

Hội nghị NĐT của VIC: những thông tin đáng chú ý

Hồ Thị Kiều Trang, CFA

Giám đốc, Ngành Bất Động Sản
trang.htk@hsc.com.vn
+84 28 3823 3299 Ext. 129

Phạm Ngọc Trung, CFA

Trưởng phòng, Ngành Bất Động Sản
trung.pn@hsc.com.vn
+84 28 3823 3299 Ext. 172

- Vingroup đã tổ chức hội nghị NĐT từ ngày 10-12/11/2025, bao gồm một số chuyên thăm quan thực tế và các buổi trao đổi với BLĐ.
- Tại sự kiện, BLĐ của Vingroup và các công ty thành viên đã cập nhật cho nhà đầu tư về tình hình HĐKD và trình bày các ưu tiên chiến lược cho giai đoạn tới. Các cuộc thảo luận liên quan đến VFS, VHM, cùng các dự án hạ tầng và năng lượng mới của Tập đoàn đã thu hút sự quan tâm đặc biệt từ NĐT.
- Doanh số VFS tiếp tục cải thiện, được hỗ trợ bởi các mẫu xe VF3, VF5 và VF6. VHM đang đẩy nhanh tiến độ phát triển tại năm dự án lớn đang triển khai – trong đó Vinhomes Green Paradise bắt đầu trở thành tâm điểm – và dự kiến sẽ mở bán 3-4 dự án mới trong năm tới.

Hội nghị NĐT của Vingroup

Vingroup đã tổ chức Hội nghị Nhà đầu tư với sự tham dự đông đảo của các bên bán và bên mua. Rất nhiều thông tin đã được chia sẻ; chúng tôi ghi nhận một số điểm đáng chú ý sau:

VIC: Tận dụng đà tăng trưởng khu vực tư nhân và quá trình chuyển mình của Việt Nam

VIC kỳ vọng hưởng lợi từ tốc độ tăng trưởng GDP mạnh của Việt Nam (10% mỗi năm trong 5 năm tới), quá trình đô thị hóa tăng tốc, sức tiêu dùng cải thiện, và sự mở rộng mạnh mẽ của hạ tầng. Thông điệp chính của buổi trình bày là nhấn mạnh vị thế dẫn đầu của Vingroup trong các mảng kinh doanh cốt lõi, đồng thời làm nổi bật chiến lược mở rộng sang các lĩnh vực mới. Bằng cách định hướng đầu tư theo ba xu thế lớn của Việt Nam – đô thị hóa, giao thông, và chuyển đổi sang năng lượng xanh – Vingroup đang nắm bắt tăng trưởng cấu trúc dài hạn, đồng thời đóng góp vào quá trình chuyển đổi kinh tế rộng lớn hơn của quốc gia.

VFS: Doanh số cải thiện và tỷ suất lợi nhuận được tối ưu hóa

BLĐ VFS cập nhật tình hình doanh số, trong đó một số mẫu xe tiếp tục nằm trong nhóm bán chạy nhất tại thị trường Việt Nam. Tính chung 10 tháng đầu năm 2025, Công ty đã bàn giao khoảng 130.000 xe điện, tăng 149% so với cùng kỳ (trong đó 25% đến từ GSM), sát với mục tiêu 200.000 xe trong năm nay, tương ứng tăng trưởng 106%. BLĐ tái khẳng định chiến lược tối ưu hóa tỷ suất lợi nhuận thông qua giảm chi phí đầu vào và tối ưu hóa sản xuất. BLĐ cũng công bố chiến lược đa thương hiệu mới với ba dòng sản phẩm riêng biệt – Lạc Hồng, Green và VinFast – nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng hơn của khách hàng.

VHM: Vinhomes Green Paradise đang được xây dựng với tốc độ rất nhanh

Trong chuyến thăm Vinhomes Green Paradise, HSC ghi nhận tiến độ thi công đang được đẩy nhanh một cách ấn tượng, vượt trước kỳ vọng của chúng tôi. Trong phần trình bày chiến lược, VHM nhấn mạnh hai định hướng sản phẩm chủ lực – ESG và TOD – phù hợp với định hướng chung của Tập đoàn về mở rộng Hệ sinh thái sang lĩnh vực hạ tầng.

