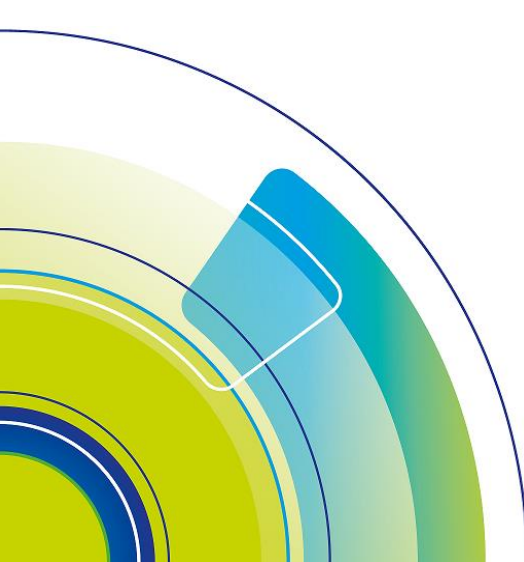




Cập nhật **MWG – MUA**

Ngày 04/07/2019



Lương Thị Kim Chi

(+84 28) 3823 4159 - Ext: 327

chilkt@acbs.com.vn

Báo cáo cập nhật

Khuyến nghị

MUA

HSX: MWG

Bán lẻ

Giá mục tiêu (VND)

130.488

Giá hiện tại (VND)

95.600

Tỷ lệ tăng giá

36,5%

Suất sinh lợi cổ tức kỳ vọng

1,6%

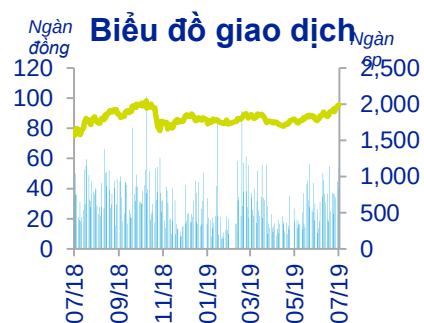
Tổng tỷ suất lợi nhuận

38,1%

Diễn biến giá cổ phiếu (%)

	YTD	1T	3T	12T
Tuyệt đối	12,7	12,5	16,0	29,5
Tương đối	3,6	10,8	17,9	21,6

Nguồn: Bloomberg



Cơ cấu sở hữu

PYN Elite	4,3%
NTASIAN Discovery Master	3,6%
Dragon Capital	3,5%
Ô.Nguyễn Đức Tài	2,5%

Thông kê

Mã Bloomberg	03/07/19
Thấp/Cao 52 tuần (VND)	MWG VN
SL lưu hành (triệu cp)	74.702-98.252
Vốn hóa (tỷ đồng)	443
Vốn hóa (triệu USD)	42.685
Room khối ngoại còn lại (%)	1.828
Tỷ lệ cp lưu hành tự do (%)	0,0
KLGD TB 3 tháng (cp)	87,2
VND/USD	543.088
Index: VNIIndex / HNX	23.350
	965,87/104,19

CTCP ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (MWG VN)

Chúng tôi duy trì khuyến nghị **MUA** cho MWG dựa trên kết quả tích cực của các chuỗi kinh doanh hiện tại và tín hiệu phấn khởi từ các mặt hàng kinh doanh mới trong 5T2019. Nâng giá mục tiêu.

Trong 5T2019, MWG ghi nhận doanh thu thuần tăng 15% n/n, đạt 42.784 tỷ đồng và LNST tăng 39% n/n, đạt 1.792 tỷ đồng. Mặc dù tăng trưởng doanh thu thấp hơn kỳ vọng của chúng tôi nhưng LNST tiếp tục có mức tăng ấn tượng, nhờ bổ sung các mặt hàng mới có biên lợi nhuận cao và chuỗi Bách Hóa Xanh tiếp tục có nhiều cải thiện.

Chuỗi Thegioididong.com (TGDD) đạt doanh thu ~14.418 tỷ đồng (-5,6% n/n; lưu ý rằng việc chuyển đổi từ các cửa hàng điện thoại sang các cửa hàng điện máy vẫn tiếp diễn), trong khi doanh thu chuỗi DienmayXanh.com (DMX) tăng 22,7% n/n, đạt 25.243 tỷ đồng. Tính đến tháng 5/2019, MWG đã mở 184 cửa hàng mới, gồm 44 cửa hàng TGDD + DMX và 140 cửa hàng BHX, nâng tổng số cửa hàng lên 2.371 (bao gồm 1.027 TGDD, 809 DMX và 545 BHX).

