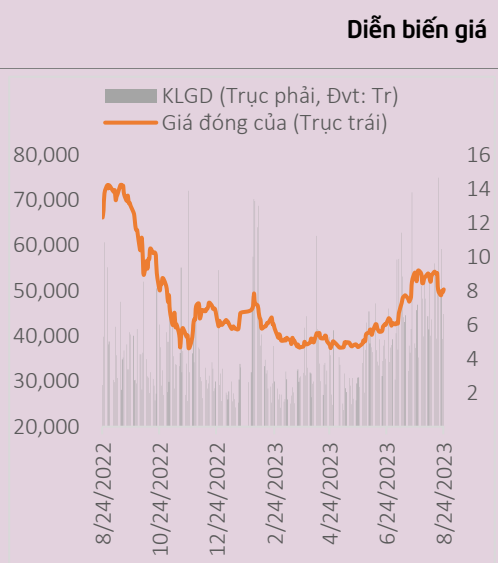


Khuyến nghị	KHÔNG KHUYẾN NGHỊ
Giá kỳ vọng (VND)	N.A.
Lợi nhuận kỳ vọng	N.A.
Giá ngày 28/08/2023	51,700

Thông tin cổ phiếu	
Giá cao nhất 52 tuần (VND/CP)	74,680
Giá thấp nhất 52 tuần (VND/CP)	35,920
Vốn hóa (Tỷ VND)	73,151
SLCP lưu hành (triệu CP)	1,463
KLGD BQ 3 tháng (triệu CP)	5.1
Freefloat	75.0%
Vốn điều lệ (tỷ VND)	14,634
Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (%)	48.9%
Giới hạn room nước ngoài (%)	49%



Thông tin cơ bản về công ty

CTCP Đầu tư Thế giới di động (HOSE: MWG) được thành lập từ tháng 3/2004, tiền thân là Công ty TNHH Thế giới di động. MWG đang quản lý, vận hành các chuỗi cửa hàng bán lẻ Thế giới di động, Điện máy xanh, Bách hóa xanh và nhà thuốc An Khang với mạng lưới cửa hàng trên cả nước.

MWG là doanh nghiệp đầu ngành bán lẻ thiết bị di động và sản phẩm điện tử tiêu dùng.

KẾ HOẠCH BÁN VỐN BÁCH HÓA XANH, NẾU THÀNH CÔNG SẼ THÚC ĐẨY ĐỊNH GIÁ

Hiệu quả hoạt động của chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX) cải thiện đáng kể trong bối cảnh tăng trưởng âm ở hai chuỗi Thế Giới Di Động (TGDĐ) và Điện Máy Xanh (ĐMX). Doanh thu của MWG ước đạt 66.4 nghìn tỷ đồng – giảm 18.9% YoY & hoàn thành hơn 49% kế hoạch năm 2023). Trong đó, doanh thu tháng 07 khoảng 9.8 nghìn tỷ đồng, giảm 11.4% YoY. Nhóm ICT bao gồm ĐMX và TGDĐ đạt 6.7 nghìn tỷ đồng doanh thu thuần trong tháng 7, giảm 27.5% YoY, vẫn chưa có nhiều cải thiện so với số liệu 6T23 - đạt 41,5 nghìn tỷ, -27% YoY. Đây là điều dễ hiểu trong bối cảnh ngành bán lẻ gặp nhiều khó khăn trong 2023 do nhu cầu thị trường suy yếu và lạm phát chưa hạ nhiệt đủ, bên cạnh yếu tố khách quan về thời tiết.

Chuỗi TGDĐ & ĐMX: Mục tiêu tăng trưởng thị phần mới là trọng yếu. Với các dấu hiệu lạm phát đang trở lại thì việc đặt kỳ vọng thị trường bán lẻ ICT và hàng điện máy sẽ phục hồi vào nửa cuối năm 2023 và đầu năm 2024 là khá lạc quan. Tuy nhiên, việc tập trung tăng trưởng thị phần mới là mục tiêu chính của MWG trong năm nay.

Chuỗi BHX đang là điểm sáng lớn nhất của MWG: tăng trưởng doanh thu & biên lợi nhuận T7/23 vượt xa kỳ vọng. Kết quả kinh doanh đã có những chuyển biến tích cực sau khi thực hiện tái cơ cấu mạnh trong năm 2022, với chiến lược tập trung vào mặt hàng tươi sống và tái cấu trúc nhằm tối ưu hóa danh mục FMCG. Trong tháng 7, BHX vẫn thể hiện điểm nhấn lớn khi doanh thu tháng tăng 9% MoM lên khoảng 2,8 nghìn tỷ. Doanh thu của một cửa hàng trong chuỗi đạt 1,6 tỷ đồng (+10% MoM), chưa bao gồm doanh thu online.

