

THÁNG 11

06

THỨ SÁU

“Tiếp tục kì vọng vào nhóm cổ phiếu trụ cột”

Huỳnh Minh Tuấn

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1318

[tuan.hm@vdsc.com.vn](mailto:tuan.hm@vdsc.com.vn)

NHẬT KÝ TƯ VẤN

- Tiếp tục kì vọng vào nhóm cổ phiếu trụ cột
- Cập nhật KQKD Q3: HAH, VSC
- MWG: Cập nhật KQKD 9T và dự án kinh doanh BachhoaXanh

#### Tiếp tục kì vọng vào nhóm cổ phiếu trụ cột

Thị trường tiếp tục tăng điểm nhờ sức kéo của nhóm cổ phiếu lớn, đặc biệt là bộ tứ VNM-BVH-VCB-VIC. Mặc dù chỉ số VNMid giảm điểm so với tuần trước (giảm 0,7%) nhưng sức kéo của bộ tứ trên, đặc biệt là VNM đã giúp VNIndex đóng cửa tuần tăng hơn khoảng 5 điểm (+0,82%). Đồng thời, thanh khoản tuần này cũng đã cải thiện so với tuần trước, với KLGDKL trên HSX tăng 9% so với tuần trước. Sự tích cực tại nhóm cổ phiếu trụ cột không chỉ giúp tổng thanh khoản thị trường cải thiện mà còn giúp phần còn lại của thị trường được nhà đầu tư giao dịch nhiều hơn. Nếu loại trừ thanh khoản của nhóm VNM-BVH-VCB-VIC và FPT thì thanh khoản của phần còn lại của thị trường cũng đã tăng tương ứng 9% về KLGDKL.

Cùng với sự cải thiện về thanh khoản, nhà đầu tư nước ngoài cũng giao dịch cải thiện hơn tuần trước, với giá trị mua ròng trên HSX trên 152 tỷ, tăng hơn 133 tỷ so với tuần trước. Đồng thời, tỷ lệ tham gia của khối này trên thị trường cũng cải thiện hơn, tăng từ mức 11,8% trong tuần trước lên 15,7% trong tuần này.

*Thị trường đang cho thấy các dấu hiệu cải thiện nhẹ về thanh khoản cũng như tâm lý khối ngoại. Đồng thời, sự tích cực vẫn được duy trì tại nhóm cổ phiếu tứ trụ và FPT sẽ là điểm nhấn chính trong giao dịch của thị trường trong tuần sau. Chúng tôi đã từng đề cập độ rủi ro của thị trường sẽ giảm hơn nếu thị trường giao dịch trong trạng thái xanh đỏ đan xen (tức không tăng mạnh liên tiếp nhiều phiên) và thanh khoản được duy trì. Hiện tại, thị trường cũng đang diễn ra theo kịch bản khá sát với kì vọng của chúng tôi. Do đó, nhà đầu tư ngắn hạn vẫn có thể tiếp tục tận dụng đà tăng của nhóm trụ cột để thực hiện hoạt động chốt lời trong phiên xanh và mua ngắn hạn, thậm chí là giao dịch T+3, trong phiên giảm điểm.*

#### Cập nhật KQKD Q3: HAH, VSC

Hôm nay, CTCP Vận tải và Xếp dỡ Hải An (HAH-HSX) và CTCP Tập đoàn container Việt Nam (VSC-HSX) vừa công bố kết KQKD Q3/2015 hết sức khả quan. Đối với VSC, Công ty ghi nhận 244,5 tỷ đồng và 89 tỷ đồng về doanh thu và LNST trong quý 3 năm nay, tăng lần lượt 16% và 82% so với cùng kỳ. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2015, tổng doanh thu và LNST đạt lần lượt 696,9 tỷ và 225 tỷ đồng, tăng 7,6% và 39,2% so với cùng kỳ năm 2014. HAH cũng công bố KQKD khá ấn tượng với DT và LNST Q3/2015 tăng 8,6% và 60% so với cùng kỳ. Như vậy, kết thúc 3 quý đầu năm, HAH đã hoàn thành gần 92% kế hoạch LNST của năm 2015 và do vậy khả năng cao sẽ vượt chỉ tiêu KQKD của năm 2015.

Sản lượng hàng hóa thông quan qua khu vực miền Bắc tiếp tục tăng trưởng khả quan và doanh thu dịch vụ container lạnh tăng đột biến do tình hình giao thương biên mậu bị tắc nghẽn trong Q2 và Q3/2015 là những nguyên nhân chính khiến KQKD Q3 cũng như 9T2015 của hầu hết các doanh nghiệp khai thác cảng ở Hải Phòng tăng trưởng mạnh. Nhìn một cách tổng quát, kinh tế thế giới hồi phục, sự gia tăng hoạt động sản xuất công nghiệp ở Việt Nam với chất xúc tác là các Hiệp định thương mại tự do được kí kết (FTAS, TPP) sẽ mở ra một triển vọng khá tích cực về nhu cầu dịch vụ logistics (cảng, kho bãi và vận tải) trong dài hạn. Tuy nhiên, triển vọng kinh doanh của từng doanh nghiệp khai thác cảng không giống nhau và phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Quý NĐT vì vậy có thể tham khảo thông tin cập nhật về ngành trong Báo cáo chiến lược tháng 11 của RongViet Research

vừa phát hành ngày 05/11/2015.

