

# NGÀNH BÁN LẺ

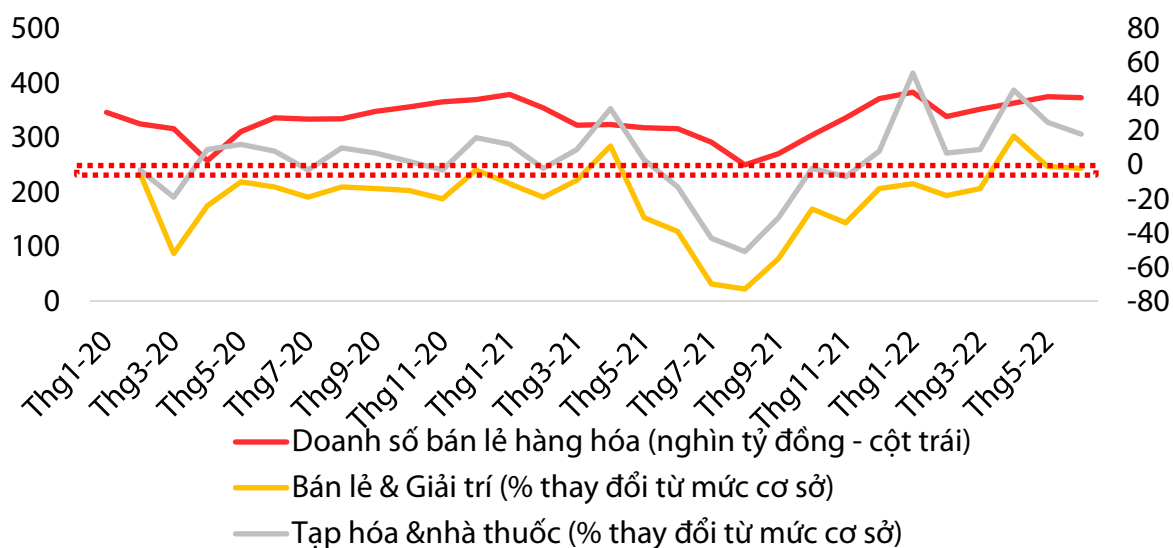
## CƠ HỘI ĐẾN TỪ CÁC THỊ TRƯỜNG PHÂN MẢNH MỚI



Đỗ Thanh Tùng – [tung.dt@vdsc.com.vn](mailto:tung.dt@vdsc.com.vn)

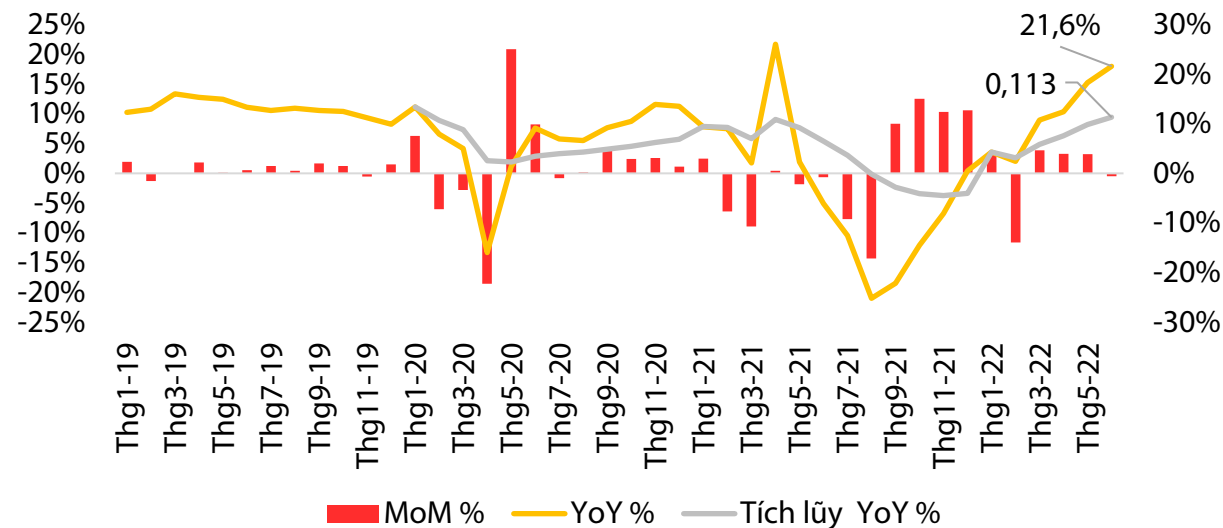


**Hình 1: Xu hướng dịch chuyển phục hồi hoàn toàn**



Nguồn: TCTK, báo cáo Google Mobility, CTCK Rồng Việt

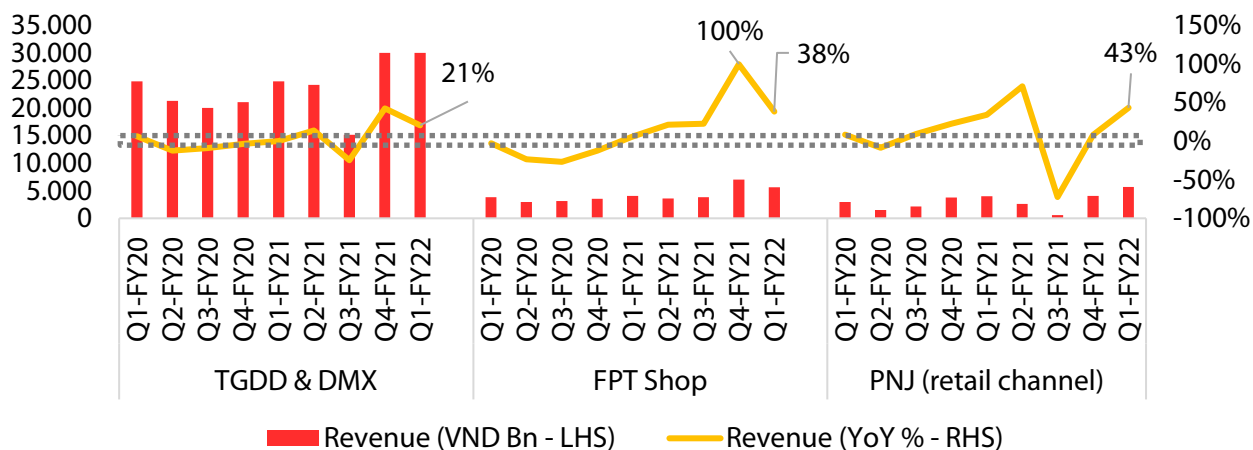
**Hình 2: Tăng trưởng doanh số bán lẻ hàng hóa**



Nguồn: TCTK, CTCK Rồng Việt

- Số lượt ghé thăm các cửa hàng tạp hóa và hiệu thuốc đã phục hồi cao hơn mức trước đại dịch kể từ tháng 12/2021 trong khi số lượt ghé thăm các địa điểm bán lẻ và giải trí, mặc dù đã bị ảnh hưởng nặng bởi làn sóng Covid cuối cùng vào đầu năm 2022, vẫn ghi nhận ở quanh mức trước đại dịch.
- Những xu hướng dịch chuyển tích cực này cùng với nhu cầu phục hồi và mức nền thấp năm 2021 sẽ đem lại động lực tăng trưởng doanh số bán lẻ trong các tháng tới.
- Tuy nhiên, tăng trưởng doanh số bán lẻ MoM bắt đầu đi ngang trong tháng Sáu.

**Hình 3: Các nhà bán lẻ ICT chứng kiến doanh thu đạt đỉnh trong Q4-2021 trong khi PNJ tiếp tục ghi nhận cải thiện trong Q1-2022**



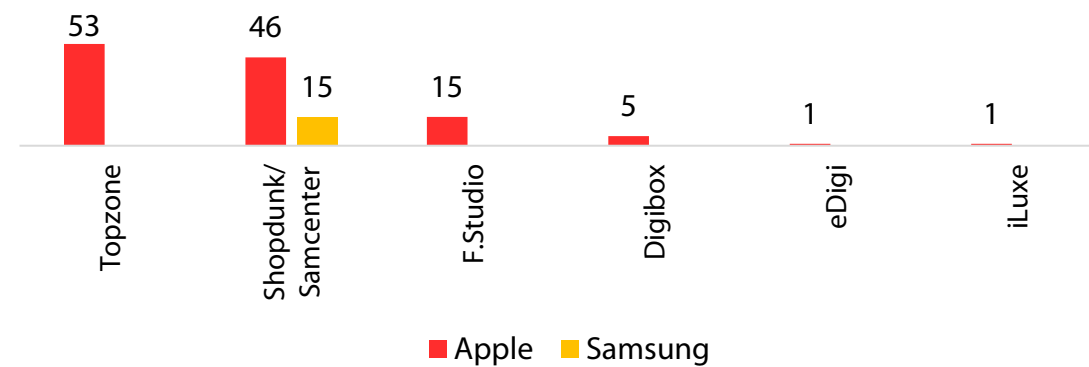
Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

- Các nhà bán lẻ ICT như TGDD và FPT Shop ghi nhận SSSG cao trong các tháng đầu năm 2022. SSSG trong Q1-2022 SSSG của TGDD&DMX và FPT Shop ước tính lần lượt là 9% và ~20%.
- Các danh mục ICT chính như máy tính xách tay, máy tính bảng, điện thoại di động (iPhone) đã tăng trưởng hai con số trong Q1-2022 nhưng bắt đầu hạ nhiệt trong Q2-2022, theo doanh số bán hàng của các nhà phân phối.
- PNJ ghi nhận doanh thu bán lẻ tăng trưởng mạnh mẽ trong 5T-2022, chủ yếu nhờ SSSG cao với biên lợi nhuận ròng thấp so với đầu năm.