Với chiến lược tăng doanh thu cho các cửa hàng TGDD & DMX thông qua việc "bán những sản phẩm chưa từng bán", hơn 10 triệu sản phẩm gia dụng và dụng cụ nhà bếp đã được bán ra tại các cửa hàng DMX, mang về cho MWG hơn 1.700 tỷ đồng doanh thu, chiếm 75% phần tăng doanh thu của Q1/2019 tính theo số tuyệt đối (chưa có số liệu cho 5T2019). Mặc dù giá bán thường không cao (không tạo ra đột biến về doanh thu) nhưng các sản phẩm này, đặc biệt là các sản phẩm mang nhãn hiệu riêng (private label), lại có biên lợi nhuận tốt. Đây là một trong những lý do giúp tăng trưởng lợi nhuận vượt trội hơn doanh thu. Ngoài ra, trong tháng 3 và tháng 6/2019, MWG đã bắt đầu phân phối đồng hồ (đã có mặt tại 18 cửa hàng tính đến tháng 5/2019) và mất kính từ các thương hiệu khác nhau tại các cửa hàng TGDD & DMX, theo mô hình shop-in-shop. Đối với đồng hồ, MWG nhắm đến phân khúc trung cấp với giá chủ yếu dao động từ 1-6 triệu đồng/sản phẩm. Các sản phẩm được đảm bảo 100% chính hãng và bảo hành 1 năm.

	2017	2018	2019F	2020F	2021F
DT thuần (tỷ đồng)	66.340	86.516	102.105	120.198	140.227
Tăng trưởng	48,7%	30,4%	18,0%	17,7%	16,7%
EBITDA (tỷ đồng)	3.683	5.351	6.900	8.448	10.054
Tăng trưởng EBITDA	46,7%	45,3%	29,0%	22,4%	19,0%
LN ròng (tỷ đồng)	2.206	2.879	3.901	4.959	6.096
Tăng trưởng LN	39,8%	30,5%	35,5%	27,1%	22,9%
EPS (hiệu chỉnh, VND)	5.367	6.672	8.539	10.530	12.556
Tăng trưởng	39,6%	24,3%	28,0%	23,3%	19,2%
ROE	45,3%	38,7%	36,9%	34,6%	32,3%
ROA	11,7%	11,3%	13,5%	16,0%	18,2%
ROIC	27,9%	29,4%	32,6%	34,4%	35,7%
Nợ ròng / EBITDA (x)	0,9	0,6	0,2	(0,0)	(0,3)
EV/EBITDA (x)	12,7	8,8	6,8	5,6	4,7
EV/Doanh thu (x)	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
P/E (x)	17,8	14,3	11,2	9,1	7,6
P/B (x)	5,0	4,6	3,6	2,7	2,2
Cổ tức (đồng)	1.500	1.500	1.500	1.500	2.500
Suất sinh lợi cổ tức	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	2,6%

Những sản phẩm này có biên lợi nhuận cao và không mới đối với người tiêu dùng Việt Nam. Tuy nhiên, tương tự như thị trường điện thoại di động cách đây 15 năm, thị trường đồng hồ, mắt kính khá phân mảnh và chưa có những nhà bán lẻ tên tuổi (trùng hợp là từ cuối năm ngoái PNJ cũng đẩy mạnh kinh doanh đồng hồ nhưng với phân khúc khác với MWG). Theo MWG, doanh thu đồng hồ trong những tháng đầu ra mắt cho thấy những tín hiệu khích lệ, mặc dù tỷ trọng hiện vẫn rất khiêm tốn. Cụ thể, trung bình mỗi cửa hàng bán được ~500 đồng hồ và đạt 0,6-1 tỷ đồng doanh thu mỗi tháng. Chúng tôi đánh giá cao mô hình shop-in-shop này, bởi nó giúp gia tăng doanh thu của cửa hàng mà không cần đầu tư quá nhiều (cho mặt bằng, nhân viên, v.v...), miễn là công ty chọn được sản phẩm phù hợp và tối ưu hóa diện tích trưng bày của cửa hàng. Biên lợi nhuận theo đó cũng được mở rộng. Trong Q1/2019, tỷ lệ chi phí BH&QLDN/doanh thu thuần của MWG là 12,3%, so với 12,7% trong Q1/2018, trong khi biên lợi nhuận gộp là 17,7%, so với 17,5% của cùng kỳ năm ngoái.