## MWG: Cập nhật KQKD 9T và dự án kinh doanh BachhoaXanh

**Chuỗi kinh doanh thegioidadong và dienmayXanh: hai hệ thống tăng trưởng nhanh với mức hiệu suất ổn định.** Tổng kết 9M2015, hai chuỗi kinh doanh bán lẻ này của MWG đã mang về tổng doanh thu và LNST lần lượt là 17.506 tỷ đồng (tăng 60% yoy) và 743 tỷ đồng (tăng 52% yoy). Mặc dù quy mô doanh nghiệp tăng với tốc độ rất lớn, với mức tăng trưởng kép tổng tài sản và doanh thu 3 năm (2011-2014) lần lượt là 30% và 43%, nhưng hiệu suất của hai chuỗi này được duy trì rất ổn định. Các chi phí phục vụ hoạt động của DN như chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp đều được kiểm soát chặt chẽ nhờ hệ thống quản lý nguồn lực doanh nghiệp (ERP) do đó biên lợi nhuận ròng của DN đạt mức rất cao so với doanh nghiệp khác trong ngành. Trong 9T2015, biên lợi nhuận gộp và lợi nhuận ròng duy trì tại mức 15,1% và 4,2% trong khi biên lợi nhuận trước thuế 9T2015 của FPTShop (đại diện bởi biên ròng mảng Bán lẻ trong báo cáo hợp nhất của FPT) chỉ khoảng 1,95%. Tuy cả hai chỉ số này giảm nhẹ so với cùng kỳ lần lượt khoảng 0,5 điểm phần trăm và 0,2 điểm phần trăm do môi trường kinh doanh có phần cạnh tranh hơn so với cùng kỳ nhưng chúng tôi đánh giá sự sụt giảm này không đáng kể so với sức cạnh tranh đang gia tăng trên thị trường, với nhiều đối thủ đã mở rộng kinh doanh như: VinPro, Viettel, FPTShop.... Mặt khác, biên lợi nhuận ròng cả năm nay được chúng tôi đánh giá sẽ tăng mạnh nhờ hiệu quả hoạt động cao trong quý 4, quý mùa vụ kinh doanh của DN. Trong 3 năm gần đây, biên lợi nhuận ròng cả năm tăng trung bình khoảng 0,64 điểm phần trăm so với biên lợi nhuận ròng 9T đầu năm. Đồng thời, trong tháng 10, MWG đã được Apple cấp phép nhập khẩu trực tiếp sản phẩm này (thay vì trước đây phải nhập hàng thông qua FPTtrading) nên điều này cũng sẽ góp phần cải thiện biên lợi nhuận của MWG trong giai đoạn quý 4 cũng như các năm sau.

**Tuy nhiên, tăng trưởng của hai hệ thống bán lẻ điện thoại và điện máy của MWG đang đến chủ yếu từ mở rộng hệ thống cửa hàng trong khi các cửa hàng trong các năm trước (trước năm 2014) đang đến ngưỡng bão hòa về tăng trưởng.** Theo chia sẻ của DN, tốc độ tăng trưởng doanh số của cửa hàng cũ (same store growth) của chuỗi thegioidadong chỉ khoảng 7% (trong khi con số này của năm trước là khoảng 20%) và chuỗi dienmayXanh chỉ khoảng 10%. Tuy nhiên, theo cách tính tỷ lệ tăng trưởng này thì tất cả các cửa hàng vừa mở mới trong năm 2015 và năm 2014 đều chưa được tính đến nên theo ước tính của chúng tôi, hơn 140 cửa hàng thegioidadong và 19 cửa hàng dienmayxanh đã mở trong năm 2015 sẽ đóng góp chính vào tăng trưởng của MWG trong năm 2016. Tuy nhiên, kết thúc năm 2016, cả hai chuỗi này sẽ gần như không mở rộng thêm quy mô cửa hàng mà chủ yếu duy trì khai thác nhằm giữ vững thị phần, với phần đầu hết năm 2016, mảng điện thoại sẽ chiếm khoảng 35-40% và điện máy sẽ khoảng 20-30%.

**Do đó, triển vọng dài hạn (từ năm 2017 trở đi) đang phụ thuộc phần lớn vào thành công của mảng kinh doanh mới, kinh doanh bán hàng thực phẩm tươi sống và hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), tại chuỗi BachhoaXanh.** Trong tháng 11 này, MWG sẽ đồng loạt khai trương khoảng 5-10 cửa hàng Bachhoaxanh. Đồng thời, trong 12-18 tháng tiếp theo, MWG dự kiến sẽ mở 30-50 cửa hàng Bách hóa Xanh để tiến hành thử nghiệm, với 3 cửa hàng hiện hữu kinh doanh nhưng chưa chính thức khai trương.

Tiêu chí cơ bản của dự án kinh doanh thử nghiệm BachhoaXanh	Đặc điểm
Tổng số vốn đầu tư dự kiến	50 tỷ
Tổng số cửa hàng dự kiến	30-50 cửa hàng
Thời gian thử nghiệm	12-18 tháng (dự kiến bắt đầu từ tháng 11/2015)
Đối tượng khách hàng	Tầng lớp bình dân và trung lưu



<b>Đặc điểm cửa hàng</b>	
+ Diện tích	100-200 m <sup>2</sup>
+ Tiện nghi cửa hàng và giờ hoạt động	Không máy lạnh, hoạt động từ 6am-9pm
+ Hàng hóa bán	3 nhóm mặt hàng chính: thực phẩm tươi sống (trái cây, thịt, rau,...), thực phẩm bán lẻ (nước uống, dầu ăn, kem,...), các sản phẩm bán lẻ không là thực phẩm (kem đánh răng, sữa rửa mặt,...)
+ Địa điểm	Tại các khu đông dân cư, có thể ở mặt tiền đường hoặc nằm trong hẻm lớn
<b>Hệ thống trung tâm phân phối (DC)</b>	Chưa có
<b>Tiêu chí đánh giá khi kết thúc giai đoạn thử nghiệm</b>	Doanh thu/cửa hàng đạt tối thiểu 400-600 triệu/tháng

Theo mô hình này, chuyên viên ngành Rongviet Research nhận thấy MWG đang phát triển theo đúng xu hướng của ngành bán lẻ này. Theo khảo sát thị trường của Kantar, tại khu vực thành thị, trong 4 nhóm bán hàng FMCG (đại siêu thị, siêu thị, siêu thị mini, cửa hàng bán lẻ) thì hình thức siêu thị mini đang ghi nhận mức tăng trưởng về mặt giá trị cao trên 15%, trong khi các hình thức còn lại đều đang suy giảm hoặc tăng trưởng thấp (theo báo cáo bán lẻ FMCG của Kantar Worldpanel tháng 6/2015).

