

CTCP XÂY LẬP CƠ KHÍ VÀ LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM (MCF)

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH ỔN ĐỊNH, TỶ LỆ CHI TRẢ CỔ TỨC CAO

 Khuyến nghị: **MUA**

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

Ngày niêm yết	14/2/2011
Sàn giao dịch	HNX
Giá khởi điểm (VND)	NA
Số lượng cổ phiếu	3.500.000

THÔNG TIN TÀI CHÍNH

Đơn vị tỷ VND	2009	2010
Tổng tài sản	147.5	158.1
Vốn chủ sở hữu	36.7	46.6
Tổng doanh thu	308.1	426.2
Lợi nhuận sau thuế	12.6	10.5

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	2009	2010
Tăng trưởng DT	145%	138%
Tăng trưởng LNST	83%	-17%
Tăng trưởng Tài sản	186%	7%
Tăng trưởng Vốn CSH	124%	26%
Tăng trưởng EPS	-32%	-35%
Lợi nhuận gộp biên	12%	13%
Lợi nhuận thuần biên	4%	3%
ROE	34%	22%
ROA	8%	7%

CHỈ TIÊU ĐỊNH GIÁ

Chỉ tiêu	2009	2010
EPS (đồng/cổ phần)	4.643	2.988

HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY



Công ty Cổ phần Xây lắp-Cơ khí và Lương thực thực phẩm (Mecofood) hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực: sản xuất và kinh doanh lương thực, xây lắp-cơ khí, bê tông tươi, bao bì từ hạt nhựa PP và sản phẩm mỹ nghệ. Công ty có 2 cơ sở sản xuất và chế biến gạo tại Long An với công suất xay xát và lau bóng 8-16 tấn/giờ, sức chứa khoảng 26.000 tấn và năng lực sản xuất và tiêu thụ trung bình trên 60.000 tấn/năm

ĐIỂM NHẤN ĐẦU TƯ

Hoạt động lâu năm trong ngành xuất khẩu lương thực. Công ty là 1 trong 15 đơn vị thành viên của Tổng công ty Lương thực Miền Nam (Vinafood 2) và thành viên chính thức của Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA). Mecofood có mối quan hệ truyền thống với lực lượng thương lái, hàng xáo và hơn 30 nhà cung cấp lớn. Công ty cũng đã xây dựng được hệ thống các điểm thu mua lúa đặt tại Long An và các tỉnh khác tại ĐBSCL. Với tình hình cạnh tranh như hiện nay thì hệ thống thu mua và mối quan hệ với bạn hàng lớn là một lợi thế giúp cho MCF luôn có nguồn cung cấp nguyên liệu chất lượng tốt và sản lượng ổn định. Ngoài ra, phần lớn sản phẩm của Công ty luôn được bảo đảm đầu ra do sản lượng ủy thác xuất khẩu từ VFA và Vinafood 2.

Sản lượng gạo tiêu thụ nội địa tăng qua các năm. Về mảng tiêu thụ nội địa, thương hiệu gạo “Thổ com” của MCF được bình chọn là hàng Việt nam chất lượng cao trong nhiều năm. Công ty hiện có một lượng khách hàng ổn định là các công ty chế biến lương thực thực phẩm, hệ thống siêu thị và các bếp ăn công nghiệp. So với gạo xuất khẩu có biên lợi nhuận khoản 300 VND/kg, gạo bán nội địa có biên lợi nhuận cao hơn 50%-vào khoản 450 VND/kg. Ngoài ra, các chi phí liên quan cũng được giảm đi đáng kể.

Mecofood là một trong ba doanh nghiệp xây lắp cơ khí lớn tại ĐBSCL chuyên về sản xuất máy xay xát, máy đánh bóng công suất lớn, băng chuyền và bồn chứa... Đây là các thiết bị thiết yếu trong dây chuyền sản xuất gạo, nhu cầu về sản phẩm luôn luôn có. Vì vậy

Mecofood luôn có nguồn khách hàng tiêu thụ ổn định mặt hàng này. Đây cũng là mảng kinh doanh có biên lợi nhuận gộp cao nhất và đóng góp 24% trong tổng lợi nhuận.

