



Thành lập năm 2004, CPH năm 2007
P.ĐaKao, Q.1, tp Hồ Chí Minh
Tel: (8) 38 256 258, Fax: (8) 38 256 269
Chủ tịch HĐQT: Bùi Minh Tiến
Tổng giám đốc: Cao Hoài Dương
Website: <http://www.dpm.vn>
Số lượng CBCNV: 1821

Lĩnh vực kinh doanh

Sản xuất công nghiệp, thương mại

Ngành nghề kinh doanh

SXKD phân đạm, Amoniac lỏng, khí công nghiệp, điện và các sản phẩm hóa chất khác

Hoạt động chính

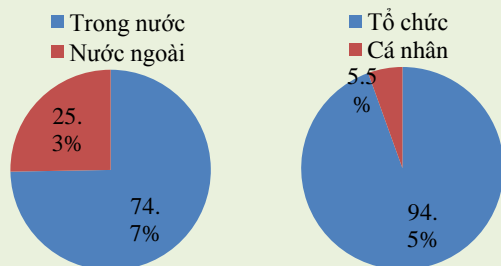
Sản xuất đạm urê, kinh doanh các loại phân bón, amoniắc lỏng, khí công nghiệp, các sản phẩm hoá chất khác;

Ngày chào sàn: 05/11/2007 trên sàn HOSE

Thông tin giao dịch

Giá hiện tại (đ)	35,982
SLCP lưu hành (triệu cp)	378
Giá trị vốn hóa (tỷ đ)	13591.96
P/E	4.0
P/B	1.5
GTGD tb 3 tháng (tỷ đ)	17,62
Sở hữu nước ngoài	25.7%
Beta	1.04

Cơ cấu cổ đông (%)



Tổ chức lớn: PVN giữ 61,77%, Deutsche bank AG giữ 4,56%, PVFC giữ 0,86% ...

(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN ĐẠM & HÓA CHẤT DẦU KHÍ

Ngày cập nhật: 06/08/2012

ĐIỂM NHẤN ĐẦU TƯ

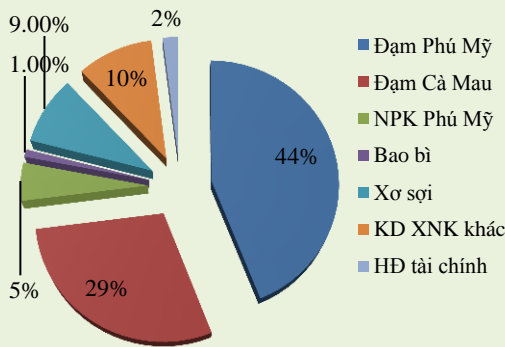
- ✚ Là doanh nghiệp đầu ngành được sự hỗ trợ lớn từ PVN
- ✚ Đội ngũ lãnh đạo chuyên nghiệp nhiều kinh nghiệm với mức độ minh bạch cao.
- ✚ Thương hiệu tiếp tục được khẳng định trên thị trường phân urê với mạng lưới trải rộng cả nước, chiếm lĩnh khoảng 40% thị phần nội địa.
- ✚ Hoàn thành và đưa vào hoạt động 6 kho đầu mối ở khắp các vùng miền với tổng sức chứa 215.000 tấn.
- ✚ Chi nhánh Campuchia đi vào hoạt động đưa tổng lượng đạm xuất khẩu lên đến trên 25.000 tấn.
- ✚ Nhà máy Đạm Cà Mau và Đạm Ninh Bình đi vào hoạt động đã thay đổi tình thế từ thiếu cung sang dư cung gây khó khăn cho thị trường nội địa.
- ✚ Nhà máy Đạm Phú Mỹ được bảo dưỡng tổng thể tạo tiền đề cho sự phát triển ổn định trong tương lai.
- ✚ Ra mắt thành công sản phẩm mới NPK Phú Mỹ, chiếm lĩnh 15% thị phần nội địa.