Tuy nhiên, trong thị trường siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi, hiện đang có sự cạnh tranh rất lớn từ nhiều đối thủ trong nước và cả nước ngoài. Đồng thời, tất cả các đối thủ đều có thời gian tham gia hoạt động trong lĩnh vực này trên thị trường Việt Nam rất thấp, hầu hết dưới 2 năm. Do đó, cơ hội đối với MWG để khai phá được mô hình kinh doanh đáp ứng được văn hóa mua sắm và thâm nhập sâu vào lĩnh vực này vẫn rộng mở nhưng hiện tại còn rất sớm để có thể đánh giá được sự thành công của dự án kinh doanh BachhoaXanh. Tại đây, chúng tôi chỉ thực hiện đánh giá sơ lược SWOT đối với MWG trong lĩnh vực này. Đồng thời, trong các lần báo cáo định kỳ cập nhật MWG, chúng tôi sẽ cập nhật tình hình hoạt động của chuỗi này đến với NĐT.

**Cơ hội**

- o Thị trường bán lẻ FMCG vẫn chi phối bởi các cửa hàng tạp hóa nhỏ lẻ (61% tại thành thị và 77% tại nông thôn, (theo báo cáo bán lẻ FMCG của Kantar Worldpanel tháng 6/2015)
- o Tốc độ đô thị hóa nhanh đang giúp các chuỗi siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi có tốc độ tăng trưởng tốt
- o Các chuỗi cửa hàng tiện lợi lớn trên thị trường hiện vẫn chưa khai thác thị trường tỉnh

**Thách thức**

- o Hành vi người tiêu dùng cần có thời gian để chuyển đổi (từ mua hàng tại cửa hàng tạp hóa nhỏ lẻ, từ chợ sang siêu thị mini)
- o Chuỗi siêu thị mini tại thị trường thành thị đang có rất nhiều đối thủ cạnh tranh mạnh về thương hiệu cũng như quy mô như:
  - Siêu thị mini: Coopfood (thuộc Coop Mart, ước tính 2015 đạt 150 cửa hàng), Vinmart+ (thuộc tập đoàn Vingroup, hiện có khoảng 17 cửa hàng), Satrafood (thuộc Satra, ước tính hiện đang có khoảng 25 cửa hàng, New Chợ và BigC Express (thuộc BigC)
  - Cửa hàng tiện lợi: B&B (thuộc Citimart), Circle K, Shop&Go, Ministop, B'smart (của BJC Thái Lan và tập đoàn Phú Thái), Familymart (của Nhật Bản). Ngoài ra, chuỗi cửa hàng tiện lợi hàng đầu thế giới 7Elevan cũng đã có kế hoạch mở siêu thị tiện lợi

đầu tiên tại VN vào năm 2017.

<b>Điểm mạnh</b>	<b>Điểm yếu</b>
<p>BLĐ có kinh nghiệm về lĩnh vực bán lẻ, nổi bật như:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp</li> <li>○ Quản lí tồn kho hiệu quả nhờ ứng dụng CNTT về quản lí nguồn lực doanh nghiệp (ERP). Đầu năm nay, MWG đã xây dựng đội ngũ chuyên về lĩnh vực xử lí big data (trí tuệ nhân tạo) để tối ưu hóa xuất nhập hàng hóa</li> <li>○ Thông hiểu đặc điểm dân cư và địa lý cả nước</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ BLĐ chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực FMCG</li> <li>○ Mặt hàng tiêu dùng nhanh không có mối quan hệ tương hỗ với hàng công nghệ → MWG khó có thể gây áp lực cũng như thiết lập mối quan hệ có lợi với nhà cung ứng hàng hóa bên lĩnh vực FMCG trong giai đoạn ban đầu</li> </ul>

**Chia sẻ của chuyên viên ngành sau chuyến tham quan ba cửa hàng đang hoạt động thử nghiệm của BachhoaXanh.** Ba cửa hàng đang bán thử nghiệm của MWG (ba cửa hàng này cách nhau khoảng 5-10 phút đi xe máy tại quận Tân Bình giao với quận Tân Phú) cho thấy DN đang thử nghiệm sự lựa chọn của khách hàng giữa BachhoaXanh đối với các mô hình cửa hàng khác: siêu thị mini, cửa hàng tiện lợi, chợ truyền thống, cửa hàng bách hóa nhỏ lẻ.

<b>Cửa hàng(*)</b>	<b>Đặc điểm</b>
<b>Số 1</b>	Nằm ở ngay mặt tiền trên trục đường lớn Bình Long (đường không quá lớn, không có rào chắn giữa đường). Khu vực tọa lạc của cửa hàng có nhiều cửa hàng kinh doanh sầm uất, gần đó khoảng 500m là ngã 5, có cây xăng và cửa hàng tiện lợi Shop&Go.
<b>Số 2</b>	Nằm trong đường hẻm lớn (taxi có thể ra vào). Tọa lạc trong khu vực dân cư đông đúc, với nhiều hàng quán vỉa hè. Cách đó khoảng 150m có siêu thị mini của Satrafood. Trong khu dân cư cũng có một vài cửa hàng bách hóa nhỏ lẻ.
<b>Số 3</b>	Nằm trên mặt tiền đường lớn (có rào chắn giữa các làn đường). Khu vực tọa lạc có nhiều cửa hàng kinh doanh và gần đó có hệ thống cửa hàng thegioididong. Cách khoảng 800m-1000m có khu chợ truyền thống rất sầm uất, buôn bán dưới vỉa hè.

