

**Khuyến nghị:** **Mua**

Phan Quốc Bửu	
<a href="mailto:buupq@bsc.com.vn">buupq@bsc.com.vn</a>	
Giá mục tiêu	27,400
Giá đóng cửa	23,100
Upside	18.4%

Lê Quốc Trung (PTKT)	
<a href="mailto:trunglq@bsc.com.vn">trunglq@bsc.com.vn</a>	
Giá mục tiêu	26,000
Giá cut loss	22,000

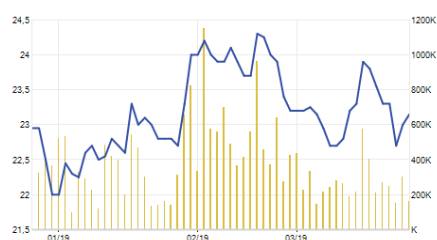
**Dữ liệu thị trường**

Số lượng cp (tr cp)	41
Vốn hóa (tỷ đồng)	940
Giá cao nhất 52 tuần	29,700
KLGD TB10 phiên (ng cp)	281,676
Sở hữu nước ngoài	10.07%

**Cổ đông lớn**

CREATED FUTURE	36.63
Dang Kien Phuong	5.55
Doan Anh Quan	4.51
Doan Hong Viet	4.48
HOANG TUNG	4.44

**Diễn biến giá (1 năm)**



**Tổng quan công ty**

Một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm công nghệ tại Việt Nam, hiện đang hợp tác với nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới trong lĩnh vực: máy tính xách tay; điện thoại di động và thiết bị văn phòng, hàng tiêu dùng

**Các báo cáo khác**

Link

**Duy trì tăng trưởng hai chữ số**

**Định giá**

Chúng tôi khuyến nghị Mua cổ phiếu DGW với giá mục tiêu 27,400 đồng/cp (+18.4% so với mức giá đóng cửa ngày 28/03/2019) dựa trên phương pháp PE với mức PE mục tiêu là 9.0 lần.

**Dự báo KQKD 2019**

BSC dự báo doanh thu và lợi nhuận sau thuế của DGW năm 2019 lần lượt đạt 7,135 tỷ đồng (+20% yoy) và 136 tỷ đồng (+25% yoy), EPS 2019FW = 3,225 đồng/cp, PE FW 2019 = 7.13 lần.

**Catalyst**

- Nokia tiếp tục được kỳ vọng là động lực tăng trưởng cho mảng ĐTDĐ.
- Tăng trưởng mảng thiết bị vi tính duy trì mức 2 con số.
- Chuyển đổi từ mô hình phân phối truyền thống sang mô hình phát triển thị trường giúp cải thiện về biên lợi nhuận và kỳ được hợp đồng với nhiều nhãn hàng lớn nước ngoài.

**Rủi ro Đầu tư**

- (1) Rủi ro về vấn đề ký hợp đồng, do thời gian trung bình của các hợp đồng phân phối thường chỉ 1 năm.
- (2) Phụ thuộc quá nhiều vào một số đối tác chính như mảng ĐTDĐ chủ yếu là Xiaomi và Nokia.

**Cập nhật KQKD**

**(1) KQKD năm 2018 của DGW ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng.** Doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 5,943 tỷ đồng (+55.6% YoY) và 109 tỷ đồng (+39.4% YoY) chủ yếu nhờ vào tăng trưởng chính từ mảng (1) Điện thoại di động và (2) Thiết bị văn phòng. Biên lợi nhuận gộp 2018 giảm xuống mức 6.1% so với mức 7.1% năm 2017.

**(2) DGW tiếp tục đạt kế hoạch kinh doanh duy trì mức tăng trưởng mạnh** với doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 7,150 tỷ đồng (+20% YoY) và 137 tỷ đồng (+25% YoY).

