



Bài Đánh Giá Về:

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ



(Mã: KST)

* * *

Vì sự thành công của nhà đầu tư

Tháng 12

Số 163

(Ngày 29 tháng 12 năm 2010)



I- GIỚI THIỆU CÔNG TY

Tên Công ty : Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Trụ sở chính : 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM.
Điện thoại : (84 – 8) 3865 5343 **Fax:** (84 – 8) 3865 2487
Website : <http://www.kasati.com.vn>
Email : kasati@kasati.com.vn
Mã Cổ Phiếu : KST
Sở giao dịch : HNX
Mệnh giá : 10.000 VND/cổ phiếu
Tổng số lượng cổ phiếu niêm yết: 2.996.010 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết: 29.960.100.000 VNĐ
Vốn điều lệ đăng ký: 30.000.000.000 VNĐ
Vốn điều lệ thực góp : 29.960.100.000 đồng

Ngành nghề kinh doanh chính:

- Sản xuất và lắp ráp các thiết bị viễn thông, điện tử, tin học và kinh doanh phần mềm tin học; Xây lắp, bảo trì, bảo dưỡng, hỗ trợ vận hành các thiết bị viễn thông, tin học và điện tử; Chuyển giao công nghệ chuyên ngành viễn thông, tin học và điện tử;
- Kinh doanh vật tư, thiết bị và sản phẩm ngành viễn thông, tin học và điện tử; Dịch vụ viễn thông, tin học công cộng trong nước và quốc tế; Xác định tình trạng kỹ thuật thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Xây dựng các công trình viễn thông, tin học và điện tử; Kinh doanh bất động sản; Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp; Lắp đặt, bảo trì, sửa chữa hệ thống điện lạnh, điện công nghiệp và dân dụng, hệ thống viễn thông, mạng máy tính (trừ tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở); Sửa chữa nhà;
- Trang trí nội thất, ngoại thất; Cho thuê nhà ở, văn phòng; Mua bán vật tư thiết bị điện, máy phát điện, hàng điện lạnh; Mua bán, bảo dưỡng, sửa chữa xe ô tô, xe có động cơ, xe gắn máy, máy móc – phụ tùng – các bộ phận phụ trợ của xe ô tô, xe gắn máy, máy móc ngành xây dựng; Cho thuê thiết bị mạng – viễn thông – tin học – điện – điện tử và điện lạnh; Mua bán vật liệu xây dựng;
- Tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh dịch vụ thiết kế công trình, giám sát thi công và khảo sát xây dựng); Tư vấn lập dự án đầu tư; Tư vấn đấu thầu; Lập tổng dự toán, dự toán công trình; Quản lý dự án;



Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

- Kiểm định chất lượng công trình xây dựng (đánh giá sự cố, lập phương án xử lý); Sản xuất, gia công và lắp đặt các sản phẩm cơ khí, trụ tháp ăng ten (không hoạt động tại trụ sở); Môi giới thương mại; Cho thuê kho bãi;
- Kinh doanh vận tải hàng hóa bằng ô tô, vận chuyển hành khách bằng ô tô theo hợp đồng; Cung cấp dịch vụ truy cập Internet (ISP); Cung cấp dịch vụ ứng dụng Internet trong viễn thông (OSP); Hoạt động thiết kế chuyên dùng: Thiết kế hệ thống thông tin liên lạc công trình dân dụng, công nghiệp; Thiết kế hệ thống điện công trình dân dụng, công nghiệp; Hoạt động chuyên môn khoa học, công nghệ: Giám sát lắp đặt thiết bị công nghệ thông tin liên lạc; Hoạt động tư vấn kỹ thuật có liên quan: Điện và điện tử; công nghiệp và hệ thống, kỹ thuật an toàn; Quảng cáo.