Định giá và quan điểm đầu tư: Tính từ đầu năm đến nay, cổ phiếu MWG đã tăng 21.7% YTD, cao hơn mức tăng 19.3% YTD của VNIndex. Chúng tôi cho rằng, lợi nhuận MWG nhiều khả năng sẽ tạo đáy và sẽ phục hồi trở lại vào năm 2024 khi chiến lược cạnh tranh về giá để gia tăng thị phần kết thúc và nhu cầu tiêu dùng cải thiện khả quan hơn. Bên cạnh đó, kỳ vọng về hiệu quả hoạt động của BHX tốt hơn cũng như thông tin về việc bán cổ phần sẽ là những yếu tố tác động tích cực lên diễn biến giá cổ phiếu MWG trong thời gian sắp tới. MWG đang giao dịch với P/E trailing là 46.7x (cao hơn mức trung bình 10 năm là 15.6x) và P/B trailing là 3.05x (thấp hơn so với mức trung bình 10 năm là 4.5x).

Rủi ro đầu tư: MWG có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khách quan như sau: (1) tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đặc biệt là Trung Quốc, không như kỳ vọng, gián tiếp ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu dùng trong nước; và (2) dấu hiệu lạm phát đang quay trở lại ở Việt Nam đặc biệt vào 4 tháng cuối năm do yếu tố chi phí đẩy.

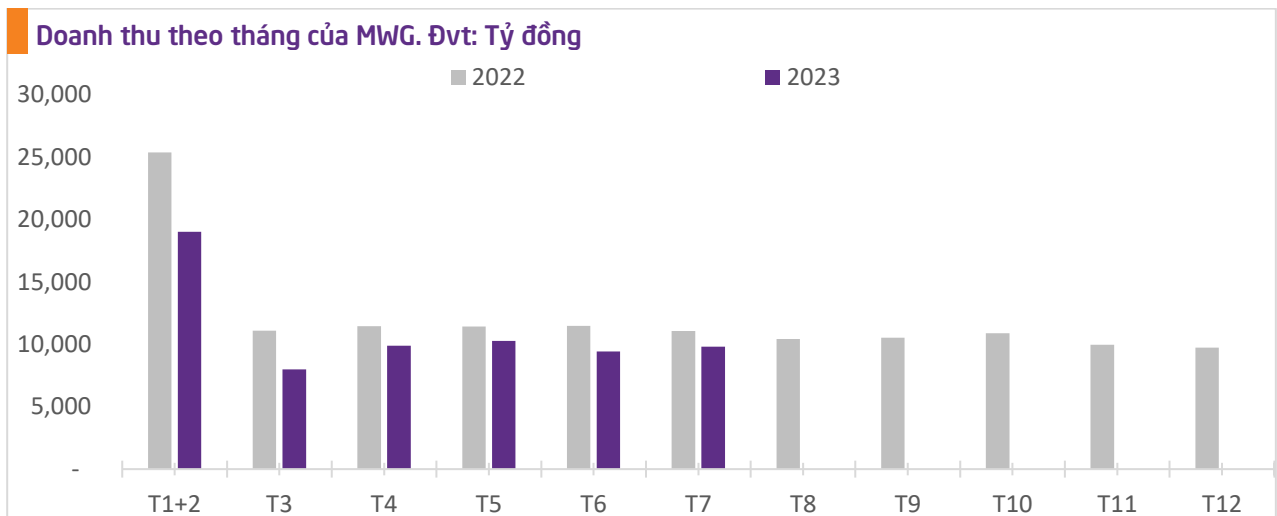
(Đơn vị tính: tỷ đồng)	6T23	% Thay đổi YoY	% KH2023
Doanh thu thuần	56,570	-20.1%	41.9%
- TGDD & ĐMX	41,500	-27.2%	
- BHX	13,690	6.8%	
- Khác	1,380	39.7%	
Lợi nhuận gộp	10,656	-31.1%	
Chi phí SG&A	10,550	-8.9%	
Thu nhập tài chính ròng	252	193.0%	
LN từ HDKD chính	106	-97.3%	
LNST & sau CĐTS	39	-98.5%	0.9%
Biên LN gộp	18.8%		
SGA/ DTT	18.6%		
Biên LNST (sau CĐTS)	0.1%		

1. CẬP NHẬT THÔNG TIN TỪ ANALYST MEETING

Hiệu quả hoạt động của chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX) cải thiện đáng kể trong bối cảnh tăng trưởng âm ở hai chuỗi Thế Giới Di Động (TGDD) và Điện Máy Xanh (ĐMX)

