

Báo cáo ngành | Ngành CNTT - Viễn thông

Tiến tới kỷ nguyên chuyển đổi AI



ĐIỂM ĐẾN

Vietnam Dynamics 2026

Tóm tắt:

Ngành dịch vụ CNTT toàn cầu đã bước qua giai đoạn tăng trưởng dễ dàng

- Ngành dịch vụ CNTT đang bước vào giai đoạn khó khăn khi mô hình tăng trưởng truyền thống suy yếu. Sau giai đoạn bùng nổ chuyển đổi số hậu COVID-19, khách hàng thận trọng hơn trong chi tiêu công nghệ do áp lực lãi suất cao và tăng trưởng kinh tế chậm lại, khiến nhiều dự án bị trì hoãn. Vì vậy, các công ty dịch vụ CNTT đều không còn duy trì được tốc độ tăng trưởng như trước. Đồng thời, GenAI và Agentic AI đang tạo ra áp lực mang tính cấu trúc đối với mô hình dịch vụ truyền thống. Khi AI có thể hỗ trợ lập trình, kiểm thử và tự động hóa nhiều tác vụ, nhu cầu về các đội chuyên gia đông người và mô hình bán giờ công sẽ giảm dần. Cùng một khối lượng công việc nay có thể được thực hiện bởi đội ngũ nhỏ hơn với năng suất cao hơn, khiến những dịch vụ giá trị gia tăng thấp chịu áp lực lớn.

Trí tuệ nhân tạo (AI) sẽ tái định nghĩa chiến lược cạnh tranh của ngành

- Dù đối mặt với áp lực ngắn hạn, chúng tôi cho rằng AI có thể mở ra một chu kỳ tăng trưởng mới cho ngành dịch vụ CNTT. Theo Gartner, chi tiêu cho dịch vụ CNTT 2026 đạt 1.867 tỷ USD (+8,7%) chiếm tỷ trọng lớn nhất cho chi tiêu CNTT toàn cầu. Chi tiêu cho AI cũng được kỳ vọng tăng trưởng ~38% CAGR, đạt 3.335 tỷ USD vào năm 2027, cho thấy đây sẽ là động lực chủ đạo. Khác với phần mềm truyền thống, AI chỉ tạo ra giá trị khi được tích hợp sâu vào dữ liệu, quy trình vận hành. Dù làm giảm nhu cầu phát triển phần mềm truyền thống, AI đồng thời tạo ra nhu cầu mới về tư vấn, xây dựng nền tảng và triển khai AI, giúp ngành vẫn duy trì dư địa tăng trưởng trong chu kỳ tới.
- Tuy nhiên, trong chu kỳ mới, AI sẽ thay đổi hoàn toàn cách các doanh nghiệp dịch vụ CNTT cạnh tranh. Thay vì mở rộng quy mô nhân sự như giai đoạn chuyển đổi số trước đây, trọng tâm sẽ chuyển sang nâng cao năng suất nhờ AI, cải thiện doanh thu trên mỗi nhân viên và cung cấp các giải pháp có giá trị cao hơn. Mô hình kinh doanh cũng dịch chuyển từ bán giờ công sang đồng hành cùng khách hàng trong toàn bộ quá trình chuyển đổi AI, từ tư vấn, xây dựng nền tảng đến triển khai và chịu trách nhiệm về kết quả. Chúng tôi cho rằng mức độ cạnh tranh trong chu kỳ tới sẽ rất khốc liệt, đòi hỏi các doanh nghiệp phải chuyển đổi nhanh, cung cấp các dịch vụ rõ, chính xác, có giá trị gia tăng cao hơn.

- Về phía FPT, doanh nghiệp chủ động tái định vị từ chuyển đổi số (DX) sang nhà tích hợp và triển khai AI (AI System Integrator). Doanh nghiệp tận dụng lợi thế về quy mô, kinh nghiệm triển khai toàn cầu và nền tảng khách hàng lâu năm, đặc biệt tại Nhật Bản, đồng thời phát triển hệ sinh thái sản phẩm AI riêng như FleziPT và các giải pháp AI theo từng ngành. Kết quả bước đầu khá tích cực khi backlog có sự phục hồi mạnh mẽ và doanh thu từ dịch vụ AI/Data Analytics duy trì tốc độ tăng trưởng cao, cho thấy AI đang dần trở thành động lực tăng trưởng mới của FPT.

Triển vọng ngành CNTT trong nước cũng được đánh giá tích cực nhờ hành lang chính sách ưu đãi cho nhóm doanh nghiệp về công nghệ

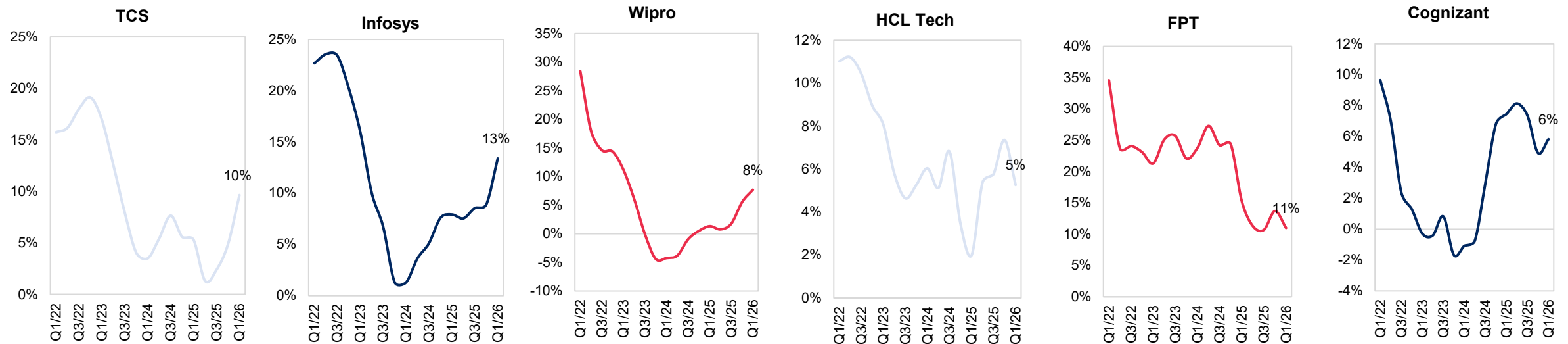
- Việt Nam đang chuyển từ vai trò ứng dụng công nghệ sang làm chủ công nghệ chiến lược, với hàng loạt nghị quyết, luật và cơ chế ưu đãi được ban hành nhằm thúc đẩy AI, bán dẫn, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Các chính sách này không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp thông qua ưu đãi về thuế, R&D, nhân lực và vốn, mà còn khuyến khích hình thành hệ sinh thái công nghệ nội địa, thu hút FDI chất lượng cao và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp CNTT trong chu kỳ tăng trưởng mới.
- Trong đó, hạ tầng số sẽ là nền móng của chu kỳ tăng trưởng và Việt Nam cần hoàn thiện một hệ thống hạ tầng viễn thông, Data Center ổn định với tham vọng trở thành trung tâm công nghệ của ĐNA đến 2030. Với lợi thế về chất lượng mạng, chi phí cạnh tranh cùng các dự án đầu tư hạ tầng đang được đẩy mạnh, Việt Nam đang sở hữu nền tảng thuận lợi để phát triển các dịch vụ AI và kinh tế số trong dài hạn.

Chúng tôi lựa chọn FPT và CTR cho chiến lược đầu tư 2026

- Sự bùng nổ của AI làm gia tăng lo ngại về triển vọng của nhóm dịch vụ CNTT truyền thống, kéo theo làn sóng bán ròng và định giá giảm mạnh trên toàn ngành. Dù vậy, chúng tôi cho rằng phần lớn rủi ro ngắn hạn đã được phản ánh khi nhiều doanh nghiệp đang giao dịch ở vùng P/E thấp nhất nhiều năm. Chúng tôi cho rằng động lực để dòng tiền quay trở lại sẽ phụ thuộc vào khả năng các doanh nghiệp chứng minh được chiến lược chuyển đổi AI và khôi phục tăng trưởng trong chu kỳ mới. Trong đó, chúng tôi nhận thấy FPT và CTR đang là hai doanh nghiệp đang tìm được hướng đi rõ ràng nhằm cải thiện hoạt động kinh doanh trong GD sắp tới.

