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

Báo cáo cập nhật 27/11/2018

Khuyến nghị	**MUA**
Giá mục tiêu (VND)	109.400
Tiềm năng tăng giá	29%

Biến động giá cổ phiếu 6 tháng

Thông tin cổ phiếu, ngày 26/11/2018

Giá hiện tại (VND)	85.000
Số lượng CP lưu hành	430.441.942
Vốn hóa TT(tỷ VND)	36.588
Khoảng giá 52 tuần (VND)	72.471-102.495
% sở hữu nước ngoài	49%
% giới hạn sở hữu NN	49%

Chỉ số tài chính:

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
EPS (vnd)	7.297	10.246	6.958
Cổ tức (vnd)	1.500	1.500	1.500
ROE (%)	20,1%	14,3%	11,7%
ROA (%)	54,2%	49,9%	45,2%

Nguồn: MBS tổng hợp

Duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực

- **Lũy kế 9 tháng đầu năm 2018,** lợi nhuận sau thuế đạt 2.187 tỷ đồng, tăng 34% so với cùng kỳ năm trước, hoàn thành 84% kế hoạch lợi nhuận cả năm.
- **Doanh thu điện máy và điện thoại được kỳ vọng sẽ tăng trở lại trong những tháng cuối năm.** Những tháng cuối năm sắp tới, thị trường điện thoại và điện máy sẽ bước vào mùa cao điểm, do đó doanh số bán hàng của hai nhóm sản phẩm này được kỳ vọng sẽ tăng trở lại.
- **Mô hình "thịt tươi, cá lội" giúp nâng cao chất lượng doanh thu của chuỗi Bách hóa xanh.** Các cửa hàng Bách hóa xanh sau khi chuyển đổi mô hình/quy mô, áp dụng mô hình "thịt tươi, cá lội" đã nhanh chóng ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu trên 20% so với tháng 8/2018.
- Chúng tôi khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu MWG của CTCP Đầu tư Thế giới di động với **giá mục tiêu 109.400 đồng.**

Chỉ tiêu tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	2016	2017	2018E	2019E
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	44.613	66.340	87.515	102.742
Tăng trưởng y.o.y (%)	*76,8*	*48,7*	*31,9*	*17,4*
Lãi ròng (tỷ đồng)	1.577	2.206	2.909	3.381
Tăng trưởng y.o.y (%)	*46,7*	*39,8*	*31,8*	*16,2*
Biên lợi nhuận ròng (%)	3,5	3,3	3,3	3,3
EPS (đồng)	10.246	6.958	9.011	7.856

LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Chúng tôi khuyến nghị **MUA** đối với cổ phiếu MWG của CTCP Đầu tư Thế giới di động với **giá mục tiêu 109.400 đồng/cổ phiếu.**

Chúng tôi cho rằng kết quả kinh doanh của MWG trong những tháng cuối năm sẽ tăng mạnh trở lại do đây là thời điểm 2 mặt hàng điện máy và điện thoại bán chạy nhất trong năm (tháng 12, tháng 1 và tháng 2). Trong khi đó, doanh số chuỗi cửa hàng Bách Hóa Xanh tiếp tục được cải thiện nhờ mô hình "thịt tươi, cá lội" và thay đổi vị trí chiến lược. Đây sẽ là những yếu tố tích cực tác động đến kết quả kinh doanh nói chung của MWG trong tương lai.

THÔNG TIN CẬP NHẬT

- **Lũy kế 9T2018, MWG đạt 65.478 tỷ đồng doanh thu và 2.187 tỷ đồng lãi ròng,** tăng 37% và 34% so với cùng kỳ 2017. Biên LN gộp tăng nhẹ lên 17%. Tuy nhiên chi phí lãi vay khá cao, gần gấp đôi so với năm ngoái do dư nợ tăng mạnh.
- **Doanh thu điện máy và điện thoại được kỳ vọng sẽ tăng trở lại trong những tháng cuối năm.** Theo chu kỳ kinh doanh, nhóm sản phẩm điện máy và điện thoại sẽ bán chạy nhất vào mùa lễ hội cuối năm (tháng 12, tháng 1 và tháng 2). Những tháng cuối năm sắp tới, thị trường điện thoại và điện máy sẽ bước vào mùa cao điểm, do đó

doanh số bán hàng của hai nhóm sản phẩm này được kỳ vọng sẽ tăng trở lại.

