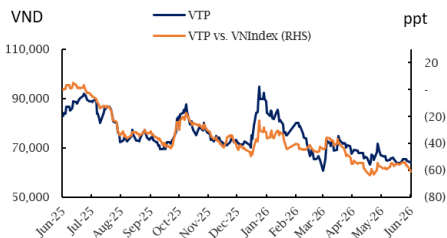


KHÔNG ĐÁNH GIÁ

Đóng cửa: 22/06/2026
Giá hiện tại: 64.300 đồng
Giá mục tiêu 12T: N/A

Tương quan giá cổ phiếu với VN-Index


Vốn hóa thị trường (triệu USD)	424
GTGD BQ 6 tháng (triệu USD)	2,8
SLCP đang lưu hành (tỷ CP)	172
Tỷ lệ chuyển nhượng tự do (%)	40,0
Sở hữu nước ngoài (%)	4,0
Room ngoại còn lại (%)	45,0
Cổ đông lớn (%)	61,2
P/E TTM (x)	21,7
P/B hiện tại (x)	6,3
Nợ vay ròng/VCSH 1Q26	78,6%
Sàn giao dịch	HoSE

Tình hình tài chính:

Năm tài chính	2022A	2023A	2024A	2025A
Doanh thu (tỷ đồng)	21.629	19.588	20.735	20.574
LN hoạt động (tỷ đồng)	323	487	483	521
PATMI (tỷ đồng)	256	383	383	405
EPS (đồng)	1.811	1.892	2.370	2.862
+/- EPS (%)		4,5	25,3	20,8
P/E (x)	29,2	54,5	35,4	19,6
ROA (%)	4,6	6,3	6,0	5,8
ROE (%)	18,8	25,8	24,2	24,1
Cổ tức tiền mặt* (đồng)	1.150	1.500	1.081	0,0*
Tỷ suất cổ tức	1,8	2,3	1,7%	--
Tỷ lệ chi trả (%)	63,5	79,3	45,6	--

Nguồn: VTP, Fiiipro-X, Yuanta Việt Nam

* Ban lãnh đạo có kế hoạch không chia cổ tức bằng tiền mặt năm 2025 do nhu cầu vốn đầu tư lớn

** Dựa trên giá đóng cửa tại ngày 22/06/2026

Chuyên viên phân tích:

Nguyễn Ngân Hoài An
+84 28 3622 6868 ext 3958
An.nguyen@yuanta.com.vn

Bloomberg code: YUTA

Viettel Post (VTP)
Xây dựng hệ sinh thái logistics toàn diện

Chúng tôi vừa có buổi gặp gỡ với VTP, doanh nghiệp chuyển phát nhanh và logistics hàng đầu với mạng lưới phủ sóng toàn quốc. Phân khúc dịch vụ cốt lõi đóng góp khoảng 75% doanh thu năm 2025, 25% còn lại đến từ mảng kinh doanh bán hàng hóa – lĩnh vực có biên lợi nhuận thấp mà VTP đang có kế hoạch thu hẹp dần.

Chi tiết

Theo ban lãnh đạo, VTP hiện là doanh nghiệp dẫn đầu Việt Nam với 22% thị phần theo doanh thu toàn ngành. Các đối thủ cạnh tranh gần nhất (như GHN và GHTK) đều là các công ty tư nhân và không công bố báo cáo tài chính rộng rãi.

Doanh thu Q1/2026 đạt 4,8 nghìn tỷ đồng (-19,3% QoQ / -5,6% YoY), hoàn thành 26% kế hoạch năm. Bên cạnh yếu tố mùa vụ thông thường khiến doanh thu giảm QoQ, ban lãnh đạo cho biết doanh thu sụt giảm YoY là do chủ động thu hẹp mảng kinh doanh bán hàng hóa vốn có biên lợi nhuận thấp. Vui lòng xem trang 2 để biết thêm chi tiết về định hướng chiến lược này.

LNST Q1/2026 đạt 39 tỷ đồng (-74,6% QoQ / -43,8% YoY), chỉ hoàn thành 10% kế hoạch năm. Ban lãnh đạo cho biết sự sụt giảm này chủ yếu do: (1) chi phí nhiên liệu tăng cao, (2) có độ trễ trong việc chuyển phần chi phí vận chuyển tăng thêm vào giá cước cho khách hàng, và (3) chi phí SG&A tăng +19% QoQ và cả YoY, do chi phí nhân công và thuê ngoài tăng.

Kiên định với mục tiêu năm 2026. Mặc dù LNST Q1/2026 mới chỉ hoàn thành 10% chặng đường, ban lãnh đạo cho biết công ty vẫn sẽ giữ nguyên kế hoạch kinh doanh đã đề ra cho năm 2026. Ban lãnh đạo bày tỏ sự tự tin sẽ hoàn thành mục tiêu nhờ tăng cường kiểm soát chi phí, duy trì kỷ luật trong chính sách giá và liên tục cải tiến quy trình nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

KQKD Q2/2026 sẽ cải thiện? VTP đã áp dụng cơ chế điều chỉnh chi phí theo giá nhiên liệu để phản ánh chính xác hơn biến động của chi phí đầu vào. Cơ chế này cấu thành khoản phụ phí nhiên liệu tương đương 12% cước vận chuyển, bắt đầu áp dụng từ Q2/2026. Ban lãnh đạo kỳ vọng biện pháp này sẽ hỗ trợ đáng kể cho biên lợi nhuận trong Q2/2026.