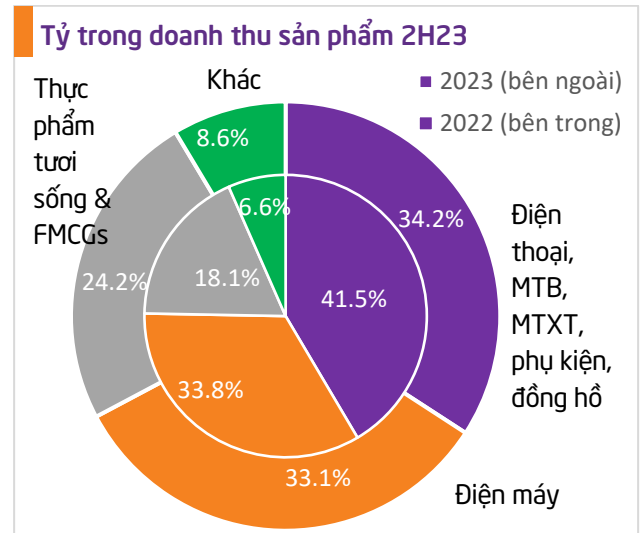
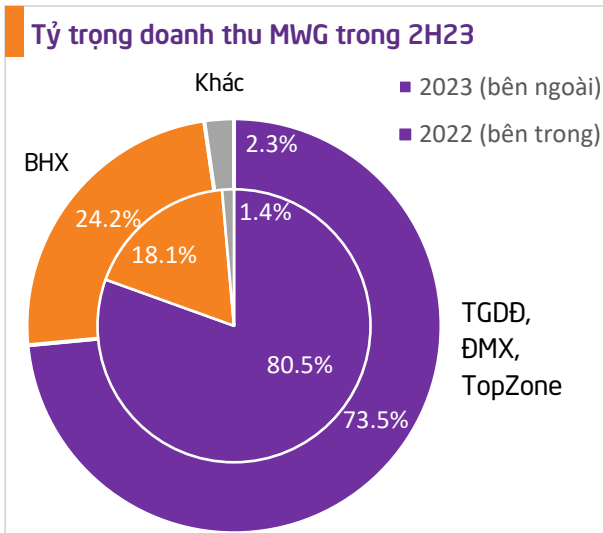
(Đơn vị tính: tỷ đồng)	6T22	6T23	% thay đổi YoY	% KH 2023
Doanh thu thuần	70,804	56,570	-20.1%	41.9%
- TGDD & ĐMX	57,000	41,500	-27.2%	
- BHX	12,816	13,690	6.8%	
- Khác	988	1,380	39.7%	
Lợi nhuận gộp	15,461	10,656	-31.1%	
Chi phí SG&A	11,584	10,550	-8.9%	
Thu nhập tài chính ròng	86	252	193.0%	
LN từ HDKD chính	3,877	106	-97.3%	
LNST & sau CĐTS	2,574	39	-98.5%	0.9%
Biên LN gộp	21.8%	18.8%		
SGA/ DTT	16.4%	18.6%		
Biên LNST (sau CĐTS)	3.6%	0.1%		

Nguồn: MWG



Nguồn: MWG, TPS Research

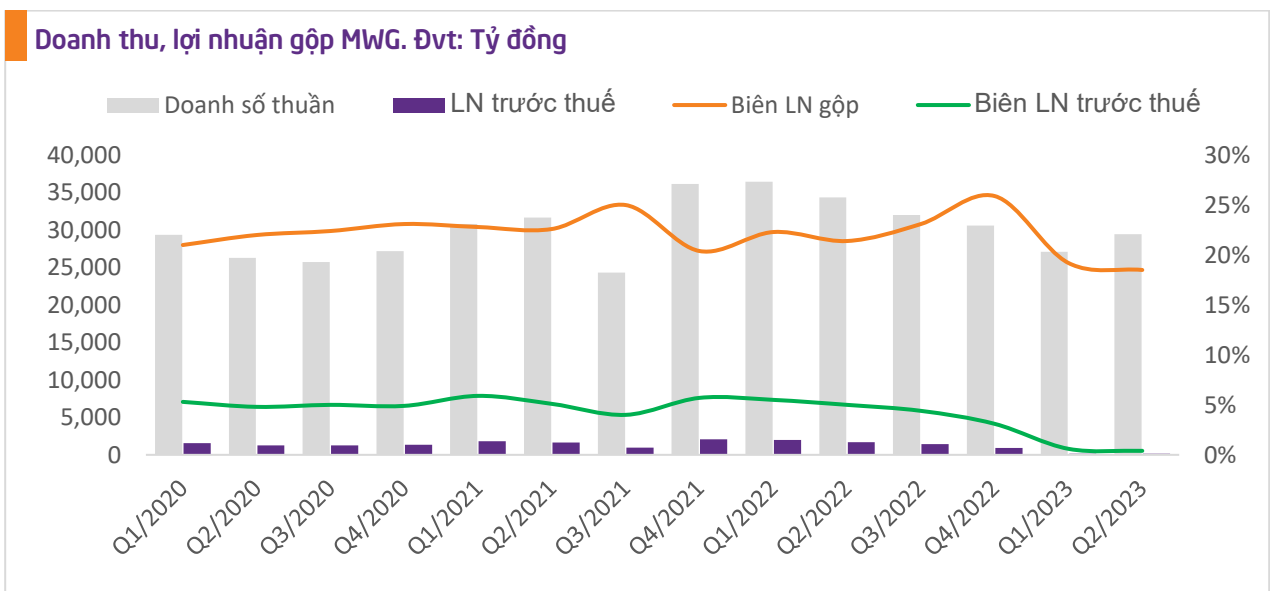
- Về doanh thu: nửa đầu năm 2023, MWG ghi nhận doanh thu thuần đạt 56,57 nghìn tỷ đồng, giảm 20% YoY. Riêng trong tháng 7, doanh thu MWG ước đạt ~9,8 nghìn tỷ đồng, giảm 11.4% YoY nhưng tăng nhẹ khoảng 3.8% so với doanh thu tháng 6/2023. Như vậy, tính đến hết tháng 7, doanh thu thuần của MWG đạt ~66,4 nghìn tỷ đồng, giảm 18.9% YoY, hoàn thành hơn 49% kế hoạch năm 2023.