**Hình 4: Chiến lược mở rộng mạng lưới cửa hàng đa dạng**

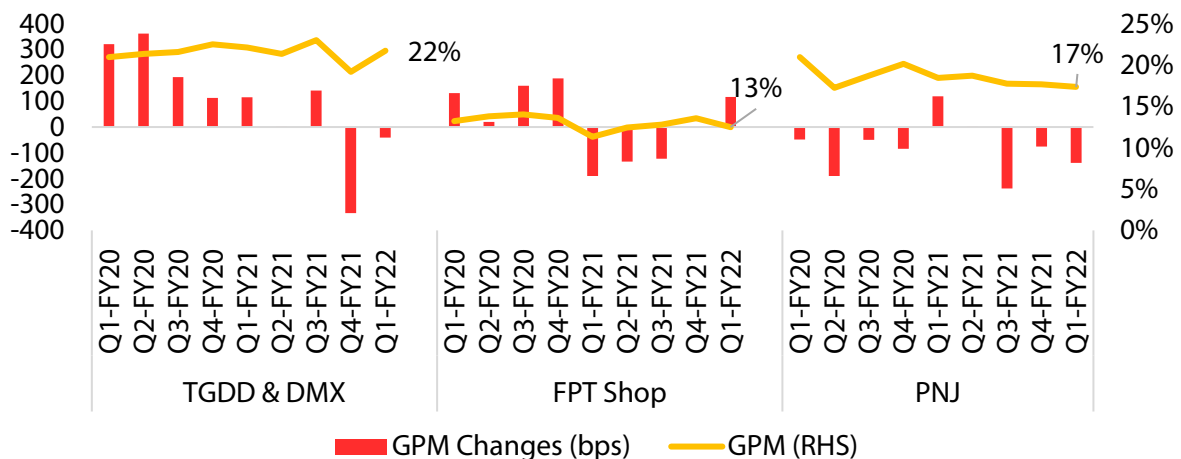


**Hình 5: Các nhà bán lẻ đang tích cực mở mới cửa hàng**



Nguồn: CTCK Rồng Việt

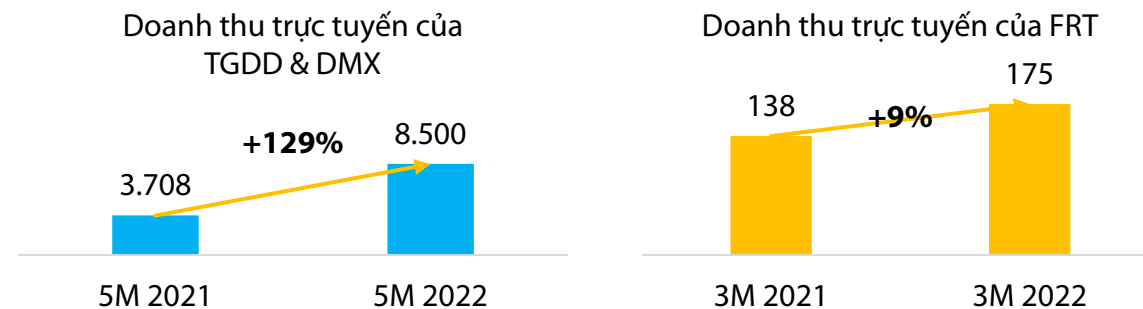
**Hình 6: Biên LN gộp của các nhà bán lẻ niêm yết hàng tiêu dùng lâu bền**



Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

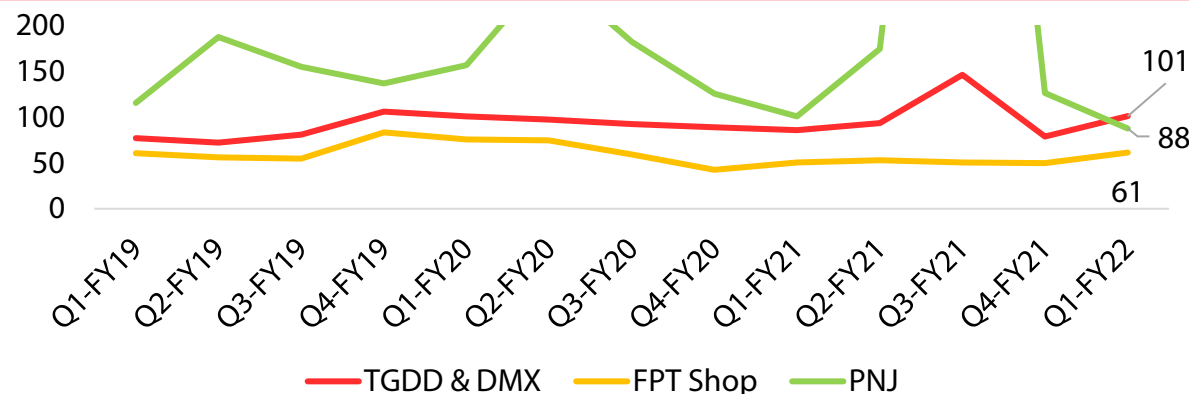
- Thay đổi biên lợi nhuận gộp phần lớn đến từ đa dạng sản phẩm:
  - Kế hoạch của MWG nhằm thúc đẩy doanh số trực tuyến và đóng góp lớn hơn từ các sản phẩm Apple đã dẫn đến biên LN gộp giảm nhẹ;
  - Doanh số máy tính xách tay của FRT tăng mạnh mẽ trong Q1 2022 đã giúp cải thiện tỷ suất LN gộp nhưng vẫn dao động quanh mức trung bình lịch sử.
  - PNJ chứng kiến biên LN gộp giảm trong các quý vừa qua chủ yếu do đóng góp vàng miếng cao.
- Với mức doanh số mạnh mẽ, số ngày tồn kho của hầu hết các nhà bán lẻ vẫn ở mức hợp lý trong Q1 2022 nhưng giá thực phẩm và nhiên liệu tăng có thể cản trở chi tiêu tiêu dùng hàng hóa không thiết yếu trong nửa cuối năm, điều này có thể gây áp lực lên biên lợi nhuận.

**Hình 7: MWG ra mắt kênh trực tuyến với chính sách giá đa dạng**



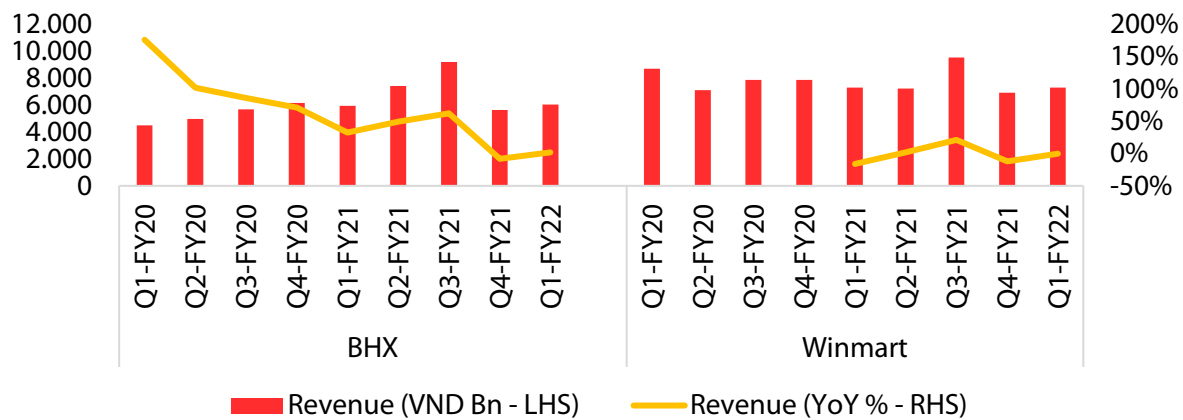
Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

**Hình 8: Ngày tồn kho của hầu hết các nhà bán lẻ duy trì ở mức hợp lý trong Q1-2022**



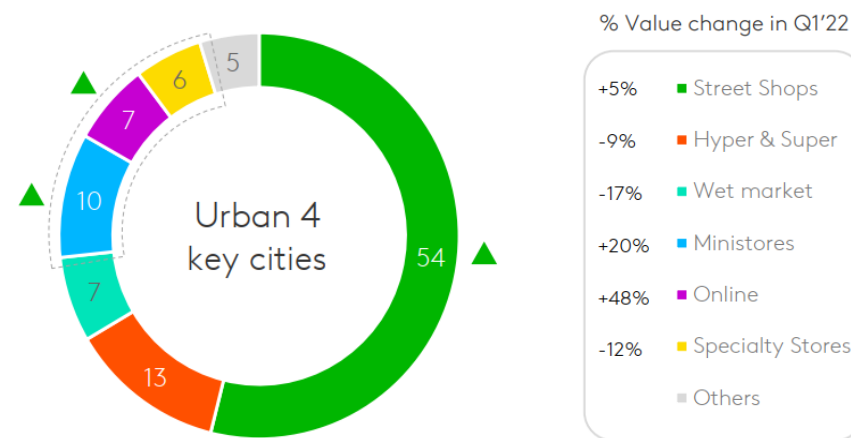
Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

**Hình 9: Tăng trưởng doanh thu giảm tốc khi chợ truyền thống mở cửa lại**



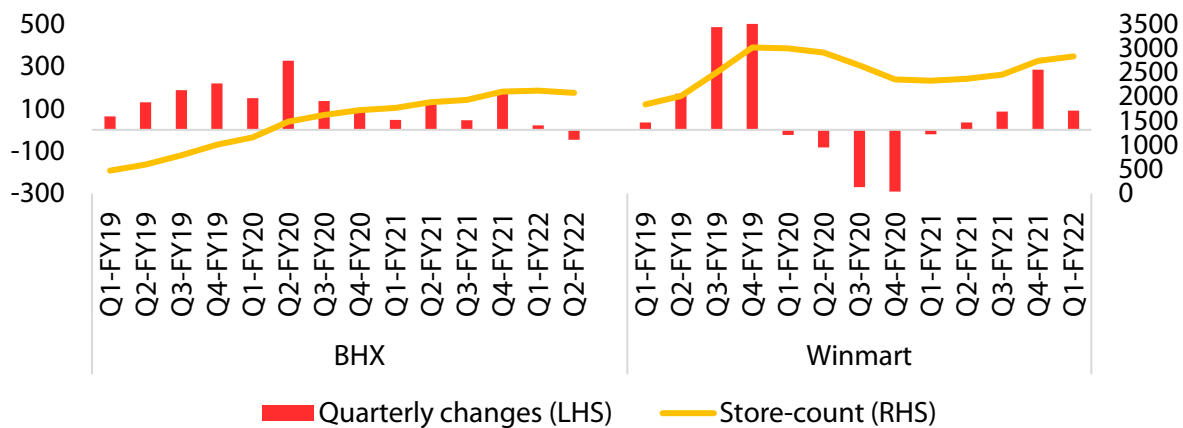
Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