Quá trình hình thành và phát triển :

- Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử (KASATI) tiền thân là Xí nghiệp Sửa chữa Thiết bị Thông tin 2 thành lập vào năm 1976, đến ngày 08/10/1985 được đổi tên thành Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin 2 trực thuộc Tổng Cục Bưu điện (nay là Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam).
- Ngày 07/06/2002, Tổng cục Bưu điện đã ra quyết định số 470/QĐ-TCBĐ về việc chuyển Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin 2 thành Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử.
- Công ty đã chính thức đi vào hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần kể từ ngày 02/12/2002 theo giấy phép kinh doanh số 4103001330 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 02/12/2002. Với hơn 30 năm hoạt động trong ngành, KASATI là một trong những công ty có nhiều kinh nghiệm trong ngành. Công ty đã và đang thực hiện triết lý kinh doanh “Lấy hiệu quả của khách hàng làm mục tiêu hoạt động trên cơ sở đảm bảo chất lượng của sản phẩm và dịch vụ do Công ty cung cấp, thể hiện ở tiêu chí phục vụ là trung thực và tận tâm” nhằm xây dựng thương hiệu KASATI vững mạnh. Điều này đã được kiểm chứng bằng sự tin tưởng của khách hàng trong và ngoài nước như: Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Điện Lực Việt Nam (EVN), Công ty Viễn Thông Hà Nội (HaNoi Telecom), SaiGon Postel, Viettel, Ericsson, Harris, Huawei, NEC, Nortel, Nokia-Siemens, Motorola, ZTE,...
- Đến nay, sau 6 năm kể từ khi cổ phần hóa, từ số vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng, KASATI đã phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh. Song song với việc phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, KASATI luôn chú trọng đến hệ thống quản lý chất lượng. Công ty đã được tổ chức AFAQ AFNOR International



Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

cấp chứng chỉ ISO 9001-2000 vào tháng 01/2008. Uy tín – chất lượng trong kinh doanh đã đưa thương hiệu KASATI có được sự tín nhiệm cao của khách hàng và nhận thưởng nhiều danh hiệu cao quý của các Bộ – ngành.

- Giấy chứng nhận Thương hiệu uy tín chất lượng năm 2009 của Bộ Khoa học và Công nghệ;
- Giải thưởng Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2008 do Bộ Thông tin Truyền thông trao tặng;
- Cúp doanh nhân, doanh nghiệp vàng tiêu biểu năm 2007 do Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ (VINASME) trao tặng;
- Danh hiệu doanh nhân, doanh nghiệp tiêu biểu năm 2007 và 2008 do Ủy ban nhân dân Quận 10 trao tặng.

Quá trình tăng vốn điều lệ:

| THỜI ĐIỂM | VỐN TĂNG THÊM (tỷ đồng) | HÌNH THỨC TĂNG VỐN | VỐN SAU KHI TĂNG (đồng) |
|--|-----------------------------|--|-------------------------|
| Khi thành lập (Giấy CNĐKKD cấp ngày 01/12/2002) | | Cổ phần hóa DNNN sang Công ty cổ phần với mức vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng. | 10.000.000.000 |
| Tăng vốn lần thứ nhất (Giấy CNĐKKD cấp ngày 18/10/2007) | 19.960.100.000 | Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:19 và 100.000 cp cho cán bộ công nhân viên với giá phát hành 15.000 đồng/cp (mệnh giá 10.000 đồng). | 29.960.100.000 |

II- CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần tại thời điểm 15/04/2010:

| STT | TÊN CỔ ĐÔNG | ĐỊA CHỈ | SLCP SỞ HỮU | TỈ LỆ (%) |
|-----|--|---|-------------|-----------|
| 1 | TẬP ĐOÀN BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM | Tòa nhà VNPT, 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội | 1.015.000 | 33,88% |
| | Được đại diện bởi: Lương Ngọc Hương | | 507.500 | |
| | Lê Minh Trí | | 507.500 | |
| 2 | CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN | Tòa nhà 4A, Láng Hạ, Quận Ba Đình, Hà Nội | 638.090 | 21,30% |
| | Đại diện bởi: Phạm Anh Tuấn | | | |
| | TỔNG CỘNG | | 1.653.090 | 55,13% |



Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

Danh sách cơ cấu vốn cổ phần của công ty tại ngày 15/04/2010:

| STT | Cổ đông | Số cổ phần sở hữu | Tỷ lệ (%) |
|-----|------------|-------------------|-----------|
| 1 | Trong nước | 2.996.010 | 100,00% |
| 1.1 | Cá nhân | 1.342.920 | 44,82% |
| 1.2 | Tổ chức | 1.653.090 | 55,18% |
| | Tổng cộng | 2.996.010 | 100,00% |
| 2 | Ngoài nước | 0 | 0,00% |
| 2.1 | Cá nhân | 0 | 0,00% |
| 2.2 | Tổ chức | 0 | 0,00% |
| | Tổng cộng | 0 | 0,00% |
| | Tổng cộng | 2.996.010 | 100,00% |

III. CÔNG TY MẸ, CON – LIÊN KẾT

Công ty mẹ: Không có

Công ty con: Không có

IV. KẾT QUẢ KINH DOANH

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007, 2008, 2009 và quý I năm 2010 :

Giá trị: Triệu đồng

| STT | Chi tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | % +/- 2008 so với năm 2007 | Năm 2009 | % +/- 2009 so với năm 2008 | Quý I/2010 |
|-----|-----------------------------|----------|----------|----------------------------|----------|----------------------------|------------|
| 1 | Tổng tài sản | 72.155 | 96.055 | 33,12% | 93.159 | -3,0% | 88.512 |
| 2 | Doanh thu thuần | 64.894 | 86.001 | 32,53% | 95.258 | 10,8% | 6.190 |
| 3 | Lợi nhuận từ hoạt động SXKD | 6.365 | 7.571 | 18,95% | 7.604 | 0,4% | 559 |
| 4 | Lợi nhuận khác | (265) | 331 | -224,91% | 1.499 | 352,8% | 8 |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế | 6.100 | 7.902 | 29,54% | 9.103 | 15,2% | 567 |
| 6 | Lợi nhuận sau thuế | 5.246 | 5.951 | 13,44% | 7.444 | 25,1% | 425 |
| 7 | Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức | 49% | 70% | 42,86% | 57% | -19% | - |

(Nguồn: KASATI)



Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp D.vụ năm 2009: 95,258 tỷ VNĐ

Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp trong năm 2009: 7,444 tỷ VNĐ

Trong khi đó:

Vốn chủ sở hữu đến tháng 31/12/2009 là: 53.575.991.730 VNĐ

Vốn chủ sở hữu đến tháng 30/09/2010 là: 52.137.933.069 VNĐ

Số lượng cổ phiếu lưu hành trong năm 2009: 2.996.010 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu lưu hành trong năm 2010: 2.996.010 cổ phiếu

Giá trị sổ sách đến hiện tại là:

- Giá trị sổ sách 1 cổ phần của Công ty được xác định như sau:

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu - Quỹ Khen thưởng phúc lợi}}{\text{Tổng số cổ phiếu đang lưu hành}}$$

- Giá trị sổ sách 1 cổ phần tại ngày 31/12/2009. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{53.575.991.730 - 674.385.695}{2.996.010} = 17.882 \text{ đồng/cổ phần}$$

- Giá trị sổ sách 1 cổ phần tại ngày 30/09/2010. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{52.137.933.069 - 725.435.069}{2.996.010} = 17.160 \text{ đồng/cổ phần}$$

Với kết quả đạt được về doanh thu và lợi nhuận trong năm 2009 và 9 tháng đầu năm 2010. Ước tính các chỉ số của Công ty trong năm 2010 là:

ROE ước tính năm 2010 = 7,500 tỷ / 60,613 tỷ = **12,37 (%)**

EPS ước tính năm 2010 = 7.500,000 triệu / 2.996.010 triệu = **2.503 (đồng/CP)**

Giả sử, ngày đầu tiên KST giao dịch trên sàn HNX với giá bình quân là 22.000 đồng/cp thì hệ số P/E ước tính là: P/E = 22.000 / 2.503 = **8,79 lần**.

