

NGÀNH DƯỢC PHẨM

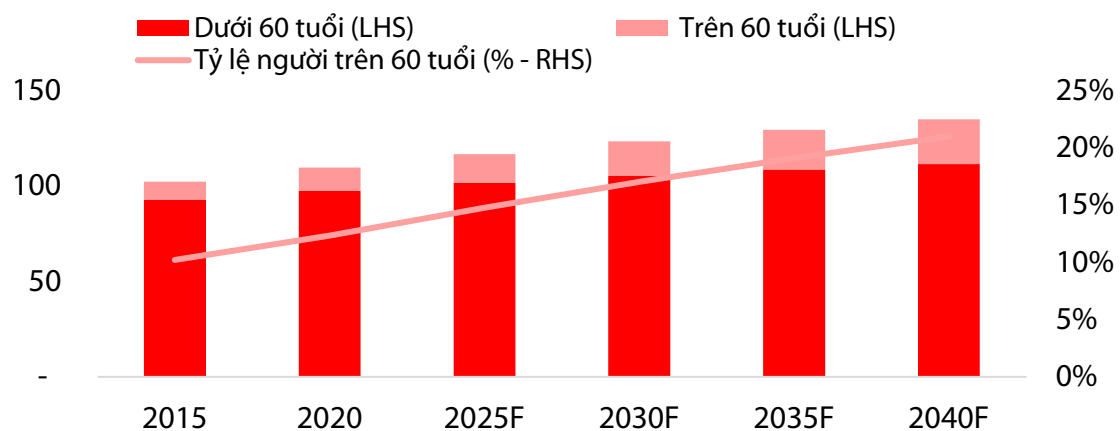
KỶ VỌNG TĂNG TRƯỞNG TỪ
NỀN THẤP



Cao Ngọc Quân – quan.cn@vdsc.com.vn

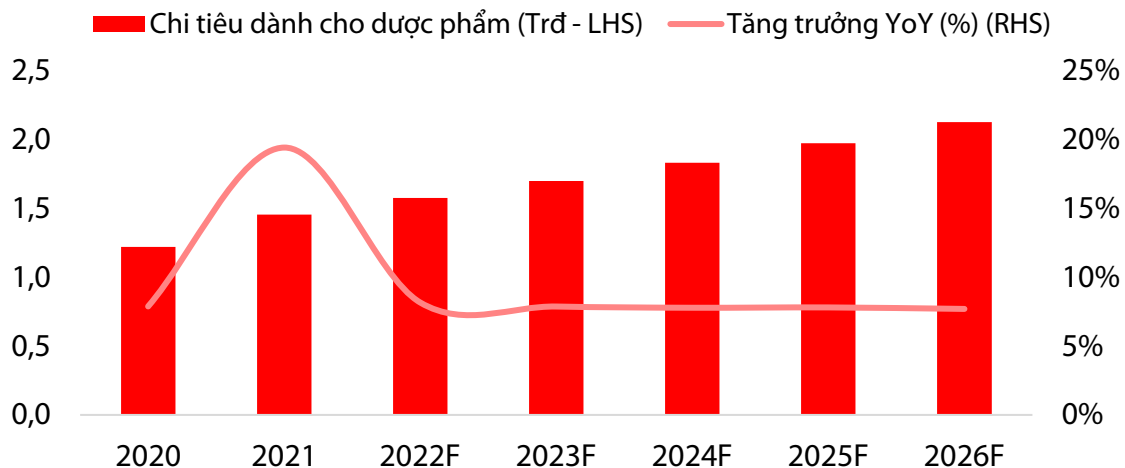


Hình 1: Dân số Việt Nam có xu hướng già hóa (triệu người)



Nguồn: GSO, CTCK Rồng Việt

Hình 2: Chi tiêu đầu người cho dược phẩm mỗi năm (triệu đồng)



Nguồn: BMI, CTCK Rồng Việt

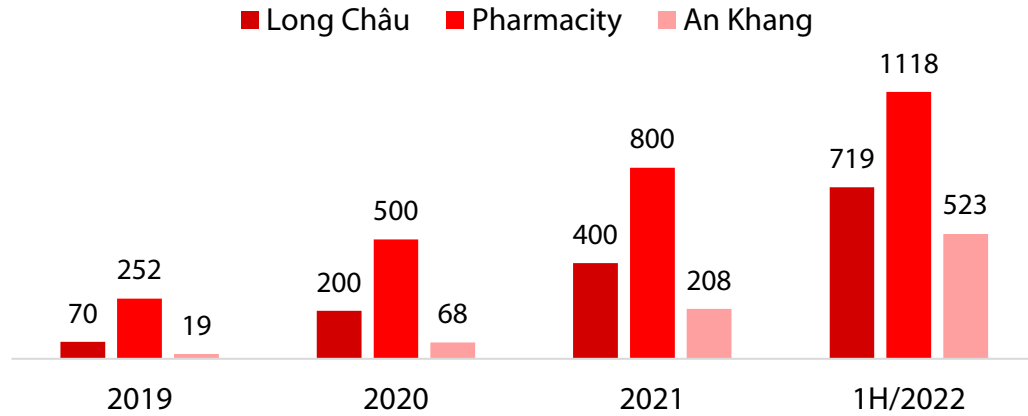
Xu hướng nhân khẩu học tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dược phẩm trong dài hạn

- Đối với người cao tuổi, các vấn đề về sức khỏe sẽ xuất hiện nhiều và nhu cầu sử dụng các sản phẩm thuốc sẽ cao hơn đối với người ở độ tuổi lao động.
- Theo Tổng cục thống kê, số người trên 60 tuổi khoảng 13,86 triệu người tương đương với 13% tổng dân số Việt Nam. Con số này được dự báo sẽ tăng lên 23,34 triệu người, chiếm 21% tổng dân số Việt Nam vào năm 2040.

Cải thiện thu nhập kéo theo gia tăng chi tiêu dành cho dược phẩm

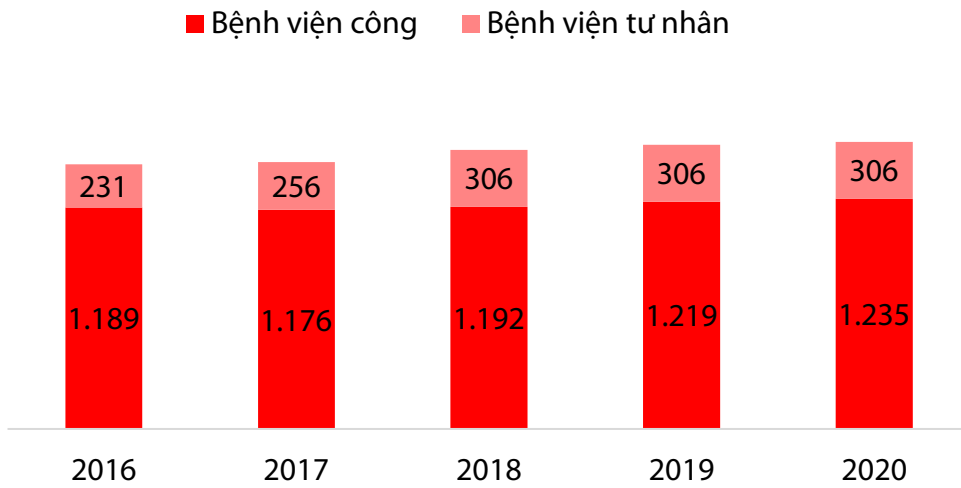
- Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng GDP đạt +6.5% trong năm 2022. Chúng tôi cho rằng đây là mục tiêu hoàn toàn khả thi và dự báo sẽ vượt kế hoạch, đạt tăng trưởng +7,3%. Qua đó thu nhập bình quân đầu người được cải thiện, tăng trưởng kép 5 năm từ 2022 – 2026 đạt 6%.
- Theo Fitch Solutions, chi tiêu bình quân đầu người dành cho dược phẩm năm 2021 là 1,5 triệu đồng và dự báo vào năm 2026F sẽ đạt 2,1 triệu đồng, mức tăng trưởng kép +7,7% trong vòng 5 năm tới.

