

CTCP Sữa Việt Nam (HoSE: VNM)

Ngành	Tiêu dùng
Ngày báo cáo	02/03/2026
Vốn hóa (tỷ đồng)	139,818
KLTB 10 ngày	6,086,720
% sở hữu NĐTNN	50.37%
SLCP lưu hành	2,089,955,445
SLCP niêm yết	2,089,955,445
P/E trailing	14.9
P/B (gần nhất)	4.6
ROA	17.4%
ROE	26.6%
EPS (pha loãng)	4,503 VND
Book value	14,826 VND

Tổng quan doanh nghiệp

CTCP Sữa Việt Nam (HSX: VNM), tiền thân là Công ty Sữa – Cà Phê miền Nam, thuộc Tổng cục Thực phẩm, được thành lập năm 1976 với 04 nhà máy chế biến sữa, cà phê. Sau gần 50 năm phát triển ngành sữa, VNM đang sở hữu 14 nhà máy sữa (NMS) tại Việt Nam và 02 NMS tại các quốc gia khác (Campuchia, Mỹ), trở thành doanh nghiệp có quy mô sản xuất sữa lớn nhất Việt Nam và xuất khẩu tới 65 thị trường trong năm 2025.

Báo cáo được thực hiện bởi:
Trung tâm Phân tích Haseco

Rủi ro gián đoạn xuất khẩu sang Iraq

- VNM ghi nhận kết quả kinh doanh tích cực trong Q4/2025, với doanh thu và LNST đạt 17,034 tỷ đồng và 2,840 tỷ đồng, tăng trưởng 10% và 34% svck 2024. Thị trường nội địa ghi nhận doanh thu tăng trưởng 8% sau giai đoạn tái định vị thương hiệu. Xuất khẩu tăng 26% nhờ tiêu thụ tốt mặt hàng sữa bột tại thị trường Iraq (50% doanh thu xuất khẩu).
- Ngày 23/2, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 309/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển ngành sữa giai đoạn đến năm 2030 – 2045, mở ra tiềm năng tăng trưởng 12-14%/năm với ngành sữa. Từ đó, giúp các doanh nghiệp đầu ngành như VNM tăng trưởng cao hơn trong 5 năm tới.
- Mỹ tấn công Iran có thể làm gián đoạn hoạt động xuất khẩu của Vinamilk tại khu vực Trung Đông, đặc biệt là Iraq (50% doanh thu xuất khẩu) khi hàng hóa xuất khẩu đi qua eo biển Hormuz.
- Haseco khuyến nghị **KHẢ QUAN** với cổ phiếu VNM khi giá đã điều chỉnh, tuy nhiên vẫn còn rủi ro hiện hữu.

Khoản mục	2024	2025	Tăng trưởng (% svck)
Doanh thu thuần	61,782	63,646	3.0%
Giá vốn hàng bán	(36,192)	(37,437)	3.4%
Lợi nhuận gộp	25,590	26,209	2.4%
<i>Biên lợi nhuận gộp</i>	<i>41.4%</i>	<i>41.2%</i>	<i>-0.2ppts</i>
Lãi ròng từ hoạt động tài chính	1,157	1,147	-0.9%
Chi phí bán hàng & QLDN (SG&A)	(15,186)	(15,546)	2.4%
<i>SG&A/Doanh thu</i>	<i>24.6%</i>	<i>24.4%</i>	<i>-0.2ppts</i>
Lãi lỗ từ hoạt động kinh doanh	11,594	11,660	0.6%
Lợi nhuận sau thuế	9,452	9,413	-0.4%
<i>Biên lợi nhuận ròng</i>	<i>15.3%</i>	<i>14.8%</i>	<i>-0.5ppts</i>
Lợi nhuận của Cổ đông công ty mẹ	9,392	9,410	0.2%

Nguồn: VNM

Quan điểm đầu tư:

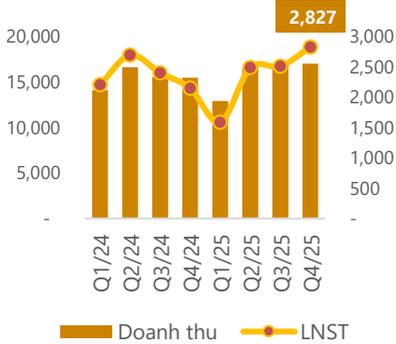
Chúng tôi dự báo lợi nhuận sau thuế năm 2026 của VNM đạt 10,500 tỷ đồng (+12% svck). Về định giá, Haseco ước tính P/E mục tiêu 2026 cho VNM khoảng 16.0x - tương đương với P/E trung bình 5 năm. Từ những cơ sở trên, chúng tôi đưa ra mức giá mục tiêu cho cổ phiếu VNM năm 2026 là **80,000 VND/cổ phiếu** (+20.1% so với giá đóng cửa ngày 02/03/2026).

Chúng tôi khuyến nghị **KHẢ QUAN** với cổ phiếu VNM. Nhà đầu tư có thể cân nhắc thời điểm cổ phiếu giảm sâu để tham gia cổ phiếu này.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

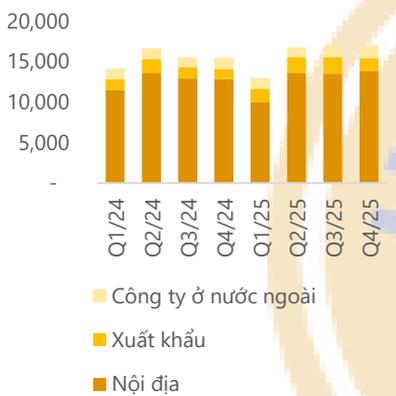
I. Đánh giá kết quả kinh doanh quý 4/2025

Kết quả kinh doanh VNM



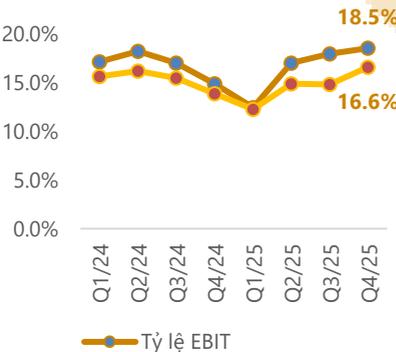
Nguồn: VNM

Cơ cấu doanh thu



Nguồn: VNM

Biên lợi nhuận VNM



Nguồn: VNM

Quý 4/2025, VNM ghi nhận kết quả kinh doanh tích cực. Doanh thu đạt 17,034 tỷ đồng, tăng trưởng 10% svck - đây là doanh thu quý cao nhất trong lịch sử doanh nghiệp. Trong khi đó, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng mạnh 34% svck, đạt 2,840 tỷ đồng. Cụ thể:

➤ **Nội địa:** Doanh thu quý 4 đạt 13,846 tỷ đồng, tăng trưởng 8% svck sau giai đoạn tái định vị thương hiệu cuối 2024 - đầu 2025 và được củng cố bởi nhu cầu tiêu dùng trong nước. Các ngành hàng chính bao gồm sữa nước, sữa chua, sữa đặc và sữa bột đều ghi nhận tăng trưởng. Doanh thu từ công ty mẹ chiếm 91% tổng doanh thu trong nước, trong đó sữa nước Green Farm, sữa hạt và kem - những sản phẩm chủ lực này đang có kết quả kinh doanh tích cực nhất. Đối với Sữa Mộc Châu, doanh thu đạt hơn 720 tỷ đồng (9% doanh thu nội địa), ghi nhận giảm hơn 3% svck.