Nguồn: Fiinpro, MWG, TPS Research

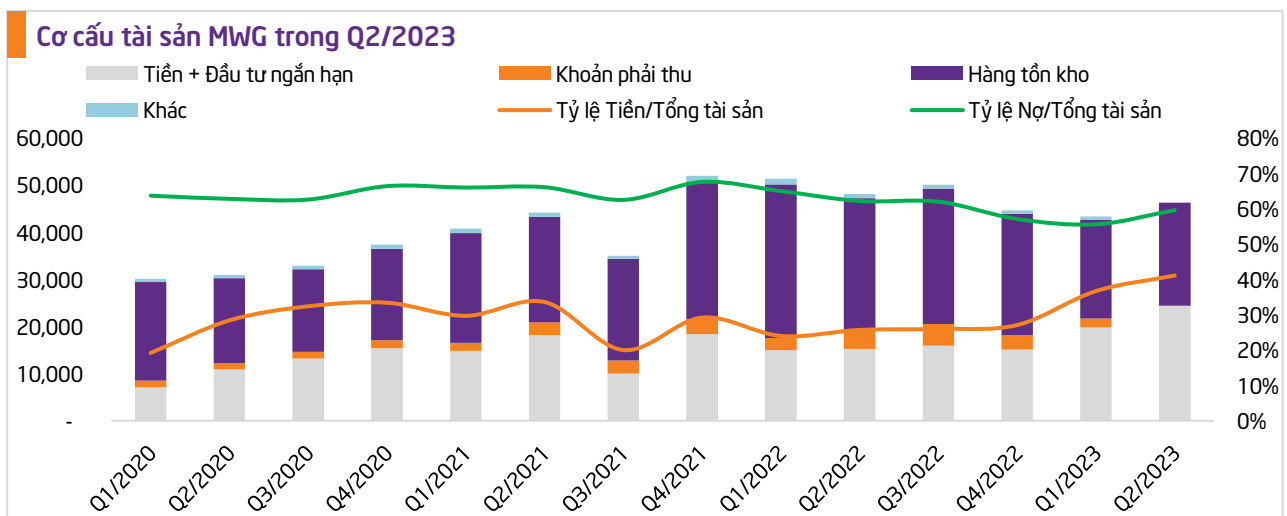
- Về biên lợi nhuận: trong 6T23, biên lợi nhuận gộp của MWG cũng ghi nhận mức giảm khá mạnh, từ mức 22.9% cả năm 2022, về còn 18.8% ở cuối quý 2/2023.

Theo chúng tôi quan sát, việc theo đuổi chiến lược cạnh tranh về giá trong thời gian dài cùng với nhu cầu mặt hàng ICT suy giảm do ảnh hưởng từ triển vọng thu nhập cũng như nền kinh tế là những lý do chính ảnh hưởng tới biên lợi nhuận của MWG. Hiện tại, lãi từ hoạt động tài chính vẫn đang có đóng góp cao nhất cho lợi nhuận của doanh nghiệp. Cụ thể, thu nhập tài chính ròng trong 6T23 đạt 252 tỷ đồng, tăng 193% YoY nhờ lãi tiền gửi và chênh lệch tỷ giá.



Nguồn: Fiinpro, MWG, TPS Research

- Về chi phí SG&A: vẫn duy trì ở mức cao. Vì theo đuổi chiến lược cạnh tranh về giá, nên nhìn chung mức giảm chi phí SG&A vẫn chưa đủ nhiều. Trong 6T23, MWG ghi nhận chi phí SG&A là 10.55 nghìn tỷ, chỉ giảm 9% YoY (trên mức giảm 20% YoY của doanh thu). Vì vậy, tỉ lệ chi phí SG&A/ Doanh thu thuần trong 6T23 đã tăng lên 18.65% so với mức 16.36% của năm ngoái.
- Theo đó, kết thúc 1H23, MWG chỉ đạt 288.75 tỷ đồng LNTT (giảm 92.2% YoY). Bên cạnh đó, trong 6T23, MWG cũng ghi nhận chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp là 250 tỷ đồng. Vì vậy lợi nhuận sau thuế của MWG chỉ còn 39 tỷ đồng (hoàn thành 0.93% kế hoạch năm). Chúng tôi cũng lưu ý rằng, tỉ lệ thuế thu nhập doanh nghiệp/LNTT của MWG đã tăng lên mạnh từ năm 2022 (từ mức quanh 24-27% các năm trước lên 32.3% năm 2022 và 86.6% vào 6T23). Điều này có thể do MWG thực hiện đóng thuế dựa trên thu nhập chịu thuế phát sinh tại các công ty thành viên. Khi hợp nhất báo cáo theo tập đoàn (bao gồm công ty có lãi và công ty đang lỗ) LNTT giảm xuống trong khi chi phí thuế không thay đổi khiến tỷ lệ thuế TNDN ở mức cao.