Tỷ lệ chi trả cổ tức cao. Năm 2010, Mecofood đã tạm ứng 18% cổ tức cho cổ đông và tỷ lệ cổ tức của năm 2010 dự kiến là 22,88%. Trong năm 2011, tỷ lệ này được kỳ vọng đạt ít nhất 19% và có thể nâng lên 24%.

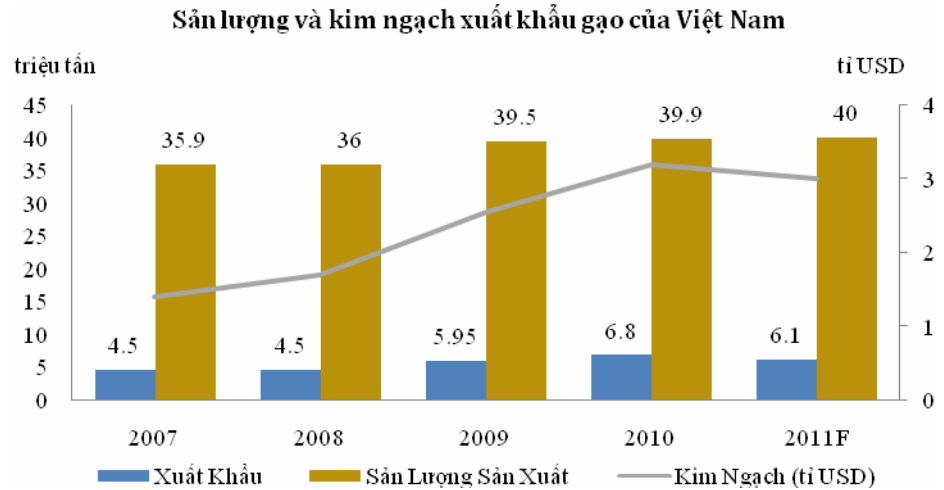
QUAN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Mecofood là doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành cung ứng và xuất khẩu lương thực. Là thành viên của VFA và Vinafood 2, phần lớn đầu ra của sản phẩm xuất khẩu luôn được đảm bảo. Việc nâng cao sức chứa kho, chú trọng phát triển mảng kinh doanh nội địa và các ngành nghề thế mạnh khác (xây lắp-cơ khí, bao bì PP, mỹ nghệ) với biên lợi nhuận khá cao sẽ là các yếu tố chính giúp tăng trưởng doanh thu và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trong 3 năm tiếp theo, chúng tôi ước tính MCF sẽ có tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình khoảng 8-10%.

Căn cứ vào tiềm năng tăng trưởng ổn định trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chúng tôi khuyến nghị đầu tư dài hạn với cổ phiếu MCF. Với tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm khá cao (19% - 24%) chúng tôi cho rằng ngưỡng giá 13.000 – 15.000/cổ phiếu khá an toàn, nhà đầu tư có thể cân nhắc gia nhập thị trường.

