



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN SAO VIỆT

BÁO CÁO NHANH DOANH NGHIỆP

THÔNG TIN CHUNG

Quá trình hình thành: Công ty Cổ phần Portserco nguyên trước đây là Xí nghiệp Dịch vụ Thương mại và Xí nghiệp Sản xuất Khí thu được Công nhận. Xí nghiệp được thành lập chính thức ngày 15/6/1993 theo quyết định số 1163/QĐ của Bộ Giao thông Vận tải. Ngày 31/10/2008 Hội đồng Quản trị Công ty có quyết định số 81/CTHC về việc đổi tên Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại Công nhận thành Công ty Cổ phần Portserco.

Ngành nghề KD:

Kinh doanh vận tải hàng không, xuất nhập khẩu hàng hóa, các hàng mìn

thực lý sản phẩm, kinh doanh vận tải; dịch vụ hàng hải

Xây dựng và sản xuất công trình giao thông, công nghiệp dân dụng; sản xuất nông nghiệp công nghệ sinh học;

Cho thuê kho bãi, dịch vụ bốc xếp hàng

Chăm sóc và kinh doanh thủy sản nông lâm xuất nhập khẩu (tại KCN Thủy sản Thuận Quang)

Kinh doanh dịch vụ nhà hàng; khách sạn; khu vui chơi giải trí.

- **Kết quả kinh doanh năm 2009 tăng trưởng đáng kể.**
- **Vay ngân hàng tăng trong năm 2009 - 2010, trong đó kỳ cuối năm tăng trên thị trường chứng khoán, điều này sẽ gây áp lực trả nợ cho công ty,**
- **Tổng sản phẩm các quý năm 2010 tăng 23%, lợi nhuận ròng 9 tháng đầu năm mới đạt 259 triệu đồng, mới đạt 23% lợi nhuận.**
- **Hoạt động cho thuê kho bãi mới đi vào hoạt động, song công ty có hình thức kho bãi vận chuyển tích lũy, chất lượng tốt. Dự kiến mang lại 1,5 tỷ đồng doanh thu mới.**



M T S CH TIÊU TÀI CHÍNH

Đơn vị: 1.000 đồng

| Chỉ tiêu | 2008 | 2009 | 9T/2010 |
|---------------------|---------|---------|---------|
| Doanh thu thuần | 98,503 | 113,109 | 70,584 |
| LN thuần trước thuế | 956 | 14,875 | 33 |
| LNST | 928 | 16,008 | 259 |
| Tổng TS | 15,262 | 56,288 | 59,116 |
| Vốn CSH | 13,558 | 28,208 | 26,461 |
| ROA | 6.08% | 28.44% | 0.44% |
| ROE | 6.84% | 56.75% | 0.98% |
| Tổng sản phẩm/DTT | 0.94% | 14.15% | 0.37% |
| N/Vốn CSH | 126.29% | 99.54% | 123.41% |

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHÍNH

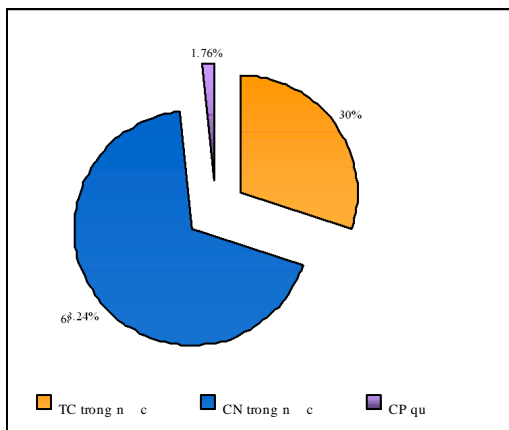
CHỈ NHẠC KINH DOANH

Từ năm 2011 công ty có nh hướng phát triển hoạt động kinh doanh theo hướng nâng cao năng lực ngành nghề kinh doanh. Ưu tiên phát triển ngành nghề truyền thống của công ty như khai thác sản xuất vật liệu xây dựng.

Công ty nh hướng tăng trưởng kinh doanh bình quân hàng năm từ 5%-10%.