Nguồn: Fiinpro, MWG, TPS Research

Chúng tôi cũng quan sát thấy các điểm sáng của MWG về sức khỏe tài chính như: 1) MWG vẫn là một trong số ít doanh nghiệp niêm yết đang sở hữu lượng tiền mặt lớn với 24.47 nghìn tỷ (tương đương 41.5% tổng tài sản); 2) Hàng tồn kho hiện chỉ chiếm 37.11% tổng tài sản (tương đương 21.9 nghìn tỷ, giảm mạnh từ mức 47.7% cuối tháng 6/2022); và tỷ trọng này hiện đang thấp hơn khá nhiều so với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp. Chúng tôi cũng cho rằng, các công ty với quy mô kinh doanh nhỏ hơn MWG hiện đang chịu nhiều áp lực trong 6T23, do dòng tiền kinh doanh vẫn đang âm, tỉ lệ hàng tồn cao và tỷ lệ nợ vay lớn.

Chúng tôi đánh giá đây là lợi thế lớn cũng như là yếu tố trọng yếu để MWG có thể thành công trong bối cảnh thị trường bán lẻ ICT & đồ điện máy đang xảy ra cuộc chiến cạnh tranh về giá khốc liệt.

Chuỗi TGDD và ĐMX: Mục tiêu tăng trưởng thị phần mới là trọng yếu

7T23, chuỗi TGDD và ĐMX đạt 48.3 nghìn tỷ đồng doanh thu, giảm 26% YoY, riêng trong tháng 7, doanh thu thuần đạt 6.8 nghìn tỷ đồng giảm 20% YoY. Tăng trưởng doanh thu kém khả quan là hệ quả của nhu cầu thị trường yếu hơn kỳ vọng. Ngoài ra, MWG cũng đưa ra số liệu về tỷ trọng trả góp/tổng doanh thu trong Q1 và Q2 năm nay lần lượt

ở mức 30% và 35%, thấp hơn so với mức trung bình 40% trong giai đoạn từ 2021-2022. Điều này cho thấy, tâm lý tiêu dùng vẫn còn đang thận trọng do triển vọng thu nhập kém khả quan.

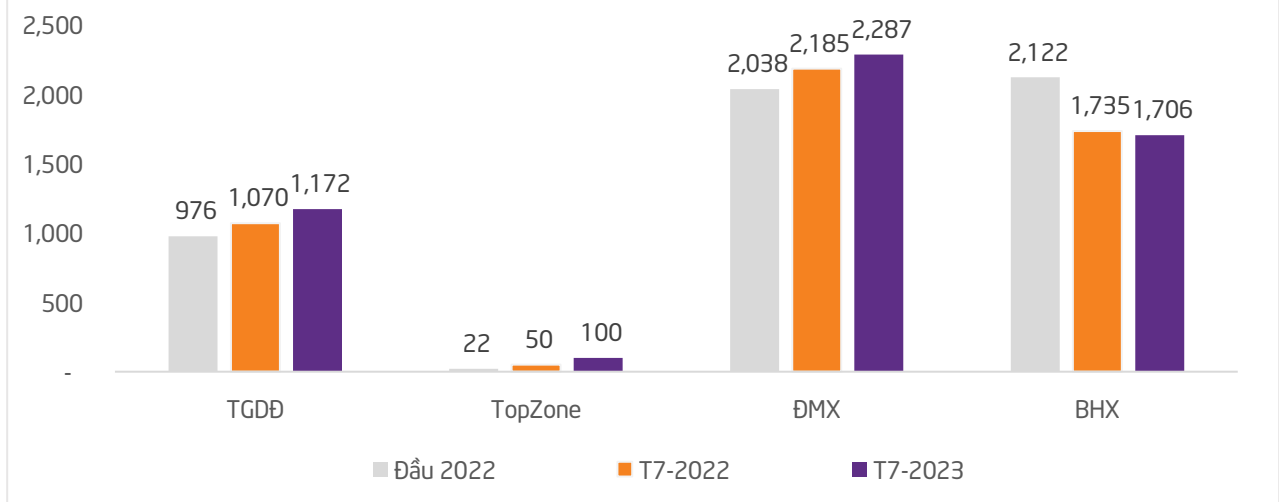
Tuy nhiên, điểm tích cực là thị phần một số mặt hàng điện thoại và điện máy ghi nhận tăng trong 6T2023 nhờ việc áp dụng chiến lược cạnh tranh về giá (kể từ tháng 04/2023). Tính tới thời điểm hiện tại, theo MWG, công ty đã tăng được ít nhất 5% tổng thị phần ICT. Trong đó, nổi bật nhất là thị phần của sản phẩm iPhone – đã tăng từ 25% lên trên 45% cuối quý 2/2023. Hiện nay, doanh số của sản phẩm iPhone đang chiếm 30% trên tổng thị phần bán lẻ điện thoại của MWG.