- **Bách Hóa Xanh nâng cao chất lượng doanh thu nhờ mô hình "thịt tươi, cá lội".** Nhờ việc chuẩn hóa mô hình chuỗi BHX, các cửa hàng chuẩn hoạt động ổn định ở mức doanh thu bình quân khoảng 1,1 tỷ đồng/cửa hàng/tháng trong khi các cửa hàng lớn khoảng 3 tỷ đồng. Công ty cũng thực hiện rà soát và ngừng hoạt động các cửa hàng có doanh thu trung bình dưới 500 triệu đồng/tháng và không có tiềm năng chuyển đổi mô hình, từ đó nâng cao biên lợi nhuận toàn chuỗi.

DỰ PHÓNG VÀ ĐỊNH GIÁ

Chúng tôi định giá mục tiêu của cổ phiếu MWG dựa trên phương pháp chiết khấu dòng tiền. Mức giá mục tiêu 109.400 đồng tương đương mức P/E forward 13,9 lần (theo EPS ước tính 2019 khoảng 7.856 đồng).

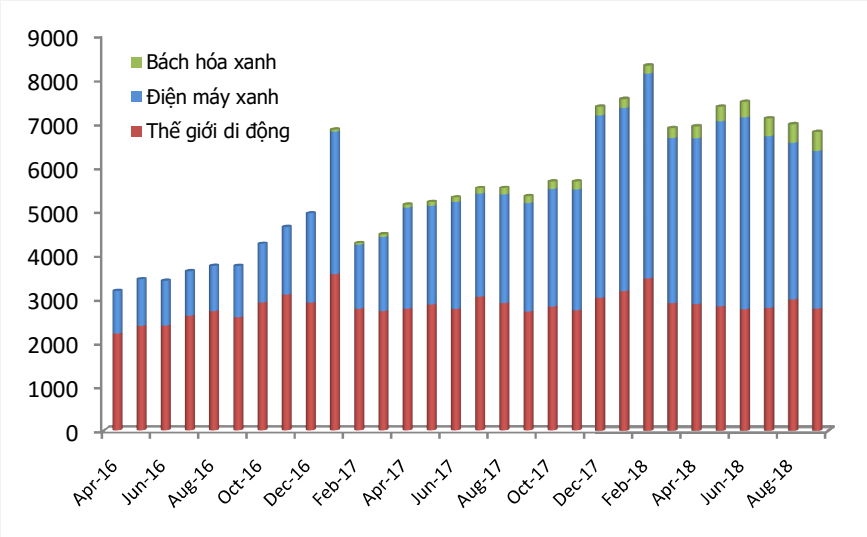
THÔNG TIN CẬP NHẬT

LNST 9T2018 tăng 34% so với cùng kỳ

Kết thúc 9 tháng đầu năm 2018, MWG đạt 65.478 tỷ đồng doanh thu thuần, tăng trưởng 37,5% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, chuỗi Điện máy xanh đóng góp 54% tổng doanh thu, chuỗi Thế giới di động đóng góp 40%, 4% là từ chuỗi Bách hóa xanh, còn lại đến từ các dịch vụ khác. Doanh thu online tăng trưởng 123% đạt 8.852 tỷ đồng.

Biên lợi nhuận gộp tăng nhẹ từ 17% năm ngoái lên 17.6% trong 9 tháng đầu năm 2018 nhờ cải thiện tốt hoạt động kinh doanh của chuỗi cửa hàng Bách Hóa Xanh. Tuy nhiên, chi phí lãi vay cao gần gấp 2 lần so với cùng kỳ trong khi chi phí bán hàng và QLDN tăng khoảng 43% khiến **lợi nhuận ròng chỉ tăng khoảng 34%, đạt tương ứng 2.187 tỷ đồng**, hoàn thành 84% kế hoạch lợi nhuận cả năm.

Doanh thu hợp nhất của Thế giới di động qua các tháng (tỷ đồng)



Nguồn: MWG

Đến cuối tháng 9/2018, tổng số cửa hàng của tất cả các chuỗi đạt 2.184 cửa hàng, tăng 187 cửa hàng so với đầu năm. Đáng lưu ý, chuỗi thegioididong.com giảm từ 1.072 cửa hàng vào đầu năm xuống 1.038 cửa hàng do một số cửa hàng Thế giới di động tiếp tục được chuyển đổi thành cửa hàng Điện máy xanh mini. Ngược lại, chuỗi Điện Máy Xanh tăng 92 cửa hàng so với đầu năm lên 738 cửa hàng (bao gồm cả hệ thống Trần Anh), với nhiều địa điểm có khả năng tăng doanh thu trong lĩnh vực điện máy.

