>	<b>23.954</b>	<b>28.845</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	342	631	794	987
Chi phí tài chính	-437	-570	-594	-785
Thu nhập từ các công ty liên kết	0	0	0	0
Chi phí quản lý bán hàng	-9.660	-12.437	-15.334	-18.280
Chi phí quản lý doanh nghiệp	-1.762	-2.074	-3.404	-4.019
<b>Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>3.774</b>	<b>5.035</b>	<b>5.413</b>	<b>6.747</b>
Thu nhập khác	12	19	-3	25
Thu nhập từ các công ty liên kết	3.786	5.053	5.410	6.772
Lợi nhuận trước thuế	<b>2.880</b>	<b>3.836</b>	<b>3.920</b>	<b>5.086</b>
<b>Lợi nhuận ròng</b>	<b>2.879</b>	<b>3.834</b>	<b>3.918</b>	<b>5.086</b>
Lợi ích của cổ đông thiểu số	2	2	2	0
EPS cơ bản (VND)	6.352	8.460	8.644	10.978
Giá trị sổ sách (VND)	20.258	27.414	34.185	43.094
Cổ tức (VND/cổ phiếu)	1.500	1.500	1.500	1.500
EBIT	4.223	5.622	6.001	7.558
EBITDA	5.446	7.064	8.196	10.049
<b>Tăng trưởng</b>				
Doanh thu	30,4%	18,1%	6,2%	16,1%
EBITDA	46,1%	29,7%	16,0%	22,6%
EBIT	39,1%	33,1%	6,7%	26,0%
Lợi nhuận ròng	30,5%	33,2%	2,2%	29,7%
Vốn chủ sở hữu	52,0%	35,2%	27,5%	29,0%
Vốn điều lệ	39,9%	0,0%	2,2%	2,2%
Tổng tài sản	23,3%	48,2%	10,6%	15,5%
<b>Định giá</b>				
PE	13	13,2	13,7	13,3
PB	4,2	4,2	3,5	3,4
Giá/Doanh thu	0,4	0,5	0,5	0,5
Tỷ suất cổ tức	1,7%	1,3%	1,3%	1,1%
EV/EBITDA	7,5	8,3	6,7	6,9
EV/Doanh thu	0,6	0,5	0,5	0,4
<b>Các hệ số khả năng sinh lời</b>				
Tỷ suất lợi nhuận gộp	17,7%	19,1%	22,1%	22,9%
Tỷ suất lợi nhuận hoạt động	4,8%	5,1%	5,0%	5,4%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	3,3%	3,8%	3,6%	4,0%
Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	11,2%	12,2%	14,1%	14,5%
Chi phí quản lý/Doanh thu thuần	2,0%	2,0%	3,1%	3,2%
ROE	38,7%	36,3%	28,4%	28,7%
ROA	11,3%	11,0%	8,9%	10,2%
ROIC	22,4%	20,2%	14,9%	15,8%

## KHUYẾN CÁO

Các thông tin, tuyên bố, dự đoán trong bản báo cáo này, bao gồm cả các nhận định cá nhân, là dựa trên các nguồn thông tin tin cậy, tuy nhiên SSI không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các nguồn thông tin này. Các nhận định trong bản báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn thận, theo đánh giá chủ quan của chúng tôi, là hợp lý trong thời điểm đưa ra báo cáo. Các nhận định trong báo cáo này có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không báo trước. Báo cáo này không nên được diễn giải như một đề nghị mua hay bán bất cứ một cổ phiếu nào. SSI và các công ty con; cũng như giám đốc, nhân viên của SSI và các công ty con có thể có lợi ích trong các công ty được đề cập tới trong báo cáo này. SSI có thể đã, đang và sẽ tiếp tục cung cấp dịch vụ cho các công ty được đề cập tới trong báo cáo này. SSI sẽ không chịu trách nhiệm đối với tất cả hay bất kỳ thiệt hại nào hay sự kiện bị coi là thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay bất kỳ thông tin hoặc ý kiến nào của báo cáo này.

SSI nghiêm cấm việc sử dụng, và mọi sự in ấn, sao chép hay xuất bản toàn bộ hay từng phần bản Báo cáo này vì bất kỳ mục đích gì mà không có sự chấp thuận của SSI.

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

### Trung tâm phân tích và tư vấn đầu tư

#### Hoàng Việt Phương

Giám đốc Trung Tâm phân tích và tư vấn đầu tư

phuonghv@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8729

### Chiến lược thị trường

#### Nguyễn Lý Thu Nga

Chuyên viên phân tích cao cấp

nganlt@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 28) 3636 3688 ext. 3051

#### Nguyễn Trọng Đình Tâm

Chuyên viên phân tích

tamntd@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8713

### Phân tích kỹ thuật

#### Lương Biện Nhân Quyền

Chuyên viên phân tích cao cấp

quyenlbn@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321

### Phân tích cổ phiếu KHCN

#### Ngô Thị Kim Thanh

Chuyên viên phân tích cao cấp

thanhntk@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 28) 3636 3688 ext. 3053

#### Nguyễn Thị Thanh Tú, CFA

Chuyên viên phân tích cao cấp

tuntt@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8718

#### Lê Huyền Trang

Chuyên viên phân tích cao cấp

tranglh@ssi.com.vn

SĐT: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8717

### Dữ liệu

#### Nguyễn Thị Kim Tân

Chuyên viên hỗ trợ

tanntk@ssi.com.vn

Tel: (+84 – 24) 3936 6321 ext. 8715