

BẢN TIN NHÀ ĐẦU TƯ Q4 - FY2026



DOANH THU 12M

34.340

TỶ VND

↑ 38% YoY



LỢI NHUẬN SAU THUẾ 12M

788

TỶ VND

↑ 73% YoY



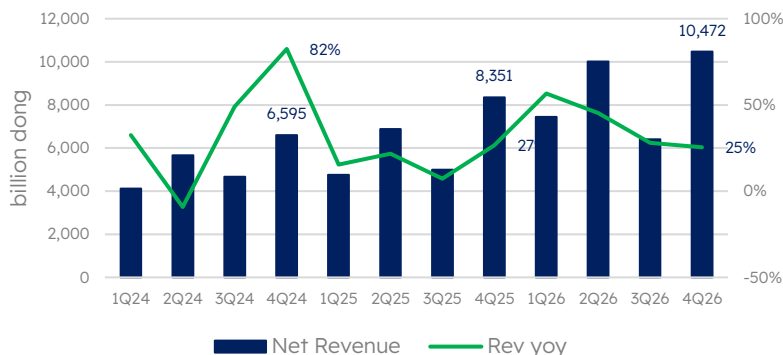
BACKLOG

70.000

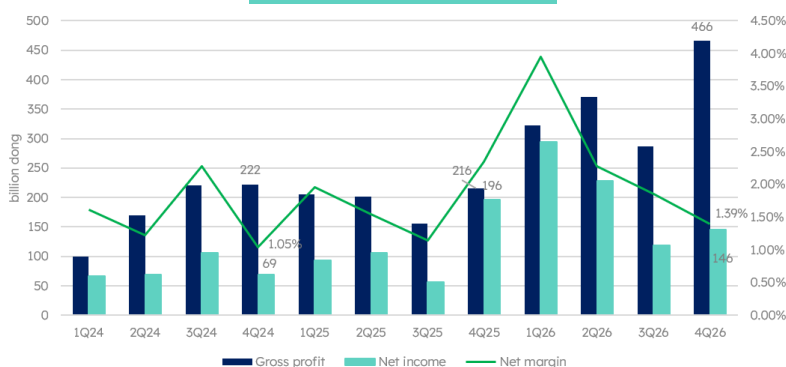
TỶ VND

01. KẾT QUẢ KINH DOANH

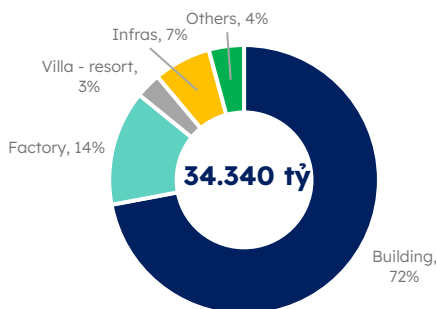
Doanh thu



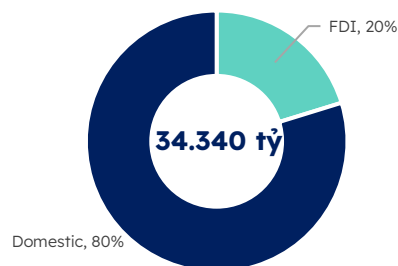
Lợi nhuận



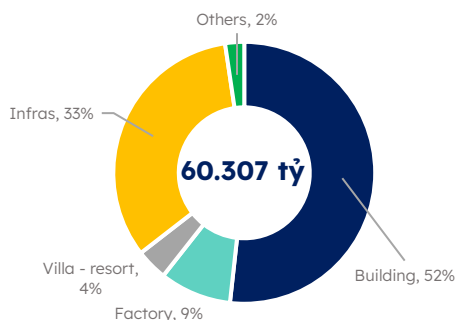
12M REVENUE BY SEGMENT



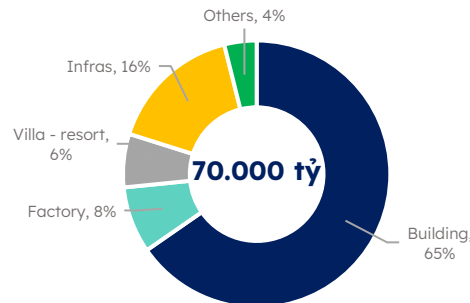
12M REVENUE BY FDI/DOMESTIC



12M CONTRACT WINS BY SEGMENTS



BACKLOG BY SEGMENT



CTD đang chuyển từ giai đoạn tăng trưởng sang tăng trưởng chất lượng, thể hiện qua lợi nhuận tăng nhanh hơn doanh thu và biên lợi nhuận được cải thiện rõ rệt (*lợi nhuận Q4/FY25 cao hơn năm nay do ghi nhận khoản hoàn nhập dự phòng lớn từ dự án trước đây*). Backlog cao kỷ lục ở mức ~70.000 tỷ đồng, cùng với giá trị trúng thầu duy trì cao, mang lại khả năng hiển thị doanh thu vững chắc cho 2-3 năm tới. Đồng thời, cơ cấu dự án được mở rộng mạnh mẽ sang hạ tầng, giúp mở rộng dư địa tăng trưởng và giảm phụ thuộc vào mảng dân dụng truyền thống.

02. HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ

SITE TOUR & ĐỐI THOẠI CỔ ĐÔNG · Q4 FY2026



25/5



10/6



12/6



15/6

Trong Q4 FY2026, Coteccons đẩy mạnh kết nối trực tiếp với cộng đồng đầu tư qua sự kiện HSC Emerging Vietnam, chuỗi Site Tour cùng SSI tại dự án The Metropole MP14 và cùng HSC tại Nhà hát Ngọc Trai do KTS Renzo Piano thiết kế, mang đến góc nhìn thực tế về năng lực thi công và quản trị các dự án đẳng cấp quốc tế. Chuỗi hoạt động khép lại bằng chương trình Đối thoại cùng cổ đông 2026 với thông điệp “từ tăng trưởng nhanh đến tăng trưởng chất lượng”.