Hình 3: Số lượng nhà thuốc có thương hiệu



Nguồn: CTCK Rồng Việt

Hình 4: Số lượng bệnh viện



Nguồn: Bộ Y Tế, CTCK Rồng Việt

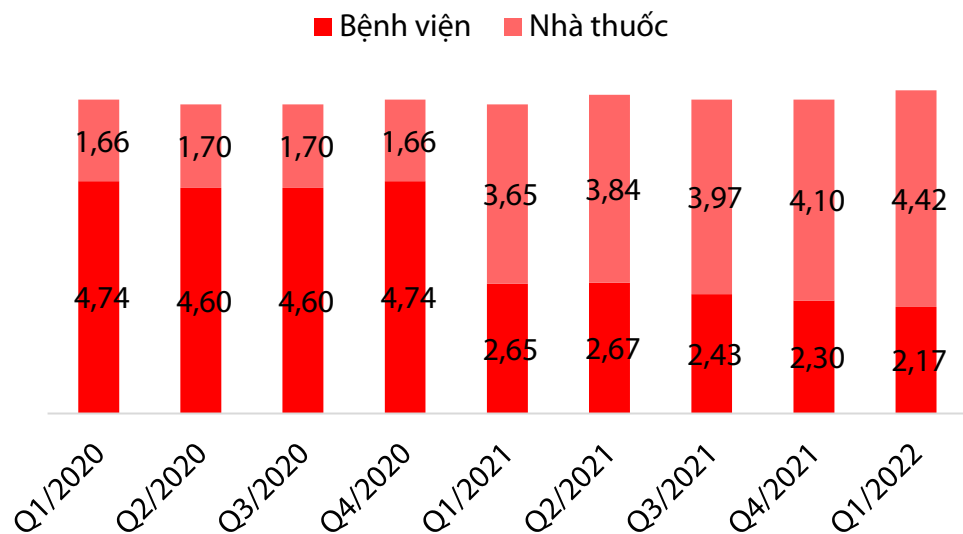
Mở rộng kênh phân phối qua nhà thuốc nhờ cuộc đua thị phần của các doanh nghiệp bán lẻ

- Nửa đầu năm 2022, các chuỗi nhà thuốc có thương hiệu tại Việt Nam là Pharmacy, Long Châu, An Khang mở mới tổng số gần 1.000 cửa hàng thuốc.
- Thói quen lựa chọn mua thuốc ở các cửa hàng thuốc truyền thống sẽ giúp kênh này là đầu ra lý tưởng cho các doanh nghiệp sản xuất dược phẩm khi có khoảng 56.000 cửa hàng tại Việt Nam.

Số lượng bệnh viện cải thiện dần qua từng năm

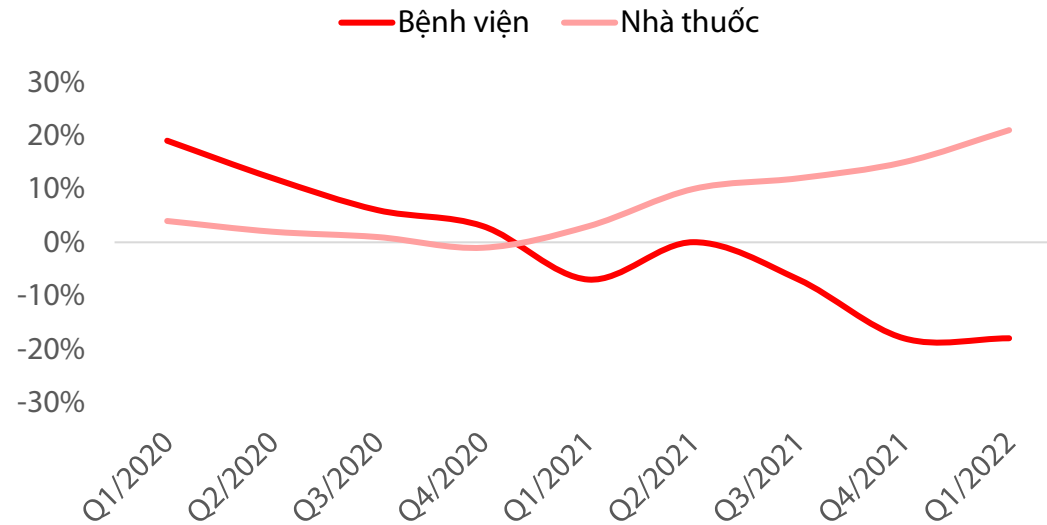
- Giai đoạn 2016 – 2020 đã có thêm tổng số 121 bệnh viện được xây dựng mới, trong đó có 46 bệnh viện công và 75 bệnh viện tư nhân.
- Fitch Solutions dự báo doanh thu dược phẩm kênh ETC/OTC năm 2022 và 2026 đạt lần lượt 118 nghìn tỷ đồng/36,7 nghìn tỷ đồng và 166 nghìn tỷ đồng/50 nghìn tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng kép bốn năm là 9%/7%.

Hình 5: Doanh thu TTM dược phẩm theo kênh (Tỷ USD)



Nguồn: IQVIA, CTCK Rồng Việt

Hình 6: Tăng trưởng doanh thu TTM YoY (%)

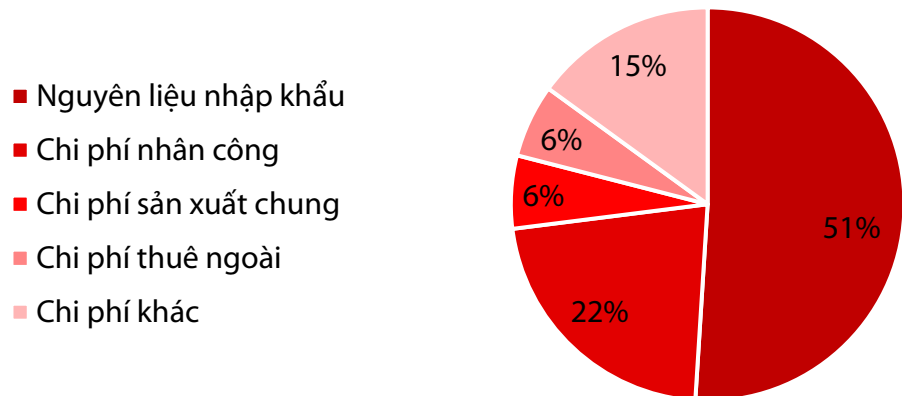


Nguồn: IQVIA, CTCK Rồng Việt

Doanh thu toàn ngành dược kỳ vọng sẽ tăng trưởng trong trong ngắn hạn

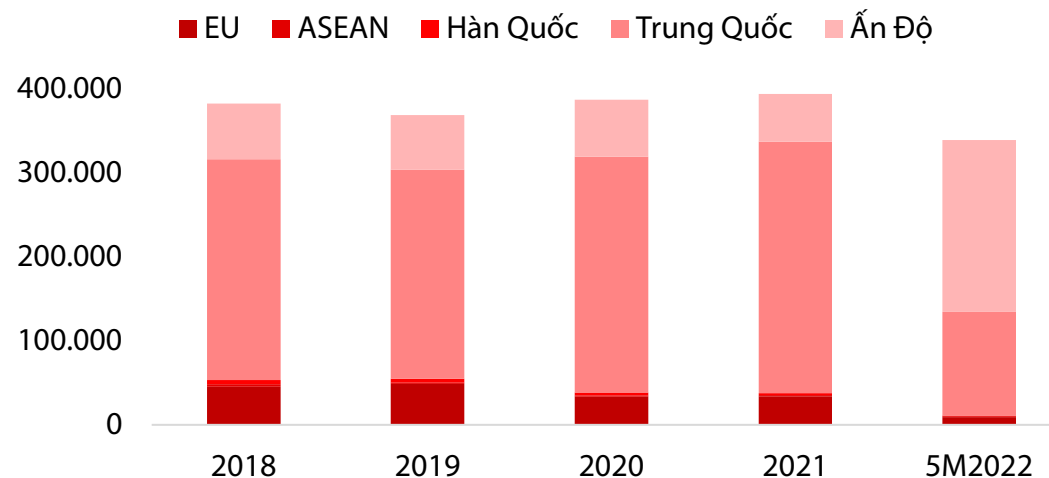
- Dịch COVID – 19 bùng phát lần thứ 4 tại Việt Nam khiến bệnh nhân bị hạn chế đến khám chữa bệnh tại bệnh viện. Đồng thời, người dân lựa chọn mua thuốc điều trị triệu chứng của biến thể Omicron tại kênh nhà thuốc dẫn tới sự dịch chuyển trong cơ cấu doanh thu ngành dược phẩm.
- Doanh thu TTM Q1/2022 kênh ETC và OTC lần lượt đạt 3,9 tỷ USD (-1% YoY) và 2,7 tỷ USD (+14% YoY). Tốc độ tăng trưởng doanh thu TTM của kênh OTC duy trì ổn định ở mức 10% trong năm 2021 và vẫn tiếp tục cải thiện đến hết Q1/2022. Doanh thu TTM của kênh ETC sụt giảm vào 2H/2021 và đang có tín hiệu cải thiện vào Q1/2022.
- Chúng tôi cho rằng kết quả kinh doanh 2H/2022 ngành dược sẽ tương đối khởi sắc, tăng trưởng tích cực từ mức nền thấp của 2H/2021.

