

BÁO CÁO CẬP NHẬT CTCP ĐẦU TƯ THỂ GIỚI DI ĐỘNG (MWG)

Báo cáo cập nhật 03/09/2020

Khuyến nghị	MUA
Giá mục tiêu 12 tháng (VND)	129.000
Tiềm năng tăng giá	36,1%

Dự phóng KQKD

Tỷ VNĐ	2019	2020F	2021F
Doanh thu	86.516	118.500	142.082
Tăng trưởng	18,1%	16,0%	19,9%
LNST CT mẹ	3.836	4.373	5.862
BVS (VNĐ)	27.376	32.900	44.118
EPS (VNĐ)	8.594	9.853	12.939
P/B forward			
ROE (%)	32,1%	30,0%	30,0%

Biến động giá cổ phiếu 6 tháng



Thông tin cổ phiếu, ngày 03/09/2020

Giá hiện tại (VNĐ)	94.800
Số lượng CP lưu hành	452.724.317
Vốn điều lệ (tỷ VNĐ)	4.532
Vốn hóa TT (tỷ VNĐ)	42.918
Khoảng giá 52 tuần (VNĐ)	56.300-129.500
% Sở hữu nước ngoài	49%
% Giới hạn sở hữu NN	49%

Nguồn: MBS tổng hợp

BÁCH HÓA XANH: GIA TĂNG HIỆU QUẢ MÔ HÌNH KINH DOANH

Luận điểm đầu tư

Chúng tôi khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu MWG của CTCP Đầu tư Thể giới Di động với **giá mục tiêu 12 tháng khoảng 129.000 đồng**, trên cơ sở: (i) nhu cầu đối với nhu yếu phẩm hàng ngày gia tăng, làm cải thiện mạnh doanh thu chuỗi BHX trong khi biên LN góp được cải thiện, và (ii) kinh doanh đồng hồ tiếp tục là động lực tăng trưởng chính trong chuỗi TGDD, đặc biệt trong những tháng cuối năm.

Thông tin cập nhật

- Doanh thu tháng 7/2020 đạt trên ~8.670 tỷ đồng, giảm 7% n/n nhưng tăng 6% m/m nhờ cải thiện doanh thu đáng kể của chuỗi BHX. Biên LN ròng tháng 7 tăng 0,7 ppts từ 3,1% lên 3,8% khi biên LN góp được duy trì tích cực ở tất cả các chuỗi. LNST riêng tháng 7/2020 đạt 327 tỷ đồng, tăng 7,5% so với tháng 6/2020 và tăng 12,5% so với cùng kỳ năm trước.
- Lũy kế 7 tháng đầu năm, MWG ghi nhận 64.308 tỷ đồng doanh thu (+6% n/n) và 2.353 tỷ đồng LNST (-2% n/n), tương ứng hoàn thành 58% kế hoạch doanh thu và 68% kế hoạch LNST cả năm.
- BHX có kế hoạch nhân rộng mô hình cửa hàng "5 tỷ". Tính tới cuối tháng 7, BHX đã có 12 cửa hàng mô hình "5 tỷ", có cửa hàng ghi nhận doanh thu 4,5 tỷ đồng.
- Doanh nghiệp ưu tiên mục tiêu đảm bảo dòng tiền để vận hành, do đó tiếp tục cân nhắc về vấn đề chi trả cổ tức.

Dự phóng và định giá

Chúng tôi dự kiến năm 2020 và 2021 doanh thu của MWG lần lượt đạt 118.500 tỷ đồng (+16% n/n) và 142.082 tỷ đồng (+19% n/n) và lợi nhuận sau thuế (LNST) lần lượt đạt 4.373 tỷ đồng (+14% n/n) và 5.862 tỷ đồng (+34% n/n) trên cơ sở giả định: (i) tốc độ tăng trưởng doanh thu chuỗi ĐMX kỳ vọng 14,6% n/n trong năm 2020 và 17,1% n/n trong năm 2021, (ii) chuỗi TGDD giảm 12,5% n/n doanh thu trong 2020 và 10% n/n trong 2021 dựa trên quá trình chuyển đổi từ cửa hàng TGDD sang ĐMX và nhu cầu giảm do dịch bệnh, (iii) doanh thu bình quân/cửa hàng đạt khoảng 1,3 tỷ đồng trong năm 2020 và 1,45 tỷ đồng trong năm 2021, kéo theo doanh thu tăng trưởng bình quân tương ứng khoảng 97% n/n và 61% n/n. Số lượng cửa hàng BHX đến 2021 đạt khoảng 2.200 cửa hàng.