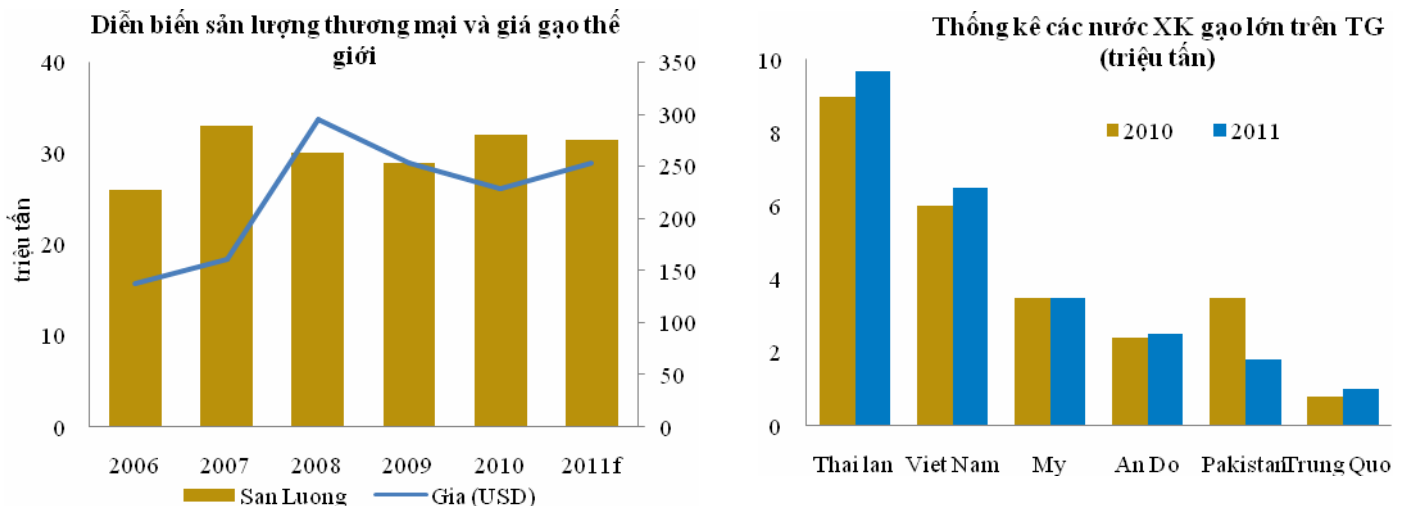
TỔNG QUAN VỀ NGÀNH XUẤT KHẨU LƯƠNG THỰC

Xuất khẩu gạo tăng trưởng tốt và vẫn còn nhiều tiềm năng. Việt Nam là nước xuất khẩu gạo lớn thứ 2 trên thế giới sau Thái Lan. Gạo là mặt hàng mũi nhọn trong xuất khẩu nông sản của Việt Nam, trong các năm gần đây sản lượng gạo xuất khẩu liên tục tăng và trong năm 2010 đạt 6,5 triệu tấn, kim ngạch xuất khẩu đạt 3,2 tỷ USD, chiếm hơn 20% tổng kim ngạch các mặt hàng nông, lâm, thủy sản.



Nguồn: Agroinfo

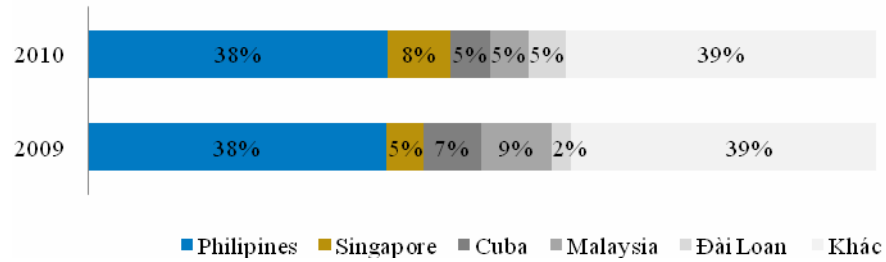
Theo bộ Nông Nghiệp Mỹ, thị trường sản xuất gạo của thế giới được dự báo không có những thay đổi lớn trong năm 2011. Tính đến đầu năm 2011, lượng cung thương mại gạo toàn cầu vẫn khá dồi dào, trong khi đó, nhu cầu vẫn trên đà tăng. Với tốc độ tăng trưởng dân số, đô thị hóa và thay đổi khí hậu diễn ra ngày càng nhanh như hiện nay thì chênh lệch cung – cầu diễn ra ngày một rõ nét. Do đó, xuất khẩu lương thực trong những năm kế tiếp được dự báo sẽ tiếp tục phát triển.



Nguồn: FAO

Các thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam. Philippines là nước nhập khẩu gạo hàng đầu thế giới cũng như là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam. Ngoài các thị trường truyền thống, các doanh nghiệp xuất khẩu gạo Việt Nam còn mở rộng thêm thị trường mới như Bangladesh và nổi lại thị phần tại Indonesia. Tuy nhiên, do chất lượng gạo Việt Nam còn ở mức thấp nên chưa thể đẩy mạnh xuất khẩu sang các nước tiêu thụ khó tính như Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore.

Thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam



Nguồn: Agroinfo, BVSC tổng hợp

Các thách thức của ngành. Thách thức chủ yếu của ngành tập trung vào chất lượng và giá. Gạo Việt Nam được xuất khẩu sang nhiều thị trường khác nhau nhưng đa số là thị trường có nhu cầu sử dụng gạo cấp thấp. Giá gạo Việt Nam thường thấp hơn 60USD/tấn so với Thái Lan do hệ thống phân phối còn yếu, thương hiệu chưa mạnh. Thêm vào đó, tình hình kinh tế và biến động lãi suất cũng ảnh hưởng trực tiếp đến ngành. Lãi suất tăng cao như hiện nay có ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng tồn trữ cũng như lợi nhuận của các doanh nghiệp cung ứng và xuất khẩu.