VinSpeed: Phát triển các dự án đường sắt cao tốc và tuyến metro

Về mặt chiến lược, VIC xem hạ tầng là một mảng đầy tiềm năng, được hỗ trợ bởi các chính sách thuận lợi từ phía Chính phủ. Hiện nay, các tập đoàn tư nhân đã có cơ hội tham gia vào những dự án cấp quốc gia vốn trước đây chỉ do các doanh nghiệp Nhà nước đảm nhiệm. Giá trị tạo ra được kỳ vọng đến chủ yếu từ mô hình phát triển theo định hướng giao thông (TOD). Các dự án hạ tầng quy mô lớn nhiều khả năng sẽ cần tới những cấu trúc tài chính đặc thù cùng với sự hỗ trợ của Nhà nước. Tuy nhiên, ở giai đoạn hiện tại, nhiều chi tiết vẫn chưa được làm rõ. HSC đang xem xét lại khuyến nghị và giá mục tiêu.

Bản gốc bằng tiếng Anh của báo cáo này được phát hành vào ngày 14/11.

Mã CK	Giá (đồng)	Khuyến nghị		Giá mục tiêu (đồng)		Tiềm năng tăng/giảm (%)	P/E (lần)		P/B (lần)		L.suất cổ tức (%)	
		Mới	Cũ	Mới	Th.đổi (%)		2025F	2026F	2025F	2026F	2025F	2026F
VIC	211,200	Giảm tỷ trọng	-	105,000	-	(50.3)	51.1	69.7	5.19	4.83	-	-

Giá cổ phiếu tại ngày 13/11/2025.
Nguồn: Công ty, FactSet, HSC

Hội nghị NĐT của Vingroup

Tại Hội nghị NĐT của VIC diễn ra từ ngày 10-12/11/2025, BLĐ Vingroup và các công ty thành viên đã cập nhật cho nhà đầu tư về tình hình HĐKD và các chiến lược phát triển trong thời gian tới ở các mảng trọng yếu. Doanh số VinFast tiếp tục cải thiện, được hỗ trợ bởi các mẫu VF3, VF5 và VF6. Vinhomes đang đẩy nhanh tiến độ phát triển tại năm dự án lớn đang triển khai – trong đó Vinhomes Green Paradise bắt đầu trở thành tâm điểm – và dự kiến sẽ mở bán 3-4 dự án mới trong năm tới. BLĐ cũng nhấn mạnh các cơ hội tiềm năng trong những dự án hạ tầng và năng lượng mới.

Tại sự kiện, BLĐ VIC cho biết Việt Nam có tiềm năng tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ trong 5 năm tới và chỉ ra những cơ hội mà Tập đoàn có thể tận dụng. HSC lưu ý những điểm sau:

Vingroup: Định vị để hưởng lợi từ đà tăng trưởng khu vực tư nhân và quá trình chuyển mình của kinh tế Việt Nam

Theo chia sẻ của BLĐ, Việt Nam đang bước vào một giai đoạn tăng trưởng mới mạnh mẽ. Đến năm 2030, Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP trên 10% mỗi năm và GDP bình quân đầu người đạt 8.500 USD. Các dự án hạ tầng quy mô lớn như đường sắt Bắc – Nam, các tuyến metro, năng lượng và công nghệ sẽ tiếp tục được mở rộng, qua đó tạo ra những cơ hội mới cho doanh nghiệp.

Khu vực tư nhân, đặc biệt là các tập đoàn lớn như Vingroup, sẽ đóng vai trò chủ động hơn trong phát triển hạ tầng quốc gia. Theo quan điểm của Vingroup, doanh nghiệp tư nhân sẽ có cơ hội tiếp cận nhiều hơn các lĩnh vực trước đây chủ yếu do khu vực công nắm giữ.