Bối cảnh ngành CNTT 6T26: Ngành dịch vụ CNTT toàn cầu đã bước qua giai đoạn tăng trưởng dễ dàng

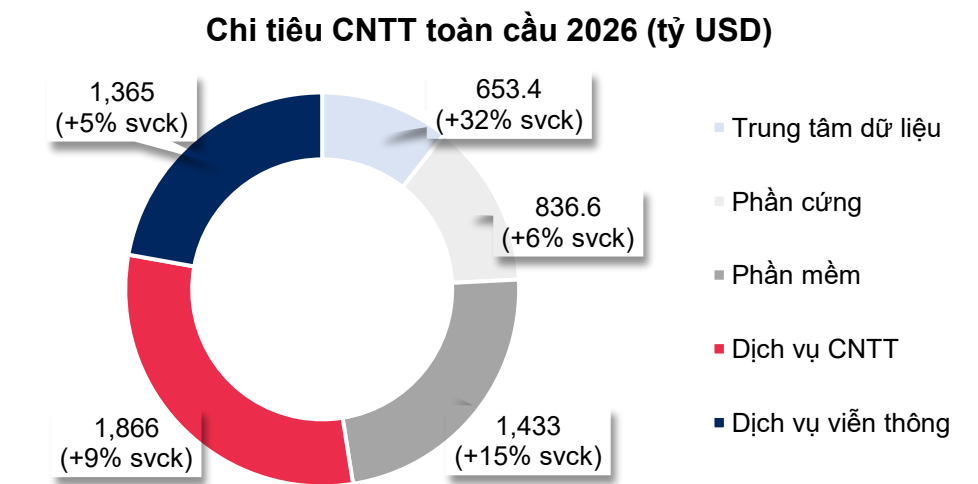
Thấy rõ xu hướng doanh thu giảm mạnh của các doanh nghiệp lớn trong ngành từ sau giai đoạn sau Covid đến nay



Nguồn: Bloomberg, MBS Research

- Ngành dịch vụ CNTT & phần mềm đang trải qua giai đoạn khó khăn khi có thể thấy, mô hình tăng trưởng cũ của ngành đang yếu đi nhanh chóng. Trong nhiều năm trước, đặc biệt sau Covid-19, doanh nghiệp toàn cầu đẩy mạnh chi tiêu cho điện toán đám mây, chuyển đổi số, hiện đại hóa hệ thống lõi và các công ty dịch vụ CNTT hưởng lợi trực tiếp nhờ mô hình bán giờ công, bán đội ngũ kỹ sư. Tuy nhiên, sau giai đoạn bùng nổ, khách hàng bắt đầu thận trọng hơn. Lãi suất cao, tăng trưởng kinh tế chậm lại, áp lực cắt giảm chi phí khiến nhiều dự án công nghệ không cấp thiết bị trì hoãn. Điều này lý giải vì sao các tên tuổi lớn như Accenture, Infosys, hay nhóm IT services Ấn Độ nhìn chung không còn giữ được nhịp tăng trưởng hai chữ số như trước, dù vẫn ký được các hợp đồng lớn.
- Sự xuất hiện của AI, đặc biệt là GenAI và Agentic AI, khiến bức tranh càng phức tạp hơn. Hiện tại, AI có thể viết code, kiểm thử, hỗ trợ thiết kế giải pháp và tự động hóa một phần vận hành, khách hàng giờ không muốn trả tiền cho những đội offshore đông người như trước. Đây là rủi ro mang tính cấu trúc đối với ngành outsourcing truyền thống. AI làm giảm giá trị của các công việc lặp lại, tiêu chuẩn hóa và phụ thuộc nhiều vào nhân lực cấp thấp. Một phần doanh thu đến từ việc bán số lượng lập trình viên, số giờ công và quy mô đội dự án sẽ chịu áp lực khi cùng một khối lượng công việc có thể được hoàn thành bởi đội nhỏ hơn, nhanh hơn.

Triển vọng 2026-27: Chúng tôi cho rằng AI không làm giảm nhu cầu dịch vụ CNTT, mà sẽ tái định nghĩa chiến lược cạnh tranh của ngành



Nguồn: Gartner, MBS Research

Chi tiêu cho AI giai đoạn 2025–2027

Đơn vị: Tỷ USD	2025	2026	2027	% CAGR
Dịch vụ AI	439	588	761	32%
An ninh mạng AI	26	51	86	82%
Phần mềm AI	283	452	636	50%
Mô hình AI	14	26	43	75%
Nền tảng AI cho khoa học dữ liệu và học máy	22	31	44	41%
Nền tảng phát triển ứng dụng AI	7	8	11	25%
Dữ liệu AI	1	3	6	174%
Hạ tầng AI	965	1,366	1,748	35%
Tổng chi tiêu AI	1,757	2,525	3,335	38%

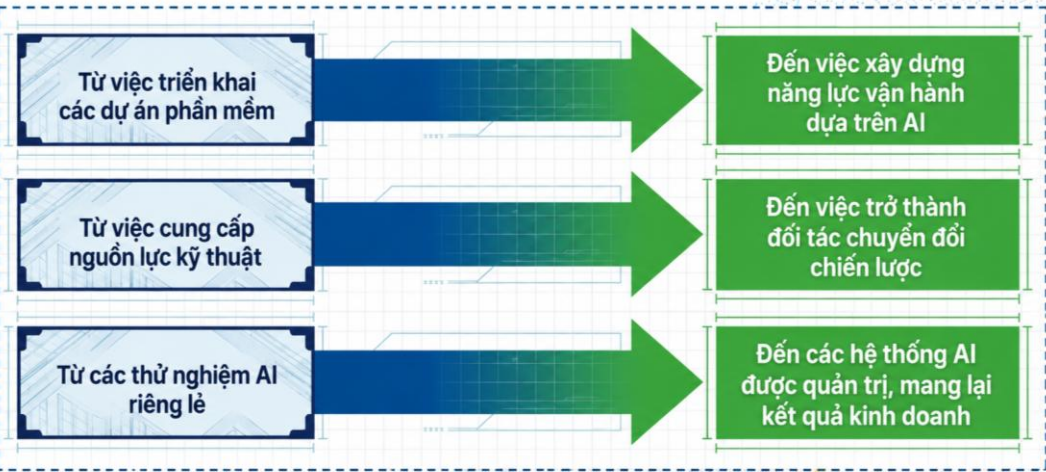
Nguồn: Gartner, MBS Research

- Dù đang đối mặt với áp lực ngắn hạn, chúng tôi không cho rằng ngành dịch vụ CNTT bước vào giai đoạn thoái trào. Ngược lại, AI có thể mở ra một chu kỳ tăng trưởng mới. Theo dự báo mới nhất của Gartners, ước tính lĩnh vực Dịch vụ CNTT được dự báo đạt 1.867 tỷ USD vào năm 2026 với tốc độ tăng trưởng 8,7%, cải thiện so với mức 6.7% trong 2025, và trở thành phân khúc lớn nhất trong tổng chi tiêu CNTT toàn cầu. Hơn nữa theo báo cáo khảo sát các CIO doanh nghiệp lớn, hơn 80% dự kiến tiếp tục đầu tư mạnh vào các năng lực nền tảng như: an ninh mạng, AI tạo sinh và quản trị dữ liệu. Cũng theo Gartners, quy mô chi tiêu cho AI dự kiến sẽ tăng trưởng nhanh chóng ~38% CAGR, đạt 3.335 tỷ USD đến 2027 cho thấy chu kỳ sắp tới AI sẽ là chủ đạo.
- Khác với phần mềm truyền thống, AI cần được tích hợp sâu vào dữ liệu, quy trình và hệ thống vận hành. Để tạo giá trị thực, doanh nghiệp phải chuẩn hóa dữ liệu, tích hợp hệ thống, kiểm soát rủi ro và đào tạo nhân sự, những việc mà phần lớn doanh nghiệp không thể tự làm hoàn toàn. Khoảng cách giữa “AI demo” và “AI vận hành thật” vì vậy trở thành thị trường lớn cho các công ty dịch vụ CNTT. AI không thay thế outsourcing mà tái định nghĩa nó từ bán nhân công sang bán năng lực chuyển đổi. Khách hàng không chỉ cần lập trình mà cần đối tác giúp xác định chuẩn bị dữ liệu, triển khai và mở rộng AI trên toàn tổ chức. Điều này mở ra nhu cầu mới ở các mảng như tư vấn AI, xây nền tảng, phát triển agent và vận hành mô hình. Quan trọng hơn, AI làm giảm chi phí phát triển phần mềm nhưng lại mở rộng số lượng bài toán có thể tự động hóa. Nhu cầu chuyển từ các dự án lớn sang cải tiến liên tục ở mọi phòng ban. Vì vậy, ngành vẫn còn dư địa tăng trưởng, nhưng sẽ thuộc về những doanh nghiệp có khả năng kết hợp công nghệ, dữ liệu và hiểu biết ngành để triển khai AI ở quy mô thực tế.

Triển vọng 2026-27: Chu kỳ mới sẽ cạnh tranh khốc liệt hơn - nhanh hơn, rẻ hơn, chính xác hơn

Trong kỷ nguyên mới, chuyển đổi số sẽ gắn liền với AI, các doanh nghiệp phải nhanh chóng thay đổi cách tiếp cận để thu hút khách hàng

	Kỷ nguyên DX (DX Era)	Kỷ nguyên AIX (AIX Era)
Hành động cốt lõi	Số hóa các quy trình để đưa lên đám mây, kết nối dữ liệu.	Thiết kế lại cách thức vận hành với AI-native và các hệ thống tác nhân thông minh.
Câu hỏi doanh nghiệp	Làm thế nào để vận hành hiệu quả hơn?	Làm thế nào để AI có thể giải quyết các vấn đề phức tạp và tạo ra giá trị mới?
Vai trò con người	Thực hiện các tác vụ lặp lại, theo quy trình. Làm việc cùng hệ thống.	Thiết kế, giám sát và đào tạo các tác nhân AI, ra quyết định dựa trên dữ liệu và AI.
Đề xuất của FPT	Cung cấp dịch vụ và giải pháp DX toàn diện.	Đồng hành xây dựng hệ thống AI-native mạnh mẽ và là đối tác chuyển đổi chiến lược.