**Hình 10: 10% chi tiêu của FMCG từ các cửa hàng nhỏ tại 4 TP chính**



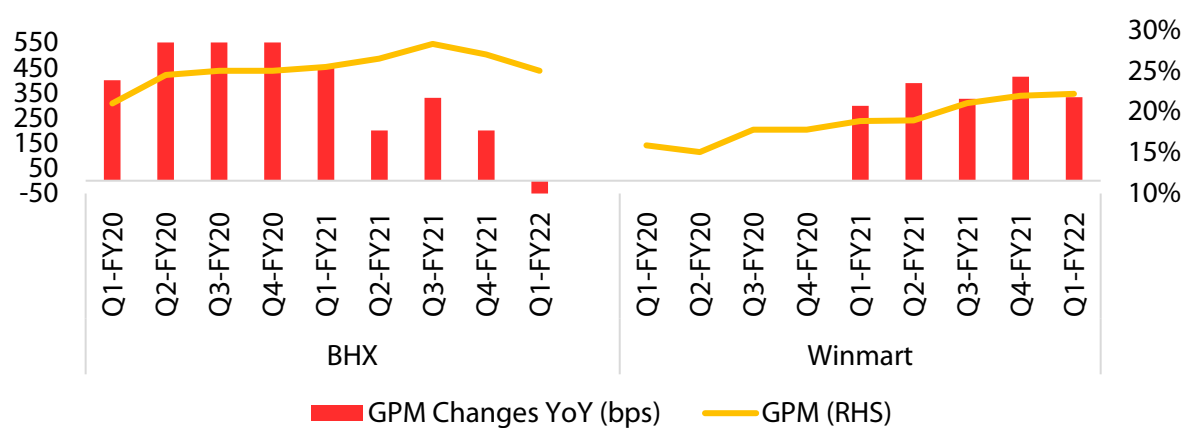
Nguồn: Kantar Worldpanel, CTCK Rồng Việt

**Hình 11: Số lượng cửa hàng tạp hóa hàng đầu duy trì ổn định**



Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

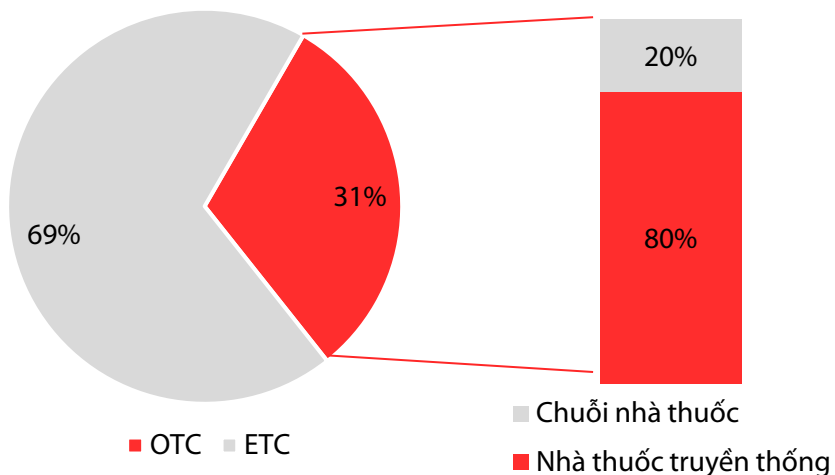
**Hình 12: Xu hướng biên LN gộp phân hóa**



Nguồn: Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

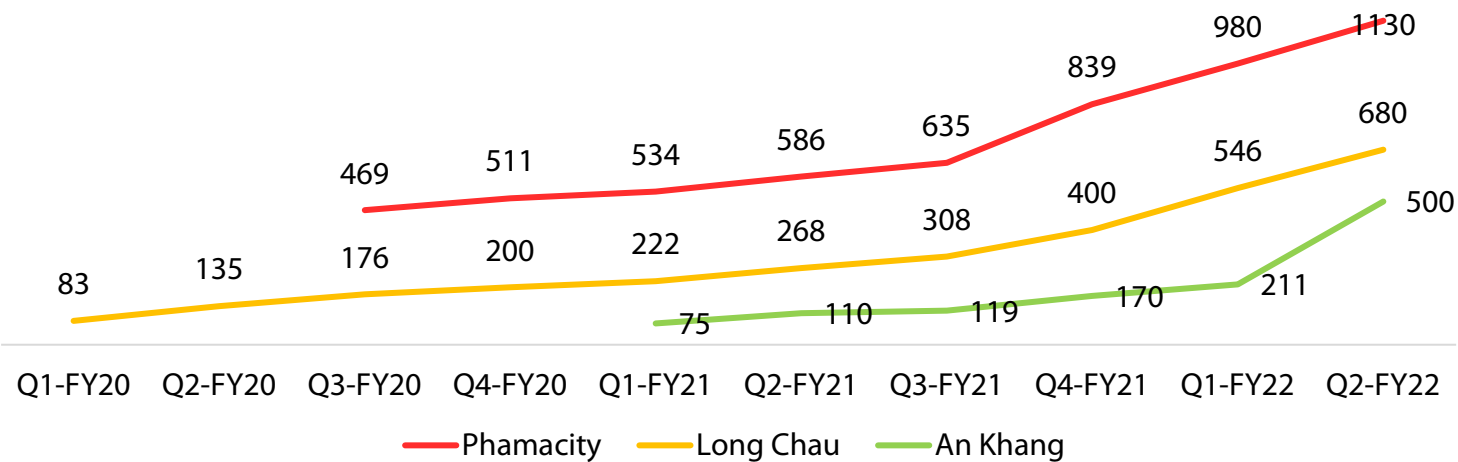
- **Thị trường phân mảnh cao:** Nhà thuốc tư nhân vừa và nhỏ vẫn độc chiếm thị trường với 95% số cửa hàng (~ 50 nghìn) và 80% doanh thu OTC.
- **Dược sĩ có thể tư vấn đến việc mua thuốc của bệnh nhân,** điều này cung cấp một cơ hội lớn cho chuỗi nhà thuốc kiểm soát đa dạng sản phẩm thuận lợi.
- **Chuỗi nhà thuốc đang vào cuộc đua mở rộng sau khi có vốn đầu tư mới:** Pharmacity tăng gần gấp đôi vốn điều lệ lên 40 triệu USD trong tháng 1/2022. MWG đầu tư thêm 22 triệu USD nhằm tăng vốn An Khang lên 35 triệu USD trong tháng 4/2022. Vốn điều lệ của Long Châu chỉ ở mức 11 triệu USD, với lần tăng vốn cuối từ tháng 7/2021.

**Hình 14: Nhà thuốc truyền thống độc chiếm thị trường**



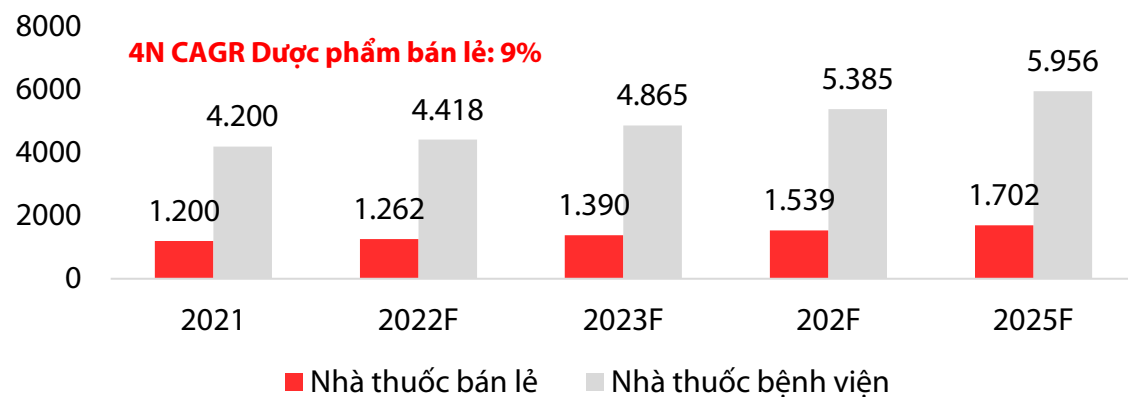
Nguồn: Pharmacity

**Hình 15: Chuỗi nhà thuốc đang tăng trưởng nhanh với nguồn vốn hỗ trợ mới**



Nguồn: Pharmacity.vn, Dữ liệu các công ty, CTCK Rồng Việt

**Hình 13: Thị trường dược phẩm bán lẻ hiện tại đạt 1,2 tỷ USD**



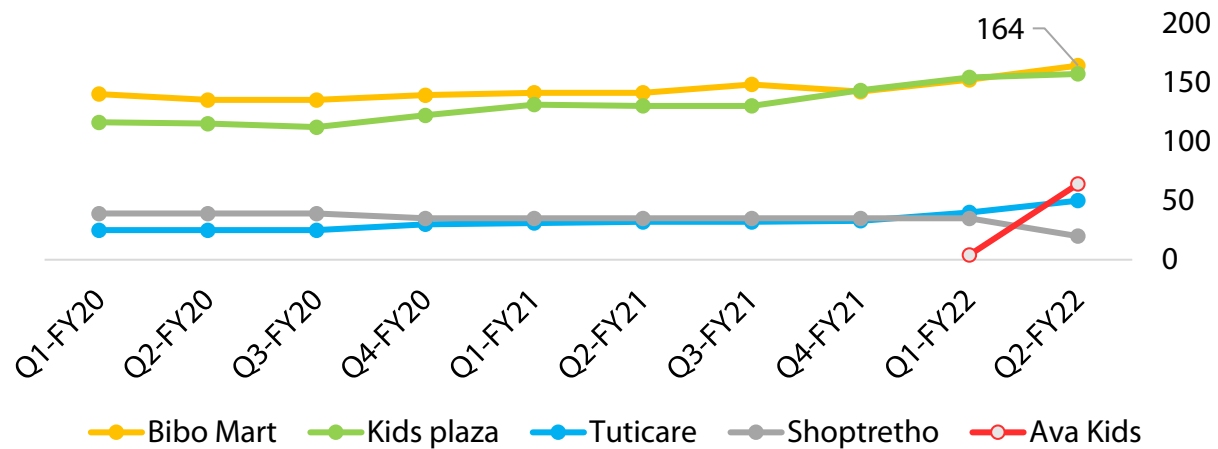
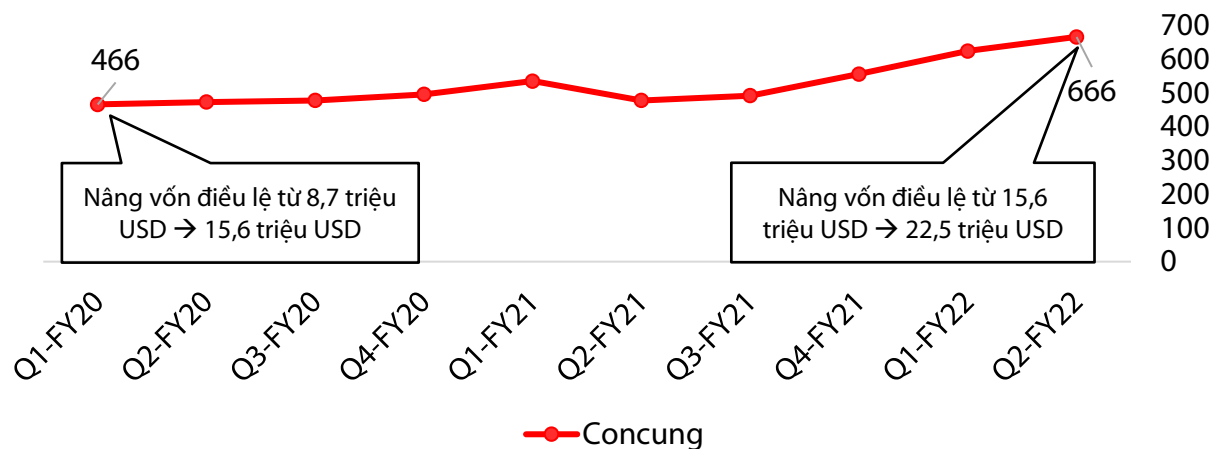
Nguồn: IQVIA