(\*): đánh số theo chủ ý của người viết để tiện trong việc viết bài.

Đồng thời, chuyên viên ngành cũng nhận thấy các cửa hàng này có cách đón tiếp khách hàng khá giống với các cửa hàng bách hóa truyền thống, tức có cửa trước rất rộng và mở trống hoàn toàn để người tiêu dùng có thể dễ dàng dừng lại và mua hàng nhanh. Ngoài ra, cách bày trí sẽ ưu tiên đưa các mặt hàng tươi sống ra ngay phía trước cửa. Một điểm khá thú vị, tại cửa hàng này có bán và treo biển quảng cáo khá to bán thẻ cào điện thoại với giá khá hấp dẫn 95,000 đồng/mệnh giá thẻ 100,000 đồng. Điều này được chúng tôi đánh giá nhằm tạo sự thu hút khách hàng, tương tự như việc bày bán điện thoại tại các cửa hàng DienmayXanh để thu hút khách.

Hình: Vị trí ba cửa hàng bachhoaxanh đang vận hành thử nghiệm của MWG



Nguồn: MWG, Rongviet Research

## PHÂN TÍCH KỸ THUẬT HÀNG NGÀY

### SÀN HSX:

Đóng cửa phiên giao dịch cuối tuần với sắc đỏ, VN-Index đánh mất 2,82 điểm xuống mức 612,36 điểm cùng với 103,7 triệu cổ phiếu được khớp lệnh.

Đồ thị nền kết phiên với nến đỏ có thân nến hẹp, kèm theo thanh khoản tăng nhẹ thể hiện sự giằng co mạnh giữa bên mua và bán khi đường giá xoay quanh vùng kháng cự 615-620 điểm.

Chỉ báo xu hướng vẫn cho tín hiệu tăng giá, tuy nhiên chỉ báo xung lực Stochastic, RSI dao động đi ngang cho thấy động lực tăng giá vẫn chưa thực sự thuyết phục.

Nhìn chung, Vn-Index vẫn đang dao động theo hướng đi lên, nhưng các phiên giao dịch gần đây đã tăng bắt đầu có tín hiệu chậm lại khi tiếp cận lên vùng kháng cự, do đó nhà đầu tư nên cơ cấu lại danh mục, hạ bớt tỷ lệ margin về vùng an toàn.



### SÀN HNX:

HNX-Index cũng đóng cửa với sắc đỏ ở phiên giao dịch cuối tuần, chỉ số giảm 0,35 điểm về mức 81,5 điểm kèm theo 36 triệu cổ phiếu được khớp.

Đường giá tiếp tục đóng cửa với các nến có độ dao động hẹp cùng với thanh khoản không có sự cải thiện cho thấy chỉ số đang dần chuyển trạng thái tích lũy đi ngang.

Các chỉ báo Stochastic, RSI đều hướng xuống thể hiện động lực tăng của VN-Index khá yếu, trong khi đó các đường MA đi ngang, dải Bollinger thu hẹp cùng với ADX giảm về dưới mức 20 cho thấy xu hướng của đường giá không rõ ràng.

Trên đồ thị tuần, đường giá kết tuần với nến đỏ và chưa vượt lên trên đường MA20 tại mức 82,5 điểm là tín hiệu kém tích cực cho xu hướng trung hạn, do đó việc gia tăng tỷ trọng nắm giữ cho mục tiêu trung hạn vẫn chưa cần thiết.



**Khuyến nghị** Cả hai chỉ số đóng cửa phiên giao dịch cuối tuần với sắc đỏ, biên độ dao động hẹp kèm theo thanh khoản không có nhiều cải thiện cho thấy động lực tăng của đường giá sẽ còn gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận lên vùng kháng cự, do đó nhà đầu tư nên cơ cấu lại danh mục, hạ bớt tỷ lệ margin về mức an toàn và chờ cơ hội mới khi VN-Index và HNX-Index điều chỉnh về mức giá hợp lý.

**Huỳnh Hữu Phước**

+84 8 6299 2006 | Ext: 1218

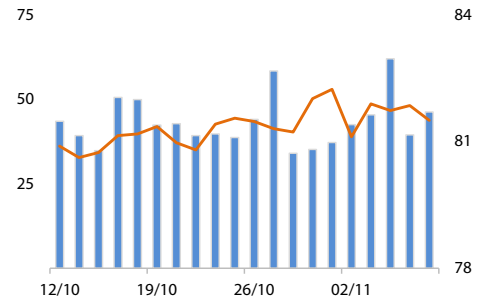
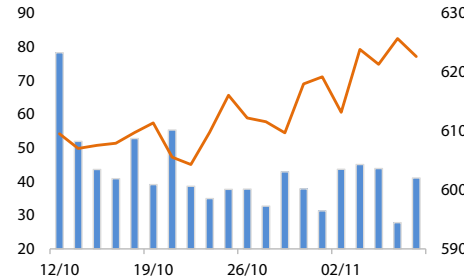
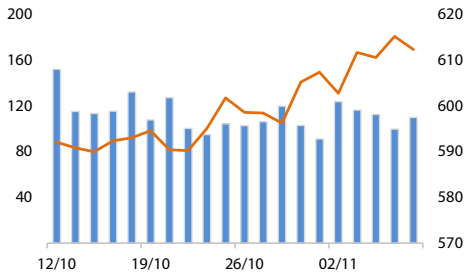
[phuoc.hh@vdsc.com.vn](mailto:phuoc.hh@vdsc.com.vn)