**(3) Kết quả kinh doanh 2 tháng đầu năm 2019.** Doanh thu và lợi nhuận sau thuế 2T/2019 lần lượt ước đạt 839 tỷ đồng (+29% YoY) và 16.9 tỷ đồng (+33% YoY)

**KQKD năm 2018 của DGW ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng.** Doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 5,943 tỷ đồng (+55.6% YoY) và 109 tỷ đồng (+39.4% YoY) chủ yếu nhờ vào tăng trưởng chính từ mảng (1) Điện thoại di động và (2) Thiết bị văn phòng. Biên lợi nhuận gộp 2018 giảm xuống mức 6.1% so với mức 7.1% năm 2017. Cụ thể:

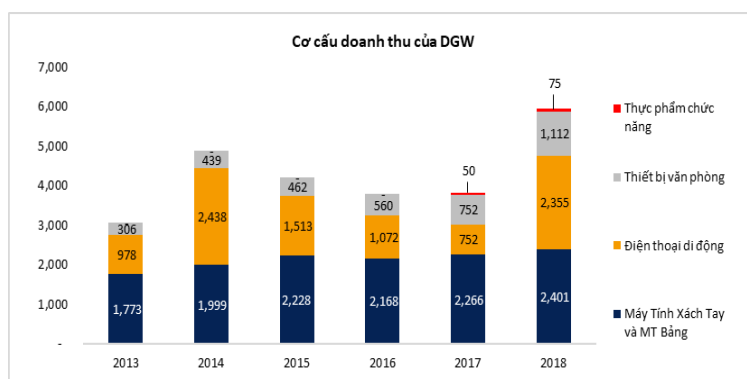
**(1) Mảng máy tính xách tay và máy tính bảng (Laptop):** Doanh thu mảng này đạt 2,401 tỷ đồng (+6% YoY), tiềm năng tăng trưởng mảng này còn hạn chế. Hiện tại, thị trường của mảng Laptop hiện tại đã bắt đầu bão hòa. Vì vậy, chúng tôi đánh giá mức tăng trưởng trên phù hợp với mức tăng trưởng chung của thị trường.

**(2) Mảng điện thoại di động (ĐTDD) là động lực chính trong tăng trưởng lợi nhuận của DGW năm 2018.** Doanh thu ghi nhận mức 2,355 tỷ đồng (+213% YoY) chủ yếu tới từ việc phân phối độc quyền Xiaomi. Với thế mạnh chuyên cung cấp dịch vụ phát triển thị trường (MES), DGW đã kí hợp đồng với Xiaomi từ tháng 3/2017. Trong năm 2018, doanh thu từ sản phẩm của Xiaomi chiếm tới hơn 90% doanh thu mảng điện thoại di động của DGW. Theo số liệu của GFK, tính đến tháng 7/2018, thị phần Xiaomi đã đạt được mức 5% cơ cấu thị phần các thương hiệu điện thoại theo giá trị, tăng từ mức 0.5% trong năm 2017.

**Trong năm 2019, động lực tăng trưởng chính sẽ chủ yếu đến từ nhà phân phối mới là NOKIA.** Hiện tại, thị phần Nokia đang chiếm khoảng 5.6% về giá trị (tăng từ mức 4.0% năm 2017) và 25.3% về số lượng (tăng từ mức 19.8% năm 2017) theo dữ liệu của GFK T7/2018. Tuy nhiên, khác với việc độc quyền phân phối từ Xiaomi, DGW chỉ là một trong 3 nhà phân phối, do đó chúng tôi đánh giá tiềm năng đóng góp từ nhà cung cấp mới Nokia sẽ hạn chế hơn so với đóng góp của Xiaomi vào mảng ĐTDD trong năm 2018.

**(3) Mảng thiết bị văn phòng ghi nhận mức doanh thu đạt 1,112 tỷ đồng (+48% YoY).** Mảng thiết bị văn phòng dự kiến tiếp tục duy trì tốc độ trưởng cao và ổn định trong vài năm tới do nhu cầu cao và tiềm năng thị trường còn lớn. So với mảng điện thoại di động, tệp khách hàng của DGW đa dạng hơn như TotoLink, Scheneider Electric, Infortrend...

**(4) KQKD mảng hàng tiêu dùng vẫn chưa đạt kỳ vọng.** DT mảng này chỉ ghi nhận 75 tỷ đồng (+50% YoY), chỉ chiếm 1.2% tỷ trọng cơ cấu doanh thu của DGW. Đây là mảng có mức biên lợi nhuận gộp cao có thể dao động từ mức 15% đến 60% tùy thuộc từng gói sản phẩm, tuy nhiên mảng này lại có đặc thù kinh doanh khác biệt nhiều so với mảng hàng ICT, do đó DGW sẽ phải mất nhiều thời gian để tìm hiểu và thích nghi với thị trường mới. Dòng sản phẩm hàng tiêu dùng của DGW bao gồm các loại sản phẩm (1) Hàng tiêu dùng (các sản phẩm từ hãng Lion Japan) và chăm sóc sức khỏe (Kingsmen, PNI Kids, Nestle).



