BÁO CÁO CẬP NHẬT (10.11.2026)
CTCP THẾ GIỚI SỐ – DGW (HSX)

Vài nét về doanh nghiệp

DGW là doanh nghiệp phân phối sản phẩm ICT, thiết bị văn phòng, thiết bị gia dụng và hàng tiêu dùng. Công ty hiện đang hợp tác với hơn nhiều thương hiệu nổi tiếng trên toàn cầu, như Xiaomi, Apple, HP, Asus, Logitech và nhiều thương hiệu khác.

Khuyến nghị	MUA
Giá mục tiêu	52.554
Tiềm năng tăng giá	33%
Cổ tức (tiền mặt/cp)	2%
Tỷ suất sinh lời	35%

Thông tin cổ phiếu

Phân ngành	Phân phối hàng tiêu dùng
Thị giá (06/11/2026)	39.550
Biến động 1 năm	30.760 – 55.290
KLGD bình quân 52T (tr.cp)	1.995.270
Vốn hóa (Tỷ đồng)	8.599,40
P/E	9,0x
P/B	2,5x
%NN sở hữu	28,6%

Diễn biến giá



	3T	6T	12T
DGW	+7,9%	+14,2%	+21,8%
VNindex	+3,6%	+8,3%	+15,2%

Tỷ lệ sở hữu

BLĐ và người liên quan	0,57%
Công ty TNHH Created Future	32,06%

Chuyên viên phân tích

Ngô Lê Nhật Hạ
nlnha@vcbs.com.vn - 024 3936 6990 ext 7184
https://vcbs.com.vn/trung-tam-phan-tich
Bloomberg: VCBS <GO>

Hưởng lợi từ AI và dịch chuyển kênh phân phối chính hãng

ĐÁNH GIÁ: MUA

Chúng tôi đưa ra khuyến nghị **MUA** với giá mục tiêu **52.554 đồng/cp,** phù hợp với triển vọng và nền tảng doanh nghiệp.

CẬP NHẬT KQKD:

Q3/26, DGW duy trì đà mở rộng mạnh với doanh thu thuần đạt 11.022 tỷ đồng (+49% YoY) và LNST đạt 276 tỷ đồng (+66% YoY), đưa kết quả lũy kế 9T/2026 lên 26.809 tỷ đồng (+44% YoY) và 785 tỷ đồng (+102% YoY), tương đương 119% kế hoạch lợi nhuận cả năm. Động lực tăng trưởng được hỗ trợ đồng thời bởi yếu tố chu kỳ ở mảng ICT (mùa tựu trường và chu kỳ ra mắt sản phẩm mới của Apple, Xiaomi) lẫn động lực cơ cấu từ mảng thiết bị văn phòng (+89% YoY) nhờ làn sóng đầu tư hạ tầng máy chủ AI của khối doanh nghiệp. Biên lợi nhuận gộp Q3 co hẹp từ 8,8% xuống 8,36% do cơ cấu bán hàng dịch chuyển sang nhóm biên mỏng cùng áp lực chi phí linh kiện tăng

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Chính sách ủng hộ các nhà bán lẻ lớn

Các quy định mới về cấm nhập khẩu thiết bị công nghệ đã qua sử dụng (hiệu lực từ 01/01/2027) và siết quản lý hóa đơn điện tử có thể thu hẹp lợi thế của kênh phân phối không chính thức, thúc đẩy nhu cầu đối với hàng chính hãng. Đây là cơ hội để DGW mở rộng mạng lưới phân phối, gia tăng hợp tác với các thương hiệu và củng cố vị thế trong chuỗi phân phối ICT.

Doanh thu điện thoại và laptop tăng chủ yếu nhờ giá bán

Ngành ICT tiêu dùng chịu áp lực từ giá DRAM và NAND tăng cao, làm suy yếu sức mua và trì hoãn nhu cầu thay thế. Do đó, hai mảng Smartphone và Laptop & Tablet của DGW có thể giảm tốc trong năm 2027 sau mức tăng trưởng cao trong 9T26 (lần lượt +16% và +49% YoY). Biên gộp Laptop dự kiến giảm từ 13% về 9,5–10,5% khi hết lợi thế tồn kho giá vốn thấp.