**DANH MỤC CỔ PHIẾU KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ**

Mã	Giá TT	Khuyến nghị	Ngày mua	Giá mua	Giá mục tiêu 1	Giá mục tiêu 2	Giá cắt lỗ	Ngày bán	Giá bán	Lãi/lỗ	Kỳ hạn
MAC	10,5	Nắm giữ	22-10-2015	11,2	12,8		10,4			-6,25%	Trung hạn
HHS	17,1	Nắm giữ	22-10-2015	18,5	20,5		16,5			-7,57%	Ngắn hạn
DGC	37,1	Nắm giữ	19-10-2015	37,3	43,0		34			-0,54%	Trung hạn
TTB	10,9	Nắm giữ	19-10-2015	11,8	14,0		10,5			-7,63%	Trung hạn
HAH	44,6	Nắm giữ	15/10/2015	42,0	46,0	50,0	38			6,19%	Trung hạn
FMC	25,8	Nắm giữ	15/10/2015	24,5	26,7	29,7	22,7			5,31%	Ngắn hạn
QBS	11,6	Nắm giữ	14--102015	11,0	12,9		10			5,45%	Ngắn hạn
FLC	7,0	Nắm giữ	08-10-2015	7,1	8,0		6,5			-1,41%	Ngắn hạn
VIC	45,1	Nắm giữ	08-10-2015	43,5	48,0		41,5			3,68%	Trung hạn
DLG	9,0	Nắm giữ	08-10-2015	7,3	8,5		6,6			23,29%	Trung hạn
LCG	6,9	Nắm giữ	08-10-2015	7,2	8,5		6,5			-4,17%	Trung hạn
NLG	21,2	Nắm giữ	08-10-2015	21,1	24,0		19,5			0,47%	Trung hạn
KDH	21,4	Nắm giữ	06-10-2015	18,8	21,5		18			13,83%	Trung hạn
LHG	14,7	Nắm giữ	06-10-2015	14,7	17,0		13,5			0,00%	Trung hạn
MWG	73,0	Nắm giữ	06-10-2015	65,0	75,0	83,0	58			12,31%	Trung hạn
HPG	31,0	Nắm giữ	21-09-2015	31,7	35,0		29,5			-2,21%	Trung hạn
ITC	8,7	Nắm giữ	21-08-2015	9,1	10,4		8,4			-4,40%	Trung hạn
LHC	44,0	Nắm giữ	21-08-2015	43,5	52,0		40			1,15%	Dài hạn
KSB	33,4	Nắm giữ	21-08-2015	27,4	30,0	34,0	26			21,90%	Trung hạn
MAC	10,5	Nắm giữ	22-10-2015	11,2	12,8		10,4			-6,25%	Trung hạn
HHS	17,1	Nắm giữ	22-10-2015	18,5	20,5		16,5			-7,57%	Ngắn hạn

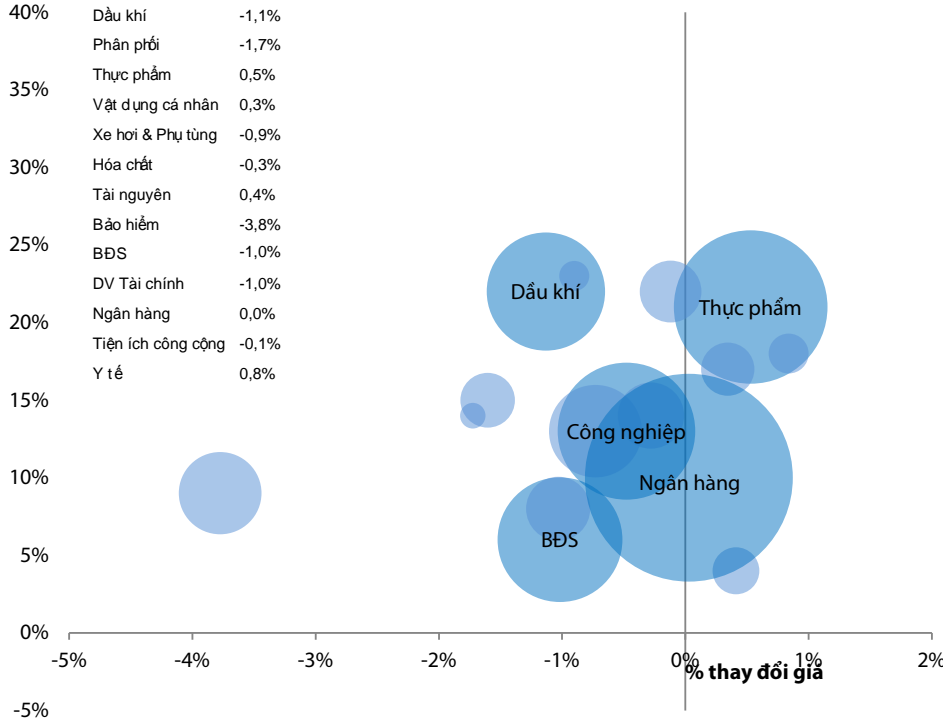
- Giá mua của danh mục khuyến nghị đầu tư được tính theo giá đóng cửa. Giá bán có thể là giá mục tiêu, giá cắt lỗ hoặc giá đóng cửa tùy từng trường hợp cụ thể.
- "Giá mục tiêu 2" và "Giá cắt lỗ" mới sẽ được cập nhật khi cổ phiếu vượt qua "Giá mục tiêu 1".
- Vào ngày giao dịch không hưởng quyền, các mức giá cũng sẽ được điều chỉnh tương ứng.
- Kỳ hạn: "ngắn hạn" là dưới 01 tháng, "trung hạn" là từ 01 đến 03 tháng, "dài hạn" là trên 03 tháng.