EARNINGS CALL Q4 · FY2026

31/7/2026

COTECCONS TỔ CHỨC EARNINGS CALL Q4/FY2026: “KỶ LUẬT. TỪ TĂNG TRƯỞNG ĐẾN TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG”

Ngày 31/07/2026, tại Văn phòng Coteccons (TP. Hồ Chí Minh), Coteccons phối hợp cùng Công ty Cổ phần Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HSC) tổ chức chương trình Earnings Call Q4/FY2026, thu hút sự tham gia của đông đảo các quỹ đầu tư và chuyên viên phân tích trong và ngoài nước.

Ngay sau khi công bố Báo cáo tài chính Q4/FY2026, chương trình là dịp để Ban Lãnh đạo Coteccons cập nhật chi tiết kết quả kinh doanh, chia sẻ những định hướng chiến lược trong giai đoạn tiếp theo và trực tiếp giải đáp các vấn đề được cộng đồng đầu tư quan tâm, từ chiến lược tăng trưởng, cải thiện biên lợi nhuận, triển vọng của mảng hạ tầng, quản trị vốn lưu động, cấu trúc tài chính đến công tác quản trị rủi ro.

Xuyên suốt 1.5 tiếng trao đổi, thông điệp được Ban Lãnh đạo nhiều lần nhấn mạnh là Coteccons đang bước vào một giai đoạn phát triển mới. Sau 5 năm tái cấu trúc, mục tiêu của Công ty không còn đơn thuần là mở rộng quy mô, mà là xây dựng nền tảng tăng trưởng bền vững thông qua năng lực quản trị, hiệu quả vận hành và chất lượng của từng dự án. Đó cũng chính là tinh thần của chiến lược “**Kỷ luật. Từ Tăng trưởng đến Tăng trưởng Chất lượng**” mà Coteccons theo đuổi trong giai đoạn tiếp theo.