Chúng tôi xác định giá mục tiêu của cổ phiếu MWG dựa trên phương pháp chiết khấu dòng tiền. Mức giá mục tiêu tương ứng P/E forward 9,7 lần (theo EPS 2021F khoảng 12.939 đồng).

Doanh thu tháng 7/2020 của MWG giảm 7% n/n trong bối cảnh cầu yếu đối với các sản phẩm điện thoại và điện máy...

MWG cho biết, tổng doanh thu 2 chuỗi TGDD và ĐMX trong tháng 7 giảm tới 17% so với cùng kỳ năm ngoái do: (i) người dân thắt chặt chi tiêu đối với các sản phẩm điện tử tiêu dùng – vốn không phải là các sản phẩm tiêu dùng thiết yếu, (ii) DN áp dụng nhiều chương trình quảng cáo, khuyến mại trong tháng 7/2019 nhân dịp 15 năm thành lập, và (iii) Q3 vốn là mùa bán hàng thấp điểm nhất trong năm đối với các sản phẩm điện thoại – điện máy.

Kết quả là doanh thu trong tháng đạt 8.669 tỷ đồng, giảm 7% n/n, nhưng đã tăng khoảng 6% so với tháng liền kề trước đó nhờ sự đóng góp tích cực của chuỗi BHX khi tăng 80% n/n và 12% m/m. LNST tháng 7 tăng 7,5% m/m và 12,5% n/n lên 327 tỷ đồng.

Trong Q3, với việc tạm đóng cửa 31 cửa hàng tại Đà Nẵng và Quảng Nam khi làn sóng Covid thứ 2 diễn ra trong nước, KQKD của 2 chuỗi TGDD và ĐMX nhìn chung sẽ bị ảnh hưởng tương đối, đặc biệt tại khu vực miền Trung khi MWG có 188 cửa hàng của 2 chuỗi. Doanh thu 2 chuỗi này ước tính giảm 30% còn khoảng 400 tỷ đồng trong tháng 7.

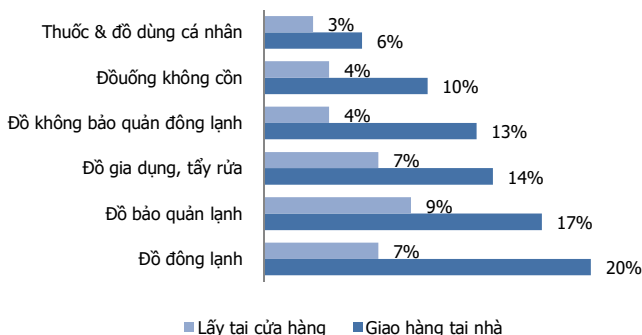
Lũy kế 7 tháng đầu năm, MWG ghi nhận 64.308 tỷ đồng doanh thu (+6% n/n), trong đó doanh thu chuỗi TGDD giảm 16% n/n, ĐMX tăng 1% n/n, và BHX tăng mạnh nhất với 122% n/n. LNST trong kỳ đạt ~2.353 tỷ đồng (-2% n/n), hoàn thành 68% kế hoạch năm.

...trong khi nhu cầu mua sắm trực tuyến đang tăng trưởng mạnh...

