

CTCP Sợi Thế kỷ (STK)

Không khuyến nghị

Văn Đình Phong
Chuyên viên

Giới thiệu công ty Ngành dệt may

Giá mục tiêu	N/A
Giá hiện tại	N/A
Cổ tức bằng tiền mặt	1.500
TL tăng	N/A
Lợi suất cổ tức	N/A
Tổng lợi nhuận	N/A

Các chỉ số chính

Giá trị vốn hóa USD	N/A
GTGD trung bình 30 ngày	N/A
Sở hữu của KN/Room tối đa	5,1%
Room tối đa cho khối ngoại	49%
SL cổ phiếu lưu hành	39,3 triệu
SL cổ phiếu pha loãng hoàn toàn	42,3 triệu
Mức cao nhất 12 tháng VNĐ	N/A
Mức thấp nhất 12 tháng VNĐ	N/A

Cơ cấu cổ đông

CTCP Tư vấn Đầu tư Hường Việt	20,2%
HDQT	33,2%
Red River Holding	5,1%

Mô tả công ty

STK là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất sợi trong nước, có mối quan hệ hợp tác với nhiều tập đoàn đa quốc gia. Công ty nhắm vào phân khúc thị trường cao cấp là sợi Polyester filament, cụ thể là các thương hiệu thời trang nổi tiếng thế giới.

STK sẽ được hưởng lợi khi hai hiệp định TPP và FTA-EU được ký kết

CTCP Sợi Thế Kỷ (STK) là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất sợi trong nước, có khả năng cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp lớn, mang tầm vóc quốc tế trên thế giới. Với mục tiêu nhắm tới thị trường sợi chất lượng cao, cung cấp cho các thương hiệu thời trang lớn trên thế giới, STK hiện đang rất thành công với phân khúc này khi là nhà cung cấp sợi vải cho các khách hàng đầu cuối danh tiếng như Nike, Adidas, Guess,...

Hiệp định TPP và FTA-EU giúp gia tăng lượng hàng xuất khẩu vào các thị trường tiềm năng: Khi các hiệp định này được thông qua, mức thuế xuất khẩu của ngành dệt may Việt Nam qua Mỹ sẽ giảm còn 0% từ mức 17-18% hiện tại, thuế xuất sang liên minh châu Âu (EU) cũng về 0% từ mức 7% hiện tại. Các hiệp định này chắc chắn sẽ tạo được bước nhảy vọt cho ngành dệt may xuất khẩu của Việt Nam. Tuy ngành dệt may đang rất phát triển tại Việt Nam, nhưng phân khúc dệt nhuộm lại chưa phát triển tương xứng và mới chỉ đủ khả năng cung cấp 20% nhu cầu vải cho cả nước. Ngoài ra hiệp định TPP còn yêu cầu sản xuất từ sợi dệt tại các nước thành viên TPP, giúp cho sản phẩm sợi dệt của STK có lợi thế hơn so với các sản phẩm từ Trung Quốc.

Sự chuyển dịch đầu tư từ Trung Quốc vào Việt Nam cũng tạo thêm cơ hội tăng trưởng cho STK: Sự chuyển dịch đầu tư từ Trung Quốc vào Việt Nam hứa hẹn sẽ giúp cho ngành dệt may trong nước tăng trưởng, do đó khiến nhu cầu về sợi cũng tăng trưởng theo. Dự kiến, tỷ trọng bán hàng nội địa của STK sẽ tăng trong các năm tới.

Giai đoạn 3 của nhà máy Trảng Bàng giúp gia tăng 40% năng lực sản xuất: Giai đoạn 3 của nhà máy Trảng Bàng với số tiền đầu tư 33,9 triệu USD dự kiến sẽ được đưa vào hoạt động 50% công suất từ Quý 3/2015 và toàn bộ công suất nhà máy sẽ được đưa vào sử dụng kể từ năm 2016. Giai đoạn 3 của nhà máy Trảng Bàng sẽ giúp cho STK nâng năng lực sản xuất lên thêm 40%.