Vingroup (VIC) được kỳ vọng sẽ hưởng lợi từ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ của Việt Nam, tốc độ đô thị hóa ngày càng tăng, sức tiêu dùng cải thiện, hạ tầng mở rộng và cam kết của Chính phủ trong việc đạt mục tiêu Net Zero (Phát thải ròng bằng 0). **Ba trụ cột chiến lược của Tập đoàn trong giai đoạn tới bao gồm:**

(1) Đẩy nhanh triển khai các dự án trong hệ sinh thái hiện hữu, tận dụng quá trình tăng trưởng kinh tế dự kiến mạnh mẽ và tốc độ đô thị hóa gia tăng.

- Tiếp tục thúc đẩy giai đoạn phát triển tiếp theo của các đại đô thị dựa trên triết lý thông minh – bền vững – xanh.
- Duy trì việc định vị các dự án nhà ở của Vinhomes như trụ cột trong quá trình mở rộng hệ sinh thái của Vingroup.

(2) Phát triển hệ sinh thái giải pháp di chuyển xanh toàn diện cho cả giao thông công cộng và tư nhân, đồng thời triển khai các mô hình sở hữu xe mới.

- Dẫn dắt quá trình chuyển dịch từ xe động cơ đốt trong (ICE) sang xe điện (EV) tại Việt Nam và trong khu vực.
- Thúc đẩy phát triển hạ tầng sạc xe điện thông qua chiến lược hai mũi nhọn.

(3) Mở rộng các sáng kiến về hạ tầng và năng lượng nhằm hỗ trợ tăng trưởng bền vững và chuẩn bị cho giai đoạn phát triển tiếp theo của quốc gia.

- Chủ động tham gia vào quá trình định hình hạ tầng quốc gia, mang lại lợi ích trực tiếp cho cả các dự án hiện hữu và các dự án tương lai.
- Hình thành các cụm công nghiệp nhằm nâng cao mức độ tích hợp theo chiều dọc và tỷ lệ nội địa hóa, đồng thời hỗ trợ tiến trình công nghiệp hóa của Việt Nam.

Trong giai đoạn 2024-2030, Vingroup đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ, chủ yếu được dẫn dắt bởi Vinhomes và VinFast. Tốc độ tăng trưởng này phù hợp với dự báo của HSC cho giai đoạn 2024-2027. Tỷ lệ vay nợ dự kiến sẽ đạt đỉnh trong các

năm 2025-2026 do nhu cầu thanh toán tiền sử dụng đất tăng cao, trước khi dần quay về mức bình thường hơn trong các năm tiếp theo.

Đối với ngành BĐS: Dân số đô thị của Việt Nam dự kiến đạt 53 triệu người vào năm 2030, tương ứng tỷ lệ đô thị hóa 50%, tăng từ 45 triệu người (44%) hiện nay. Đáng chú ý, việc phát triển đường sắt Bắc-Nam, các hệ thống metro và hạ tầng giao thông trọng điểm khác được kỳ vọng sẽ thúc đẩy mạnh mẽ việc áp dụng mô hình phát triển đô thị theo định hướng giao thông (TOD). Các khu đô thị tích hợp này – được xây dựng xoay quanh các nút giao thông công cộng với hệ thống tiện ích đồng bộ – sẽ tăng cường khả năng kết nối và rút ngắn đáng kể thời gian di chuyển. VinSpeed và VIC kỳ vọng sẽ được ưu tiên tham gia phát triển các dự án TOD thông qua việc triển khai các dự án đường sắt cao tốc và các tuyến metro.