➤ **Xuất khẩu:** Doanh thu tiếp tục tăng trưởng mạnh nhờ thị trường Iraq (chiếm 50% doanh thu xuất khẩu) với doanh thu xuất khẩu đạt 1,579 tỷ đồng, tăng 26%. Sự tăng trưởng này đến từ việc (1) VNM mở rộng thị phần tại các khu vực nông thôn nhờ danh mục sản phẩm đa dạng và mức giá hợp lý; (2) Nhu cầu sữa bột gia tăng tại Iraq trong bối cảnh tỷ lệ sinh tại quốc gia này đang ở ngưỡng cao.

➤ **Công ty ở nước ngoài:** tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng tích cực 2 chữ số. Trong đó, Angkor Milk được hưởng lợi từ việc thiếu hụt nguồn cung tại Campuchia trong bối cảnh căng thẳng địa chính trị, người dân nơi đây chuyển dịch nhu cầu từ hàng Thái Lan sang hàng nội địa.

Lợi nhuận tăng trưởng mạnh hơn doanh thu là nhờ những nỗ lực kiểm soát chi phí chặt chẽ hơn. Trong quý 4, tỷ lệ chi phí SG&A/doanh thu giảm xuống 18.7% so với mức 21.7% cùng kỳ và 23.8% trong quý 3/2025, qua đó cải thiện tỷ lệ EBIT lên 18.5% (cùng kỳ 14.9%).

Tính chung cả năm 2025, VNM ghi nhận doanh thu và lợi nhuận sau thuế công ty mẹ lần lượt đạt 63,645 tỷ đồng và 9,410 tỷ đồng, và tăng 3.0% và 1.9% so với năm trước. Mức tăng trưởng cả năm bị ảnh hưởng do lợi nhuận sụt giảm trong 1H2025: (1) Chiến dịch tái định vị thương hiệu khiến chi phí SG&A tăng, (2) Kênh bán hàng truyền thống bị ảnh hưởng do quy định thuế khoán.

Cơ cấu doanh thu của VNM

Mảng kinh doanh	Q4/2025	Tăng trưởng	2025	Tăng trưởng
Nội địa	13,846	8%	50,964	0%
Xuất khẩu	1,579	26%	7,105	25%
Công ty ở nước ngoài	1,609	16%	5,576	5%
Tổng	17,034	10%	63,646	3%

Nguồn: VNM

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong, Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu, Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

II. Đánh giá sự kiện: Quyết định số 309/QĐ-TTg của Chính phủ về định hướng phát triển ngành sữa Việt Nam

Ngày 23/2, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 309/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển ngành sữa giai đoạn đến năm 2030 - 2045. Mục tiêu của chiến lược là xây dựng ngành công nghiệp chế biến sữa Việt Nam phát triển bền vững, hình thành chuỗi giá trị hoàn chỉnh từ phát triển đàn bò sữa, gia tăng sản lượng sữa tươi nguyên liệu đến chế biến các sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Theo đó, ngành sữa phấn đấu đạt mục tiêu tăng trưởng bình quân 12%-14% đến năm 2030, sau đó duy trì tăng trưởng ổn định 5%-6% đến năm 2045.

Chiến lược phát triển ngành sữa Việt Nam

Mục tiêu	Đến 2030	Đến 2045
Sữa lỏng chế biến (triệu lít/năm)	4,200	9,700
Sữa tươi nguyên liệu nội địa (triệu lít/năm)	2,600	8,000
Sữa bột (nghìn tấn/năm)	245	415
Tiêu thụ bình quân sữa (lít/người/năm)	40	100
% nguyên liệu trong nước đáp ứng nhu cầu chế biến	60%-65%	80%-85%

Nguồn: Quyết định số 309/QĐ-TTg của Chính phủ

Đánh giá tác động đến Vinamilk (VNM):