Lợi nhuận tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 2014-2016: doanh thu và LNST của STK trong 9 tháng đầu năm lần lượt đạt 69% kế hoạch (tăng trưởng 4,1% so với cùng kỳ) và 88% kế hoạch (tăng trưởng 79% so với cùng kỳ). Chúng tôi ước tính STK sẽ vượt 11,8% mục tiêu đề ra cho cả năm 2014 với EPS 2.646 đồng/cổ phiếu tương đương với mức P/E là 6,8 lần.

Thông tin IPO: Công ty sẽ chốt danh sách đăng ký nộp tiền đặt cọc vào ngày 01/12/2014. Vào lúc 15 giờ ngày 09/12/2014, Công ty sẽ tổ chức đấu giá tại trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM (HOSE), với giá khởi điểm là 18.000 đồng/cổ phiếu.

Các chỉ số chính	2011A	2012A	2013A	2014 N/A	2015 N/A
Doanh thu (tỷ đồng)	935	1,099	1,453		
LN ròng sau thuế (tỷ đồng)	82,5	84,2	74,4		
Biên lợi nhuận gộp (%)	19%	15,9%	12,2%		
Biên LN từ HĐ (%)	13,7%	10,2%	7,5%		
Biên LN ròng sau thuế (%)	8,8%	7,7%	5,1%		
EPS, pha loãng hoàn toàn (đồng)	2,699	2,348	1,917		
Tăng trưởng EPS (%)	-2,8%	-13,0%	-18,4%		
EV / EBITDA					
Giá CP / Dòng tiền tự do, theo giá TT					
Giá CP / Thu nhập theo giá IPO	6,7	7,7	9,4		
Giá CP / GT sổ sách, theo giá IPO	1,1	1,0	1,1		
ROA (%)	10,8	8,9	7,3		
ROE(%)	23,1	19,6	15,3		
Nợ/CSH (%)	0,41	0,62	0,42		

Tổng quan ngành:

Ngành bán lẻ sản phẩm may mặc của thế giới được dự báo sẽ tăng trưởng bền vững với tốc độ bình quân vào khoảng 4%/năm và dự kiến sẽ đạt 1.369 tỷ USD vào năm 2017 nhờ sự bùng nổ dân số toàn cầu. Việt Nam nằm trong top 10 nhà xuất khẩu sản phẩm dệt may lớn nhất thế giới, chiếm khoảng 2,5% thị phần toàn cầu và đứng thứ 2 tại thị trường Mỹ (7,6% thị phần), EU (2,47% thị phần), Nhật Bản (8% thị phần). Với các hiệp định như TTP và FTA-EU sẽ được ký kết trong thời gian tới, thuế nhập khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào các thị trường Mỹ và EU sẽ được giảm về mức 0% so với mức thuế hiện hành 17-18% tại thị trường Mỹ và 7% tại thị trường EU. Các hiệp định này chắc chắn sẽ giúp tạo bước nhảy vọt cho ngành dệt may xuất khẩu của Việt Nam.

Tuy ngành dệt may đang rất phát triển tại Việt Nam nhưng phân khúc dệt nhuộm lại chưa phát triển tương xứng và mới chỉ đủ khả năng cung cấp 20% nhu cầu vải cho cả nước.

Mô hình kinh doanh: Cơ chế nhận đơn hàng, chốt giá bán và giá mua nguyên liệu giúp cho công ty duy trì được biên lợi nhuận gộp trong khoảng từ 80-84 cent/kg sợi, và giảm thiểu tối đa rủi ro về biến động giá cả vì giá nguyên liệu đầu vào biến động theo giá dầu. Công ty hiện đang nhập khẩu hạt PET nguyên liệu (làm từ dầu mỏ) từ Indonesia, Đài Loan và Hàn Quốc với giá bằng mức giá tốt nhất cập nhật hàng ngày.