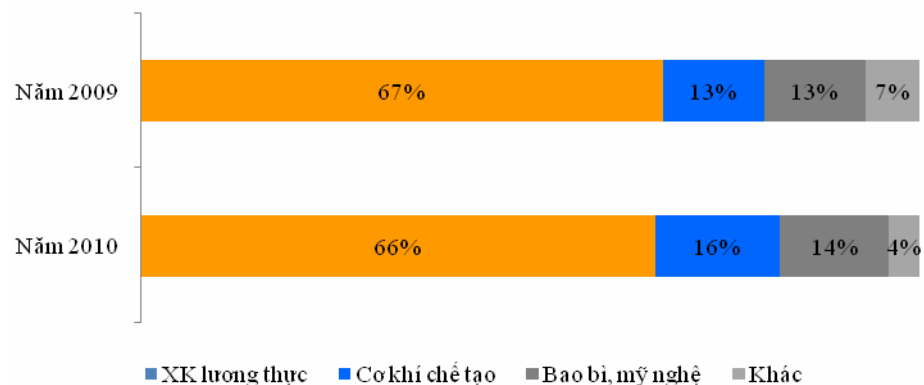
Ngoài ra, việc thực hiện mở rộng ngành theo cam kết WTO, cho phép các doanh nghiệp nước ngoài trực tiếp tham gia xuất khẩu gạo mà không cần phải liên doanh liên kết đầu tư như trước sẽ là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong nước trong thời gian tới.

CTCP XÂY LẮP-CƠ KHÍ & LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM (MECOFOOD)

1. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Mecofood

Mecofood hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực: sản xuất và kinh doanh lương thực, xây lắp-cơ khí, bê tông tươi, bao bì từ hạt nhựa PP và sản phẩm mỹ nghệ (từ cây lúa non và rom vàng). Công ty có 2 cơ sở sản xuất và chế biến gạo tại Long An với công suất xay xát và lau bóng 8-16 tấn/giờ, với sức chứa khoảng 26.000 tấn và năng lực sản xuất và tiêu thụ trung bình trên 60.000 tấn/năm.

Cơ cấu doanh thu của Mecofood



Nguồn: MCF

2. Những điểm đáng lưu ý

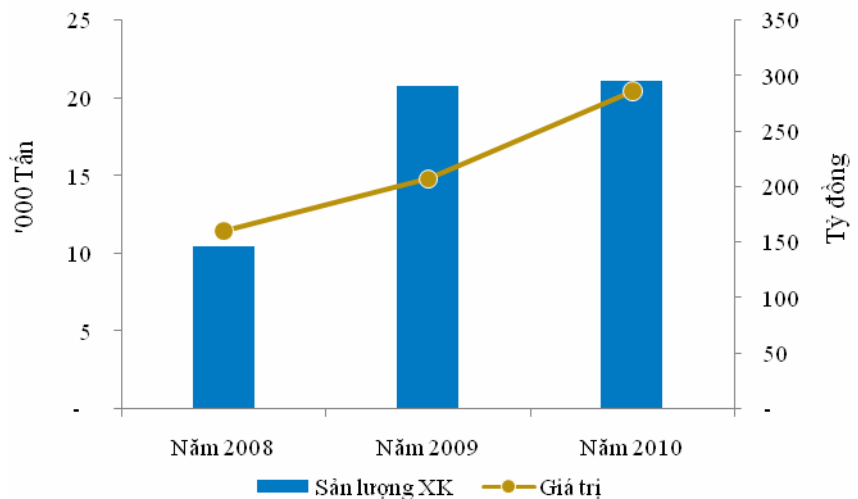
Công ty hoạt động trong ngành có nhiều tiềm năng phát triển. Gạo là lương thực chính của gần một nửa dân số thế giới, đặc biệt là tại khu vực Châu Á. Do tăng trưởng dân số cao và tốc độ đô thị hóa nhanh, đất dành cho trồng lúa tại khu vực này ngày càng giảm, dẫn đến chênh lệch cung-cầu ngày một rõ rệt thể hiện qua sản lượng gạo thương mại toàn cầu liên tục tăng trong giai đoạn 2006-2010. Với lợi thế là nước xuất khẩu gạo lớn thứ 2 và đã chiếm được thị phần quan trọng trên thị trường thế giới, ngành xuất khẩu lương thực Việt Nam sẽ tiếp tục hưởng lợi từ sự

chênh lệch này và được kì vọng sẽ duy trì lượng xuất khẩu hàng năm trên 6 triệu tấn trong thời gian tới.