Buổi Earnings Call ngày 31/7/2026

Từ tăng trưởng về quy mô đến tăng trưởng về chất lượng

FY2026 khép lại với những kết quả tích cực, phản ánh rõ nét hiệu quả của quá trình tái cấu trúc cũng như những thay đổi trong năng lực vận hành của Coteccons. Doanh thu hợp nhất đạt **34.340 tỷ đồng, tăng 38%** so với cùng kỳ và hoàn thành **115% kế hoạch** năm. Lợi nhuận sau thuế đạt **788 tỷ đồng, tăng 73%**, tương đương **113% kế hoạch** năm. Đáng chú ý, biên lợi nhuận gộp đạt **4,21%**, cải thiện gần một điểm phần trăm so với năm trước – một kết quả tích cực trong bối cảnh ngành xây dựng vẫn chịu áp lực lớn từ biến động chi phí đầu vào và môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Nếu như những năm trước, doanh thu hay quy mô backlog thường được xem là chỉ số phản ánh tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp, thì tại Earnings Call năm nay, Ban Lãnh đạo cho biết trọng tâm của Coteccons đã có sự thay đổi. Với backlog vượt **70.000 tỷ đồng**, gần gấp đôi so với cùng kỳ năm trước, ưu tiên hiện nay không còn là gia tăng khối lượng công việc bằng mọi giá, mà là triển khai hiệu quả các dự án đã ký kết, tối ưu nguồn lực và tạo ra giá trị bền vững cho khách hàng cũng như cổ đông.

Theo đó, Coteccons đang chuyển từ "Sales Mode" sang "**Saving Mode**". Nếu trước đây doanh nghiệp tập trung mở rộng thị phần và tìm kiếm các cơ hội mới, thì hiện nay trọng tâm được đặt vào việc tối ưu hiệu quả triển khai, kiểm soát chi phí, nâng cao năng suất và cải thiện chất lượng lợi nhuận. Nền tảng cho sự chuyển dịch này đến từ danh mục dự án chất lượng cùng tỷ lệ khách hàng truyền thống (repeat sales) **72%**, phản ánh niềm tin ngày càng lớn của các chủ đầu tư đối với năng lực triển khai của Coteccons.

Ban Lãnh đạo cũng khẳng định, trong FY2027, Công ty vẫn duy trì mục tiêu tăng trưởng doanh thu khoảng **20-30%**. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng sẽ luôn đi cùng kỷ luật trong lựa chọn dự án, quản trị rủi ro và hiệu quả thực hiện. "Kỷ luật" không đồng nghĩa với thu hẹp hoạt động, mà là nền tảng để Coteccons tăng trưởng bền vững hơn, chủ động hơn trước những biến động của thị trường và duy trì khả năng sinh lời trong dài hạn.

Biên lợi nhuận được cải thiện từ những thay đổi trong quản trị

Một trong những nội dung nhận được nhiều câu hỏi nhất từ các nhà đầu tư là sự cải thiện đáng kể của biên lợi nhuận trong Q4/FY2026 và triển vọng duy trì xu hướng này trong các năm tới.

Theo chia sẻ của Bà Nguyễn Trinh Thùy Trang - Phó Tổng Giám đốc và ông Nguyễn Hồng Sơn - Giám đốc Tài chính, kết quả này không đến từ các khoản thu nhập bất thường hay yếu tố ngắn hạn, mà là thành quả của quá trình cải thiện năng lực quản trị được tích lũy xuyên suốt 5 năm tái cấu trúc. Hệ thống quản trị doanh nghiệp tiếp tục được hoàn thiện, quy trình vận hành (SOP) được chuẩn hóa, cơ chế phối hợp giữa khối văn phòng và công trường được tối ưu, trong khi đội ngũ quản lý dự án, kỹ sư và cán bộ hiện trường ngày càng trưởng thành hơn về kỹ năng và kinh nghiệm. Khi hệ thống được vận hành hiệu quả hơn, chất lượng triển khai và hiệu quả tài chính cũng được cải thiện một cách tự nhiên.

Ông Sơn nhấn mạnh rằng Coteccons ngày càng nâng cao kỷ luật trong lựa chọn dự án, ưu tiên hợp tác với các chủ đầu tư có năng lực tài chính tốt và các dự án mang lại giá trị dài hạn.

Chia sẻ thêm về kết quả này, bà Đinh Minh Đoàn Trinh - Giám đốc Chuỗi cung ứng cho biết Công ty tiếp tục đẩy mạnh mô hình mua sắm tập trung, đa dạng hóa chuỗi cung ứng, đồng thời xây dựng mạng lưới nhà cung cấp chiến lược nhằm tối ưu chi phí đầu vào và giảm thiểu rủi ro trước biến động của thị trường nguyên vật liệu.