Nhu cầu chuyển đổi số thúc đẩy thiết bị văn phòng

Nhu cầu đầu tư hạ tầng CNTT tăng mạnh nhờ làn sóng AI và mở rộng trung tâm dữ liệu, với công suất DC quy mô lớn và AI tại Việt Nam dự kiến đạt 741 MW trong giai đoạn 2026–2030. Đây là động lực tăng trưởng cho mảng Thiết bị văn phòng của DGW, đặc biệt từ nhóm khách hàng doanh nghiệp (đóng góp khoảng 2/3 doanh thu máy chủ. Về dài hạn, nhu cầu nâng cấp hệ thống CNTT và phổ cập AI PC tiếp tục mở rộng dư địa tăng trưởng.

Chỉ tiêu tài chính	2023	2024	2025	2026f	2027f
DTT (tỷ đồng)	18.817	22.078	26.632	37.829	44.906
+/- yoy (%)	*-14,6%*	*17,3%*	*20,6%*	*42,0%*	*18,7%*
LNST (tỷ đồng)	354	444	548	1.063	1.164
+/- yoy (%)	*-48,2%*	*25,3%*	*23,4%*	*94,1%*	*9,4%*
TS LN ròng(%)	1,90%	2,00%	2,10%	2,8%	2,6%
ROE (%)	13,8%	16,0%	16,5%	23,6%	20,6%
EPS (đồng)	1.662	2.025	2.480	4.781	5.207

CẬP NHẬT TÌNH HÌNH KINH DOANH 9T26

Tóm tắt biến động kinh doanh 9T26 (đơn vị: tỷ VNĐ)

Tiêu chí	25Q3	26Q3	% YOY	9T25	9T26	% YOY	Nguyên nhân
Doanh thu	**7.391**	**11.022**	**49%**	**18.642**	**26.809**	**44%**	Doanh thu quý lập kỷ lục lịch sử nhờ sự bứt phá đồng loạt từ các mảng cốt lõi (laptop mùa tựu trường, chu kỳ smartphone mới) và sự bùng nổ của mảng hạ tầng số/AI server.
- Laptop & máy tính bảng	3.166	4.178	32%	6.389	9.492	49%	Rơi vào cao điểm mùa tựu trường kết hợp mặt bằng giá bán duy trì ở mức cao do tình trạng thiếu hụt chip/RAM kéo dài từ đầu năm, kích thích nhu cầu nâng cấp thiết bị.
- Điện thoại di động	1.953	2.818	44%	6.147	7.150	16%	Hưởng lợi lớn từ chu kỳ sản phẩm mới của Xiaomi và sự kiện mở bán dòng iPhone mới vào tháng 9 với lượng đặt trước vượt trội, đưa mảng di động phục hồi mạnh mẽ sau giai đoạn chững lại.
- Thiết bị văn phòng	1.509	2.857	89%	3.913	6.993	79%	Nhu cầu đầu tư hạ tầng số, Data Center và giải pháp AI của khối doanh nghiệp/FDI tăng vọt; trong đó mảng máy chủ tích hợp chip AI ghi nhận mức tăng trưởng đột biến (+156% YoY).
- Thiết bị gia dụng	426	567	33%	1.174	1.765	50%	Tiếp tục mở rộng hệ thống đại lý và hưởng lợi từ hợp tác chiến lược mới (Cuckoo Vina, Philips, Xiaomi gia dụng) đáp ứng xu hướng thiết bị nhà thông minh.
- Sản phẩm tiêu dùng	202	269	33%	648	737	14%	Nhóm ngành hàng tiêu dùng và chăm sóc sức khỏe phục hồi rõ rệt nhờ kênh phân phối mở rộng ổn định.
- Vật tư công nghiệp	134	333	149%	373	658	76%	Mảng kinh doanh mới hợp nhất từ nhóm thiết bị bảo hộ (PPE) và phân phối dầu nhờn Shell bắt đầu đóng góp doanh thu định kỳ đáng kể.
LNST	**166**	**276**	**66%**	**388**	**785**	**102%**	Lợi nhuận 9 tháng tăng gấp đôi và chính thức vượt 19% kế hoạch năm nhờ đòn bẩy hoạt động khi doanh thu bùng nổ, giúp pha loãng mạnh chi phí bán hàng và quản lý (SG&A).
Biên gộp	**8,8%**	**8,4%**	**-40đcb**	**9,8%**	**10%**	**+18đcb**	Lượng tồn kho linh kiện giá thấp đã bán hết trong 1H26 dẫn đến giá vốn tăng nhẹ trong Q3, tuy nhiên lũy kế 9T26 vẫn cao hơn svck.