BHX, động lực tăng trưởng quan trọng trong tương lai của MWG, ghi nhận doanh thu thuần 5T2019 là 3.123 tỷ đồng (+160% n/n), đóng góp 7,3% trong tổng doanh thu thuần của công ty. Doanh thu trung bình trên mỗi cửa hàng trong tháng 5 đạt trên 1,4 tỷ đồng, so với mức hơn 0,8 tỷ đồng trong cùng kỳ năm ngoái. Doanh thu trung bình trên mỗi cửa hàng đã đạt trên 1 tỷ đồng/tháng kể từ nửa sau năm 2018, trong khi nửa đầu 2018 vẫn còn khá thấp.

Trong số 545 cửa hàng tính đến tháng 5/2019, BHX đã mở 173 cửa hàng ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long và 12 cửa hàng ở các tỉnh Đông Nam Bộ. Trong tháng 5, BHX mở rộng ra 2 tỉnh mới là An Giang và Bà Rịa - Vũng Tàu. Nếu chia theo quy mô, BHX hiện có 75 cửa hàng lớn với diện tích ~300 m² (30 ở Tp.HCM và 45 ở các tỉnh), tăng gấp đôi so với tháng 12/2018 và chiếm 14% tổng số cửa hàng BHX. Do điều kiện mặt bằng nên BHX có nhiều cơ hội mở cửa hàng lớn ở thị trường tỉnh hơn so với Tp.HCM (*để biết thêm thông tin về các cửa hàng tỉnh, vui lòng xem cập nhật chuyến thăm một số cửa hàng tại miền Tây của chúng tôi hồi đầu tháng 5*). Các cửa hàng tiêu chuẩn có doanh thu trung bình hàng tháng trên mỗi cửa hàng ~1,3 tỷ đồng trong khi con số này là ~2,3 tỷ đồng đối với các cửa hàng quy mô lớn. Thực phẩm tươi sống chiếm khoảng 50% trong doanh thu 5T2019 của BHX.

BHX tiếp tục đa dạng hóa danh mục sản phẩm để phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, trong đó có việc triển khai bán trái cây và hàng hóa nhập khẩu trực tiếp. Cuối tháng 5, BHX đã khởi động việc đưa đồ dùng nhà bếp và một số sản phẩm gia dụng thiết yếu vào mô hình Double Shop (BHX kết hợp Gia dụng), cửa hàng thử nghiệm đầu tiên đặt tại tỉnh Tây Ninh. Đồng thời, BHX cũng thúc đẩy việc thu mua sản phẩm tại nguồn, trước mắt là thịt cá nhằm rút ngắn thời gian vận chuyển, nâng cao chất lượng và độ tươi của hàng hóa khi đến tay người tiêu dùng.

Chúng tôi dự phóng doanh thu của BHX trong 2019 đạt 10.588 tỷ đồng (+148% n/n, cao hơn 5% so với báo cáo trước), nhờ mở rộng mạng lưới và gia tăng doanh thu trên mỗi cửa hàng. Chúng tôi giả định số lượng cửa hàng đạt 755 vào cuối năm. Theo đó, tỷ trọng đóng góp của BHX vào doanh thu thuần của MWG sẽ nâng lên mức 10,4% trong 2019.

BHX đã đạt điểm hòa vốn EBITDA ở cấp cửa hàng với biên lợi nhuận gộp ~18% kể từ tháng 12/2018. MWG đặt mục tiêu trễ nhất cuối tháng 12/2019 BHX bắt đầu có lợi nhuận trực tiếp, tức là bù đắp hoàn toàn được tất cả các chi phí hoạt động tại cửa hàng và các trung tâm phân phối, nhưng chưa bao gồm các chi phí chung phân bổ từ công ty mẹ. Đồng tình với triển vọng này, chúng tôi dự phóng biên lợi nhuận gộp và biên LNST

của BHX cho cả năm 2019 lần lượt là 19,5% và -3% (từ mức -6,6% ước tính trong năm 2018).

