

Giảm tỷ trọng

Giá mục tiêu: VNĐ15,900

Tiềm năng tăng/giảm: -5.4%

Giá cổ phiếu (đồng) (19/1/2026)	16,800
Mã Bloomberg	HSG VN
Giá cao/thấp 52 tuần (đ)	12,500-20,950
GTGD (bq 5 phiên) (tr.đ)	16,833
Vốn hóa thị trường (tỷ đ)	10,433
Vốn hóa trị trường (tr.USD)	397
Slg CP lưu hành (tr.đv)	621
Slg CP NN được sở hữu (tr.đv)	304
Slg CP NN được mua (tr.đv)	275
Giới hạn tỷ lệ sở hữu NN	49.0%
Tỷ lệ sở hữu của NN	4.70%
Tỷ lệ freefloat	51.6%
Cổ đông lớn	HSIT (19.9%)

Nguồn: Công ty, Ước tính của HSC

Biểu đồ giá



Nguồn: Công ty, FactSet

Tóm tắt tài chính và định giá

Cuối năm: Thg9	09-25A	09-26F	09-27F
DT thuần (tỷ đồng)	36,538	40,562	44,953
EBITDA đc (tỷ đồng)	1,644	1,419	1,522
LNTT (tỷ đồng)	820	811	936
LNT ĐC (tỷ đồng)	680	679	784
FCF (tỷ đồng)	1,062	1,027	428
EPS ĐC (đồng)	1,096	1,093	1,262
DPS (đồng)	500	500	500
BVPS (đồng)	18,228	17,831	18,593
T.trưởng EBITDA (%)	16.4	(13.7)	7.27
T.trưởng EPS ĐC (%)	41.0	(0.19)	15.4
Tăng trưởng DPS (%)	0	0	0
Tỷ suất EBITDA ĐC (%)	4.50	3.50	3.39
Tỷ suất LNTT (%)	2.24	2.00	2.08
Tỷ suất LNT ĐC (%)	2.00	1.80	1.87
Tỷ lệ LN trả CT (%)	42.4	42.5	36.8
Nợ thuần/VCSH (%)	37.1	43.3	29.1
ROAE (%)	6.58	6.52	7.45
ROACE (%)	6.64	5.48	6.32
EV/doanh thu (lần)	0.39	0.37	0.30
EV/EBITDA ĐC (lần)	8.75	10.5	8.83
P/E ĐC (lần)	15.3	15.4	13.3
P/B (lần)	0.92	0.94	0.90
Lợi suất cổ tức (%)	2.98	2.98	2.98

Nguồn: Bloomberg, HSC ước tính

Mô tả doanh nghiệp

HSG là một trong những doanh nghiệp đầu ngành thép Việt Nam với hệ thống phân phối rộng khắp. Các sản phẩm chính của HSG bao gồm tôn thép, ống thép và ống nhựa.

Chuyên viên phân tích

Võ Thị Ngọc Hân, CFA

Giám Đốc Cấp Cao, Ngành Công Nghiệp

han.vtn@hsc.com.vn

+84 28 3823 3299 Ext. 314

Chính thức thành lập CTCP Hoa Sen Home

- Ngày 19/1/2026, HSG công bố thành lập CTCP Hoa Sen Home (HSH), công ty con mà HSG nắm giữ 99% cổ phần. Sáng kiến này đánh dấu bước chuyển đổi chiến lược từ mô hình tập trung sản xuất sang nhà bán lẻ hiện đại trong lĩnh vực vật liệu xây dựng và nội thất.
- Sứ mệnh cốt lõi của HSH là hiện đại hóa mạng lưới phân phối thông qua lộ trình chuyển đổi số toàn diện và hạ tầng công nghệ có khả năng mở rộng. HSH hướng tới tối ưu hóa hoạt động trên quy mô lớn, đồng thời nâng cao trải nghiệm khách hàng.
- Mặc dù việc thành lập công ty mới chưa tạo ra tác động đáng kể ngay lên BCTC hợp nhất nhưng vẫn đóng vai trò là nền tảng quan trọng cho việc tạo giá trị trong tương lai.