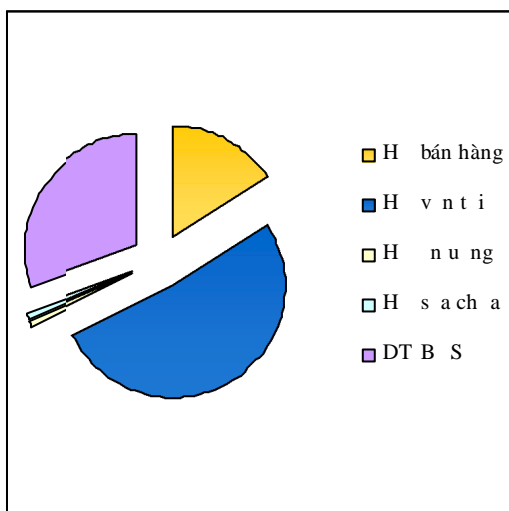
Công ty nh hướng chuyển trọng tâm về Hà Nội, từ đây góp phần mở rộng thị trường kinh doanh cho công ty.

CÁC CỤC ÔNG



T i ngày: 20/08/2010

CÁC U DOANH THU



Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHÍNH

Đây là hoạt động kinh doanh chính của công ty, đóng góp chủ yếu vào tổng doanh thu. Doanh thu về vận tải hàng năm tăng, năm 2009 là 38 tỷ đồng, tăng 17,2% so với năm 2008 và tăng 10% so với kế hoạch và nhu cầu chi phí 63,1% nhu cầu ngành.

Trong toàn bộ hoạt động của Công ty, doanh thu ngành vận tải chỉ chiếm 62% doanh thu, lãi hoạt động kinh doanh chỉ chiếm 72,1% lãi của Công ty, tỉ lệ phần trăm này là hoạt động kinh doanh chính của Công ty trong những năm qua, sản lượng hàng hoá toàn Công ty so với năm 2008 tăng 8%.

Công ty có vị trí thuận lợi: nằm tại Khu Công nghiệp Phố Yên Sơn, và vị trí thuận lợi, cách Cảng Tiên Sa khoảng 4 km. Cơ sở hạ tầng, kho bãi đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, công ty có bộ phận logistics và bộ phận hàng hóa của khách hàng. Tổng diện tích cơ sở mặt bằng kho bãi 7.300 M2. và trong đó diện tích của nhà kho chứa hàng là 2.080 M2. Phòng vận tải hàng hóa có 29 xe tải, 10 xe thùng, 57 xe ben. Đây là những tài sản quan trọng của công ty.

Các dịch vụ của công ty có sự đa dạng các loại công nghệ cao. Dịch vụ vận tải hàng hóa, dịch vụ làm thủ tục thông quan các loại hàng hóa xuất nhập khẩu: hàng vận tải, hàng kinh doanh thương mại, hàng quá cảnh, hàng tạm nhập - tái xuất, hàng đặc biệt...

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHÍNH

Công ty tham gia các hoạt động thi công các công trình như: cầu, hầm, đường, bến bãi, gia công lắp đặt các thiết bị, lắp ráp các khung, dầm công trình công nghiệp và dân dụng. Các dịch vụ công ty tham gia các hoạt động vận chuyển hàng hóa như: Kamaz, Isuzu, Hyundai...

Mức độ kinh doanh này đóng góp một phần đáng kể vào doanh thu của công ty, chiếm từ 10% đến 25% tổng doanh thu của Công ty. Lợi nhuận khoảng 10% trên tổng lợi nhuận của Công ty. Năm 2008 doanh thu từ mức độ kinh doanh khoảng 2,2 tỷ đồng chiếm 2,21% doanh thu tổng; năm 2009 là 1,01 tỷ đồng chiếm 0,89% doanh thu tổng. Con số này sẽ giảm trong 6 tháng đầu năm nay. Tỷ trọng đóng góp vào mức độ kinh doanh này chỉ còn 0,58% với hơn 200 triệu đồng.

KINH DOANH NHIÊN VẬT LIU

Công ty chuyên bán buôn nhiên vật liệu, castrol cung cấp cho các loại phương tiện giao thông đường bộ, đường biển, các công trình, nhà máy, xí nghiệp...

Doanh thu từ kinh doanh thương mại hàng năm chiếm từ 25% đến 30% tổng doanh thu của Công ty. Lợi nhuận khoảng 15% trên tổng lợi nhuận của Công ty.