- Quy mô thị trường sản phẩm dành cho mẹ và bé là rất lớn, ước tính khoảng 7 tỷ USD, do có một lượng lớn khách hàng mục tiêu.
- Khoảng 1,6 triệu trẻ sơ sinh mỗi năm cộng với 7,9 triệu trẻ nữ nhi và trẻ mới biết đi trong độ tuổi 0-4 tuổi. Trẻ sơ sinh hàng năm có thể mang lại mức tăng trưởng ít nhất 15% mỗi năm cho thị trường.
- Thói quen mua sắm của người tiêu dùng đã chuyển từ mô hình truyền thống như chợ, siêu thị sang các chuỗi cửa hàng chuyên kinh doanh sản phẩm mẹ và bé.

**Bảng 1: So sánh các chuỗi Mẹ và Bé**

Chuỗi	Vốn điều lệ hiện nay (tỷ đồng)	Số lượng cửa hàng hiện có	Lượng truy cập website mỗi tháng	Xếp hạng danh mục của website
Concung	518 tỷ đồng	655	519k	15
Bibo Mart	106 tỷ đồng	164	290k	34
Shoptretho	62 tỷ đồng	20	81k	6
Kids Plaza	25 tỷ đồng	156	734k	14
TutiCare	9.5 tỷ đồng	50	74k	110
AvaKids	n.a	67	378k	n.a

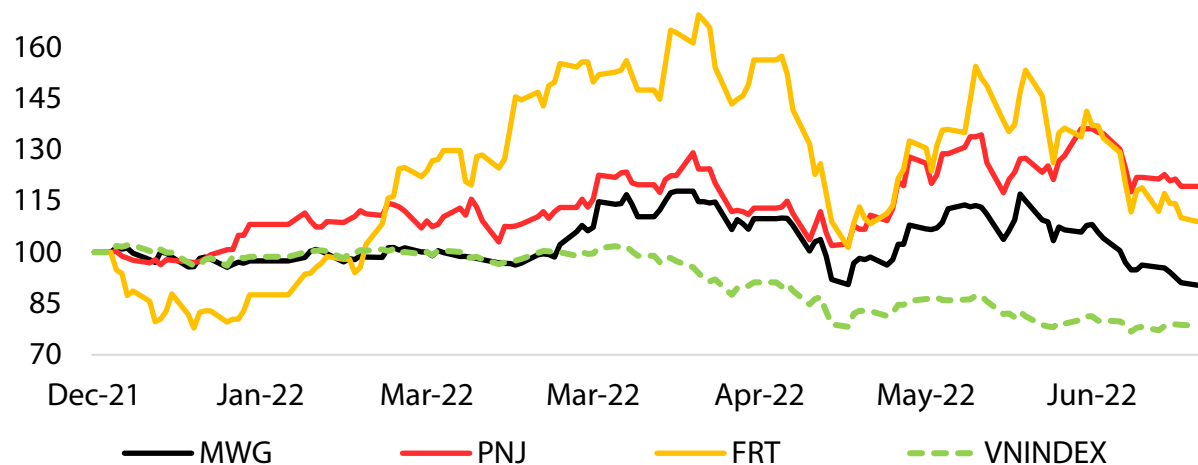
**Hình 16: Concung đang tạo ra chênh lệch lớn với các nhà bán lẻ còn lại về mặt số lượng cửa hàng**



Nguồn: MPI, Concung.com

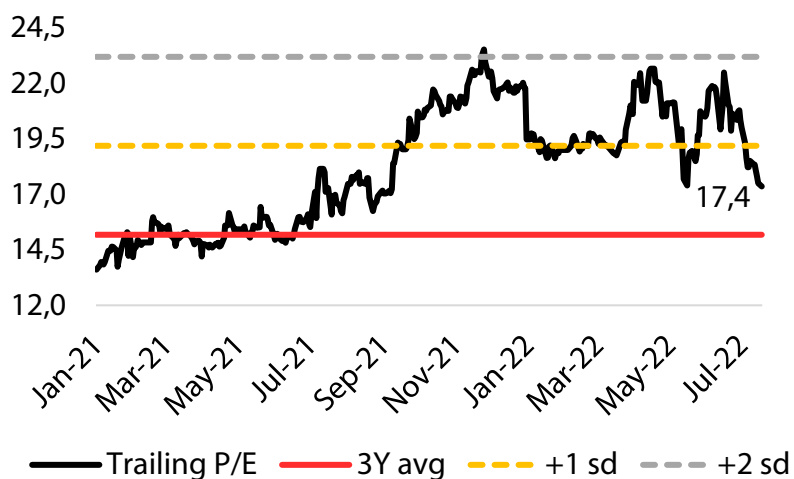
Nguồn: Website các công ty, CTCK Rồng Việt

**Hình 17: Diễn biến giá cổ phiếu của các nhà bán lẻ**

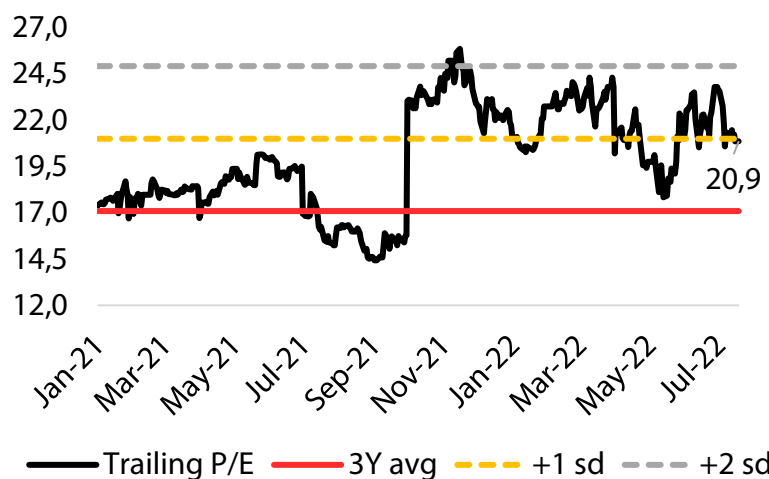


- PNJ: Tăng trưởng lợi nhuận mạnh mẽ trong 5T 2022 đạt 47% YoY (doanh thu bán lẻ vẫn ở mức cao kể cả trong những tháng thấp điểm là tháng Tư và tháng Năm) và dòng vốn của ETF VN Diamond đã củng cố hiệu suất vượt trội của cổ phiếu so với đầu năm.
- FRT: Giá cổ phiếu tăng vọt trong Q1-2022 nhờ kết quả lợi nhuận tăng mạnh, đóng góp từ nhu cầu mua máy tính xách tay tăng mạnh và LNTT dương từ Nhà thuốc Long Châu, nhưng sau đó giá CP điều chỉnh do lo ngại tăng trưởng giảm tốc trong các quý sắp tới.
- MWG: Chúng tôi cho rằng diễn biến kém hiệu quả so với hai nhà bán lẻ còn lại, nguyên nhân từ KQKD kém của BHX.