V. SO SÁNH CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH

1. So sánh ROE cùng các công ty trong ngành:

Chỉ số ROE ước tính của 3 công ty trong ngành đã niêm yết là :

CTCP Công nghệ Mạng và Truyền thông (CMT):

- ROE = 21,739 tỷ / 112,499 tỷ = 19,32 %

Công ty Cổ phần FPT (FPT):



- ROE = $1.278,964 \text{ tỷ} / 3.795,709 \text{ tỷ} = 33,69 \%$

CTCP Tập đoàn Công nghệ CMC (CMG):

- ROE = $47,399 \text{ tỷ} / 682,127 \text{ tỷ} = 6,95 \%$

=> Chỉ số ROE trung bình của ngành là:

- ROE (trung bình) = $(19,32 + 33,69 + 6,95) / 3 = 19,99 \%$

=> ROE ước tính của KST *thấp hơn* so với ROE trung bình của ngành.

2. So sánh EPS với các công ty trong ngành:

Chỉ số EPS ước tính của 3 công ty trong ngành đã niêm yết là :

CTCP Công nghệ Mạng và Truyền thông (CMT):

- EPS = $21.738,508 \text{ triệu} / 8 \text{ triệu} = 2.717 \text{ đ/CP}$

Công ty Cổ phần FPT (FPT):

- EPS = $1.278,964 \text{ triệu} / 192,820 \text{ triệu} = 6.633 \text{ đ/CP}$

CTCP Tập đoàn Công nghệ CMC (CMG):

- EPS = $47.399,376 \text{ triệu} / 63,371 \text{ triệu} = 748 \text{ đ/CP}$

=> Chỉ số EPS trung bình của 3 công ty cùng ngành là:

- EPS (trung bình) = $(2.717 + 6.633 + 748) / 3 = 3.366 \text{ (VNĐ/CP)}$

=> KST có EPS ước tính *thấp hơn* so với EPS trung bình của 3 công ty trong ngành.

3. So sánh P/E cùng các công ty trong ngành:

Chỉ số P/E của 3 công ty trong ngành đã niêm yết tính đến 28/12/2010 là :

CTCP Công nghệ Mạng và Truyền thông (CMT):

- P/E = $21.000 / 2.717 = 7,7,3 \text{ lần}$

Công ty Cổ phần FPT (FPT):

- P/E = $65.000 / 6.633 = 9,80 \text{ lần}$

CTCP Tập đoàn Công nghệ CMC (CMG):

- P/E = $18.900 / 748 = 27,41 \text{ lần}$

=> Chỉ số P/E trung bình của 3 công ty cùng ngành là:

P/E (trung bình) = $(7,73 + 9,80 + 27,41) / 3 = 14,98 \text{ lần}$

=> KST có hệ số P/E ước tính *thấp hơn* so với hệ số PE trung bình cùng ngành.

VI. THẾ MẠNH CỦA CÔNG TY

1. Vị thế của Công ty trong ngành

Trong cơ cấu tổ chức của VNPT tại mỗi tỉnh, thành phố đều có ít nhất một đơn vị có chức năng thi công, xây lắp công trình. Với điều kiện đó, thị phần xây lắp của KASATI trong



Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam

Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam chỉ khoảng 2%. Do vẫn còn những yếu tố độc quyền Nhà nước trong lĩnh vực bưu chính viễn thông, xu hướng cạnh tranh của thị trường xây lắp bưu chính viễn thông trong 3 năm tới là cạnh tranh giữa các đơn vị xây lắp chuyên ngành trong nước. Các đối thủ cạnh tranh của KASATI bao gồm chủ yếu các công ty xây lắp chuyên ngành bưu chính viễn thông thuộc VNPT và một số ít các đơn vị khác ngoài Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam. Những công ty xây lắp được xếp loại mạnh của lĩnh vực bưu chính viễn thông hiện nay gồm có:

- Công ty Cổ phần Xây lắp Bưu điện Hà Nội (HACISCO)
- Công ty Cổ phần Xây Lắp Bưu Điện.
- Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Bưu điện (PTIC).
- Công ty Công trình Bưu điện Tp. Hồ Chí Minh
- Công ty Cổ phần Đầu tư và tư vấn xây dựng Bưu điện (PTICC).
- Công ty Điện tử viễn thông Quân đội.
- Công ty Cổ phần Kỹ thuật Dịch vụ Viễn thông (TST).
- Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện (CT-IN)
- Công ty Xây lắp phát triển Bưu điện Đà Nẵng.