DỊCH VỤ HÀNG HÓA

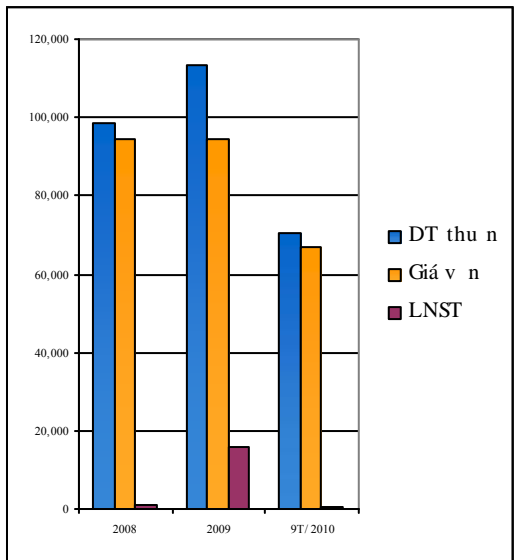
Tập trung dịch vụ môi giới hàng hóa và thủ tục xuất nhập khẩu cho khách hàng. Dịch vụ vận tải và khai thác Container, các dịch vụ bốc dỡ hàng hóa, vận chuyển hàng hóa, quản lý hàng hóa nhập khẩu cho tàu du lịch và các hàng mìn thủ. Doanh thu của Dịch vụ Hàng hóa năm 2009 tăng 102% kế hoạch và tăng gấp đôi doanh thu của cùng kỳ năm 2008.

DỊCH VỤ KHO BÃI

Đây là sản phẩm mới của Công ty và đi vào hoạt động năm 2010. Bao gồm: vận chuyển hàng hóa, kho bãi Công nghiệp, kho bãi dân dụng, kho bãi vận tải; các dịch vụ khác.

Biểu 1: Tỉ lệ doanh thu, lợi nhuận

Đơn vị: triệu đồng



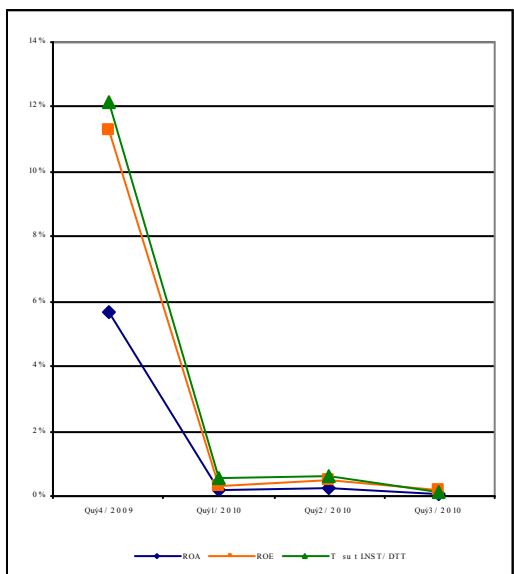
| Chỉ tiêu | 2008 | 2009 | 9T/2010 | Quý 1/2010 | Quý 2/2010 | Quý 3/2010 |
|-------------|--------|---------|---------|------------|------------|------------|
| DT thu nhập | 98,503 | 113,109 | 70,584 | 14,842 | 22,275 | 33,467 |
| Giá vốn | 94,498 | 94,613 | 66,863 | 13,891 | 20,881 | 32,091 |
| LNST | 4,006 | 18,495 | 3,721 | 950 | 1,394 | 1,377 |
| LNST | 928 | 16,008 | 259 | 83 | 134 | 42 |

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của công ty)

Doanh thu của công ty tăng qua các năm. Năm 2009 tăng 14,83% so với năm 2008. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán chỉ tăng 1% trong doanh thu tăng. Trung bình chỉ 90% doanh thu tăng. Năm 2008, giá vốn hàng bán chỉ 96% tăng doanh thu, năm 2009 chỉ 84%. Trong đó giá vốn của hoạt động bán hàng chỉ tăng 1% so với năm 2008. Tuy nhiên đây cũng là một thách thức cho ngành bán hàng. Chi phí nguyên vật liệu luôn chỉ tăng 1% so với năm 2008.

Công ty chuyển quy định về 2 B chi phí, là N và thu 34,25 triệu doanh thu. Doanh thu bất thường tăng 14,83% so với năm 2008. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán chỉ tăng 1% trong doanh thu tăng. Trung bình chỉ 90% doanh thu tăng. Năm 2008, giá vốn hàng bán chỉ 96% tăng doanh thu, năm 2009 chỉ 84%. Trong đó giá vốn của hoạt động bán hàng chỉ tăng 1% so với năm 2008. Tuy nhiên đây cũng là một thách thức cho ngành bán hàng. Chi phí nguyên vật liệu luôn chỉ tăng 1% so với năm 2008.