Thông tin Tài chính cơ bản

Năm	2009	2010	2011	6T/12
DT	6,630	6,619	9,227	7,087
LNTT	1,520	1,922	3,510	2,217
LNST	1,351	1,707	3,141	1,967
EPS	3,548	4,498	8,169	9,468
VĐL	3,800.0	3,800.0	3,800.0	3,800.0
VCSH	5,535.4	6,193.8	8,227.1	8,834.5
TTS	6,351.2	7,418.6	9,295.2	10,904.5
Nợ DH	229	264	19	32
BV	14,442	16,299	21,650	23,446
LNST/DT	20.4%	25.8%	34.0%	34.6%
ROE	26.3%	29.0%	43.1%	41.0%
ROA	23.4%	24.7%	37.2%	33.0%
Nợ/VCSH	0.1	0.2	0.1	0.2
TSLĐ/Nợ	6.8	5.2	7.0	5.1
Vay/VCSH	0.04	0.05	-	-

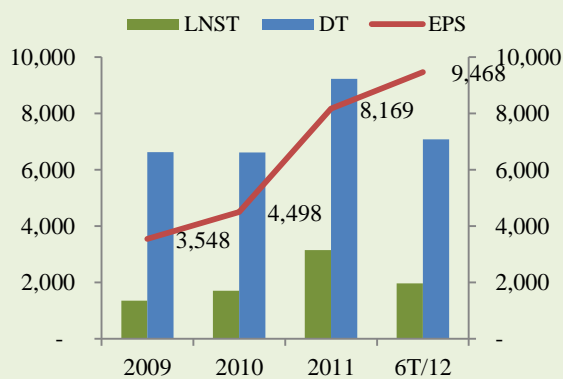
(Nguồn: BCTC, ABS tổng hợp)

Cơ cấu Doanh thu 2012 (kế hoạch)



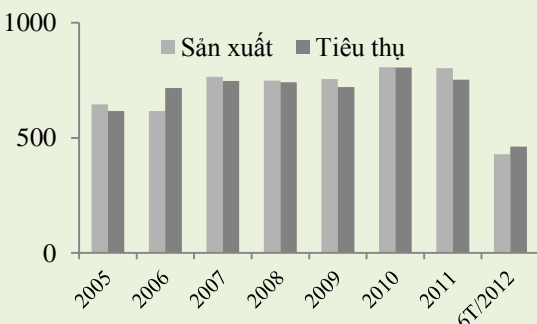
(Nguồn: Báo cáo Thường niên, ABS tổng hợp)

Doanh thu, lợi nhuận (tỷ đồng), EPS



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Tình hình sản xuất kinh doanh Đạm Phú Mỹ



(Nguồn: Báo cáo Quản trị DPM, ABS tổng hợp)

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cơ cấu doanh thu

✚ Theo kết quả kinh doanh các năm trước thì doanh thu chính của DPM đến từ phân Urê, chiếm đến 96% và 93% tổng doanh thu trong năm 2010 và 2011.

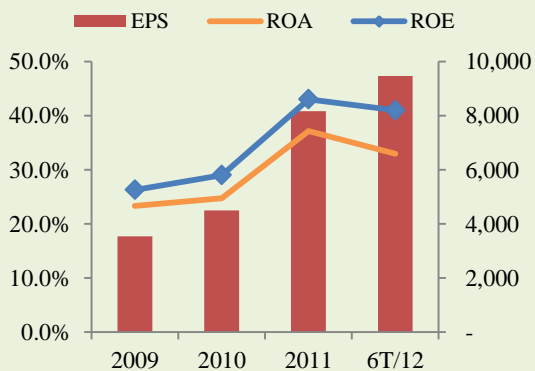
✚ Theo kế hoạch cơ cấu doanh thu 2012 thì phân đạm sẽ chỉ còn chiếm khoảng 73% tổng doanh thu, trong đó Đạm Phú Mỹ chiếm 44% còn lại là Đạm Cà Mau. NPK Phú Mỹ mới ra thị trường nhưng sẽ chiếm tỷ trọng 5% doanh thu.

Kết quả sản xuất kinh doanh

✚ Trong năm 2011, DPM đã hoàn thành kế hoạch đặt ra cả về sản xuất và kinh doanh. Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã hoàn thành đợt bảo dưỡng sửa chữa tổng thể sau 8 năm liên tiếp sản xuất an toàn và ổn định. Nhờ đó, Nhà máy thường xuyên duy trì mức sản lượng khoảng 800.000 tấn mỗi năm. Năm 2011, đạt 802 ngàn tấn, vượt 4% so với kế hoạch. Ngoài ra, sản xuất bao bì cũng tăng trưởng 19% so với năm 2010. Mặc dù sản xuất vượt kế hoạch nhưng mức tiêu thụ Đạm Phú Mỹ lại chỉ hoàn thành 94,1% kế hoạch ban đầu do thời tiết trong quý 4/2011 diễn biến bất lợi. Tuy vậy, tính chung thì DPM đã tiêu thụ hơn 1 triệu tấn đạm và phân bón nhập khẩu, đồng thời tăng cường hoạt động gia công, kinh doanh hóa chất và dịch vụ. Do đó, doanh thu đạt 9.763 tỷ đồng tăng 39% so với năm 2010 hoàn thành 139% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế đạt 3.510 tỷ đồng, tăng 82,6% so với cùng kỳ năm ngoái, hoàn thành 223% kế hoạch. Đây là những con số cao kỷ lục trong chặng đường hơn 8 năm hoạt động của Tổng công ty.