Quan điểm

Chúng tôi hiện không có khuyến nghị đầu tư chính thức cho VTP.

Định giá cao so với các doanh nghiệp cùng ngành, nhưng ROE cũng vượt trội. VTP đang giao dịch ở mức P/E TTM là 21,7 lần, cao hơn mức trung vị ngành là 15,0 lần. VTP mang lại hiệu quả sinh lời tương đối mạnh mẽ với ROE TTM đạt 21,6% so với mức trung vị ngành là 11,7%. Tuy nhiên, ROA TTM ở mức 5,4%, nhìn chung tương đương với các công ty cùng ngành.

Đòn bẩy tài chính là yếu tố thúc đẩy ROE. Sự chênh lệch giữa ROE và ROA cho thấy mức ROE vượt trội của VTP đang được hỗ trợ bởi mức đòn bẩy tài chính cao hơn. Tỷ lệ nợ vay ròng trên vốn chủ sở hữu trong Q1/2026 của công ty ở mức 78,6%, cao hơn đáng kể so với mức trung vị ngành là 24,8%.

Rủi ro chính: (1) Đòn bẩy tài chính ở mức cao: Mặc dù cấu trúc bảng cân đối kế toán sử dụng nhiều đòn bẩy có thể giúp tối ưu hóa ROE, nhưng nó cũng làm tăng rủi ro tài chính so với các doanh nghiệp cùng ngành; và (2) chi phí nhiên liệu tiếp tục leo thang có thể gây áp lực lên biên lợi nhuận.

ANALYST CERTIFICATION AND IMPORTANT DISCLOSURES ARE LOCATED IN APPENDIX A.

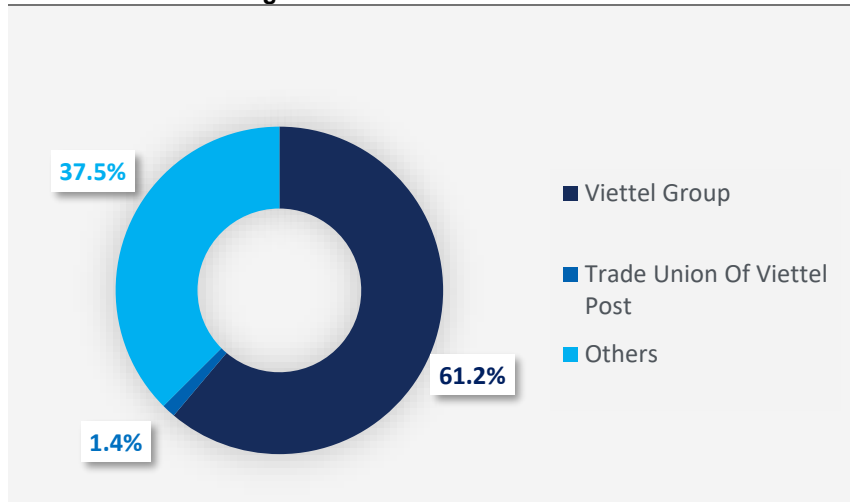
Yuanta does and seeks to do business with companies covered in its research reports. As a result, investors should be aware that the firm may have a conflict of interest that could affect the objectivity of this report. Investors should consider this report as only a single factor in making their investment decision.

Tiêu điểm từ buổi gặp mặt

Mục tiêu tăng trưởng đầy tham vọng đến năm 2030

Cơ cấu cổ đông. Cơ cấu cổ đông của VTP khá cô đặc, trong đó Tập đoàn Viettel nắm giữ hơn 61% cổ phần và là cổ đông chi phối. Tập đoàn đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng chiến lược phát triển của VTP, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp về công nghệ và hạ tầng. Phần còn lại thuộc sở hữu của các cổ đông thiểu số.

Hình 1: Cơ cấu cổ đông của VTP



Nguồn: VTP, Fiinpro-X, Yuanta Việt Nam (Dữ liệu tại ngày 22/06)

Mảng dịch vụ là động lực tăng trưởng doanh thu chính của VTP. Năm 2025, VTP ghi nhận doanh thu thuần đạt 20,6 nghìn tỷ đồng (-0,8% YoY) và LNTT đạt 515 tỷ đồng (+6,5% YoY).

Trong đó, phân khúc dịch vụ đóng góp khoảng 75% tổng doanh thu, trong khi mảng kinh doanh bán hàng hóa — chủ yếu bao gồm các sản phẩm viễn thông, SIM và thẻ cào điện thoại trả trước — đóng góp 25% còn lại.