Biểu 2: Tỉ lệ tăng trưởng sinh lợi theo quý



Xét theo quý, doanh thu của công ty tăng trưởng khá. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán chỉ tăng 1% trong doanh thu tăng. Trung bình chỉ 90% doanh thu tăng. Năm 2008, giá vốn hàng bán chỉ 96% tăng doanh thu, năm 2009 chỉ 84%. Trong đó giá vốn của hoạt động bán hàng chỉ tăng 1% so với năm 2008. Tuy nhiên đây cũng là một thách thức cho ngành bán hàng. Chi phí nguyên vật liệu luôn chỉ tăng 1% so với năm 2008.

Lợi nhuận sau thuế tăng 14,83% so với năm 2008. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán chỉ tăng 1% trong doanh thu tăng. Trung bình chỉ 90% doanh thu tăng. Năm 2008, giá vốn hàng bán chỉ 96% tăng doanh thu, năm 2009 chỉ 84%. Trong đó giá vốn của hoạt động bán hàng chỉ tăng 1% so với năm 2008. Tuy nhiên đây cũng là một thách thức cho ngành bán hàng. Chi phí nguyên vật liệu luôn chỉ tăng 1% so với năm 2008.

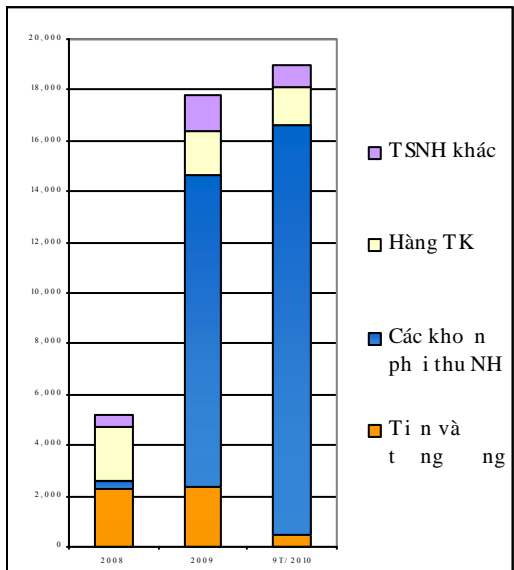
Chi phí quản lý doanh nghiệp luôn duy trì khá ổn định. Trong khi đó, chi phí tài chính năm 2009 tăng 145% so với cùng kỳ năm 2008. Trong đó, vay ngắn hạn tăng 2,41 tỷ lên 4,98 tỷ, vay dài hạn tăng 4,62 tỷ lên 8,02 tỷ. 9 tháng đầu năm nay, nợ vay ngắn hạn tăng 9,69 tỷ. Trong khi đó lãi suất trên thị trường tăng mạnh, chính vì vậy này đã khiến cho chi phí lãi vay tăng mạnh. 9 tháng đầu năm nay, chi phí lãi vay đã tăng lên 1,35 tỷ.

Tỉ suất sinh lợi trên tài sản năm 2008 thấp, chỉ 6,08%, trong khi đó chỉ số ROE chỉ 6,84%. Tuy nhiên, năm 2009, hai chỉ số này đều có mức tăng trưởng mạnh. ROA đã tăng 4,68 lần lên 28,44%; ROE cũng tăng 8 lần lên 56,75%. Tỉ lệ nợ/Tổng tài sản khá ổn định và giữ nguyên mức 0,5 lần trong năm 2008 và 2009. Công ty không sử dụng đòn bẩy tài chính lớn. Như vậy, tăng trưởng của công ty dựa chủ yếu vào tăng trưởng của lợi nhuận.