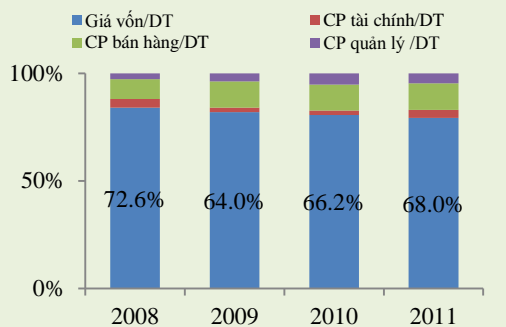
✚ 6 tháng đầu năm 2012, mặc dù giá vốn hàng bán tăng lên nhưng DPM vẫn tiếp tục duy trì mức tăng trưởng cao và rất ấn tượng. Doanh thu đạt 7.397 tỷ đồng, tăng hơn 56%, và lợi nhuận thuần đạt 2.216 tỷ đồng, tăng 34,6% so với cùng kỳ. Như vậy, DPM đã hoàn thành 53% kế hoạch doanh thu và 109% kế hoạch lợi nhuận của năm 2012. Có được kết quả này là nhờ mức tiêu thụ lượng phân đạm urê

Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động



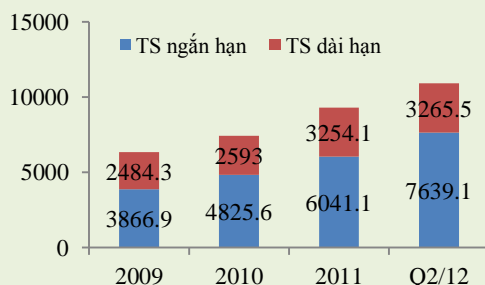
(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Cơ cấu chi phí/Doanh thu



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Cơ cấu tài sản



Phụ Mỹ tăng mạnh 11% và giá bán ra trên thị trường cũng tăng 16% so với cùng kỳ. Sản xuất và kinh doanh Đạm Phú Mỹ và bao bì đều vượt kế hoạch. Trong khi đó, kinh doanh Đạm Cà Mau và NPK Phú Mỹ chỉ mới đạt 34% và 35% kế hoạch năm. Trong 6 tháng đầu năm, DPM chưa nhập khẩu phân bón. Ngoài ra, DPM còn thu về khoản tiền 308 tỷ đồng từ gửi ngân hàng.

Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

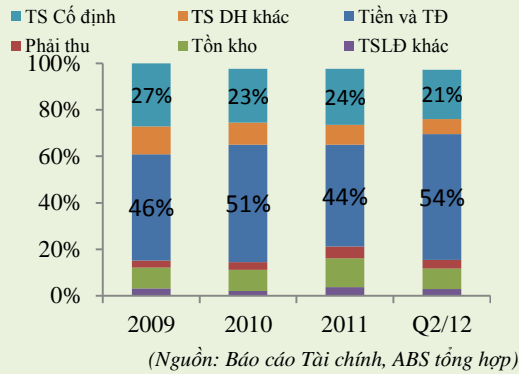
Chỉ số ROA và ROE thể hiện khả năng sinh lời đều đạt mức rất cao và có sự tăng trưởng vượt bậc của năm sau so với năm trước. Việc sử dụng vốn chủ sở hữu và tài sản đạt hiệu quả cao, ROE đạt 41% và ROA đạt 33% tính cho 4 quý gần nhất. Mức sinh lợi trên cổ phiếu cũng tăng mạnh đạt 9.460 đồng/cp.