Hình 7: Cấu trúc giá thành sản xuất dược phẩm



Nguồn: IMP, DBD, DVN, CTCK Rồng Việt

Hình 8: Nguyên liệu dược nhập khẩu (Đơn vị: 1.000 USD)

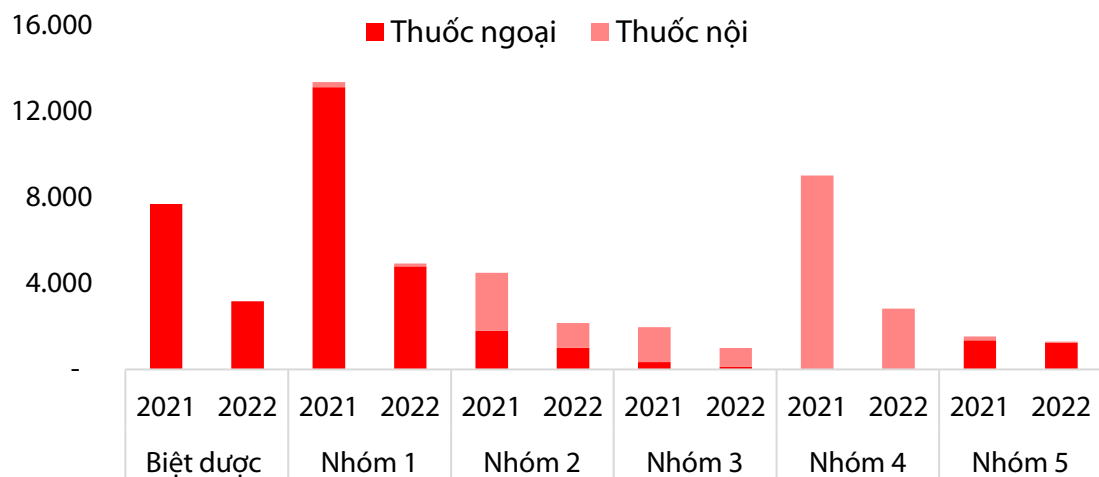


Nguồn: GSO, CTCK Rồng Việt

Nguyên liệu hoạt tính (API) chiếm khoảng 51% trong cơ cấu giá vốn của các doanh nghiệp sản xuất dược. Ngành dược Việt Nam chưa có khả năng sản xuất nguyên liệu này, chủ yếu sẽ nhập khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ. Chúng tôi lo ngại biên lợi nhuận gộp các công ty sản xuất dược sẽ bị tác động tiêu cực trong ngắn hạn, bởi hai yếu tố:

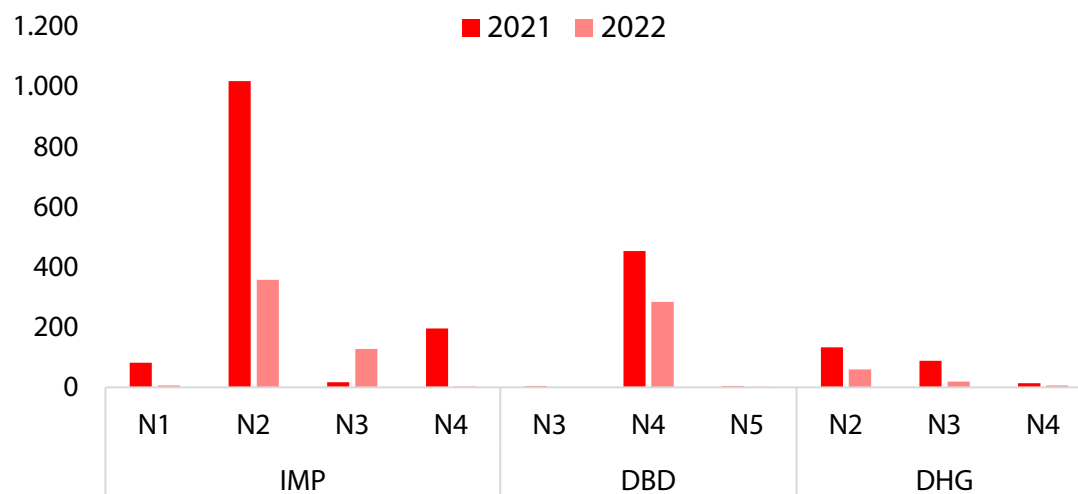
- Trong nửa đầu năm, Trung Quốc đóng cửa do COVID – 19 làm cho đứt gãy chuỗi cung ứng nguyên liệu toàn cầu, các doanh nghiệp dược Việt Nam đã chuyển hướng nhập khẩu nhiều hơn từ Ấn Độ. Chúng tôi lo ngại trước những diễn biến phức tạp từ dịch bệnh tại Trung Quốc tiếp tục kéo dài, tác động làm tăng chi phí nhập khẩu dược liệu trong khi giá bán chịu sự kiểm soát của nhà nước.
- FED có những động thái tăng lãi suất mạnh mẽ trong năm nay để kiểm soát lạm phát gây biến động về tỷ giá VND/USD.

Hình 9: Giá trị trúng thầu thuốc lũy kế 7M2022 giảm sâu (Tỷ VND)



Nguồn: Cục quản lý dược, CTCK Rồng Việt

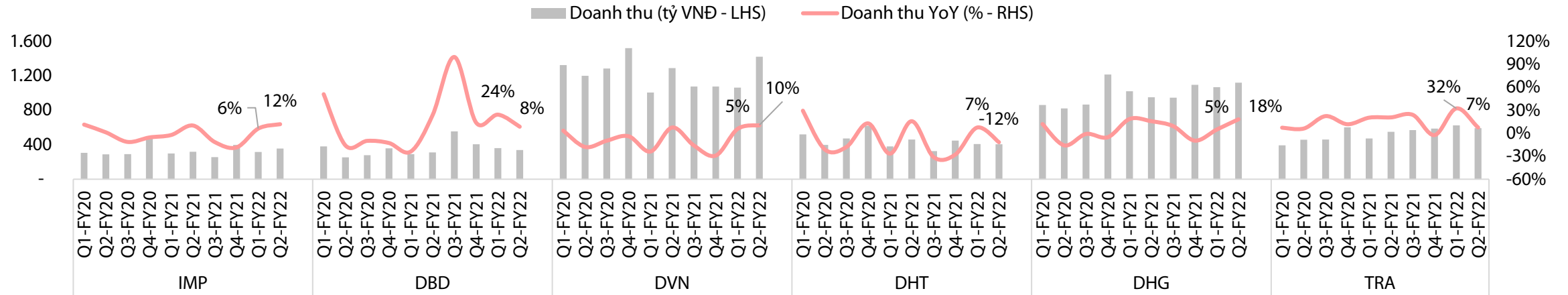
Hình 10: Kết quả trúng thầu một số công ty dược phẩm nội địa (Tỷ VND)



Nguồn: Cục quản lý dược, CTCK Rồng Việt

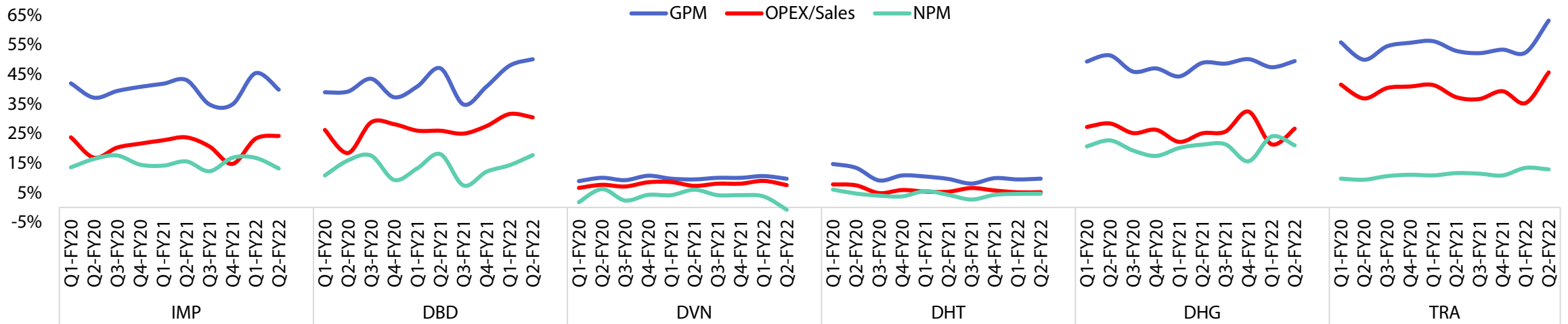
- Tổng giá trị trúng thầu thuốc lũy kế 7M2022 đạt 18.727 tỷ đồng (-46% YoY), trong đó thuốc nội và thuốc ngoại đồng loạt giảm mạnh lần lượt 58% YoY và 63% YoY. Thuốc ngoại vẫn chiếm tỷ trọng cao lên tới 67%, thuốc nội chiếm 33% còn lại.
- Chúng tôi cho rằng dịch bệnh là lý do chính dẫn tới giá trị đấu thầu thuốc giảm đáng kể trong 7M2022 với những tác động: (1) việc di chuyển đến bệnh viện khám chữa bệnh gặp khó khăn, dẫn tới nhu cầu tiêu thụ thuốc kênh ETC chưa hồi phục hoàn toàn; (2) công tác rà soát nhu cầu sử dụng, lên kế hoạch đấu thầu bị kéo dài.