Sự kiện: CTCP Hoa Sen Home (HSH) chính thức được thành lập vào tháng 1/2026

Vào ngày 19/1/2026, HSG công bố thành lập CTCP Hoa Sen Home (HSH), công ty con được thành lập ngày 5/1/2026, trong đó HSG nắm giữ 99% cổ phần. Cột mốc này đánh dấu sự chuyển hướng chiến lược quan trọng của HSG, thể hiện bước chuyển từ mô hình doanh nghiệp tập trung vào sản xuất truyền thống sang nhà bán lẻ hiện đại, chuyên về vật liệu xây dựng và nội thất. Bước đi này giúp HSG gia tăng khả năng nắm bắt giá trị trên toàn chuỗi cung ứng thông qua việc tiếp cận trực tiếp người tiêu dùng cuối.

Bên cạnh đó, việc thành lập HSH đóng vai trò nền tảng trong chiến lược dài hạn của HSG, phù hợp với kế hoạch của BLĐ được trình bày tại ĐHCĐ gần nhất về lộ trình thực hiện IPO HSH trong vòng 3-5 năm tới. Thông tin chính như sau:

Chuyển đổi mạng lưới phân phối

HSG hiện đang vận hành một mạng lưới phân phối độc quyền với tổng cộng 406 cửa hàng và là một mô hình kinh doanh độc đáo trong số các doanh nghiệp thép tại Việt Nam. Mạng lưới này bao gồm:

- 140 cửa hàng theo mô hình HSH** (vận hành theo mô hình “cửa hàng một điểm đến”, được triển khai từ năm 2021).
- 266 kênh phân phối truyền thống** (chủ yếu phân phối các sản phẩm cốt lõi của HSG).

Bản gốc bằng tiếng Anh của báo cáo này được phát hành vào ngày 20/1.

(Xem tiếp trang 2)

Bảng 1: Cơ cấu sản phẩm và tỷ suất lợi nhuận, HSH

Các sản phẩm được phân phối thông qua HSH được chia thành ba nhóm chính

Dòng sản phẩm	Chi tiết	Mục tiêu lợi nhuận (TS LN gộp)	Chiến lược trọng tâm
Sản phẩm tự sản xuất	Sản phẩm chính của HSG (tôn mạ, ống thép, ống nhựa).	Mục tiêu 10–12%	HSG cũng phân phối thép xây dựng của các DN sản xuất trong nước (TS lợi nhuận gộp ước tính 3%).
Đối tác	Các sản phẩm đến từ các thương hiệu lớn toàn cầu (như: Inax, American Standard, Dulux, TOA, BOSCH).	TSLNG mảng thương mại (thay đổi)	Tận dụng nền tảng uy tín đã tạo dựng
Sản phẩm OEM (mang thương hiệu riêng)	Các sản phẩm mang thương hiệu riêng của HSG, được sản xuất tại Trung Quốc hoặc Ấn Độ	Mục tiêu 20–30% hoặc cao hơn	Tập trung vào các mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận cao như: gạch, tôn lợp, thiết bị nhà tắm và sơn.

Nguồn: HSG, HSC

Mô hình HSH phục vụ khách hàng theo dạng cửa hàng một điểm đến cho mọi nhu cầu VLXD, cung cấp đa dạng sản phẩm như thép, ống nhựa, gạch ốp lát, thiết bị vệ sinh, sơn và nhiều vật tư xây dựng dân dụng khác. Mô hình này vượt ra ngoài mô hình phân phối truyền thống chủ yếu kinh doanh các sản phẩm cốt lõi của HSG như tôn mạ, ống thép và ống nhựa.

BLĐ dự kiến từng bước chuyển đổi toàn bộ 266 cửa hàng truyền thống hiện hữu sang mô hình HSH, qua đó tiến tới thay thế hoàn toàn mô hình cửa hàng truyền thống.

- **Mục tiêu chuyển đổi:** HSG đặt mục tiêu chuyển đổi khoảng 20-40 cửa hàng truyền thống sang mô hình HSH mỗi năm.
- **Mục tiêu mở rộng:** Công ty đặt mục tiêu có tổng cộng 450 cửa hàng HSH trên toàn quốc trong vòng 5-7 năm tới.

Vốn đầu tư: Quá trình chuyển đổi cần vốn đầu tư khoảng 10-12 tỷ đồng cho mỗi cửa hàng, dự kiến được tài trợ bằng nguồn vốn tự có.