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu gặp nhiều biến động và dấu hiệu lạm phát vẫn chưa hạ nhiệt, chúng tôi giữ nguyên đánh giá triển vọng thị trường ICT và hàng hóa điện máy sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức trong những tháng cuối năm 2023. Doanh thu có thể cải thiện, nhưng biên lợi nhuận thì vẫn thấp:

- Doanh thu mảng ICT & điện máy được kỳ vọng cải thiện nhẹ do: (1) điểm rơi doanh thu của ngành vào 4 tháng cuối quý 3 đầu quý 4, khi đây là thời điểm diễn ra các sự kiện lớn như: mùa tựu trường (tháng 7-10), iPhone ra mắt (tháng 9-10), và các ngày lễ tết cùng nhiều ngày hội giảm giá cuối năm; (2) Đặc biệt, đối với ngành hàng laptop: mùa "Back to school" là cơ hội lớn. Trong những năm dịch bệnh 2020, ngành hàng này đã tăng trưởng rất nhanh, và với chu kỳ của ngành hàng này là khoảng 03 năm, kỳ vọng doanh thu laptop sẽ có bùng nổ ở năm 2023. MWG cũng kỳ vọng sẽ bán được khoảng 300,000 máy tính laptop trong mùa tựu trường từ tháng 7-10, sản lượng bán ra sẽ chiếm khoảng 50% sản lượng bán laptop cả năm của MWG.
- Biên lợi nhuận chuỗi TGDD & DMX vẫn thấp trong 2023 do: MWG vẫn đang tích cực thực hiện các đợt giảm giá mạnh để kích cầu và cũng như nhằm chiếm lĩnh thị phần lớn hơn – điều này đã và sẽ tiếp tục ảnh hưởng khả năng sinh lời của chuỗi TGDD và DMX trong cả năm 2023. Thực tế ghi nhận, trong vòng 6 năm trở lại đây, từ năm 2017 đến năm 2022, biên lợi nhuận ròng của MWG chỉ dao động trong mức 3.1% - 4.0%. Như vậy, với việc biên lợi nhuận sau thuế & CĐTS nửa đầu năm 2023 chỉ đạt 0.1%, MWG đã chứng kiến mức thấp kỷ lục trong nhiều năm.
- Biên lợi nhuận 6 tháng cuối năm có thể cải thiện do MWG có lợi thế là đối tác lớn của Apple. MWG có thể hưởng lợi trong việc sớm có được nguồn hàng iPhone 15 và tận hưởng biên lợi nhuận cao trong một thời gian đầu (vì nguồn cung khan hiếm giai đoạn đầu nên chiến lược cạnh tranh giá đối với iPhone 15 sẽ không phù hợp và việc kích cầu sẽ phụ thuộc nhiều hơn vào thị hiếu của người tiêu dùng). Tuy nhiên, tính chung cả năm, chúng tôi đánh giá vẫn khó đưa về được mức 2% cho mảng này.

Vì vậy, để đánh giá triển vọng tương lai, chúng tôi nhận định tăng trưởng doanh thu và thị phần của mảng ICT và điện máy sẽ là yếu tố trọng yếu cần phải quan sát cho quý 3 & 4 chứ không phải lợi nhuận sau thuế.

Số lượng cửa hàng của TGDD, TopZone, DMX & BHX



Nguồn: MWG, TPS Research

Cũng cần lưu ý thêm, có vẻ như MWG đã thực hiện việc tối ưu hóa mạng lưới bán hàng của mình cho cả 3 chuỗi chính (DMX, TGDD và BHX) trong giai đoạn 2022-2023. Trong năm 2023, chúng tôi quan sát thấy số lượng cửa hàng của 3 chuỗi này đã gần như không có thay đổi lớn từ cuối 2022 tới tháng 7 2023. Cụ thể, tính đến hết tháng 7 năm 2023, MWG sở hữu 1,172 cửa hàng TGDD (trong đó có 100 cửa hàng Topzone); 2,287 cửa hàng DMX (trong đó cửa hàng Supermini chiếm 1,034 cửa hàng); 1,706 cửa hàng BHX, 537 nhà thuốc An Khang, 66 cửa hàng Ava Kids cùng 05 cửa hàng EraBlue tại Indonesia.

Sau giai đoạn bùng nổ về lượng, chúng tôi nhận thấy MWG đang tập trung về chất, khi MWG đầu tư nhiều hơn vào việc việc gia tăng trải nghiệm và kích cầu tiêu dùng – đây là bước đi khôn ngoan trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt về giá và nhu cầu nội địa giảm sút mạnh.

Chuỗi BHX đang là điểm sáng lớn nhất của MWG: tăng trưởng doanh thu & biên lợi nhuận T7/23 vượt xa kì vọng

7T2023, chuỗi BHX ghi nhận doanh thu 16.5 nghìn tỷ đồng, tăng 9% YoY. Riêng trong tháng 7, doanh thu tăng vượt mức 2.8 nghìn tỷ đồng/tháng, tương đương tăng 10% so với tháng trước, và 20% so với cùng kỳ, đánh dấu tháng có doanh thu cao nhất từ đầu năm 2023. Doanh thu của một cửa hàng trong chuỗi hiện đạt mức 1.6 tỷ đồng (+10% MoM), chưa bao gồm doanh thu online. Cụ thể, tại TP.HCM mỗi cửa hàng có thể mang về 1.7 – 1.8 tỷ đồng, còn các tỉnh có thể mang về 1.4 – 1.5 tỷ đồng.

Về hiệu quả hoạt động, BHX có 92% số cửa hàng có EBITDA dương cho 6 tháng đầu năm.