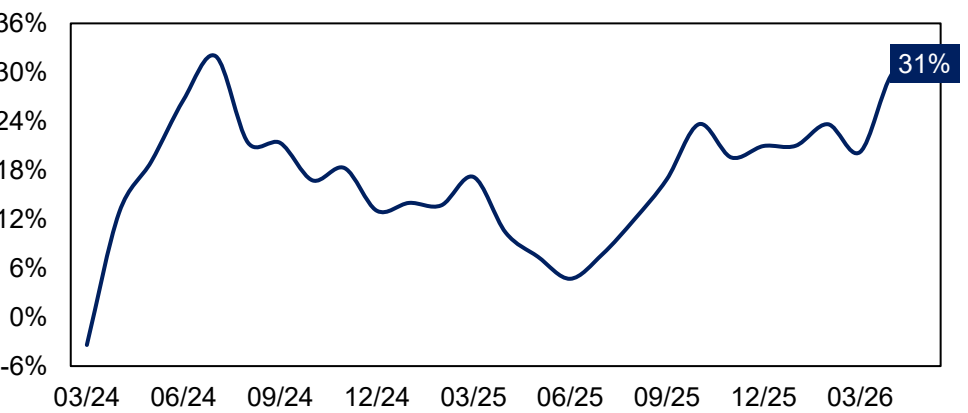
- Nếu giai đoạn chuyển đổi số trước là cuộc đua mở rộng quy mô, giai đoạn AI sắp tới sẽ là cuộc đua tái cấu trúc năng suất. Khách hàng giờ đây yêu cầu chia sẻ lợi ích dưới dạng giá thấp hơn, thời gian triển khai ngắn, chất lượng cao hơn và cam kết hiệu quả rõ ràng, tạo ra một chu kỳ cạnh tranh giá mới trong ngành. Hơn nữa, AI rút ngắn thời gian làm việc và số lượng kỹ sư trong một dự án, doanh nghiệp vận hành theo quy trình truyền thống sẽ nhanh chóng thu hẹp lợi nhuận; doanh nghiệp chủ động dùng AI để giảm chi phí có khả năng giữ khách hàng, mở rộng thị phần và chuyển sang các hợp đồng giá trị cao hơn.
- Vì vậy, giai đoạn tới chứng kiến sự chuyển đổi toàn diện từ mô hình vận hành, bán hàng và sản phẩm của các doanh nghiệp cụ thể: (1) Áp dụng AI vào chính quy trình cung cấp sản phẩm (2) Giảm phụ thuộc vào tăng trưởng nhân sự, cải thiện doanh thu trên mỗi nhân viên, tăng tỷ lệ tái sử dụng tài sản công nghệ; (3) Nâng tầm chuỗi giá trị từ “làm theo yêu cầu” sang “cùng khách hàng định nghĩa vấn đề và chịu trách nhiệm về kết quả”.
- Sự thay đổi này cũng khiến cấu trúc nhân sự thay đổi, nhu cầu đối với lập trình viên thuần túy sẽ giảm tương đối. Ngược lại, nhu cầu sẽ tăng với các vai trò có khả năng kết hợp nhiều lớp kỹ năng, có hiểu biết vận hành thực tế như kỹ sư AI, data engineer, cloud architect, chuyên gia bảo mật, chuyên gia quy trình, chuyên gia ngành. Nếu chuyển đổi thành công, AI có thể giúp doanh nghiệp dịch vụ CNTT làm được hai việc cùng lúc, bảo vệ biên lợi nhuận ở dịch vụ cũ nhờ năng suất cao, và mở ra doanh thu mới ở các bài toán chuyển đổi AI có giá trị cao hơn. Theo FPT, chiến lược mới của ngành sắp tới không còn là chuyển đổi số (DX) đơn thuần, mà là chuyển từ DX sang AIX – AI Transformation – nơi năng lực cạnh tranh được đo bằng tốc độ biến AI thành giá trị kinh doanh thật.

Triển vọng 2026-27: FPT đang chuyển đổi để trở thành đơn vị tích hợp & triển khai AI (AI System Integrator) hiệu quả và cạnh tranh trên thị trường

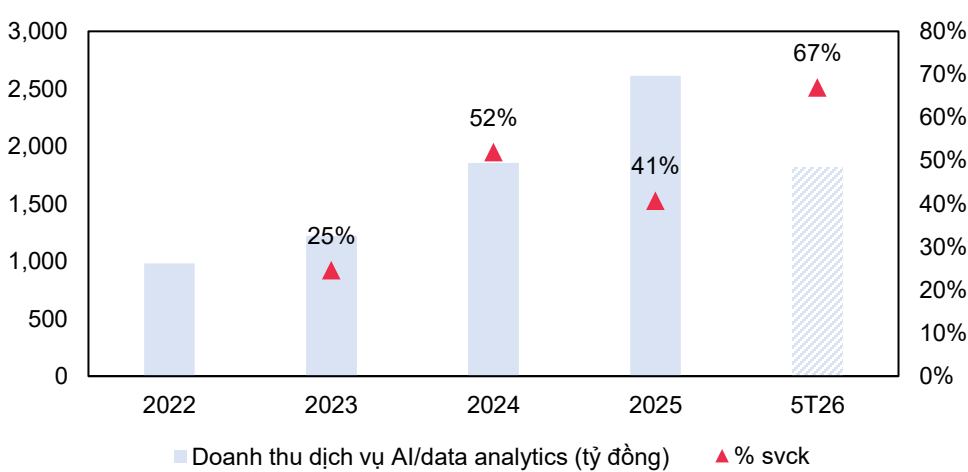
Trong buổi chia sẻ về triển vọng AI tháng 6/2026, FPT đưa ra những luận điểm quan trọng về lợi thế cạnh tranh của mình trong thời kỳ mới:

- Đối với các đối thủ lớn từ Ấn Độ, vốn có hệ thống công kênh, cấu trúc chi phí phức tạp, FPT tự tin có thể chuyển đổi nhanh hơn nhờ bộ máy linh hoạt. Hơn nữa, FPT cho rằng AI đang giúp cải thiện một điểm yếu trước giờ, đó là kinh nghiệm và kiến thức của đội ngũ chuyên gia. Trong đó, AI giúp rút ngắn thời gian học tập, hiểu và chuyển đổi được các hệ thống cũ (legacy system) ví dụ như ngôn ngữ lập trình COBOL, vốn đã cổ điển và không còn nhiều chuyên gia có thể đọc. Nhân đây, FPT cũng chia sẻ về lợi thế trên thị trường chính Nhật Bản, đã thâm nhập 20 năm, xây dựng được lòng tin và có kết nối sâu rộng với các đối tác. Doanh nghiệp cho rằng Nhật Bản hiện đang gặp vấn đề về dân số già, số lượng kỹ sư CNTT thấp trong khi đang có nhu cầu rất lớn trong việc hiện đại hóa các hệ thống legacy, thay thế các vendor cũ.
- Đối với các đối thủ nhỏ hơn, các công ty có thể nhanh, rẻ và chuyên sâu ở một vài ngành cụ thể, nhưng thường thiếu năng lực bảo mật, quản trị dữ liệu, delivery đa quốc gia, đội ngũ đủ lớn, năng lực vận hành 24/7 và uy tín để nhận các hợp đồng dài hạn với tập đoàn lớn. Hơn nữa, FPT có một hệ sinh thái các sản phẩm AI khá toàn diện bao gồm: Hạ tầng AI (Nhật Bản, Việt Nam); Các bộ sản phẩm FleziPT, bao gồm các công cụ hỗ trợ lập trình như CodeVista, AgentVista, TestVista; Các giải pháp dịch vụ ứng dụng AI chuyên biệt cho từng ngành, nổi bật như Ô tô, Ngân Hàng, Bảo Hiểm, Y tế và Bán lẻ, đã chứng minh được hiệu quả thực tế.
- Ở chiều ngược lại, chúng tôi vẫn nhìn nhận được xu hướng cạnh tranh rất gay gắt sắp tới trong đó các đối thủ lớn có năng lực R&D tốt hơn nhiều trong khi các đối thủ nhỏ ngày càng bám sát. Chúng tôi cho rằng mấu chốt là tốc độ chuyển đổi và FPT đang cho thấy sự quyết tâm lớn.