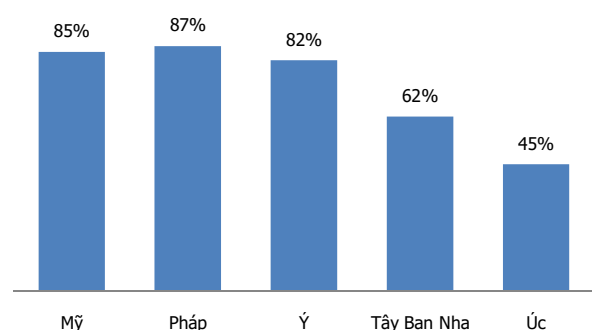
Covid - 19 đã tác động thay đổi nhu cầu và hành vi tiêu dùng của người tiêu dùng Việt Nam. Trong Q1 2020, lượng khách hàng mua sắm qua kênh trực tuyến ghi nhận mức tăng 25% n/n và dự kiến sẽ tiếp tục tăng trong tương lai. Theo cuộc khảo sát của Nielsen cuối tháng 6/2020, có tới 63% số người tham gia khảo sát cho biết họ sẽ tiếp tục mua sắm trực tuyến thường xuyên hơn sau đại dịch trong khi 65% người tiêu dùng (NTD) sẵn sàng chi nhiều hơn cho sản phẩm tốt và đảm bảo sức khỏe. Ngoài ra, chi tiêu cho mua sắm trực tuyến cũng chứng kiến mức tăng khá, đặc biệt đối với dịch vụ giao hàng tại nhà (theo PwC).

Xu hướng mua sắm trực tuyến đang trở thành thành một phần tất yếu của thời kỳ bình thường mới sau đại dịch. Cụ thể, tại Trung Quốc có tới 89% NTD cho biết họ sẽ duy trì việc mua sắm trực tuyến đối với các sản phẩm thiết yếu cũng như các sản phẩm tươi sống sau khi đại dịch kết thúc (theo Nielsen, 02/2020). Tại các thị trường lớn trên thế giới, doanh số các mặt hàng FCMG trực tuyến hằng tuần cũng chứng kiến mức tăng trưởng 2 chữ số trong thời gian diễn ra dịch bệnh (theo Rakuten Intelligence).

Tăng trưởng trong chi tiêu cho mua sắm trực tuyến



Tăng trưởng doanh số TMĐT hằng tuần so với năm trước



...hứa hẹn tiềm năng tăng trưởng của BHX Online...

Trong bối cảnh dịch bệnh bùng phát & các biện pháp giãn cách xã hội được áp dụng, MWG có chiến lược đẩy mạnh kênh online từ tháng 4/2020, tăng số lượng trung tâm phân phối (DC) và mở rộng địa bàn hoạt động tại nhiều tỉnh thành.

Trong 1H2020, BHX online đạt 260.000 giao dịch, gấp 2,2 lần so với cùng kỳ năm ngoái với phạm vi hoạt động lên tới 8 địa bàn quanh TP. Hồ Chí Minh và 11 DC, tăng mạnh so với con số 1 DC trong 1H2019. Tuy nhiên, tỷ trọng đóng góp trên doanh thu của BHX online mới chỉ đạt ~1% trên doanh thu toàn chuỗi BHX, thấp hơn nhiều so với mức bình quân khoảng 15% của doanh thu TGDĐ và ĐMX online.

Mặc dù vậy, chúng tôi vẫn kỳ vọng tỷ trọng BHX online sẽ đóng góp trong doanh thu cho chuỗi sẽ tăng trưởng nhiều hơn trong tương lai khi theo thống kê, thị trường thương mại điện tử cho thực phẩm đã chứng kiến mức tăng trưởng hơn 5 lần trong giai đoạn 2016-2019. Đại diện MWG cho biết tỷ trọng online của mảng bán lẻ thực phẩm tại Việt Nam có thể cao hơn mảng điện thoại, điện máy và lên tới 20-30%.

Hiện tại, các DC online của BHX có khoảng 8.000 – 9.000 đơn vị lưu kho (SKUs)/DC, so với 2.500 – 3.000 SKUs/cửa hàng thường và 3.500 – 4.000 SKUs/cửa hàng lớn, cho thấy mức độ đa dạng về sản phẩm, trong khi hệ thống cửa hàng lớn giúp giảm thời gian và chi phí giao hàng.

... bên cạnh việc nâng cao chất lượng doanh thu cửa hàng nhờ giảm tốc về mở mới cửa hàng chuỗi BHX...