Kết quả kinh doanh đã có những chuyển biến tích cực sau khi thực hiện tái cơ cấu mạnh trong năm 2022, với chiến lược tập trung vào mặt hàng tươi sống và tái cấu trúc nhằm tối ưu hóa danh mục FMCG. Theo ước tính của MWG, doanh thu/cửa hàng của BHX vào tháng 12/2023 sẽ tăng ít nhất 10% so với mức thực hiện của tháng 7. Ban lãnh đạo dự kiến doanh thu/cửa hàng tối ưu của chuỗi này là 2 tỷ đồng, tương ứng với chi phí logistic/doanh thu là 3.5-4%.

2. KẾ HOẠCH BÁN VỐN CHUỖI BHX NẾU THÀNH CÔNG SẼ THÚC ĐẨY ĐỊNH GIÁ TĂNG

Ước tính giá trị cổ phiếu MWG:

Chúng tôi nhận định mức vốn hóa hợp lý của MWG sẽ rơi vào khoản từ 85.5 nghìn tỷ đồng tương đương giá trị mỗi cổ phiếu MWG sẽ quanh VND58,443 mỗi cổ phiếu, với các cơ sở giả định như sau:

Mảng đóng góp chính vào doanh thu	Doanh thu 6T23 (nghìn tỷ)	Doanh thu 2023E (nghìn tỷ)	Giá định P/S mục tiêu (x)	Giá trị vốn cổ phần (nghìn tỷ)
TGDD	13.4	27.00	0.7	18.9
ĐMX	28.2	54.0	0.7	37.8
BHX	13.7	30.7	1.2	36
Giá trị doanh nghiệp khi sở hữu 80% BHX				36.8
Vốn hóa mục tiêu (nghìn tỷ)				85.5

Cơ sở giả định: Vì MWG có nhiều mảng kinh doanh, chúng tôi quyết định sử dụng phương pháp cộng gộp từng phần (SoTP), chi tiết như sau:

- Mảng ĐMX và TGDD: Chúng tôi áp dụng phương pháp so sánh để định giá mảng này với hệ số Price/Sales là 0.7 dựa vào các luận điểm sau:
 - Hiện nay ĐMX và TGDD đang chiếm thị phần lớn nhất của phân khúc ICT & hàng điện máy và cách khá xa với các đối thủ. Bên cạnh đó, MWG cũng có sức khỏe tài chính vững mạnh hơn các đối thủ cùng ngành, vì vậy, chúng tôi lựa chọn phương pháp định giá dựa theo Doanh thu (Price to Sales, P/S) (chứ không phải lợi nhuận) để thể hiện vị thế và lợi thế cạnh tranh của MWG.
 - Doanh thu TGDD: chúng tôi kì vọng sẽ đạt mức 7 nghìn tỷ đồng (6T cuối năm 2023 tốt hơn nhẹ so với mức thực hiện trong 6T23 là 13,35 nghìn tỷ do kì vọng vào sản phẩm Iphone và Samsung dòng S mới hay ra mắt vào quý 3 hằng năm).
 - Doanh thu ĐMX sẽ rơi vào khoản 54 nghìn tỷ đồng (6T cuối năm 2023 thấp hơn ~10% so với mức thực hiện trong 6T23 là 28,2 nghìn tỷ đồng).
 - Mức định giá của hai mảng trên rơi vào khoản 56.7 nghìn tỷ đồng. Giá định LNST năm 2024 của TGDD & ĐMX hồi phục về mức 50% của năm 2022 (khoảng 3.5 nghìn tỷ) thì mức định giá trên tương đương với mức 2024 P/E forward là ~16 lần.
- Về chuỗi Bách Hóa Xanh, chúng tôi kì vọng Doanh thu 2H23 sẽ rơi vào khoản 17 nghìn tỷ đồng (tương đương doanh thu trung bình mỗi tháng khoảng 2.83 tỷ đồng), và cả năm sẽ đạt 30,7 nghìn tỷ đồng (tương đương 1,28 tỷ USD).
- Chúng tôi nhận định: Mặc dù BHX vẫn đang ghi nhận lỗ lũy kế và chỉ chuẩn bị đạt mức hòa vốn EBITDA, nhưng với lợi thế là công ty con của MWG, một tập đoàn bán lẻ lớn có nhiều kinh nghiệm trong vận hành chuỗi bán lẻ tại Việt Nam. Bên cạnh đó, trên thị trường hiện đang có thông tin MWG sẽ bán mới cổ phần tại BXH (20%), nếu kế hoạch bán vốn thành công, chúng tôi kì vọng nó có thể thúc đẩy định giá doanh nghiệp tăng lên. BHX có thể được định giá ở mức P/S là 1.2x (tương đương 36k tỷ đồng, ~ 1.5 tỷ USD).