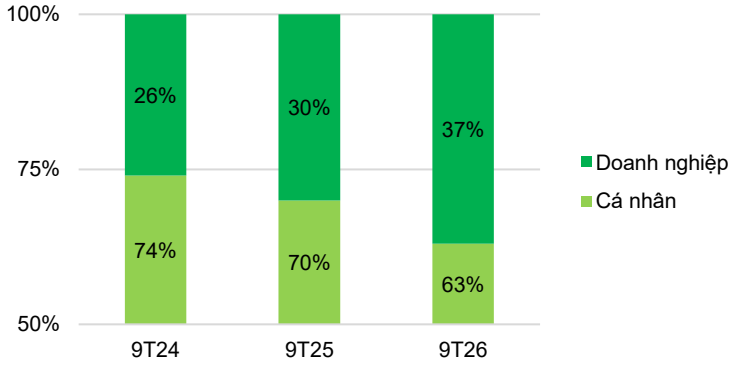
LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Siết quản lý hàng điện tử và thuế, thúc đẩy dịch chuyển sang kênh phân phối chính hãng, tạo dư địa cho DGW

Khung pháp lý mới đang tạo điều kiện thúc đẩy thị trường điện tử dịch chuyển theo hướng minh bạch và chính quy hơn. Cụ thể, Nghị định 292/2026/NĐ-CP quy định danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu, được cụ thể hóa tại Thông tư 63/2026/TT-BKHCN với quy định cấm nhập khẩu nhiều nhóm sản phẩm công nghệ số đã qua sử dụng, bao gồm điện thoại thông minh, máy tính và thiết bị điện tử, có hiệu lực từ 01/01/2027. Song song, các quy định về hóa đơn điện tử theo Nghị định

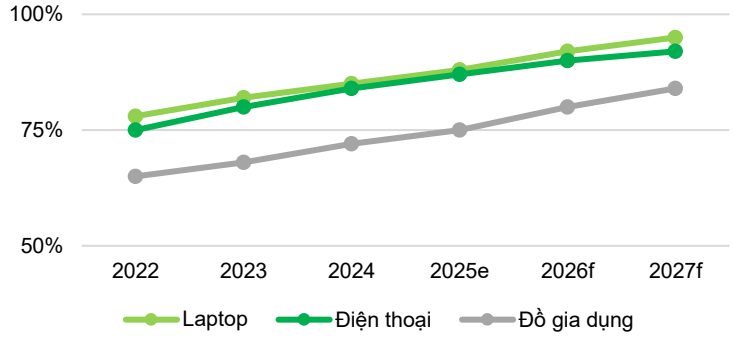
254/2026/NĐ-CP góp phần tăng cường kiểm soát hoạt động kinh doanh và nghĩa vụ thuế, qua đó gia tăng yêu cầu tuân thủ đối với các nhà bán hàng. Những thay đổi này có thể thu hẹp lợi thế của kênh kinh doanh hàng không chính thức, thúc đẩy nhu cầu đối với sản phẩm phân phối chính hãng có nguồn gốc, bảo hành và chứng từ rõ ràng. Với vai trò là nhà cung cấp dịch vụ phát triển thị trường (MES), DGW có cơ hội hưởng lợi từ xu hướng dịch chuyển này thông qua mở rộng mạng lưới phân phối, gia tăng hợp tác với các thương hiệu và củng cố vị thế trong chuỗi phân phối ICT tại Việt Nam.

Tỷ trọng doanh thu theo tập khách hàng của DGW



Nguồn: DGW

Ước tính thị phần hàng điện tử chính ngạch tại Việt Nam



Nguồn: GfK Retail Audit, Counterpoint Research, Tổng cục Quản lý Thị trường Việt Nam, VCBS tổng hợp và ước tính.