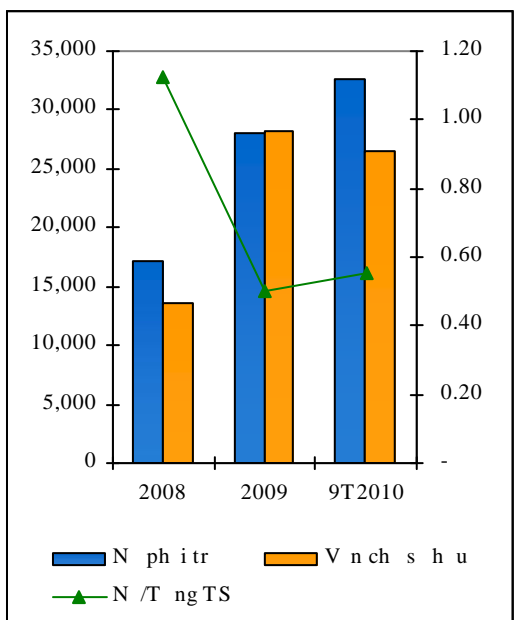
Tỉ suất lợi nhuận sau thuế của các quý năm 2010 thấp do lợi nhuận ròng của các quý năm nay thấp.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Biểu 1: Cơ cấu tài sản ngắn hạn



Biểu 2: Các nguồn vốn chính



Trong cơ cấu tài sản ngắn hạn, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất và có xu hướng tăng dần. Năm 2008, tỷ trọng có xu hướng giảm dần. Khoản phải thu khách hàng tăng đáng kể trong năm 2009 so với cùng kỳ năm 2008 lên trên 11 tỷ đồng. 9 tháng đầu năm 2010 khoản phải thu khách hàng tăng mạnh lên 15,06 tỷ đồng. Như vậy, các khoản phải thu khách hàng có xu hướng tăng mạnh trong năm 2010.

Các khoản mục khác như tài sản ngắn hạn khác và hàng tồn kho tăng đáng kể. Hàng tồn kho chủ yếu là hàng hóa, chiếm gần 70% tổng giá trị hàng tồn kho.

Tài sản cố định của công ty chủ yếu là các trang thiết bị máy móc và các khu vực hao mòn. Điều này sẽ giúp công ty tiết kiệm chi phí.

Đơn vị: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Quý 4/2009 | Quý 1/2010 | Quý 2/2010 | Quý 3/2010 |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Nợ phải trả | 28,079 | 25,485 | 31,851 | 32,655 |
| <i>Nợ ngắn hạn</i> | <i>18,839</i> | <i>14,078</i> | <i>20,732</i> | <i>22,274</i> |
| – Vay ngắn hạn | 6,898 | 4,989 | 8,691 | 9,687 |
| – Phải trả ngắn hạn | 7,227 | 5,241 | 7,396 | 9,462 |
| <i>Nợ dài hạn</i> | <i>9,240</i> | <i>11,407</i> | <i>11,120</i> | <i>10,381</i> |
| – Vay và nợ dài hạn | 8,681 | 10,827 | 10,431 | 9,754 |
| Vốn chủ sở hữu | 28,208 | 27,091 | 26,416 | 26,461 |

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của công ty)

Tỷ lệ N/Vốn CSH thấp, công ty sử dụng chủ yếu là vốn tự có. Năm 2008 tỷ lệ này chỉ 1,26 lần, năm 2009 là 1 lần. 9 tháng đầu năm nay tỷ lệ này có tăng nhẹ lên 1,23 lần. Vay ngắn hạn của công ty chủ yếu là vay ngắn hạn ngân hàng và phải trả ngắn hạn. Năm 2008 công ty chỉ vay 4,41 tỷ đồng, tuy nhiên đến cuối năm 2009 tăng lên 6,89 tỷ đồng. 9 tháng đầu năm nay, khoản vay này đã tăng lên 9,68 tỷ đồng.

Vay dài hạn ngân hàng chiếm một phần đáng kể. Loại vốn vay ngân hàng tăng đáng kể so với các quý trong năm 2009. Trung bình mỗi quý, loại vốn vay dài hạn vượt trên 10 tỷ đồng. Trong khi đó lãi suất trên thị trường liên tục tăng trong năm nay, đặc biệt trong năm 2010. Điều này sẽ gây áp lực chi phí lãi vay trong 9 tháng đầu năm lên 1,35 tỷ đồng.

Công ty vay nợ chủ yếu để đầu tư cho việc phát triển kho bãi phát triển hoạt động kinh doanh, chia hàng hóa nguyên vật liệu.

Chúng tôi đánh giá tình hình tài chính của công ty khá lành mạnh, nhưng không có sự biến động nhiều trong cơ cấu tài sản. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ vay cao có xu hướng gia tăng, trong khi đó phải thu khách hàng tăng. Điều này ảnh hưởng tiêu cực đến thanh toán của công ty, đặc biệt là khả năng thanh toán các khoản nợ. Hơn nữa, việc vay nợ sẽ gây áp lực cho công ty khi mà lãi vay có xu hướng tăng mạnh.