Tăng trưởng backlog ghi nhận sự phục hồi ấn tượng, các hợp đồng lớn liên tục đổ về trong 6 tháng đầu năm 2026



Doanh thu từ hoạt động dịch vụ AI/data analytics tăng trưởng mạnh mẽ, chiếm tỷ trọng ngày càng lớn



Nguồn: FPT, MBS Research

Triển vọng 2026-27: Đột phá chính sách của Việt Nam: Khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, và chuyển đổi số là trụ cột phát triển

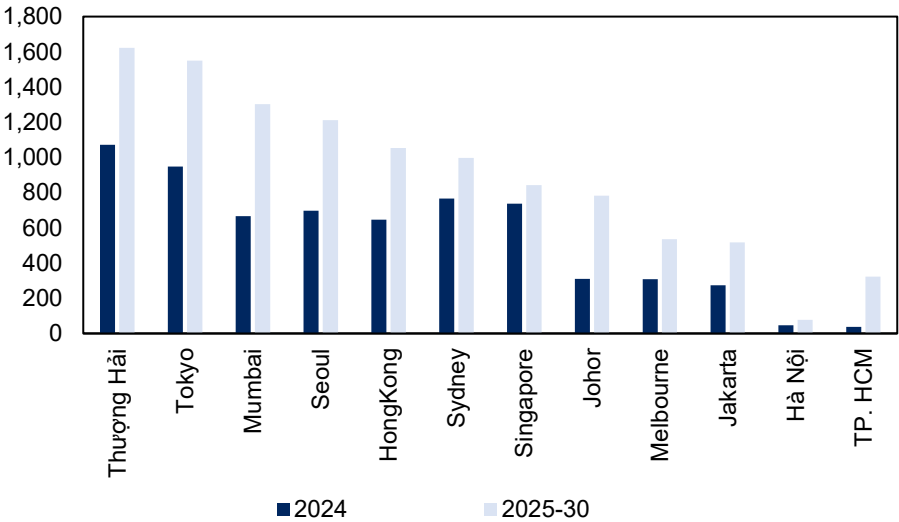
Việt Nam đang chuyển đổi từ một quốc gia ứng dụng công nghệ sang một quốc gia làm chủ công nghệ chiến lược. Chính Phủ tăng cường tinh gọn bộ máy, đẩy mạnh chuyển đổi số tại các địa phương, xây dựng một hành lang chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp về công nghệ, đổi mới sáng tạo

11/01/2024	Quy hoạch hạ tầng thông tin và truyền thông 2021-30 của Chính Phủ
- Tập trung phủ sóng 5G 99% dân số từ nay đến 2030; - Hình thành mạng lưới Data Center quốc gia gắn với AI, Big Data, Chính Phủ Số. Xác định hạ tầng số là xương sống của CNTT.	
22/14/2024	Nghị Quyết 57 của Bộ Chính Trị về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, chuyển đổi số
- Nghị Quyết quan trọng của Bộ Chính Trị, định hướng công nghệ, đổi mới sáng tạo là đột phá chiến lược. - Mục tiêu 2030: Top 3 Đông Nam Á về AI, công nghệ số; Top 50 thế giới về năng lực cạnh tranh số, chính phủ điện tử.	
14/06/2025	Luật Công nghiệp Công nghệ số của Quốc Hội (Có hiệu lực từ 01/01/2026)
- Ưu đãi thuế và miễn phí thuê đất cho các doanh nghiệp lĩnh vực công nghệ ưu tiên. - Hỗ trợ chi phí R&D, chi phí thuê nhân sự, đào tạo, sản xuất thử nghiệm, tư vấn khởi nghiệp và mua công nghệ.	
27/06/2025	Luật Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo
- Luật hóa “đổi mới sáng tạo”. Cho phép tổ chức nghiên cứu thương mại hóa kết quả nghiên cứu và được hưởng ≥ 30% thu nhập từ kết quả đó. - Khuyến khích liên kết chuyển giao công nghệ, mở rộng nghiên cứu ứng dụng.	
Tháng 11/2025	Triển khai gói tín dụng 500.000 tỷ đồng cho khoa học-công nghệ
4 ngân hàng thương mại nhà nước đăng ký 240.000 tỷ đồng. Ngoài ra, có 12 ngân hàng tư nhân quy mô lớn đăng ký 20.000 tỷ đồng mỗi đơn vị. - Mức ưu đãi tối thiểu là 1% lãi suất so với lãi suất thông thường bình quân hiện nay của các ngân hàng thương mại đang cho vay; thời gian ưu đãi tối thiểu là hai năm.	
Tháng 1/2026	Nhóm doanh nghiệp CNTT đầu ngành hiện thực hóa những bước đầu tiên trong chuỗi giá trị ngành bán dẫn nước nhà
16/01/2026: Viettel chính thức khởi công xây dựng nhà máy chip bán dẫn đầu tiên tại Việt Nam tại khu công nghệ cao Hòa Lạc. 28/01/2026: FPT công bố thành lập nhà máy đóng gói kiểm thử chip tại Bắc Ninh, bước đầu toàn diện năng lực trong cả 3 khâu: Thiết kế, sản xuất, đóng gói & kiểm thử	
Tháng 1/2026	Nghị Định 20/2026/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Nghị quyết số 198/2025/QH15 về kinh tế tư nhân
- Đặt doanh nghiệp công nghệ vào vị trí trung tâm của chiến lược phát triển kinh tế tư nhân. - Giảm trực tiếp chi phí đầu vào cốt lõi cho doanh nghiệp công nghệ, bao gồm đất đai, thuế, chi phí R&D, đào tạo nhân lực và chi phí tuân thủ.	
Tháng 6/2026	Nghị quyết số 10-NQ/TW của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài
- Nhà nước không còn ưu tiên các dự án chỉ mang vốn vào Việt Nam, mà ưu tiên các dự án tạo ra công nghệ, chuỗi cung ứng và hệ sinh thái trong nước. - Yêu cầu các dự án FDI chuyển giao công nghệ, phát triển R&D, đào tạo nhân lực liên kết với doanh nghiệp trong nước ,hình thành chuỗi cung ứng nội địa, nâng tỷ lệ nội địa hóa.	

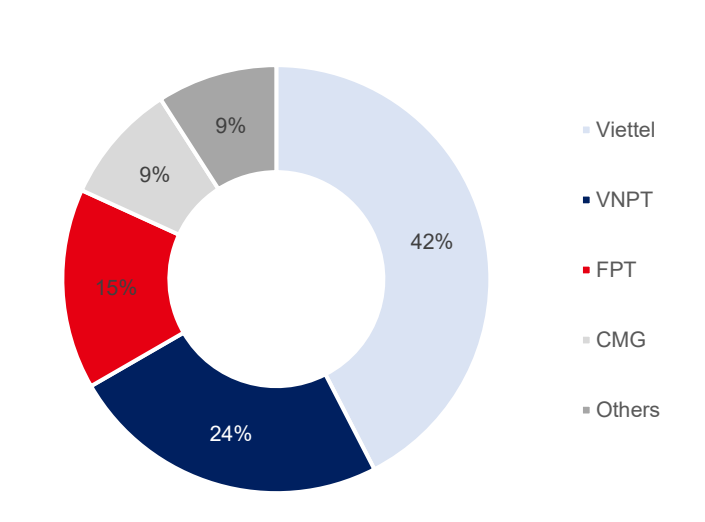
Triển vọng 2026-27: Hạ tầng công nghệ thông tin trở thành nền móng của năng lực cạnh tranh quốc gia

- Để xây dựng một hệ sinh thái công nghệ nội địa đủ mạnh, điều kiện tiên quyết là phát triển đồng bộ hạ tầng số, trong đó TTDL và hệ thống viễn thông đóng vai trò quan trọng, nhất là khi khối lượng dữ liệu đang tăng theo cấp số nhân nhờ sự bùng nổ của AI, điện toán đám mây, IoT và các dịch vụ số. Hiện tại, thị trường Việt Nam rất bé khi so sánh với các nước trong khu vực, chủ yếu chi phối bởi các công ty viễn thông lớn như Viettel, FPT Telecom, CMC nhằm cung cấp thêm dịch vụ gia tăng cho khách hàng của mình. Tuy nhiên, Việt Nam được đánh giá có tiềm năng tăng trưởng cao nhờ (1) Nền kinh tế số phát triển nhanh hàng đầu khu vực APAC với lượng người dùng internet lớn; (2) Tốc độ chuyển đổi số trên khắp các cả nước từ khu vực doanh nghiệp tự nhân cho đến khu vực công; (3) Nền kinh tế chuyển từ chuộng tiền mặt sang thanh toán điện tử.
- Hiện tại, Việt Nam đón nhận nhiều cơ hội hợp tác nổi bật như Hyperscale DC 200MW của Kinh Bắc & AIC; CMC Hyperscale (120MW) giữa CMC & Samsung; Dự án TTDL ứng dụng AI của VNG & ST Telemedia; Đề xuất hợp tác đầu tư TTDL 2 tỷ USD giữa nhóm G42 (UAE), FPT và Vinacapital. Về lợi thế, bên cạnh nhu cầu tăng trưởng nhanh, Việt Nam vẫn đang có những lợi thế truyền thống nhờ chi phí đầu tư, vận hành rẻ, tỷ suất sinh lời cao, Chính Phủ cũng đang nỗ lực trong việc hoàn thiện khung pháp lý thuận lợi, minh bạch. Ở chiều ngược lại, hiện tại, thị trường TTDL vẫn chưa thể phát triển tương xứng với tiềm năng, chủ yếu nằm ở các nút thắt như (1) Hạ tầng điện chưa hoàn toàn đảm bảo; (2) Áp lực chi phí vận hành gia tăng do thay đổi chính sách giá điện + giá phần cứng tăng mạnh; (3) Hành lang pháp lý vẫn chưa hoàn toàn thông suốt.