Hình 11: Dịch chuyển trong cơ cấu doanh thu giữa các kênh bán hàng vẫn đảm bảo doanh thu dần hồi phục và tăng trưởng nhẹ



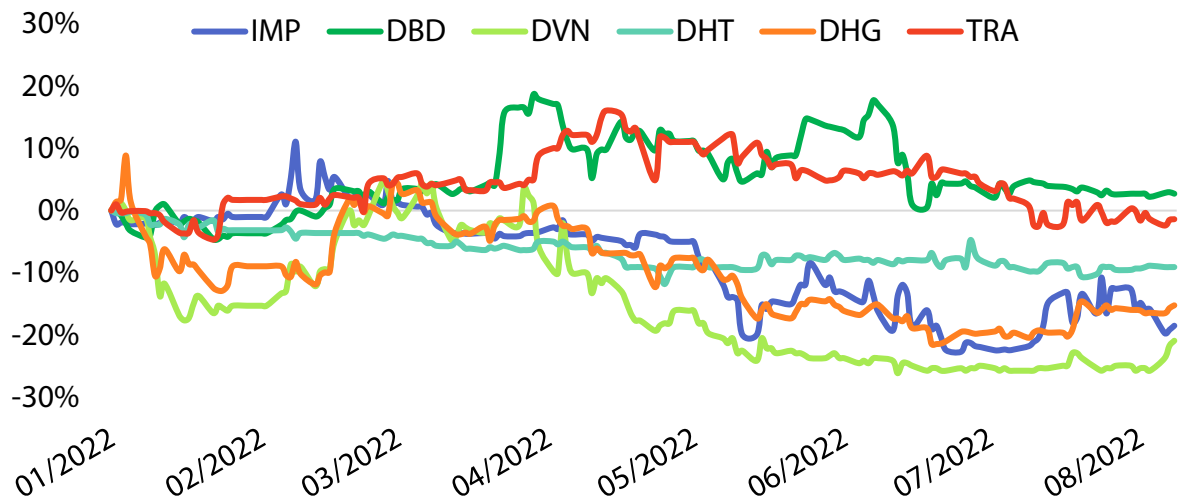
Nguồn: IMP, DBD, DVN, DHT, DHG, TRA, CTCK Rồng Việt

Hình 12: OPEX/Sales của các công ty bán hàng chính qua kênh OTC (IMP, DHG, TRA) tăng khiến biên LNST giảm nhẹ, và duy trì ổn định ở các công ty còn lại



Nguồn: IMP, DBD, DVN, DHT, DHG, TRA, CTCK Rồng Việt

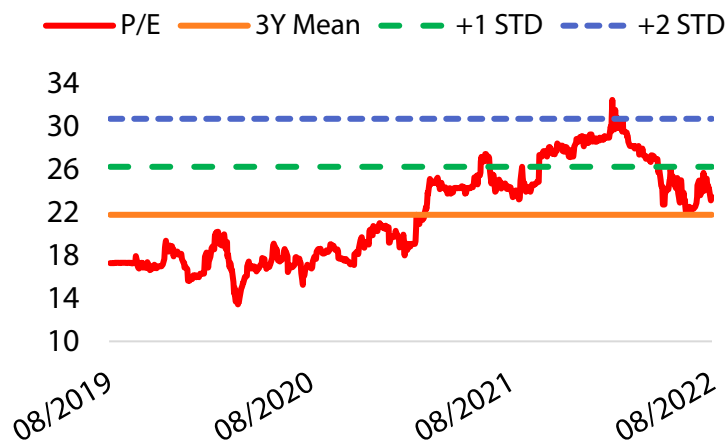
Hình 13: Diễn biến giá cổ phiếu ngành dược phẩm



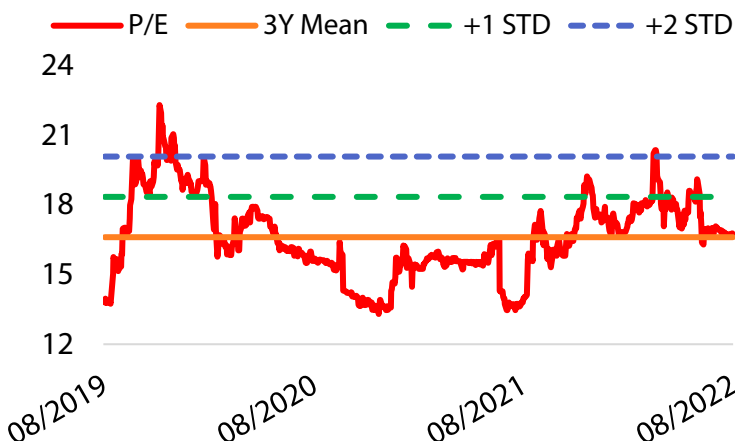
Nguồn: Bloomberg, CTCK Rông Việt

- Nhóm cổ phiếu TRA, DHT, DBD có độ tương quan với thấp so với VNINDEX, nhìn chung diễn biến giá cổ phiếu đi ngang trong xu hướng giảm và không có biến động mạnh trong nửa đầu năm 2022.
- Nhóm cổ phiếu DVN, DHG, IMP biến động tương đồng đối với chỉ số VNINDEX trong giai đoạn giảm của thị trường chung.
- P/E của IMP, DBD đã giảm về mức trung bình ba năm còn DHG đã giảm xuống dưới 2 lần độ lệch chuẩn. Chúng tôi cho rằng mức định giá hiện tại đang tương đối lý tưởng để đầu tư trong dài hạn.