Đối với lĩnh vực giao thông: BLĐ nhấn mạnh tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ của thị trường xe điện (EV) tại Việt Nam, dẫn số liệu từ Chiến lược phát triển ngành công nghiệp ô tô của Bộ Công Thương. Hiện Việt Nam có 6,8 triệu ô tô, với doanh số năm 2024 khoảng 439.000 xe, trong đó 89.000 xe là xe điện. Đến năm 2030, doanh số ô tô hằng năm dự kiến sẽ tăng gấp đôi lên 1-1,1 triệu xe, trong đó khoảng 500.000 xe có thể là xe điện. Đối với xe hai bánh, Việt Nam hiện có 77 triệu xe máy lưu hành (thuộc nhóm 4 thị trường lớn nhất thế giới) với tỷ lệ thâm nhập xe điện khoảng 8%, và doanh số hằng năm được dự báo sẽ tăng từ 4,6 triệu chiếc năm 2024 lên 6 triệu chiếc vào năm 2030. Chính phủ cũng đặt mục tiêu đến năm 2030, 30% ô tô, 50% xe buýt và 20% xe máy đang lưu hành sẽ là xe điện.

HSC cho rằng các mục tiêu tăng trưởng này nhìn chung thuận lợi cho VFS, xét đến vị thế dẫn đầu của Công ty trong ngành xe điện. Quy mô thị trường mở rộng có thể hỗ trợ doanh số cao hơn nếu VFS duy trì hoặc gia tăng thị phần. Tuy nhiên, chúng tôi lưu ý rằng giả định thị trường tăng gấp đôi trong vòng 5 năm là khá tham vọng, và kết quả thực tế sẽ phụ thuộc lớn vào mức độ chấp nhận của người tiêu dùng, mức độ sẵn sàng của hạ tầng, và hiệu quả triển khai chính sách.

Triển vọng du lịch và giáo dục: BLĐ cũng nhấn mạnh tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ của ngành du lịch và giáo dục tại Việt Nam, xem đây là những trụ cột quan trọng hỗ trợ phát triển dài hạn. Theo các mục tiêu quốc gia, ngành du lịch được kỳ vọng mở rộng mạnh, với 150 triệu lượt khách nội địa và 25 triệu lượt khách quốc tế vào năm 2025, tăng lên 160 triệu lượt khách nội địa và 50 triệu lượt khách quốc tế vào năm 2030. Chính phủ đặt mục tiêu vận hành 14 sân bay quốc tế vào năm 2030, với ngành du lịch được kỳ vọng đóng góp 13-14% GDP, được hỗ trợ bởi chính sách thị thực thông thoáng hơn và việc nâng cấp hạ tầng đang diễn ra.

Trong lĩnh vực giáo dục, chi tiêu của hộ gia đình được dự báo sẽ tăng 1,6 lần lên 91 tỷ USD vào năm 2030 (từ 56 tỷ USD vào năm 2025), trong khi tỷ trọng của khu vực tư nhân được kỳ vọng sẽ tăng lên 30% ở bậc mầm non (từ 21% năm 2025) và 5% ở bậc phổ thông lớp 1-12 (từ 3% năm 2025).

Nhìn chung, HSC đồng thuận với quan điểm của BLĐ rằng cả hai lĩnh vực đều mang lại tiềm năng tăng trưởng dài hạn đáng kể. Sự phát triển bền vững của các ngành này sẽ hỗ trợ tăng trưởng cho Vinpearl trong lĩnh vực khách sạn-nghỉ dưỡng và VinSchool trong lĩnh vực giáo dục, qua đó củng cố chiến lược tăng trưởng đa ngành của Vingroup.

Các mảng kinh doanh mới mở

VinSpeed: Phát triển các dự án đường sắt cao tốc và tuyến metro

BLĐ nhấn mạnh rằng dự án đường sắt cao tốc Bắc-Nam vừa là cơ hội lớn vừa là thách thức đáng kể. Giá trị mà nhà đầu tư thu được từ dự án chủ yếu sẽ đến từ quyền phát triển TOD (phát triển đô thị theo định hướng giao thông) dọc các hành lang tuyến. Hiện vẫn chưa rõ VHM có tham gia phát triển các khu TOD này hay không, cũng như cơ chế hợp tác sẽ được bố trí như thế nào.