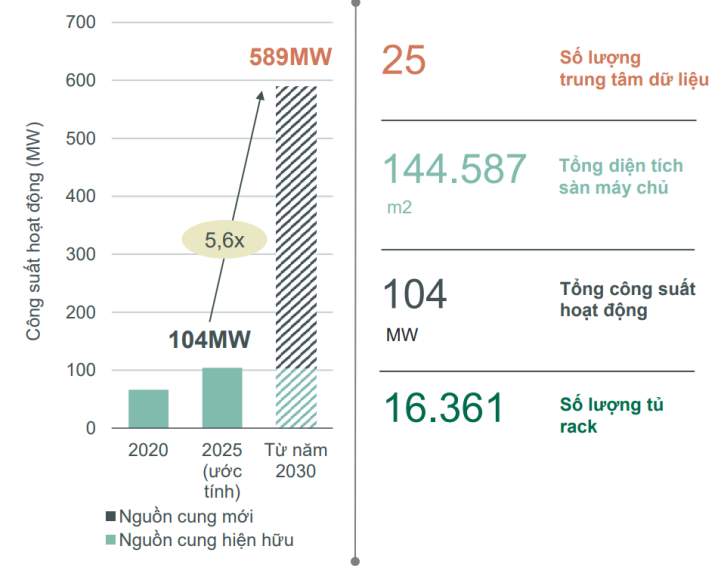
Quy mô thị trường TTDL tại Việt Nam còn khá bé khi so sánh với các nước trong khu vực (Đơn vị: MW)



Thị phần TTDL bị chi phối bởi các doanh nghiệp lớn ngành CNTT – Viễn Thông nội địa

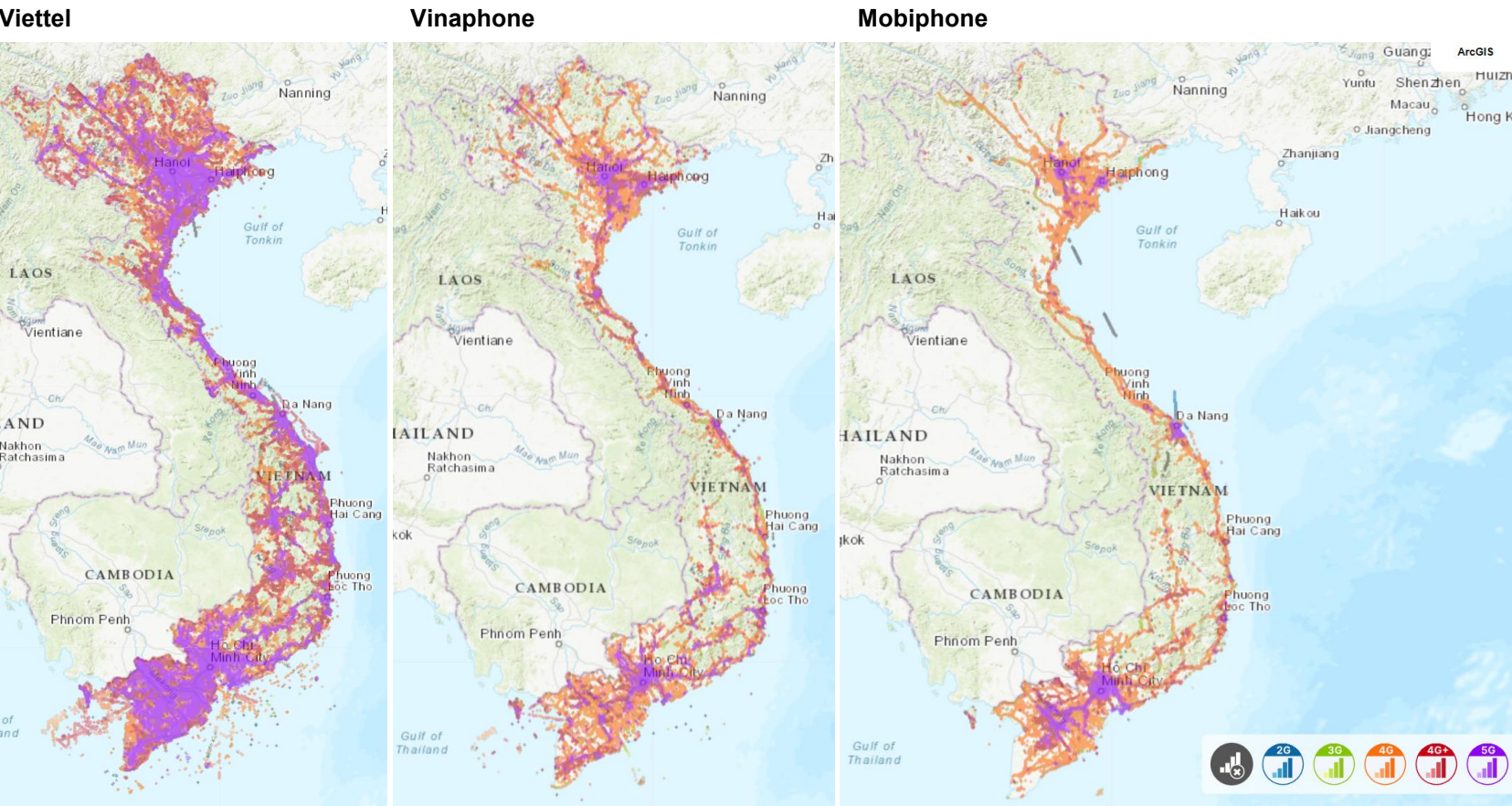


Việt Nam sẽ trở thành điểm nóng phát triển TTDL, đặc biệt tại TP.HCM (Đơn vị: MW)



Triển vọng 2026-27: Hạ tầng công nghệ thông tin trở thành nền móng của năng lực cạnh tranh quốc gia

Việt Nam sở hữu một hạ tầng tầng viễn thông phát triển, chất lượng dịch vụ internet thuộc nhóm tốt và rẻ hàng đầu khu vực



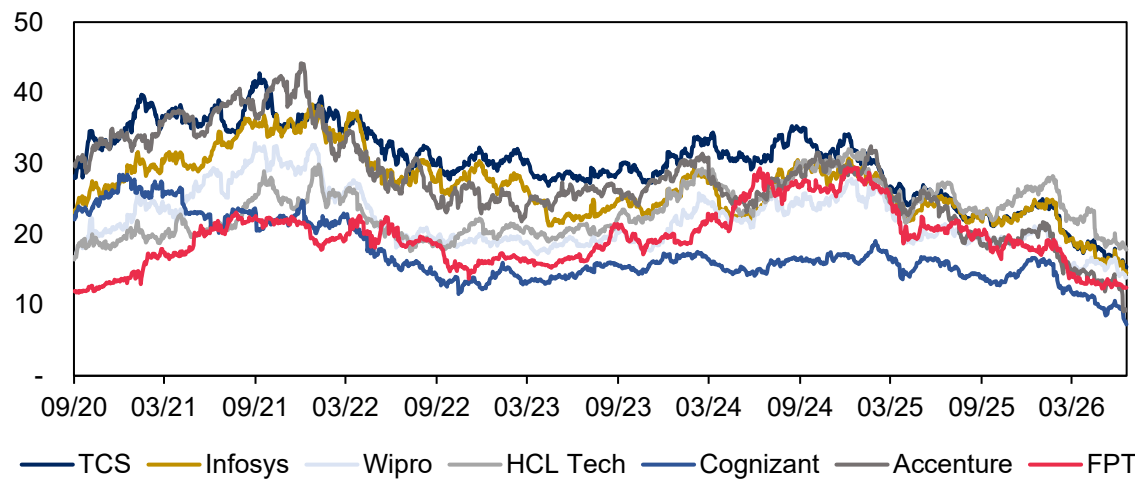
Việt Nam nằm trong nhóm có tỷ lệ phủ cáp quang (broadband) rất cao, giá cước rẻ, và tốc độ mạng thuộc nhóm nhanh nhất khu vực. Bên cạnh đó, tốc độ phủ sóng băng rộng di động mặc dù đi sau nhưng triển khai rất nhanh với 4G về cơ bản đã phủ sóng 99% dân số, trong khi 5G chỉ sau 1-2 năm triển khai, nhà mạng tiên phong là Viettel đã phủ sóng được gần 90% dân số, tạo nền tảng tốt để phát triển các dịch vụ về clouds, AI, streaming, và các dịch vụ về IoT, thành phố thông minh, công nghiệp số.