Hiện nay, mức tiêu thụ sữa bình quân đầu người tại Việt Nam chỉ khoảng 27 lít/năm, thấp hơn đáng kể so với các quốc gia trong khu vực như Thái Lan (35 lít), Singapore (45 lít) và Châu Âu (80-100 lít/năm). Như vậy, việc Chính phủ phấn đấu ngành sữa tăng trưởng đều hai chữ số và đạt mục tiêu tiêu thụ 40 lít/người/năm đến 2030 đang mở ra dư địa tăng trưởng quy mô toàn thị trường. Điều này quan trọng với các doanh nghiệp có quy mô thị phần lớn nhất ngành như Vinamilk – khi việc tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng của ngành. Ngành sữa bước vào giai đoạn bão hòa từ năm 2017-2025 là lý do chính khiến VNM từ một cổ phiếu tăng trưởng mất đi giá trị của mình. Haseco cho rằng, thông tin này tác động tới triển vọng dài hạn của VNM hơn là trong trung hạn 1-2 năm. Với sự ủng hộ từ chính sách và các yếu tố nội tại doanh nghiệp (lợi thế quy mô, mức độ tích hợp chuỗi giá trị cao và năng lực R&D vượt trội) sẽ là yếu tố giúp VNM tăng trưởng bền vững và tiếp tục mở rộng thị phần trong thời gian tới.

III. Triển vọng doanh nghiệp

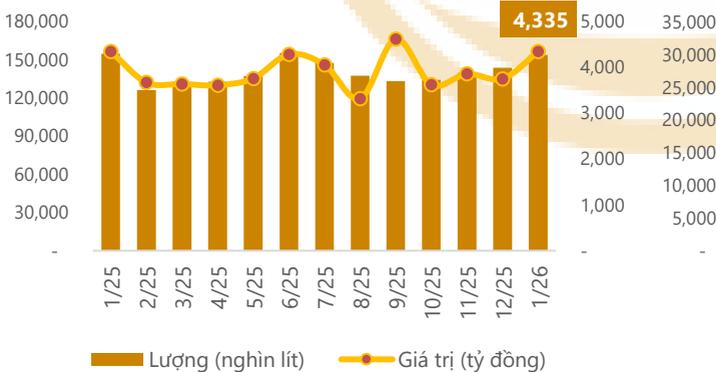
1. Nội địa: Triển vọng 2026 dự kiến vẫn tích cực thúc đẩy bởi:

- **Tiêu thụ tốt hơn từ người tiêu dùng:** Theo Hiệp hội Sữa Việt Nam, tiêu thụ sữa tươi cả nước trong tháng 1/2026 đạt 153,340 nghìn lít và đạt 4,335 tỷ đồng, tương ứng tăng 6.9% về khối lượng và 15.8% về giá trị so với tháng 12 trước đó, trong khi đi ngang so với cùng kỳ. Đối với sữa bột, tiêu thụ sữa bột ghi nhận tăng 29.9% về lượng và 37% về doanh thu so với cùng kỳ tháng 1/2025. Haseco cho rằng, tiêu thụ sữa trong 2026 sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định, đặc biệt trong bối cảnh người tiêu dùng ngày càng quan tâm tới yếu tố dinh dưỡng, chất lượng.
- **Hiệu quả từ chiến dịch tái định vị và marketing:** Trong năm 2025, VNM đã hoàn tất chiến dịch tái định vị thương hiệu bắt đầu từ cuối quý 3/2024 với hơn 100 sản phẩm được ra mắt. Tỷ trọng doanh thu các sản phẩm cao cấp đóng góp ngày càng tăng trong cơ cấu doanh thu.

Ngoài mảng sữa chua, sữa đặc (hơn 38% doanh thu nội địa), VNM tiếp tục hưởng lợi từ việc giành thị phần trong sản phẩm sữa bột sau việc thắt chặt kiểm soát các sản phẩm sữa giả tại Việt Nam và thu hồi sữa do nghi nhiễm độc của các thương hiệu sữa toàn cầu Nestle, Lactalis và Danone.