Song song với đó, Coteccons tiếp tục thúc đẩy phát triển chuỗi cung ứng xanh, ưu tiên các đối tác đáp ứng các tiêu chuẩn về chất lượng, môi trường và phát triển bền vững đồng thời liên tục đào tạo nội bộ và đối tác về thực hành ESG hướng đến xây dựng hệ sinh thái xanh trong xây dựng. Việc ứng dụng công nghệ, trí tuệ nhân tạo (AI) và các giải pháp Value Engineering cũng ngày càng được mở rộng nhằm giảm lãng phí trong quá trình thi công, tối ưu thiết kế, nâng cao năng suất lao động và cải thiện hiệu quả sử dụng nguồn lực.



Bà Nguyễn Trinh Thùy Trang (giữa) và ông Nguyễn Hồng Sơn (bên phải)



Bà Đinh Minh Đoàn Trinh - Giám đốc Chuỗi cung ứng (giữa)

Trong bối cảnh giá nguyên vật liệu vẫn còn nhiều biến động, Công ty đã chủ động ký kết các hợp đồng khung với thời hạn 6-12 tháng đối với một số nhóm vật tư trọng yếu, đồng thời chuẩn bị nguồn cung từ sớm và bố trí vật tư tại công trường để hạn chế tác động đến tiến độ thi công. Những giải pháp đồng bộ này đã góp phần giúp biên lợi nhuận gộp duy trì ở mức khoảng 4,2%, bất chấp áp lực từ chi phí đầu vào.

Ban Lãnh đạo cho biết, xây dựng là ngành có biên lợi nhuận rất mỏng, vì vậy mọi cải thiện đều phải đến từ năng lực quản trị thay vì các yếu tố ngắn hạn. Trong FY2027, bên cạnh mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu 20-30%, Coteccons sẽ tiếp tục tập trung nâng cao chất lượng lợi nhuận, cải thiện ROE và từng bước mở rộng biên lợi nhuận thông qua việc tối ưu hệ thống quản trị, kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả triển khai trên toàn bộ danh mục dự án.

Hạ tầng – động lực tăng trưởng mới được xây dựng từ năng lực thực thi

Nếu như trước đây Coteccons được biết đến nhiều với các dự án dân dụng, thương mại và công nghiệp, thì trong những năm gần đây, hạ tầng đang từng bước trở thành một trụ cột tăng trưởng mới của Công ty. Đây không chỉ là sự mở rộng về lĩnh vực hoạt động mà còn phản ánh quá trình tích lũy năng lực kỹ thuật, quản trị và tài chính để tham gia những công trình có quy mô lớn, yêu cầu kỹ thuật cao và mang ý nghĩa chiến lược đối với sự phát triển của đất nước.

Tại Earnings Call, Ban Lãnh đạo cho biết Coteccons hiện đang tham gia triển khai nhiều dự án hạ tầng trọng điểm như Cầu Cần Giờ, Sân bay Gia Bình, Sân bay Long Thành, cùng nhiều công trình giao thông khác.

Chia sẻ về dự án cầu Cần Giờ, ông Phạm Ngọc Thành - Quyền Giám đốc dự án cho biết đây là dự án đánh dấu lần đầu tiên Coteccons tham gia lĩnh vực cầu đường với vai trò liên danh ở ba hạng mục trọng yếu gồm cầu đường bộ, cầu đường sắt và công tác đúc – lao dầm. Đây không chỉ là cột mốc mở rộng lĩnh vực hoạt động mà còn là minh chứng cho năng lực kỹ thuật của đội ngũ trong việc tiếp cận những dự án có độ phức tạp ngày càng cao.

Theo ông, lợi thế cạnh tranh của Coteccons trong lĩnh vực hạ tầng không chỉ đến từ năng lực thi công mà còn được xây dựng trên nền tảng FAST – bao gồm Financial (Năng lực tài chính), Assurance (Cam kết về chất lượng, an toàn và phát triển bền vững), Speed (Tốc độ triển khai) và Technology (Ứng dụng công nghệ, đổi mới sáng tạo). Đây cũng là nền tảng giúp Coteccons tự tin tham gia các dự án có yêu cầu kỹ thuật ngày càng cao trong tương lai.

