



**Công ty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông**

**Ngành: Dược**

**Lĩnh vực hoạt động: Phân phối thuốc, hóa dược và dược liệu MCK: DVD**

<b>Khuyến nghị đầu tư</b>	<b>: Mua</b>	<b>Giá mục tiêu</b>	<b>: 102,234 VNĐ</b>	<b>Giá (24/12): 77,000VNĐ</b>
EPS_2009F	: 11,200 VNĐ	P/E	: 12.5x	
BVS_2009F	: 25,787 VNĐ	P/B	: 2.5x	

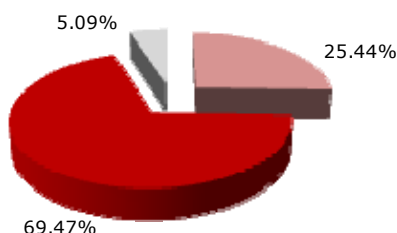
**Thông tin cơ bản về công ty**

Thông tin cơ bản về công ty		Bảng 1	Chỉ tiêu tài chính			ĐV: Tỷ đồng
			2007	2008	9T-2009	
Tên công ty:	Công ty CP Dược phẩm Viễn Đông	DT	525.739	640.766	647.961	
Tên viết tắt:	VIEN DONG PHARMA JSC	LN gộp	60.735	109.770	647.961	
Tên quốc tế:	Vien Dong Pharmaceutical JSC	LN từ HĐSXKD	26.343	35.454	81.136	
Trụ sở chính:	411 Huỳnh Văn Bánh, P 11, Quận Phú Nhuận, Tp Hồ Chí Minh	LNST	18.534	25.565	60.597	
Điện thoại:	(84-8) 39910866	Tổng tài sản	145.821	250.373	383.232	
Fax:	(84-8) 39910867	NV Chủ sở hữu	89.270	130.775	180.187	
Website	<a href="http://www.viendonggroup.com.vn">http://www.viendonggroup.com.vn</a>	ROE (%)	20.76%	19.55%	33.63%	
Lĩnh vực hoạt động chính		ROA (%)	12.71%	10.21%	15.27%	
- Mua bán dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm,		EPS ('000)	5.310	3.030	6.801	
- Mua bán bao bì các loại, trang thiết bị, dụng cụ, vật tư y tế.		Giá trị sổ sách ('000)	25.576	15.499	22.223	
- Mua bán hóa chất.						

**Biểu đồ 1**

**Cơ cấu cổ đông 26/10/2009**

■ CD tổ chức ■ CD cá nhân ■ CD nước ngoài



**Định giá cổ phiếu**

**Phương pháp** **Giá** **Tỷ trọng**

**Phương pháp hệ số tương đối**

P/E	123,200 VNĐ	140,000 VNĐ	50%
P/BV	38,681 VNĐ	64,468 VNĐ	50%

Nguồn : Viendonggroup, TVSI tổng hợp

Hệ thống số liệu được viết theo quy chuẩn quốc tế

**Tin tức liên quan**

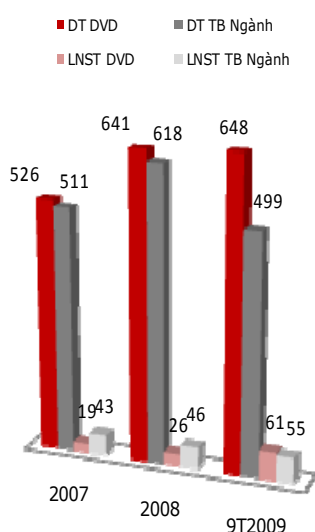
Ngày	Tin tức	Nguồn
21/12/2009	Đã phát hành 3 triệu cổ phiếu cho Bank Invest giá 80,500 đồng	Viendonggroup.vn
12/12/2009	Viễn Đông xây dựng Office Building tại Tp Hồ Chí Minh	Viendonggroup.vn
12/12/2009	Năm 2009: Ngành dược "được mùa"	Thời báo kinh tế Việt Nam
18/11/2009	Doanh nghiệp ngành dược vượt qua khủng hoảng	Đầu tư tài chính
18/11/2009	Nhà đầu tư nước ngoài "nhắm" đến ngành dược	Viendonggroup.vn