**VNINDEX -0,46% 612,36    VN30 -0,49% 622,67    HNXINDEX -0,43% 81,50**

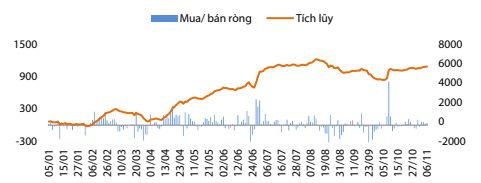


**Thay đổi theo ngành**

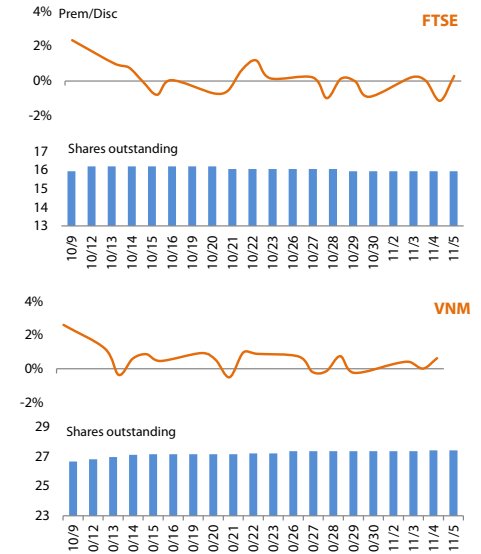
Ngành	%thay đổi
Công nghệ	-1,6%
Công nghiệp	-0,5%
XD & VLXD	-0,7%
Dầu khí	-1,1%
Phân phối	-1,7%
Thực phẩm	0,5%
Vật dụng cá nhân	0,3%
Xe hơi & Phụ tùng	-0,9%
Hóa chất	-0,3%
Tài nguyên	0,4%
Bảo hiểm	-3,8%
BĐS	-1,0%
DV Tài chính	-1,0%
Ngân hàng	0,0%
Tiện ích công cộng	-0,1%
Y tế	0,8%



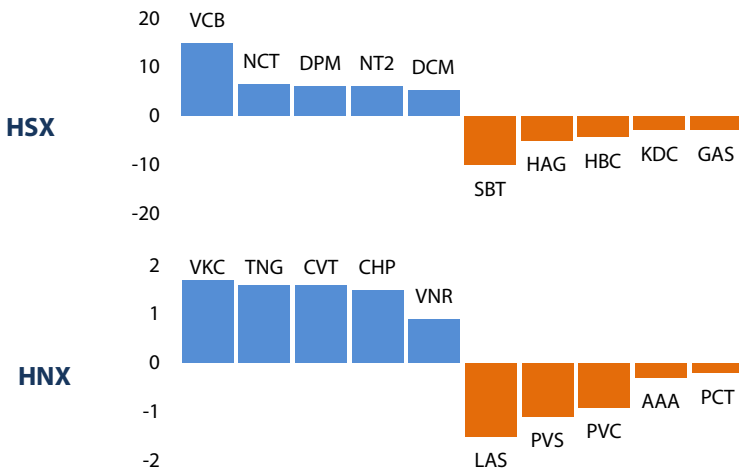
**Giao dịch của NĐT nước ngoài**



**ETF**



**Top cổ phiếu mua/bán ròng của NĐTNN (tỷ đồng)**



**Top cổ phiếu giao dịch nhiều nhất**

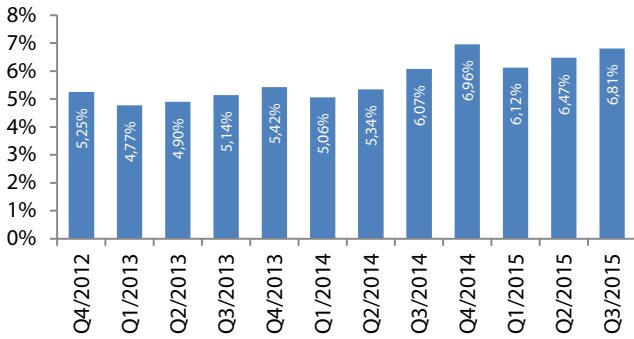
Mã	Giá	KLGD	% thay đổi giá
FLC	7,00	0,06	-1,4%
HAG	14,50	0,05	-1,4%
CII	22,40	0,05	-2,2%
DCM	13,00	0,05	0,8%
HQC	6,50	0,04	-3,0%

Mã	Giá	KLGD	% thay đổi giá
SCR	8,20	0,29	1,2%
VCG	12,20	0,19	-3,2%
TIG	11,00	0,17	0,9%
PVX	2,90	0,15	-3,3%
SHS	7,50	0,13	2,7%