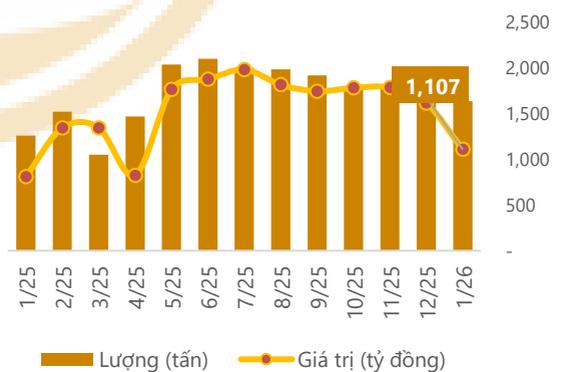
Hiện chuỗi cửa hàng VNM đang mở rộng mạnh mẽ với khoảng 820 cửa hàng, tăng hơn 100 cửa hàng so với thời điểm cuối 2025, trong đó tập trung mở mới ở miền Trung. Haseco cho rằng, VNM sẽ tiếp tục đẩy mạnh mở mới cửa hàng để gia tăng độ phủ và mở rộng thị phần trong thời gian tới.

Tiêu thụ sữa tươi Việt Nam



Nguồn: Hiệp hội sữa Việt Nam

Tiêu thụ sữa bột Việt Nam



Nguồn: Hiệp hội sữa Việt Nam

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong, Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu, Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

Thị phần sữa tại Iraq

Loại sữa	Nội địa	Nhập khẩu
Sữa tươi	10%	90%
Sữa bột	25%	75%

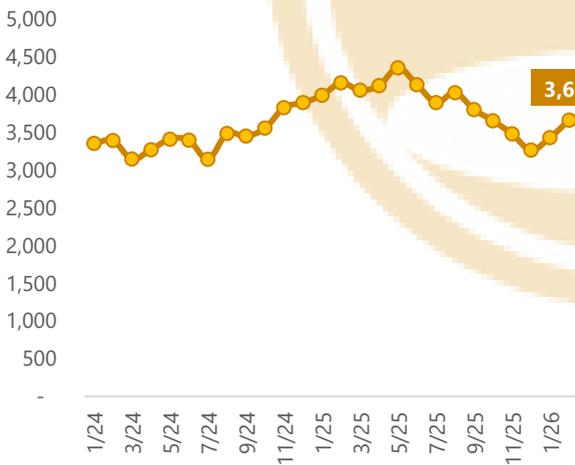
Nguồn: Agroberichten

2. Xuất khẩu: Tăng trưởng 2026 dự kiến vẫn đạt mức hai chữ số với động lực từ nhu cầu sữa bột gia tăng tại thị trường Iraq. Hiện nay, Iraq mới đáp ứng khoảng 25% nhu cầu sữa bột và 10% nhu cầu sữa tươi bằng sản xuất nội địa, phần còn lại chủ yếu nhập khẩu. Trong bối cảnh dân số trẻ và tỷ lệ sinh cao, sữa bột là nhu yếu phẩm tất yếu, đây chính là cơ hội để VNM đẩy mạnh xuất khẩu và gia tăng thị phần tại thị trường này.

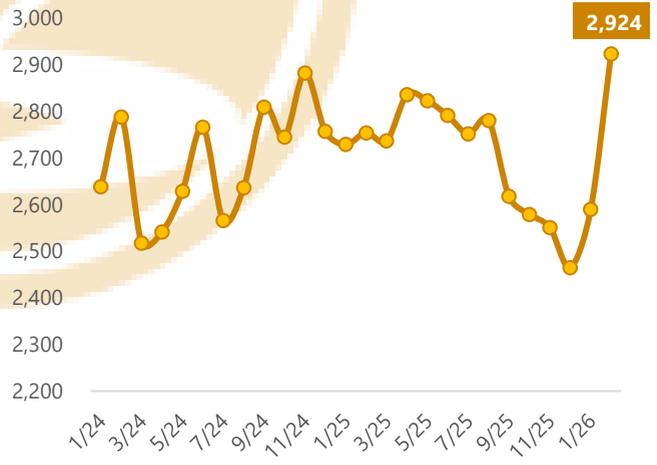
3. Công ty ở nước ngoài: Haseco cho rằng, VNM sẽ tiếp tục chiếm lấy thị phần từ các nhà xuất khẩu Thái Lan để lại tại thị trường Campuchia. Căng thẳng biên giới giữa hai quốc gia từ 5/2025 đã dẫn tới tình trạng đóng băng hoạt động thương mại, trong khi đó Thái Lan vốn là nhà xuất khẩu lớn nhất, chiếm tới hơn 40% sản lượng sữa nhập khẩu của Campuchia hàng năm. Vì vậy, sự kiện này đã gây ra sự gián đoạn trong nguồn cung và Angkor Milk (công ty con của Vinamilk tại Campuchia) hiện là nhà sản xuất với thị phần số 1 (23%) sẽ tận dụng cơ hội để lấp đầy khoảng trống nguồn cung này.