Hoạt động lâu năm trong ngành xuất khẩu lương thực. Tiền thân là đơn vị kinh doanh trực thuộc Tổng công ty lương thực Miền Nam (Vinafood 2), Mecofood có mối quan hệ lâu năm với lực lượng thương lái, hàng xáo và hơn 30 nhà cung cấp lớn. Công ty đã xây dựng được hệ thống các điểm thu mua lúa nguyên liệu trên địa bàn tỉnh Long An và các tỉnh khác tại ĐBSCL. Với tình hình cạnh tranh mua lúa như hiện nay thì hệ thống thu mua và mối quan hệ với bạn hàng lớn là một lợi thế giúp cho Công ty luôn có nguồn cung cấp nguyên liệu chất lượng tốt và số lượng ổn định.

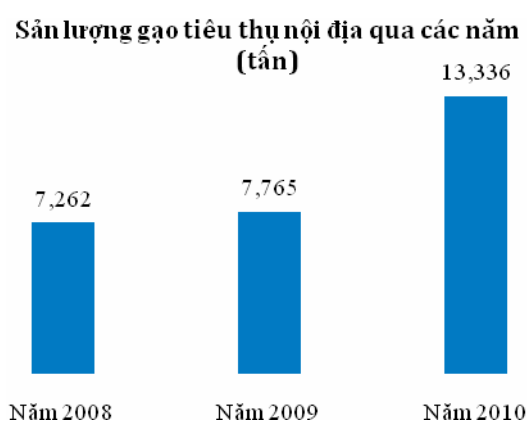
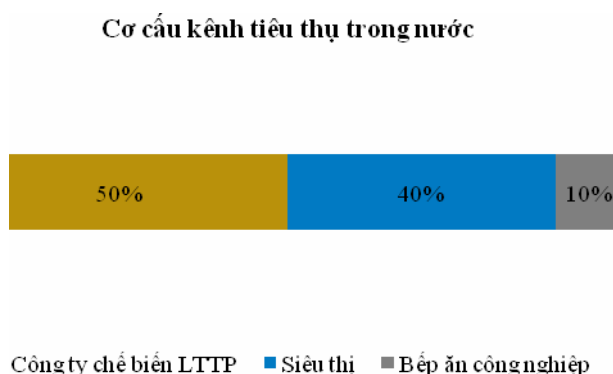
Vinafood 2 là đơn vị chi phối phần lớn trong hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam. Sản lượng gạo trúng thầu hàng năm sẽ được Vinafood 2 phân bổ đến các đơn vị thành viên và các công ty trong VFA. Do là 1 trong 15 doanh nghiệp thành viên của Vinafood 2, MCF cũng được phân bổ sản lượng uỷ thác xuất khẩu. Đầu ra của Công ty do đó được đảm bảo. Thực tế, hơn 90% sản lượng xuất khẩu của MCF là được xuất uỷ thác cho Vinafood 2 và VFA. Và cùng với việc sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam tăng qua các năm, sản lượng xuất khẩu của MCF cũng tăng tương ứng.

Sản lượng và giá trị xuất khẩu qua các năm



Nguồn: MCF

Sản lượng gạo tiêu thụ nội địa tăng qua các năm. Từ năm 2008, ngoài xuất khẩu, Mecofood cũng đẩy mạnh hoạt động bán hàng nội địa. Công ty hiện đã có một lượng khách hàng ổn định là các công ty chế biến lương thực thực phẩm (Acecook VN, Bia Sapmiller), siêu thị (Metro, Saigon Coop) và các bếp ăn công nghiệp. So với gạo xuất khẩu có biên lợi nhuận khoản 300 VND/kg, gạo bán nội địa có biên lợi nhuận cao hơn 50%-vào khoản 450 VND/kg. Ngoài ra, các chi phí liên quan như: chi phí quản lý, thủ tục, hoa hồng...cũng được giảm đi đáng kể. Vì vậy, trong tương lai, MCF vẫn tiếp tục phát triển kinh doanh trong nước nhằm cải thiện tỷ suất lợi nhuận và đa dạng hóa đầu ra cho sản phẩm.