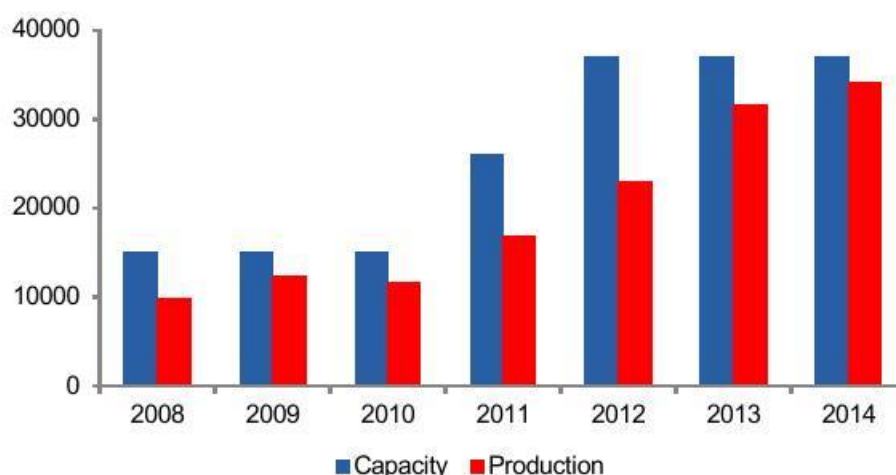
STK hiện đang có doanh thu bằng ngoại tệ vào khoảng 70% tổng doanh thu của Công ty trong khi nhu cầu nhập khẩu hàng năm của Công ty chỉ vào khoảng 60% tổng doanh thu. Vì vậy Công ty cũng không phải đối đầu với rủi ro về ngoại tệ.

- **Xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn, khoảng 80% doanh số bán hàng 9 tháng đầu năm 2014:** Trong năm 2013, doanh số xuất khẩu chiếm tới 85% toàn bộ doanh thu của STK (giảm 2% so với cùng kỳ 2012).
- **Tập trung vào những sản phẩm cao cấp có giá trị gia tăng cao:** Chất lượng sợi dệt hiện nay được đánh giá theo độ mỏng của sợi với biên độ trong khoảng 50-300D (D là viết tắt của Denier, đơn vị tính trọng lượng của sợi dệt với chiều dài bằng 9.000 mét). STK hiện đang tập trung vào sản xuất sợi DTY và FDY với độ mỏng trong khoảng 50-60D. Tuy có cùng giá thành đầu vào với hạt PET, sợi dệt 50D cho giá bán cao hơn khoảng 17% so với sợi 100D và 33% so với sợi 300D. Tuy nhiên, sợi dệt 50D yêu cầu kỹ thuật khó hơn và cho sản lượng ít hơn các loại sợi chất lượng thấp khác. Vì thế mặc dù doanh thu từ sợi cao cấp 50D thấp hơn so với các loại sợi khác, lợi nhuận thu về cho Công ty sẽ cao hơn so với các loại sợi thấp cấp khác.
- **Chú trọng vào hệ thống quản trị doanh nghiệp cũng như trang thiết bị hiện đại:** Công ty hiện đang áp dụng hệ thống quản trị doanh nghiệp hiện đại "SAP Business All-in-One" với các đặc điểm nổi bật như thiết kế phù hợp với đặc điểm ngành, hiệu quả về chi phí, kiểm soát tốt và có tính minh bạch cao giúp giảm chi phí quản trị doanh nghiệp từ mức 3,2% doanh thu trong năm 2011 xuống còn 2,3% năm 2013.

STK hiện có hơn 250 khách hàng trên toàn thế giới, tập trung tại các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan tại châu Á và Thổ Nhĩ Kỳ tại châu Âu. Với lượng khách hàng đông đảo và nhu cầu về sợi polyester filament nhân tạo ngày càng lớn, STK hiện chỉ mới đáp ứng được khoảng 20% nhu cầu về sợi cho các khách hàng hiện hữu, do đó chúng tôi nhận định STK vẫn còn nhiều cơ hội để tăng trưởng dựa vào việc gia tăng công suất nhà máy.

Sản phẩm chính: STK tập trung chủ yếu vào lĩnh vực sản xuất sợi dài polyester filament với 2 sản phẩm chính là sợi DTY và FDY, nhắm đến phân khúc sợi cao cấp với giá cả cạnh tranh. Sợi dài polyester filament hiện đang có ưu thế so với sợi cotton và sợi ngắn với tốc độ tăng trưởng trung bình 8,6%/ năm trong giai đoạn 2005-2013, so với mức tăng trưởng âm 0,75% của sợi cotton và mức tăng trưởng 3,7% của sợi ngắn. Đi kèm với tốc độ tăng trưởng vượt trội, tỷ trọng tiêu thụ của sợi dài polyester filament trong cơ cấu tổng sản lượng tiêu thụ đã tăng từ 21% năm 2005 lên 33% năm 2013.