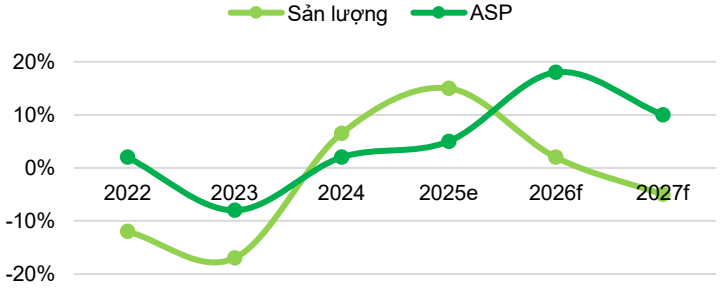
Doanh thu mảng ICT truyền thống tăng chủ yếu nhờ giá bán

Triển vọng ngành ICT tiêu dùng đối mặt với nhiều thách thức khi chi phí linh kiện DRAM và NAND tăng cao, đẩy giá thiết bị lên và làm suy yếu sức mua. Theo IDC, thị trường PC toàn cầu dự kiến giảm 11,3% năm 2026 và 3,1% năm 2027, trong khi thị trường smartphone có thể giảm tương ứng 16,7% và 1,1%. Giá thiết bị tăng cũng khiến người tiêu dùng và doanh nghiệp có xu hướng kéo dài thời gian sử dụng, trì hoãn nhu cầu thay thế. Đồng thời, một phần nhu cầu mua sắm được đẩy sớm để tránh các đợt tăng giá, tiềm ẩn rủi ro tăng trưởng chững lại trong các kỳ tiếp theo.

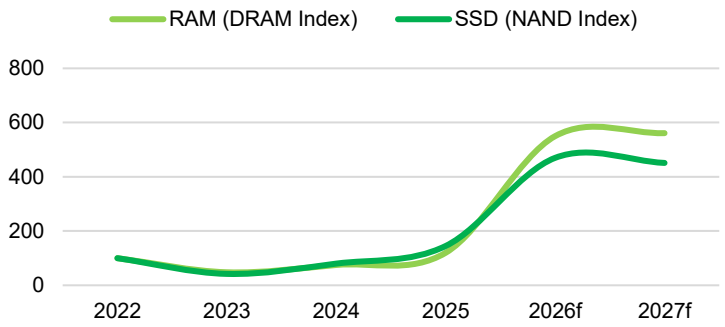
Trong bối cảnh đó, hai mảng Smartphone và Laptop & Tablet của DGW dù ghi nhận tăng trưởng tích cực trong 9T26, lần lượt đạt 16% và 49% YoY, tuy nhiên có thể đối mặt với áp lực giảm tốc trong năm 2027 do nền so sánh cao và sức mua suy yếu.

Sau khi hưởng lợi từ tồn kho giá vốn thấp trong 1H26, biên gộp mảng Laptop sẽ điều chỉnh lại từ 13% về 9,5–10,5%, nhưng lợi nhuận gộp tuyệt đối vẫn được hỗ trợ bởi ASP cao hơn.

Tăng trưởng sản lượng và giá bán trung bình của laptop tại Việt Nam



Dự báo giá RAM và SSD



Nguồn: IDC, GfK Vietnam, VCBS tổng hợp và ước tính

Nguồn: IDC, GfK Vietnam, VCBS tổng hợp và ước tính

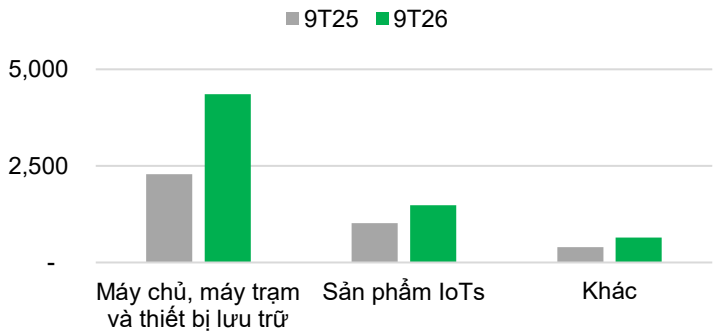
Hưởng lợi từ chu kỳ đầu tư hạ tầng CNTT và mở rộng khách hàng doanh nghiệp

Nhu cầu đầu tư hạ tầng CNTT đang bước vào chu kỳ tăng trưởng mới khi làn sóng AI thúc đẩy các doanh nghiệp và nhà cung cấp dịch vụ đám mây gia tăng năng lực tính toán, lưu trữ dữ liệu. Theo IDC, chi tiêu cho máy chủ toàn cầu dự kiến tăng 54% trong cả năm 2026.