Quá trình chuyển giao tài sản/cơ sở vật chất sang HSH

Sau thời gian hoạt động dưới hình thức bộ phận nội bộ, CTCP Hoa Sen Home đã chính thức được thành lập với tư cách pháp nhân độc lập vào ngày 5/1/2026 và được giới thiệu ra công chúng vào ngày 19/1/2026. Sự thay đổi về mặt tổ chức này là bước đi quan trọng trong chiến lược tổng thể của Tập đoàn nhằm chuyên nghiệp hóa và mở rộng quy mô HĐKD bán lẻ.

Hiện tại, lộ trình chuyển đổi có cấu trúc rõ ràng đã được triển khai nhằm từng bước chuyển giao toàn bộ 406 điểm phân phối sang công ty con mới đến hết tháng 9/2026. Theo kế hoạch này, mạng lưới phân phối của ba tỉnh sẽ được tích hợp mỗi tháng, nhằm đảm bảo quá trình chuyển đổi vận hành diễn ra liền mạch trên toàn quốc. Theo đó, KQKD của HSH được kỳ vọng sẽ phản ánh đầy đủ đóng góp của toàn bộ mạng lưới phân phối kể từ ngày 1/10/2026. Mốc thời gian này trùng với thời điểm bắt đầu niên độ tài chính mới, qua đó cho phép đánh giá toàn diện tiềm năng tạo lợi nhuận độc lập của doanh nghiệp.

Nhằm hỗ trợ mục tiêu vận hành, cũng vào ngày 19/1/2026, HSH đã thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược với Alibaba Cloud, Cainiao Zhejiang và Salesforce (thông qua Gimasys) nhằm đẩy nhanh tiến trình chuyển đổi số. Thông qua các mối quan hệ hợp tác này, HSH sẽ triển khai đồng bộ hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) tích hợp AI, hệ thống quản lý chuỗi cung ứng (SCM) thông minh và hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM) thống nhất, qua đó tối ưu hoạt động logistics, giảm chi phí và chuẩn hóa dữ liệu khách hàng trong một mô hình vận hành xuyên suốt.

HSH đang xây dựng một hệ sinh thái sản phẩm đa dạng thông qua các liên minh chiến lược với các đối tác đầu ngành như VAS Nghi Sơn, Hafele và Bosch. Các mối quan hệ hợp tác này giúp HSH đảm bảo nguồn cung vật liệu xây dựng và thiết bị nhà bếp chất lượng cao, qua đó nâng cao trải nghiệm khách hàng và củng cố vị thế cạnh tranh của HSH trên thị trường.

Không có tác động đáng kể đến BCTC hợp nhất của HSG

HSG cam kết đảm bảo quá trình chuyển giao HĐKD của toàn bộ hệ thống phân phối sang CTCP Hoa Sen Home (HSH) diễn ra suôn sẻ cho đến tháng 9/2026. Do HSG vẫn nắm giữ 99% cổ phần tại công ty con này, BCTC hợp nhất dự kiến sẽ không có nhiều thay đổi so với các kỳ trước, qua đó duy trì sự ổn định trong giai đoạn tái cấu trúc tổ chức. Do đó, động thái này không tạo ra tác động đáng kể đến báo cáo hợp nhất của HSG, vì vậy HSC giữ nguyên các dự báo lợi nhuận hiện tại.

Việc tách HSH thành pháp nhân độc lập là một cột mốc chiến lược, tạo nền tảng để HSH triển khai kế hoạch IPO và niêm yết trong những năm tới. Sự thay đổi về cấu trúc này nhằm khai mở giá trị tiềm năng cho cổ đông, thông qua việc làm nổi bật tính chất tăng trưởng cao của mảng phân phối và bán lẻ. Việc sớm xây dựng mô hình vận hành và nền tảng công nghệ độc lập cho HSH

giúp HSG có vị thế thuận lợi để tối đa hóa định giá thị trường của công ty con, đồng thời tiếp tục tập trung vào thế mạnh cốt lõi trong lĩnh vực sản xuất.

Mặc dù triển vọng dài hạn của HSH là tích cực, HSC vẫn duy trì khuyến nghị Giảm tỷ trọng đối với HSG với giá mục tiêu không đổi là 15.900đ (rủi ro giảm giá 5%), do triển vọng ngắn hạn kém hấp dẫn. Lưu ý, dự báo lợi nhuận thuần NTDC 2025-2026 của chúng tôi là 730 tỷ đồng, đi ngang so với năm ngoái.