Hình 1: Sản lượng tiêu thụ



Nguồn: STK

Kết quả kinh doanh 9 tháng 2014

Doanh thu 9 tháng đầu năm của STK tăng trưởng 4,1% so với cùng kỳ năm 2013, đạt 69% kế hoạch. LNST của Công ty tăng 79% so với cùng kỳ năm ngoái, đạt 88% kết hoạch đề ra của năm 2014. Với kết quả kinh doanh khả quan trong 9 tháng đầu năm 2014, Công ty đã nâng kế hoạch LNST lên 115 tỷ đồng trong năm 2015 và 140 tỷ đồng năm 2016, lần lượt vượt 13,9% và 6% so với kế hoạch cũ.

Hình 2: Kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm

Mục tiêu	Thực tế 2013 (tỷ đồng)	Mục tiêu 2014 (tỷ đồng)	9T2014 (tỷ đồng)	% mục tiêu	% 9T2014 so với 9T2013
Doanh thu	1.454	1.579	1.094	69%	4.1%
LNST	74	93	81.9	88%	79%

Nguồn: STK

Ngắn hạn

Trong Quý 4/2014, STK đặt ra kế hoạch doanh thu và LNST lần lượt là 485,5 tỷ đồng và 23 tỷ đồng. Trong cả năm 2014, STK kỳ vọng sẽ đạt 1.579,5 tỷ đồng doanh thu (tăng 8,6% so với năm 2013, hoàn thành 100% kế hoạch 2014) và 104 tỷ đồng LNST (tăng 41% so với năm 2013, vượt 12% kế hoạch năm 2014).

Vào nửa cuối năm 2015, Công ty sẽ đưa vào khai thác 1 nửa công suất giai đoạn 3 của nhà máy Trắng Bàng và toàn bộ công suất của giai đoạn 3 sẽ được chính thức sử dụng trong Quý 1/2016. Giai đoạn 3 của nhà máy Trắng Bàng sẽ giúp nâng 40% công suất sản xuất sợi của STK. Phần năng suất tăng thêm này của Công ty dự báo sẽ được tận dụng hết với 60% dành cho khách hàng hiện hữu đang có kế hoạch mở rộng sản xuất tại Việt Nam. Phần còn lại của dự án sẽ dùng để phục vụ các khách hàng mới của Công ty nhằm giảm sự phụ thuộc vào các khách hàng lớn. Hiện tại, STK đã tiếp xúc với 3 khách hàng lớn đang xây nhà máy tại Việt Nam với tổng nhu cầu 30.000 tấn sợi/năm.

Dài hạn

STK hiện đang có 2 phương án để phát triển cũng như giúp cho Công ty có thể tăng trưởng tốt trong các năm tới khi mà nhà máy hiện tại của công ty hiện đang hoạt động ở mức 100% công suất, và phần mở rộng giai đoạn 3 nhà máy Trảng Bàng cũng được kì vọng sẽ được tận dụng tối đa:

1. Mở rộng nhà máy Trảng Bàng bằng việc mua thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất. Dự kiến dự án này sẽ giúp nâng công suất của STK thêm 13,5% với vốn đầu tư vào khoảng 14 triệu USD.
2. Đa dạng hóa ngành nghề liên quan đến lĩnh vực kinh doanh cốt lõi may mặc cũng là một lựa chọn khả quan giúp STK mở rộng lĩnh vực hoạt động. STK hiện đang có kế hoạch thâm nhập vào lĩnh vực dệt nhuộm tại khu công nghiệp Thành Thành Công (đây là một trong những KCN được quy hoạch cho ngành dệt nhuộm) với lợi thế sẵn có đến từ nguồn nguyên liệu đầu vào tự chủ và các đối tác toàn cầu. Dự án này (nếu được thông qua) sẽ có mức đầu tư 45 triệu USD với công suất 9.000 tấn thành phẩm/năm.