Trái ngược với nửa đầu năm 2020 khi DN thực hiện đẩy mạnh mở rộng chuỗi BHX với độ phủ dày đặc nhằm giải phóng các mặt hàng tồn đọng và tăng công suất phục vụ của các kho/trung tâm phân phối ở khu vực tỉnh lẻ, việc mở mới cửa hàng được điều chỉnh chậm lại về mức bình quân khoảng 50-80 cửa hàng/tháng kể từ tháng 7/2020.

Trong tháng 7/2020, DN đã khai trương thêm 75 cửa hàng BHX, thấp hơn so với mức bình quân 100 cửa hàng trong 3 tháng trước. Như vậy, tính đến cuối tháng 7/2020, chuỗi BHX có 1.561 cửa hàng, tăng 553 cửa hàng so với thời điểm đầu năm.

Chúng tôi ước tính số lượng cửa hàng mở mới dự kiến sẽ đạt 700 trong năm 2020 và khoảng 500 trong 2021, kéo theo tổng số cửa hàng trong chuỗi đến hết năm 2021 khoảng 2.200 cửa hàng.

Ngoài ra, chúng tôi cũng nhận thấy rằng sự giảm tốc về mở mới cửa hàng sẽ giúp doanh thu bình quân/cửa hàng được cải thiện. Chúng tôi dự phóng doanh thu trung bình 1 cửa hàng năm 2020 tăng 2,5% n/n, đạt tương ứng 1,3 tỷ đồng/tháng và tăng 11,5% n/n lên 1,45 tỷ đồng/tháng trong năm 2021. Tốc độ tăng trưởng doanh thu kỳ vọng đạt 97% n/n trong 2020 và 61% n/n trong 2021.

... và nhân rộng mô hình cửa hàng "5 tỷ"

Từ tháng 7/2020, BHX bắt đầu đưa ra thị trường mô hình cửa hàng "5 tỷ" với diện tích khoảng 500 m² và mục tiêu doanh số 5 tỷ đồng. Mô hình này có sức chứa 6.000-8.000 SKUs và ghi nhận số lượt giao dịch lên tới 1.000-1.400 lượt/ngày/cửa hàng

Tính tới cuối tháng 7, BHX đã có 12 cửa hàng mô hình "5 tỷ" từ việc nâng cấp các cửa hàng hiện hữu có doanh số cao. Kết quả là BHX đã có cửa hàng vượt mức doanh thu 4,5 tỷ đồng ngay trong tháng 7. Dự kiến, trong thời gian tới, mô hình "5 tỷ" sẽ được nhân rộng ở các tỉnh thành lớn.

Ngoài ra, một số cửa hàng "5 tỷ" cũng đang được sắp xếp đi cùng với mô hình nhà thuốc An Khang diện tích từ 20-30m² để tận dụng được lợi thế lượng khách mua sắm hàng ngày rất lớn ở BHX. Ngay lập tức, các nhà thuốc An Khang này đã ghi nhận số lượt giao dịch khả quan từ 100-150 hóa đơn/ngày/cửa hàng.

Động lực tăng trưởng nhờ kinh doanh đồng hồ

Sau gần 1 năm kinh doanh đồng hồ theo mô hình shop-in-shop, MWG hiện là nhà bán lẻ đồng hồ dẫn đầu tại Việt Nam về số lượng điểm bán với danh mục gần 4.000 mẫu

sản phẩm. Lũy kế 7 tháng đầu năm, ngành hàng này đã đem lại hơn 750 tỷ đồng doanh thu, xấp xỉ mức doanh số cả năm 2019 là 800 tỷ đồng. Rõ ràng, MWG đã tận dụng hiệu quả chuỗi cửa hàng cũng như tệp khách hàng lớn từ các cửa hàng bán lẻ Thegioididong và Điện Máy Xanh.