BCTC và chỉ số tài chính chủ chốt

Báo cáo KQ HKKD (tỷ đồng)	09-24A	09-25A	09-26F	09-27F	09-28F
Doanh thu	39,272	36,538	40,562	44,953	49,628
Lợi nhuận gộp	4,264	4,516	4,874	5,302	5,757
Chi phí BH&QL	(3,840)	(3,776)	(4,259)	(4,585)	(5,012)
Thu nhập khác	-	-	-	-	-
Chi phí khác	-	-	-	-	-
EBIT	423	740	615	716	744
Lãi vay thuần	87.2	8.54	121	136	168
Lãi/lỗ trong Cty LD,LK	0	0	0	0	0
Lợi nhuận khác	-	-	-	-	-
LN không thường xuyên	40.6	71.3	75.5	83.7	92.4
LN TT	551	820	811	936	1,004
Chi phí thuế TNDN	(36.5)	(88.6)	(81.2)	(93.7)	(126)
Lợi ích cổ đông thiểu số	(0.04)	0.01	0	0	0
LNST không thường xuyên	-	-	-	-	-
Lợi nhuận thuần	515	732	730	843	879
Lợi nhuận thuần ĐC	479	680	679	784	817
EBITDA ĐC	1,413	1,644	1,419	1,522	1,552
EPS (đồng)	835	1,178	1,176	1,357	1,415
EPS ĐC (đồng)	777	1,096	1,093	1,262	1,316
DPS (đồng)	500	500	500	500	500
Sig CP bình quân (triệu đv)	616	621	621	621	621
Sig CP cuối kỳ (triệu đv)	616	621	621	621	621
Sig CP pha loãng cuối kỳ (triệu đv)	616	621	621	621	621

Bảng cân đối kế toán (tỷ đồng)	09-24A	09-25A	09-26F	09-27F	09-28F
Tiền & tương đương tiền	602	428	450	2,062	3,349
Đầu tư ngắn hạn	30.6	81.2	106	137	178
Phải thu khách hàng	2,985	2,189	2,434	2,697	2,978
Hàng tồn kho	9,712	8,199	9,329	8,991	8,933
Các tài sản ngắn hạn khác	844	809	898	995	1,141
Tổng tài sản ngắn hạn	14,174	11,706	13,217	14,883	16,580
TSCĐ hữu hình	3,915	3,900	3,119	2,346	1,580
TSCĐ vô hình	196	220	231	243	255
Bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0
Đầu tư dài hạn	665	772	772	772	772
Đầu tư vào Cty LD,LK	0	0	0	0	0
Tài sản dài hạn khác	616	2,351	2,465	2,590	2,727
Tổng tài sản dài hạn	5,391	7,244	6,588	5,951	5,333
Tổng cộng tài sản	19,566	18,950	19,805	20,834	21,913
Nợ ngắn hạn	5,364	4,404	4,996	5,155	5,265
Phải trả người bán	2,328	2,050	2,434	2,697	2,978
Nợ ngắn hạn khác	635	799	885	975	1,111
Tổng nợ ngắn hạn	8,632	7,598	8,699	9,253	9,824
Nợ dài hạn	0	0	0	0	0
Thuế TNDN hoãn lại phải trả	0	0	0	0	0
Nợ dài hạn khác	0.71	0.71	0	0	0
Tổng nợ dài hạn	0.71	0.71	0	0	0
Tổng nợ phải trả	8,649	7,614	8,716	9,272	9,844
Vốn chủ sở hữu	10,901	11,319	11,073	11,546	12,053
Lợi ích cổ đông thiểu số	16.1	16.0	16.0	16.0	16.0
Tổng vốn chủ sở hữu	10,917	11,335	11,089	11,562	12,069
Tổng nợ phải trả và VCSH	19,566	18,950	19,805	20,834	21,913
BVPS (đ)	17,697	18,228	17,831	18,593	19,409
Nợ thuần/(tiền mặt)	4,762	3,976	4,546	3,093	1,915