Xác nhận của chuyên viên phân tích

Tôi, Văn Đình Phong, xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi về công ty này. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Phương pháp định giá và Hệ thống khuyến nghị của VCSC

Nội dung chính trong hệ thống khuyến nghị: Khuyến nghị được đưa ra dựa trên mức tăng/giảm tuyệt đối của giá cổ phiếu để đạt đến giá mục tiêu, được xác định bằng công thức (giá mục tiêu - giá hiện tại)/giá hiện tại và không liên quan đến hoạt động thị trường. Công thức này được áp dụng từ ngày 1/1/2014.

Các khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường 20%
KHẢ QUAN	Nếu giá mục tiêu cao hơn giá thị trường 10%-20%
PHÙ HỢP THỊ TRƯỜNG	Nếu giá mục tiêu cao hoặc thấp hơn giá thị trường 10%
KÉM KHẢ QUAN	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường 10%-20%
BÁN	Nếu giá mục tiêu thấp hơn giá thị trường 20%
KHÔNG KHUYẾN NGHỊ	Bộ phận nghiên cứu đang hoặc có thể sẽ nghiên cứu cổ phiếu này nhưng không đưa ra khuyến nghị hay giá mục tiêu vì lý do chủ quan hoặc chỉ để tuân thủ các quy định của luật và/hoặc chính sách công ty trong trường hợp nhất định, ví dụ như khi VCSC đang thực hiện dịch vụ tư vấn M&A hay tư vấn chiến lược nào đó liên quan đến công ty đó.
KHUYẾN NGHỊ TẠM HOÃN	Khuyến nghị đầu tư và giá mục tiêu cho cổ phiếu này bị hoãn lại vì chưa có đủ thông tin cơ sở để xác định khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu. Khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu trước đó, nếu có, không còn hiệu lực đối với cổ phiếu này.

Trừ khi có khuyến cáo khác, những khuyến nghị đầu tư chỉ có giá trị trong vòng 12 tháng. Những biến động giá trong tương lai có thể làm cho các khuyến nghị tạm thời không khớp với mức chênh lệch giữa giá thị trường của cổ phiếu và giá mục tiêu nên việc diễn giải các khuyến nghị đầu tư cần được thực hiện một cách linh hoạt.

Giá mục tiêu: Trong hầu hết trường hợp, giá mục tiêu sẽ tương ứng với đánh giá của chuyên viên phân tích về giá trị hợp lý hiện tại của cổ phiếu. Giá mục tiêu là mức giá cổ phiếu nên được giao dịch ở hiện tại nếu thị trường đồng ý quan điểm của chuyên viên phân tích và có những yếu tố xúc tác cần thiết để tạo ra sự thay đổi nhận thức trong thời hạn nhất định. Tuy nhiên, nếu chuyên viên phân tích tin rằng trong thời hạn xác định sẽ không có tin tức, sự kiện hoặc yếu tố thúc đẩy cần thiết để cổ phiếu có thể đạt đến giá trị hợp lý thì giá mục tiêu có thể khác với giá trị hợp lý. Vì thế, trong hầu hết trường hợp, khuyến nghị của chúng tôi chỉ là đánh giá sự chưa phù hợp giữa giá thị trường hiện tại và giá trị hợp lý hiện tại của cổ phiếu theo quan điểm của chúng tôi.

Phương pháp định giá: Để xác định giá mục tiêu, chuyên viên phân tích có thể sử dụng nhiều phương pháp định giá khác nhau, bao gồm nhưng không giới hạn, phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do và định giá so sánh. Việc lựa chọn phương pháp tùy thuộc vào từng ngành, công ty, tính chất cổ phiếu và nhiều yếu tố khác. Kết quả định giá có thể dựa trên một hoặc kết hợp nhiều phương pháp sau: 1) **Định giá dựa trên nhiều chỉ số** (P/E, P/CF, EV/doanh thu, EV/EBIT, EV/EBITA, EV/EBITDA), so sánh nhóm công ty và dựa vào số liệu quá khứ; 2) **Mô hình chiết khấu** (DCF, DVMA, DDM); 3) **Phương pháp tính tổng giá trị các thành phần** hoặc các phương pháp định giá dựa vào tài sản; và 4) **Phương pháp định giá sử dụng lợi nhuận kinh tế** (Lợi nhuận thặng dư, EVA). Các mô hình định giá này phụ thuộc vào các yếu tố kinh tế vĩ mô như tăng trưởng GDP, lãi suất, tỷ giá, nguyên liệu với các giả định khác về nền kinh tế cũng như những rủi ro vốn có trong công ty đang xem xét. Ngoài ra, tâm lý thị trường cũng có thể ảnh hưởng đến việc định giá công ty. Quá trình định giá còn căn cứ vào những kỳ vọng có thể thay đổi nhanh chóng mà không cần thông báo, tùy vào sự phát triển riêng của từng ngành.