Kiểm soát chi phí

Giá vốn hàng bán vẫn chiếm tỷ lệ cao trong tổng chi phí của DPM. Trong đó, giá vốn hàng bán chủ yếu là phụ thuộc vào giá khí đầu vào mà DPM mua từ Tổng Công ty Khí Việt Nam với mức giá ưu đãi đã được cố định từ trước. Hiện tại giá thế giới khoảng 16 USD/ triệu BTU nhưng DPM chỉ mua vào với giá khoảng 5-6 USD/triệu BTU. Ngoài ra DPM đã ký hợp đồng với mức giá ưu đãi từ năm 2012 đến 2015 như sau (đơn giá cho mỗi triệu BTU): 6,43 USD; 6,56 USD; 6,69 USD; và 6,83 USD. Giá chỉ thay đổi khi có nguồn khí mới được khai thác, nhập khẩu đưa vào nguồn khí Cửu Long hoặc có quyết định giá khí của cơ quan có thẩm quyền. Các khoản chi phí khác vẫn được duy trì ở tỷ lệ hợp lý.

Cơ cấu tài sản

Tổng tài sản tăng đều khoảng 20% mỗi năm, trong đó chủ yếu tăng tài sản ngắn hạn. Tiền và tương đương tiền tính đến hết tháng 6 tiếp tục tăng hơn 1,800 tỷ đồng so với đầu năm lên 5,891 tỷ đồng, chiếm hơn 77% tài sản ngắn hạn, DPM tiếp tục là doanh nghiệp hàng đầu về số dư tiền. Lượng tiền mặt lớn là do thương vụ sáp nhập với Đạm Cà



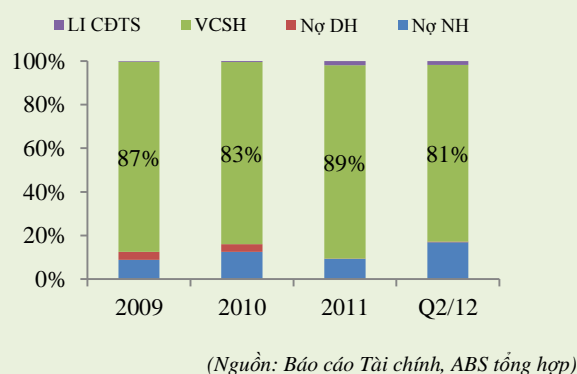
Công ty con và Công ty liên kết

Tên Công ty con	%
CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Bắc	75
CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung	75
CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đ-N Bộ	75
CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí T-N Bộ	75
CTCP Bao bì Đạm Phú Mỹ	51
CTCP Quản lý và PT nhà Dầu khí Miền Nam	81

Tên Công ty liên kết	%
TCT Dung dịch khoan và Hóa phẩm Dầu khí	8.06
CTCP Hóa dầu và Xơ sợi Dầu khí (PV TEX)	25
CTCP Công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa Dầu khí	8.5
CTCP Thể thao văn hóa Dầu khí (PSCC)	10
CTCP Phát triển đô thị Dầu khí	20
CTCP Bao bì Dầu khí Việt Nam (PSP)	15

(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Cơ cấu nguồn vốn



Mau chưa thể hoàn tất trong năm nay, dự kiến sẽ thực hiện trong năm 2013.

✚ Lượng hàng tồn kho và các khoản phải thu tăng mạnh trong năm 2011 và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản, lần lượt là 12,5% và 5%, là do khó khăn chung của nền kinh tế khiến mức tiêu thụ thấp hơn so với dự kiến. Tuy nhiên các khoản mục này đã có sự cải thiện trong 6 tháng đầu năm 2012 và hiện tại chỉ còn chiếm 8,8% và 3,8% trong tổng tài sản.

✚ Nhìn chung, cơ cấu tài sản của DPM khá ổn định với tỷ lệ hợp lý đảm bảo cho công ty hoạt động an toàn.

Đầu tư

✚ Các công ty con của DPM đều hoạt động hiệu quả và có mức sinh lời ổn định, tỷ suất sinh lời bình quân của 6 công ty con là khoảng 19% trong năm 2011.