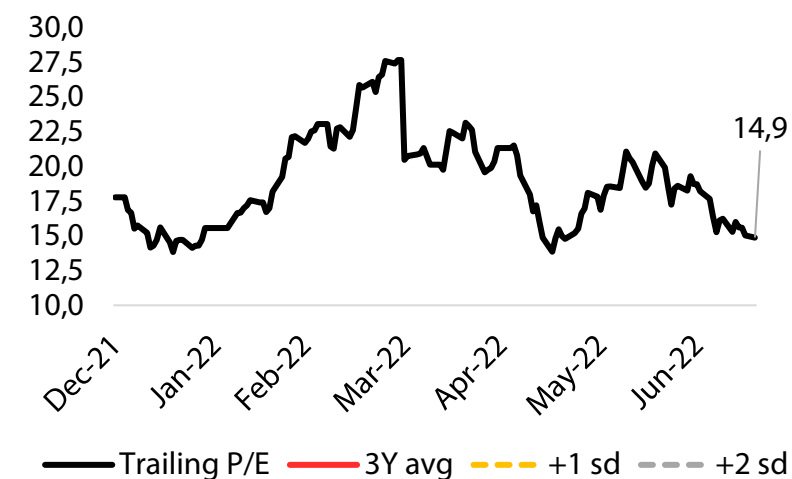
**Hình 18: MWG P/E**



**Hình 19: PNJ P/E**



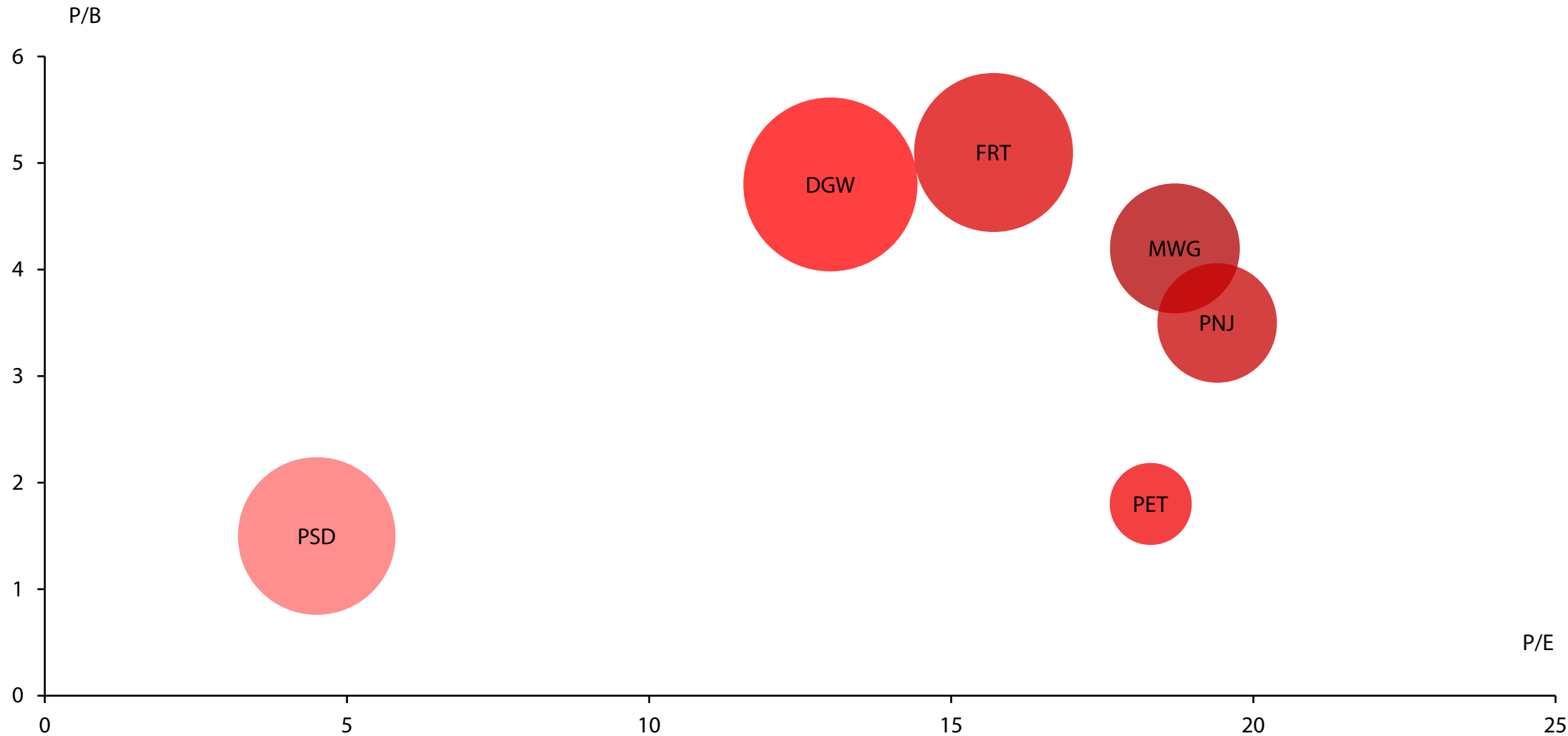
**Hình 20: FRT P/E**



Nguồn: Bloomberg, CTCK Rồng Việt

Mã	Vốn hóa (tỷ đồng)	Giá mục tiêu (VND)	Tăng trưởng doanh thu (% YoY)	Tăng trưởng EBITDA (% YoY)	Biên EBITDA (%)	Biên LN (%)	Tăng trưởng LN ròng (% YoY)	Biên LN ròng (%)	ROA (%)	ROE (%)	DY (%)	P/E (x)	P/B (x)
<b>MWG</b>	93.092	83.200	13,76	20,63	7,50	4,81	10,78	3,75	8,70	24,22	0,79	18,93	4,16
<b>PNJ</b>	28.236	143.900	22,04	4,50	7,60	7,30	1,26	5,29	13,69	19,89	1,03	21,95	3,45
<b>FRT</b>	9.312	96.900	67,61	1150,94	0,00	0,00	792,45	2,16	6,70	38,21	0,42	15,68	5,08
<b>PET</b>	3.346	N/A	16,34	74,23	3,02	2,91	34,15	1,36	3,51	14,40	0,00	13,17	1,83
<b>DGW</b>	10,241	N/A	40,02	98,98	3,56	3,53	96,24	3,30	16,29	43,99	0,88	13,95	4,77
<b>PSD</b>	724	N/A	4,83	108,27	2,51	2,48	110,44	1,80	7,27	35,61	6,36	4,53	1,45

Nguồn: Fiin Group, CTCK Rồng Việt. Giá cổ phiếu tại ngày 10/8/2022



Nguồn: FiinGroup, CTCK Rồng Việt. Kích cỡ bong bóng bằng với ROE tương ứng. Giá cổ phiếu tại ngày 10/8/2022

**MUA: +31%**

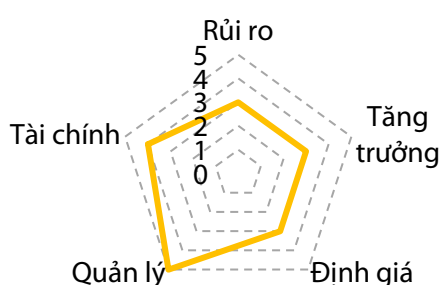
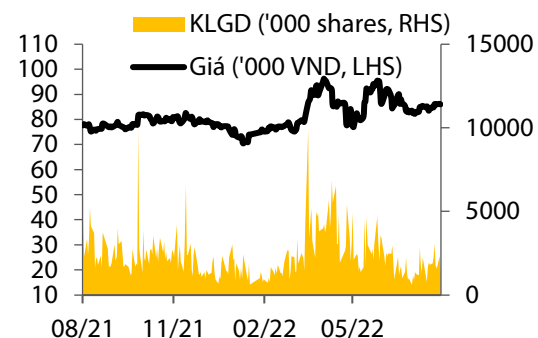
**<GHT: 63.600>**

**<GMT: 83.200>**

**THÔNG TIN CỔ PHIẾU**

**TÀI CHÍNH**

**2021A 2022F 2023F**



Ngành  
Vốn hóa (triệu USD)  
SLCPĐLH (triệu cp)  
KLBQ 3 tháng (nghìn cp)  
GTGDBQ 3 tháng (triệu USD)  
SH NĐTNN còn lại (%)  
BĐ giá 52 tuần

Bán lẻ Doanh thu  
LNST  
ROA (%)  
ROE (%)  
EPS (đồng)  
GTSS (đồng)  
Cổ tức tiền mặt (đồng)  
P/E (x) (\*)  
P/B (x) (\*)

122.958	137.462	169.939
4.899	6.120	9.407
7,8%	8,7%	12,3%
24,1%	19,3%	24,1%
6.870	4.171	6.317
28.562	21.642	26.262
1.500	1.500	1.500
11,5	14,7	9,7
2,8	2,8	2,3

**LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ**

**Chúng tôi kỳ vọng Bách Hóa Xanh sẽ có một số cải thiện về doanh thu và lợi nhuận sau giai đoạn tái cơ cấu.** Chuỗi đang tái cấu trúc mô hình kinh doanh của mình một cách chiến lược: giảm SKU trên mỗi cửa hàng, đơn giản hóa hình thức cửa hàng và đổi mới bố cục. Ngoài ra, các cửa hàng không đạt doanh số và mức sinh lời nhất định sẽ bị đóng cửa. Những thay đổi này đã khiến hơn 300 cửa hàng phải đóng cửa trong tháng 6 và tháng 7. Chúng tôi cho rằng giai đoạn đóng cửa sẽ kéo dài thêm một hai tháng nữa và kỳ vọng sẽ thấy kết quả rõ ràng hơn của quá trình tái cơ cấu vào cuối quý 3, sau đó là một số cải thiện về khả năng sinh lời trong quý 4.

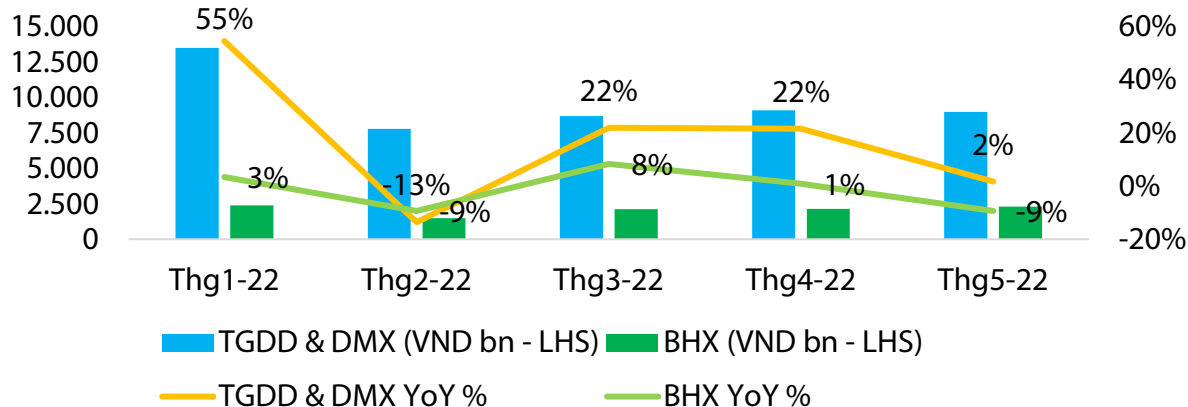
**Việc tiếp tục gia tăng các cửa hàng DMS và Topzone sẽ thúc đẩy tăng trưởng thu nhập TGDD & DMX.** Chúng tôi dự phóng LNST 2022F / 23F của TGDD & DMX sẽ tăng trưởng 31% YoY / 23% YoY.

**Các chuỗi mới (An Khang và AVA Kids) có vẻ rất tiềm năng nhưng sẽ cần một thời gian để có những đóng góp ý nghĩa.**

**RỦI RO VỚI KHUYẾN NGHỊ**

- Nhu cầu suy yếu đối với các sản phẩm điện tử (do lạm phát và xu hướng bình thường hóa) làm giảm tốc độ tăng trưởng của chuỗi TGDD và DMX vốn là những yếu tố đóng góp lợi nhuận chính.
- Doanh thu trên mỗi cửa hàng BHX phục hồi tốt hơn mong đợi và việc phát hành riêng lẻ BHX (thời gian dự kiến: Q4-2022 đến Q1-2023) có thể hàm ý định giá BHX cao hơn dự kiến.