Liên quan đến những thông tin được thị trường quan tâm về Sân bay Long Thành, Ban Lãnh đạo khẳng định Coteccons luôn theo dõi sát các thông tin chính thức từ cơ quan chức năng và xem đây là cơ hội để tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống quản trị dự án cũng như công tác quản trị rủi ro. Hai gói thầu do Coteccons đảm nhiệm tại dự án hiện vẫn được triển khai đúng tiến độ và kế hoạch. Quan điểm của Công ty là tập trung vào chất lượng thi công, tuân thủ quy định và phối hợp chặt chẽ với các bên liên quan để đảm bảo hiệu quả chung của dự án.

Tại Sân bay Gia Bình, Coteccons đã hoàn thành hạng mục Tháp kiểm soát không lưu (ATC) chỉ trong khoảng 6 tháng – thời gian thi công ngắn hơn đáng kể so với nhiều dự án tương tự. Kết quả này phản ánh khả năng huy động nguồn lực, phối hợp đa bên và tổ chức thi công hiệu quả, đặc biệt đối với các công trình có yêu cầu khắt khe về tiến độ.

Mở rộng danh mục khách hàng, khẳng định vị thế trên nhiều phân khúc

Song song với việc mở rộng sang lĩnh vực hạ tầng, Coteccons tiếp tục củng cố vị thế tại các phân khúc dân dụng, thương mại và công nghiệp thông qua việc đồng hành cùng nhiều chủ đầu tư hàng đầu trong và ngoài nước.



Ông Phạm Ngọc Thành - Quyền Giám đốc dự án

Một trong những chỉ số được Ban Lãnh đạo đặc biệt nhấn mạnh tại chương trình là tỷ lệ khách hàng quay lại (repeat sales) đạt khoảng 72%. Đây không chỉ là một chỉ số kinh doanh mà còn phản ánh sự tin tưởng của khách hàng đối với chất lượng công trình, tiến độ triển khai và năng lực đồng hành của Coteccons trong suốt vòng đời dự án.

Trong Q4/FY26, Công ty tiếp tục ghi nhận các dự án mới từ Sun Group, Masterise Homes, Nam Long, tiêu biểu như 61 Trần Phú, Grand Marina Town và Cao Xà Lát... Ở phân khúc thấp tầng, dự án Đại Phước đánh dấu sự trở lại của Nam Long, tiếp tục mở rộng danh mục khách hàng và củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài với các đối tác chiến lược. Bên cạnh đó, Coteccons cũng được giao triển khai gói thầu 6 block thuộc một dự án của Sun Group, tiếp tục khẳng định niềm tin của các chủ đầu tư đối với năng lực triển khai của Công ty.

Ở mảng FDI, Coteccons tiếp tục được lựa chọn bởi nhiều tập đoàn sản xuất quốc tế với các yêu cầu ngày càng cao về tiêu chuẩn kỹ thuật và phát triển bền vững. Việc triển khai thành công những dự án đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế như LEED Platinum không chỉ khẳng định năng lực cạnh tranh của Coteccons mà còn mở ra nhiều cơ hội tham gia sâu hơn vào chuỗi đầu tư toàn cầu, đặc biệt trong các lĩnh vực năng lượng, điện tử và công nghiệp công nghệ cao. Theo Ban Lãnh đạo, ESG đang dần trở thành một lợi thế cạnh tranh của Coteccons, đặc biệt khi tiếp cận các dự án FDI.

Đầu tư vào con người – yếu tố quyết định năng lực thực thi

Trong bối cảnh thị trường xây dựng đối mặt với áp lực thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao, Coteccons tiếp tục xác định con người là nền tảng cho sự phát triển bền vững.

Theo bà Nguyễn Thị Thanh Hương - Giám đốc Quản trị nguồn nhân lực, bên cạnh việc đầu tư vào hệ thống quản trị và công nghệ, Công ty luôn chú trọng xây dựng đội ngũ có năng lực chuyên môn, khả năng thích ứng và tinh thần học hỏi. Sau 5 năm tái cấu trúc, chất lượng đội ngũ quản lý dự án, kỹ sư và cán bộ hiện trường đã có nhiều chuyển biến tích cực, góp phần trực tiếp vào việc nâng cao hiệu quả triển khai cũng như cải thiện chất lượng lợi nhuận.

Song song với đó, Coteccons tiếp tục duy trì chính sách đãi ngộ cạnh tranh, lộ trình phát triển nghề nghiệp rõ ràng, đồng thời tăng cường hợp tác với các trường đại học nhằm xây dựng nguồn nhân lực kế thừa, đáp ứng nhu cầu phát triển trong dài hạn.