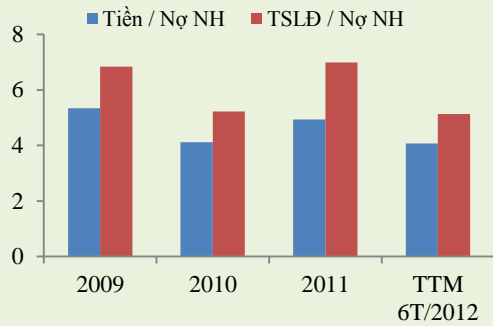
✚ Các công ty liên doanh liên kết không đạt được hiệu quả như mong muốn. Trong đó có một số công ty có mức sinh lời thấp hoặc lỗ như PSCC, PV TEX và PSP. Chính vì vậy, tỷ suất sinh lời bình quân chỉ đạt 7,4% trong năm 2011.

✚ DPM thực hiện chính sách đầu tư tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính, dựa trên điểm mạnh vốn có của Tổng công ty, không đầu tư dàn trải nên đem lại hiệu quả cao với hệ số an toàn lớn.

Cơ cấu nguồn vốn

✚ Vốn chủ sở hữu chiếm bình quân đến 85% trong tổng nguồn vốn, phần còn lại chủ yếu là nợ ngắn hạn, và một ít nợ dài hạn. Qua cơ cấu nguồn vốn cho thấy DPM sử dụng vốn chủ sở hữu để kinh doanh là chủ yếu; lượng vốn vay được sử dụng thấp nên không có rủi ro về vốn vay trong bối cảnh lãi suất ngân hàng đang rất cao như hiện nay. Qua đó cho thấy tình hình tài chính của Tổng công ty là rất lành mạnh, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng tài chính vừa qua. Chính vì vậy, DPM đạt hiệu suất sử dụng vốn (Doanh thu thuần/Vốn CSH) là 1,11 lần.

Khả năng thanh toán



(Nguồn: Báo cáo Tài chính, ABS tổng hợp)

Khả năng thanh toán

DPM sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu để kinh doanh là chủ yếu nên khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh luôn duy trì ở mức cao. 6 tháng đầu năm, các hệ số này giảm mạnh những vẫn duy trì ở mức an toàn, lần lượt là 4,15 và 3,2. Điều này cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ rất tốt, và DPM không gặp khó khăn về tài chính khi các khoản nợ đến hạn phải trả.

PHÂN TÍCH SWOT CÔNG TY

Lợi thế

- Minh bạch hoạt động kinh doanh thông quan hoạt động Quan hệ nhà đầu tư (IR). Đội ngũ vận hành nhà máy chất lượng cao đã có thể thay thế hoàn toàn các chuyên gia nước ngoài.
- Thương hiệu DPM được khẳng định qua nhiều năm và chiếm lĩnh phần lớn thị trường phân Urê trong nước, khoảng 40%, và tiến ra nước ngoài: Campuchia, Myanma, Phillippine, Thái Lan ...
- Công nghệ hiện đại hàng đầu thế giới của hãng Haldor Topsoe – Đan Mạch (khí Amoniac), hãng Snamprogetti – Ý (phân ure).
- Mạng lưới tiêu thụ và phân phối rộng lớn với 6 công ty con, hơn 120 chi nhánh và đại lý cấp 1, gần 3000 đại lý cấp 2. Sức chứa của các kho tại các vị trí trọng điểm lên đến trên 215.000 tấn.
- Dữ dụng mô hình quản trị nguồn lực doanh nghiệp hiện đại (ERP). Mô hình quản trị rủi ro chuyên nghiệp đã vạch ra 12 rủi ro chính yếu hàng đầu của Tổng công ty. Chính vì vậy, DPM đầu tư mạnh và luôn đảm bảo các vấn đề về an toàn lao động.
- Nguồn lực tài chính mạnh với khoản tiền mặt cao.

Cơ hội

- Theo Fertecon, nhu cầu phân Urê khu vực Châu Á ước tính thiếu cung cho đến năm 2021. Đây là cơ hội cho DPM mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Mức giá khí đầu vào đã được ký kết với GAS đến năm 2015, chỉ tăng 2% trong 4 năm.
- Sáp nhập với Đạm Cà Mau mở rộng được năng lực sản xuất, thị trường tiêu thụ, giúp DPM chủ động hơn về giá.