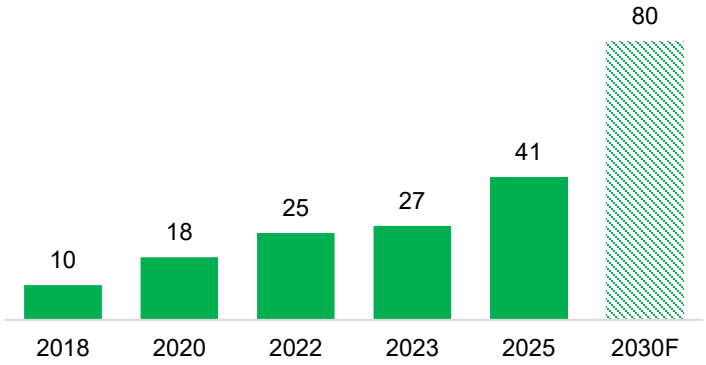
Tại Việt Nam, xu hướng này được thúc đẩy bởi kế hoạch mở rộng hệ thống trung tâm dữ liệu. Riêng tại TP.HCM, tổng công suất các dự án đang xây dựng và dự kiến triển khai đạt 68 MW vào nửa đầu năm 2026, tương đương hơn 2 lần công suất đang vận hành. Trên cả nước, khoảng 741 MW công suất trung tâm dữ liệu quy mô lớn và phục vụ trí tuệ nhân tạo dự kiến được triển khai trong giai đoạn 2026–2030.

Bên cạnh nhu cầu đầu tư trung tâm dữ liệu, nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn tiếp tục là động lực tăng trưởng chính của DGW khi đóng góp khoảng 2/3 doanh thu máy chủ và được ban lãnh đạo kỳ vọng duy trì nhu cầu tích cực trong năm 2027. Nhờ danh mục đối tác công nghệ đa dạng, doanh thu mảng Thiết bị văn phòng tăng 89% svck trong Q3/26, riêng máy chủ tăng 156% svck. Trong trung hạn, nhu cầu nâng cấp máy tính doanh nghiệp và xu hướng phổ cập máy tính tích hợp AI (AI PC) cũng tạo thêm dư địa tăng trưởng cho mảng.

Cơ cấu doanh thu thiết bị văn phòng của DGW



Số lượng trung tâm dữ liệu tại Việt Nam



Nguồn: DGW, VCBS ước tính

Nguồn: Bộ TTTT, VCBS ước tính

Rủi ro phân bổ vốn ngoài ngành và gánh nặng trích lập giảm giá tài sản tài chính

DGW duy trì danh mục tài sản tài chính đáng kể trong khi dư nợ vay ngắn hạn tăng 33,4% so với đầu năm, lên 3.866 tỷ đồng (+967 tỷ đồng), chủ yếu phục vụ nhu cầu vốn lưu động.

Trong danh mục cổ phiếu, doanh nghiệp đã thoái toàn bộ khoản đầu tư HPG và tất toán giao dịch KBC có cam kết mua lại vào tháng 10/2026. Tuy nhiên, danh mục trái phiếu doanh nghiệp gần 796 tỷ đồng đã chuyển dịch từ HDBank sang các tổ chức phi ngân hàng và doanh nghiệp bất động sản như Goldsun, IPA cùng một số dự án, làm gia tăng yêu cầu theo dõi rủi ro tín dụng và thanh khoản. Mặc dù lãi suất vay ngắn hạn ưu đãi khoảng 4%/năm giúp giảm chi phí vốn, việc duy trì đồng thời dư nợ vay và lượng vốn lớn tại các tài sản tài chính ngoài ngành vẫn đặt ra rủi ro khiến lợi nhuận chịu thêm biến động từ hoạt động đầu tư không thuộc lĩnh vực kinh doanh cốt lõi. Chiến lược chuyển sang các sản phẩm thu nhập cố định và giao dịch có cam kết mua lại cho thấy DGW đang thận trọng hơn trong quản trị danh mục.

