

THEO DÕI

Giá mục tiêu 2025:

122.600 VND

% tăng giá:

3,9%

Cập nhật:

30/06/2025

VTP

Tổng CTCP Bưu chính Viettel

DSC

TRIỂN VỌNG 2025

Tích cực: (1) Triển vọng thương mại điện tử tích cực, (2) Dự án mới kỳ vọng mang lại nguồn thu bền vững.

Rủi ro: (1) Cạnh tranh giá gay gắt trong mảng dịch vụ giao nhận; (2) Tiến độ chuyển đổi mô hình KD có thể chậm hơn kỳ vọng; (3) Giá xăng dầu tăng trong bối cảnh kinh tế vĩ mô bất ổn.

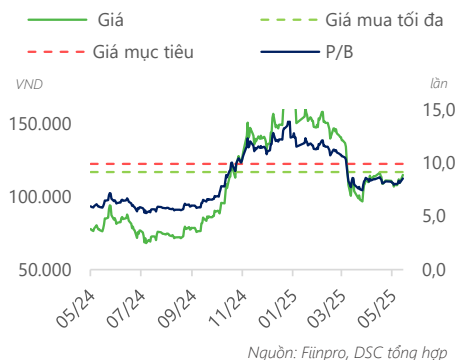
Đơn vị: tỷ VND	Q12024	Q1 2025	2025F
DTT	4.674	5.042	22.575
% YoY	-2%	8%	9%
LNTT	74	89	538
% YoY	-22%	21%	11%

Tổng quan doanh nghiệp

VTP, công ty con của Tập đoàn Viettel, là một trong những doanh nghiệp bưu chính lớn nhất Việt Nam. Công ty đang tăng tốc mạnh mẽ giữa làn sóng bùng nổ thương mại điện tử. Động lực tăng trưởng chính của doanh nghiệp đến từ chuyển phát bưu kiện thương mại điện tử và mở rộng chuỗi giá trị mảng logistics.

Dữ liệu thị trường

Ngành nghề:	Chuyển phát nhanh
Giá hiện tại:	118.000 VND
Vốn hóa:	14.370 tỷ VND
Số lượng CPLH:	122 triệu CP
EPS 4 quý gần nhất:	3.235 VND
P/E:	36,5 lần
Cổ tức 2025:	10-15%



Nguồn: Fiinpro, DSC tổng hợp

KHUYẾN NGHỊ

Q1/2025, VTP ghi nhận KQKD tích cực khi doanh thu đạt 5.042 tỷ đồng (+8% yoy) và LNTT đạt 89 tỷ đồng (+21% yoy). Tăng trưởng doanh thu chủ yếu nhờ mảng dịch vụ tăng mạnh 27% svck. Biên LNG của mảng này cũng cải thiện, hỗ trợ tăng trưởng LN dù chi phí SG&A cao hơn đáng kể. Kết quả DT và LNST quý 1/2025 của VTP lần lượt hoàn thành 22% và 16% dự phóng cả năm của DSC.

Về kế hoạch kinh doanh 2025, BLD đã đặt ra mục tiêu gồm: Tổng doanh thu đạt: 21.028 tỷ đồng (+1% yoy) và LNST đạt 405 tỷ đồng (+6% yoy). Chúng tôi đánh giá VTP có thể hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2025 đã đề ra bao gồm đóng góp tiềm năng của Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn.

Sử dụng phương pháp định giá DCF và P/E tỷ lệ 70:30, chúng tôi đưa ra giá mục tiêu năm 2025 là 122.600 VND/cp. Chúng tôi cho rằng VTP xứng đáng được định giá lại ở mức cao hơn nhờ mở rộng hoạt động kinh doanh cũng như có những dự án mới đem lại doanh thu bền vững. Tuy nhiên, sau nhịp tăng giá gần đây, cổ phiếu đã tiệm cận giá trị hợp lý, do đó các nhịp điều chỉnh sẽ là cơ hội phù hợp để tích lũy.