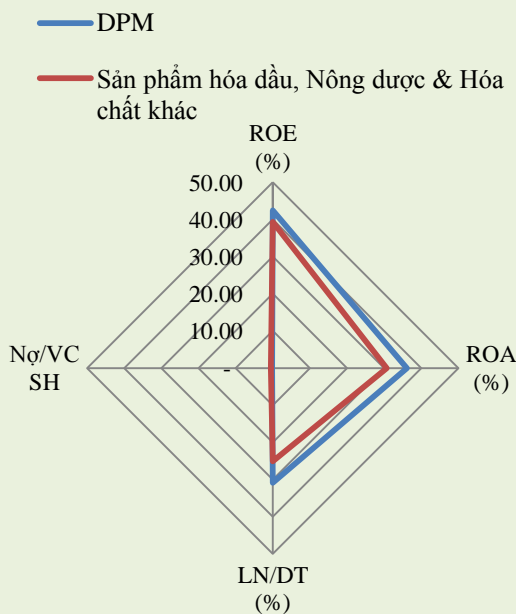
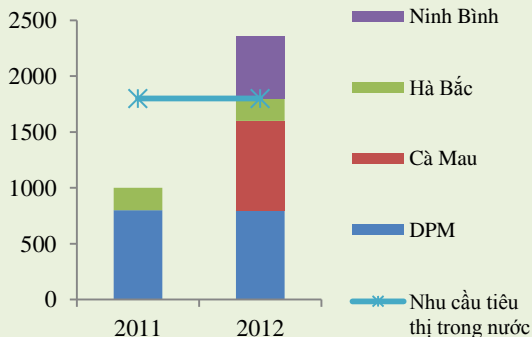
Khó khăn

- Các dự án đầu tư xây dựng đang diễn ra chậm chạp so với tiến độ ảnh hưởng đến kinh doanh
- Một số công ty liên kết cho hiệu quả kinh doanh thấp trong khi lộ trình thoái vốn lại diễn ra chậm hơn dự tính do thị trường khó khăn.

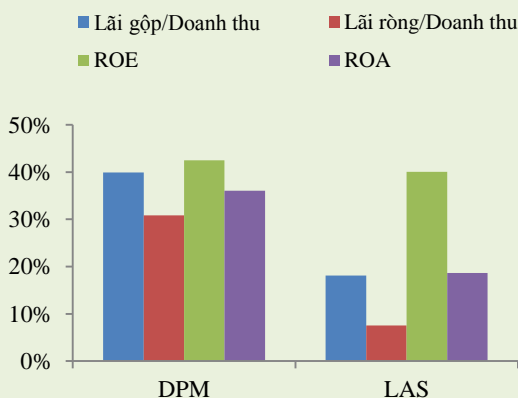
Thách thức

- Thị trường phân bón từ trạng thái từ thiếu cung sang dư cung.
- Giá khí nguyên liệu tăng 40% năm 2012 sẽ ảnh hưởng đến giá phân bón trong nước.
- Nảy sinh vấn đề khi kiểm soát chi phí đầu vào và hiệu quả thực sự của việc tiêu thụ ĐCM.

Khả năng cung cấp của các Nhà máy Đạm (Thị trường phân bón chuyển trạng thái từ thiếu cung sang dư cung)



So sánh Khả năng sinh lời DPM và LAS



(Nguồn: Báo cáo Tài chính các công ty, ABS tổng hợp)

NGÀNH

Thị trường phân đạm trong nước phụ thuộc vào thị trường thế giới do hiện tại nguồn cung trong nước chỉ đáp ứng khoảng 50% nhu cầu nội địa. Chính vì vậy giá phân Urê chịu tác động mạnh của giá phân Urê thế giới, đặc biệt là Trung Quốc. Ngoài ra, giá phân Urê chịu ảnh hưởng của chi phí đầu vào như điện, xăng dầu, giá khí nguyên liệu..., phụ thuộc vào tỷ giá, lãi suất.

Giá phân Urê trong nước được sẽ ổn định từ năm 2012 trở đi do sự cân bằng giữa cung và cầu. Nhà máy Đạm Cà Mau và Đạm Ninh Bình đi vào hoạt động sẽ đẩy cao nguồn cung trong nước lên đạt khoảng 1,8-1,9 triệu tấn đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ khoảng 1,8 triệu tấn trong nước.

Vị thế của Công ty trong ngành

DPM là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân bón trên cả nước. Với năng lực sản xuất hiện tại là khoảng 800.000 tấn/năm, mạng lưới tiêu thụ phân bón rộng khắp cả nước, và thương hiệu uy tín giúp cho DPM chiếm lĩnh khoảng 40% thị phần phân Urê nội địa. Việc sáp nhập với Đạm Cà Mau sẽ nâng cao năng lực sản xuất lên gấp 2 lần và sẽ đáp ứng được khoảng 80% nhu cầu nội địa. Nhờ đó, DPM có khả năng chi phối giá phân đạm trong nước và xuất khẩu mở rộng ra thị trường nước ngoài.