Rủi ro: Tình hình hoạt động trong quá khứ không nhất thiết sẽ diễn ra tương tự cho các kết quả trong tương lai. Tỷ giá ngoại tệ có thể ảnh hưởng bất lợi đến giá trị, giá hoặc lợi nhuận của bất kỳ chứng khoán hay công cụ tài chính nào có liên quan được nói đến trong báo cáo này. Để được tư vấn đầu tư, thực hiện giao dịch hoặc các yêu cầu khác, khách hàng nên liên hệ với đơn vị đại diện kinh doanh của khu vực để được giải đáp.

Liên hệ

CTCP Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

www.vcsc.com.vn

Trụ sở chính

Bitexco, Lầu 15, Số 2 Hải Triều
Quận 1, Tp. HCM
+84 8 3914 3588

Phòng giao dịch

Số 10 Nguyễn Huệ
Quận 1, TP. HCM
+84 8 3914 3588

Chi nhánh Hà Nội

109 Trần Hưng Đạo
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
+84 4 6262 6999

Phòng giao dịch

236 - 238 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. HCM
+84 8 3914 3588

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

Giám đốc

Vũ Thanh Tú
tu.vu@vcsc.com.vn

Trưởng phòng, Ngô Hoàng Long
Trưởng phòng, Nguyễn Đức Tuấn
CV cao cấp, Đặng Văn Pháp
Chuyên viên, Ngô Đăng Quế
Chuyên viên, Dương Mỹ Thanh
Chuyên viên, Nguyễn Thảo Vy

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

+84 8 3914 3588
research@vcsc.com.vn

Chuyên viên, Nguyễn Thị Anh Đào
Chuyên viên, Văn Đình Vỹ
Chuyên viên, Trần Minh Đức
Chuyên viên, Nguyễn Ngọc Hoàng Hải
Chuyên viên, Văn Đình Phong
Chuyên viên, Ngô Thùy Trâm
CV PTKT cao cấp, Nguyễn Thế Minh

Phòng Giao dịch chứng khoán khách hàng tổ chức

& Cá nhân nước ngoài

Tổ chức nước ngoài

Michel Tosto, M. Sc.
+84 3914 3588, ext 102
michel.tosto@vcsc.com.vn

Tổ chức trong nước

Nguyễn Quốc Dũng
+84 3914 3588, ext 136
dung.nguyen@vcsc.com.vn

Phòng Môi giới khách hàng trong nước

Tp. Hồ Chí Minh

Châu Thiên Trúc Quỳnh
+84 8 3914 3588, ext 222
quynh.chau@vcsc.com.vn

Hà Nội

Nguyễn Huy Quang
+84 4 6262 6999, ext 312
quang.nguyen@vcsc.com.vn

Khuyến cáo

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Báo cáo này được viết dựa trên nguồn thông tin đáng tin cậy vào thời điểm công bố. Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt không chịu trách nhiệm về độ chính xác của những thông tin này. Quan điểm, dự báo và những ước lượng trong báo cáo này chỉ thể hiện ý kiến của tác giả tại thời điểm phát hành. Những quan điểm này không thể hiện quan điểm chung của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các tổ chức đầu tư cũng như các nhà đầu tư cá nhân của Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt và không mang tính chất mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào được thảo luận trong báo cáo này. Quyết định của nhà đầu tư nên dựa vào những sự tư vấn độc lập và thích hợp với tình hình tài chính cũng như mục tiêu đầu tư riêng biệt. Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này.