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Mảng dịch vụ logistics nhiều tiềm năng từ dự án mới

VTP đang chuyển đổi từ công ty chuyển phát sang doanh nghiệp logistics công nghệ, theo chiến lược trung và dài hạn đến 2029 với mục tiêu làm chủ công nghệ và xây dựng hạ tầng logistics xuyên biên giới. Trong năm 2025, dự án Công viên Logistics Lạng Sơn dự kiến đóng góp 4% vào LNST và sẽ tăng mạnh giai đoạn 2027–2029. Kết hợp với cửa khẩu thông minh, dự án sẽ hình thành chuỗi cung ứng khép kín, giúp rút ngắn 40% thời gian thông quan, nâng hiệu suất kho bãi 30% và giảm 25% chi phí quản lý kho.

Mảng dịch vụ chuyển phát hưởng lợi từ tăng trưởng ngành thương mại điện tử

Triển vọng ngành thương mại điện tử tích cực đi cùng với cơ sở hạ tầng logistics phát triển sẽ là động lực tăng trưởng về dài hạn cho những doanh nghiệp e-logistics như VTP. Năm 2025, công ty đặt mục tiêu đạt 20% thị phần chuyển phát tại Việt Nam, tiến gần đến vị trí dẫn đầu ngành.

Mảng dịch vụ logistics nhiều tiềm năng từ dự án mới

Tổng CTCP Bưu chính Viettel

[illegible]

Vị trí dự án Công viên Logistics Viettel và CTCP Hữu Nghị Xuân Cường



Thị phần lớn nhất thuộc về CTCP Hữu Nghị Xuân Cường (HNXC) hoạt động tại Cửa khẩu quốc tế Hữu Nghị. Công ty thành lập từ 2006 và có vị trí chiến lược cách Cửa khẩu quốc tế Hữu Nghị khoảng 800m cùng tổng khu vực vận hành rộng 25,6 ha và tệp KH hơn 1.0000 doanh nghiệp và hộ gia đình đình. Nhìn chung, VTP có ưu thế hơn về quy mô và diện tích cũng như dịch vụ giá trị gia tăng nhưng kém hơn về khoảng cách địa lý.

LUẬN ĐIỂM:

**Mảng dịch vụ logistics nhiều
tiềm năng từ dự án mới**

VTP

Tổng CTCP Bưu chính Viettel

DSC

Tổng quan dự án

Công viên logistics của VTP là hình mẫu cho dự án cửa khẩu thông minh, cung cấp dịch vụ xuất nhập khẩu toàn trình (bao gồm thông quan, kiểm dịch/kiểm tra, lưu kho và vận chuyển xuyên biên giới).

Kế hoạch phát triển Công viên Logistics Lạng Sơn của VTP

Giai đoạn 1	Giai đoạn 2
Thời gian	
T12/2024 - cuối 2025	2025 - cuối năm 2026
Vốn đầu tư XDCB	
75 tỷ đồng	Chưa có thông tin
Diện tích (ha)	
58	86
Công suất (xe/ngày)	
1.500	Chưa có thông tin
Hiệu quả hoạt động	

* Rút ngắn thời gian thông quan và quy trình liên quan từ 4-5 ngày còn dưới 1 ngày.

* Giảm 30%-40% chi phí thông quan và 25% chi phí lưu kho.

* Ứng dụng nhiều CN cao như: Hệ thống soi chiếu tự động có khả năng kiểm tra và xử lý 600.000 bưu kiện mỗi ngày,...

Nguồn: VTP, DSC tổng hợp

Đóng góp tiềm năng cho VTP

DSC giả định Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn sẽ đi vào hoạt động từ năm 2025 và ước tính công viên sẽ mang về lợi nhuận thuần là 19 tỷ đồng trong năm 2025, đóng góp 4% tổng LNST. Hiện tại chưa có thông tin về giai đoạn đầu tư 2 nên chúng tôi sẽ chỉ phản ánh đóng góp của giai đoạn 1 vào mô hình định giá.