So sánh DPM với ngành Sản xuất hóa dầu Nông dược và Hóa chất thì DPM có P/E, P/B cao hơn so với ngành nhưng lại có mức sinh lời đều cao hơn, thể hiện qua chỉ số ROE, ROA và Lợi nhuận ròng/Doanh thu.

So sánh DPM và LAS – CTCP Hóa chất Lâm Thao

Trong các doanh nghiệp niêm yết trên sàn hiện nay, DPM hầu như không có đối thủ cạnh tranh. Chúng tôi tạm so sánh với LAS để có cái nhìn rõ hơn. Về quy mô, thương hiệu và thị phần thì DPM vượt trội. Các chỉ số thể hiện mức sinh lời của DPM đều cao hơn hẳn so với LAS.

TRIỂN VỌNG

✚ **Kế hoạch 2012** (Nguồn: Báo cáo Thường niên 2011)

Kế hoạch sản lượng sản xuất và tiêu thụ

Sản lượng sản xuất	Đơn vị	KH 2012	2011
Đạm Phú Mỹ	Nghìn tấn	800	
Bao bì	Triệu bao	38	
Phân bón nhập khẩu	Nghìn tấn	100	

Sản lượng kinh doanh	Đơn vị	KH 2012	2011
Đạm Phú Mỹ	Nghìn tấn	850	
Đạm Cà Mau	Nghìn tấn	560	
NPK Phú Mỹ	Nghìn tấn	70	
Bao bì	Triệu bao	38	
KD XNK ...	Nghìn tấn	200	

Kế hoạch Doanh thu và lợi nhuận

Kế hoạch tài chính	Đơn vị	KH 2012	Cty Mẹ
Doanh thu	Tỷ đồng	15,810	13,304
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2,000	1,945
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1,787	1,764
Nộp ngân sách	Tỷ đồng	235	181

Tập trung vào các lĩnh vực trọng điểm

- Chương trình tái cấu trúc Tổng công ty đi vào giai đoạn 2 theo hướng tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính, nâng cao hiệu quả đầu tư, tiết kiệm tránh lãng phí, tăng cường đào tạo, củng cố nguồn nhân lực
- Vận hành hiệu quả nhà máy Đạm Phú Mỹ sau khi đã bảo dưỡng toàn bộ, duy trì sản xuất 800.000 tấn/năm, đáp ứng 50-60% nhu cầu nội địa và sau năm 2013 sẽ đáp ứng toàn bộ như cầu trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài.
- Thực hiện chính sách bám sát giá thị trường để tiêu thụ kịp thời và hiệu quả Đạm Phú Mỹ, NPK Phú Mỹ, Đạm Cà Mau. Đồng thời phát triển thị trường Campuchia, Phillippine, Myanmar ...
- Chú trọng tới các nhà máy sản xuất NPK Phú Mỹ (400.000 tấn/năm) nhằm đáp ứng 10-15% thị phần nội địa sau năm 2013; H₂O₂ (30.000 tấn/năm), và NH₃ (450.000 tấn/năm) để kịp thời đưa vào sử dụng trong năm 2013-2015.
- Nâng cao sản lượng sản xuất bao bì qua các năm và đến năm 2015 sẽ đạt 53,2 triệu bao/năm.
- Mở rộng hệ thống phân phối lên 120 chi nhánh (100 đại lý cấp 1 và 20 chi nhánh); 10 đại lý cấp 1 tại Campuchia và khu vực lân cận.

✚ Lạm phát đang được kiểm soát tốt, tỷ giá ổn định và sẽ không biến động quá 3% trong năm nay là cơ hội để DPM kiểm soát được chi phí sản xuất. Ngoài ra, mức giá đầu vào của nguyên liệu sản xuất đã được ký kết với Tổng công ty Khí Việt Nam đến năm 2015 với mức giá rất ưu đãi, trong 4 năm chỉ tăng 2%. DPM có khả năng hoàn thành được kế hoạch đề ra trong năm 2012, và thậm chí vượt xa dự kiến.

✚ Sau khi sáp nhập với Đạm Cà Mau, DPM sẽ có khả năng sản xuất 1.600.000 tấn/năm lượng phân Urê, đáp ứng được khoảng 80% thị phần đạm urê cả nước.