Chuỗi Bách hóa xanh mở rộng thêm 126 cửa hàng trong 9 tháng, nâng số cửa hàng Bách hóa xanh lên 409 cửa hàng, với doanh thu bình quân hơn 1 tỷ đồng/cửa hàng/tháng.

Doanh thu điện máy và điện thoại được kỳ vọng sẽ tăng trở lại trong những tháng cuối năm

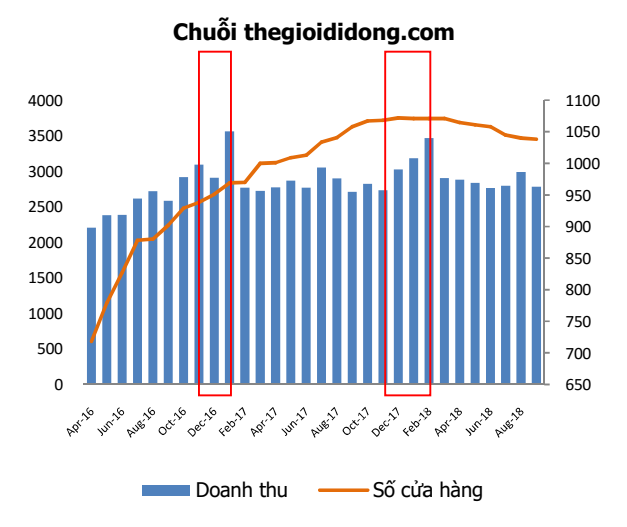
Dễ dàng nhận thấy, sau mùa cao điểm bán hàng trong Q1 2018, doanh thu từ hai nhóm sản phẩm này của MWG đã giảm tốc trong Q2 và Q3, đặc biệt Q3 được xem là quý thấp điểm trong năm khi chỉ đạt 19.638 tỷ đồng, giảm 5,8% so với mức 20.843 tỷ đồng của quý 2 và giảm 11,3% so với mức 22.145 tỷ đồng của quý 1 năm nay. **Điều này hoàn toàn phù hợp với xu hướng của thị trường chung** bởi đây là quý có tốc độ tăng trưởng thấp nhất trong năm của thị trường hàng công nghệ điện máy (0.1%) so với cùng kỳ năm trước, theo Gfk. Cụ thể, trên toàn thị trường, doanh thu

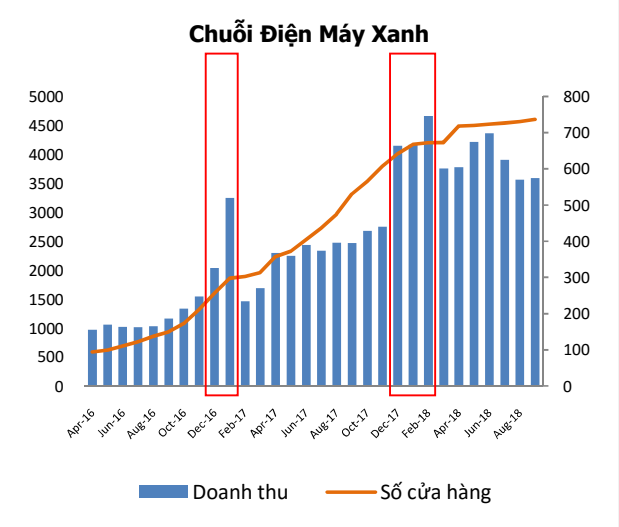
bán lẻ nhóm sản phẩm điện thoại gần như không thay đổi so với quý 3/2017. Các nhóm ngành điện tử, điện lạnh và gia dụng có mức tăng trưởng nhiều nhất khoảng 5%, còn nhóm ngành công nghệ thông tin và thiết bị văn phòng đang trên đà sụt giảm.