Bảng 2 - 30/09/2009

	Vị thế của Công ty trong ngành									
DV: triệu VNĐ	DHG	DMC	IMP	DCL	TRA	DVD	OPC	DBT	DHT	PMC
Tổng TS	1,391,490	693,506	682,189	605,726	437,234	<b>396,947</b>	324,898	279,746	234,674	104,299
Vốn chủ sở hữu	88,130	495,043	542,201	287,605	291,680	<b>180,187</b>	268,796	68,729	91,461	87,591
DT thuần	1,217,909	734,577	466,083	394,227	537,304	<b>647,961</b>	256,673	302,796	441,274	137,410
LN sau thuế	222,950	66,649	48,863	42,478	40,968	<b>60,597</b>	42,122	5,306	10,241	16,374
Giá trị sổ sách Q3 ('000)	29.350	28.000	46.290	29.350	36.290	<b>26.076</b>	32.440	22.850	22.160	13.500
EPS cơ bản 9T ('000')	4.370	4.520	3.560	4.370	5.130	<b>6.801</b>	5.150	-	2.480	-
Giá - 14/12/2009 ('000)	107.000	54.500	80.000	53.000	55.000	<b>74.500</b>	52.500	29.100	29.800	28.500
P/E	12.768	12.058	22.472	12.128	10.721	<b>10.954</b>	10.194	-	12.016	-

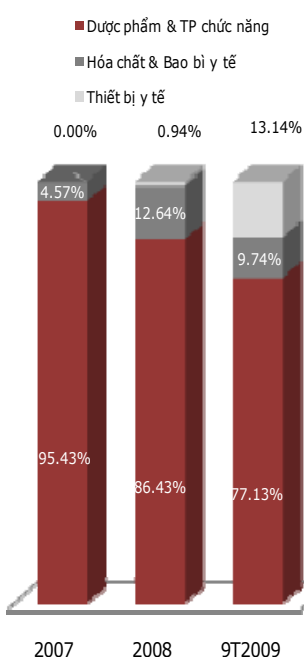
Biểu đồ 2

So sánh DVD - TB Ngành



Biểu đồ 3

Cơ cấu DT



So với 10 doanh nghiệp được phẩm đang niêm yết trên cả hai sàn, DVD có **quy mô TTS ở mức trung bình ngành**. Song nếu xét về thương hiệu và hệ thống phân phối thì DVD vượt trội hẳn so với các công ty khác. Hoạt động chính của DVD là **mua bán quyền từ các công ty nước ngoài về Việt Nam sản xuất và phân phối**. Công ty có 7 nhãn sản phẩm đứng đầu về số lượng bán trong phân khúc dược phẩm và thực phẩm chức năng. Với hơn 18,000 khách hàng, với 3 trung tâm, 21 chi nhánh và 14 đại lý cấp 1 - **hệ thống phân phối mạnh nhất so với các công ty cùng ngành**.

### Tình hình hoạt động

**Hoạt động của công ty 9T/2009 đang diễn ra thuận lợi với nhiều thành tựu và kế hoạch mở rộng, tăng trưởng trong năm 2010.**

Kết quả kinh doanh 9T/2009 của công ty cho thấy sức bật mạnh mẽ, từ mức DT sắp xỉ và LNST thấp hơn hẳn trung bình ngành trong các năm 2007 và 2008, đến nay DT và LNST của công ty đã vượt mức trung bình ngành. Điểm lại hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, chúng tôi sẽ chỉ ra động lực cũng như tiềm năng tăng trưởng của DVD.