Dự báo lợi nhuận của công viên logistics, VTP

	Đơn vị	2025	2026	2027	2028	2029
Tổng số container qua cửa khẩu Lạng Sơn	xe/ngày	1.500	2.250	3.150	4.095	5.119
%yoy	%		50%	40%	30%	25%
Thị phần VTP	%	40%	40%	40%	40%	40%
Số container của VTP	xe/ngày	600	900	1.260	1.638	2.048
Doanh thu/container	triệu đồng	5	5	5	5	5
Doanh thu	tỷ đồng	1.095	1.643	2.300	2.989	3.737
LNTT	tỷ đồng	24	53	69	113	188
LNST	tỷ đồng	19	43	55	90	150
Biên LN						
Tỷ suất EBITDA (gồm tiền thuê)	%	4%	6%	7%	8%	8%
Tỷ suất LNST	%	2%	3%	2%	3%	4%
Tăng trưởng						
Tăng trưởng doanh thu	%		50%	40%	30%	25%
Tăng trưởng LNST	%		127%	29%	64%	66%
Đóng góp cho VTP						
% Doanh thu VTP	%	5%	7%	10%	13%	17%
% LNST VTP	%	4%	6%	9%	12%	16%

Nguồn: DSC tổng hợp

LUẬN ĐIỂM:

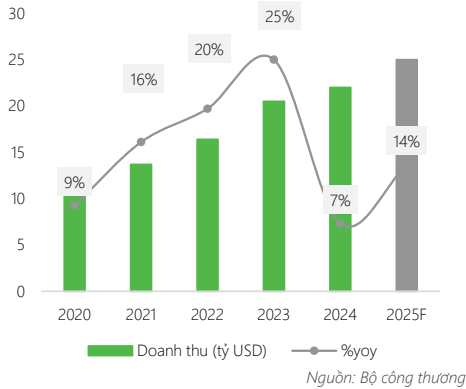
Mảng dịch vụ chuyển phát hưởng lợi từ tăng trưởng ngành thương mại điện tử

VTP

Tổng CTCP Bưu chính Viettel

DSC

DOANH THU THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TẠI VIỆT NAM

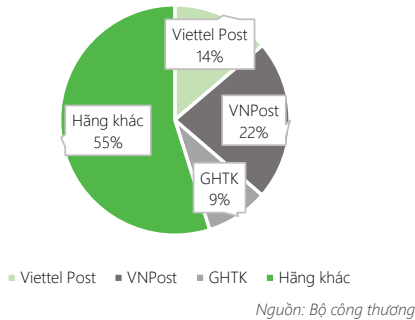


Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử mang đến nhiều cơ hội cho VTP

Theo Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, quy mô thị trường thương mại điện tử bán lẻ tại Việt Nam dự kiến đạt 25 tỷ USD vào năm 2025, tăng 14% so với cùng kỳ. Với tốc độ tăng trưởng này, Việt Nam nằm trong top 10 quốc gia có thương mại điện tử phát triển nhanh nhất toàn cầu (Statista).

Sự bứt phá của ngành thương mại điện tử, kết hợp với hạ tầng logistics ngày càng hoàn thiện, sẽ là động lực tăng trưởng dài hạn cho VTP. Tuy nhiên, DSC nhận định áp lực cạnh tranh về giá trong ngành chuyển phát sẽ tiếp tục duy trì, khiến biên lợi nhuận của mảng này khó có cải thiện đáng kể.

THỊ PHẦN NGÀNH CHUYỂN PHÁT, VN 2024



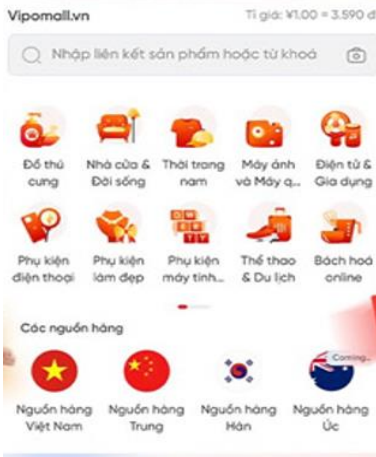
Đứng thứ hai trong lĩnh vực chuyển phát

Về thị phần doanh thu: Năm 2024, doanh thu ngành chuyển phát tăng 20%, đạt 71.000 tỷ đồng. Nhờ tăng trưởng vượt trội, thị phần của VTP tăng từ 11,8% lên 13,8%, vươn lên vị trí thứ hai toàn ngành

Về mạng lưới: VTP đứng thứ hai về độ phủ, chỉ sau VNPost, với hơn 2.000 bưu cục tại 63 tỉnh thành. Mật độ điểm dịch vụ đạt 0,12 km/điểm, vượt xa mức trung bình ngành 2,9 km/điểm, mang lại lợi thế trong giao hàng liên tỉnh.