Nguồn: MCF

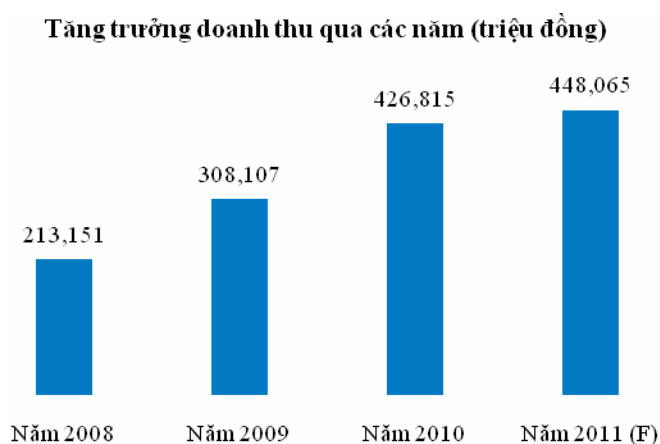
Mecofood là một trong ba doanh nghiệp xây lắp cơ khí lớn tại ĐBSCL chuyên về sản xuất máy xay xát, máy đánh bóng công suất lớn, băng chuyền, và bồn chứa... Đây là các thiết bị thiết yếu trong dây chuyền sản xuất gạo, nhu cầu về sản phẩm luôn luôn có, vì vậy Mecofood có nguồn khách hàng ổn định gồm các doanh nghiệp lớn như CTCP Xuất Nhập Khẩu An Giang, Công ty Lương Thực Đồng Tháp và Công Ty Lương Thực Long An. Đây cũng là mảng kinh doanh có biên lợi nhuận gộp cao nhất và đóng góp 24% trong tổng lợi nhuận của Công ty.

Hoạt động kinh doanh	So sánh biên lợi nhuận gộp		
	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Xuất khẩu lương thực	15,42%	10,47%	9,43%
Cơ khí chế tạo	15,43%	14,41%	23,96%
Bao bì, mỹ nghệ		13,88%	17,71%
Khác	15,43%	16,83%	11,09%

Nguồn: MCF

3. Tình hình tài chính doanh nghiệp

Doanh thu tăng trưởng qua các năm. Tăng trưởng doanh thu giai đoạn 2008-2010 bình quân đạt 41% khá cao so với mức trung bình 38% của toàn ngành. Với kế hoạch mở rộng hệ thống kho hiện tại và đầu tư thêm cụm kho mới, dự kiến đến cuối quý 1/2011, tổng sức chứa sẽ được nâng từ 26.000 lên 33.000 tấn. Với sức chứa tăng thêm gần 30%, Công ty sẽ chủ động hơn trong việc tồn trữ cũng như lựa chọn và quyết định thời điểm mua và bán. Vì vậy, sản lượng gạo tiêu thụ năm 2011 được dự kiến đạt khoảng 40.000 tấn, góp phần lớn vào doanh thu kế hoạch 448 tỷ đồng.



Nguồn: MCF

Cơ cấu vốn an toàn. Cơ cấu vốn của Công ty khá an toàn với tỷ lệ nợ vay/tổng tài sản là 49%, tỷ lệ này nhìn chung khá an toàn so với các doanh nghiệp hoạt động cùng ngành nghề kinh doanh gạo xuất khẩu gạo.

Tỷ lệ chi trả cổ tức cao. Năm 2010, Mecofood đã tạm ứng 18% cổ tức cho cổ đông và tỷ lệ cổ tức của năm 2010 dự kiến là 22,88%. Trong năm 2011, tỷ lệ này được kì vọng đạt ít nhất 19% và có thể nâng lên 24%.