Hình 2: Cơ cấu doanh thu của VTP

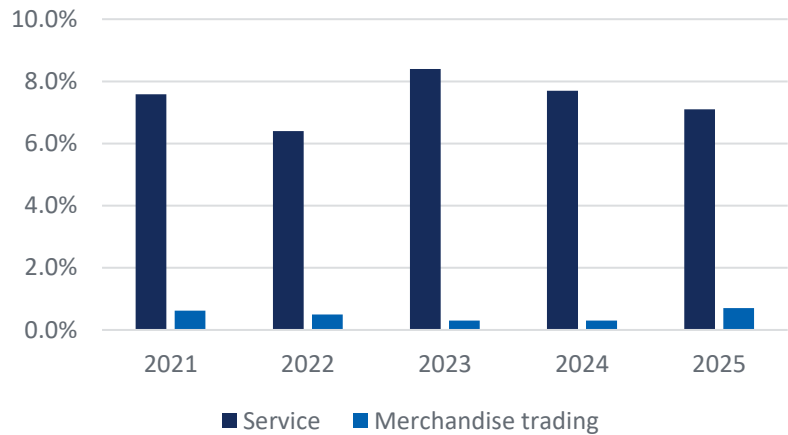


Nguồn: VTP, Yuanta Việt Nam

Mảng kinh doanh bán hàng hóa sẽ được thu hẹp dần. Ban lãnh đạo cho biết VTP sẽ tiếp tục cắt giảm quy mô mảng kinh doanh bán hàng hóa do biên lợi nhuận gộp ở mức rất thấp, chỉ khoảng 0,7%. Thay vào đó, các nguồn lực sẽ được tái phân bổ sang phân khúc dịch vụ vốn có giá trị gia tăng cao hơn.

Theo đó, ban lãnh đạo kỳ vọng doanh thu từ mảng kinh doanh bán hàng hóa sẽ giảm 20%–30% mỗi năm trong giai đoạn 2026–2030, hạ tỷ trọng đóng góp của mảng này xuống mức một chữ số trong tổng doanh thu vào năm 2030.

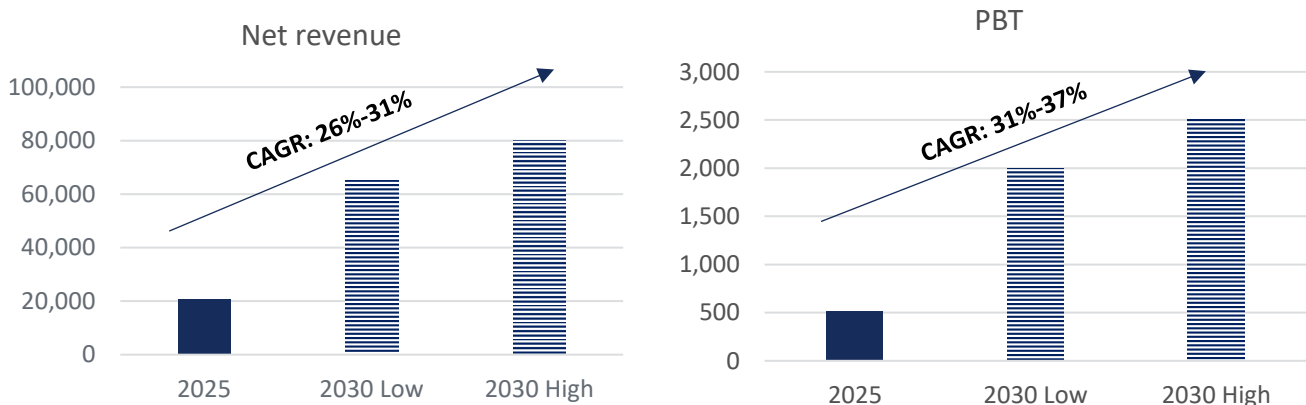
Hình 3: Biên lợi nhuận gộp theo từng phân khúc kinh doanh



Nguồn: VTP, Yuanta Việt Nam

Kế hoạch tăng trưởng 5 năm đầy tham vọng. VTP đặt mục tiêu doanh thu thuần đạt 65–80 nghìn tỷ đồng và LNTT đạt 2–2,5 nghìn tỷ đồng vào năm 2030. Mục tiêu này tương đương CAGR giai đoạn 2025–2030 đạt 26%–31% đối với doanh thu và 31%–37% đối với LNTT. Định hướng tăng trưởng này phần lớn được thúc đẩy bởi sự mở rộng của phân khúc dịch vụ, thông tin chi tiết được trình bày trong phần tiếp theo.

Hình 4: Quy mô doanh thu và lợi nhuận mục tiêu đến năm 2030 (tỷ đồng)



Nguồn: VTP, Yuanta Việt Nam

Tăng trưởng phân khúc dịch vụ trong giai đoạn 2026–2030 sẽ được thúc đẩy bởi 5 trụ cột chính, theo ban lãnh đạo, bao gồm:

- Dịch vụ chuyển phát:** Ban lãnh đạo khẳng định chuyển phát sẽ tiếp tục là mảng kinh doanh cốt lõi của công ty trong giai đoạn 2026–2030. Phân khúc này được kỳ vọng sẽ duy trì mức tăng trưởng vững chắc nhờ sự mở rộng liên tục của thị trường thương mại điện tử và nhu cầu giao nhận bưu kiện ngày càng tăng.
- Kho bãi:** Trọng tâm phát triển là các dịch vụ kho bãi, xử lý hàng hóa trong kho và hoàn tất đơn hàng.
- Vận tải:** Công ty hiện đang vận hành hơn 5.000 xe tải, với định hướng chiến lược là phát triển năng lực vận tải đa phương thức.
- Thương mại và dịch vụ:** VTP đang mở rộng sang mảng vật tư logistics (như vật liệu đóng gói) và dịch vụ giao hàng nhanh đối với hàng tiêu dùng nhanh (FMCG). Mô hình này hiện đang trong giai đoạn thử nghiệm, cung cấp dịch vụ giao hàng hỏa tốc từ 1–2 giờ cho các mặt hàng FMCG, đặc sản vùng miền và các sản phẩm do quân đội sản xuất.