Trong 2025, ban lãnh đạo duy trì quan điểm lạc quan về tăng trưởng sản lượng bưu kiện trong dài hạn, đặt mục tiêu chiếm 20% thị phần chuyển phát tại Việt Nam.

Giao diện ứng dụng Vipo Mall



Dự án Vipo Mall - sàn thương mại điện tử bán sỉ xuyên biên giới 2 chiều đầu tiên tại Việt Nam

VTP đã giới thiệu nền tảng Vipo Mall vào tháng 10/2024, kết nối người tiêu dùng Việt Nam với các sàn TMĐT Trung Quốc và người bán quốc tế. Nền tảng tận dụng hạ tầng sẵn có của VTP như kho bãi, vận chuyển và giao hàng chặng cuối, nổi bật với khả năng tích hợp toàn bộ quy trình trong một hệ thống duy nhất.

Hiện Vipo Mall đang ở giai đoạn thử nghiệm với hơn 10.000 người dùng và xử lý khoảng 1.000 đơn hàng/ngày, chủ yếu là đơn sỉ. Dự án dự kiến ra mắt chính thức vào năm 2025, nhưng do chưa có thông tin chi tiết, dự án chưa đưa vào mô hình định giá. Tuy vậy, chúng tôi có thể ước tính tiềm năng đóng góp của Vipomall cho VTP giai đoạn 2025–2027 khoảng 1% doanh thu và 2% LNST.

Giả định

DSC dự báo tăng trưởng lợi nhuận VTP năm 2025-2026 ở mức cao lần lượt là: 11% và 13% nhờ:

- + **Mảng kinh doanh mới** - công viên logistics bắt đầu tạo ra doanh thu và lợi nhuận từ 2025.
- + **Mảng bán hàng** dự kiến được VTP thu hẹp tối đa từ 2025 giúp cải thiện biên lợi nhuận. Chúng tôi dự kiến đến 2031 VTP sẽ thoái vốn hoàn toàn mảng này và tập trung vào HKKD cốt lõi (chuyển phát và logistics cũng như mảng kinh doanh mới công viên logistics).
- + **Mảng dịch vụ chuyển phát** của VTP được kỳ vọng sẽ tăng trưởng ổn định 10,1 %/năm, nhờ hưởng lợi từ đà phát triển mạnh của thị trường thương mại điện tử Việt Nam, dự kiến đạt CAGR 15% trong 5 năm tới (theo Modor Intelligence).
- + **Mảng dịch vụ logistics** được kỳ vọng tăng trưởng 15% - 20% thời gian tới (theo Bộ Công thương tăng trưởng hàng hóa vận chuyển, vận tải đường bộ là 14,7% trong 2024-2025)

DSC cũng lưu ý rằng VTP đang có kế hoạch tăng vốn CSH nhằm phục vụ tham vọng tham gia vào hạ tầng logistic quốc gia. Ở giai đoạn này, Công ty đang chờ phê duyệt từ Bộ Quốc phòng. Chúng tôi chưa đưa kế hoạch này vào mô hình dự báo của mình khi chưa có thông tin chi tiết.

DỰ PHÓNG KẾT QUẢ KINH DOANH VTP

	2022	2023	2024	2025F	2026F
Doanh thu thuần (tỷ VND)	21.629	19.588	20.735	22.575	23.143
Lợi nhuận gộp (tỷ VND)	647	882	1.005	1.206	1.355
Lợi nhuận trước thuế (tỷ VND)	329	483	483	538	608
Lợi nhuận sau thuế (tỷ VND)	256	383	383	424	482
LNST sau CĐTS (tỷ VND)	256	383	383	424	482
EPS (VND)	2.259	3.119	3.146	3.998	4.665
Biên lợi nhuận gộp	3%	5%	5%	5%	6%
Biên LNTT	2%	2%	2%	2%	3%
% DTT (YoY)	1%	-9%	6%	9%	3%
% LNTT (YoY)	-11%	47%	0%	11%	13%
% LNST (YoY)	-14%	50%	0%	11%	14%
% LNST sau CĐTS (YoY)	-14%	50%	0%	11%	14%