Đối với hai tuyến đường sắt cao tốc Cần Giờ – Bến Thành và Hà Nội – Quảng Ninh, Vingroup dự kiến sẽ tự phát triển cả hai dự án theo hình thức tư nhân và được hưởng quyền TOD ưu đãi (nhưng vẫn phải nộp tiền sử dụng đất).

Các dự án LNG

Mảng LNG được tài trợ thông qua các khoản vay ngân hàng, đồng thời có khả năng thu hút sự tham gia của các đối tác chiến lược. VIC vẫn duy trì quyền kiểm soát, cả trực tiếp và thông qua Vinergo (đơn vị cùng VIC phát triển dự án, VIC sở hữu 19% cổ phần).

Mảng thép

Được thúc đẩy bởi nhu cầu nội bộ lớn về vật tư từ Vinhomes và VnSpeed, VIC dự kiến mở rộng sản xuất thép thượng nguồn nhằm nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng trong toàn hệ sinh thái. Một nhà máy thép mới đang được lên kế hoạch tại Khu công nghiệp Vũng Áng. Nếu được triển khai thành công, mảng này có thể cải thiện đáng kể hiệu quả hoạt động của các mảng ô tô, BĐS và hạ tầng của VIC, qua đó tạo ra hiệu ứng cộng hưởng theo chiều dọc đáng kể. Tuy nhiên, các chi tiết tài chính cụ thể vẫn cần thêm thời gian để đánh giá.

VinFast (VIC sở hữu 51% cổ phần) – Doanh số tốt hơn mong đợi và một số sáng kiến cắt giảm chi phí đã được thực hiện

BLĐ đã chia sẻ những thông tin đáng chú ý về VinFast như sau:

Trong tháng 10, VinFast đã bàn giao 20.000 xe điện, tăng 81% so với cùng kỳ, với các mẫu VF3 và VF5 đóng vai trò chủ lực. Tính chung 10 tháng đầu năm 2025, Công ty đã bàn giao khoảng 130.000 xe điện (trong đó GSM đóng góp 25%), tăng 149% so với cùng kỳ. BLĐ kỳ vọng tốc độ bàn giao sẽ tăng mạnh trong tháng 11 và 12, do đó tự tin rằng Công ty sẽ hoàn thành mục tiêu bàn giao 200.000 xe trong năm nay.

Indonesia và Philippines tiếp tục là hai thị trường nước ngoài mạnh nhất của VinFast. Mặc dù xe điện của tập đoàn BYD vẫn giữ vị thế áp đảo tại cả hai quốc gia, VinFast tin rằng VF6 và VF7 mang lại lợi thế cạnh tranh về phần mềm và giá trị sử dụng trên mỗi đồng chi phí. BLĐ cũng kỳ vọng các mẫu xe này sẽ thu hút người dùng tốt hơn tại Ấn Độ trong thời gian tới. Dù chưa công bố doanh số quốc tế cụ thể, VinFast dự kiến thị trường nước ngoài sẽ đóng góp dưới 10% tổng doanh thu trong các năm 2025-2026.

Trong thời gian tới, VinFast sẽ tiếp tục ưu tiên cải thiện tỷ suất lợi nhuận với mục tiêu đạt lợi nhuận thuần dương, được thúc đẩy bởi sản lượng bán tăng và hiệu quả chi phí được nâng cao. Công ty đang tái cơ cấu danh mục sản phẩm nhằm duy trì dải giá rộng, phục vụ nhiều phân khúc khách hàng khác nhau. BLĐ cũng giới thiệu chiến lược đa thương hiệu mới – Lạc Hồng, Green và VinFast – nhằm tạo sự khác biệt rõ ràng hơn giữa các dòng sản phẩm và đáp ứng nhu cầu đa dạng hơn của khách hàng.

Trong ngắn hạn, VinFast đặt mục tiêu củng cố vị thế dẫn đầu tại khu vực châu Á. Tại bốn thị trường trọng điểm, công ty vẫn đang trong giai đoạn mở rộng, tập trung vào tăng doanh số thay vì tăng giá bán nhằm tối ưu hóa chi phí cố định.