Tóm lại, với những điểm tích cực trên, chúng tôi dự phóng doanh thu thuần cho MWG trong 2019 là 102.105 tỷ đồng (+18% n/n, thấp hơn 6% so báo cáo trước) và LNST là 3.903 tỷ đồng (+35,5% n/n; cao hơn 10% so báo cáo trước). Kết hợp phương pháp DCF và so sánh P/E, chúng tôi nâng giá mục tiêu cho cổ phiếu lên 130.488 đồng/cổ phiếu, tăng 10% so báo cáo trước. **MUA.**

MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ MWG	Giá hiện tại (đồng):	95.600	Giá mục tiêu (đồng):	130.488	Vốn hóa (tỷ đồng):	42.685
(đơn vị: tỷ đồng nếu không có ghi chú khác)	2016	2017	2018	2019F	2020F	2021F
Doanh thu thuần	44.613	66.340	86.516	102.105	120.198	140.227
<i>Tăng trưởng</i>	<i>76,7%</i>	<i>48,7%</i>	<i>30,4%</i>	<i>18,0%</i>	<i>17,7%</i>	<i>16,7%</i>
TGDD	30.655	34.708	34.607	32.793	32.275	32.177
DMX	13.709	30.245	47.584	58.723	69.771	81.132
BHX	249	1.387	4.272	10.588	18.152	26.917
GVHB trừ khấu hao	37.013	54.508	70.001	82.187	96.379	112.198
Chi phí bán hàng	4.288	7.017	9.660	11.196	13.180	15.376
Chi phí quản lý doanh nghiệp	935	1.345	1.762	2.079	2.447	2.855
Doanh thu tài chính	134	215	257	257	257	257
Chi phí tài chính	0	1	0	0	0	0
EBITDA	2.511	3.683	5.351	6.900	8.448	10.054
<i>Tỷ suất EBITDA</i>	<i>5,6%</i>	<i>5,6%</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,0%</i>	<i>7,2%</i>
Khấu hao	387	690	1.223	1.341	1.624	1.854
Lợi nhuận từ HĐKD	2.125	2.993	4.128	5.559	6.824	8.201
<i>Biên LN HĐKD</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,5%</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,4%</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,8%</i>
Lợi nhuận/Lỗ khác	(1)	14	12	-	-	-
Lợi nhuận/Lỗ từ công ty LDLK	-	-	(2)	(2)	(2)	(2)
Chi phí lãi vay ròng	118	198	352	440	317	203
<i>Lãi suất trung bình</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,5%</i>	<i>10,6%</i>	<i>17,8%</i>	<i>38,6%</i>	<i>-14,7%</i>
<i>Hệ số thanh toán lãi vay (x)</i>	<i>18,0</i>	<i>15,1</i>	<i>11,7</i>	<i>12,6</i>	<i>21,5</i>	<i>40,4</i>
Thuế	428	602	906	1.214	1.543	1.896
<i>Thuế suất thực tế</i>	<i>21,3%</i>	<i>21,5%</i>	<i>24,0%</i>	<i>23,7%</i>	<i>23,7%</i>	<i>23,7%</i>
Lợi ích CĐTS	1	1	2	2	3	3
Lợi nhuận ròng	1.577	2.206	2.879	3.901	4.959	6.096
Tiền mặt đạt được	1.964	2.895	4.102	5.242	6.583	7.949
Tổng số lượng cổ phiếu	153.951.000	316.990.000	443.496.178	456.801.063	470.505.095	484.620.248
EPS (VND)	10.249	7.155	6.672	8.539	10.530	12.556
T/đ chia thưởng/cổ tức bằng cp (lần)	0,38	0,75	1,00	1,00	1,00	1,00
EPS hiệu chỉnh (VND)	3.846	5.367	6.672	8.539	10.530	12.556
<i>Tăng trưởng EPS hiệu chỉnh</i>	<i>40,9%</i>	<i>39,6%</i>	<i>24,3%</i>	<i>28,0%</i>	<i>23,3%</i>	<i>19,2%</i>