Sụt giảm doanh thu trong Quý 3 do yếu tố thời vụ không còn được bù đắp bởi việc gia tăng mạnh mẽ số lượng cửa hàng như các năm trước. Sản lượng điện thoại bán ra mặc dù cao hơn Q2 và tương đương Q1 nhưng giá bán bình quân lại thấp hơn do phụ thuộc vào chiến dịch ra mắt sản phẩm mới của các hãng ở phân khúc giá khác nhau. Đối với bán lẻ máy lạnh, tủ lạnh và máy giặt, các mặt hàng này vẫn không nằm ngoài xu hướng tiêu dùng chung của các năm trước. Trong khi đó, số lượng TV bán ra thấp hơn hẳn vì khách hàng tập trung mua sản phẩm trong Q2 cho sự kiện Worldcup.

Mặc dù vậy, hai chuỗi Thế giới di động và Điện máy xanh vẫn ghi nhận tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu quý 3 ở mức hơn 23% so với cùng kỳ năm trước. **Biên lợi nhuận gộp luôn đạt trên 17,5% trong tất cả các quý**, cao hơn nhiều so với các nhà bán lẻ sản phẩm cùng loại trong nước và trong khu vực như Tiphone Mobile (Indonesia) hay Com7 (Thailand).

Chúng tôi cho rằng doanh số bán hàng hai nhóm sản phẩm này sẽ tăng trở lại trong các tháng cuối năm do đây được coi là mùa cao điểm theo chu kỳ kinh doanh – mùa lễ hội cuối năm (tháng 12, tháng 1 và tháng 2). Doanh thu của MWG sẽ được cải thiện tốt hơn trong Q4 2018 và Q1 2019.





Nguồn: MWG

Với vị thế là Công ty đầu ngành trong ngành bán lẻ điện máy với 35% thị phần, cao hơn Nguyễn Kim 12%, và Chợ Lớn và HC với khoảng 7-8% mỗi doanh nghiệp, Công ty dự kiến sẽ tiếp tục gia tăng thị phần lên 45-50% trong hai năm tới trong bối cảnh giá trị tiêu thụ hàng công nghệ điện máy tại Việt Nam được dự báo duy trì tốc độ tăng trưởng hai chữ số trong giai đoạn 2018-2022 (theo Euromonitor).

Bách Hóa Xanh nâng cao chất lượng doanh thu nhờ mô hình "thịt tươi, cá lội".

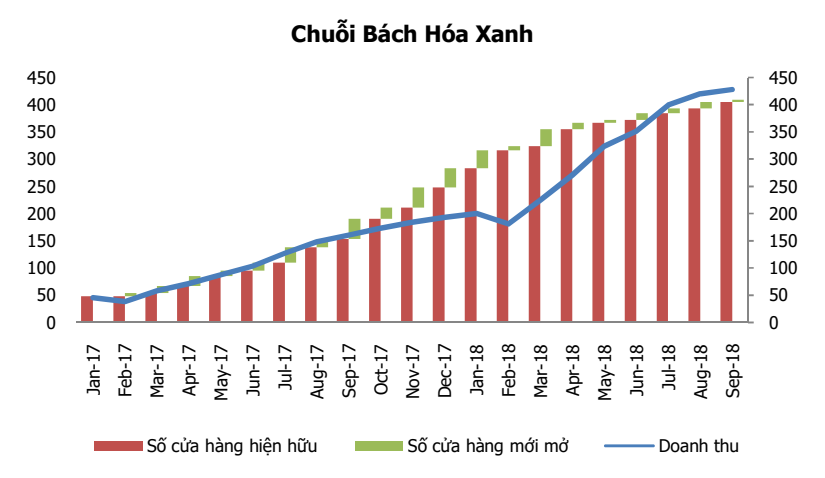
Sau chiến lược thay đổi vị trí cửa hàng giúp MWG ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ, BHX tiếp tục thử nghiệm các mô hình mới để phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Cụ thể, **mô hình "thịt tươi, cá lội" đã được BHX chuẩn hóa và triển khai nhân rộng.** Theo đó, một cửa hàng chuẩn sẽ có diện tích từ 160m2 đến 200m2, với các mặt hàng