DVD không phải công ty trực tiếp sản xuất sản phẩm dược, thực chất công ty mua bản quyền, sáng chế và quy trình công nghệ nước ngoài, đồng thời nhập khẩu nguyên liệu và phụ liệu, sau đó thuê các nhà máy trong nước hoặc nước ngoài sản xuất và phân phối độc quyền các sản phẩm này. Nhờ đó, DVD được coi như doanh nghiệp hàng đầu về chuyển giao công nghệ, thời gian cho ra đời sản phẩm mới rút ngắn từ 2 năm xuống còn 6 tháng, thời gian xây dựng thương hiệu giảm từ 5 năm xuống còn 2 năm. **Các dòng sản phẩm mới với công nghệ cao luôn tạo được ưu thế cạnh tranh trên thị trường, cùng với kênh phân phối rộng, DVD dễ dàng đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng DT trong điều kiện kinh tế chuyển biến tích cực như năm 2009.**

Một trong những rủi ro đáng quan tâm với hoạt động của DVD là gần 100% nguyên liệu đầu vào được nhập khẩu, do đó rủi ro về tỷ giá tác động tới giá thành phẩm là rất lớn, trong khi đó giá bán thuốc lại bị quy định bởi bộ y tế. **Hạn chế rủi ro này bằng cách dự trữ hàng tồn kho và đảm bảo nguồn ngoại tệ, kết quả kinh doanh 9T/2009 đã cho thấy chiến lược trên của công ty là hợp lý và hiệu quả.**

Sản phẩm của công ty hiện do 9 nhà máy khác nhau sản xuất, 3 nhà máy Hàn Quốc, 1 nhà máy Ấn Độ và 5 nhà máy Việt Nam, các nhà máy này đều có quy mô và uy tín tại nước cơ sở. **Năm 2010, dự kiến sẽ là năm có nhiều chuyển biến tích cực với hoạt động kinh doanh của công ty khi nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh hoàn thiện và đi vào hoạt động, đáp ứng tiêu chuẩn GMP-WHO và sẽ được nâng cấp để đạt tiêu chuẩn FDA của Mỹ, trong năm này, DVD dự kiến tung ra thị trường 40 sản phẩm độc quyền mới.**

Vì nguồn nguyên liệu nhập khẩu, đơn vị sản xuất nước ngoài nên **giá thành phẩm của DVD cao hơn so với các sản phẩm tương tự trong nước, tuy nhiên chất lượng sản phẩm được đảm bảo và thực tế là không có tác động xấu đến doanh số bán hàng**. Do đặc thù về tâm lý tiêu dùng với dược phẩm và thực phẩm chức năng của người dân trong nước, việc giá thành đắt hơn tương đối không làm giảm sức hút của sản phẩm, thậm chí còn có hiệu ứng ngược lại là thuốc ngoại và giá đắt sẽ được tin cậy hơn.

**Kênh phân phối hàng đầu của ngành, dẫn đầu về chuyển giao công nghệ, sở hữu 10 thương hiệu và nhãn hiệu sản phẩm bán chạy nhất trong các công ty dược trong nước. Với kế hoạch đưa vào hoạt động nhà máy đạt tiêu chuẩn sản xuất dược phẩm quốc tế, hiện tại, chúng tôi đánh giá tốt DVD về tiềm năng tăng trưởng và phát triển.**