Nguồn: DSC tổng hợp

Phương pháp định giá

Chúng tôi kết hợp sử dụng hai phương pháp định giá theo tỷ lệ 70 : 30 là chiết khấu dòng tiền (DCF) và P/E. Chúng tôi cho rằng phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF) là công cụ phù hợp để phản ánh tiềm năng tăng trưởng dài hạn của VTP. Trong khi đó, phương pháp định giá theo P/E (với mức P/E mục tiêu là P/E trung bình 2 năm 30 lần) sẽ thể hiện triển vọng tăng trưởng trong ngắn hạn. Nhờ lợi thế về quy mô và nền tảng công nghệ, chúng tôi kỳ vọng VTP sẽ tiếp tục mở rộng thị phần sau quá trình tái cơ cấu và cải thiện chất lượng dịch vụ.

Giá trị hợp lý của cổ phiếu VTP cho năm 2025 là 122.600 VND/cp, tiềm năng tăng 3,9% so với giá đóng cửa ngày 30/06/2025.

Giá định WACC sử dụng trong định giá

WACC (%)	11,88%
Ls phi rủi ro (%)	3,00%
Phần bù rủi ro vốn cổ phần (%)	7,80%
Beta	1,20
Chi phí VCSH	12,36%
Chi phí nợ	8,00%
Thuế thu nhập DN	21,00%
Chi phí nợ sau thuế	6,32%
Tỷ trọng VCSH	92,00%
Tỷ trọng nợ	8,00%

Tổng hợp định giá (30/06/2025)

Phương pháp	Giá dự phóng (VND)	Tỷ trọng	Giá dự phóng theo tỷ trọng (VND)
DCF	130.000	70%	91.000
P/E	105.400	30%	31.620
Giá mục tiêu			122.600
Giá hiện tại			118.000
Upside			3,9%

Nguồn: DSC tổng hợp

Bối cảnh định giá

VTP đang giao dịch với P/E dự phóng 2025 34x – cao hơn mức TB 2 năm. Đây cũng là mức cao hơn nếu so với ngành (TB P/E 2025 ~20x). Chúng tôi cho rằng VTP xứng đáng được định giá lại ở mức cao hơn nhờ mở rộng hoạt động kinh doanh cũng như có những dự án mới đem lại doanh thu bền vững, giúp VTP hoàn thành chuỗi giá trị và có vị thế tốt để hưởng lợi từ thương mại xuyên biên giới. Tuy nhiên, sau nhịp tăng giá gần đây, cổ phiếu đã tiệm cận giá trị hợp lý, do đó các nhịp điều chỉnh sẽ là cơ hội phù hợp để tích lũy.

P/E LTM



Nguồn: Fiiipro, DSC tổng hợp

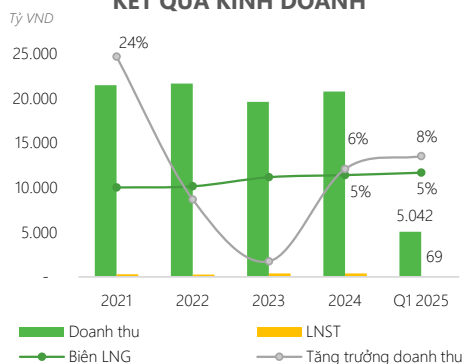
PHỤ LỤC:

Cập nhật kết quả kinh doanh & Điểm nhấn tài chính

Tổng CTCP Bưu chính Viettel

DSC

KẾT QUẢ KINH DOANH



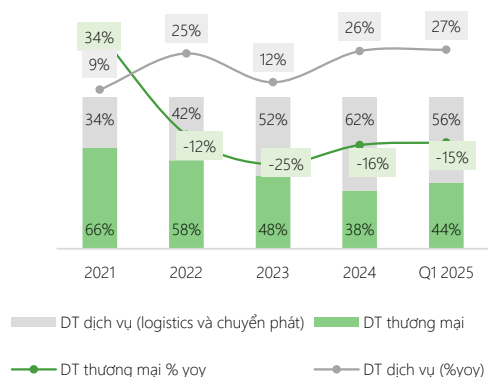
Nguồn: VTP, DSC tổng hợp

Tăng trưởng nhờ hoạt động kinh doanh cốt lõi

Q1/2025, VTP ghi nhận KQKD tích cực khi doanh thu đạt 5.042 tỷ đồng (+8% yoy) và LNST đạt 69 tỷ đồng (+5% yoy). Tăng trưởng doanh thu chủ yếu nhờ mảng dịch vụ tăng mạnh 27% svck. Biên LNG của mảng này cũng cải thiện, hỗ trợ tăng trưởng LN dù chi phí SG&A cao hơn đáng kể.

Kết quả DT và LNST quý 1/2025 của VTP lần lượt hoàn thành 24% và 17% kế hoạch năm. Chúng tôi đánh giá VTP có thể hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2025 đã đề ra bao gồm đóng góp tiềm năng của Công viên Logistics Viettel Lạng Sơn.

CƠ CẤU & TĂNG TRƯỞNG DOANH THU



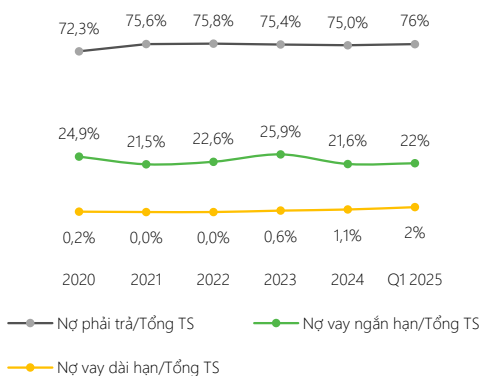
Nguồn: VTP, DSC tổng hợp

Tiếp tục chuyển đổi mô hình kinh doanh nhưng còn chậm

Sau quá trình tái cấu trúc vào năm 2022, VTP đã hoàn thiện mô hình tổ chức trong giai đoạn 2023–2024, tập trung vào việc nâng cao năng lực hệ thống, mở rộng hoạt động kinh doanh cốt lõi và triển khai các dịch vụ chiến lược mới. Bắt đầu từ năm 2025, VTP dự kiến sẽ thu hẹp tối đa mảng thương mại nhằm cải thiện biên lợi nhuận. Tuy nhiên, tiến độ thoái vốn vẫn còn chậm, thể hiện qua việc mảng thương mại vẫn chiếm tới 44% tổng doanh thu trong Q1/2025.

Với mảng dịch vụ giao nhận, VTP tiếp tục mở rộng thị phần trong Q1/2025 với mức tăng trưởng doanh thu đạt 27% svck, cao hơn đáng kể so với mức tăng trưởng 19% của toàn ngành.

CƠ CẤU NỢ



Nguồn: VTP, DSC tổng hợp

Tình hình tài chính vững mạnh hỗ trợ kế hoạch mở rộng mảng logistics.

VTP có cơ cấu tài chính lành mạnh, lượng tiền mặt ròng hơn 389 tỷ đồng tính đến cuối 2024 và hơn 566 tỷ đồng tại thời điểm kết thúc Quý 1.2025. VTP duy trì tỷ trọng lớn (khoảng 30%) đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn trong tài sản ngắn hạn, mang lại hơn 30 tỷ đồng lãi tiền gửi mỗi quý. Tuy nhiên, tỷ lệ này đang giảm dần (Q1/2025 giảm dần 27%) do công ty đẩy mạnh mở rộng mảng kinh doanh cốt lõi, và xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục trong thời gian tới.

Tỷ lệ nợ phải trả/tổng tài sản tính đến Q1/2025 đạt 76%, là mức khá cao so với mặt bằng chung các doanh nghiệp hoạt động mảng logistic. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ vay ngắn hạn/tổng tài sản chỉ là 22% và gần như không phát sinh nợ vay dài hạn (2%); phần lớn nợ phải trả là các khoản phải trả khác liên quan đến công nợ thu hộ, chi hộ COD và phải trả Tổng công ty Dịch vụ số Viettel.