Hiện tại, mô hình cạnh tranh về giá thuê bao cơ bản đã bão hòa, các doanh nghiệp nhà mạng cạnh tranh về dịch vụ giá trị gia tăng như truyền hình, cloud, data center. Viettel luôn dẫn đầu trong các hoạt động, có năng lực vượt trội để mở rộng sang Hyperscale DC, chip bán dẫn, hạ tầng, tạo nguồn việc tốt cho các công ty con phát triển như CTR, VGI, Viettel IDC,... Mặt khác, các đối thủ như FPT Telecom vẫn có những lợi thế riêng biệt, có năng lực tham gia đấu thầu các dự án lớn về camera an ninh đô thị, hệ thống phòng cháy chữa cháy của khối hành chính công, hợp tác với Starlink cung cấp dịch vụ cho các khách hàng.

Nguồn: CBRE, MBS Research

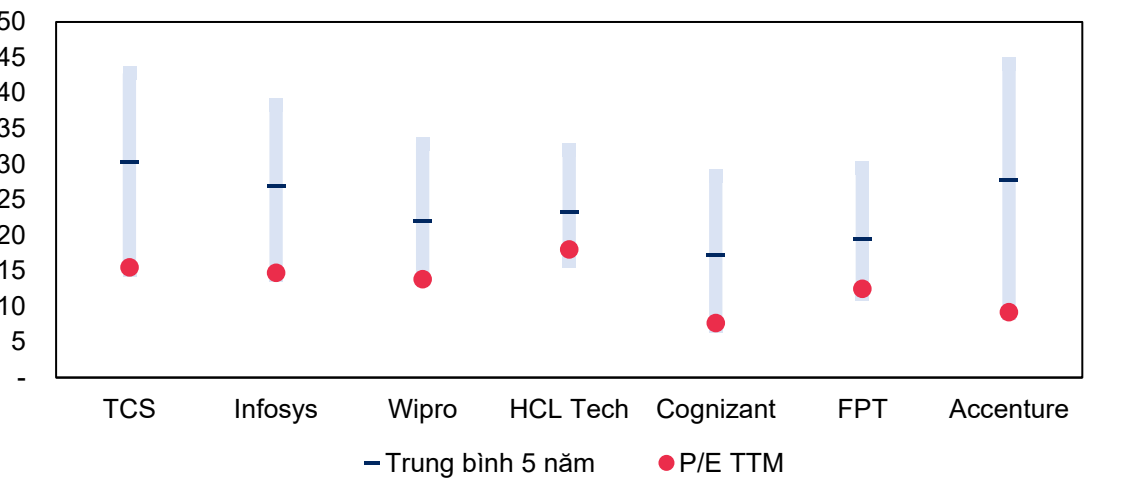
Chiến lược đầu tư 2026: Ngành dịch vụ CNTT toàn cầu đã bước qua giai đoạn tăng trưởng dễ dàng

Diễn biến P/E của các doanh nghiệp nổi bật ngành dịch vụ CNTT có tương quan cao, đều cho thấy xu hướng giảm mạnh sau khi tạo đỉnh GD 2024



Nguồn: Bloomberg (Cập nhật ngày 10/07/2026), MBS Research

Các doanh nghiệp dịch vụ CNTT hiện tại đều đang giao dịch ở vùng đáy P/E 5 năm, cơ bản đã phản ánh phần lớn những rủi ro ngắn hạn

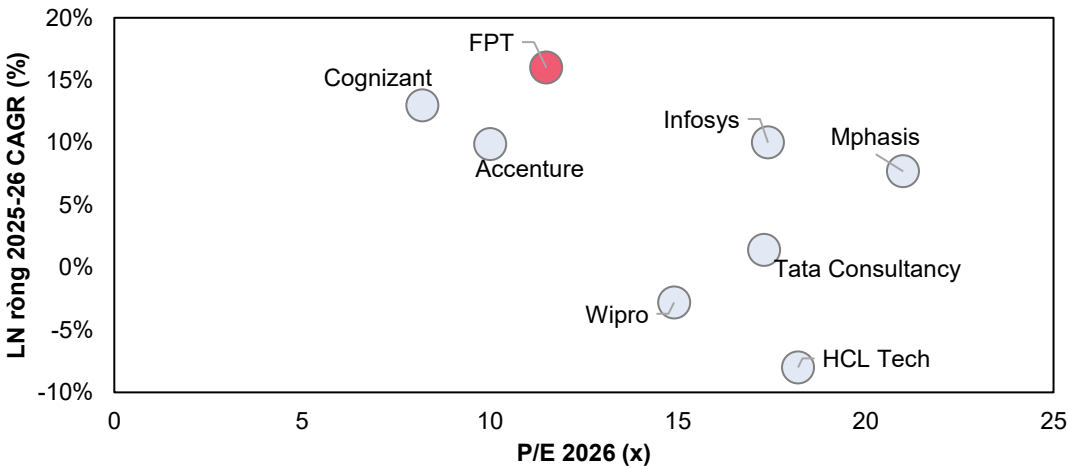


Nguồn: Bloomberg (Cập nhật ngày 10/07/2026), MBS Research

- Sự kiện ra mắt sản phẩm Agentic AI Claude Cowork của Anthropic đã kích hoạt một làn sóng bán rông từ cuối năm ngoái do lo ngại sự phát triển của AI đang đe dọa mô hình kinh doanh nhóm dịch vụ CNTT truyền thống. Trong tháng 6, việc Accenture ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu khiêm tốn 3%, cũng như kế hoạch doanh thu 2026 đặt ra thấp hơn kỳ vọng chỉ từ 1.5%-3.5%, tiếp tục tạo ra một làn sóng bán rông lan tỏa cả ngành, cho thấy tâm lý bi quan của nhà đầu tư về triển vọng của nhóm. Bên cạnh đó, một yếu tố cũng khá đáng kể liên quan đến đường đi của dòng vốn, hiện tại đang bị thu hút bởi các deal IPO của các “Big Tech” như của SpaceX, sắp tới là OpenAI, Anthropic.
- Chúng tôi cho rằng đà bán rông quyết liệt đối với nhóm dịch vụ CNTT phần nào có cơ sở, nhất là khi giai đoạn trước, nhà đầu tư phải trả một mức P/E cao hơn nhiều so với thị trường để sở hữu cổ phiếu của nhóm, phản ánh lợi thế cạnh tranh khác biệt. Tuy nhiên, khi tăng trưởng doanh thu chậm lại, chưa đáp ứng được kỳ vọng, việc bị thị trường định giá lại ở mức rẻ hơn là hoàn toàn phù hợp. Hiện tại, các doanh nghiệp dịch vụ CNTT đều đang giao dịch ở mức P/E vùng đáy 5 năm, nhìn chung đã phản ánh phần lớn các rủi ro ngắn hạn. Tuy nhiên, dòng tiền vẫn chưa có xu hướng quay trở lại, các nhà đầu tư dường như đang chờ đợi những bước đi tiếp theo của các doanh nghiệp trong chu kỳ mới.

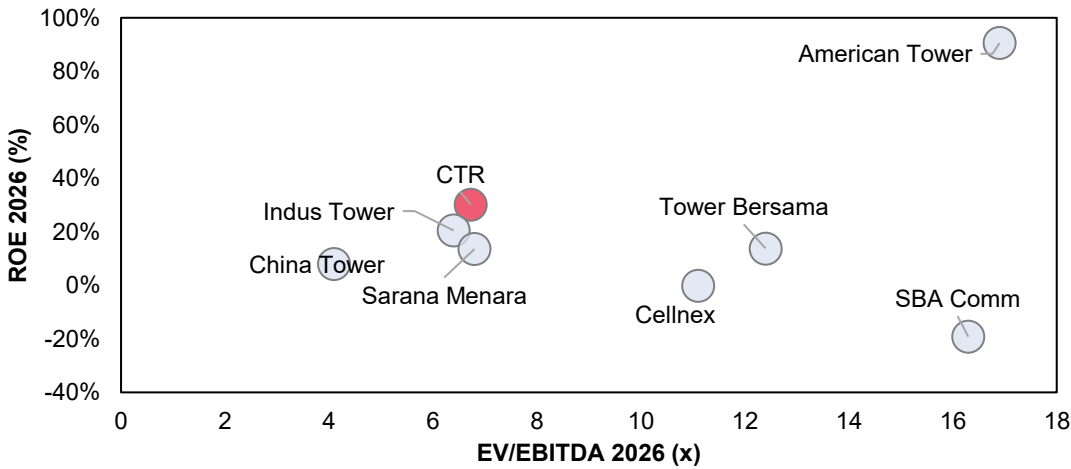
Chiến lược đầu tư 2026: So với các đối thủ quốc tế, nhóm CNTT-Viễn thông Việt Nam có mức định giá rẻ hơn mặc dù tăng trưởng vượt trội

FPT được trả mức P/E khá thấp trong khi tăng trưởng LN tốt hơn nhiều so với trung bình ngành, cho thấy doanh nghiệp đang được định giá rẻ



• Nguồn: Bloomberg, MBS Research

CTR ghi nhận mức ROE (%) vượt trội so với các TowerCo trong khu vực trong khi định giá EV/EBITDA khá rẻ sau đợt chiết khấu