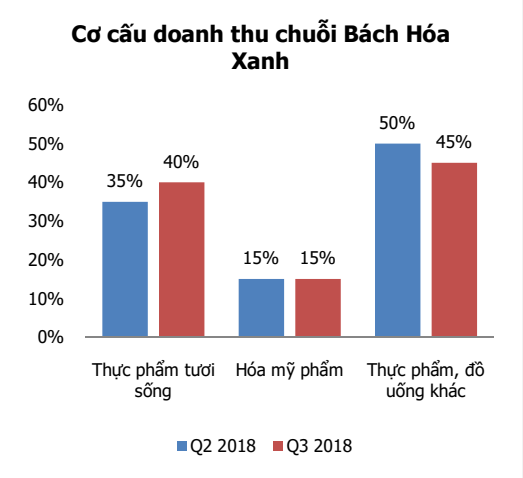
"thịt tươi, cá lội", đặt dọc các tuyến đường lớn dẫn đến khu dân cư… Bên cạnh đó là các mô hình cửa hàng quy mô lớn với diện tích 300m2 được đầu tư hơn 3000 mặt hàng, với hơn 300 mặt hàng tươi sống nằm trong các khu vực đông dân cư, gần chợ…

Tính đến tháng 9/2018, hệ thống chuỗi BHX có 220 cửa hàng chuẩn và cửa hàng lớn, tương ứng khoảng 55% tổng số cửa hàng hiện hữu. Các cửa hàng chuẩn hoạt động ổn định ở mức doanh thu bình quân khoảng 1,1 tỷ đồng/cửa hàng/tháng trong khi các cửa hàng lớn khoảng 3 tỷ đồng. Hệ thống chuỗi này hiện tại đã tiến gần đến điểm hòa vốn EBITDA.

Kể từ tháng 9, MWG tập trung rà soát và ngừng hoạt động của các cửa hàng có doanh thu trung bình dưới 500 triệu đồng/tháng và không có tiềm năng chuyển đổi mô hình nhằm nâng cao biên lợi nhuận toàn chuỗi. Mặc dù động thái này sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của MWG do tăng chi phí các khoản bồi thường từ trả mặt bằng và khấu hao phân bổ các cửa hàng đóng cửa sẽ chuyển vào chi phí, nhưng là bước đi cần thiết để cải thiện EBITDA tại các cửa hàng còn lại trong thời gian tới nhờ gia tăng doanh số và không phải bù lỗ cho các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả.

Xét về cơ cấu tổng doanh thu của chuỗi, 40% đến từ các sản phẩm tươi sống, 45% đến từ các loại thực phẩm/đồ uống khác và 15% đến từ nhóm hoá mỹ phẩm. Sự tăng lên về tỷ lệ sản phẩm tươi sống, từ 35% trong Q2 lên 40% trong Q3 đã giúp biên lợi nhuận gộp của chuỗi được cải thiện, đạt khoảng 17%, cao hơn so với khoảng 16% vào tháng 6/2018.





Nguồn: MWG

Kết quả, Bách hóa xanh đạt trên 428 tỷ đồng doanh thu tính riêng cho tháng 9, Lũy kế 9 tháng đầu năm, doanh thu của chuỗi đạt 2.800 tỷ đồng, tăng trưởng 235% so với cùng kỳ năm trước.

Rõ ràng rằng, từng bước đi của Bách Hóa Xanh, từ thay đổi vị trí, gia tăng quy mô đến chuyển đổi mô hình đều đang hỗ trợ trong việc nâng cao chất lượng hoạt động của các cửa hàng và là nền tảng để đảm bảo kế hoạch nhân rộng và phát triển mạnh mẽ của chuỗi trong tương lai.

MÔ HÌNH DỰ PHÓNG VÀ ĐỊNH GIÁ

Dự phóng kết quả kinh doanh 2018 & 2019

Cho năm 2018, chúng tôi điều chỉnh tăng doanh thu và lợi nhuận dự phóng tình hình kinh doanh của MWG tốt hơn so với dự phóng ban đầu của chúng tôi, cụ thể đạt tương ứng 87.515 tỷ đồng và 2.909 tỷ đồng.

Cho năm 2019, doanh thu và lợi nhuận ước tính đạt 102.742 tỷ đồng và 3.381 tỷ đồng, tăng 17% và 16% so với kết quả dự phóng năm 2018.