4. Triển vọng biên lợi nhuận: Haseco cho rằng, biên lợi nhuận gộp VNM sẽ đi ngang trong quý 1 (~40%) khi giá sữa bột nguyên kem và sữa bột tách kem đang giao dịch quanh mức 3,660 USD/tấn (-9.7% svck) và 2,924 USD/ tấn (+6.8% svck). Trong khi đó, tỷ suất EBIT dự kiến cải thiện khi các chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp đang được kiểm soát chặt chẽ hơn.

Giá sữa bột nguyên kem (USD/tấn)



Giá sữa bột tách kem (USD/tấn)



Nguồn: Global Dairy Trade

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

Vị trí chiến lược của eo biển Hormuz



Nguồn: Haseco tổng hợp

IV. Rủi ro gián đoạn xuất khẩu tại Trung Đông

Ngày 28/2/2026, Mỹ phối hợp Israel tiến hành một chiến dịch không kích lớn mang tên “Operation Epic Fury - Lion’s Roar” nhằm vào các căn cứ quân sự tại Iran. Ngay lập tức, Iran đã đáp trả bằng các đòn tấn công tên lửa và thiết bị bay không người lái nhằm vào Israel cũng như các căn cứ quân sự của Mỹ tại Trung Đông. Chiến sự đã khiến Lãnh tụ tối cao của Iran - Ali Khamenei thiệt mạng.

Về phương diện kinh tế, cuộc giao tranh đã khiến hoạt động vận tải qua eo biển Hormuz - tuyến vận tải năng lượng quan trọng bậc nhất toàn cầu gần như tê liệt hoàn toàn. Hormuz - eo biển nằm giữa Oman và Iran, đóng vai trò là hành lang chiến lược nối vịnh Ba Tư ở phía Bắc và vịnh Oman ở phía Nam, trước khi dẫn ra biển Ả Rập. Tại điểm hẹp nhất, chiều rộng mỗi luồng tàu lưu thông theo hai chiều chỉ vỏn vẹn 3 km, cho thấy mức độ chật hẹp và nhạy cảm của tuyến vận tải biển này. Hiện nay, do ảnh hưởng bởi chiến sự, lưu lượng giao thông đã giảm đáng kể, các tàu đang bị dồn lại ở cả bên trong và bên ngoài lối vào eo biển.

Đánh giá tác động đến Vinamilk (VNM):

Việc eo biển Hormuz đang bị tê liệt và có nguy cơ đóng cửa có tác động lớn tới hoạt động xuất khẩu của VNM khi doanh nghiệp phần lớn xuất khẩu sang Trung Đông, đặc biệt là Iraq (~50% doanh thu xuất khẩu năm 2025). VNM đã bắt đầu xuất khẩu những chuyến hàng đầu tiên sang Iraq từ năm 1998, khi VNM vận chuyển các sản phẩm sữa bột và sữa béo nguyên kem sang đây, mở đường cho việc xây dựng một mạng lưới xuất khẩu ổn định sang khu vực này trong gần 20 năm qua. Haseco cho rằng, có 2 tác động lớn nhất ảnh hưởng tới VNM:

- **Logistics và vận tải:** Iraq phụ thuộc lớn vào vận tải biển, với khoảng 60% hàng nhập khẩu đi qua cảng Umm Qasr - cửa ngõ thương mại chính, và mọi tuyến vận tải bên ngoài Vịnh Ba Tư đều phải đi qua eo biển Hormuz. Nếu Hormuz bị phong tỏa, các tàu chở hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Iraq phần lớn phải đi đường vòng qua Đại Tây Dương, Ấn Độ Dương - điều này kéo dài thời gian vận chuyển đáng kể, tăng chi phí cước tàu, từ đó tăng chi phí xuất khẩu.
- **Chiến sự kéo dài kéo theo sự gián đoạn thị trường:** Kinh nghiệm cho thấy, năm 2017, VNM phải tạm ngừng xuất khẩu và điều chỉnh kế hoạch kinh doanh quốc tế, tập trung vào thị trường nội địa khi xung đột lan rộng tại Trung Đông. Nếu chiến sự kéo dài, niềm tin của các đối tác phân phối ở Iraq và vùng Gulf có thể suy giảm, ảnh hưởng trực tiếp tới doanh số xuất khẩu. Haseco cho rằng, VNM có thể mất hơn 3,600 tỷ đồng doanh thu (~6% tổng doanh thu 2025) và gần 1,500 tỷ đồng lợi nhuận gộp (~5.6% lợi nhuận gộp 2025) nếu hoạt động xuất khẩu sang Iraq bị cắt đứt hoàn toàn.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

V. Quan điểm đầu tư & định giá cổ phiếu

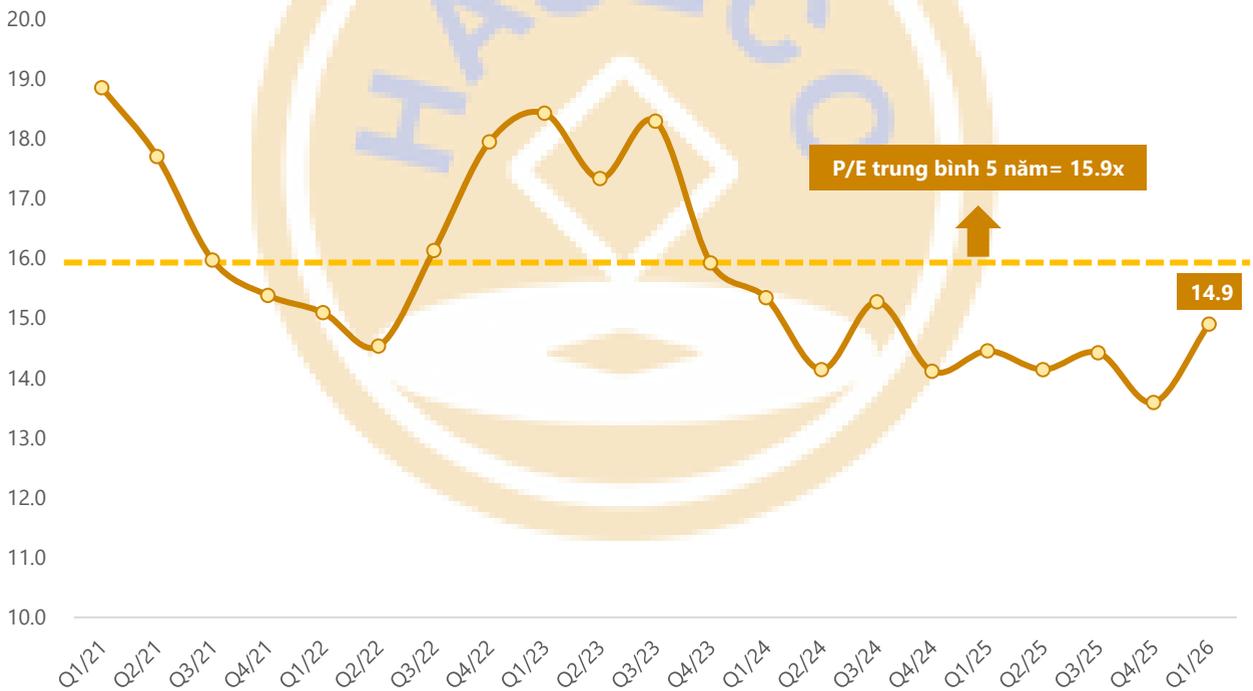
Haseco dự báo lợi nhuận sau thuế 2026 của VNM đạt 10,500 tỷ đồng (+12% svck) nhờ nhu cầu cải thiện tại thị trường nội địa và tăng trưởng mạnh tại các thị trường nước ngoài.

