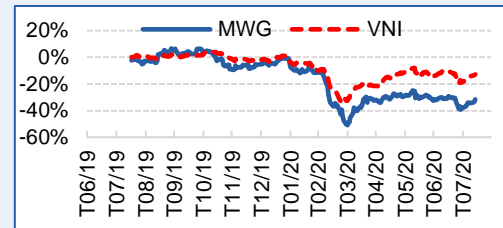




Ngành:	Bán lẻ		2019	2020F	2021F	2022F
Ngày báo cáo:	14/08/2020	Tăng trưởng DT	18,1%	6,9%	24,9%	16,2%
Giá hiện tại:	83.100VND	Tăng trưởng EPS	29,6%	-5,9%	37,8%	29,2%
Giá mục tiêu:	164.500VND	Biên LN gộp	19,1%	21,3%	21,9%	22,6%
TL tăng:	+98,0%	Biên LN ròng	3,8%	3,4%	3,8%	4,3%
Lợi suất cổ tức:	+1,8%	EV/EBITDA	6,0x	5,4x	4,2x	3,5x
Tổng mức sinh lời:	+99,8%	Giá CP/Dòng tiền HĐ	N,M	5,7x	5,7x	5,4x
Khuyến nghị:	MUA	P/E	9,6x	10,2x	7,4x	5,7x



GT vốn hóa:	1,6 tỷ USD	<u>MWG</u>	<u>VNI</u>	
Room KN:	0USD	P/E (trượt)	10,1x	14,2x
GTGD/ngày (30n):	2,5tr USD	P/B (hiện tại)	2,6x	1,9x
Cổ phần Nhà nước:	0%	Nợ ròng/CSH	5,9%	N/A
SL cổ phiếu lưu hành:	452,9tr	ROE	30,3%	13,3%
Pha loãng:	452,9tr	ROA	10,5%	2,3%
PEG 3 năm:	0,5			

Tổng quan công ty

MWG sở hữu chuỗi bán lẻ ĐTDĐ và điện máy hàng đầu tại Việt Nam với thị phần 2019 lần lượt khoảng 48% và 38%. Để duy trì tốc độ tăng trưởng mạnh trong tương lai, chuỗi cửa hàng siêu thị mini Bách Hóa Xanh đang được triển khai toàn diện.

Trần Thái Sơn
Chuyên viên

Đặng Văn Pháp, CFA
Phó Giám đốc

Tiến triển tích cực bất chấp bối cảnh khó khăn của ngành

- Chúng tôi đã tham dự buổi gặp gỡ HĐQT của CTCP Đầu tư Thế giới Di động (MWG) diễn ra ngày 14/08/2020. Các ghi nhận chính từ buổi gặp củng cố quan điểm tích cực của chúng tôi về năng lực triển khai kinh doanh của MWG, sẽ giúp củng cố tăng trưởng lợi nhuận trong vài năm tới.
- Như kỳ vọng, chuỗi TGDD (điện thoại) và DMX (điện máy) đang đối mặt với các thách thức từ chi tiêu không thiết yếu thấp hơn. Dù vậy, MWG có kế hoạch mở tổng cộng 1.000 cửa hàng DMX siêu nhỏ (mô hình mới) sau giai đoạn thử nghiệm thành công, cho thấy khả năng điều chỉnh tăng dự báo của chúng tôi cho DMX sau năm 2020.
- Chuỗi BHX (siêu thị mini) ghi nhận tiến độ tích cực trong gia tăng doanh số/cửa hàng trong tháng 7 so với tháng 6/2020, và dự địa để biên LN gộp tăng trưởng trong năm 2020. Ban lãnh đạo công ty duy trì kế hoạch BHX sẽ đạt điểm hòa vốn trước chi phí hành chính & quản lý (G&A) vào cuối năm 2020.

1. KQKD tháng 7/2020 sơ bộ

Trong tháng 7, tổng doanh thu đạt 8,6 nghìn tỷ đồng, giảm 7% so với cùng kỳ (YoY) nhưng tăng 6% so với tháng trước (MoM).