Kết quả dự phóng dựa trên các giả định:

- Doanh thu bình quân trên 1 cửa hàng của các chuỗi TGDĐ, Điện Máy Xanh và Bách Hóa Xanh tăng tương ứng 5%, 35% và 60% trong năm 2018, 3%, 20% và 10% trong năm 2019 do chuỗi thị trường di động bão hòa, thị trường điện máy tăng trưởng chậm lại & chuỗi BHX đi vào hoạt động ổn định
- Tỷ lệ chia cổ tức tiền mặt duy trì 15% trong 2 năm 2018 và 2019
- Tỷ lệ chi phí bán hàng & QLDN/doanh thu tăng nhẹ so với năm 2017 do mở rộng thêm chuỗi Điện Máy Xanh và Bách Hóa Xanh.

Định giá cổ phiếu

Chúng tôi sử dụng phương pháp định giá chiết khấu dòng tiền (DCF) để xác định giá mục tiêu của cổ phiếu MWG.

Các dữ liệu đầu vào giả định chính:

- Chuỗi cửa hàng thegioididong.com giảm từ 1.072 cửa hàng cuối năm 2017 xuống còn 1.035 cửa hàng trong các năm tiếp theo do chuyển đổi sang thành cửa hàng ĐMX mini. Tăng trưởng bình quân 1 tháng/cửa hàng giảm dần xuống 1% từ năm 2022 do thị trường di động dần bão hòa
- Chuỗi Điện Máy Xanh tăng bình quân 5%/năm, trong khi đó doanh thu bình quân tăng mạnh trong 3 năm 2018 – 2020 (khoảng 25-30%) và giảm dần đến 2022 (10-15%).
- Chuỗi Bách Hóa Xanh có khoảng 425 cửa hàng tính đến cuối năm 2018 và tăng bình quân 30%/năm trong các năm tiếp theo. Biên lợi nhuận gộp được cải thiện qua các năm.
- Tỷ lệ chia cổ tức tiền mặt kỳ vọng 15%

Đơn vị: Tỷ đồng	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E
EBIT	4.010	4.599	5.059	5.501	5.917
(-) Thuế	(802)	(920)	(1.012)	(1.100)	(1.183)
(+) Khấu hao	722	761	806	854	899
(-) Chi đầu tư TSCĐ và TSDH khác	(997)	(1.141)	(1.309)	(1.425)	(1.366)
(-) Thay đổi VLĐ ngoài tiền mặt	(1.367)	(1.001)	398	(751)	259
FCF	1.565	2.299	3.944	3.079	4.525
Kỳ chiết khấu	0,08	1,08	2,08	3,08	4,08
Hệ số chiết khấu	0,99	0,91	0,83	0,76	0,69
Giá trị hiện tại của dòng tiền	**1.553,3**	**2.083,2**	**3.263,2**	**2.326,3**	**3.121,9**

Tổng PV (FCF)	12.348,0
(+) Giá trị hiện tại của dòng tiền sau 2022	34.566,5
(+) Tiền và tương đương tiền	5.069,8
(-) Nợ	(8.676,8)
(-) Lợi ích cổ đông thiểu số	(5,1)
Giá trị công ty (Tỷ đồng)	**43.302,3**
Số lượng CP lưu hành (triệu cổ phiếu)	430,41

Lãi suất chiết khấu	
Beta	0,80
Lãi suất trái phiếu kỳ hạn 5 năm	4,7%
Tỷ suất sinh lời thị trường	12,0%
WACC	9,5%

Chi phí vốn chủ sở hữu	11%
Dividend yield	1,8%
Giá trị cổ phần (đồng)	**109.400**

Nguồn: MBS Research

Mức giá mục tiêu 109.400 đồng tương đương với mức P/E forward 13,9 lần (theo EPS ước tính 2019 là 7.856 đồng). Do MWG là doanh nghiệp có vốn hóa lớn hơn cả so với các doanh nghiệp cùng ngành, nên chúng tôi tập hợp số liệu từ một số công ty trong khu vực có cùng hoạt động kinh doanh và quy mô tương xứng để xác định tính hợp lý của giá cổ phiếu.