Vinhomes (VIC sở hữu 73,5%) – Vinhomes Green Paradise đẩy nhanh tiến độ san lấp mặt bằng

BLĐ đã chia sẻ một số thông tin quan trọng (chủ yếu về tiến độ các dự án) của Vinhomes như sau:

Vinhomes Green Paradise (2.870 ha, TP.HCM): HSC đã đến khảo sát dự án. Theo các tuyến đường hiện hữu, thời gian di chuyển từ trung tâm TP.HCM đến dự án mất khoảng 1,5 giờ. Dự án đang đẩy nhanh tiến độ san lấp – công tác san nền đã hoàn thành cho phần diện tích rất lớn, ước tính gần hai phần ba tổng khu vực dự án. Nhìn chung, tiến độ thi công tại hiện trường là rất ấn tượng. VHM đã bán sỉ hơn 130 ha tại dự án này với tổng giá trị 65 nghìn tỷ đồng trong Q3/2025 và dự kiến sẽ ghi nhận lợi nhuận từ thương vụ này trong Q4/2025 (tỷ suất lợi nhuận gộp 40-50%) và thu đủ tiền trong Q4/2025. Yếu tố này chưa được phản ánh trong dự báo hiện tại của HSC.

Trong cuộc họp thông báo KQKD gần nhất, BLĐ cho biết họ kỳ vọng sẽ mở bán 2.000-3.000 căn hộ thấp tầng tại dự án này cho khách hàng cá nhân. Qua trao đổi với đội ngũ bán hàng, mức giá bán dự kiến cho dự án như sau: biệt thự ở mức 100-110 triệu đồng/m² (diện tích 200-300 m²/căn) và nhà phố ở mức 150-180 triệu đồng/m² (diện tích 62-75 m²/căn). Giá bán biệt thự cao hơn 15% so với dự báo của chúng tôi, trong khi giá nhà phố cao hơn tới 60% so với dự báo.

Vinhomes Green City (197 ha, Tây Ninh, trước đây thuộc Long An): HSC cũng đã đến khảo sát dự án này. Theo các tuyến đường hiện tại, thời gian di chuyển từ trung tâm TP.HCM đến dự án mất khoảng 2- 2,5 giờ. Dự án đã mở bán 3.000 căn hộ thấp tầng ra thị trường (trong tổng số 5.000 căn thấp tầng và 7.000 căn cao tầng), với tỷ lệ hấp thụ đạt 66% (khoảng 2.000 căn đã bán). Các căn hộ thấp tầng hiện đang được thi công đến tầng 2.

Hình 1: Vinhomes Long Beach



Nguồn: HSC

Hình 2: Vinhomes Green City



Nguồn: HSC

Trong buổi thảo luận, BLĐ cho biết VHM tự tin sẽ hoàn thành kế hoạch LNST cả năm ở mức 42 nghìn tỷ đồng (tăng trưởng 20% và cao hơn 18% so với dự báo cả năm của HSC là 35,5 nghìn tỷ đồng), với các động lực chính đến từ các thương vụ bán sỉ tại Vinhomes Green Paradise, Vinhomes Royal Island và OCP2,3, Golden Avenue.

Đối với các dự án khác, Golden City (241 ha, Hải Phòng) và Vinhomes Wonder City (133 ha, Hà Nội) đã mở bán trong nửa đầu năm 2025 và sẽ bắt đầu bàn giao từ năm 2026. Trong khi đó, BLĐ kỳ vọng sẽ bắt đầu nộp tiền sử dụng đất cho Vinhomes Green Hạ Long (4.110 ha, Quảng Ninh) và Vinhomes Cam Lâm (1.254 ha, Khánh Hòa) trong vài tháng tới và dự kiến sẽ mở bán hai dự án này trong năm 2026.

Tuyên bố miễn trách

Bản quyền thuộc về CTCP Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSC) 2025.