5. Logistics quốc tế: VTP hiện đang hoạt động tại Campuchia, Lào, Myanmar và gần đây nhất là Trung Quốc — nơi công ty hoạt động thông Công ty TNHH Logistics và Thương mại Viettel Post (Quảng Tây), tập trung chủ yếu vào logistics xuyên biên giới.

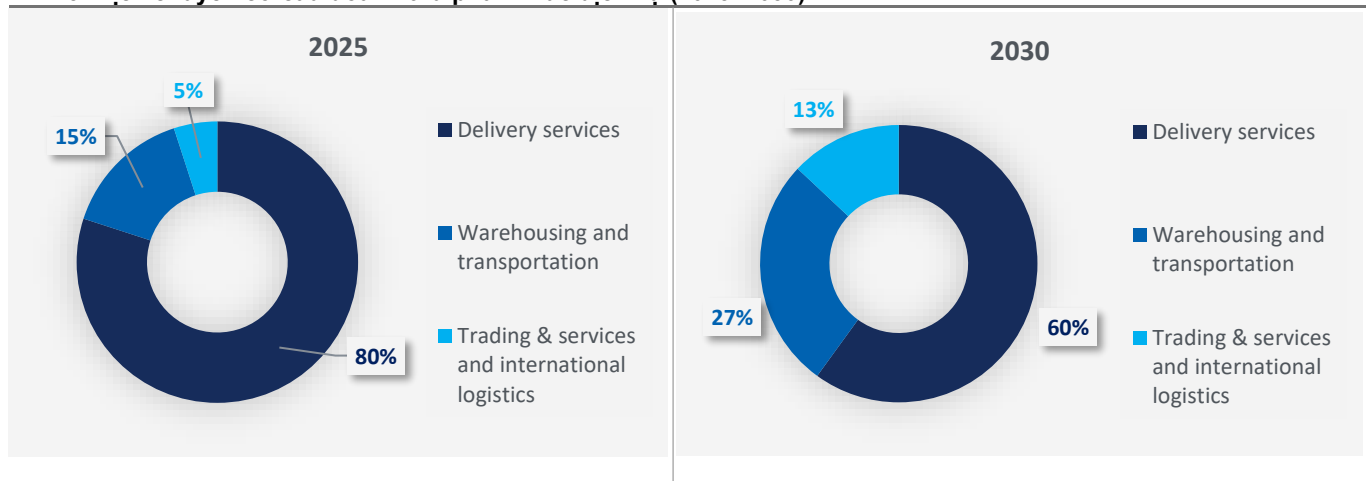
Các hoạt động hiện hữu tại Campuchia, Lào và Myanmar hiện chủ yếu xoay quanh dịch vụ kho bãi và vận tải cho các đơn vị thành viên của Tập đoàn Viettel như Metfone, Unitel và Mytel. Các mảng này hiện đóng góp doanh thu còn khiêm tốn và phần lớn được đến từ nhu cầu nội bộ trong tập đoàn hơn là tệp khách hàng bên ngoài.

Trong thời gian tới, VTP kế hoạch mở rộng quy mô vượt ra khỏi vai trò hỗ trợ logistics để tiến sang mảng dịch vụ chuyển phát nhanh. Công ty đã ra mắt thương hiệu Unitel Logistics tại Lào vào tháng 10/2025, ra mắt thương hiệu Metfone Express tại Campuchia vào tháng 06/2026 và dự kiến ra mắt thương hiệu Mytel Express tại Myanmar vào Q4/2026.

Chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu doanh thu mảng dịch vụ giai đoạn 2025–2030. Năm 2025, dịch vụ chuyển phát chiếm khoảng 80% doanh thu mảng dịch vụ; kho bãi và vận tải đóng góp khoảng 15%; trong khi thương mại & dịch vụ cùng logistics quốc tế cộng lại chỉ chiếm khoảng 5%.

Đến năm 2030, ban lãnh đạo cho biết tỷ trọng doanh thu chuyển phát dự kiến sẽ giảm xuống còn khoảng 60%, trong khi kho bãi và vận tải sẽ tăng lên lần lượt là 15% và 12%, 13% còn lại sẽ đến từ mảng thương mại & dịch vụ và logistics quốc tế.