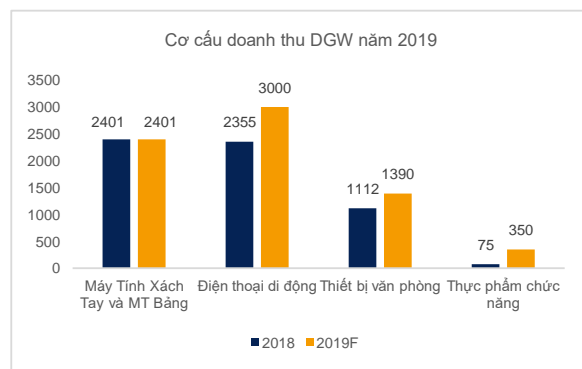
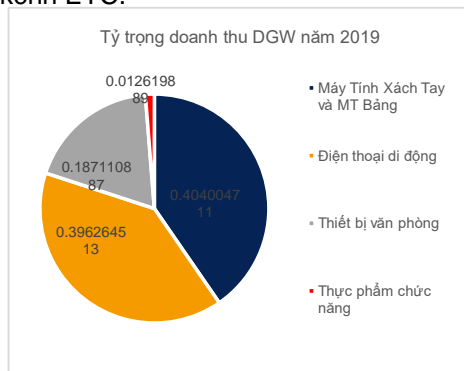
**DGW tiếp tục đạt kế hoạch kinh doanh duy trì mức tăng trưởng mạnh với doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 7,150 tỷ đồng (+20% YoY) và 137 tỷ đồng (+25% YoY).** Trong đó, kế hoạch từng mảng kinh doanh của DGW lần lượt như sau:

(1) Do tình trạng bão hòa cũng như cạnh tranh gay gắt, DGW đặt kế hoạch doanh thu đi ngang cho mảng laptop.

(2) DGW đặt kế hoạch tăng trưởng 27% cho mảng ĐTDĐ, tương ứng với mức doanh thu ước đạt 3,000 tỷ đồng chủ yếu nhờ vào việc phân phối sản phẩm của Nokia.

(3) Mảng thiết bị tiêu dùng tăng trưởng 24% tương đương với mức tăng trưởng "organic" của ngành, đạt 1,390 tỷ đồng doanh thu.

(4) Mảng hàng tiêu dùng dự kiến sẽ tăng trưởng mạnh +367% YoY, tương ứng doanh thu dự kiến đạt 350 tỷ đồng chủ yếu đến từ việc tiếp tục phân phối các sản phẩm (1) Hàng tiêu dùng (kế hoạch 170 tỷ đồng doanh thu) từ các sản phẩm Lion Japan và (2) Chăm sóc sức khỏe (kế hoạch 180 tỷ đồng doanh thu từ Kingsmen, PNIKids và Nestle). DGW đã ký kết với Nestle để trở thành nhà phân phối tổng cho dòng sản phẩm dinh dưỡng y học để mở rộng thị trường và phân phối sản phẩm thông qua các kênh Ecommerce, kênh OTC và kênh ETC.



**Kết quả kinh doanh 2 tháng đầu năm 2019. Doanh thu và lợi nhuận sau thuế 2T/2019 lần lượt ước đạt 839 tỷ đồng (+29% YoY) và 16.9 tỷ đồng (+33% YoY).** Trong đó doanh thu từng ngành hàng ước tính ghi nhận như sau:

(1) Máy tính và máy tính bảng (DT đạt 321 tỷ đồng, +43% YoY). DT mảng này tăng mạnh chủ yếu do thời điểm đầu năm, các đại lý sử dụng nhiều chương trình khuyến mãi để thúc đẩy bán hàng trong giai đoạn này, do đó chúng tôi cho rằng đây chỉ là sự kiện diễn ra mang tính chất không thường xuyên.

(2) Ngành ĐTDĐ (DT đạt 345 tỷ đồng, +17% YoY), ghi nhận đóng góp doanh thu chủ yếu đến từ Nokia.

(3) Ngành thiết bị văn phòng (DT đạt 140 tỷ đồng, +24% YoY), tương đương mức tăng trưởng bình quân ngành.

(4) Ngành Tiêu dùng ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu đạt 2.2x lần (DT: 33 tỷ đồng) so với cùng kỳ nhờ vào phân phối thêm sản phẩm mới Nestle.