Tên	Vốn hóa (tỷ VNĐ)	BF P/E
Digital China Group Co Ltd	32.908	14,9x
Shanghai Flyco Electrical Appl	56.544	16,1x
Com7 PCL	16.029	22,0x
GOME Retail Holdings Ltd	43.598	54,8x
Jiangsu Hongtu High Technology	19.150	7,7x
Median		**16,1x**

Nguồn: Bloomberg, MBS Research

TÓM TẮT KQKD BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Đvt: Tỷ VNĐ

	2015	2016	2017
Doanh thu thuần	**25.253**	**44.613**	**66.340**
Giá vốn hàng bán	-21.330	-37.399	-55.198
Lợi nhuận gộp	**3.922**	**7.214**	**11.142**
Doanh thu hoạt động tài chính	81	135	251
Chi phí tài chính	-41	-120	-234
Trong đó: Chi phí lãi vay	-39	-120	-233
Chi phí bán hàng	-2.351	-4.288	-7.017
Chi phí QLDN	-249	-935	-1.346
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.362	2.007	2.795
Lãi (lỗ) cty liên doanh/liên kết	-	-	-
Lợi nhuận khác	23	-1	14
Lợi nhuận trước thuế	**1.386**	**2.006**	**2.809**
Thuế TNDN hiện thời	-313	-496	-640
Thuế TNDN hoãn lại	3	68	37
Lợi nhuận sau thuế	**1.076**	**1.578**	**2.207**
Lợi ích của cổ đông thiểu số	4	1	1
LNST công ty mẹ	**1.072**	**1.577**	**2.206**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đvt: Tỷ VNĐ

	2015	2016	2017
TÀI SẢN NGẮN HẠN	**6.176**	**12.288**	**18.863**
Tiền và tương đương tiền	344	997	3.411
Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
Các khoản phải thu	636	1.411	2.766
Hàng tồn kho	4.933	9.371	12.050
Tài sản ngắn hạn khác	264	510	636
TÀI SẢN DÀI HẠN	**1.089**	**2.566**	**3.960**
Phải thu dài hạn	112	180	242
Tài sản cố định	849	2.096	3.464
Đầu tư tàu chính dài hạn	-	-	-
Tài sản dài hạn khác	85	210	219
TỔNG TÀI SẢN	**7.266**	**14.854**	**22.823**
NỢ PHẢI TRẢ	**4.782**	**11.013**	**16.914**
Nợ ngắn hạn	4.782	11.013	15.714
Nợ dài hạn	-	-	1.200
VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.484	3.841	5.909
Lợi ích cổ đông thiểu số	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**7.266**	**14.854**	**22.823**

CÁC HỆ SỐ TÀI CHÍNH

	2015	2016	2017
Hệ số đánh giá thu nhập			
EPS	7.297	10.246	6.958
BVPS	16.897	24.937	18.632
PE	16,8	11,97	17,62
PB	7,26	4,92	6,58
Hệ số khả năng sinh lời			
Tỷ suất lợi nhuận gộp	15,53%	16,17%	16,80%
Tỷ suất LNTT	5,49%	4,50%	4,23%
Tỷ suất lợi nhuận ròng	4,26%	3,54%	3,33%
ROE	54,16%	49,88%	45,24%
ROA	20,09%	14,26%	11,71%
Tăng trưởng doanh thu thuần	60,27%	76,67%	48,70%
Tăng trưởng LNST ròng	59,67%	46,71%	39,83%
Hệ số khả năng thanh toán			
Tỷ số thanh toán hiện hành	1,29	1,12	1,2
Tỷ số thanh toán nhanh	0,2	0,22	0,39
Tỷ số thanh toán tiền mặt	0,07	0,09	0,22
Hệ số về hiệu quả hoạt động			
Vòng quay khoản phải thu	416,07	278,51	79,2
Vòng quay hàng tồn kho	5,87	5,15	5,06
Vòng quay phải trả nhà cung cấp	14,45	11,25	9,16
Hệ số về cơ cấu vốn			
Nợ / Tổng tài sản (lần)	0,66	0,74	0,74
Nợ / Vốn chủ sở hữu (lần)	1,93	2,87	2,86
Vay dài hạn / Tổng tài sản	-	-	0,05

Liên hệ trung tâm nghiên cứu:

Chuyên viên phân tích:

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

Phạm Văn Quỳnh **Email: Quynh.phamvan@mbs.com.vn**

Ngô Quốc Hưng **Email: hung.ngoquoc@mbs.com.vn**

Nguyễn Hòa Hợp **Email: hop.nguyenhoa@mbs.com.vn**

Nguyễn T.Hải Hà **Email: ha.nguyenthihai@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	>=20%
KHẢ QUAN	Từ 10% đến 20%
PHÙ HỢP THỊ TRƯỜNG	Từ -10% đến +10%
KÉM KHẢ QUAN	Từ -10% đến - 20%
BÁN	<= -20%

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; và
- 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