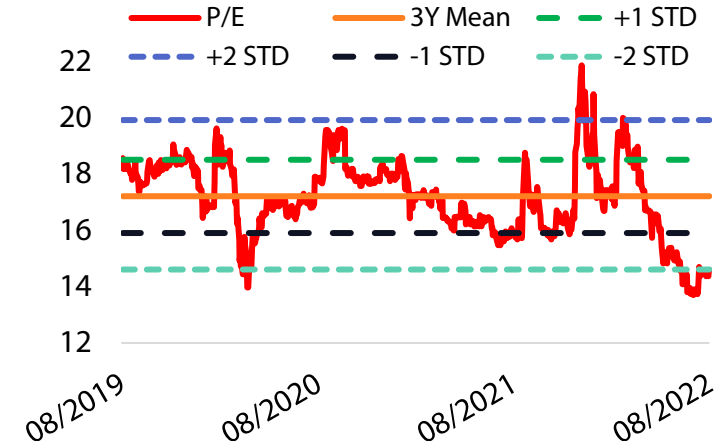
Hình 14: IMP P/E



Hình 15: DBD P/E



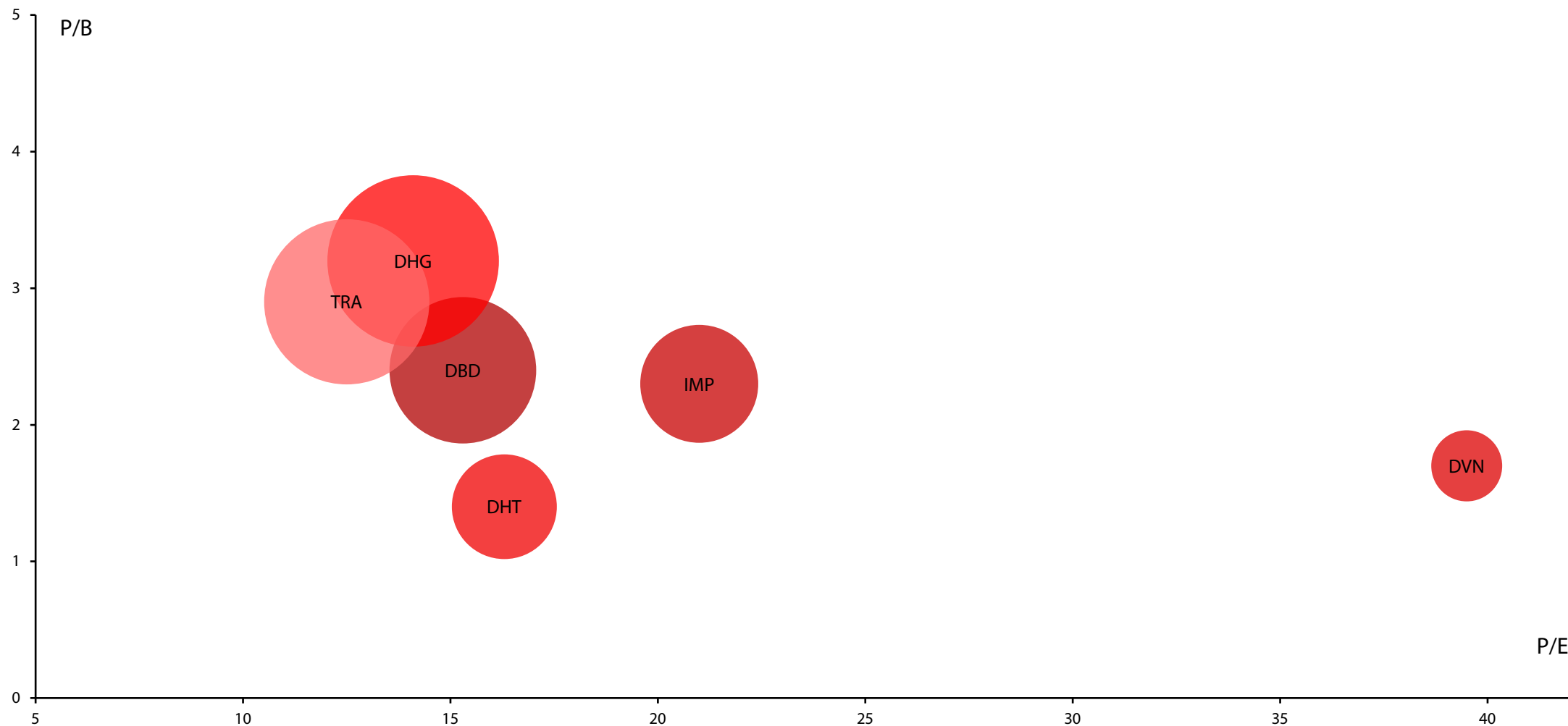
Hình 16: DHG P/E



Nguồn: Bloomberg, CTCK Rông 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)
DBD	3.069	N/A	35,06	25,29	16,86	14,10	20,34	12,43	12,92	15,30	0,00	16,74	2,44
IMP	4.134	N/A	-4,99	-6,68	22,84	18,23	-7,21	14,92	9,11	10,17	2,42	23,46	2,34
DVN	4.669	N/A	2,41	215,96	0,00	0,00	14,71	-304,68	-292,82		2,89	25,45	1,65
DHG	12.133	N/A	4,45	5,97	24,27	22,34	10,10	20,41	17,84	23,07	3,77	14,59	3,20
DHT	1.056	N/A	-17,95	-25,37	4,88	3,74	-21,18	4,10	5,22	9,00	2,51	16,26	1,42
TRA	3.606	N/A	13,04	18,47	19,77	16,17	24,54	12,16	16,95	22,17	2,30	13,53	2,85

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

THEO DÕI

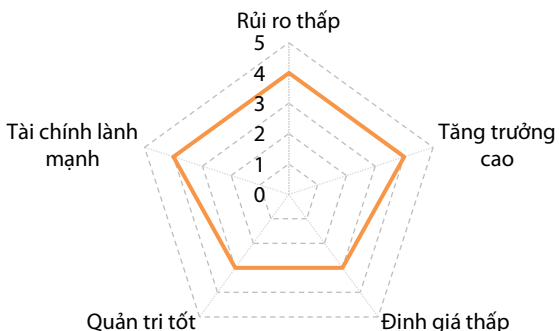
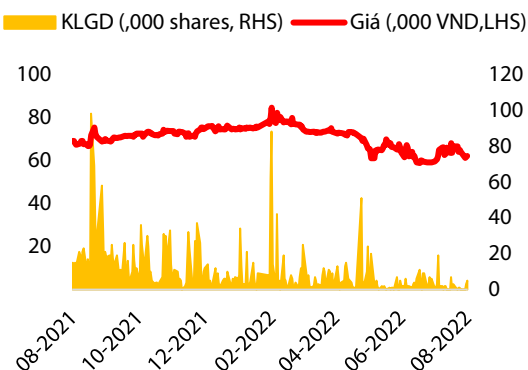
<GHT: 62.000>

<GMT: N/A>

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

TÀI CHÍNH

2019A 2020A 2021A



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

Dược phẩm
 4.134
 67
 3
 196
 26,1
 86,4 - 57

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

	2019A	2020A	2021A
Doanh thu	1.402	1.369	1.267
LNST	162	210	189
ROA (%)	8,8%	10%	8,2%
ROE (%)	10,4%	12,1%	10,5%
EPS (đồng)	2.891	2.873	2.500
GTSS (đồng)	31.543	26.939	27.935
Cổ tức tiền mặt (đồng)	2.000	1.500	2.000
P/E (x) (*)	16,6	16,7	18,5
P/B (x) (*)	1,5	1,8	1,7

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Công ty có tiềm năng tăng trưởng mạnh do các nhà máy vẫn đang hoạt động với công suất thấp

- Các nhà máy IMP2 và IMP3 đang hoạt động với công suất sử dụng thấp, trong khi đó, nhà máy IMP4 đã được phê duyệt EU-GMP và đang chờ Bộ Y tế công bố vào năm 2022. Do đó, IMP có nhiều dư địa để phát triển và nắm bắt cơ hội từ nhu cầu phục hồi trong vài năm tới.
- Kênh ETC có thể hồi phục từ Q3/2022 và nhà máy mới đi vào vận hành có thể giúp doanh số của IMP tăng trưởng đáng kể từ năm 2023.

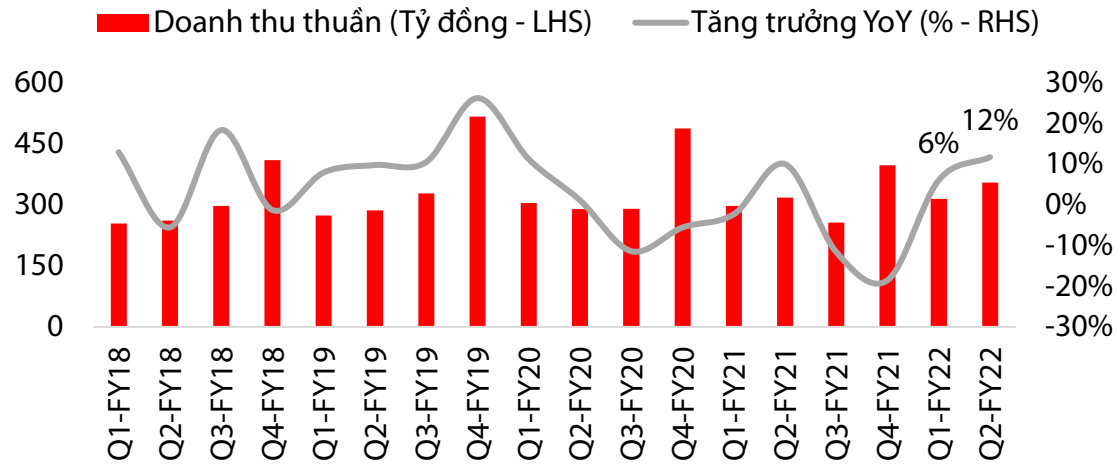
Số lượng nhà thuốc mở mới có thể giúp IMP mở rộng kênh phân phối

- Doanh thu kênh OTC với mức tăng trưởng ấn tượng +39% YoY trong nửa đầu năm là trụ cột tăng trưởng của IMP.
- Các công ty bán lẻ trong cuộc đua thị phần với tốc độ mở mới nhà thuốc rất nhanh có thể giúp IMP mở rộng được kênh phân phối.

RỦI RO VỚI KHUYẾN NGHỊ

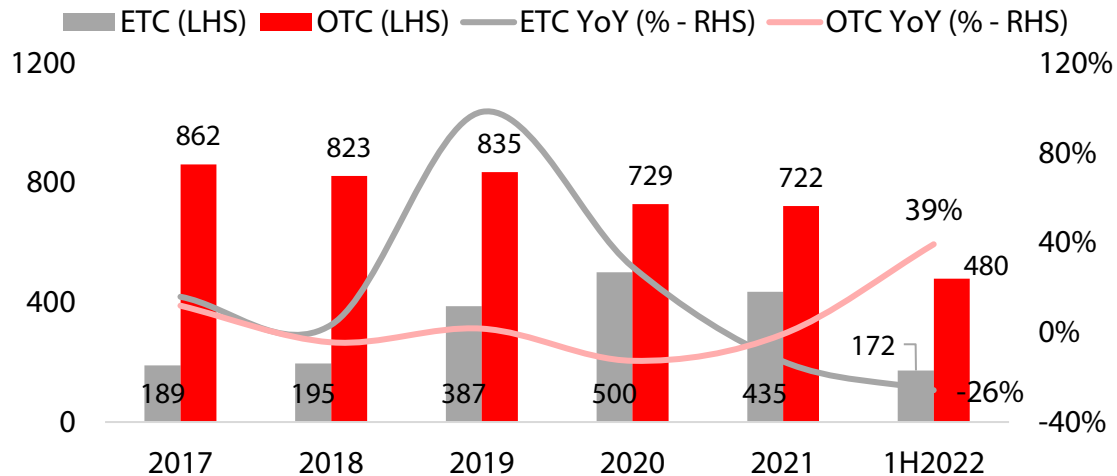
- Diễn biến phức tạp của dịch bệnh có thể dẫn tới đứt gãy chuỗi cung ứng dược liệu.