**Hình 1: Doanh số ICT giảm nhẹ trong tháng 5**



Nguồn: MWG, CTCK Rông Việt

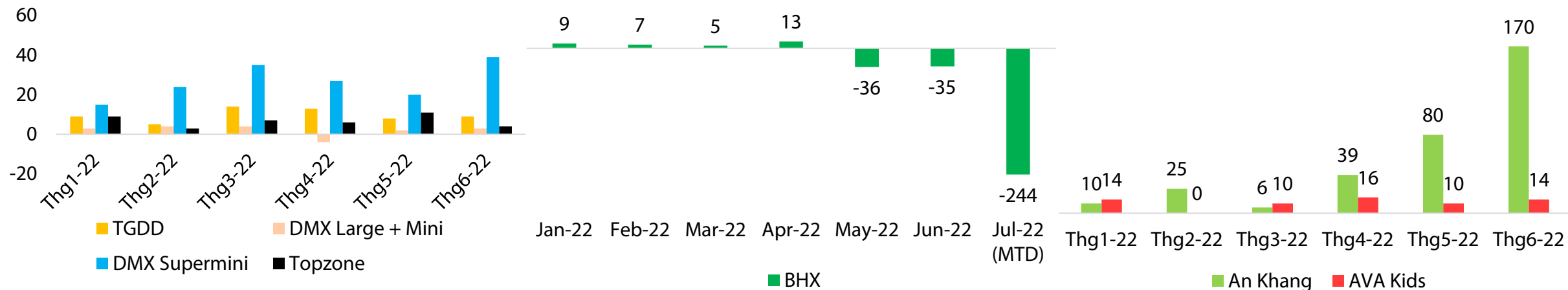
**TGDD & DMX**

- Việc mở mới Topzone và DMX Supermini (DMS) và Q1-2022 SSSG đạt 8%, được hỗ trợ bởi điện thoại thông minh và máy tính xách tay, là động lực tăng trưởng cho doanh số bán hàng. Doanh số bán hàng trong tháng 5 đã giảm xuống do nhu cầu bình thường hóa đối với các sản phẩm ICT.

**BHX**

- Vẫn đang gặp khó khăn trong việc cải thiện doanh thu hàng tháng cho mỗi cửa hàng, dao động khoảng 1 tỷ đồng trong ba tháng sau Tết.

**Hình 2: Tích cực trong việc mở rộng các thị trường mới trong khi tái cấu trúc BHX đã khiến hơn 300 cửa hàng phải đóng cửa trong Q2-2022**



Nguồn: MWG, CTCK Rông Việt

**MUA: 24%**

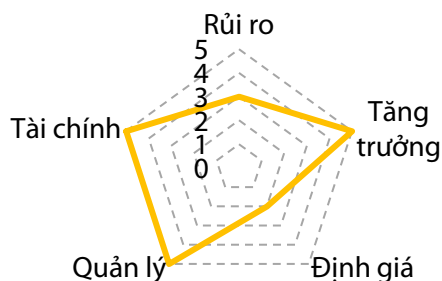
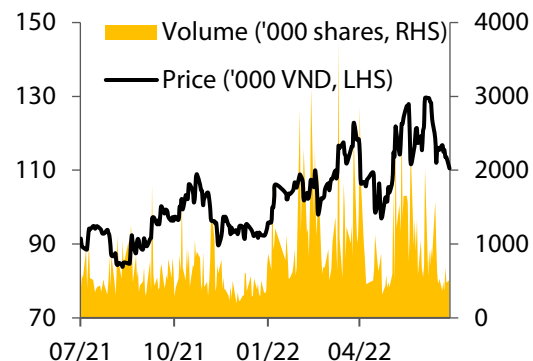
**<GHT: 116.500>**

**<GMT: 143.900>**

**THÔNG TIN CỔ PHIẾU**

**TÀI CHÍNH**

**2021A 2022F 2023F**



Ngành	Bán lẻ
Vốn hóa (triệu USD)	1.179,6
SLCPĐLH (triệu cp)	27.484,4
KLBO 3 tháng (nghìn cp)	975
GTGDBQ 3 tháng (triệu USD)	11,4
SH NĐTNN còn lại (%)	0.0
BĐ giá 52 tuần	83,9-129,5

Doanh thu	19.547	28.869	32.141
LNST	1.029	1.749	1.919
ROA (%)	9,7%	13,1%	13,5%
ROE (%)	20,5%	19,6%	19,0%
EPS (đồng)	4.521	7.208	7.303
GTSS (đồng)	22.061	36.746	38.396
Cổ tức tiền mặt (đồng)	2.000	2.000	2.000
P/E (x) (*)	21,1	15,6	15,4
P/B (x) (*)	3,6	3,1	2,9

**LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ**

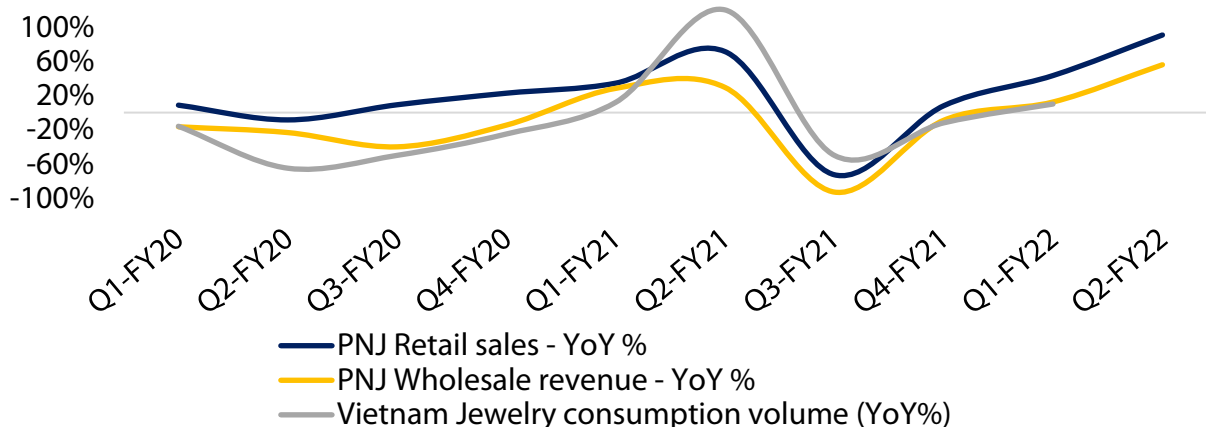
**Nhu cầu ổn định đối với trang sức thời trang là tín hiệu tốt cho sự tăng trưởng lợi nhuận ròng mạnh mẽ trong năm 2022F.** Kết quả bất ngờ của kênh bán lẻ, với SSSG ước tính từ đầu năm đến nay dao động 35% -40%, cho thấy PNJ đã tận dụng thành công vị trí dẫn đầu về mạng lưới cửa hàng trong bối cảnh nhu cầu trang sức thời trang tăng cao sau thời kỳ đại dịch: tăng trưởng khách hàng mới tích cực kết hợp với KH cũ tăng tần suất mua hàng. Ngoài ra, chúng tôi cho rằng PNJ đang tận dụng tốt nguồn vốn mới từ đợt phát hành riêng lẻ gần đây để thực hiện các chiến dịch marketing và hoạt động quảng bá hiệu quả. Các kết quả gần đây cho thấy một tín hiệu tích cực cho triển vọng thu nhập 6 tháng cuối năm 2022. Doanh thu bán lẻ năm 2022 dự kiến đạt 17.326 tỷ đồng (+ 53% YoY) và chúng tôi kỳ vọng lợi nhuận ròng sẽ tăng 70% YoY vào năm 2022F.

**Chúng tôi kỳ vọng tốc độ mở cửa tăng lên sẽ thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận ròng trong tương lai, khiến mức định giá hiện tại (P/E 2022F là 15,6 lần) tương đối phù hợp.** Chúng tôi đưa ra giả định số lượng mở mới hàng năm là 35-40 cửa hàng mỗi năm trong ba năm tới và SSSG kỳ vọng sẽ duy trì ở mức 10% trong cùng kỳ. LNST dự báo tăng trưởng kép hàng năm trong giai đoạn 2022F-2025F duy trì ở mức 18,1%.

**RỦI RO VỚI KHUYẾN NGHỊ**

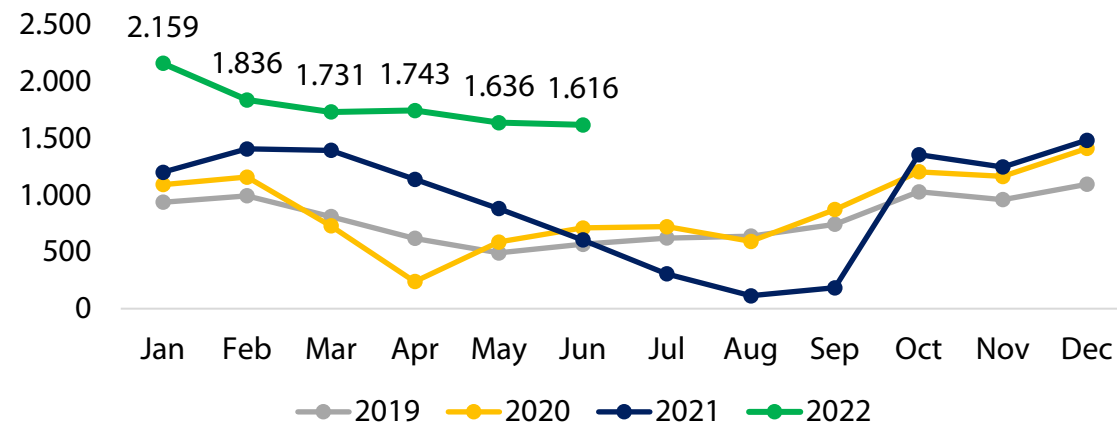
- Lạm phát cao hơn dự kiến làm ảnh hưởng chi tiêu cho các sản phẩm không thiết yếu như trang sức thời trang.