• Nguồn: Bloomberg, MBS Research

- Với mức nền định giá rẻ, trong 2026, chúng tôi ưa thích nhóm cổ phiếu chiết khấu sâu, rủi ro giảm giá thấp cũng các dấu hiệu hoạt động kinh doanh phục hồi như FPT và CTR. Trong đó, có thể thấy đây là hai cổ phiếu đại diện tốt cho ngành, hiện có mức P/E khá rẻ quanh mức đáy 5 năm.
- Đối với FPT, chúng tôi kỳ vọng dự địa tăng giá lớn với mức P/E 2026-27 ~11.7x thấp hơn nhiều so với trung bình quá khứ là 20.2x, và đồng thời thấp hơn trung bình ngành (18.0x). Ở khía cạnh triển vọng kinh doanh, FPT cho thấy tốc độ phục hồi tốt với tăng trưởng kép 2026-27 đạt ~18% CAGR trong khi các đối thủ lớn như Tata Consultancy hay Infosys của Ấn Độ có tăng trưởng LN kỳ vọng dưới 10%.
- Chúng tôi quan sát chỉ số EV/EBITDA đối với các doanh nghiệp hạ tầng, và CTR ghi nhận mức định giá khá rẻ đạt ~6.7x trong khi trung bình ngành khu vực đạt ~11.0x. Mặc dù, phải nói rằng nhóm doanh nghiệp lựa chọn so sánh cơ bản thuộc các thị trường trưởng thành, có quy mô LN lớn hơn, CTR có lợi thế về hiệu quả hoạt động nhờ ROE(%) đạt ~30%, cao hơn đáng kể so với các đối thủ. Bên cạnh đó, trong bối cảnh triển vọng kinh doanh của mảng đang xoay trục sang hoạt động xây dựng ngoài tập đoàn, việc so sánh thêm với một số doanh nghiệp xây dựng trong nước là cần thiết trong thời gian tới.

Dự phóng KQKD 2026-27 các doanh nghiệp trong danh mục theo dõi

Tỷ đồng	FPT			CTR			FOX		
	2025	2026	2027	2025	2026	2027	2025	2026	2027
Doanh thu	70,208	58,904	69,744	13,940	17,024	20,121	19,507	21,790	24,376
%svck	11.6%	-16.0%	18.4%	10.5%	22.1%	18.2%	10.8%	11.7%	11.9%
LN gộp	25,895	19,238	23,179	982	1,175	1,371	9,710	10,989	12,354
Biên LN gộp (%)	36.9%	32.7%	33.2%	7.0%	6.9%	6.8%	49.8%	50.4%	50.7%
EBITDA	16,545	16,839	19,614	1,089	1,278	1,429	5,241	5,926	6,689
Biên EBITDA (%)	19.5%	22.1%	21.6%	7.8%	7.5%	7.1%	26.9%	27.2%	27.4%
LN ròng	9,369	10,974	12,997	600	701	824	3,418	3,950	4,599
%svck	19.3%	17.1%	18.4%	11.4%	16.8%	17.6%	21.9%	15.6%	16.4%
EPS (đ/cp)	5,502	6,444	7,632	5,244	6,126	7,204	4,627	5,346	6,225
BVPS (đ/cp)	21,425	25,464	29,464	15,721	19,348	24,051	14,749	17,215	20,587
Tiền mặt ròng/cổ phiếu (đ/cp)	11,200	11,200	11,200	9,265	10,287	19,769	7,555	9,544	12,462
Nợ/VCSH	0.5	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.5	0.3	0.3
Tỷ suất cổ tức (%)	1.8%	1.8%	1.8%	3.1%	3.1%	3.1%	4.7%	104.7%	204.7%
ROAE (%)	25.7%	24.7%	25.4%	33.9%	34.9%	33.2%	31.2%	32.4%	31.9%
ROAA (%)	12.7%	14.4%	15.0%	7.8%	7.8%	7.7%	13.7%	14.4%	15.0%

Chiến lược đầu tư 2026: Chúng tôi lựa chọn FPT, CTR

Cổ phiếu	Khuyến nghị	Định giá (VNĐ/cp)	Luận điểm đầu tư
FPT	Khả quan	101,000	- Mảng công nghệ kỳ vọng bước vào chu kỳ phục hồi, được hỗ trợ bởi xu hướng khôi phục gia tăng chi tiêu cho CNTT và AI toàn cầu, chiến lược mở rộng sang EU và Trung Đông thông qua M&A đã đem lại nhiều hợp đồng lớn, trong khi đóng góp từ hai AI Factory cùng nhu cầu chuyển đổi số trong nước tích cực, đặc biệt tại khối khu vực công sau sáp nhập. Doanh nghiệp vẫn đang ghi nhận tăng trưởng backlog rất tích cực đạt ~32% svck trong 6T đầu năm, đặc biệt ở các thị trường chính, cho thấy năng lực cạnh tranh và lòng tin của khách hàng trong thời kỳ mới. - AI vừa là thách thức, vừa là cơ hội để FPT tái định vị lợi thế cạnh tranh. Doanh nghiệp đang đẩy mạnh ứng dụng AI nhằm nâng cao năng suất, tối ưu chi phí và chuyển dịch từ mô hình gia công CNTT sang cung cấp các giải pháp AI có giá trị gia tăng cao. Chúng tôi cho rằng quy mô linh hoạt cùng khả năng thích ứng nhanh sẽ giúp FPT đi trước nhiều đối thủ trong quá trình chuyển đổi AI, qua đó cải thiện biên lợi nhuận và duy trì năng lực cạnh tranh dài hạn. - Định giá hiện ở vùng hấp dẫn khi FPT giao dịch tại P/E khoảng 11,9x, tương đương vùng đáy 5 năm và thấp hơn đáng kể so với các doanh nghiệp CNTT hàng đầu Ấn Độ. Chúng tôi cho rằng phần lớn các lo ngại về AI đã được phản ánh vào giá, trong khi triển vọng tăng trưởng kép LN cải thiện đạt 18% giai đoạn 2026–27.
CTR	Khả quan	101,600	- TowerCo tiếp tục là nền tảng tăng trưởng của CTR với vị thế số 1 thị trường sở hữu khoảng 12.000 trạm BTS. Dù giai đoạn mở rộng mạnh chậm lại, doanh nghiệp vẫn hưởng lợi từ xu hướng phủ sóng 5G và nguồn việc ổn định từ Viettel. Trọng tâm giai đoạn tới sẽ chuyển sang cải thiện biên lợi nhuận thông qua nâng tỷ lệ thuê chung trạm, tối ưu vận hành và khai thác hiệu quả hạ tầng hiện hữu. - Mảng nhà thầu xây dựng đang nổi lên là động lực tăng trưởng mới khi CTR mở rộng ra ngoài hệ sinh thái Viettel, cung cấp giải pháp trọn gói từ xây dựng, cơ điện, điện mặt trời áp mái đến nhà thông minh. Sau khi ghi nhận sự bứt phá từ cuối 2025, doanh nghiệp tiếp tục mở rộng sang phân khúc B2B và đầu tư công. Chúng tôi kỳ vọng mảng này đạt tăng trưởng kép doanh thu khoảng 30% giai đoạn 2026–28. - Định giá hấp dẫn khi CTR đang giao dịch quanh vùng đáy 3 năm với EV/EBITDA ~7,3x và P/E 16,4x, thấp hơn trung bình ngành. Trong khi đó, nền tảng tài chính và ROE vẫn duy trì ở mức cao, giúp CTR trở thành lựa chọn phù hợp cho nhà đầu tư tìm kiếm doanh nghiệp có rủi ro giảm giá thấp và triển vọng tăng trưởng ổn định.

Chiến lược đầu tư 2026: Chúng tôi lựa chọn FPT, CTR

Cổ phiếu	Khuyến nghị	Định giá (VNĐ/cp)	Luận điểm đầu tư
FOX	Khả quan	93,000	- Băng rộng cố định tiếp tục là trụ cột doanh thu của FOX với dự phóng tăng trưởng khoảng 10% CAGR giai đoạn 2026–27, nhờ nền tảng thuê bao ổn định và khả năng duy trì thị phần. Bên cạnh doanh thu internet, doanh nghiệp tiếp tục nâng ARPU thông qua bán chéo các dịch vụ như FPT Play, thiết bị Wi-Fi, Smart TV Box, Cloud và kênh thuê riêng cho khách hàng doanh nghiệp. Trong bối cảnh thị trường băng rộng dần bão hòa, tăng trưởng sẽ chuyển dịch từ mở rộng thuê bao sang gia tăng doanh thu trên mỗi khách hàng nhờ hệ sinh thái dịch vụ đa dạng của FPT. - Trung tâm dữ liệu (Data Center) sẽ là động lực tăng trưởng dài hạn khi nhu cầu lưu trữ và xử lý dữ liệu tăng mạnh nhờ AI, Cloud và yêu cầu lưu trữ dữ liệu nội địa. FOX hiện vận hành hơn 7.000 rack đạt tiêu chuẩn Tier III, với tỷ lệ lấp đầy cao tại nhiều cơ sở. Chúng tôi kỳ vọng doanh thu mảng này tăng trưởng khoảng 30% CAGR giai đoạn 2026–27, được hỗ trợ bởi việc đưa Fornix HCM02 vào khai thác tối đa công suất. - Việc tách khỏi FPT và chuyển về hệ sinh thái Bộ Công An từ tháng 3/2026 có thể mở ra dư địa tăng trưởng lớn cho FOX trong các dự án hạ tầng số quốc gia. Trong bối cảnh Chính phủ đẩy mạnh xây dựng chính phủ số và kinh tế dữ liệu, doanh nghiệp có cơ hội tham gia sâu hơn vào các dự án trung tâm dữ liệu, mạng truyền dẫn, camera an ninh đô thị, phòng cháy chữa cháy và hạ tầng số phục vụ khu vực công, qua đó mở rộng nguồn việc trong dài hạn.