Báo cáo LCTT (tỷ đồng)	09-24A	09-25A	09-26F	09-27F	09-28F
EBIT	423	740	615	716	744
Khấu hao	(990)	(904)	(804)	(806)	(808)
Lãi vay thuần	87.2	8.54	121	136	168
Thuế TNDN đã nộp	(84.9)	(92.4)	(97.4)	(112)	(151)
Thay đổi vốn lưu động	(3,005)	2,125	(462)	(1,167)	(1,137)
Khác	311	(136)	197	220	260
LCT thuần từ HKKD	(1,415)	3,660	1,108	518	535
Đầu tư TS dài hạn	(771)	(2,598)	(81.1)	(89.9)	(99.3)
Góp vốn & đầu tư	(4.26)	(83.2)	3.47	3.27	9.31
Thanh lý	50.9	89.5	63.7	63.8	63.9
Khác	0	0	0	0	0
LCT thuần từ HĐĐT	(724)	(2,591)	(14.0)	(22.9)	(26.1)
Cổ tức trả cho CSH	0	0	0	0	0
Thu từ phát hành CP	22.1	27.9	0	0	0
Tăng/giảm nợ	2,428	(960)	(912)	1,352	1,090
Khác	(308)	(310)	(159)	(236)	(312)
LCT thuần từ HĐTC	2,142	(1,242)	(1,072)	1,116	778
Tiền & tương đương tiền đầu kì	597	602	428	450	2,062
LCT thuần trong kỳ	3.55	(174)	22.4	1,612	1,287
Ảnh hưởng của tỷ giá	1.66	(0.33)	0	0	0
Tiền & tương đương tiền cuối kì	602	428	450	2,062	3,349
Dòng tiền tự do	(2,185)	1,062	1,027	428	436

Các chỉ số tài chính	09-24A	09-25A	09-26F	09-27F	09-28F
Chỉ số hoạt động					
Tỷ suất LN gộp (%)	10.9	12.4	12.0	11.8	11.6
Tỷ suất EBITDA ĐC (%)	3.60	4.50	3.50	3.39	3.13
Tỷ suất LNT (%)	1.31	2.00	1.80	1.87	1.77
Thuế TNDN hiện hành (%)	6.63	10.8	10.0	10.0	12.5
Tăng trưởng doanh thu (%)	24.1	(6.96)	11.0	10.8	10.4
Tăng trưởng EBITDA ĐC (%)	8.08	16.4	(13.7)	7.27	1.96
Tăng trưởng LNT ĐC (%)	1,615	42.1	(0.19)	15.4	4.28
Tăng trưởng EPS (%)	1,615	41.0	(0.19)	15.4	4.28
Tăng trưởng EPS ĐC (%)	1,615	41.0	(0.19)	15.4	4.28
Tăng trưởng DPS (%)	0	0	0	0	0
Tỷ lệ LN thuần trả CT (%)	59.8	42.4	42.5	36.8	35.3
Chỉ số lợi nhuận					
ROAE (%)	4.75	6.58	6.52	7.45	7.45
ROACE (%)	3.90	6.64	5.48	6.32	6.29
Vòng quay tài sản (lần)	2.13	1.90	2.09	2.21	2.32
Tiền mặt HD/EBIT (lần)	(3.34)	4.94	1.80	0.72	0.72
Số ngày tồn kho	101	93.5	95.4	82.8	74.3
Số ngày phải thu	31.1	25.0	24.9	24.8	24.8
Số ngày phải trả	24.3	23.4	24.9	24.8	24.8
Cơ cấu vốn					
Nợ thuần*/VCSH (%)	45.5	37.1	43.3	29.1	18.4
Nợ/tài sản (%)	28.4	24.4	26.5	26.1	25.4
EBIT/lãi vay (lần)	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a
Nợ/EBITDA (lần)	3.94	2.81	3.69	3.57	3.59
Chỉ số TT hiện thời (lần)	1.64	1.54	1.52	1.61	1.69
Định giá					
EV/doanh thu (lần)	0.38	0.39	0.37	0.30	0.25
EV/EBITDA ĐC (lần)	10.7	8.75	10.5	8.83	7.88
P/E (lần)	20.1	14.3	14.3	12.4	11.9
P/E ĐC (lần)	21.6	15.3	15.4	13.3	12.8
P/B (lần)	0.95	0.92	0.94	0.90	0.87
Lợi suất cổ tức (%)	2.98	2.98	2.98	2.98	2.98

Ghi chú: *Không bao gồm các khoản Đầu tư ngắn hạn.
 Nguồn: Công ty, HSC ước tính

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