**Hình 1: Kênh bán lẻ duy trì tăng trưởng vượt trội so với ngành**



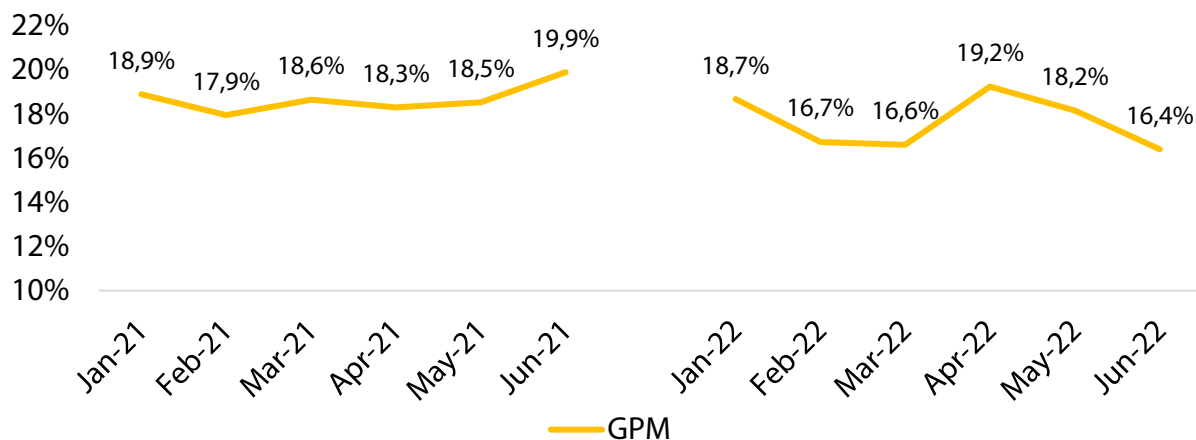
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 2: Doanh số bán lẻ đang duy trì ở vùng đỉnh**



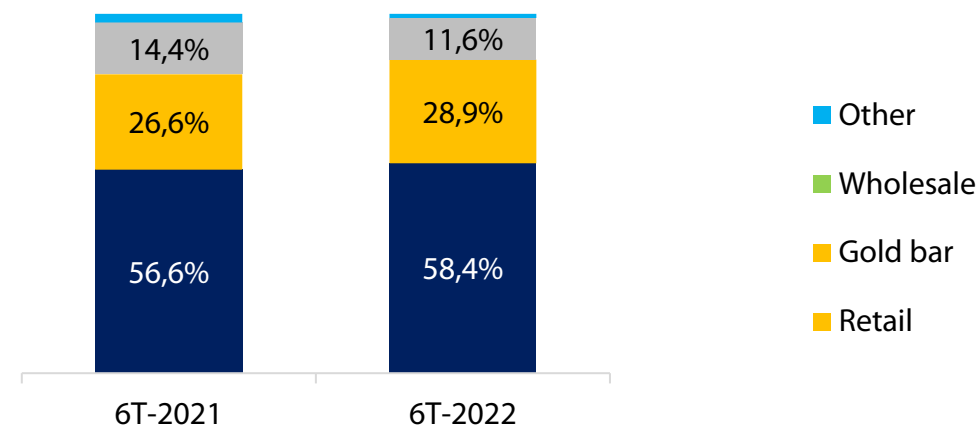
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 3: Biên lợi nhuận gộp giảm do tăng KM ở các thị trường cấp thấp ...**



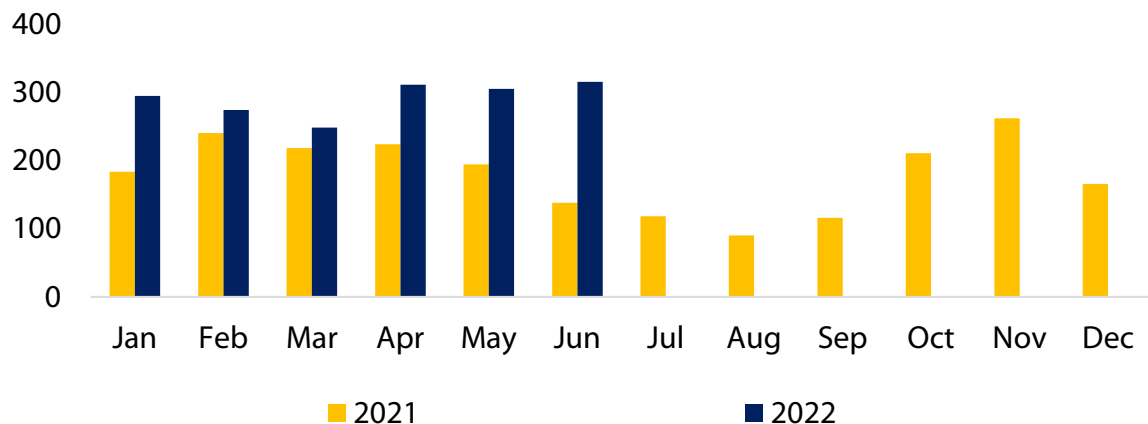
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 4: ... Và do tỷ trọng vàng miếng tăng**



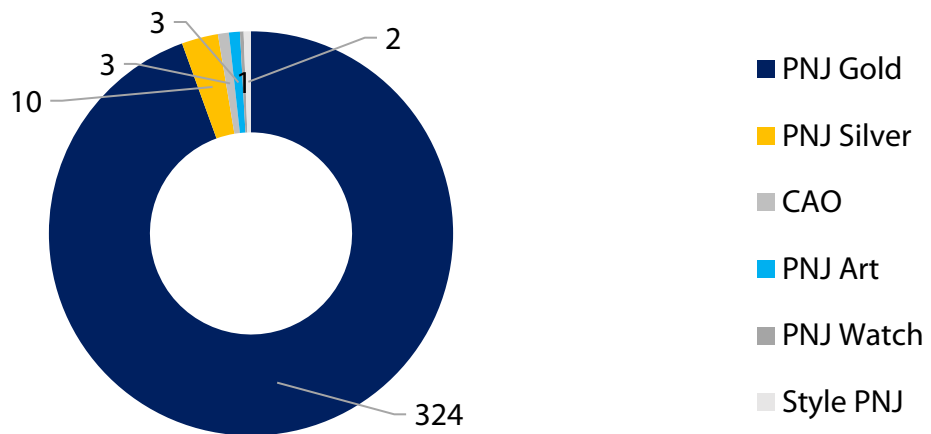
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 5: Chi phí hoạt động 6T-2022 tăng 35% YoY ...**



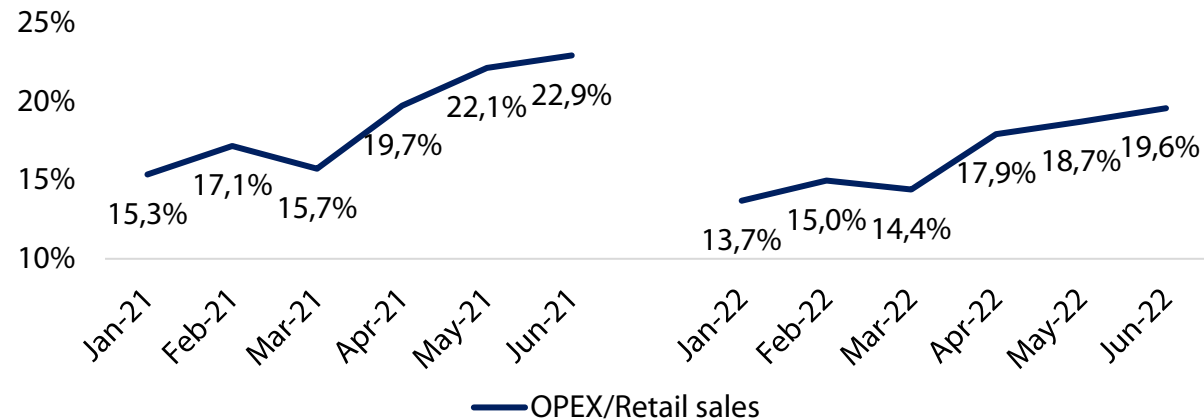
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 7: Số lượng cửa hàng theo loại hình**



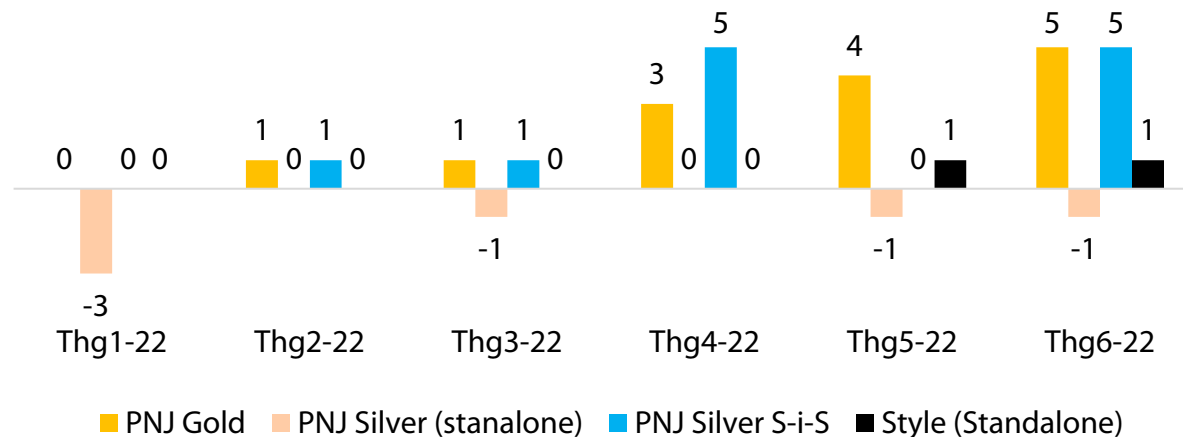
Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 6: ... nhưng tỷ lệ OPEX/doanh thu bán lẻ giảm**



Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**Hình 8: Tăng tốc độ mở cửa hàng PNJ Gold**



Nguồn: PNJ, CTCK Rồng Việt

**MUA: +23%**

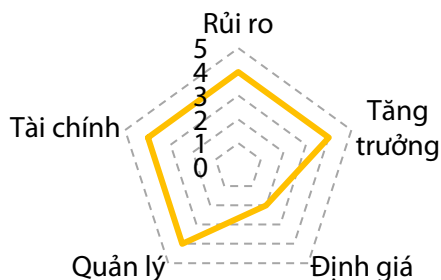
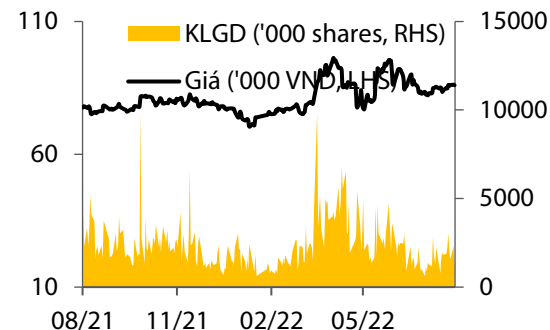
**<GHT: 78.600>**

**<GMT: 96.900>**

**THÔNG TIN CỔ PHIẾU**

**TÀI CHÍNH**

**2021A 2022F 2023F**



Ngành  
Vốn hóa (triệu USD)  
SLCPĐLH (triệu cp)  
KLBQ 3 tháng (nghìn cp)  
GTGDBQ 3 tháng (triệu USD)  
SH NĐTNN còn lại (%)  
BĐ giá 52 tuần

Bán lẻ	Doanh thu	22.495	29.368	34.990
	LNST	444	649	795
383,9	ROA (%)	4,1%	6,2%	7,1%
8.944,7	ROE (%)	26,7%	24,3%	23,4%
1.570	EPS (đồng)	5.618	5.478	6.709
13,7	GTSS (đồng)	21.045	22.508	28.717
30,3	Cổ tức tiền mặt (đồng)	500	500	1.000
22,3-112,8	P/E (x) (*)	17,8	13,8	11,3
	P/B (x) (*)	4,7	3,4	2,6

**LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ**

**Mặc dù doanh số bán điện thoại thông minh và máy tính xách tay sẽ hạ nhiệt trong nửa cuối năm 2022, nhưng mức nền cơ bản thấp trong năm 2021 vẫn thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận mạnh mẽ trong nửa cuối năm 2022.**

- Mặc dù nhu cầu đối với các danh mục sản phẩm chính như máy tính xách tay và điện thoại thông minh có thể sẽ giảm so với mức đỉnh trong Q1-2022, chúng tôi kỳ vọng iPhone 14 mới với thiết kế mới và nhu cầu về máy tính xách tay trong mùa tựu trường sẽ hỗ trợ cho tăng trưởng của 2H-2022.
- Cùng với nền thấp của 2021, chúng tôi kỳ vọng tăng trưởng LNTT của FPT Shop là 25% / 19% cho năm 2022F / 23F.