PHỤ LỤC:

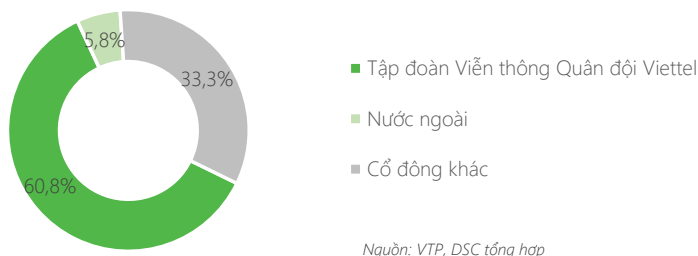
Đánh giá Cơ cấu Cổ đông & Ban lãnh đạo

VTP**Tổng CTCP Bưu chính Viettel****DSC**

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Năm 2018, Viettel Post đưa cổ phiếu lên giao dịch trên sàn UPCoM với mã chứng khoán VTP. Ngày 12/3/2024, cổ phiếu VTP đã chính thức chuyển sang niêm yết tại sàn HoSE. Hiện tại Tập đoàn Viettel vẫn là cổ đông chính của VTP với 60,8% cổ phần. Tuy nhiên công ty cho biết Viettel dự kiến sẽ giảm cổ phần xuống còn 49%. VTP tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược, đặc biệt là các công ty chuyển phát nhanh trong khu vực có thể hỗ trợ công ty về mặt công nghệ. Tuy nhiên, kế hoạch thoái vốn có thể sẽ được điều chỉnh trong tương lai tùy theo định hướng chiến lược của Viettel.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG



BAN LÃNH ĐẠO

Các thành viên ban lãnh đạo đều nắm giữ quân hàm trong khi HĐQT gồm nhiều nhân sự cấp cao từ Viettel như tổng giám đốc Hoàng Trung Thành và chủ tịch HĐQT Nguyễn Việt Dũng. Tương tự công ty mẹ, phần lớn các cán bộ cấp cao thuộc quân đội với hệ thống quân hàm riêng bên cạnh các chức vụ kinh doanh. Chúng tôi cho rằng sự hiện diện của các nhân sự cấp cao của Viettel tại HĐQT của VTP cho thấy VTP là một trong những công ty con quan trọng của Viettel.

CÔNG TY CON

VTP định vị là doanh nghiệp logistics bao gồm các lĩnh vực kinh doanh chính: (1) chuyển phát, (2) logistics: chuỗi cung ứng, kho vận,,,, (3) thương mại: điểm bán viễn thông và dịch vụ viễn thông,,,, (4) thương mại xuyên biên giới, kinh doanh quốc tế và đầu tư nước ngoài. Hiện tại công ty có 5 công ty con hoạt động chủ yếu là thị trường trong nước và thị trường Campuchia, Myanmar.

STT	Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ SH	HĐKD chính
1	Công ty TNHH Công nghệ Bưu chính Viettel	Hà Nội	100%	Kinh doanh dịch vụ phát triển khách hàng, dịch vụ quản lý vận hành khai thác, dịch vụ Bưu chính Digitalize
2	Công ty TNHH MTV Logistics Viettel	Hà Nội	100%	Kinh doanh dịch vụ Logistics
3	Công ty TNHH MTV Dịch vụ và Thương mại Viettel	Hà Nội	100%	Kinh doanh thương mại
4	Công ty TNHH Mygo Campuchia	Campuchia	100%	Kinh doanh dịch vụ chuyển phát nhanh Bưu phẩm, bưu kiện, hàng hóa
5	Công ty TNHH Mygo Campuchia	Myanmar	100%	Kinh doanh dịch vụ Logistics

Nguồn: VTP, DSC tổng hợp

LỊCH SỬ KHUYẾN NGHỊ



Xác nhận của chuyên viên phân tích

Chúng tôi xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Báo cáo miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán DSC và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán DSC. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.

Liên hệ - Trung tâm phân tích DSC

Trương Thái Đạt,

GD. Trung tâm Phân tích
dat.tt@dsc.com.vn

Trần Thanh Vân

Chuyên viên Phân tích
van.tt@dsc.com.vn

HỘI SỞ CHÍNH

📍 Tầng 2, Thành Công Building, 80 Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

☎ (024) 3880 3456

✉ info@dsc.com.vn