Nguồn : Viendonggroup, TVSI tổng hợp

## Tình hình tài chính

**Bảng 3 - Q3/2009 So sánh với DN cùng ngành**

<b>Khả năng thanh toán</b>	<b>DVD</b>	<b>OPC</b>	<b>TRA</b>
<b>KN thanh toán hiện hành</b>	<b>1.60</b>	2.67	1.57
<b>KN thanh toán nhanh</b>	<b>1.38</b>	1.77	0.95
<b>KN thanh toán bằng tiền</b>	<b>-</b>	0.10	0.14
<b>Hiệu suất sử dụng tài sản</b>			
<b>Vòng quay hàng tồn kho</b>	<b>8.12</b>	3.07	2.14
<b>Vòng quay tài sản cố định</b>	<b>-</b>	9.86	1.59
<b>Vòng quay tổng tài sản</b>	<b>1.69</b>	1.23	0.65
<b>Cơ cấu vốn</b>			
<b>Nợ phải trả/NVCSH</b>	<b>1.13</b>	0.50	1.11
<b>Nợ phải trả/Tổng Tài sản</b>	<b>0.53</b>	0.33	0.52
<b>Khả năng sinh lời</b>			
<b>LN biên gộp</b>	<b>22.23%</b>	27.64%	24.48%
<b>LN biên sau thuế</b>	<b>9.35%</b>	7.62%	10.78%
<b>ROE</b>	<b>33.63%</b>	14.05%	14.78%
<b>ROA</b>	<b>15.81%</b>	9.37%	7.02%
<b>Lợi ích cổ đông</b>			
<b>Bookvalue Q3</b>	<b>20.223</b>	32.440	36.290
<b>EPS cơ bản 9T/2009</b>	<b>6.801</b>	5.150	5.130
<b>P/E (24/12/2009)</b>	<b>10.95</b>	10.19	10.72
<b>P/BV (24/12/2009)</b>	<b>3.68</b>	1.62	1.52

### Thông tin đáng chú ý

- Ngày 7/8/2009, DVD ký thỏa thuận hợp tác chiến lược với ABBank. ABBank mua 950,000 Cp tương đương 10.44% trên vốn pháp định của DVD. ABBank sẽ tăng cường hỗ trợ về tài chính cho DVD, đảm bảo cho DVD hoàn thành các mục tiêu bằng các khoản đầu tư dài hạn.
- BankInvest của Đan Mạch mới ký hợp đồng mua 3 triệu Cp sau khi DVD niêm yết, nâng số Cp nắm giữ của BankInvest lên 3.6 triệu Cp. Cá nhân TGD DVD dùng 2 triệu Cp để đảm bảo cho việc DVD sẽ đạt mức LN 80 tỷ năm 2009 và 125 tỷ năm 2010.
- Tháng 4/2010, giai đoạn 1 của nhà máy Lili of France tại Bắc Ninh sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng, giai đoạn 2 sẽ hoàn thành vào giữa năm 2010, vận hành thêm 8 dây chuyền với công suất 700 triệu sản phẩm/năm.

### Cơ cấu vốn

DVD có xu hướng gia tăng sử dụng nợ giai đoạn 2007-9T/2009, tính đến thời điểm 30/09/2009, nợ so với TTS, NV CSH tương đương với TRA và ở mức trung bình ngành. Nợ ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng lớn, phần lớn do vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh, một phần do hỗ trợ cho công ty cấp tín dụng cho khách hàng.

### Khả năng thanh toán

Không thể tránh khỏi ảnh hưởng xấu của suy thoái kinh tế năm 2008 và đầu năm 2009, **khả năng thanh toán của công ty giảm theo sự tăng lên của vay nợ. Tuy nhiên mức thanh khoản vẫn được đảm bảo khi các chỉ tiêu khả năng thanh toán đều lớn hơn 1**, sử dụng nợ tương đương song khả năng thanh toán của DVD tốt hơn so với TRA, khả năng thanh toán nhanh của DVD là 1.38x, trong khi của TRA là 0.95x.

### Năng lực hoạt động

**Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động thể hiện sự vượt trội của DVD so với các công ty cùng ngành.**

Mở rộng quy mô làm giảm hiệu suất sử dụng TTS 9T/2009 so với năm 2008, song chỉ tiêu **vòng quay TTS của DVD vẫn cao hơn hẳn so với TRA hay OPC**, trong khi TTS của DVD quay được 1.69 vòng/năm thì TRA là 0.65 vòng và OPC là 1.23 vòng.