CÁC KHOẢN MỤC CĐKT VÀ DÒNG TIỀN	2016	2017	2018	2019F	2020F	2021F
Thay đổi vốn lưu động	1.718	148	2.190	1.201	2.544	2.699
Capex	1.278	2.065	1.495	1.345	1.235	980
Đầu tư vào cty liên kết, liên doanh	0	0	60	-2	-1	0
Các khoản mục dòng tiền khác	-831	-143	-426	-467	-345	-413
Dòng tiền tự do	-1.862	539	-69	2.230	2.459	3.858
Phát hành cp	0	92	703	-	-	-
Cổ tức đã trả	220	232	486	685	706	1.212
Thay đổi nợ ròng	2.083	-400	-148	-1.545	-1.754	-2.646
Nợ ròng cuối năm	3.792	3.393	3.244	1.699	-55	-2.701
Vốn CSH	3.839	5.906	8.977	12.193	16.446	21.330
Giá trị sổ sách/cp (VND)	24.945	19.157	20.806	26.689	34.921	43.936
Nợ ròng / VCSH	98,8%	57,4%	36,1%	13,9%	-0,3%	-12,7%
Nợ ròng / EBITDA (x)	1,5	0,9	0,6	0,2	0,0	-0,3
Tổng tài sản	14.854	22.823	28.123	29.793	32.293	34.531

CHỈ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỢI VÀ ĐỊNH GIÁ	2016	2017	2018	2019F	2020F	2021F
ROE	49,9%	45,3%	38,7%	36,9%	34,6%	32,3%
ROA	14,3%	11,7%	11,3%	13,5%	16,0%	18,2%
ROIC	28,3%	27,9%	29,4%	32,6%	34,4%	35,7%
WACC	9,2%	11,1%	12,4%	13,8%	13,8%	13,8%
EVA	19,0%	16,8%	17,0%	18,8%	20,7%	22,0%
P/E (x)	24,9	17,8	14,3	11,2	9,1	7,6
EV/EBITDA (x)	18,7	12,7	8,8	6,8	5,6	4,7
EV/FCF (x)	-25,2	87,0	-681,3	21,0	19,1	12,2
P/B (x)	3,8	5,0	4,6	3,6	2,7	2,2
P/S (x)	1,0	0,7	0,5	0,4	0,4	0,3
EV/sales (x)	1,1	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
PEG	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Suất sinh lợi cổ tức	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	2,6%

LIÊN HỆ

Trụ sở chính

41, Mạc Đĩnh Chi Q.1, TPHCM
Tel: (+84 28) 3823 4159
Fax: (+84 28) 3823 5060

Chi nhánh Hà Nội

10, Phan Chu Trinh Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (+84 4) 3942 9395
Fax: (+84 4) 3942 9407