**BSC dự báo doanh thu và lợi nhuận sau thuế của DGW năm 2019 lần lượt đạt 7,135 tỷ đồng (+20% yoy) và 136 tỷ đồng (+25% yoy), EPS 2019FW = 3,225 đồng/cp, PE FW 2019 = 7.13** lần dựa trên giả định (1) Doanh thu mảng máy tính đạt 2,401 tỷ đồng, (2) DT mảng ĐTDĐ đạt 2,992 tỷ đồng (+27% YoY), (3) DT mảng Thiết bị văn phòng đạt 1,379 tỷ đồng(+24% YoY) và (4) DT mảng thực phẩm chức năng đạt 250 tỷ đồng (+223% YoY).

**TÓM TẮT CÁC CHỈ TIÊU BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>4,877</b>	<b>4,203</b>	<b>3,800</b>	<b>3,820</b>	<b>5,943</b>
<b>LN gộp</b>	<b>287</b>	<b>264</b>	<b>241</b>	<b>275</b>	<b>367</b>
DT tài chính	11	14	19	24	32
CP tài chính	(43)	(40)	(28)	(24)	(39)
Lãi vay	(25)	(23)	(23)	(23)	(32)
CP bán hàng	(67)	(64)	(98)	(128)	(135)
CP QLDN	(39)	(45)	(54)	(54)	(89)
<b>Lãi/lỗ HĐKD</b>	<b>149</b>	<b>129</b>	<b>80</b>	<b>93</b>	<b>138</b>
TNhap khác (ròng)	19	5	4	6	2
<b>LN trước thuế</b>	<b>168</b>	<b>133</b>	<b>84</b>	<b>99</b>	<b>140</b>
<b>LN sau thuế</b>	<b>128</b>	<b>104</b>	<b>67</b>	<b>78</b>	<b>109</b>
LN CĐ thiếu số	-	-	-	(1)	(1)
LN Cty mẹ	128	104	67	79	111
EPS					49%
<b>TS ngắn hạn</b>	<b>1,207</b>	<b>1,171</b>	<b>1,218</b>	<b>1,503</b>	<b>2,123</b>
Tiền và DT ngắn hạn	73	37	38	34	71
Phải thu ngắn hạn	315	349	361	482	601
Tồn kho	732	670	714	879	1,314
TS ngắn hạn khác	88	116	106	108	137
<b>TS dài hạn</b>	<b>86</b>	<b>84</b>	<b>88</b>	<b>93</b>	<b>99</b>
Phải thu dài hạn	2	2	2	2	4
TSCĐ	83	81	85	84	84
TS dở dang dài hạn	-	-	-	-	-
TS dài hạn khác	0	1	1	7	7
<b>Tổng TS</b>	<b>1,293</b>	<b>1,256</b>	<b>1,306</b>	<b>1,597</b>	<b>2,222</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>958</b>	<b>647</b>	<b>677</b>	<b>907</b>	<b>1,456</b>
Nợ ngắn hạn	928	619	673	904	1,451
Vay ngắn hạn	603	423	343	621	837
Nợ dài hạn	30	28	4	3	5
Vay dài hạn	29	23	-	-	-
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>335</b>	<b>609</b>	<b>630</b>	<b>690</b>	<b>766</b>
Vốn góp	108	306	306	408	408
LN chưa phân phối	274	156	177	224	302
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>1,293</b>	<b>1,256</b>	<b>1,306</b>	<b>1,597</b>	<b>2,222</b>
<b>% yoy DT</b>	#N/A	#DIV/0!	77.6%	25.0%	21.9%
<b>Biên ln gộp</b>	5.9%	6.3%	6.3%	7.2%	6.2%
<b>Lãi vay/DTT</b>	0.5%	0.6%	0.6%	0.6%	0.5%
<b>CP bán hàng/DTT</b>	1.4%	1.5%	2.6%	3.3%	2.3%
<b>CP QLDN/DTT</b>	0.8%	1.1%	1.4%	1.4%	1.5%
<b>Biên ln thuần</b>	2.6%	2.5%	1.8%	2.1%	1.8%

**Doanh thu và lợi nhuận sau thuế lần lượt tăng trưởng 55.6% YoY và 39.4% YoY chủ yếu nhờ mảng:**

(1) ĐTDĐ là động lực chính trong tăng trưởng lợi nhuận của DGW năm 2018. DT ghi nhận mức 2,355 tỷ đồng (+213% YoY) chủ yếu tới từ việc phân phối độc quyền Xiaomi.