Mô hình dự phóng và định giá

Mô hình dự phóng

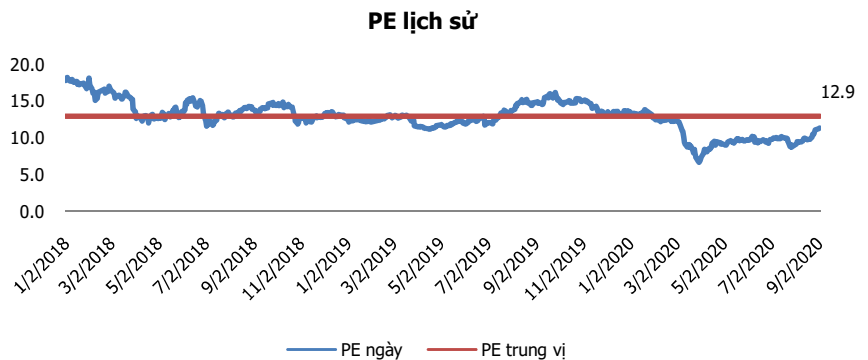
Chúng tôi dự kiến năm 2020 và 2021 doanh thu của MWG lần lượt đạt 118.500 tỷ đồng (+16% n/n) và 142.082 tỷ đồng (+19% n/n) và lợi nhuận sau thuế (LNST) lần lượt đạt 4.373 tỷ đồng (+14% n/n) và 5.862 tỷ đồng (+34% n/n) trên cơ sở các giả định:

- Tốc độ tăng trưởng của chuỗi ĐMX sẽ duy trì 10% n/n trong 3Q20 sau đó phục hồi trở lại từ năm 2021. Số lượng cửa hàng mở mới ước đạt 280 trong 2020 và 100 trong 2021, tăng tổng lượng cửa hàng cuối 2021 đạt 1.400 cửa hàng. Theo đó, tốc độ tăng trưởng doanh thu kỳ vọng ở mức 14,6% n/n trong 2020 và 17,1% n/n trong 2021.
- Về chuỗi Thế Giới Di Động (TGDD), chúng tôi dự phóng doanh thu giảm 12,5% n/n trong 2020 và 10% n/n trong 2021 dựa trên quá trình chuyển đổi từ cửa hàng TGDD sang ĐMX và nhu cầu bị tác động từ dịch bệnh.
- Về chuỗi BHX, tốc độ tăng trưởng doanh thu kỳ vọng đạt 97% n/n trong 2020 và 61% n/n trong 2021. Số lượng cửa hàng mở mới dự kiến đạt 700 trong 2020 và 500 trong 2021, dự kiến hết năm 2021, BHX sẽ có 2.200 cửa hàng. Doanh thu trung bình 1 cửa hàng dự phóng tăng 2,5% n/n đạt 1,3 tỷ đồng/tháng và tăng 11,5% n/n đạt 1,45 tỷ đồng/tháng.
- Biên LNG chuỗi BHX (trước chi phí DC) dự phóng đạt 24,5% từ năm 2021. Cụ thể, đến 2021, chúng tôi ước tính BHX sẽ có lời trước thuế ở mức 302 tỷ đồng. Quá trình cải thiện biên lợi nhuận gộp (LNG) của chuỗi BHX từ việc đẩy mạnh tỷ trọng hàng tươi sống và tăng chiết khấu mua hàng với quy mô thu mua lớn diễn biến tích cực hơn so với kỳ vọng trước đây của chúng tôi.

Định giá

Chúng tôi khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu MWG của CTCP Đầu tư Thế giới Di động với **giá mục tiêu 12 tháng khoảng 129.000 đồng**, trên cơ sở: (i) nhu cầu đối với nhu yếu phẩm hàng ngày gia tăng, làm cải thiện mạnh doanh thu chuỗi BHX trong khi biên LN gộp được cải thiện, và (ii) kinh doanh đồng hồ tiếp tục là động lực tăng trưởng chính trong chuỗi TGDD, đặc biệt trong những tháng cuối năm.

Chúng tôi xác định giá mục tiêu của cổ phiếu MWG dựa trên phương pháp chiết khấu dòng tiền. Mức giá mục tiêu tương ứng P/E forward 9,7 lần (theo EPS 2021F khoảng 12.939 đồng).