4. Rủi ro doanh nghiệp

Chi phí quản lý lớn. Ngành nghề kinh doanh đa dạng và số lượng nhân công nhiều là nguyên nhân chính dẫn đến chi phí quản lý luôn ở mức cao. Năm 2010, biên lợi nhuận gộp của MCF vào khoảng 13%-cao hơn hẳn so với tỷ lệ khoảng 7% của các công ty có cùng ngành nghề kinh doanh. Tuy nhiên, chi phí quản lý lớn (chiếm 7,2% doanh thu) đã làm giảm đi tỷ suất lợi nhuận của Công ty. Vì vậy mà biên lợi nhuận ròng của MCF năm 2010 chỉ ở mức trung bình ngành vào khoảng 2,5%.

Qui mô nhỏ. Mặc dù có trang thiết bị hiện đại, nhưng qui mô sản xuất hiện tại của nhà máy còn nhỏ, vào khoảng 30.000-40.000 tấn/năm, chỉ bằng 1/5 qui mô của các công ty khác như Lương thực Sông Hậu và Lương thực Tiền Giang (qui mô trung bình 200.000 tấn/năm). Vì vậy, Công ty có ít lợi thế cạnh tranh theo qui mô, tỷ lệ các chi phí cố định trên doanh thu cũng cao hơn. Ngoài ra, trong tình hình hoạt động xuất khẩu gạo dần được mở rộng cho các công ty nước ngoài tham gia thì những công ty qui mô nhỏ sẽ đối mặt với nguy cơ cạnh tranh từ các doanh nghiệp nước ngoài. Vốn chủ sở hữu thấp cũng là một trở ngại trong việc huy động vốn cho nhu cầu mở rộng nhà xưởng.

5. Quan điểm đầu tư

Mecofood là doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành cung ứng và xuất khẩu lương thực. Là thành viên của VFA và Vinafood 2, phần lớn đầu ra của sản phẩm xuất khẩu luôn được đảm bảo. Việc nâng cao sức chứa kho, chú trọng phát triển mảng kinh doanh nội địa và cơ khí xây lắp với biên lợi nhuận cao sẽ là các yếu tố chính giúp tăng trưởng doanh thu và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trong 3 năm tiếp theo, chúng tôi ước tính Mecofood sẽ có tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình khoảng 8-10%. Con số này được tính trên cơ sở ước tính thận trọng về tăng trưởng nhu cầu của thị trường xuất khẩu, thị trường nội địa.

Dự phóng kết quả kinh doanh				
Kết quả kinh doanh (tỷ đồng)	2010	2011 (P)	2012 (F)	2013 (F)
Doanh thu	426.185	448.065	488.391	532.346
Lợi nhuận sau thuế	10.458	11.250	12.712	14.237
EPS (VND)	2.988	3.214	3.632	4.067
Cổ tức (%)	18,24%	19%	19%	19%

Nguồn: BVSC dự phóng

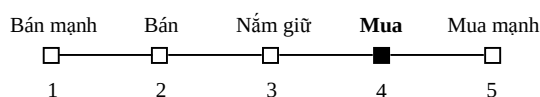
Căn cứ vào tiềm năng tăng trưởng ổn định trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chúng tôi khuyến nghị đầu tư dài hạn với cổ phiếu MCF. Với tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm khá cao (19% - 24%) chúng tôi cho rằng ngưỡng giá 13.000 – 15.000/cổ phiếu khá an toàn, nhà đầu tư có thể cân nhắc gia nhập thị trường.

Chỉ Số	VLF	SAF	LAF	CAP	Trung bình
Giá đóng cửa (11/2/2011)	25.000	30.000	23.500	20.100	

EPS cơ bản 2010(VND)	3.293	5.079	7.358	8.438	
Giá trị sổ sách 2010	16.532	19.913	18.660	21.443	
P/E	7,59	5,91	3,19	2,38	4,8
P/B	1,51	1,51	1,26	0,94	1,3

MCF	
EPS 2010	2.988
Giá trị sổ sách 2010	13.500
Giá cp theo PE	14.342
Giá cp theo PB	17.550
Giá trung bình	15.946

KHUYẾN NGHỊ CỦA BVSC



Lịch sử	Ngày cập nhật	Giá kỳ vọng	Khuyến nghị

THÔNG TIN SỞ HỮU



Tổng Cty Lương Thực Miền Nam ■ Cổ đông khác ■ HĐQT

Cổ đông lớn	Số lượng CP	% Sở hữu	Ngày cập nhật
TCT LT Miền Nam	1.785.000	51%	8/2010
Hội đồng quản trị	63.730	1.8%	8/2010
Cổ đông khác	1.651.270	47.2%	8/2010