Hình 1: Doanh thu theo quý



Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

Hình 2: Doanh thu theo kênh bán hàng (tỷ đồng)

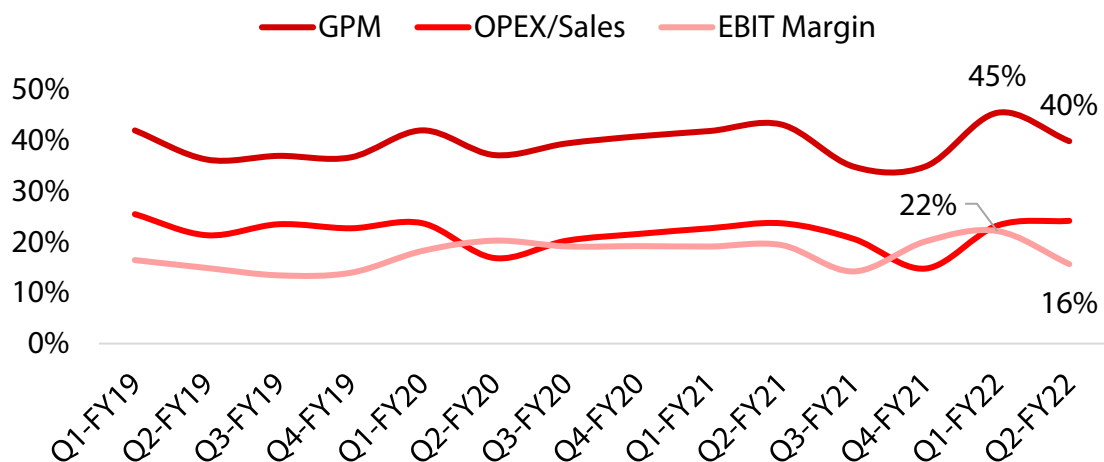


Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

Doanh thu IMP tăng trưởng cùng nhịp với đà hồi phục của thị trường dược phẩm

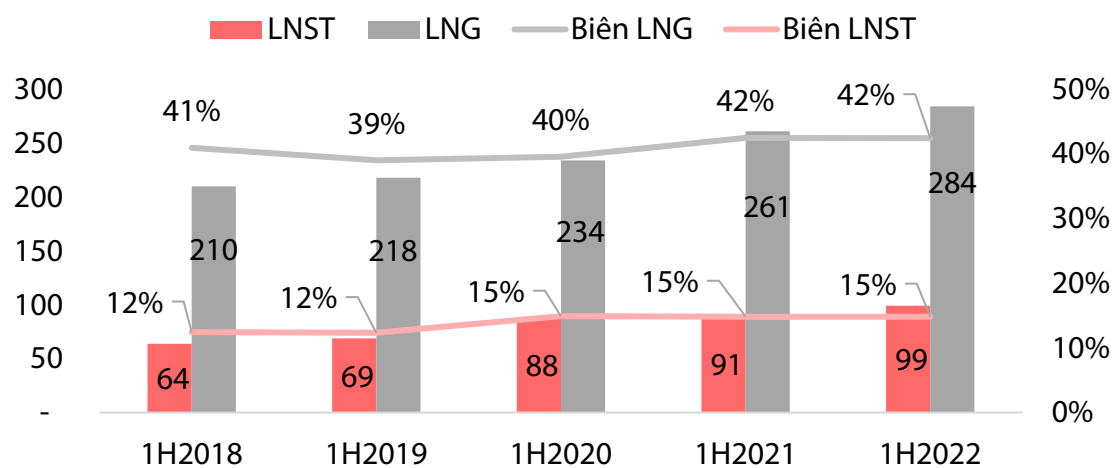
- Kết thúc 1H2022, IMP ghi nhận doanh thu và LNTT lần lượt đạt 683 tỷ đồng (+9,5% YoY) và 125 tỷ đồng (+7,1% YoY), tương ứng hoàn thành 47,1% và 45,5% kế hoạch năm.
- Doanh số bán hàng ETC tiếp tục tăng trưởng âm 26% YoY, chỉ đạt 172 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 26% tổng doanh thu từ thuốc nội do nhu cầu chưa hồi phục hoàn toàn.
- Nửa đầu năm 2022, nhu cầu mua thuốc điều trị triệu chứng COVID-19 và thực phẩm chức năng hồi phục sức khỏe tăng mạnh đã giúp cho kênh OTC tăng trưởng ấn tượng, doanh thu ghi nhận 480 tỷ đồng (+39% YoY), chiếm tỷ trọng 74% còn lại.

Hình 3: Biên lợi nhuận gộp và biên EBIT



Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

Hình 4: Lợi nhuận gộp và LNST nửa đầu năm 2022 (tỷ đồng)



Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

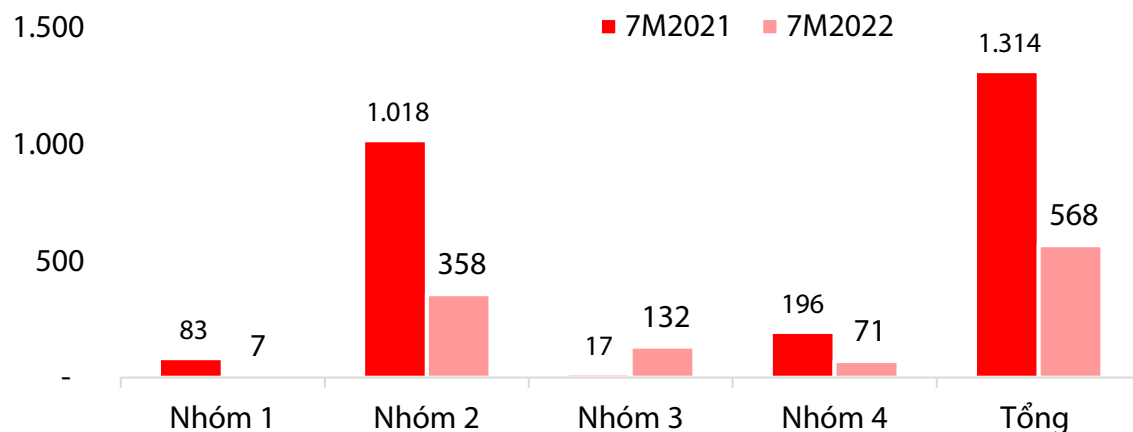
Biên lợi nhuận gộp Q2/2022 giảm mạnh so với quý trước khiến biên EBIT thu hẹp...

- Chi phí nguyên liệu tăng mạnh trong Q2/2022 đã làm cho chi phí sản xuất của IMP tăng 24% QoQ, khiến biên lợi nhuận gộp giảm 500 bps.
- Biên EBIT của IMP thu hẹp về 16%, giảm 600 bps so với quý trước.

... Nhưng nhìn chung, biên lợi nhuận vẫn duy trì ổn định trong 1H2022

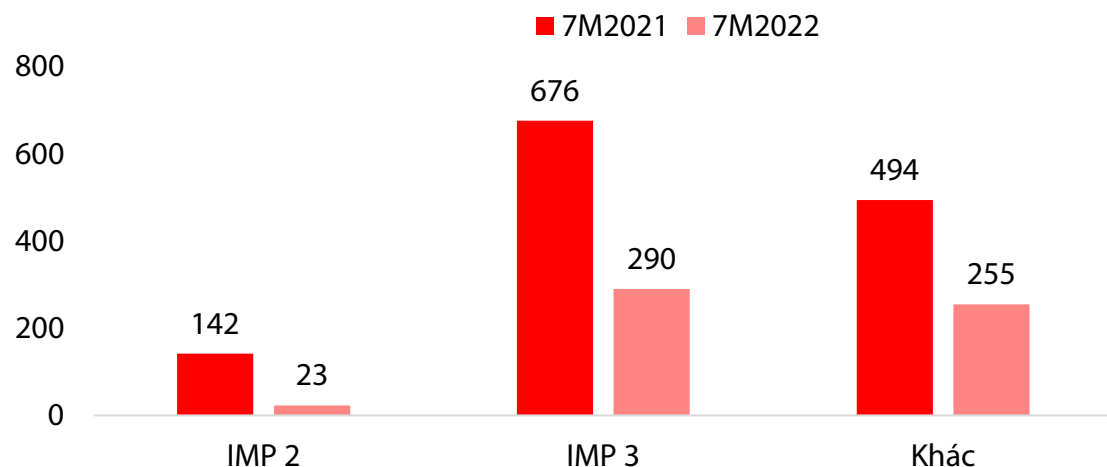
- Nửa đầu năm 2022, lợi nhuận gộp và LNST lần lượt đạt 284 tỷ đồng và 99 tỷ đồng đều tăng trưởng 9%, mức tăng tương đồng với tốc độ tăng trưởng doanh thu.
- Biên lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận ròng vẫn được duy trì ở mức ổn định là 42% và 15%.