PHÒNG PHÂN TÍCH

Trưởng bộ phận – Phân tích Cơ bản

Nguyễn Bình Thanh Giao

(+84 28) 3823 4159 (ext: 250)
giaonbt@acbs.com.vn

CVPT – Hàng tiêu dùng, Công nghệ

Lương Thị Kim Chi
(+84 28) 3823 4159 (ext: 327)
chiltk@acbs.com.vn

CVPT – Tài chính
Trần Thị Hải Yến

(+84 28) 3823 4159 (ext: 326)
yentran@acbs.com.vn

CVPT – Bất động sản

Phạm Thái Thanh Trúc
(+84 28) 3823 4159 (ext: 303)
trucptt@acbs.com.vn

NVPT – Hàng tiêu dùng, Công nghệ

Trần Nhật Trung
(+84 28) 3823 4159 (ext: 351)
trungtn@acbs.com.vn

NVPT – Thép, Điện
Nguyễn Trí Cường

(+84 28) 3823 4159 (ext: 250)
cuongnt@acbs.com.vn

NVPT – Dầu khí
Phan Việt Hưng

(+84 28) 3823 4159 (ext: 354)
hungpv@acbs.com.vn

NVPT – Công nghiệp
Trần Trí An Phúc

(+84 28) 3823 4159 (ext: 326)
phuctta@acbs.com.vn

NVPT – Thép, Ô tô
Diệp Hoàng Long

(+84 28) 3823 4159 (ext: 250)
longdh@acbs.com.vn

NVPT – Khối khách hàng cá nhân

Trịnh Viết Hoàng Minh
(+84 28) 3823 4159 (ext: 352)
minhtvh@acbs.com.vn

NVPT – Kỹ thuật
Lương Duy Phước

(+84 28) 3823 4159 (x250)
phuocld@acbs.com.vn

KHOẢNG KHÁCH HÀNG ĐỊNH CHẾ

Giám đốc Khối Khách hàng Định chế

Tyler Cheung

(+84 28) 54 043 070
tyler@acbs.com.vn

Giám đốc Kinh doanh KHĐC

Patrick Mitchell

(+84 28) 5404 6632
patrick@acbs.com.vn

Chuyên viên cao cấp PTKH
Phan Hồng Diệp

(+84 28) 3823 4159 (ext: 307)
diepph@acbs.com.vn

NV Quan hệ doanh nghiệp
Lê Thị Mai Như

(+84 28) 3823 4159 (ext: 307)
nhultm@acbs.com.vn

NV Chăm sóc khách hàng
Nguyễn Ngọc Tuyền

(+84 28) 3823 4955
tuyenenn@acbs.com.vn

Trưởng bộ phận
GDKHĐC

Chu Thị Kim Hương
(+84 28) 54046630 (x308)
huongctk@acbs.com.vn

Nhân viên GDKHĐC

Nguyễn Thị Thanh Nhân
(+84 28) 3823 4159 (ext: 311)
nhanntt.sgn@acbs.com.vn

Nhân viên GDKHĐC

Trần Thị Thanh
(+84 28) 54046626
thanhttt@acbs.com.vn

Nhân viên GDKHĐC

Lý Ngọc Dung
(+84 28) 54046630
dungln.hso@acbs.com.vn

KHUYẾN CÁO

Nguyên Tắc Khuyến Nghị

GIỮ: nếu giá mục tiêu cao/thấp hơn 0-15% (bao gồm suất sinh lợi cổ tức) so với giá thị trường.

MUA: nếu giá mục tiêu cao hơn 15% hoặc hơn (bao gồm suất sinh lợi cổ tức) so với giá thị trường.

BÁN: nếu tổng tỷ suất sinh lợi 12 tháng (bao gồm cổ tức) thấp hơn -15%.

Xác Nhận Của Chuyên Viên Phân Tích

Chúng tôi, các tác giả của bản báo cáo phân tích này, xác nhận rằng (1) các quan điểm được trình bày trong bản báo cáo phân tích này là của chúng tôi (2) chúng tôi không nhận được bất kỳ khoản thu nhập nào, trực tiếp hoặc gián tiếp, từ các khuyến nghị hoặc quan điểm được trình bày đây.

Công Bố Thông Tin Quan Trọng

ACBS và các tổ chức có liên quan của ACBS (sau đây gọi chung là ACBS) đã có hoặc sẽ tiến hành các giao dịch theo giấy phép kinh doanh của ACBS với các công ty được trình bày trong bản báo cáo phân tích này. Danh mục đầu tư trên tài khoản tự doanh chứng khoán của ACBS cũng có thể có chứng khoán do các công ty này phát hành. Vì vậy nhà đầu tư nên lưu ý rằng ACBS có thể có xung đột lợi ích ở bất kỳ thời điểm nào. ACBS phát hành nhiều loại báo cáo phân tích, bao gồm nhưng không giới hạn ở phân tích cơ bản, phân tích cổ phiếu, phân tích định lượng hoặc phân tích xu hướng thị trường. Các khuyến nghị trên mỗi loại báo cáo phân tích có thể khác nhau, nguyên nhân xuất phát từ sự khác biệt về thời hạn đầu tư, phương pháp phân tích áp dụng và các nguyên nhân khác.

Tuyên Bố Miễn Trách Nhiệm

Bản báo cáo phân tích này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin, ACBS không cung cấp bất kỳ bảo đảm rõ ràng hay ngụ ý nào và không chịu trách nhiệm về sự phù hợp của các thông tin chứa đựng trong báo cáo cho một mục đích sử dụng cụ thể. ACBS sẽ không xem những người nhận báo cáo, không nhận trực tiếp từ ACBS, là khách hàng của ACBS. Giá chứng khoán được trình bày trong kết luận của báo cáo (nếu có) chỉ mang tính tham khảo. ACBS không đề nghị hoặc khuyến khích nhà đầu tư tiến hành mua hoặc bán bất kỳ chứng khoán nào dựa trên báo cáo này. **ACBS, các tổ chức liên quan của ACBS, ban quản lý, đối tác hoặc nhân viên của ACBS sẽ không chịu trách nhiệm cho bất kỳ (a) các thiệt hại trực tiếp, gián tiếp; hoặc (b) các khoản tổn thất do mất lợi nhuận, doanh thu, cơ hội kinh doanh hoặc các khoản tổn thất khác, kể cả khi ACBS đã được thông báo về khả năng xảy ra thiệt hại hoặc tổn thất đó, phát sinh từ việc sử dụng bản báo cáo phân tích này hoặc thông tin trong đó.** Ngoài các thông tin liên quan đến ACBS, các thông tin khác trong bản báo cáo này được thu thập từ các nguồn mà ACBS cho rằng đáng tin cậy, tuy nhiên ACBS không bảo đảm tính đầy đủ và chính xác của các thông tin đó. Các quan điểm trong báo cáo có thể bị thay đổi bất kỳ lúc nào và ACBS không có nghĩa vụ cập nhật các thông tin và quan điểm đã bị thay đổi đó cho nhà đầu tư đã nhận báo cáo này.