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Đơn vị (tỷ VND)	2008	2009	2010
Kết quả kinh doanh			
Doanh thu thuần	213.152	308.080	426.185
Giá vốn	180.279	271.491	370.876
Lợi nhuận gộp	32.873	36.589	55.308
Doanh thu tài chính	2.051	4.296	6.392
Chi phí tài chính	10.042	3.408	7.820
Lợi nhuận trước thuế	8.007	15.255	13.989
Lợi nhuận sau thuế	6.887	12.611	10.458
Bảng cân đối kế toán			
Tài sản ngắn hạn	40.597	124.626	133.264
Tiền & tương đương tiền	2.712	12.622	3.371
Các khoản phải thu ngắn hạn	7.726	14.834	45.161
Hàng tồn kho	30.086	95.184	84.729
Tài sản ngắn hạn khác	72	986	2
Tài sản dài hạn	10.706	22.418	23.979
Tài sản cố định	9.780	19.475	23.315
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
Đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
Tài sản dài hạn khác	-	278	758
Tổng tài sản	51.555	147.575	158.162
Nợ phải trả	35.138	110.798	111.535
Nợ ngắn hạn	34.773	109.518	107.473
Nợ dài hạn	365	1.280	4.063
Nguồn vốn chủ sở hữu	16.390	36.753	46.626
Vốn chủ sở hữu	10.000	27.163	35.000
Nguồn kinh phí và quỹ khác	26	24	-
Tổng nguồn vốn	51.555	147.575	158.162

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	2009	2010
Chỉ tiêu tăng trưởng		
Tăng trưởng doanh thu thuần (%)	145%	138%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế (%)	83%	-17%
Tăng trưởng EPS (%)	-32%	-35%
Tăng trưởng tổng tài sản (%)	186%	7%
Tăng trưởng vốn chủ sở hữu (%)	124%	26%
Chỉ tiêu sinh lời		
Lợi nhuận gộp biên (%)	12%	13%
Lợi nhuận thuần biên (%)	4%	3%
ROA (%)	8%	7%
ROE (%)	34%	22%
Chỉ tiêu cơ cấu vốn		
Tổng nợ/Tổng tài sản (%)	75%	70%
Tổng nợ/Tổng vốn chủ sở hữu (%)	301%	239%
Chỉ tiêu khả năng thanh toán		
Chỉ số thanh toán hiện hành (%)	1.1	1.2
Chỉ số thanh toán nhanh (%)	0.3	0.5
Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động		
Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	4.3	4.1
Vòng quay khoản phải trả (vòng)	9.2	11.3
Vòng quay khoảng phải thu (vòng)	27.3	14.2
Chỉ tiêu trên mỗi cổ phần		
EPS (đồng/cổ phần)	4.643	2.988
Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)	13.539	13.322
Chỉ tiêu định giá cổ phiếu		
P/E (lần)		
P/B (lần)		



KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo này đã được xem xét cẩn trọng, tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC) 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. Các quan điểm, nhận định, đánh giá trong báo cáo này là quan điểm cá nhân của các chuyên viên phân tích mà không đại diện cho quan điểm của BVSC.

Báo cáo chỉ nhằm mục tiêu cung cấp thông tin mà không hàm ý khuyến người đọc mua, bán hay nắm giữ chứng khoán. Người đọc chỉ nên sử dụng báo cáo phân tích này như một nguồn thông tin tham khảo.

BVSC có thể có những hoạt động hợp tác kinh doanh với các đối tượng được đề cập đến trong báo cáo này. Người đọc cần lưu ý rằng BVSC có thể có những xung đột lợi ích đối với các nhà đầu tư khi thực hiện báo cáo phân tích này.

BỘ PHẬN PHÂN TÍCH VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Địa chỉ trụ sở chính: 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (844) 3 928 8080

Fax: (844) 3 928 9888

Chi nhánh: 6 Lê Thánh Tôn, quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (848) 3 914 6888

Fax: (848) 3 914 7999

Chuyên viên phân tích:

Phạm Việt Lan Anh (08) 3.914.6888 ext: 157 anhpvl@bvsc.com.vn

Chịu trách nhiệm nội dung:

Lê Chí Thành (08) 3.914.6888 ext: 131 thanhlc@bvsc.com.vn