**Sự vượt trội được thể hiện rõ hơn khi hàng tồn kho của DVD luân chuyển nhanh hơn gần 3 lần so với OPC và hơn gần 4 lần so với TRA.** Chỉ tiêu này khẳng định lại nhận định của chúng tôi về vị trí hàng đầu của DVD với hệ thống phân phối sản phẩm và sức mạnh thương hiệu của DVD.

Trong năm 2009, công ty tiếp tục đầu tư thêm 50 tỷ đồng để cải cách và nâng cấp kênh phân phối, xây dựng 38 kho GSP tại tất cả các tỉnh thành lớn phục vụ cho hệ thống phân phối... **Theo chúng tôi đánh giá, chiến lược đầu tư cho thương hiệu và hệ thống phân phối của DVD là chiến lược hợp lý, có tác động nhanh chóng với việc mở rộng thị trường, nâng cao năng lực hoạt động và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng doanh thu của công ty.**

### Khả năng sinh lời

Nguyên liệu nhập khẩu gần như 100%, đơn vị sản xuất đa phần là các nhà máy không ở trong nước, công nghệ được mua bản quyền với các đối tác nước ngoài, là nguyên nhân đẩy **giá vốn hàng bán của DVD cao hơn so với các công ty cùng ngành. Tuy nhiên khoảng cách ngày càng rút ngắn, tỷ lệ LN biên gộp của DVD được cải thiện liên tục từ năm 2007 đến nay.**

**Giá bán cao hơn trong khi doanh số bán hàng ngày càng tăng giúp DVD cải thiện nhanh chóng tốc độ tăng trưởng LNST** và đưa chỉ tiêu tỷ lệ LNST biên của công ty lên vị trí cao so với các công ty cùng ngành.

Sự vượt trội về năng lực hoạt động cũng đưa DVD lên vị trí cao nhất với các chỉ tiêu ROA, ROE. Tốc độ tăng trưởng DT của DVD nhanh hơn tốc độ tăng trưởng TTS, nhờ đó, dù quy mô liên tục mở rộng song **sinh lời trên TTS của công ty vẫn được cải thiện liên tục và cao vượt mức so với TRA hay OPC.** Vốn chủ sở hữu gia tăng chậm hơn, vì vậy **sinh lời trên vốn chủ có mức tăng trưởng vượt bậc và vượt xa hẳn với mức trung bình của ngành dược.**

### Lợi ích cổ đông

EPS của công ty chỉ đứng sau có DHG và ở mức cao trong ngành dược, hệ số giá thị trường P/E cho thấy giá của DVD đang ở mức trung bình ngành. Song giá trị sổ sách của DVD lại thấp hơn so với các công ty cùng ngành, do vậy P/B của DVD cao hơn hẳn so với mức trung bình ngành.

**Chúng tôi cho rằng, DVD có tình hình tài chính lành mạnh với năng lực hoạt động và khả năng sinh lời vượt trội so với các công ty thuộc ngành dược hiện tại. Trên cơ sở đó cùng chiến lược phát triển, DVD được đánh giá cao về tiềm năng tăng trưởng ngắn hạn và trung hạn.**

Nguồn : Viendonggroup, TVSI

## Định giá cổ phiếu

Chúng tôi tiến hành định giá cho cổ phiếu DVD theo hai phương pháp là P/E, P/BV. Với P/E và P/B được tính dựa trên tất cả các cổ phiếu cùng ngành được với DVD. Tỷ trọng đóng góp của mỗi của phiếu vào hệ số chung của lĩnh vực được tính toán căn cứ vào mức độ vốn hóa thị trường của cổ phiếu đó.

### Phương pháp P/E:

P/E điều chỉnh trung bình ngành tính theo giá ngày 24/12/2009 là 10.98x, tiến hành điều chỉnh theo tình hình thị trường và tiềm năng tăng trưởng của DVD, chúng tôi đánh giá mức P/E điều chỉnh cho cổ phiếu DVD trong một quý tới sẽ dao động trong khoảng 11x đến 12.5x. Theo như kế hoạch DT và LN mà công ty công bố cũng như căn cứ vào tình hình hoạt động thực tế của công ty chúng tôi dự kiến EPS điều chỉnh DVD trong năm 2009 khoảng 11,200 VNĐ. Giá của DVD theo P/E được xác định dao động trong khoảng **123,200 VNĐ - 140,000 VNĐ**.