(Nguồn: Bloomberg)

TÓM TẮT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Báo cáo KQKD	2017	2018	2019
1. Doanh thu	67.699	87.738	103.485
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	1.359	1.222	1.311
3. Doanh thu thuần	66.340	86.516	102.174
4. Giá vốn hàng bán	55.198	71.224	82.686
5. Lợi nhuận gộp	11.142	15.292	19.488
6. Doanh thu hoạt động tài chính	251	342	631
7. Chi phí tài chính	234	437	570
Trong đó: Chi phí lãi vay	233	436	568
8. Lãi/lỗ trong công ty liên kết		-2	-4
9. Chi phí bán hàng	7.017	9.660	12.437
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.346	1.762	2.074
11. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	2.795	3.774	5.035
12. Thu nhập khác	18	33	42
13. Chi phí khác	4	21	23
14. Lợi nhuận khác	14	12	19
15. Lợi nhuận trước thuế	2.809	3.786	5.053
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	640	934	1.248
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-37	-28	-31
18. Lợi nhuận sau thuế	2.207	2.880	3.836
Lợi nhuận sau thuế Công ty mẹ	2.206	2.879	3.834
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VNĐ)	7.162	6.689	8.665

Chỉ số tài chính	2017	2018	2019
EPS 4 quý gần nhất (VNĐ)	9.286	8.672	8.660
BVPS (VNĐ)	18.655	20.871	27.431
Khả năng sinh lợi (%)			
EV/EBIT	14	7	11
Tỷ suất lợi nhuận gộp	17	18	19
Tỷ suất LN ròng	3,3	3,3	3,8
ROEA	45,2	38,7	36,3
ROAA	55,6	48,8	47,9
Tăng trưởng (%)			
Tăng trưởng doanh thu thuần	48,7	30,41	18,1
Tăng trưởng LNST Công ty mẹ	39,83	30,51	33,19
Khả năng thanh toán (lần)			
Tỷ số thanh toán bằng tiền mặt	0,22	0,21	0,11
Tỷ số thanh toán nhanh	0,43	0,33	0,33
Tỷ số thanh toán hiện hành	1,2	1,3	1,23
Hiệu quả hoạt động (ngày)			
Thời gian thu tiền khách hàng	5	4	1
Thời gian tồn kho bình quân	71	76	95
Thời gian trả tiền khách hàng	40	40	45

Cân đối kế toán	2017	2018	2019
TÀI SẢN	22.823	28.123	41.708
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	18.863	23.372	35.012
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3.411	3.750	3.115
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	0	51	3.137
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	2.766	1.543	1.815
IV. Hàng tồn kho	12.050	17.446	25.745
V. Tài sản ngắn hạn khác	636	583	1.199
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3.960	4.751	6.696
I. Các khoản phải thu dài hạn	242	314	375
II. Tài sản cố định	3.464	3.333	5.404
III. Bất động sản đầu tư	0	0	0
IV. Tài sản dở dang dài hạn	36	257	87
V. Đầu tư tài chính dài hạn	0	60	57
VI. Tài sản dài hạn khác	219	234	283
VII. Lợi thế thương mại	0	553	491
NGUỒN VỐN	22.823	28.123	41.708
A. NỢ PHẢI TRẢ	16.914	19.140	29.565
I. Nợ ngắn hạn	15.714	17.929	28.442
1. Phải trả người bán ngắn hạn	7.373	8.245	12.055
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	23	38	81
3. Phải trả ngắn hạn khác	807	1.208	718
4. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	5.604	5.837	13.031
II. Nợ dài hạn	1.200	1.210	1.122
1. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	1.200	1.208	1.122
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	5.909	8.983	12.144
I. Vốn chủ sở hữu	5.909	8.983	12.144
1. Vốn góp của chủ sở hữu	3.170	4.435	4.436
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.699	3.990	7.150
11. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	3	6	8
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0