DỰ BÁO VÀ ĐỊNH GIÁ

Một số giả định chính trong dự báo KQKD

	2025	2026F	+/-	2027F	+/-	Giả định
Doanh thu thuần	**26.632**	**37.829**	**42%**	**44.906**	**19%**	Tăng trưởng tự nhiên duy trì vững chắc nhờ cú hích từ Thông tư 63/2026/TT-BKHCN cấm nhập khẩu đồ công nghệ cũ từ 01/01/2027.
- Laptop & máy tính bảng	8.397	12.344	47%	13.825	12%	Tốc độ tăng trưởng chậm lại do mức nền so sánh 2026 rất cao, nhưng được hỗ trợ bởi: (1) Lệnh cấm laptop cũ đẩy thị phần chính ngạch lên 95%, (2) Chu kỳ thay thế AI PC, (3) Giá RAM duy trì ở mức cao.
- Điện thoại di động	9.471	10.418	10%	11.356	9%	Tăng giá bán bình quân (ASP) cùng việc mở rộng thị phần chính ngạch từ Apple và Xiaomi bù trừ vừa đủ cho áp lực bão hòa tự nhiên của thị trường.
- Thiết bị văn phòng	6.177	10.439	69%	13.780	32%	Chính thức vượt Laptop để trở thành mảng đóng góp doanh thu lớn nhất của DGW, đón đầu làn sóng mở rộng trung tâm dữ liệu (Data Center đạt 1,2 tỷ USD) và máy chủ AI cho khối doanh nghiệp.
- Thiết bị gia dụng	1.741	2.420	39%	3.049	26%	Duy trì đà tăng trưởng cao nhờ độ phủ của hệ sinh thái nhà thông minh (Smart Home) và các hợp đồng độc quyền Hisense, Philips, Cuckoo.
- Sản phẩm tiêu dùng	943	1.160	23%	1.345	16%	Tăng trưởng ổn định, đóng vai trò tạo dòng tiền đều đặn và đa dạng hóa rủi ro ngoài ngành công nghệ.
- Thiết bị & vật tư CN	470	1.048	123%	1.551	48%	Hợp đồng phân phối dầu nhờn Shell được ghi nhận trọn vẹn 12 tháng (so với 6 tháng của 2026), kết hợp mảng bảo hộ lao động FDI mở rộng.
Lợi nhuận sau thuế	555	1.077	94%	1.186	10%	Duy trì tốc độ tăng trưởng tương đương mức tăng doanh thu; chất lượng lợi nhuận cải thiện khi giảm thiểu rủi ro trích lập tài chính.
Biên LNG	8,68%	9,42%	+74 đcb	9,05%	-37 đcb	Giảm nhẹ do mất lợi thế hàng tồn kho giá rẻ năm 2026 và tỷ trọng các mảng biên mỏng (Server B2B, iPhone) tăng cao, được bù đắp một phần nhờ mảng gia dụng và dầu nhờn Shell.
Biên LNST	2,08%	2,85%	+76 đcb	2,64%	-21 đcb	Đi ngang ở mức tối ưu nhờ chi phí SG&A tiếp tục được tối ưu hóa theo quy mô và chi phí tài chính hạ nhiệt.

Định giá

Chúng tôi ước tính giá mục tiêu đạt **52.554 đồng/cp**, tương đương với P/E fwd 2025 đạt 16x dựa trên phương pháp chiết khấu FCFF và phương pháp so sánh với tỷ trọng 50/50.

Giả định tính toán hệ số chiết khấu:

Chi phí VCSH = 15,23% theo CAPM (Rf = 4,43%, Risk premium = 8,13%, beta = 1,33)

Chi phí vay = 6,5%/năm (lãi vay ngân hàng)

WACC = 12,83 %

Định giá bằng FCFF:

FCFF	2026E	2027E	2028E	2029F	2030F
LNST	1.552	1.649	1.937	2.317	2.876
Thuế	(302)	(321)	(377)	(451)	(560)
Khấu hao	45	38	31	27	25
Capex	(25)	(24)	(17)	(22)	(21)
Thay đổi WC	(987)	(547)	(636)	(806)	(809)
FCFF	**283**	**796**	**938**	**1.066**	**1.511**
NPV giai đoạn 2026-2030F					3.365
NPV giai đoạn tăng trưởng vĩnh viễn (g=2%)					9.154
Tổng giá trị doanh nghiệp					12.519
Giá trị VCSH					11.232
Số lượng CPLH (tr.cp)					224
Giá mục tiêu (đồng/cp)					**50.248**

Thông số tính toán:

P/E trung vị: 11,4x

Định giá bằng phương pháp so sánh P/E:

Trên cơ sở so sánh với các công ty bán buôn/ bán lẻ bách hóa hiện đại trong và ngoài nước.