Hình 5: Dịch chuyển cơ cấu doanh thu phân khúc dịch vụ (2025–2030)



Nguồn: VTP, Yuanta Việt Nam

Kế hoạch cho thấy chiến lược tăng trưởng đầy tham vọng của VTP. Cơ cấu doanh thu mục tiêu đến năm 2030 phản ánh mức CAGR giai đoạn 2025–2030 đối với mảng chuyển phát đạt khoảng 23%–28%, mảng kho bãi và vận tải đạt 61%–68%, mảng thương mại & dịch vụ cùng logistics quốc tế đạt 11%–15% trong cùng giai đoạn.

Sự dịch chuyển này phản ánh chiến lược của doanh nghiệp nhằm giảm dần phụ thuộc vào mảng chuyển phát truyền thống và mở rộng sang các phân khúc logistics tích hợp có tốc độ tăng trưởng cao hơn.

Hậu thuẫn từ chính sách đối với sự tăng trưởng ngành logistics

Xu hướng chính sách tích cực đối với ngành logistics Việt Nam. Nghị quyết 25/2026/QH16 (có hiệu lực từ ngày 08/06/2026) đặt ra nhiều mục tiêu và định hướng chính sách hỗ trợ cho ngành logistics trong giai đoạn 2026–2030, bao gồm:

- Tăng trưởng giá trị xuất khẩu hàng hóa 15–16%/năm,
- Hiện đại hóa hạ tầng logistics tại các cửa khẩu, và

- Triển khai cơ chế "làn xanh" cho các hành lang thương mại trọng điểm (cơ chế ưu tiên nhằm đẩy nhanh quá trình thông quan và lưu chuyển hàng hóa).

Nghị quyết cũng hướng tới mục tiêu giảm chi phí logistics từ mức 16–20% GDP hiện tại xuống còn 12–15% GDP vào năm 2030 thông qua đầu tư cơ sở hạ tầng, nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng và thúc đẩy chuyển đổi số thúc đẩy chuyển đổi số.

Gia tăng nhu cầu đối với dịch vụ logistics tích hợp. Chúng tôi kỳ vọng các chính sách này sẽ thúc đẩy sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu, nâng cao hiệu quả vận hành của hệ thống logistics quốc gia, và gia tăng nhu cầu đối với các dịch vụ logistics tích hợp và thuê ngoài (3PL).

VTP có vị thế tốt để hưởng lợi. Với chiến lược mở rộng sang mảng kho bãi, vận tải, logistics quốc tế và các giải pháp chuỗi cung ứng, VTP có vị thế thuận lợi để tận dụng xu hướng tăng trưởng dài hạn của ngành.

Luật Thương mại điện tử mới hỗ trợ tăng trưởng sản lượng bưu kiện. Theo Luật Thương mại điện tử số 122/2025/QH15, có hiệu lực từ tháng 7/2026, các sản phẩm thương mại điện tử được yêu cầu công khai các tiêu chí chính mà thuật toán của họ sử dụng khi ưu tiên hoặc hạn chế mức độ hiển thị của hàng hóa và dịch vụ. Quy định này được kỳ vọng sẽ nâng cao tính minh bạch trong hoạt động của các nền tảng thương mại điện tử và tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn. Môi trường cạnh tranh minh bạch hơn có thể cải thiện khả năng tiếp cận đơn hàng thương mại điện tử của các doanh nghiệp logistics bên thứ ba (3PL) như VTP, qua đó hỗ trợ tăng trưởng sản lượng bưu kiện.

Vị thế vững chắc để đón đầu các xu hướng dịch chuyển mang tính cấu trúc của ngành

Xu hướng dịch chuyển sang bưu kiện hạng nặng tạo lợi thế cho VTP. Ban lãnh đạo cho biết tỷ trọng các bưu kiện cồng kềnh và hạng nặng (trên 30kg) đang gia tăng trên thị trường chuyển phát. Xu hướng này được xem là yếu tố thuận lợi cho VTP nhờ năng lực vận hành và cơ sở hạ tầng logistics đã được phát triển đồng bộ. So với các bưu kiện nhỏ truyền thống, logistics hạng nặng đòi hỏi hệ thống kho bãi, vận chuyển và xử lý phức tạp hơn, từ đó tạo ra rào cản gia nhập ngành cao hơn và giảm bớt mức độ cạnh tranh.

Khả năng mở rộng hạ tầng và cơ hội bán chéo. Kho bãi và vận tải là hai mảnh ghép quan trọng trong chiến lược logistics tích hợp của VTP

Ban lãnh đạo nhận định tỷ lệ thuê ngoài kho bãi tại Việt Nam hiện vẫn ở mức thấp, với ~95% các công ty vẫn tự vận hành kho nội bộ, cho thấy dư địa tăng trưởng đáng kể cho thị trường logistics 3PL trong những năm tới.

Với hơn 1 triệu m² diện tích kho và đội xe trên 5.000 xe tải, VTP sở hữu nền tảng hạ tầng quy mô lớn để tận dụng xu hướng này. Công ty hiện đang phục vụ nhiều khách hàng lớn bao gồm AEON, SATRA và Bách Hóa Xanh.

Đáng chú ý, khoảng 50% khách hàng sử dụng dịch vụ kho bãi của VTP cũng đồng thời sử dụng dịch vụ vận tải và/hoặc chuyển phát của công ty, cho thấy tiềm năng bán chéo đáng kể giữa các dịch vụ trong hệ sinh thái logistics của công ty. Điều này góp phần củng cố lợi thế của mô hình logistics tích hợp mà VTP đang theo đuổi.