V TH C A DOANH NGHIỆP TRONG NGÀNH

Thị trường Portserco là thị trường doanh nghiệp Việt Nam và các nước lân cận như Lào, Thái Lan công nhận là một thị trường tiềm năng, có uy tín trong việc cung cấp dịch vụ logistics khu vực miền Trung. Công ty là một trong những doanh nghiệp vận tải nội địa khu vực Miền Trung với hệ thống kho bãi, cảng biển và đội xe tải hiện đại. Công ty là 1 trong 5 doanh nghiệp trong khu vực có nhân lực giỏi, thị trường Sao Vàng và Việt.

Số lượng hàng hóa vận tải trung bình từ 1—1,2 triệu tấn/năm, và là doanh nghiệp có thể phân bổ lợi nhuận từ thị trường hàng hóa thông qua các ngành.

Công ty có nhiều tác nhân địa phương: nhóm các nhà sản xuất vật liệu xây dựng (tập đoàn Prime, CTCP Cảng Tâm Miền Trung, CTCP Xi măng Hí Vân, xi măng Cosevco...; các nhà khai thác, chế biến và xuất khẩu khoáng sản... đây là những tác nhân, có khả năng vận chuyển hàng nội địa. Vì vậy, đây sẽ là cơ hội cho công ty có doanh thu từ vận chuyển hàng hóa nội địa. Bên cạnh đó, công ty cũng đã tham gia hợp tác và liên kết với thành phố mang lại lợi ích cho các công ty của Lào và Thái Lan.

Hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm qua đã có nhiều chuyển biến tích cực trong việc đầu tư đổi mới và khai thác các sản phẩm truyền thống.

ÁNH GIÁ SWOT DOANH NGHIỆP

Strengths (Điểm mạnh)

Hoạt động trong ngành trên 15 năm, thị trường vận tải Portserco có kinh nghiệm trên thị trường vận tải nội địa.

Kết quả kinh doanh năm 2009 tăng trưởng đáng kể.

Công ty có hệ thống kho bãi rộng lớn và chất lượng cao. Công ty đã đầu tư xong hệ thống kho bãi dịch vụ Th. Quang (diện tích 7.000 m²) và hiện tại đang xây dựng thành phố cảng 20.000 m². Hiện nay chi phí giá thuê của công ty thấp, chỉ 1 triệu đồng/m². Vì vậy góp phần giúp hoạt động cho thuê kho bãi phát triển và tạo doanh thu cho công ty trong những năm tới.

Vận chuyển hàng hóa do đó công ty có thể chia sẻ lợi nhuận.

Weaknesses (Điểm yếu)

Chi phí giá vận chuyển cao, tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu thấp.

Vay ngân hàng tăng cao trong năm 2010, do đó trong khi đó lãi vay trên thị trường tăng mạnh, vì vậy sẽ ảnh hưởng tới chi phí lãi vay của công ty. Gây áp lực cho hoạt động kinh doanh của công ty.

Số biến động của các chỉ tiêu sinh lợi như ROA, ROE, tỷ suất sinh lợi trên doanh thu thấp không đáng kể. Năm 2008, các chỉ tiêu này thấp, năm 2009 tăng đáng kể, tuy nhiên dự kiến trong năm 2010 không tăng trưởng cao.

Opportunities (Cơ hội)

Các công ty hoạt động trong lĩnh vực vận tải và phân phối của Việt Nam mới chỉ đáp ứng 1/4 nhu cầu trên thị trường. Trong khi đó, chênh lệch giữa các vùng miền và trong nước vẫn còn rất cao. Nhờ vậy có thể phát triển cho mô hình kinh doanh này tại Việt Nam còn rất lớn trong tương lai.

Công nhân của công ty là Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam, do đó công ty có mối quan hệ với nhiều khách hàng trong và ngoài nước Tổng công ty. Hiện nay, công ty có nhiều mối quan hệ với các chủ tàu và có uy tín trong dịch vụ hàng hải.

Hoạt động cho thuê kho bãi của công ty mới bắt đầu vào hoạt động, dự kiến doanh thu sẽ tăng, hiện nay mới 1,5 triệu đồng.