(2) Mảng thiết bị văn phòng ghi nhận mức doanh thu đạt 1,112 tỷ đồng (+48% YoY). Mảng thiết bị văn phòng dự kiến tiếp tục duy trì tốc độ trưởng cao và ổn định trong vài năm tới do nhu cầu cao và tiềm năng thị trường còn lớn

**Chi phí BH và QLDN/DTT giảm nhẹ từ mức 4.8% năm 2017 xuống còn mức 3.8% năm 2018**

**Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn, chiếm 96% trong cơ cấu tài sản của DGW, chủ yếu là hàng tồn kho do đặc thù của ngành của phân phối bán lẻ.**

**Các khoản phải thu khác tăng mạnh từ mức 373.3 tỷ đồng năm 2017 lên mức 545 tỷ đồng năm 2018 chủ yếu do khoản phải thu từ CTCP Thế giới di động.**

**Hàng tồn kho tăng mạnh +49% YoY chủ yếu đến từ hàng hóa được DGW chuẩn bị cho mùa tết, ngoài ra trong năm 2018, DGW được phân phối độc quyền Xiaomi.**

**Phải trả người bán tăng 138% YoY lên mức 547 tỷ đồng chủ yếu đến từ các sản phẩm máy tính và thiết bị máy tính của Dell Global và Asus Global.**

**Chi phí bán hàng và QLDN/DTT giảm từ mức 18.9% xuống mức 16.8%**

**Chi phí lãi vay tăng mạnh +167% chủ yếu do khoản nợ vay dài hạn tăng mạnh.**

**MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN**

<b>1. Khả năng thanh t</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Hsố TT ngắn hạn	1.30	1.89	1.81	1.66	1.46
Hsố TT nhanh	0.42	0.62	0.59	0.57	0.46
<b>2. Cơ cấu vốn</b>					
TSNH/ TTS	0.93	0.93	0.93	0.94	0.96
TSDH/ TTS	0.07	0.07	0.07	0.06	0.04
Hsố Nợ/ TTS	0.74	0.52	0.52	0.57	0.66
Hsố Nợ/ VCSH	2.86	1.06	1.07	1.32	1.90
Nợ ngắn hạn / TTS	0.72	0.49	0.51	0.57	0.65
Nợ DH / TTS	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00
<b>3. Năng lực hoạt động</b>					
Vquay hàng tồn kho	8.21	5.6	5.1	4.5	5.1
Vquay phải thu	17.29	14.2	12.1	11.4	13.6
Vquay phải trả	25.43	21.5	16.8	14.8	15.6
Số ngày HTK	44.45	64.9	71.0	82.0	71.8
Số ngày phải thu	21.11	25.8	30.1	32.0	26.8
Số ngày phải trả	14.35	16.9	21.7	24.6	23.4
CCC	51.21	73.8	79.3	89.4	75.1
<b>4. Khả năng sinh lời</b>					
LNST/DTT (%)	2.6%	2.5%	1.8%	2.1%	1.8%
LNST/VCSH (%)	43.8%	22.0%	10.8%	11.9%	15.0%
LNST/TTS	11.3%	8.1%	5.2%	5.4%	5.7%
LN từ HĐKD/DTT	3.1%	3.1%	2.1%	2.4%	2.3%
<b>5. Mô hình DuPont (5 nhân tố)</b>					
TTS/VCSH	3.88	2.70	2.07	2.20	2.62
DT/TTS	4.30	3.30	2.97	2.63	3.11
EBIT/DT	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03
EBT/EBIT	0.87	0.85	0.79	0.81	0.81
lãi ròng/LNTT	0.76	0.78	0.79	0.79	0.78
<b>6. Định giá</b>					
PE		7.2	11.2	12.6	8.5
PB		1.2	1.2	1.4	1.2
EPS		3,383	2,180	1,943	2,730
BVPS		#####	#####	#####	#####
<b>7. Tăng trưởng (%)</b>					
TTS	32.4%	-3%	4%	22%	39%
Nợ	33.9%	81.8%	3.5%	9.5%	11.1%
DTT	59.5%	-13.8%	-9.6%	0.5%	55.6%
LN gộp	83.4%	-8.0%	-9.0%	14.1%	33.6%
LNST	148.9%	-19.0%	-35.6%	17.4%	39.4%
EPS					