Về định giá, Haseco ước tính P/E mục tiêu 2026 cho VNM khoảng 16.0x - tương đương với P/E trung bình 5 năm, đây là mức định giá hợp lý đối với doanh nghiệp đầu ngành có mức tăng trưởng đều khoảng hơn 10% mỗi năm.

Từ những cơ sở trên, chúng tôi đưa ra mức giá mục tiêu cho cổ phiếu VNM năm 2026 là **80,000 VND/cổ phiếu, tăng 20.1%** so với giá đóng cửa ngày 02/03/2026.

Chúng tôi khuyến nghị **KHẢ QUAN** với cổ phiếu VNM. Nhà đầu tư có thể cân nhắc thời điểm cổ phiếu giảm sâu để tham gia cổ phiếu này.

Lịch sử định giá P/E cổ phiếu VNM



Nguồn: VNM, Haseco ước tính

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh



Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin, tuyên bố, dự báo và dự đoán trong báo cáo này, bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện, được dựa trên các nguồn thông tin mà Haseco cho là đáng tin cậy, tuy nhiên Haseco không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các thông tin này.

Báo cáo không có bất kỳ thông tin nhạy cảm về giá chưa công bố nào. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này được đưa ra sau khi đã được xem xét kỹ càng và cẩn thận và dựa trên thông tin tốt nhất chúng tôi được biết, và theo ý kiến cá nhân của chúng tôi là hợp lý trong các trường hợp tại thời điểm đưa ra báo cáo. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không cần thông báo.

Báo cáo này không và không nên được giải thích như một lời đề nghị hay lời kéo để đề nghị mua hay bán bất cứ chứng khoán nào. Haseco và các công ty con và/ hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của Haseco và công ty con có thể có vị thế hoặc có thể ảnh hưởng đến giao dịch chứng khoán của các công ty được đề cập trong báo cáo này và có thể cung cấp dịch vụ hoặc tìm kiếm để cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty đó.

Báo cáo này không được sử dụng dưới bất kỳ mục đích thương mại nào, và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác nếu không được sự đồng ý của Haseco. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. Haseco có thể có thỏa thuận cho phép sử dụng cho mục đích thương mại hoặc phân phối lại báo cáo với điều kiện người dùng trả phí cho Haseco.

Haseco không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại trực tiếp hay thiệt hại do hậu quả phát sinh từ việc sử dụng báo cáo này hay nội dung báo cáo này. Việc sử dụng bất kỳ thông tin, tuyên bố, dự báo, và dự đoán nào trong báo cáo này sẽ do người dùng tự quyết định và tự chịu rủi ro.



Công ty cổ phần Chứng khoán Hải Phòng

Người bạn tin cậy của nhà đầu tư

TRỤ SỞ CHÍNH

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng
T: (0225) 3842.335
F: (0225) 3746.266
Email: dvkh@haseco.vn
Website: www.haseco.vn

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
T: (024) 3574.7020
F: (024) 3574.7019

CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh
T: (028) 3920.7800
Fax: (028) 3920.7825