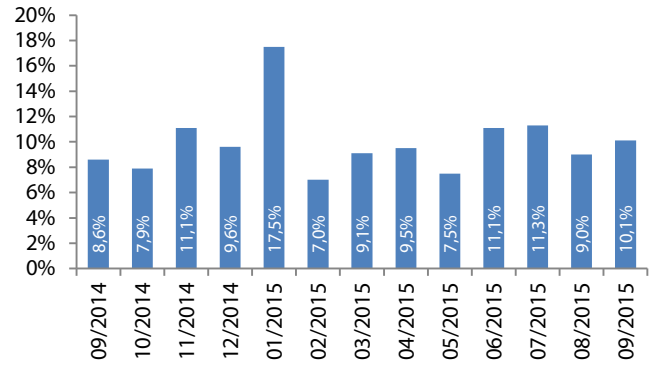
**CHỈ SỐ VĨ MÔ**

**Hình 1: Tăng trưởng GDP qua các quý**



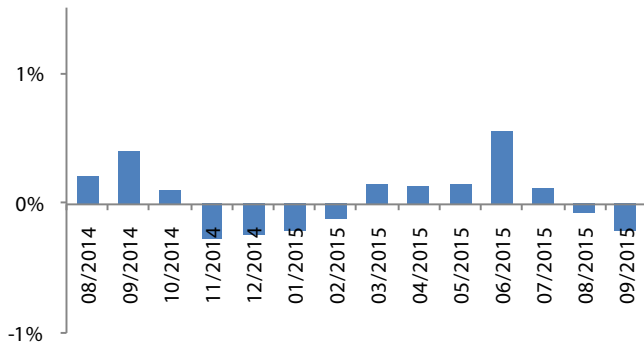
Nguồn: GSO, Rongviet Securities database  
(\* Theo giá so sánh năm 1994)

**Hình 2: Chỉ số sản xuất công nghiệp**



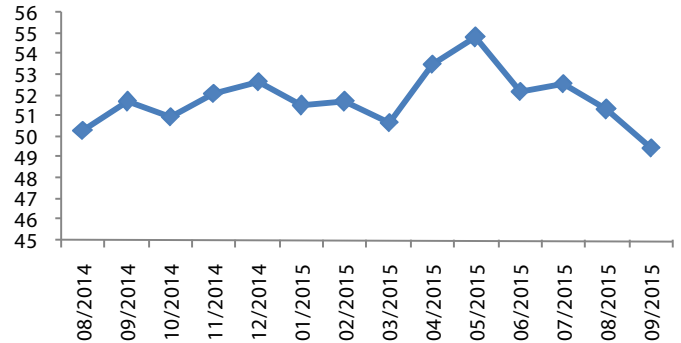
Nguồn: GSO, Rongviet Securities database

**Hình 3: Chỉ số lạm phát hàng tháng**



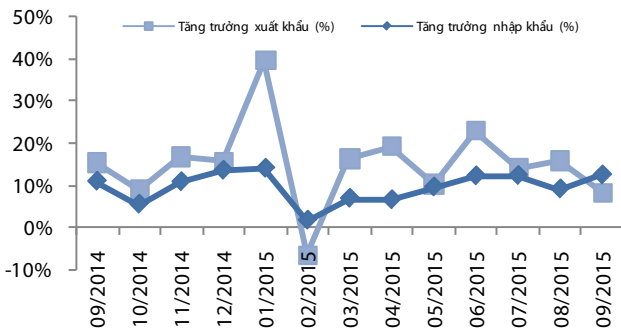
Nguồn: GSO, Rongviet Securities database

**Hình 4: Chỉ số HSBC – PMI lĩnh vực sản xuất**



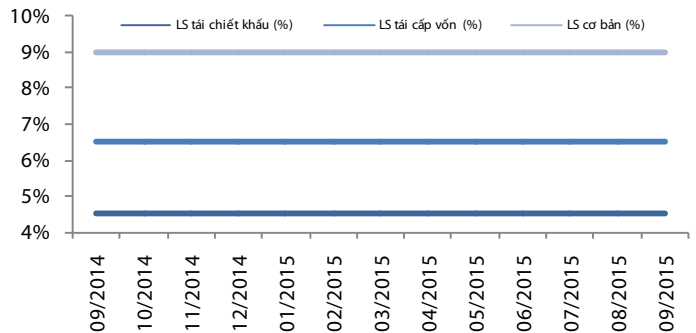
Nguồn: GSO, Rongviet Securities database

**Hình 5: Tăng trưởng xuất nhập khẩu**



Nguồn: GSO, Rongviet Securities database

**Hình 6: Lãi suất điều hành**



Nguồn: SBV, Rongviet Securities database

## TIN TỨC RỒNG VIỆT

BÁO CÁO CÔNG TY (5 báo cáo phát hành gần nhất)	Ngày phát hành	Khuyến nghị	Giá mục tiêu
DMC - Tái cấu trúc hứa hẹn đem lại nhiều chuyển biến	30/10/2015	Tích lũy – Trung hạn	49.000
HSG - Lấy đầu tư làm động lực tăng trưởng	29/10/2015	Tích lũy – Dài hạn	52.500
KSB - Nền tảng vững chắc từ ngành đá	28/10/2015	Mua – Trung hạn	38.400
HHS - Hành trình phía trước khó được thuận lợi như quá khứ	28/10/2015	Trung lập – Ngắn hạn	20.100
PVT - Cơ hội tăng trưởng đang rộng mở	20/10/2015	Mua – Dài hạn	15.900

Vui lòng xem chi tiết tại <http://www.vdsc.com.vn/vn/companyReport.rv?categoryId=302>

## THÔNG TIN CHỨNG CHỈ QUỸ

Tên quỹ mở	Ngày giao dịch	Phí phát hành (% giá trị giao dịch)	Phí mua lại (% giá trị giao dịch)	GTTSR trên một đv quỹ tại ngày định giá	GTTSR trên một đv quỹ tại ngày định giá kỳ trước	+/- GTTSR trên một đv quỹ so với kỳ trước
VFF	20/10/2015	0% - 0,75%	0% - 2,5%	12.030	11.946	0,70%
VEOF	20/10/2015	0% - 0,75%	0% - 2,5%	10.558	10.473	0,81%
VF1	28/10/2015	0,2% - 1%	0,5% - 1,5%	23.992	23.909	0,34%
VF4	28/10/2015	0,2% - 1%	0% - 1,5%	10.788	10.747	0,38%
VFA	22/10/2015	0,2% - 1%	0% - 1,5%	7.438	7.488	-0,67%
VFB	22/10/2015	0,3% - 0,6%	0% - 1%	12.421	12.409	0,10%
ENF	23/10/2015	0% - 3%	0%	11.963	11.943	0,17%
MBVF	22/10/2015	1%	0% - 1%	11.000	10.965	0,32%
MBBF	28/10/2015	0% - 0,5%	0% - 1%	12.438	12.445	-0,06%