Tuy nhiên có thể nói uy tín và năng lực cạnh tranh của Công ty vẫn được đánh giá rất cao và giữ một vị thế quan trọng trong ngành xây lắp bưu chính viễn thông, nguyên nhân là do KASATI đang có các thế mạnh sau:

- Ban lãnh đạo: Công ty có đội ngũ lãnh đạo có năng lực, có kinh nghiệm thị trường. Công tác quản lý doanh nghiệp dần dần được thực hiện theo hướng năng động, hiệu quả hơn so với giai đoạn Công ty còn là doanh nghiệp nhà nước.
- Công nghệ: Công ty đặc biệt coi trọng việc đầu tư cho kỹ thuật, đổi mới công nghệ, với môi trường và điều kiện làm việc tốt nhất phục vụ nghiên cứu ứng dụng, lắp đặt, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông và tin học.
- Uy tín thương hiệu: Công ty KASATI có thương hiệu và uy tín trong lĩnh vực tin học - viễn thông với kinh nghiệm lâu năm trong ngành. Các sản phẩm và dịch vụ của Công ty được đánh giá cao về chất lượng và được khách hàng tin nhiệm sử dụng.
- Đội ngũ cán bộ có năng lực và kinh nghiệm: Đội ngũ kỹ sư viễn thông và tin học hùng hậu, giỏi chuyên môn, lành tay nghề, được đào tạo ở trong nước và nước ngoài cùng các khoá đào tạo ngắn hạn của các hãng đối tác cung cấp thiết bị.
- Mạng lưới khách hàng: Điểm mạnh trong kinh doanh của KASATI là sự chủ động quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Các mối quan hệ cởi mở chân thành đã hỗ

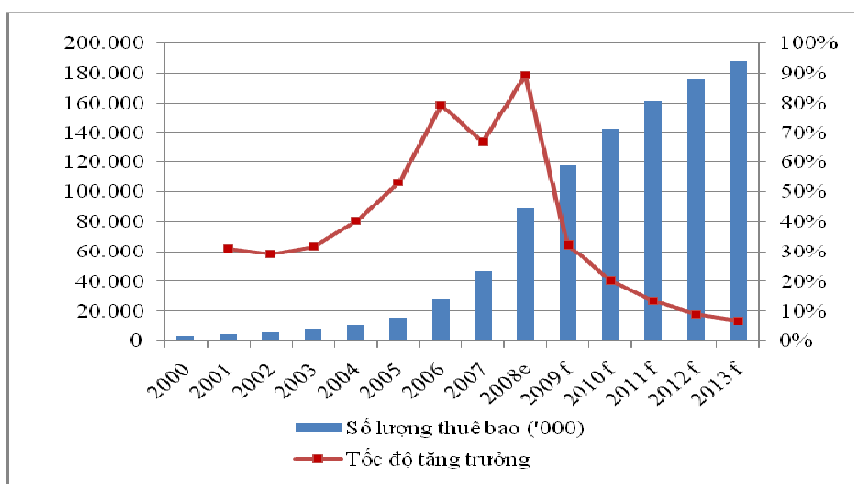
trợ cho KASATI nắm bắt được các công nghệ mới, đáp ứng tốt nhất cho mọi nhu cầu của khách hàng. Nhờ đó Công ty đã xây dựng được một hệ thống mạng lưới khách hàng lớn gồm 65 viễn thông tỉnh, thành phố trong cả nước, các bộ, ban, ngành, các công ty phần mềm nước ngoài.

Mối quan hệ: Với bề dày lịch sử xây dựng và phát triển, KASATI đã xây dựng cho mình được các mối quan hệ hợp tác tốt với các viễn thông tỉnh thành, các đối tác là nhà sản xuất các thiết bị viễn thông tin học đảm bảo năng lực cung ứng vật tư thiết bị đầu vào, mở rộng mạng lưới đầu ra đồng thời chủ động tiếp cận và làm chủ các công nghệ mới.