Hoạt động của Portserco tăng trưởng đáng kể từ thị trường các nước khu vực, đặc biệt là các quốc gia gần gũi với tuyến Hành lang kinh tế Đông Tây. Bởi vậy, Portserco đã có hợp tác cung cấp dịch vụ cho Dự án thu hút Ban Nahim trên lãnh thổ của Cộng hòa Dân chủ Lào.

Threats (Nguy cơ)

Hình thức cạnh tranh của công ty so với các công ty trong ngành còn kém. Đặc biệt, khi các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thị trường thì cạnh tranh của các doanh nghiệp càng trở nên gay gắt.

Hình thức thị trường của công ty chủ yếu là Miền trung, vì vậy mở rộng thị trường ra các tỉnh phía bắc và phía nam sẽ là thách thức lớn cho công ty trong tương lai.

Khủng hoảng kinh tế thế giới sẽ ảnh hưởng tới nhu cầu vận chuyển hàng hóa trong nước và nước ngoài. Bên cạnh đó, nó cũng ảnh hưởng tới hoạt động kho vận của doanh nghiệp.

NH GIÁ

Lợi nhuận sau thuế lũy kế 3 tháng của công ty đã đạt 259 triệu đồng. Kết quả lợi nhuận sau thuế là 1,125 triệu đồng.

Lợi nhuận các quý không chênh lệch. Tuy nhiên, thông tin về các tháng cuối năm hoạt động vẫn tiếp tục đi xuống sâu hơn nữa. Xem xét lợi nhuận của các doanh nghiệp có quy mô tương đương, hoạt động trong cùng ngành. Chúng tôi đã tính lợi nhuận ròng của công ty trong quý 4 có thể đạt khoảng 600 triệu đồng. Nhấn mạnh lợi nhuận sau thuế năm 2010 đạt khoảng 1 triệu đồng.

| STT | Mã CP | Số lượng CP đang lưu hành | P (11.01.10) (VND) | LNST 4 quý gần nhất | VCSH (1.000 VND) | EPS (VND) | P/E | BV (VND) | P/B |
|------------|-------|---------------------------|--------------------|---------------------|------------------|-----------|-------|----------|------|
| 1 | DXP | 5.250.000 | 47.6000 | 72.969.668 | 155.132.711 | 13.898,98 | 3,42 | 29.549 | 1,61 |
| 2 | DDM | 12.244.495 | 6.600 | 5.693.054 | 107.008.003 | 464,95 | 14,20 | 8.739 | 0,76 |
| 3 | DVP | 20.000.000 | 36.000 | 108.616.998 | 336.004.010 | 5.430,85 | 6,63 | 16.800 | 2,14 |
| 4 | HTV | 10.080.000 | 14.000 | 13.876.050 | 218.760.056 | 1.376,59 | 10,17 | 21.702 | 0,65 |
| 5 | HCT | 2.016.385 | 12.400 | 2.560.250 | 40.258.323 | 1.269,72 | 9,77 | 19.966 | 0,62 |
| Trung bình | | | | | | | 8,84 | | 1,15 |

Theo phương pháp P/E

EPS đã tính cho năm 2010 là 833 đồng/CP

Giá cổ phiếu PRC theo phương pháp định giá P/E là 7.500 đồng/CP.

Theo phương pháp P/B

BV đã tính cho năm 2010 là 22.800 đồng/CP -> Giá cổ phiếu đã tính là 26.400 đồng/CP

=> Tỷ trọng mua vào phương pháp là 50/50. Giá cổ phiếu PRC thực tế là **17.000 đồng/CP**.

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN SAO VIỆT

Phòng Phân tích - Đầu Tư
Nguyễn Quốc Anh
anhndq@vssc.com.vn

Trụ sở chính

Tầng 6,8 Tòa nhà CTM
299 Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

Phone: 04.2220.1592

Fax: 04.2220.1590

E-mail: research@vssc.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 3A, Tòa nhà B Nguyễn Thành
186-188 Lê Thánh Tôn, Q1, HCM

Phone: 08.3822.6900

Fax: 08.3822.6918

KHUYẾN CÁO

Thông tin trong bản báo cáo dựa trên những thông tin có sẵn và đáng tin cậy. Báo cáo này chỉ mang tính chất tham khảo và không giúp nhà đầu tư có ý kiến thông tin hay trong việc ra quyết định. Chúng tôi không chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của nhà đầu tư dựa trên báo cáo này.

Tôi phải nắm tin, Giá trị vàng bạc