## ĐỘI NGŨ PHÂN TÍCH

### Đoàn Thị Thanh Trúc – Giám đốc

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1308

[truc.dtt@vdsc.com.vn](mailto:truc.dtt@vdsc.com.vn)

### Nguyễn Hải Hoàng

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1319

[hoang.nh@vdsc.com.vn](mailto:hoang.nh@vdsc.com.vn)

### Nguyễn Thị Phương Lam

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1313

[lam.ntp@vdsc.com.vn](mailto:lam.ntp@vdsc.com.vn)

### Huỳnh Minh Tuấn

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1318

[tuan.hm@vdsc.com.vn](mailto:tuan.hm@vdsc.com.vn)

### Nguyễn Trung Kiên

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1320

[kien.nt@vdsc.com.vn](mailto:kien.nt@vdsc.com.vn)

### Trần Thị Hà My

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1309

[my.tth@vdsc.com.vn](mailto:my.tth@vdsc.com.vn)

### Trần Thị Diễm My

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1311

[my.ttd@vdsc.com.vn](mailto:my.ttd@vdsc.com.vn)

### Bành Trần Tường Vân

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1316

[van.btt@vdsc.com.vn](mailto:van.btt@vdsc.com.vn)

### Bùi Vĩnh Thiện

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1321

[Thien.bv@vdsc.com.vn](mailto:Thien.bv@vdsc.com.vn)

### Nguyễn Bá Phước Tài

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1310

[tai.ntp@vdsc.com.vn](mailto:tai.ntp@vdsc.com.vn)

### Bùi Thị Tâm

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1315

[tam.bt@vdsc.com.vn](mailto:tam.bt@vdsc.com.vn)

### Phạm Thị Hương

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1314

[huong.pt@vdsc.com.vn](mailto:huong.pt@vdsc.com.vn)

### Nguyễn Hà Trinh

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1331

[Trinh.nh@vdsc.com.vn](mailto:Trinh.nh@vdsc.com.vn)

### Lê Hữu Triền

+ 84 8 6299 2006 | Ext: 1317

[trien.lh@vdsc.com.vn](mailto:trien.lh@vdsc.com.vn)

### HỘI SỞ TẠI TP. HCM

Tầng 1-2-3-4 toà nhà Viet Dragon  
141 Nguyễn Du, P. Bến Thành, Q.1, TP. HCM

**T** + 84 8 6299 2006  
**F** + 84 8 6291 7896  
**E** info@vdsc.com.vn  
**W** www.vdsc.com.vn

### CHI NHÁNH HÀ NỘI

2C Thái Phiên, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

**T** + 84 4 6288 2006  
**F** + 84 4 6288 2008  
**E** info@vdsc.com.vn  
**W** www.vdsc.com.vn

### CHI NHÁNH NHA TRANG

50 Bis Yersin, Tp. Nha Trang, Khánh Hòa

**T** + 84 058 3820 006  
**F** + 84 058 3820 008  
**E** info@vdsc.com.vn  
**W** www.vdsc.com.vn

### CHI NHÁNH CẦN THƠ

08 Phan Đình Phùng, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

**T** + 84 0710 381 7578  
**F** + 84 0710 381 7789  
**E** info@vdsc.com.vn  
**W** www.vdsc.com.vn



Bản báo cáo này được chuẩn bị cho mục đích duy nhất là cung cấp thông tin và không nhằm đưa ra bất kỳ đề nghị hay hướng dẫn mua bán chứng khoán cụ thể nào. Các quan điểm và khuyến cáo được trình bày trong bản báo cáo này không tính đến sự khác biệt về mục tiêu, nhu cầu, chiến lược và hoàn cảnh cụ thể của từng nhà đầu tư. Ngoài ra, nhà đầu tư cũng ý thức có thể có các xung đột lợi ích ảnh hưởng đến tính khách quan của bản báo cáo này. Nhà đầu tư nên xem báo cáo này như một nguồn tham khảo khi đưa ra quyết định đầu tư và phải chịu toàn bộ trách nhiệm đối với quyết định đầu tư của chính mình. RONGVIET SECURITIES tuyệt đối không chịu trách nhiệm đối với toàn bộ hay bất kỳ thiệt hại nào, hay sự kiện bị coi là thiệt hại, đối với việc sử dụng toàn bộ hoặc từng phần thông tin hay ý kiến nào của bản báo cáo này.

Toàn bộ các quan điểm thể hiện trong báo cáo này đều là quan điểm cá nhân của người phân tích. Không có bất kỳ một phần thu nhập nào của người phân tích liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến các khuyến cáo hay quan điểm cụ thể trong bản báo cáo này.

Thông tin sử dụng trong báo cáo này được RONGVIET SECURITIES thu thập từ những nguồn mà chúng tôi cho là đáng tin cậy. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo rằng những thông tin này là hoàn chỉnh hoặc chính xác. Các quan điểm và ước tính trong đánh giá của chúng tôi có giá trị đến ngày ra báo cáo và có thể thay đổi mà không cần báo cáo trước.

Bản báo cáo này được giữ bản quyền và là tài sản của RONGVIET SECURITIES. Mọi sự sao chép, chuyển giao hoặc sửa đổi trong bất kỳ trường hợp nào mà không có sự đồng ý của RONGVIET SECURITIES đều trái luật. Bản quyền thuộc RONGVIET SECURITIES, 2015.