Doanh thu chung của TGDD và DMX giảm 17% YoY còn 6,8 nghìn tỷ đồng, ban lãnh đạo cho rằng mức giảm này đến từ việc khách hàng cắt giảm chi tiêu và cơ sở so sánh cao trong tháng 7/2019 khi MWG triển khai chiến dịch khuyến mãi lớn nhằm kỷ niệm 15 năm thành lập. So với tháng 6/2020, doanh thu chung của TGDD và DMX tăng 5% trong tháng 7/2020.

Doanh thu của BHX tăng mạnh 80% YoY và 12% MoM, đạt 1,8 nghìn tỷ đồng trong tháng 7/2020. Doanh thu/cửa hàng trung bình đạt 1,2 tỷ đồng trong tháng 7/2020 so với mức 1,1 tỷ đồng trong tháng 6/2020; tuy nhiên, con số này vẫn thấp hơn mức 1,5 tỷ đồng trong tháng 7/2019 do BHX mở rộng sang các khu vực cấp 2 và cấp 3.

2. TGDD và DMX

2.1. KQKD 6 tháng đầu năm 2020

Tăng trưởng doanh số tại cửa hàng hiện hữu (SSSG) của TGDD và DMX ở mức -12% YoY trong 6 tháng đầu năm 2020.

MWG tiếp tục ghi nhận diễn biến vượt trội hơn các công ty trong ngành trong tất cả các nhóm hàng. Do đó, MWG đã gia tăng thị phần trong mảng ĐTDĐ và điện máy lần lượt lên mức khoảng 50% và hơn 40%, so với mức 48% và 38% vào cuối năm 2019.

Hình 1: Tăng trưởng doanh thu của MWG so với các công ty cùng ngành trong 6 tháng đầu năm 2020 tính theo nhóm hàng

	MWG	Các công ty cùng ngành
ĐTDD	-15%	-21%
TV	-5%	-17%
Tủ lạnh	+10%	-10%
Điều hòa	-2%	-6%
Máy giặt	+1%	-10%

Nguồn: MWG

2.2. Triển vọng năm 2020

Do tình trạng dịch COVID-19 bùng phát trở lại tại Việt Nam hiện nay, 31 cửa hàng TGDD và DMX (bao gồm 29 cửa hàng tại Đà Nẵng – tâm điểm bùng phát làn sóng thứ hai của dịch COVID-19 tại Việt Nam) tạm thời đóng cửa trong khi hơn 150 cửa hàng khác đang hoạt động trong điều kiện hạn chế (cụ thể, chỉ phục vụ các đơn giao hàng hoặc hạn chế lượng khách đến cửa hàng). Theo ước tính của MWG, 188 cửa hàng TGDD và DMX của công ty tại miền Trung sẽ ghi nhận doanh số giảm khoảng 30% trong tháng 8/2020 so với mức thông thường.

Ban lãnh đạo cho rằng dịch COVID-19 sẽ tiếp tục ảnh hưởng chi tiêu của người tiêu dùng đến cuối năm 2021. Do đó, MWG không thực hiện các chương trình khuyến mãi lớn nhằm kích cầu khi ban lãnh đạo cho rằng các khoản đầu tư này sẽ không đem lại hiệu quả.

Ban lãnh đạo duy trì kế hoạch chuyển đổi các cửa hàng TGDD có diễn biến tích cực sang cửa hàng DMX trong khi bổ sung các cửa hàng DMX mới, đa số các cửa hàng này sẽ theo mô hình siêu nhỏ mới. MWG kỳ vọng có 800 cửa hàng TGDD (so với mức 996 cửa hàng tính đến cuối năm 2019) và 1.350 cửa hàng DMX (so với mức 1.018 cửa hàng tính đến cuối năm 2019) vào cuối năm 2020.