Hình 6: Các khách hàng trọng điểm của VTP



Nguồn: VTP, Yuanta Việt Nam

Kế hoạch mở rộng hạ tầng logistics – Đón đầu tăng trưởng dài hạn

Ban lãnh đạo VTP đang đẩy mạnh đầu tư hạ tầng nhằm đón đầu nhu cầu dịch vụ logistics đang ngày càng tăng. Công ty dự báo tổng sản lượng bưu kiện tại Việt Nam sẽ tăng gấp 4 đến 5 lần vào năm 2030, tương đương CAGR đạt ~30% trong giai đoạn 2025–2030

Để đáp ứng nhu cầu này, VTP đang triển khai nhiều dự án và kế hoạch đầu tư trọng điểm trong năm 2026, bao gồm:

1. Mở rộng các trung tâm logistics:

- **Trung tâm logistics Hưng Yên:** Dự án đang trong giai đoạn phê duyệt nội bộ cuối cùng. Quy mô dự kiến đạt khoảng 14 ha với tổng vốn đầu tư khoảng 1,5 nghìn tỷ đồng. Ban lãnh đạo cho biết đây sẽ là tài sản do công ty sở hữu hoàn toàn thay vì đi thuê, và dự kiến sẽ bắt đầu vận hành thương mại từ Q1/2027.
- **Trung tâm logistics Đà Nẵng:** Ban lãnh đạo kỳ vọng dự án này sẽ hoàn thành trong Q3/2026 và đi vào hoạt động từ tháng 09/2026.
- **Công viên logistics Viettel Lạng Sơn:** Dự án đã nhận được các phê duyệt pháp lý then chốt liên quan đến hoạt động hải quan trong tháng 10/2025, cho phép tiến tới vận hành toàn diện. Ban lãnh đạo đặt mục tiêu doanh thu năm 2026 đạt 616 tỷ đồng với biên lợi nhuận trước thuế khoảng 2%. Trong trung hạn, ban lãnh đạo kỳ vọng dự án sẽ duy trì mức tăng trưởng doanh thu hàng năm ở mức hai chữ số cho đến năm 2030.

Hình 7: Phối cảnh công viên logistics Viettel Lạng Sơn



Nguồn: VTP, Vietnam Finance, Yuanta Việt Nam

- **Các dự án cửa khẩu thông minh:** VTP hiện đang chờ phê duyệt từ các cơ quan có thẩm quyền cho các dự án cửa khẩu thông minh tiềm năng tại Lạng Sơn, Quảng Ninh và Lào Cai. Thông tin chi tiết về các dự án này hiện chưa được công bố.
- ### 2. Hạ tầng vận tải và giao hàng chặng cuối

- **Bổ sung thêm 230 xe tải hạng nặng:** Ban lãnh đạo dự kiến lượng xe tải mới này sẽ bắt đầu đi vào vận hành từ Q3/2026.
- **Mở rộng mạng lưới SmartBox:** Mạng lưới này hiện đã có mặt tại hơn 1.000 địa điểm trên khắp Hà Nội và các tỉnh/thành lân cận như Bắc Ninh, Thái Nguyên, Hải Phòng, cũng như TP. HCM.

Ban lãnh đạo cho biết tỷ lệ lấp đầy (hiệu suất sử dụng) bình quân hàng tháng của hệ thống đạt ~23%.

Công ty có kế hoạch mở rộng mạng lưới SmartBox từ khoảng 1.000 điểm hiện tại lên 5.000 điểm vào cuối năm 2026 và đạt 10.000 điểm vào năm 2030. VTP đang từng bước mở rộng dịch vụ SmartBox dựa trên việc đánh giá nhu cầu, sản lượng đơn hàng và hiệu quả vận hành tại từng khu vực cụ thể.

Ban lãnh đạo ước tính chi phí đầu tư xây dựng (CAPEX) vào khoảng 70 triệu đồng cho mỗi lớp tủ, với thời gian hoàn vốn khoảng 3 năm và thời gian sử dụng hữu ích khoảng 8 năm.

Hình 8: Viettel SmartBox



Nguồn: VTP, baodautu.vn, Yuanta Việt Nam

3. Hạ tầng thương mại số

- **Vipo Mall:** Nền tảng này hiện đang tập trung vào phân khúc thương mại điện tử xuyên biên giới B2B. Ban lãnh đạo cho biết nền tảng sẽ mở rộng sang phân khúc B2C trong tương lai, tùy thuộc vào sự phê duyệt của Tổng cục Hải quan. Về dài hạn, nền tảng này cũng có thể tích hợp thêm dịch vụ chuyển phát nhanh cho các sản phẩm FMCG.

Logistics quốc tế – Động lực tăng trưởng mới

Hợp tác chiến lược với FedEx giúp nâng cao kết nối toàn cầu của VTP.