Lưu chuyển tiền tệ	2017	2018	2019
Lưu chuyển từ HĐKD	2.664	2.261	-1.286
1. Lợi nhuận trước thuế	2.809	3.786	5.053
2. Điều chỉnh cho các khoản	1.015	1.701	1.761
3. LN thuần từ HĐKD trước thay đổi VLD	3.824	5.487	6.814
Lưu chuyển từ hoạt động đầu tư	-2.120	-2.344	-5.873
Lưu chuyển từ hoạt động tài chính	1.871	422	6.525
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	2.414	339	-634
Tiền và tương đương tiền cuối năm	3.411	3.750	3.115

(Nguồn: MBS)

Liên hệ trung tâm nghiên cứu:

Chuyên viên phân tích:

Nguyễn Quỳnh Hoa Email: hoa.nguyenquynh@mbs.com.vn

Người kiểm soát: Trần Hoàng Sơn

Email: Son.tranhoang@mbs.com.vn

Hệ Thống Khuyến Nghị: Hệ thống khuyến nghị của MBS được xây dựng dựa trên mức chênh lệch của giá mục tiêu 12 tháng và giá cổ phiếu trên thị trường tại thời điểm đánh giá

Xếp hạng	Khi (giá mục tiêu – giá hiện tại)/giá hiện tại
MUA	$\geq 15\%$
GIỮ	Từ -15% đến $+15\%$
BÁN	$\leq -15\%$

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB (MBS)

Được thành lập từ tháng 5 năm 2000 bởi Ngân hàng TMCP Quân đội (MB), Công ty CP Chứng khoán MB (MBS) là một trong 5 công ty chứng khoán đầu tiên tại Việt Nam, Sau nhiều năm không ngừng phát triển, MBS đã trở thành một trong những công ty chứng khoán hàng đầu Việt Nam cung cấp các dịch vụ bao gồm: môi giới, nghiên cứu và tư vấn đầu tư, nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, và các nghiệp vụ thị trường vốn.

Mạng lưới chi nhánh và các phòng giao dịch của MBS đã được mở rộng và hoạt động có hiệu quả tại nhiều thành phố trọng điểm như Hà Nội, TP, HCM, Hải Phòng và các vùng chiến lược khác. Khách hàng của MBS bao gồm các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức, các tổ chức tài chính và doanh nghiệp. Là thành viên Tập đoàn MB bao gồm các công ty thành viên như: Công ty CP Quản lý Quỹ đầu tư MB (MB Capital), Công ty CP Địa ốc MB (MB Land), Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản MB (AMC) và Công ty CP Việt R,E,M,A,X (Viet R,E,M). MBS có nguồn lực lớn về con người, tài chính và công nghệ để có thể cung cấp cho Khách hàng các sản phẩm và dịch vụ phù hợp mà rất ít các công ty chứng khoán khác có thể cung cấp.

MBS tự hào được nhìn nhận là:

- Công ty môi giới hàng đầu, đứng đầu thị phần môi giới từ năm 2009.
- Công ty nghiên cứu có tiếng nói trên thị trường với đội ngũ chuyên gia phân tích có kinh nghiệm, cung cấp các sản phẩm nghiên cứu về kinh tế và thị trường chứng khoán;
- Nhà cung cấp đáng tin cậy các dịch vụ về nghiệp vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty quy mô vừa.

Tuyên bố miễn trách nhiệm: Bản quyền năm 2014 thuộc về Công ty CP Chứng khoán MB (MBS). Những thông tin sử dụng trong báo cáo được thu thập từ những nguồn đáng tin cậy và MBS không chịu trách nhiệm về tính chính xác của chúng. Quan điểm thể hiện trong báo cáo này là của (các) tác giả và không nhất thiết liên hệ với quan điểm chính thức của MBS. Không một thông tin cũng như ý kiến nào được viết ra nhằm mục đích quảng cáo hay khuyến nghị mua/bán bất kỳ chứng khoán nào. Báo cáo này không được phép sao chép, tái bản bởi bất kỳ cá nhân hoặc tổ chức nào khi chưa được phép của MBS.

MBS HỘI SỞ

Tòa nhà MB, số 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội
ĐT: + 84 4 3726 2600 - Fax: +84 3726 2601
Webiste: www.mbs.com.vn