Hình 5: Giá trị trúng thầu của IMP theo nhóm (tỷ đồng)



Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

Hình 6: Giá trị trúng thầu của các nhà máy (tỷ đồng)



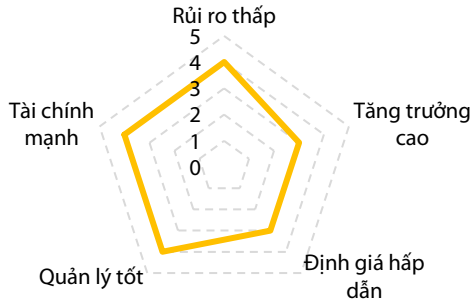
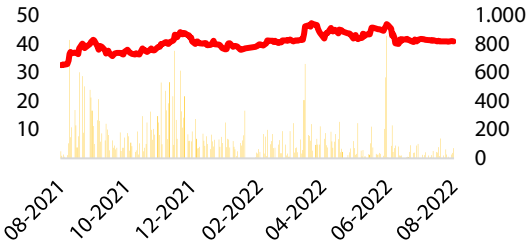
Nguồn: IMP, CTCK Rồng Việt

Giá trị trúng thầu kênh ETC của IMP giảm đáng kể so với cùng kỳ

- Trong 7M2022, IMP đã trúng thầu với giá trị 568 tỷ đồng, giảm 57% YoY. Trong đó, IMP3 chiếm khoảng 51% giá trị trúng thầu của IMP.
- IMP định hướng tập trung vào nhóm sản phẩm phân khúc cao (nhóm 1, 2) với bốn nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn EU-GMP, giá trị trúng thầu hai nhóm này chiếm tỷ trọng lên tới 64%. Thuốc phân khúc này có giá trị cao tuy nhiên sẽ phải sự cạnh tranh gay gắt với thuốc ngoại.

Bị trì hoãn 2 năm do dịch COVID-19, nhà máy IMP đã được phê duyệt tiêu chuẩn EU-GMP

- IMP4 với tổng mức đầu tư 470 tỷ đồng đạt tiêu chuẩn EU-GMP sẽ giúp mở rộng giá trị đấu thầu ở phân khúc thuốc nhóm 1, trong đó các nhà sản xuất trong nước chỉ chiếm 2% tỷ trọng.
- Chúng tôi cho rằng, thời gian để sản xuất và tham gia đấu thầu sẽ mất nhiều thời gian, do đó, kết quả kinh doanh của IMP sẽ thực sự khởi sắc kể từ 2023.

THEO DÕI
<GTT: 41.000>
<GMT: NR>
THÔNG TIN CỔ PHIẾU
TÀI CHÍNH
2019A 2020A 2021A
KLGD (.000 shares. RHS) Giá (.000 VND.LHS)


Ngành	Dược phẩm
Vốn hóa (tỷ đồng)	3.069
SLCP đang lưu hành (triệu CP)	75
KLBQ 3 tháng (nghìn CP)	71
GTGDBQ 3 tháng (tỷ đồng)	3
SH NĐTNN còn lại (%)	93,5
BQ giá 52 tuần ('000 VND)	48,8 – 32,46

Doanh thu (tỷ đồng)	1.262	1.257	1.559
LNST (tỷ đồng)	142	158	184
ROA (%)	8,8%	11,0%	11,8%
ROE (%)	15,5%	16,2%	16,3%
EPS (đồng)	2.444	2.712	2.807
GTSS (đồng)	17.443	18.563	19.563
Cổ tức tiền mặt (đồng)	1.500	1.500	0
P/E (x)	22,4	18	18,5
P/B (x)	3,1	2,6	2,6

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Nhà máy sản xuất thuốc ung thư Nhơn Hội với kỳ vọng đạt được tiêu chuẩn EU-GMP vào Q3/2022 sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh trong trung và dài hạn.

- DBD dự kiến sẽ đạt được EU-GMP cho các dây chuyền sản xuất thuốc tiêm và thuốc viên lần lượt vào quý 3/2022 và 2023.
- Tiềm năng doanh thu lớn, tối đa 1.500 tỷ đồng. Biên LNG của các sản phẩm thuốc ung thư tương đối cao, do đó, LNST có thể tăng trưởng mạnh mẽ kể từ 2023.

Biên lợi nhuận gộp 1H2022 được cải thiện so với cùng kỳ, kỳ vọng sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao trong 2H2022

- Trong nửa đầu năm 2022, kênh ETC hồi phục trở lại tăng trưởng 13% YoY, các sản phẩm chủ lực như thuốc ung thư, dung dịch thận, thuốc kháng sinh tiêm đều tăng trưởng tốt lần lượt đạt 36% YoY, 34% YoY, 17% YoY giúp biên lợi nhuận gộp tăng lên 49% (+500 bps).

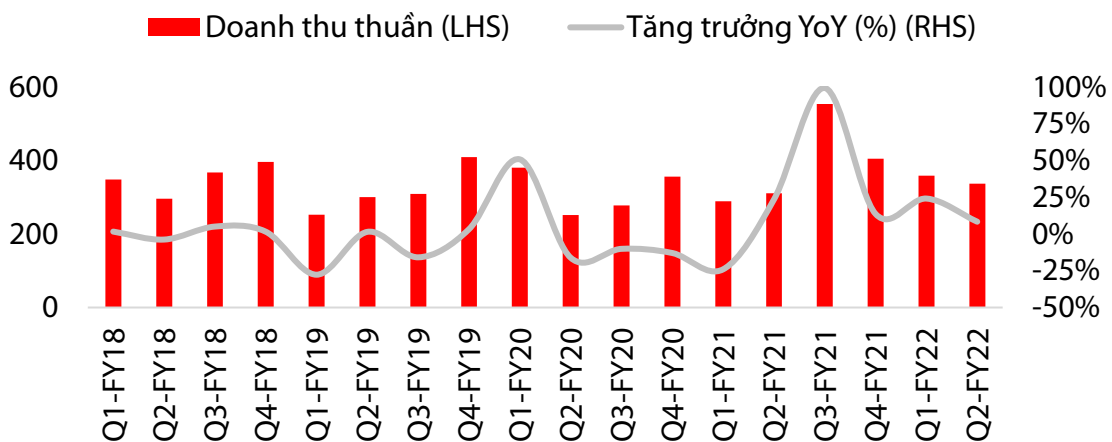
Kênh OTC có thể thúc đẩy tăng trưởng trong ngắn hạn.

- Bằng cách tăng hiện diện ở nhiều nhà bán thuốc nhỏ lẻ, thay vì tập trung vào các hiệu thuốc lớn nhất, DBD đang cải thiện sức mạnh đàm phán với khách hàng, giúp giảm tỷ lệ chiết khấu, qua đó tăng chi tiêu cho các hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm. Tăng mạnh số lượng nhà bán lẻ từ khoảng 8.000 trong năm 2020 lên 17.500 tính hết 7M2022, DBD có nhiều dư địa để gia tăng mức tiêu thụ trên mỗi cửa hàng trong các năm tới.
- Lợi ích từ việc mở rộng số lượng các nhà bán lẻ có thể tiếp tục được phản ánh trong 2022, với mức tăng trưởng doanh thu kênh OTC ước đạt khoảng 16% YoY.

RỦI RO ĐỐI VỚI KHUYẾN NGHỊ

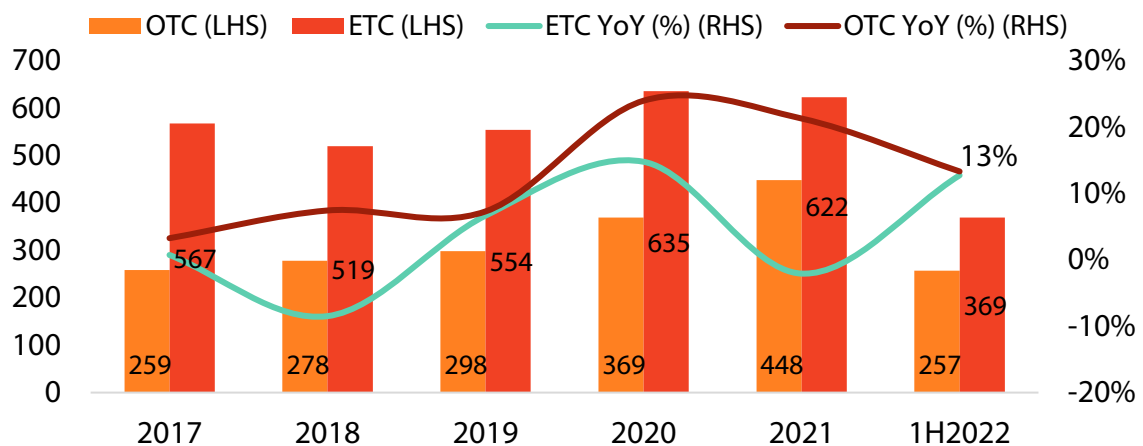
- Quá trình phê duyệt EU-GMP của nhà máy chống ung thư có thể mất nhiều thời gian hơn dự kiến.