**Hệ số thanh toán** vẫn duy trì trên mức an toàn tuy nhiên đang có xu hướng giảm dần.

**Cơ cấu tài sản của DGW chủ yếu vẫn là tài sản ngắn hạn, chiếm 86% cơ cấu tài sản**

**Tỷ trọng nợ ròng/VCSH** đạt 1.9 lần với chủ yếu là vay nợ ngắn hạn chiếm 100% cơ cấu vay nợ, chủ yếu dùng để tài trợ cho vốn lưu động

**ROE năm 2018 của DGW cải thiện mạnh lên mức 14.3% từ mức 11.6% năm 2017** chủ yếu do DGW tăng tỷ lệ đòn bẩy từ mức **2.32 lần lên mức 2.9 lần**.

**DGW đang giao dịch với mức P/E là 8.5x lần** dựa trên mức giá đóng cửa ngày 27/03/2019 là 23,150 đồng.

**Điểm nhấn kỹ thuật:**

- Xu hướng hiện tại: Hồi phục ngắn hạn.
- Chỉ báo xu hướng MACD: Phân kỳ âm, MACD đi ngang và nằm dưới đường tín hiệu.
- Chỉ báo RSI: Vùng trung lập, RSI đi ngang.
- Đường MAs: MA20 đang cắt xuống MA50 và nằm dưới MA200.

**Nhận định:** DGW đang nằm trong nhịp hồi phục ngắn hạn sau khi hình thành mô hình 2 đáy tại ngưỡng giá 22.5. Thanh khoản trong các phiên hồi phục vẫn nằm dưới mức trung bình 20 phiên báo hiệu lực tăng vẫn khá yếu. Chỉ báo MACD và RSI đều ủng hộ xu hướng tích lũy. Nhịp vận động 3 đường MA cũng ủng hộ xu hướng này khi 3 đường này đang hội tụ về vùng giá 23-24. Các yếu tố trên cho thấy xu hướng hồi phục mạnh vẫn chưa được hình thành. DGW sẽ tích lũy quanh vùng giá 22.5 -24 trong thời gian tới.

**Khuyến nghị:** DGW là cổ phiếu thích hợp để mở vị thế trung và dài hạn. Mua cổ phiếu tại ngưỡng giá 22.5 và chốt lời tại vùng giá 25-26. Cắt lỗ nếu cổ phiếu mất ngưỡng giá 22



## Khuyến cáo sử dụng

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về tình hình hoạt động của doanh nghiệp cũng như diễn biến thị trường của cổ phiếu của doanh nghiệp. Báo cáo này không được xây dựng để cung cấp theo yêu cầu của bất kỳ tổ chức hay cá nhân riêng lẻ nào hoặc các quyết định mua bán, nắm giữ chứng khoán. Nhà đầu tư chỉ nên sử dụng các thông tin, phân tích, bình luận của Bản báo cáo như là nguồn tham khảo trước khi đưa ra những quyết định đầu tư cho riêng mình. Mọi thông tin, nhận định và dự báo và quan điểm trong báo cáo này được dựa trên những nguồn dữ liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC) không đảm bảo rằng các nguồn thông tin này là hoàn toàn chính xác và 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, cũng như không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay một phần nội dung của bản báo cáo này. Mọi quan điểm cũng như nhận định được đề cập trong báo cáo này dựa trên sự cân nhắc cẩn trọng, công minh và hợp lý nhất trong hiện tại. Tuy nhiên những quan điểm, nhận định này có thể thay đổi mà không cần báo trước. Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều trái luật. Bất kỳ nội dung nào của tài liệu này cũng không được (i) sao chụp hay nhân bản ở bất kỳ hình thức hay phương thức nào hoặc (ii) được cung cấp nếu không được sự chấp thuận của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV.

### **BSC Trụ sở chính**

Tầng 10 & 11 Tháp BIDV  
35 Hàng Vôi, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Tel: +84 4 3935 2722  
Fax: +84 4 2220 0669

### **BSC Chi nhánh Hồ Chí Minh**

Tầng 9 Tòa nhà 146 Nguyễn Công Trứ  
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
Tel: +84 8 3821 8885  
Fax: +84 8 3821 8510

<http://www.bsc.com.vn>  
Bloomberg: BSCV <GO>