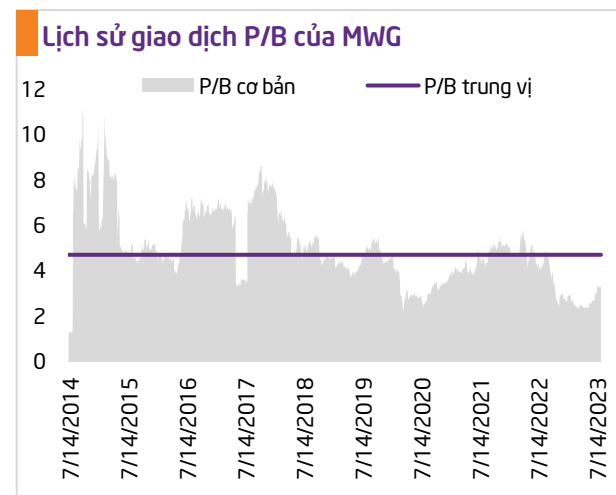
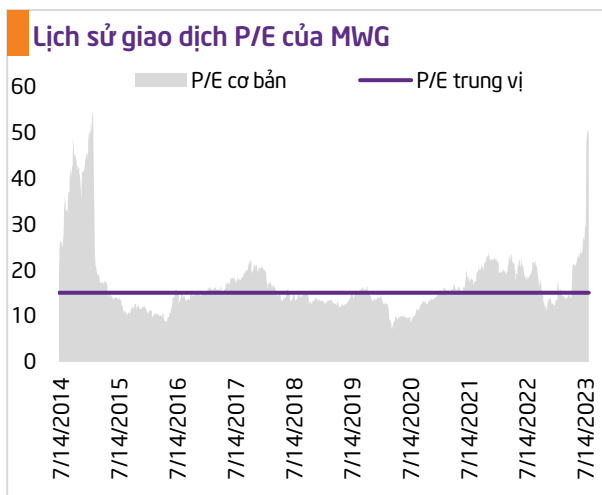
Trong trường hợp lạc quan nhất, chúng tôi nhận định, giá trị cổ phần của BXH có thể đạt 46 nghìn tỷ đồng (tương đương P/S = 1.5x Doanh thu 2023)

- Các mảng khác chúng tôi tạm không đánh giá vì đóng góp vào LNST khá nhỏ.

3. QUAN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Tính từ đầu năm đến nay, cổ phiếu MWG đã tăng 21.7% YTD, cao hơn mức tăng 19.3% YTD của VNIndex. Chúng tôi cho rằng, lợi nhuận MWG nhiều khả năng sẽ tạo đáy và sẽ phục hồi trở lại vào năm 2024 khi chiến lược cạnh tranh về giá để gia tăng thị phần kết thúc và nhu cầu tiêu dùng cải thiện khả quan hơn. Bên cạnh đó, kỳ vọng về hiệu quả hoạt động của BHX tốt hơn cũng như thông tin về việc bán cổ phần sẽ là những yếu tố tác động tích cực lên diễn biến giá cổ phiếu MWG trong thời gian sắp tới.

MWG đang giao dịch với P/E trailing là 46.7x (cao hơn mức trung bình 10 năm là 15.6x) và P/B trailing là 3.05x (thấp hơn so với mức trung bình 10 năm là 4.5x).



Nguồn: Fiiipro, MWG, TPS Research

Rủi ro đầu tư: MWG có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khách quan như sau: 1) tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đặc biệt là Trung Quốc, không như kỳ vọng, gián tiếp ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu dùng trong nước; và (2) dấu hiệu lạm phát đang quay trở lại ở Việt Nam đặc biệt vào 4 tháng cuối năm do yếu tố chi phí đẩy.

TUYÊN BỐ TRÁCH NHIỆM

Các thông tin, tuyên bố, dự đoán trong bản báo cáo này, bao gồm cả các nhận định cá nhân, là dựa trên các nguồn thông tin tin cậy, tuy nhiên TPS không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các nguồn thông tin này. Các nhận định trong bản báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn thận, theo đánh giá chủ quan của chúng tôi, là hợp lý trong thời điểm đưa ra báo cáo.

Các nhận định trong báo cáo này có thể thay đổi bất kì lúc nào mà không báo trước. Báo cáo này không nên được diễn giải như một đề nghị mua hay bán bất cứ một cổ phiếu nào. Báo cáo này không phải là báo cáo phục vụ cho nghiệp vụ tư vấn đầu tư chứng khoán theo quy định pháp luật. TPS và các công ty con; cũng như giám đốc, nhân viên của TPS và các công ty con có thể có lợi ích trong các công ty được đề cập tới trong báo cáo này.

TPS có thể đã, đang và sẽ tiếp tục cung cấp dịch vụ cho các công ty được đề cập tới trong báo cáo này. TPS sẽ không chịu trách nhiệm đối với tất cả hay bất kỳ thiệt hại nào hay sự kiện bị coi là thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay bất kỳ thông tin hoặc ý kiến nào của báo cáo này. TPS nghiêm cấm việc sử dụng, và mọi sự in ấn, sao chép hay xuất bản toàn bộ hay từng phần bản Báo cáo này vì bất kỳ mục đích gì mà không có sự chấp thuận của TPS.

Manager

Nguyễn Nam Sơn

028 7301 3839 (Ext 817)

sonnn@tps.com.vn

Head of Research

Ngô Thị Lệ Thanh

028 7301 3839 (Ext 121)

thanhntl@tps.com.vn

LIÊN HỆ

TRUNG TÂM PHÂN TÍCH - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TIỀN PHONG (TPS)



028 7301 3839



tt.pt@tpbs.com.vn



<https://www.tpbs.com.vn/>