Bà Nguyễn Thị Thanh Hương - Giám đốc Quản trị nguồn nhân lực

Các chương trình chăm lo đời sống người lao động cũng tiếp tục được triển khai xuyên suốt. Tiêu biểu là chương trình "Xây Tết" phối hợp cùng gần 80 sở, ban, ngành, doanh nghiệp, với hơn **40.000** người lao động được hỗ trợ, bao gồm nhiều hoạt động thiết thực như trao quà Tết, học bổng cho con em người lao động và các chương trình an sinh tại công trường. Theo Ban Lãnh đạo, đầu tư vào con người không chỉ nhằm giải quyết bài toán nhân lực trước mắt mà còn là nền tảng giúp Coteccons duy trì năng lực thực thi ổn định trong bối cảnh ngành xây dựng ngày càng cạnh tranh.

Kỷ luật tài chính và quản trị minh bạch tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững

Quản trị vốn lưu động và cấu trúc tài chính tiếp tục là một trong những nội dung được nhà đầu tư quan tâm nhất tại Earnings Call. Ban Lãnh đạo cho biết, Coteccons tiếp tục duy trì bằng cân đối kế toán lành mạnh với lượng tiền mặt tăng từ khoảng 4.000 tỷ đồng lên gần **8.000 tỷ đồng**. Mặc dù mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, Công ty vẫn ghi nhận thu nhập tài chính thuần, phản ánh hiệu quả trong công tác quản trị dòng tiền và cơ cấu nguồn vốn.

Một điểm đáng chú ý khác là dòng tiền từ hoạt động kinh doanh đã cải thiện mạnh, từ mức âm khoảng 1.200 tỷ đồng trong năm trước sang dương khoảng 800 tỷ đồng trong FY2026. Trong khi doanh thu tăng gần 40%, các khoản phải thu vẫn được kiểm soát ở mức hợp lý, đồng thời khoản tạm ứng từ khách hàng tăng từ khoảng 4.800 tỷ đồng lên khoảng **9.000 tỷ đồng**. Những chỉ số này cho thấy hiệu quả của công tác quản trị vốn lưu động cũng như niềm tin của khách hàng đối với năng lực triển khai của Coteccons.

Trong trung và dài hạn, Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu các cơ hội huy động vốn quốc tế khi điều kiện thị trường thuận lợi nhằm đa dạng hóa nguồn vốn, tăng tỷ trọng vốn dài hạn và giảm sự phụ thuộc vào nguồn vốn ngắn hạn, tạo nền tảng tài chính vững chắc cho các kế hoạch phát triển trong tương lai.

Tăng tỷ lệ sở hữu nước ngoài (FOL) - mở rộng cơ hội cho nhà đầu tư quốc tế

Một nội dung khác được nhiều nhà đầu tư quan tâm tại chương trình là lộ trình tăng tỷ lệ sở hữu nước ngoài (Foreign Ownership Limit - FOL) tại Cotecccons.

Chia sẻ về vấn đề này, bà Đinh Thị Hồng Thắm - Giám đốc Quản trị Đối ngoại cho biết, Công ty đã nộp hồ sơ đề xuất và hiện đang chờ sự phê duyệt từ cả cổ đông lẫn cơ quan quản lý. Theo dự kiến, thủ tục này kỳ vọng sẽ hoàn tất vào khoảng Q3/FY2027, tương đương 6-9 tháng tới; tuy nhiên, tiến độ cụ thể không hoàn toàn phụ thuộc vào Công ty do còn phải chờ phê duyệt từ cơ quan chức năng có thẩm quyền.



Bà Đinh Thị Hồng Thắm - Giám đốc Quản trị Đối ngoại

Đồng hành cùng cộng đồng đầu tư trên hành trình phát triển bền vững

Khép lại chương trình, Ban Lãnh đạo Cotecccons trân trọng cảm ơn sự quan tâm và đồng hành sát sao mà cộng đồng nhà đầu tư đã dành cho doanh nghiệp trong suốt thời gian qua, đồng thời một lần nữa khẳng định cam kết duy trì đối thoại cởi mở, minh bạch và thường xuyên với cộng đồng đầu tư. Không chỉ chia sẻ kết quả kinh doanh, Earnings Call còn là cơ hội để Công ty lắng nghe các góc nhìn từ thị trường, đồng thời làm rõ những định hướng chiến lược sẽ được triển khai trong giai đoạn tiếp theo.