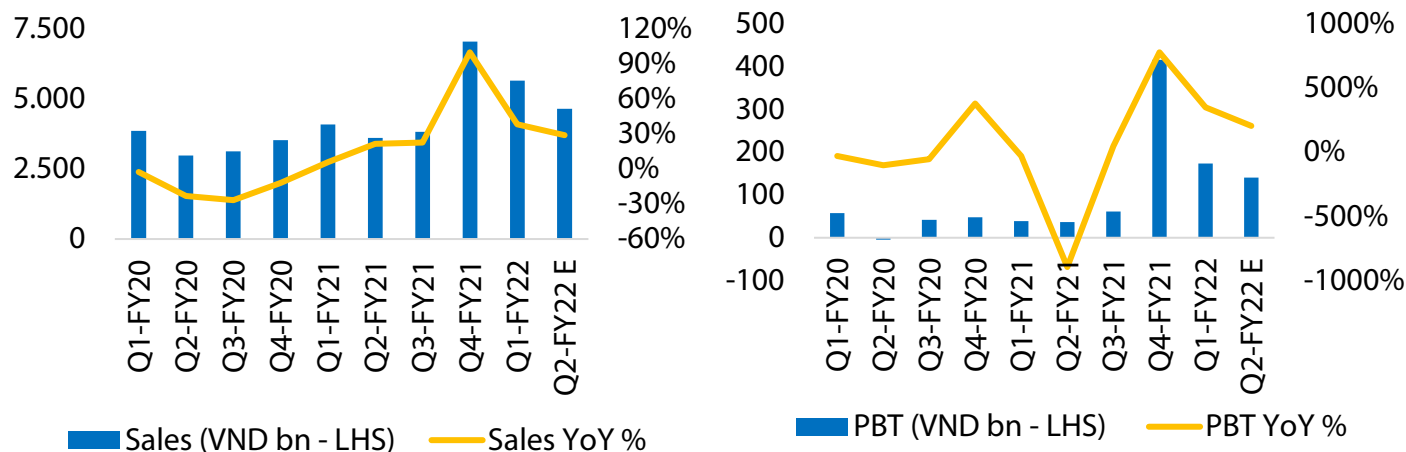
**Đóng góp từ Dược Long Châu sẽ ngày càng trở nên ý nghĩa hơn đối với triển vọng tăng trưởng LN trong dài hạn.**

- Dự địa để hợp nhất thị trường là rất lớn do tính chất cực kỳ phân mảnh của thị trường bán lẻ thuốc và thực phẩm chức năng. Sự cạnh tranh gia tăng từ các chuỗi nhà thuốc mới nổi khác có thể là thách thức, nhưng chúng tôi không kỳ vọng điều này sẽ ảnh hưởng lớn đến tăng trưởng thu nhập của Long Châu.
- Dự phóng LNTT của Dược Long Châu cho năm 2022 / 23F là 113 tỷ đồng (+2932% YoY) / 159 tỷ đồng (+ 67% YoY). LNTT dự phóng 2023F của Long Châu chiếm gần 20% LNTT hợp nhất.

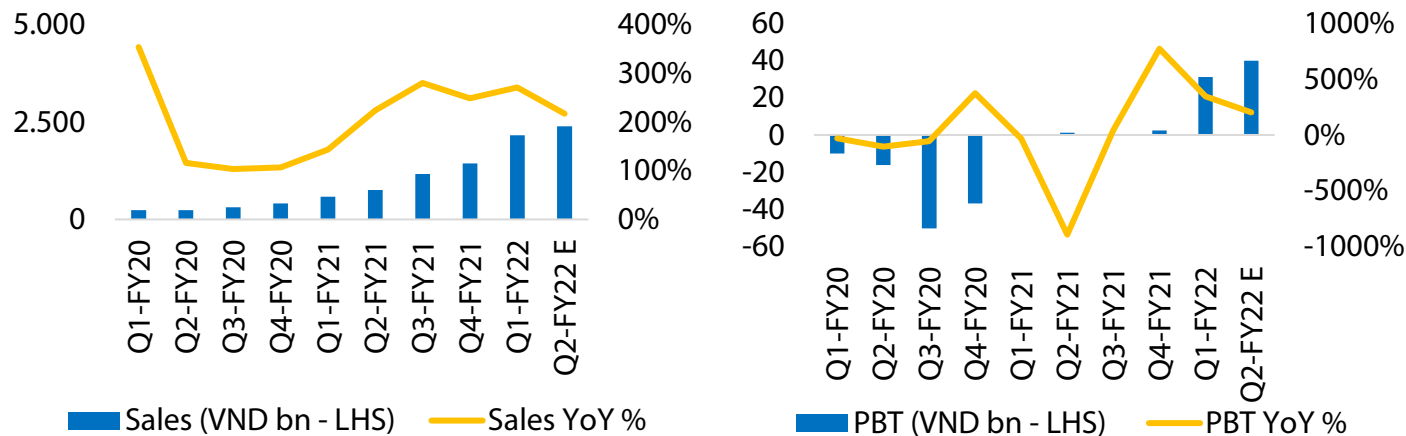
**RỦI RO VỚI KHUYẾN NGHỊ**

- Nhu cầu về các mặt hàng không thiết yếu thấp hơn so với kỳ vọng trong khi lạm phát đang trong xu hướng tăng.

**Hình 1: KQKD hàng quý FPT Shop**



**Hình 2: KQKD hàng quý Long Châu**



Nguồn: FRT, CTCK Rồng Việt, KQKD Q2-2022 là số liệu ước tính

**FPT shop**

- Khoảng 80 cửa hàng FPT mới và 80 trung tâm máy tính xách tay đã được mở trong 6 tháng.
- Việc mở rộng các trung tâm máy tính xách tay đã thúc đẩy mạnh mẽ tăng trưởng doanh thu trong Q1-2022. Doanh số bán máy tính xách tay đạt 1,4 nghìn tỷ đồng (+ 74% YoY), chiếm 25% tổng doanh thu của FPT shop, nhưng giảm 40% so với mức đỉnh trong Q4-2021.
- Chúng tôi kỳ vọng doanh số bán điện thoại thông minh máy tính xách tay sẽ tiếp tục hạ nhiệt trong quý 2-2022 do mùa thấp điểm và nhu cầu máy tính xách tay bình thường. Doanh thu / LNTT quý 2-2022 ước tính đạt 4,6 nghìn tỷ đồng (+ 29% YoY) / 140 tỷ đồng (+ 286% YoY), dẫn đến LNTT 6T-2022 tăng trưởng 317% YoY.

**Long Châu**

- Chúng tôi tin rằng doanh số bán hàng của Long Châu sẽ cải thiện trong quý 2-2022 với khoảng 140 cửa hàng đã được mở trong giai đoạn này.
- Doanh thu trên mỗi cửa hàng và tỷ suất lợi nhuận gộp sẽ bình thường hóa sau đợt bùng phát cuối cùng vào Q1-2022. Do khoản thưởng lớn đã được ghi nhận trong Q1-2022, chúng tôi kỳ vọng LNTT sẽ tiếp tục cải thiện trong Q2.

## KHOİ PHÂN TÍCH & TƯ VẤN ĐẦU TƯ

### **Nguyễn Thị Phương Lam**

#### **Head of Research**

lam.ntp@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1313)

- Thị trường
- BĐS Khu công nghiệp

### **Trần Hà Xuân Vũ**

#### **Senior Manager**

vu.thx@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1512)

- Dầu khí
- Phân bón

### **Phạm Thị Tố Tâm**

#### **Manager**

tam.ptt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1530)

- Ngân hàng
- Bảo hiểm

### **Đỗ Thanh Tùng**

#### **Manager**

tung.dt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1521)

- Bán lẻ
- Hàng không
- Logistics
- Thị trường

### **Nguyễn Thị Ngọc An**

#### **Senior Analyst**

an.ntn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1541)

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

### **Trần Kỳ Anh**

#### **Senior Analyst**

anh.tk@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1544)

- Thị trường
- Bất động sản
- Xây dựng

### **Nguyễn Hồng Loan**

#### **Analyst**

loan.nh@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1531)

- Dệt may
- Thủy sản
- Thực phẩm & Đồ uống

### **Nguyễn Ngọc Thành**

#### **Analyst**

thanh.nn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1535)

- Ngân hàng
- Bảo hiểm
- Chứng khoán

### **Nguyễn Ngọc Thảo**

#### **Analyst**

thao.nn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1524)

- Tiện ích công cộng
- Cảng biển
- Logistics

### **Trần Thị Ngọc Hà**

#### **Assistant**

ha.ttn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1526)

### **Lê Tự Quốc Hưng**

#### **Analyst**

anh.tk@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1546)

- Thị trường
- Bất động sản KCN

### **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

### **Cao Ngọc Quân**

#### **Analyst**

quan.cn@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (2223)

- Công nghệ thông tin
- Dược

### **Trần Ngọc Thảo Trang**

#### **Assistant**

trang.tnt@vdsc.com.vn

+ 84 28 6299 2006 (1522)



## CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

 Tầng 1-2-3-4 Toà nhà Viet Dragon, 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh



[www.vdsc.com.vn](http://www.vdsc.com.vn)