### Phương pháp P/B:

P/B điều chỉnh trung bình của các công ty cùng lĩnh vực hoạt động với DVD đang niêm yết trên sàn bằng 2.05x, tiến hành điều chỉnh chúng tôi cho rằng mức P/B điều chỉnh cho DVD khoảng 1.5x đến 2.5x. Căn cứ kế hoạch hoạt động kinh doanh và tính toán của chúng tôi, giá trị sổ sách cơ bản của DVD đến hết năm kế toán 2009 vào khoảng 27,477 VNĐ, giá trị sổ sách điều chỉnh khoảng 25,787 VNĐ, giá tính theo P/B sẽ vào khoảng **38,681 VNĐ - 64,468 VNĐ**.

**Thông thường phương pháp P/E sẽ được lấy tỷ trọng cao hơn nhờ mức độ tin cậy cao hơn, song chúng tôi xác định tỷ trọng 50% cho mỗi phương pháp trong trường hợp này, do số lượng cổ phiếu lưu hành hiện tại của DVD sẽ tăng mạnh trong năm 2010 và gây ra hiệu ứng pha loãng với EPS. Tổng hợp, giá của cổ phiếu DVD xác định dao động trong khoảng 80,941 VNĐ - 102,234 VNĐ.**

## Triển vọng phát triển

Dược phẩm và thực phẩm chức năng là mặt hàng thiết yếu, theo đó ngành Dược là ngành ít chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những biến động kinh tế. Khó có nhiều sự đột biến với doanh thu hay lợi nhuận song ngành Dược tăng trưởng ổn định với tốc độ tăng trưởng cao - trung bình 25%/năm. Theo hãng nghiên cứu thị trường BMI của Anh đánh giá, ngành Dược sẽ tiếp tục tăng trưởng 25%/năm mỗi năm và đạt giá trị gần 2 tỷ USD vào năm 2013. Triển vọng phát triển của ngành được xác định rõ ràng, cổ phiếu ngành Dược luôn là sự lựa chọn đáng tin cậy và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp Dược giai đoạn vừa qua đã khẳng định niềm tin của nhà đầu tư dành cho nhóm cổ phiếu này.

Cầu với dược phẩm và thực phẩm chức năng luôn trong xu hướng tăng và ngày càng tăng mạnh. Việt Nam với 86 triệu dân và mức sống đang trong giai đoạn cải thiện nhanh chóng đã, đang và sẽ là thị trường tiềm năng, đầy hứa hẹn không chỉ với doanh nghiệp Dược trong nước. Tổng giá trị sử dụng thuốc của Việt Nam năm 2008 đạt 1.4 tỷ USD, bình quân 16.45 USD/người/năm - tăng 22.8% so với năm 2007 và dự tính cho năm 2009 là 1.6 tỷ USD tiền sử dụng thuốc. Khi mức sống được cải thiện, trong khi đó môi trường ô nhiễm và bệnh dịch ngày càng diễn biến phức tạp, con người để bảo vệ sức khỏe và duy trì tuổi thọ ngày càng cần sử dụng nhiều dược phẩm và thực phẩm chức năng hơn. Với gần 200 doanh nghiệp Dược trong nước mới chỉ đủ đáp ứng 40% nhu cầu, có nghĩa là hướng phát triển mở rộng quy mô, nâng cao năng lực hoạt động và phát triển mạnh hệ thống phân phối của DVD hiện nay, cho thấy tầm nhìn chiến lược và hướng phát triển hợp lý.