VTP đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với FedEx vào ngày 22/04. Theo thỏa thuận, Viettel Post sẽ đóng vai trò là Nhà cung ứng mạng lưới quốc gia (National Network Provider) của FedEx tại Việt Nam, hỗ trợ các hoạt động lấy và giao hàng trên toàn quốc.. Thỏa thuận này có thời hạn 5 năm và có khả năng gia hạn thêm.

Quy mô hoạt động và đóng góp doanh thu có thể còn khiêm tốn trong ngắn hạn. Ban lãnh đạo kỳ vọng mối quan hệ hợp tác này sẽ xử lý khoảng 2 triệu bưu kiện mỗi năm, tương đương khoảng 26.000 tấn hàng hóa, bao gồm cả luồng hàng nhập và xuất.

Ban lãnh đạo dự kiến thỏa thuận này sẽ mang lại doanh thu hàng năm khoảng 400–500 tỷ đồng, tương đương 2% tổng doanh thu năm 2025 của Viettel Post.

Ý nghĩa chiến lược vượt ngoài đóng góp tài chính ngắn hạn. Mặc dù đóng góp doanh thu trong ngắn hạn có thể còn hạn chế, ban lãnh đạo tin rằng mối quan hệ đối tác này mang lại giá trị chiến lược quan trọng cho VTP. Đây là cơ hội để nâng cao năng lực logistics quốc tế của công ty, chuẩn hóa các quy trình vận hành theo tiêu chuẩn toàn cầu, và mở rộng sự hiện diện trong hệ sinh thái chuỗi cung ứng xuyên biên giới.

Đầu tư cho giai đoạn tăng trưởng tiếp theo

Các sáng kiến về vận tải xanh và thiết bị bay không người lái (drone). VTP đang xem xét khả năng chuyển đổi một phần đội xe nội tỉnh sang xe điện.

Ban lãnh đạo cũng đang đánh giá tiềm năng ứng dụng drone vào các hoạt động logistics của mình. Về dài hạn, VTP định hướng sử dụng drone để phục vụ vận chuyển hàng hóa giữa các trung tâm khai thác và các điểm tập kết, góp phần nâng cao hiệu quả vận hành mạng lưới logistics của công ty.

Ban lãnh đạo cho biết công ty đã thử nghiệm công nghệ này và đã được cấp phép vận hành tại một số tỉnh/thành phố.

Hình 9: Drone của Viettel vận chuyển nhu yếu phẩm cứu trợ đến các khu vực bị cô lập do lũ lụt



Nguồn: VTP, VTC News, Yuanta Việt Nam

Appendix A: Important Disclosures

Analyst Certification

Each research analyst primarily responsible for the content of this research report, in whole or in part, certifies that with respect to each security or issuer that the analyst covered in this report: (1) all of the views expressed accurately reflect his or her personal views about those securities or issuers; and (2) no part of his or her compensation was, is, or will be, directly or indirectly, related to the specific recommendations or views expressed by that research analyst in the research report.

Ratings Definitions

BUY: We have a positive outlook on the stock based on our expected absolute or relative return over the investment period. Our thesis is based on our analysis of the company's outlook, financial performance, catalysts, valuation and risk profile. We recommend investors add to their position.

HOLD-Outperform: In our view, the stock's fundamentals are relatively more attractive than peers at the current price. Our thesis is based on our analysis of the company's outlook, financial performance, catalysts, valuation and risk profile.

HOLD-Underperform: In our view, the stock's fundamentals are relatively less attractive than peers at the current price. Our thesis is based on our analysis of the company's outlook, financial performance, catalysts, valuation and risk profile.

SELL: We have a negative outlook on the stock based on our expected absolute or relative return over the investment period. Our thesis is based on our analysis of the company's outlook, financial performance, catalysts, valuation and risk profile. We recommend investors reduce their position.

Under Review: We actively follow the company, although our estimates, rating and target price are under review.

Restricted: The rating and target price have been suspended temporarily to comply with applicable regulations and/or Yuanta policies.

Note: Yuanta research coverage with a Target Price is based on an investment period of 12 months. Greater China Discovery Series coverage does not have a formal 12-month Target Price and the recommendation is based on an investment period specified by the analyst in the report.

Global Disclaimer

© 2026 Yuanta. All rights reserved. The information in this report has been compiled from sources we believe to be reliable, but we do not hold ourselves responsible for its completeness or accuracy. It is not an offer to sell or solicitation of an offer to buy any securities. All opinions and estimates included in this report constitute our judgment as of this date and are subject to change without notice.

This report provides general information only. Neither the information nor any opinion expressed herein constitutes an offer or invitation to make an offer to buy or sell securities or other investments. This material is prepared for general circulation to clients and is not intended to provide tailored investment advice and does not take into account the individual financial situation and objectives of any specific person who may receive this report. Investors should seek financial advice regarding the appropriateness of investing in any securities, investments or investment strategies discussed or recommended in this report. The information contained in this report has been compiled from sources believed to be reliable but no representation or warranty, express or implied, is made as to its accuracy, completeness or correctness. This report is not (and should not be construed as) a solicitation to act as securities broker or dealer in any jurisdiction by any person or company that is not legally permitted to carry on such business in that jurisdiction.