ĐỊNH GIÁ

✚ Các phương pháp được sử dụng để định giá: phương pháp chiết khấu dòng thu nhập dựa trên các diễn biến trong quá khứ, hiện tại và các dự đoán trong 5 năm tới, phương pháp P/E và phương pháp P/B so sánh với các doanh nghiệp trong ngành Sản xuất hóa dầu Nông dược và Hóa chất và mã cổ phiếu LAS. Tỷ trọng của các phương pháp tương ứng là 70%, 15% và 15%.

Phương pháp	Giá (đ)	Tỷ trọng (%)
Chiết khấu thu nhập	50,552	70
P/E	38,770	15
P/B	35,685	15
	46,554	

KHUYẾN NGHỊ MUA

✚ DPM là một trong những mã cổ phiếu bluechips có vốn hóa lớn nên sức ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán Việt Nam khá mạnh. DPM là doanh nghiệp có cơ bản tốt với thương hiệu uy tín, sản phẩm chất lượng cao, hệ thống phân phối rộng rãi nên chiếm được thị phần lớn trên thị trường ổn định. DPM là mã cổ phiếu thích hợp để đầu tư trong dài hạn với khả năng sinh lời ổn định và mức an toàn cao.

KHUYẾN CÁO

Báo cáo phân tích công ty nhằm mục đích đánh giá và đưa ra những khuyến nghị mang tính tham khảo, nhằm hỗ trợ khách hàng.

Các thông tin mà Báo cáo sử dụng được thu thập và xem xét với mức độ cẩn trọng tối đa có thể và dựa trên những nguồn mà ABS cho là đáng tin cậy. Tuy nhiên, ABS không chịu trách nhiệm về độ chính xác và đầy đủ của các thông tin trong Báo cáo này. Các ý kiến, nhận định, khuyến nghị chỉ thể hiện quan điểm chủ quan của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của ABS và có thể thay đổi mà không cần thông báo.

Báo cáo này chủ yếu cung cấp những thông tin, nhận định, khuyến nghị mang tính tổng hợp. Nhà đầu tư cần tự ra quyết định dựa trên tình hình tài chính, các mục tiêu đầu tư cụ thể và các điều kiện riêng của cá nhân.

ABS không chịu trách nhiệm về bất cứ thiệt hại nào liên quan đến việc khai thác và sử dụng các thông tin từ Báo cáo này.



Hội sở

101 Láng Hạ, Q. Đống Đa, Hà Nội
Tel: (04) 35624626; Fax: (04) 36624864

Chi nhánh Đà Nẵng

09 Yên Bái, Q. Hải Châu, tp. Đà Nẵng
Tel: (0511) 3653992; Fax: (0511) 3653991

Chi nhánh Bắc Ninh

10 Nguyễn Đăng Đạo, Tiền An, tp. Bắc Ninh
Tel: (0241) 3893088; Fax: (0241) 3893087

Chi nhánh Thanh Hóa

20 Phan Chu Trinh, tp. Thanh Hóa
Tel: (037) 3717546; Fax: (037) 3717545

Chi nhánh Đồng Nai

132 Nguyễn Ái Quốc, Tân Tiến, tp. Biên Hòa
Tel: (061) 3940484; Fax: (061) 3940484

Chi nhánh tp. Hồ Chí Minh

118 Nguyễn Cư Trinh, Q1, tp. Hồ Chí Minh
Tel: (08) 38389655; Fax: (08) 38389656

Chi nhánh Hải Phòng

09 Trần Hưng Đạo, Hồng Bàng, tp. Hải Phòng
Tel: (031) 3569190; Fax: (031) 3569191

Chi nhánh Thái Bình

399 Lê Quý Đôn, tp. Thái Bình
Tel: (036) 6255556; Fax: (036) 6255557

Chi nhánh Vũng Tàu

21 Lê Lợi, P4, tp. Vũng Tàu
Tel: (064) 3543166; Fax: (064) 3543168

PGD Mỹ Đình

18TT4, Khu đô thị Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội
Tel: (04) 37875817; Fax: (04) 37875818

Phòng Phân Tích

Trần Quốc Tuấn – Phó phòng Phụ trách

Tầng 4, Hà Thành Plaza, 102 Thái Thịnh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (04) 35624626 số máy lẻ: 512

Email: abs-info@abs.vn