Tuy nhiên, chúng tôi chỉ đánh giá cao tiềm năng tăng trưởng của DVD ở ngắn và trung hạn. Việt Nam là thành viên của WTO mang lại rất nhiều lợi ích cho nền kinh tế nói riêng và cho ngành Dược nói chung, song những thách thức mà ngành phải đối mặt không đơn giản để vượt qua. Từ ngày 01/01/2009, các doanh nghiệp nước ngoài được nhập khẩu trực tiếp dược phẩm vào thị trường nhưng hiện tại chưa gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong nước vì DNNN chưa được phân phối trực tiếp thuốc. Rào cản sẽ được gỡ bỏ dần theo lộ trình, và thị trường Việt Nam sẽ sớm đón nhận thêm nhiều nhà đầu tư nước ngoài, đến khi đó áp lực cạnh tranh trong nội bộ ngành sẽ trở nên mạnh mẽ với lợi thế thuộc về các DNNN nhờ đẳng cấp về công nghệ, bản quyền và chất lượng. Với vị thế là doanh nghiệp hàng đầu về chuyển giao công nghệ quốc tế, hợp tác với các nhà sản xuất và đối tác nước ngoài, DVD nhanh chóng bắt kịp công nghệ mới và giảm bớt khoảng cách với các DNNN - bước đệm để bước vào thời kỳ hội nhập hoàn toàn với ngành Dược.

DVD có tình hình tài chính lành mạnh với năng lực hoạt động và khả năng sinh lời vượt trội so với các doanh nghiệp Dược hiện tại. Triển vọng phát triển tươi sáng cho cả ngành Dược và đặc biệt lạc quan với DVD nhờ định hướng và chiến lược đầu tư phát triển hợp lý. Chúng tôi cho rằng DVD là lựa chọn tốt để đưa vào danh mục đầu tư với mức giá mục tiêu 102,234 VNĐ.

## **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 Tân Việt (TVSI) 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 TVSI.
- Báo cáo chỉ nhằm 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.
- TVSI 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 TVSI có thể có những xung đột lợi ích đối với các nhà đầu tư khi thực hiện báo cáo phân tích này.

## **PHÒNG PHÂN TÍCH ĐẦU TƯ**

### **Trưởng phòng Phân tích đầu tư**

TS. Phạm Thị Vân Hà

### **Chuyên viên phân tích:**

Lưu Thị Hương

Email: [huonglt@tvs.com.vn](mailto:huonglt@tvs.com.vn)

## **Sản phẩm phòng phân tích TVSI**

### **Báo cáo thường xuyên**

Thông tin cập nhập website hàng ngày

Morning Briefing

Thống kê giao dịch cuối ngày

Thống kê giao dịch tuần

Bản tin: bản tin tuần, trái phiếu

Lịch sự kiện theo tháng

### **Báo cáo phân tích**

Báo cáo Kinh tế Đầu tư tháng

Báo cáo phân tích ngành

Báo cáo phân tích công ty

### **Báo cáo thống kê**

EPS Flash Report

Investment Tool

Top 50 mã CK có giá trị vốn hóa lớn nhất

### **Sản phẩm giao dịch**

I-trade Home

I-trade Pro

### **Hội thảo**

Hội thảo chuyên đề và hội thảo nhỏ

## **Trụ sở**

152 Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội

ĐT: (04) 37280921

Fax: (04) 37280920

### **Chi nhánh HCM**

193 Trần Hưng Đạo, Q. 1

ĐT: (08) 38386868

Fax: (08) 39207542

### **Chi nhánh Hoàn Kiếm**

26C Trần Hưng Đạo, Q. Hoàn Kiếm

ĐT: (04) 39332233

Fax: (04) 39335120

### **Chi nhánh An Đông, HCM**

95A Nguyễn Duy Dương, Q. 5

ĐT: (08) 38306547

Fax: (08) 38306547

### **Chi nhánh Hải Phòng**

19 Điện Biên Phủ

ĐT: (031) 3757556

Fax: (031) 3757560

### **Chi nhánh Đà Nẵng**

114 Quang Trung

ĐT: (0511) 3752282

Fax: (0511) 3752283