Yuanta research is distributed in the United States only to Major U.S. Institutional Investors (as defined in Rule 15a-6 under the Securities Exchange Act of 1934, as amended and SEC staff interpretations thereof). All transactions by a US person in the securities mentioned in this report must be effected through a registered broker-dealer under Section 15 of the Securities Exchange Act of 1934, as amended. Yuanta research is distributed in Taiwan by Yuanta Securities Investment Consulting. Yuanta research is distributed in Hong Kong by Yuanta Securities (Hong Kong) Co. Limited, which is licensed in Hong Kong by the Securities and Futures Commission for regulated activities, including Type 4 regulated activity (advising on securities). In Hong Kong, this research report may not be redistributed, retransmitted or disclosed, in whole or in part or and any form or manner, without the express written consent of Yuanta Securities (Hong Kong) Co. Limited.

Taiwan persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Attn: Research
Yuanta Securities Investment Consulting
4F, 225,
Section 3 Nanking East Road, Taipei 104
Taiwan

Hong Kong persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Attn: Research
Yuanta Securities (Hong Kong) Co. Ltd
23/F, Tower 1, Admiralty Centre
18 Harcourt Road,
Hong Kong

Korean persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Head Office
Yuanta Securities Building
Euljiro 76 Jung-gu
Seoul, Korea 100-845

Tel: +822 3770 3454

Indonesia persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Attn: Research
PT YUANTA SECURITIES INDONESIA
(A member of the Yuanta Group)
Equity Tower, 10th Floor Unit EFGH
SCBD Lot 9
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Tel: (6221) – 5153608 (General)

Thailand persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Research department
Yuanta Securities (Thailand)
127 Gaysorn Tower, 16th floor
Ratchadamri Road, Pathumwan
Bangkok 10330

Vietnam persons wishing to obtain further information on any of the securities mentioned in this publication should contact:

Research department
Yuanta Securities (Vietnam)
4th Floor, Saigon Centre
Tower 1, 65 Le Loi Boulevard,
Ben Nghe Ward, District 1,
HCMC, Vietnam

For U.S. persons only: This research report is a product of Yuanta Securities Vietnam Limited Company, under Marco Polo Securities 15a-6 chaperone service, which is the employer of the research analyst(s) who has prepared the research report. The research analyst(s) preparing the research report is/are resident outside the United States (U.S.) and are not associated persons of any U.S. regulated broker-dealer and therefore the analyst(s) is/are not subject to supervision by a U.S. broker-dealer, and is/are not required to satisfy the regulatory licensing requirements of FINRA or required to otherwise comply with U.S. rules or regulations regarding, among other things, communications with a subject company, public appearances and trading securities held by a research analyst account.

Research reports are intended for distribution only to "Major Institutional Investors" as defined by Rule 15a-6(b)(4) of the U.S. Securities and Exchange Act, 1934 (the Exchange Act) and interpretations thereof by U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) in reliance on Rule 15a-6(a)(2). If the recipient of this report is not a Major Institutional Investor as specified above, then it should not act upon this report and return the same to the sender. Further, this report may not be copied, duplicated and/or transmitted onward to any U.S. person, which is not the Major Institutional Investor. In reliance on the exemption from registration provided by Rule 15a-6 of the Exchange Act and interpretations thereof by the SEC in order to conduct certain business with Major Institutional Investors, Yuanta Securities Vietnam Limited Company has entered into a chaperoning agreement with a U.S. registered broker-dealer, Marco Polo Securities Inc. ("Marco Polo").

Transactions in securities discussed in this research report should be affected through Marco Polo or another U.S. registered broker dealer.

YUANTA SECURITIES NETWORK



YUANTA SECURITIES VIETNAM OFFICE

Head office: 4th Floor, Saigon Centre, Tower 1, 65 Le Loi Boulevard, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC, Vietnam

Institutional Research

Matthew Smith, CFA
Head of Research
matthew.smith@yuanta.com.vn

Tanh Tran
Analyst (Banks)
tanh.tran@yuanta.com.vn

Di Luu
Analyst (Consumer)
di.luu@yuanta.com.vn

Kien Tran
Analyst (Residential Property)
kien.tran@yuanta.com.vn

Giang Hoang
Analyst (Industrial Property)
giang.hoang@yuanta.com.vn

Binh Truong
Technology
binh.truong@yuanta.com.vn

Tam Nguyen
Analyst (Macro)
tam.nguyen@yuanta.com.vn

An Nguyen
Analyst (Industrials)
an.nguyen@yuanta.com.vn

Ngan Le
Analyst (Steel, O&G, Energy)
ngan.le@yuanta.com.vn

Nhi Ly
Assistant Analyst
nhi.ly@yuanta.com.vn

Institutional Sales

Lawrence Heavey
Institutional Sales Director
lawrence.heavey@yuanta.com.vn

Jason Lu
Institutional Sales Manager
jason.lu@yuanta.com.vn

Linh Y Nguyen
Trader
linh.nguyen4@yuanta.com.vn

Tuan-Anh Nguyen
Trading Manager
anh.nguyen2@yuanta.com.vn

Vi Truong
Trader
vi.truong@yuanta.com.vn

Linh Khanh Nguyen
Trader
linh.nguyen2@yuanta.com.vn