Với doanh thu **34.340 tỷ đồng**, lợi nhuận sau thuế **788 tỷ đồng**, backlog vượt **70.000 tỷ đồng**, biên lợi nhuận gộp đạt **4,21%**, cùng nền tảng tài chính vững mạnh và tỷ lệ repeat sales **72%**, Cotecccons tin tưởng chiến lược **"Kỷ luật. Từ Tăng trưởng đến Tăng trưởng Chất lượng"** sẽ tiếp tục là kim chỉ nam trong hành trình phát triển tiếp theo. Trên nền tảng đó, Công ty hướng tới mục tiêu không chỉ duy trì tăng trưởng về quy mô mà còn nâng cao chất lượng lợi nhuận, năng lực thực thi và giá trị dài hạn dành cho cổ đông, khách hàng, người lao động và các đối tác. Trên hành trình đó, ESG đang dần trở thành tấm giấy thông hành giúp Cotecccons kết nối bền chặt hơn với các bên liên quan (stakeholders).

03. GIẢI THƯỞNG VÀ DANH HIỆU



TOP 500 DOANH NGHIỆP LỚN NHẤT ĐÔNG NAM Á (No. 285)



NƠI LÀM VIỆC TỐT NHẤT CHÂU Á 2026



TOP 10 NHÀ THẦU XÂY DỰNG UY TÍN (No. 1)



TOP 50 DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



VINH DANH ĐỐI TÁC ĐỒNG HÀNH



TOP 10 DOANH NGHIỆP ESG VIỆT NAM XANH 2026



THÀNH TỰU TÁC ĐỘNG VÌ VIỆT NAM SỐ



DOANH NGHIỆP ĐẠT CHUẨN CÔNG BỐ THÔNG TIN



TOP 10 NHÀ THẦU HÀNG ĐẦU VIỆT NAM



DOANH NGHIỆP TIÊN PHONG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG NGÀNH XÂY DỰNG VIỆT NAM 2026

Tất cả nội dung trong Bản tin chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các Nhà đầu tư/Cổ đông, tổ chức/cá nhân của Cotecccons. Cotecccons sẽ luôn nỗ lực đảm bảo tính minh bạch, đầy đủ và chính xác về các thông tin được trình bày trong Bản tin. Tuy nhiên, những thông tin này không phải là khuyến nghị mua/bán cổ phiếu Cotecccons (CTD). Do đó, Nhà đầu tư/Cổ đông chỉ nên sử dụng Bản tin này như một nguồn tham khảo. Cotecccons miễn trừ trách nhiệm trước những trường hợp ngoài ý muốn khi có cá nhân khác sử dụng thông tin trên dưới bất kỳ mục đích nào.

04. HOẠT ĐỘNG CÔNG TRƯỜNG

TIẾN ĐỘ SÂN BAY GIA BÌNH



TIẾN ĐỘ NHÀ HÁT OPERA



TIẾN ĐỘ CẦU CẦN GIỜ



TIẾN ĐỘ SÂN BAY PHÚ QUỐC



TIẾN ĐỘ APEC PHÚ QUỐC



TIẾN ĐỘ SÂN VẬN ĐỘNG PVF



KHÁNH THÀNH AEON MALL ĐN



CẮT NÓC JADE SQUARE



BÀN GIAO SUN HÀ NAM



Tất cả nội dung trong Bản tin chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các Nhà đầu tư/Cổ đông, tổ chức/cá nhân của Coteccons. Coteccons sẽ luôn nỗ lực đảm bảo tính minh bạch, đầy đủ và chính xác về các thông tin được trình bày trong Bản tin. Tuy nhiên, những thông tin này không phải là khuyến nghị mua/bán cổ phiếu Coteccons (CTD). Do đó, Nhà đầu tư/Cổ đông chỉ nên sử dụng Bản tin này như một nguồn tham khảo. Coteccons miễn trừ trách nhiệm trước những trường hợp ngoài ý muốn khi có cá nhân khác sử dụng thông tin trên dưới bất kỳ mục đích nào.