2. Triển vọng phát triển của ngành

Theo đánh giá của tổ chức Liên minh viễn thông quốc tế (ITU), Việt Nam là một trong những thị trường có mức tăng trưởng cao trên thế giới. Trong giai đoạn 2000 – 2008, số lượng thuê bao (cố định + di động) đạt được tốc độ tăng trưởng kép hàng năm bình quân (CAGR) là 51%/năm, và CAGR (2009 – 2013) đạt 14%/năm (theo số liệu dự báo của tổ chức Business Monitor International - BMI).

Đồ thị 1: Số lượng thuê bao Việt Nam giai đoạn 2000 – 2013



So với năm 2000, năm 2009 số thuê bao điện thoại đã tăng hơn 35 lần, số thuê bao cố định đã cao hơn 5 lần, tỷ lệ số người sử dụng internet gấp hơn 100 lần.

Với 25% dân số sử dụng Internet, lưu lượng kết nối tăng 27 lần so với năm 2004, Việt Nam hiện đứng thứ 18 trên thế giới về số lượng người sử dụng Internet, thứ 6 ở Châu Á về tốc độ phát triển Internet. Nhận thức rõ tầm quan trọng của ngành bưu chính viễn thông, Chính phủ Việt Nam thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ và thúc đẩy phát triển ngành. Trong “Đề án tăng tốc sớm đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về Công nghệ thông tin” của Bộ Thông tin và Truyền thông vào tháng 8/2009, đã nêu một số nội dung



chính sau:

- *Hạ tầng viễn thông*: đến năm 2015, phủ sóng thông tin di động băng thông rộng đến 70% (năm 2020: 90%) dân cư trên cả nước; triển khai xây dựng cáp quang đến các hộ gia đình tại tất cả các đô thị mới; và triển khai xây dựng cáp quang đến 25% - 30% số hộ gia đình trên cả nước vào năm 2020;

- *Mật độ máy tính, internet*: đến năm 2015: 20% - 30% (năm 2020: 70% - 80%) số hộ gia đình trên cả nước có máy tính và truy cập internet băng thông rộng;

- *Về ứng dụng Công nghệ thông tin*: đến năm 2015: hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ứng dụng công nghệ thông tin trong các cơ quan nhà nước tới cấp xã, phường (năm 2020: đến cấp thôn, bản); cung cấp hầu hết các dịch vụ công cơ bản trực tuyến mức độ 3 – có thể trao đổi thông tin, gửi, nhận hồ sơ qua mạng (năm 2020: mức độ 4 – có thể thanh toán dịch vụ, nhận kết quả dịch vụ qua mạng) tới người dân và doanh nghiệp.

Ngành viễn thông đang có tốc độ tăng trưởng cao và nhận được nhiều hỗ trợ từ chính phủ. Điều này cho thấy ngành có nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai.

3. Cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng:

Điều 9, khoản d, nghị định 14/2007/NĐ-CP ban hành ngày 19/01/2007 có quy định Số cổ phần của cổ đông nội bộ bao gồm HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng phải nắm giữ 100% CP trong 6 tháng kể từ ngày niêm yết là 794.925 Cổ phần và 50% trong 06 tháng tiếp theo là 396.245 cổ phần.

VII. NHẬN XÉT

Dựa trên các thông tin dữ liệu, số liệu đã có và kết quả kinh doanh của KST trong năm 2007, 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010. Với các kế hoạch và chiến lược trong tương lai – **Giả sử, ngày đầu tiên giao dịch trên HNX với giá bình quân là 22.000 đ, EPS ước tính năm 2010 đạt 2.503 đ, P/E ước tính bằng 8,79 lần** – Với số lượng Cổ phiếu lưu hành bên ngoài có khoảng hơn 2 triệu Cổ phiếu.

- Theo quan điểm cá nhân, KST là một mã cổ phiếu thích hợp cho danh mục đầu tư trung hạn và dài hạn hơn là danh mục đầu tư ngắn. Nhất là trong bối cảnh thị trường vẫn còn trong giai đoạn lình xình chưa thực sự có biến động mạnh của những phiên cuối năm 2010.