Báo cáo này được HSC hoặc một trong các chi nhánh viết và phát hành để phân phối tại Việt Nam và nước ngoài; phục vụ cho các nhà đầu tư tổ chức chuyên nghiệp là khách hàng của HSC và đồng ý nhận các sản phẩm nghiên cứu phân tích dành cho khách hàng tổ chức của HSC. Nếu quý độc giả không thuộc đối tượng nhà đầu tư nói trên, báo cáo này sẽ không nhằm phục vụ quý độc giả và quý độc giả không nên đọc hoặc dựa vào nội dung báo cáo này.

Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu duy nhất là cung cấp những thông tin khái quát đến nhà đầu tư tổ chức. Báo cáo này không nhằm tới những mục tiêu đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư phải có quyết định của riêng mình dựa trên tình hình tài chính và mục tiêu đầu tư cụ thể của mình. Các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào tại bất kỳ lãnh thổ có quyền tài phán nào. Đồng thời, các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo cũng không nhằm mục đích quảng cáo cho bất cứ công cụ tài chính nào.

Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của HSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo. HSC có thể đưa ra khuyến nghị hoặc nhận định khác đối với các đối tượng nhà đầu tư không đồng ý với nội dung của báo cáo này. HSC không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về sự hoàn chỉnh cũng như độ chính xác của thông tin.

Nhằm đảm bảo sự tách biệt và tính độc lập giữa chuyên viên phân tích và nhân viên của bộ phận tự doanh, HSC có thể có hoặc không có vị thế tự doanh đối với bất kỳ chứng khoán nào được đề cập trong báo cáo này. Nhân viên của bộ phận tự doanh của HSC có thể tham khảo gợi ý của bộ phận nghiên cứu khi mua hoặc bán các vị thế tự doanh hoặc các vị thế do các quỹ của HSC quản lý nắm giữ. HSC có thể giao dịch cho chính công ty theo gợi ý về giao dịch ngắn hạn của các chuyên viên phân tích trong báo cáo này và cũng có thể tham gia vào các giao dịch trái ngược với ý kiến tư vấn. Theo chính sách giao dịch cá nhân, nhân viên của HSC cũng có thể có lợi ích tài chính đối với các chứng khoán được đề cập trong báo cáo này hoặc các công cụ liên quan. HSC cũng có thể có nghiệp vụ ngân hàng đầu tư hoặc tìm kiếm mối quan hệ hợp tác kinh doanh với những công ty được đề cập trong báo cáo này.

Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá và khối lượng giao dịch của các công cụ tài chính luôn biến động, có thể lên hoặc xuống. Những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai.

Báo cáo này là tài sản của HSC và không được công bố rộng rãi ra công chúng, vì vậy không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo hay toàn bộ báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của HSC. Mọi cá nhân, tổ chức sẽ chịu trách nhiệm đối với HSC về bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào mà HSC hoặc khách hàng của HSC phải chịu do bất kỳ hành vi vi phạm theo Tuyên bố miễn trách này và theo quy định của pháp luật.

Giải thích các mức đánh giá cổ phiếu dành cho khách hàng tổ chức

Mua vào: Kỳ vọng tăng giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Tăng tỷ trọng: Kỳ vọng tăng giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Nắm giữ: Kỳ vọng tăng giá hoặc giảm giá dưới 5% trong khoảng thời gian 12 tháng
Giảm tỷ trọng: Kỳ vọng giảm giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Bán ra: Kỳ vọng giảm giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TỐT NHẤT VÀ ĐỘI NGŨ PHÂN TÍCH HÀNG ĐẦU VIỆT NAM
Được trao bởi Finance Asia, Asiamoney, Institutional Investor & Thomson Reuters

TRỤ SỞ CHÍNH

Tầng 2, 3, 5, 6, 7, 11 & 12 Tòa nhà AB
76 Lê Lai, Phường Bến Thành, TP.HCM
T: (+84 28) 3823 3299
F: (+84 28) 3823 3301

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, Tòa nhà Cornerstone
16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm
T: (+84 24) 3933 4693
F: (+84 24) 3933 4822

E: info@hsc.com.vn W: www.hsc.com.vn