Bản báo cáo có chứa đựng các giả định, quan điểm của chuyên viên phân tích, tác giả của báo cáo, ACBS không chịu trách nhiệm cho bất kỳ sai sót nào của họ phát sinh trong quá trình lập báo cáo, đưa ra các giả định, quan điểm. Trong tương lai, ACBS có thể sẽ phát hành các bản báo cáo có thông tin mâu thuẫn hoặc thậm chí có nội dung kết luận đi ngược lại hoàn toàn với bản báo cáo này. Các khuyến nghị trong bản báo cáo này hoàn toàn là của riêng chuyên viên phân tích, các khuyến nghị đó không được đưa ra dựa trên các lợi ích của bất kỳ cá nhân tổ chức nào, kể cả lợi ích của ACBS. Bản báo cáo này không nhằm đưa ra các lời khuyên đầu tư cụ thể, cũng như không xem xét đến tình hình và điều kiện tài chính của bất kỳ nhà đầu tư nào, những người nhận bản báo cáo này. Vì vậy các chứng khoán được trình bày trong bản báo cáo có thể không phù hợp với nhà đầu tư. ACBS khuyến nghị rằng nhà đầu tư nên tự thực hiện đánh giá độc lập và tham khảo thêm ý kiến chuyên gia khi tiến hành đầu tư. Giá trị và thu nhập đem lại từ các khoản đầu tư có thể thay đổi hàng ngày tùy theo thay đổi của nền kinh tế và thị trường chứng khoán. Các kết luận trong báo cáo không nhằm tiên đoán thực tế do đó nó có thể khác xa so với thực tế, kết quả đầu tư của quá khứ không bảo đảm cho kết quả đầu tư của tương lai.

Bản báo cáo này có thể không được phát hành rộng rãi trên phương tiện thông tin đại chúng hay được sử dụng, trích dẫn bởi các phương tiện thông tin đại chúng mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của ACBS. Việc sử dụng không có sự đồng ý của ACBS sẽ bị xem là bất hợp pháp và cá nhân, tổ chức vi phạm có nghĩa vụ bồi thường mọi thiệt hại, tổn thất (nếu có) đã gây ra cho ACBS từ sự vi phạm đó.

Trong trường hợp quốc gia của nhà đầu tư nghiêm cấm việc phân phối hoặc nhận các báo cáo phân tích như thế này thì nhà đầu tư cần hủy bản báo cáo này ngay lập tức, nếu không nhà đầu tư sẽ hoàn toàn tự chịu trách nhiệm.

ACBS không cung cấp dịch vụ tư vấn thuế và không nội dung nào trong bản báo cáo này được xem như có nội dung tư vấn thuế. Do đó khi liên quan đến vấn đề thuế, nhà đầu tư cần tham khảo ý kiến của chuyên gia dựa trên tình hình và điều kiện tài chính cụ thể của nhà đầu tư.

Bản báo cáo này có thể chứa đựng các đường dẫn đến trang web của bên thứ ba, ACBS không chịu trách nhiệm đối với nội dung trên các trang web này. Việc đưa đường dẫn chỉ nhằm mục đích tạo sự thuận tiện cho nhà đầu tư trong việc tra cứu thông tin; do đó nhà đầu tư hoàn toàn chịu các rủi ro khi truy cập các trang web này.

© Copyright ACBS (2019). Mọi quyền sở hữu trí tuệ và quyền tác giả là của ACBS và/hoặc chuyên viên phân tích, Bản báo cáo phân tích này không được phép sao chép, toàn bộ hoặc một phần, khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của ACBS.