Hình 1: Doanh thu thuần hàng quý (Tỷ đồng)



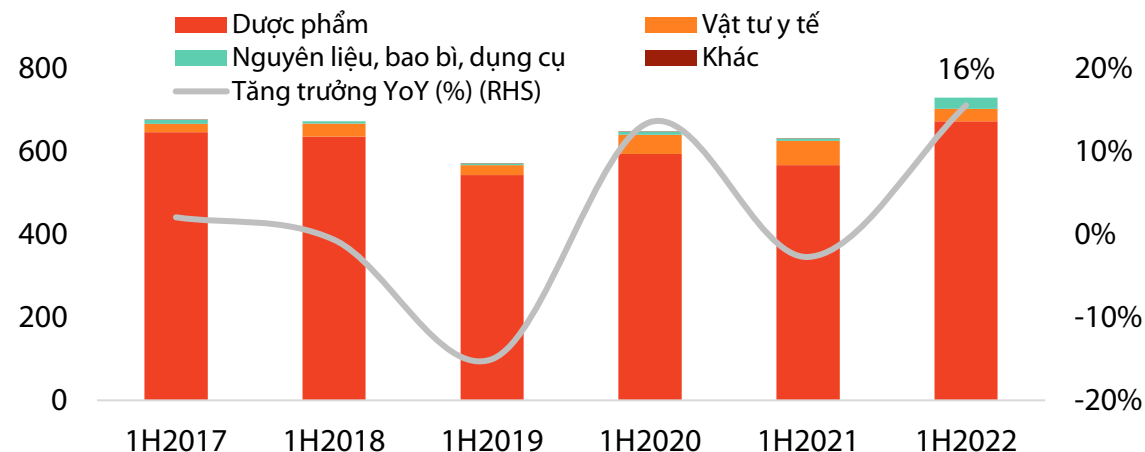
Nguồn: DBD, CTCK Rông Việt

Hình 3: Doanh thu dược phẩm theo kênh bán hàng (Tỷ đồng)



Nguồn: DBD, CTCK Rông Việt

Hình 2: Doanh thu theo sản phẩm nửa đầu năm (Tỷ đồng)

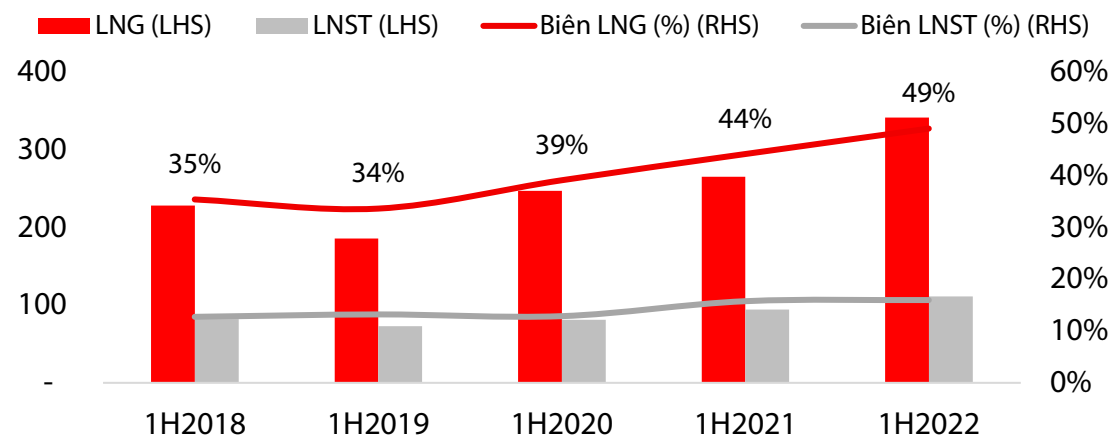


Nguồn: DBD, CTCK Rông Việt

Doanh thu 1H2022 khả quan, cả hai kênh ETC và OTC vẫn tiếp tục tăng trưởng.

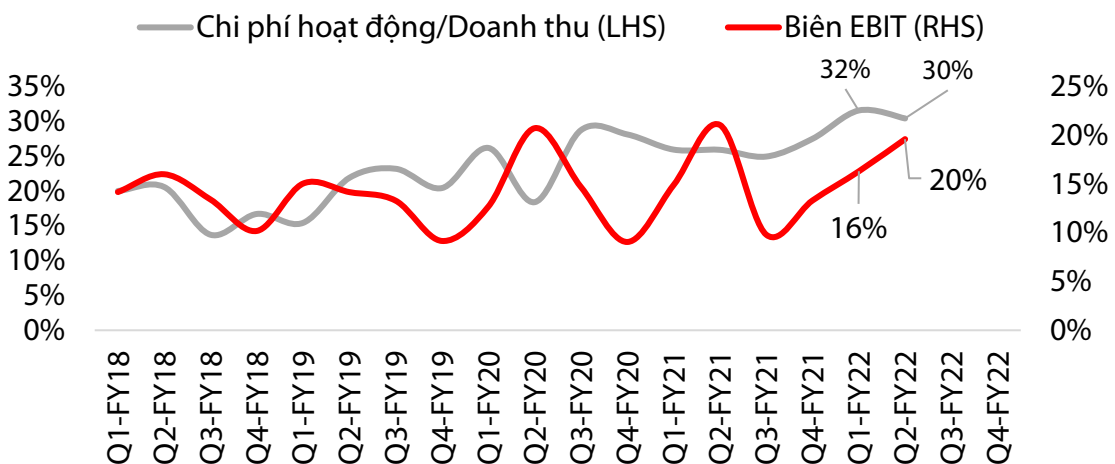
- Doanh thu thuần và LNTT lần lượt đạt 695 tỷ đồng (+16% YoY) và 215 tỷ đồng (+17% YoY), tương ứng hoàn thành 43% và 63% kế hoạch năm.
- Doanh thu ETC hồi phục trở lại, ghi nhận 369 tỷ đồng (+12,7% YoY) và chiếm khoảng 55% trong doanh thu dược phẩm sản xuất của DBD.
- Doanh thu OTC tăng trưởng chậm lại, ghi nhận 257 tỷ đồng (+13,3% YoY), chiếm 45% còn lại.

Hình 4: Kết quả kinh doanh (Tỷ đồng)



Nguồn: DBD, CTCK Rồng Việt

Hình 5: Chi phí hoạt động/doanh thu giảm giúp mở rộng biên EBIT



Nguồn: DBD, CTCK Rồng Việt

Biên lợi nhuận gộp tăng nhẹ nhờ các sản phẩm chủ lực

- Doanh thu 1H2022 nhóm sản phẩm có biên LNG lớn trên kênh ETC như thuốc ung thư, dung dịch thận và thuốc kháng sinh tiềm tăng trưởng lần lượt 36% YoY, 34% YoY, 17% YoY giúp cho biên lợi nhuận gộp được cải thiện lên 49% (+500 bps).
- Chúng tôi dự báo biên LNG sẽ được cải thiện trong Q3/2022 svck, duy trì quanh mức 50%.

Chiến lược “bán điểm” sang “bán phủ” trong giai đoạn 2021 - 2025

- Thay vì tập trung vào kênh ETC và các hiệu thuốc lớn nhất như trước đây, DBD chú trọng hơn về thương hiệu sản phẩm, tăng cường sự hiện diện lớn hơn tại các điểm bán lẻ. DBD ghi nhận chi phí bán hàng 1H2022 tăng 45 tỷ đồng (+37% YoY). Trong đó, chi phí dành cho nhân viên bán hàng và chi phí quảng cáo chiếm tỷ trọng lần lượt 58% và 36%.
- Công ty đã thúc đẩy số lượng nhà bán lẻ tăng từ khoảng 8,000 vào năm 2020 lên 14,800 trong năm 2021. Lũy kế 7M2022, DBD đã phát triển được 17.500 khách hàng, trong đó tỷ lệ khách hàng năm 2021 quay lại lên tới 85%. DBD kỳ vọng duy trì tốc độ mở rộng thị trường hiện tại, khả năng sẽ đạt 19.000 khách hàng vào năm 2022. Mục tiêu dài hạn sẽ đạt 30.000 khách hàng vào năm 2025.

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