Bảng so sánh các doanh nghiệp cùng ngành

Công ty	Mã	Vốn hóa	P/E (x)		P/B (x)		EV/EBITDA (x)		ROE (%)		ROA (%)		D/E (%)
		tr USD	TTM	2026	Hiện tại	2026	Hiện tại	2026	2025	2026	2025	2026	Hiện tại
Dịch vụ CNTT													
Tập đoàn FPT	FPT VN	4,603	12.4	11.6	3.1	2.8	8.5	8.1	27.2	25.5	13.5	12.2	40.1
INFOSYS LTD	INFO IN	46,008	15.2	14.1	4.7	4.4	10.1	8.9	31.2	32.6	19.3	20.2	9.8
WIPRO LTD	WPRO IN	18,266	14.1	14.8	2.1	2.2	7.8	9.1	15.4	15.4	9.7	9.7	22.8
HCL TECH LTD	HCLT IN	33,176	18.3	18.4	4.3	4.4	11.3	11.0	24.1	24.5	15.9	18.8	7.1
TATA Consultancy	TCS IN	82,221	15.8	17.3	7.1	7.8	10.9	12.1	47.0	47.7	28.1	28.4	10.0
Accenture US	ACN US	92,561	10.1	9.9	2.6	2.6	6.3	6.4	24.9	27.0	11.7	12.9	25.0
MPHASIS LTD	MPHL IN	4,727	24.3	20.9	4.2	3.6	15.1	12.9	18.3	18.3	11.4	11.4	24.3
L&T TECHNOLOGY S	LTTS IN	55,072	32.9	29.9	4.8	4.4	20.3	18.7	15.5	15.5	3.9	3.9	97.6
Trung bình			17.9	17.1	4.1	4.0	11.3	10.9	25.4	25.8	14.2	14.7	29.6
Trung vị			15.5	16.1	4.3	4.0	10.5	10.1	24.5	25.0	12.6	12.6	23.6
Viễn thông													
CTCP Viễn thông FPT	FOX VN	1,913	14.2	12.8	4.3	3.9	8.6	7.9	32.3	32.1	13.2	14.2	84.8
China Telecom-H	728 HK	74,005	11.5	11.7	0.8	0.8	3.3	3.3	6.8	6.3	3.6	3.4	9.6
Singapore Telecom	ST SP	56,078	13.0	23.3	2.6	2.5	11.8	19.4	21.3	10.8	11.5	5.3	40.6
Telkom Indonesia	TKLM IJ	14,130	15.6	11.8	1.9	1.8	4.3	4.1	11.5	14.9	5.5	7.1	44.1
Pldt Inc	TEL PM	4,138	8.5	7.2	2.0	1.8	5.4	5.3	24.7	25.1	4.7	5.3	280.9
Telekom Malaysia	T MK	7,173	17.8	18.8	2.8	2.6	7.1	6.7	16.3	15.6	8.2	8.5	34.0
Time Dotcom Bhd	TDC MK	2,721	25.5	21.5	3.9	3.6	13.8	12.8	14.1	16.4	9.9	12.2	11.9
Trung bình			15.2	15.3	2.6	2.4	7.8	8.5	18.1	17.3	8.1	8.0	72.3
Trung vị			14.2	12.8	2.6	2.5	7.1	6.7	16.3	15.6	8.2	7.1	40.6

Nguồn: Bloomberg, MBS Research (dữ liệu cập nhật ngày 10/07/2026)

Bảng so sánh các doanh nghiệp cùng ngành

Công ty	Mã	Vốn hóa	P/E (x)		P/B (x)		EV/EBITDA (x)			ROE (%)		ROA (%)		D/E (%)
		tr USD	TTM	2026	Hiện tại	2026	Hiện tại	2026	Hiện tại	2025	2026	2025	2026	Hiện tại
Trung tâm dữ liệu														
Globe Telecom	GLO PM	4,216	12.7	12.3	1.3	1.4	6.8	6.6	11.0	12.2	3.3	3.8	190.8	
Advanced Info	ADVANC TB	33,796	22.3	21.8	9.4	19.1	10.3	10.1	48.1	60.4	11.3	13.5	183.1	
Keppel DC REIT	KDCREIT SP	4,332	12.5	19.2	1.3	1.3	23.1	21.1	11.1	6.6	6.8	4.2	56.5	
Sunevision Holdings	1686 HK	1,417	18.6	17.7	1.9	3.1	12.9	11.9	18.6	17.6	4.1	4.3	296.9	
NextDC Ltd	NXT AU	6,900	na	na	2.1	1.7	54.7	51.2	(1.3)	(2.9)	(0.9)	(1.1)	60.2	
Trung bình			16.5	17.8	3.2	5.3	21.6	20.2	17.5	18.8	4.9	4.9	157.5	
Trung vị			15.7	18.5	1.9	1.7	12.9	11.9	11.1	12.2	4.1	4.2	183.1	
TowerCo														
CTCP Công trình Viettel	CTR VN	354	14.8	14.7	4.1	3.8	7.4	6.7	29.7	30.8	7.6	7.5	121.0	
American Tower C	AMT US	78,969	27.3	25.3	22.4	13.2	16.1	16.7	82.1	89.8	4.6	4.9	444.5	
Cellnex Telecom	CLNX SM	19,073	na	na	1.2	1.4	11.5	10.6	(2.4)	(0.1)	(0.8)	-	175.4	
Indus Tower	INDUSTOW IN	11,163	15.0	15.1	2.7	2.9	6.9	6.9	19.8	20.5	10.6	11.1	53.3	
China Tower	788 HK	20,658	11.0	9.1	0.9	0.7	3.3	3.4	5.7	7.3	3.7	4.5	44.3	
Tower Bersama	TBIG IJ	1,786	22.7	21.9	2.6	2.6	11.4	10.3	12.3	12.7	3.1	3.2	221.1	
SBA Communication	SBAC US	19,844	16.4	23.8	na	na	21.0	16.7	na	(19.0)	9.1	6.5	na	
Sarana Menara	TOWR IJ	1,236	5.6	5.5	0.7	0.7	6.8	5.9	16.0	13.7	4.7	4.8	162.9	
Crown Castle Inc	CCI US	34,846	32.6	33.0	na	na	22.3	21.9	na	(24.8)	3.3	3.0	na	
Trung bình			18.2	18.5	4.9	3.6	11.9	11.0	23.3	14.5	5.1	5.1	174.6	
Trung vị			15.7	18.5	2.6	2.6	11.4	10.3	16.0	12.7	4.6	4.8	162.9	

Nguồn: Bloomberg, MBS Research (dữ liệu cập nhật ngày 10/07/2026)

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Khối Nghiên cứu - Công ty Cổ phần Chứng khoán MBS (MBS). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố song MBS không chịu trách nhiệm hay bảo đảm nào về tính chính xác, tính đầy đủ, tính kịp thời của những thông tin này cho bất kỳ mục đích cụ thể nào. Những quan điểm trong báo cáo này không thể hiện quan điểm chung của MBS và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này được phát hành chung, bất kỳ khuyến nghị nào trong tài liệu này không liên quan đến các mục tiêu đầu tư cụ thể, tình hình tài chính và nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nhận cụ thể nào. Báo cáo này và tất cả nội dung là sản phẩm sở hữu của MBS; người nhận không được phép sao chép, tái xuất bản dưới bất kỳ hình thức nào hoặc phân phối lại toàn bộ hoặc một phần, cho bất kỳ mục đích nào mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của MBS.

HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ MBS

Khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

Khuyến nghị đầu tư của MBS được xây dựng dựa trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (i) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố báo cáo, và (ii) tỷ suất cổ tức dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến 15%
KÉM KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu ở dưới mức -15%

Khuyến nghị đầu tư ngành

KHẢ QUAN	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Khả quan, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
TRUNG LẬP	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Trung lập, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
KÉM KHẢ QUAN	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Kém khả quan, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền

KHỐI NGHIÊN CỨU CTCP CHỨNG KHOÁN MB

Giám đốc Khối Nghiên cứu	Trưởng phòng
<i>Trần Thị Khánh Hiền</i>	<i>Nguyễn Tiến Dũng</i>