STT	Doanh nghiệp	Mã CK	P/E LTM	P/B LTM
1	MWG	MWG	10,7x	3x
2	PET	PET	29,8x	3,2x
3	PSD	PSD	4,1x	1x
4	Synnex (Thailand)	SYNEX TB	9,4x	1,6x
5	DKSH Holding	DKSH SW	12x	2,9x
6	FRT	FRT	18,1x	5,2x
	Trung vị		**11,4x**	**2,9x**

Biến số	Hệ số áp dụng
LNST dự phóng 2065 (tỷ đồng)	1.063
P/E áp dụng (trung vị)	11,37
Vốn hoá ước tính (tỷ đồng)	12.091
Số lượng CPLH (tr.cp)	221
Định giá	**54.631**

Tổng hợp định giá theo 2 phương pháp, chúng tôi xác định giá trị hợp lí của cổ phiếu DGW là 52.554 đồng (upside 36%).

	Định giá	Đóng góp
Phương pháp so sánh	50.248	50%
FCFF	54.631	50%
Tổng hợp	**52.554**	**100%**

RỦI RO ĐẦU TƯ

- Giá DRAM và NAND tăng cao có thể đẩy giá thiết bị lên, kéo dài chu kỳ thay thế và làm giảm nhu cầu PC, smartphone.
- Cạnh tranh phân phối và chi phí đầu vào tăng có thể hạn chế khả năng cải thiện biên lợi nhuận, đặc biệt khi lợi thế tồn kho giá vốn thấp dần thu hẹp.
- Nhu cầu đầu tư hạ tầng CNTT và máy chủ phụ thuộc vào tiến độ triển khai trung tâm dữ liệu, ngân sách CNTT của doanh nghiệp và khả năng duy trì đơn hàng từ khách hàng lớn.
- Ngày 04/11/2026, một số hệ thống bán lẻ tạm thời gỡ điện thoại thương hiệu Trung Quốc khỏi kệ trưng bày do ứng dụng thời tiết của bên thứ ba hiển thị sai thông tin chủ quyền. Xiaomi đã khắc phục sự cố trong ngày 04/11, Honor hoàn tất xử lý ngày 05/11 và các sản phẩm đã được đưa trở lại kệ hàng. Theo ban lãnh đạo DGW, sự việc không ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu. Do thời gian gián đoạn ngắn và sự cố đã được xử lý, rủi ro đối với hoạt động kinh doanh hiện không đáng kể.

ĐIỀU KHOẢN SỬ DỤNG

Báo cáo này và/hoặc bất kỳ nhận định, thông tin nào trong báo cáo này không phải là các lời chào mua hay bán bất kỳ một sản phẩm tài chính, chứng khoán nào được phân tích trong báo cáo và cũng không là sản phẩm tư vấn đầu tư hay ý kiến tư vấn đầu tư nào của VCBS hay các đơn vị/thành viên liên quan đến VCBS. Do đó, nhà đầu tư chỉ nên coi báo cáo này là một nguồn tham khảo. VCBS không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trước những kết quả ngoài ý muốn khi quý khách sử dụng các thông tin trên để kinh doanh chứng khoán.

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo phân tích đều đã được thu thập, đánh giá với mức cẩn trọng tối đa có thể. Tuy nhiên, do các nguyên nhân chủ quan và khách quan từ các nguồn thông tin công bố, VCBS không đảm bảo về tính xác thực của các thông tin được đề cập trong báo cáo phân tích cũng như không có nghĩa vụ phải cập nhật những thông tin trong báo cáo sau thời điểm báo cáo này được phát hành.

Báo cáo này thuộc bản quyền của VCBS. Mọi hành động sao chép một phần hoặc toàn bộ nội dung báo cáo và/hoặc xuất bản mà không có sự cho phép bằng văn bản của VCBS đều bị nghiêm cấm.

HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ

Khuyến nghị	Chi tiết
MUA	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên trong vòng 12 tháng tới
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến 15% trong vòng 12 tháng tới
BÁN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15% trong vòng 12 tháng tới.

Khả năng sinh lời của cổ phiếu được tính bằng tổng của tiềm năng tăng giá kể từ thời điểm công bố báo cáo (đã điều chỉnh), và tỷ suất cổ tức tiền mặt dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo,các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 06 tháng.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Trần Minh Hoàng

Giám đốc phân tích

tmhoang@vcbs.com.vn

Lê Đức Quang, CFA

Trưởng phòng PT Ngành – Doanh nghiệp

ldquang@vcbs.com.vn

Ngô Lê Nhật Hạ

Chuyên viên phân tích cao cấp

nlnha@vcbs.com.vn

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VIETCOMBANK

https://vcbs.com.vn/trung-tam-phan-tich

Bloomberg: VCBS <GO>