Đối với mô hình DMX siêu nhỏ (120-150 m²/cửa hàng) hướng đến các khu vực nhỏ và vùng sâu. MWG đã vận hành thử nghiệm 25 cửa hàng theo mô hình này tại Tiền Giang ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long; KQKD của các cửa hàng này khá tích cực. Trung bình, mỗi cửa hàng ghi nhận doanh thu hàng tháng ở mức 1,1-1,2 tỷ đồng so với mức khoảng 10 tỷ đồng của các cửa hàng DMX tiêu chuẩn (800-1.000 m²/cửa hàng) và khoảng 4 tỷ đồng của các cửa hàng DMX mini (300-500 m²/cửa hàng). Ban lãnh đạo đặt mục tiêu có tổng cộng 300 cửa hàng theo mô hình DMX siêu mini tại các khu vực Tây Nam Bộ và Đông Nam Bộ vào cuối năm 2020 và tổng cộng 1.000 cửa hàng trên toàn quốc vào cuối năm 2021. Nhờ mô hình cửa hàng này, MWG đặt mục tiêu thu tóm 60% thị phần trên thị trường điện máy.

Mảng kinh doanh tại Cambodia đi đúng kế hoạch của MWG. MWG kỳ vọng gia tăng số lượng cửa hàng điện máy tại Cambodia từ 11 cửa hàng vào tháng 8/2020 lên 50 cửa hàng vào cuối năm 2020.

3. BHX

3.1. KQKD 6 tháng đầu năm 2020

SSSG đạt 12% trong 6 tháng đầu năm 2020.

Biên lợi nhuận gộp tăng lên khoảng 25% trong quý 2/2020 so với mức khoảng 21% trong tháng 3/2020. Biên lợi nhuận gộp gia tăng giúp BHX ghi nhận EBITDA trừ chi phí G&A dương trong 6 tháng đầu năm 2020.

Chi tiết khả năng sinh lời của BHX trong quý 2/2020 dưới 1 góc nhìn khác, ban lãnh đạo cho biết chi phí vận hành cửa hàng (bao gồm khấu hao) chiếm 21%-22% doanh thu trong khi chi phí trung tâm phân phối (DC) chiếm 5%-6% doanh thu. Như đã đề cập bên trên, ban lãnh đạo duy trì kế hoạch rằng BHX sẽ có thể bù đắp tất cả các chi phí DC vào cuối năm 2020.

Mức cải thiện khả năng sinh lời của BHX một phần đến từ gia tăng biên lợi nhuận gộp. Ban lãnh đạo tin rằng biên lợi nhuận gộp của BHX có thể tăng thêm 1-2 điểm phần trăm so với mức hiện tại

vào cuối năm 2020 nhờ quy mô gia tăng, thu mua có hiệu quả hơn cũng như gia tăng đóng góp từ các thương hiệu riêng và sản phẩm OEM.

Nhằm cải thiện việc thu mua sản phẩm tươi sống trong nước, ban lãnh đạo cân nhắc việc thành lập 1 bộ phận thu mua theo vùng (cụ thể, các đội thu mua khác nhau cho từng vùng) thay vì mô hình thu mua theo ngành hàng hiện tại (cụ thể, các đội thu mua khác nhau phụ trách các ngành hàng khác nhau trên toàn quốc).

Trong khi đó, ban lãnh đạo đặt kế hoạch BHX sẽ có 1.000-1.500 SKU thương hiệu riêng và OEM vào cuối năm 2021. Chúng tôi lưu ý rằng mô hình tiêu chuẩn của BHX (khoảng 200 m²/cửa hàng) và mô hình lớn (khoảng 300 m²/cửa hàng) thường có tổng cộng lần lượt 2.500-3.000 và 3.500-4.000 SKU.

BHX mở rộng độ phủ sóng từ 15 tỉnh/thành trong 6 tháng đầu năm 2019 lên 24 tỉnh/thành trong 6 tháng đầu năm 2020. Tương ứng, số lượng DC của công ty tăng từ 5 DC trong 6 tháng đầu năm 2019 lên 12 DC trong 6 tháng đầu năm 2020 với kế hoạch có tổng cộng 20 DC vào cuối năm 2020 nhằm hỗ trợ các cửa hàng truyền thống và giao nhận trực tuyến.

MWG cũng cung cấp thông tin chi tiết về số lượng cửa hàng BHX theo vùng cũng như theo thời gian hoạt động tính đến quý 2/2020 (chúng tôi lưu ý rằng Việt Nam có tổng cộng 63 tỉnh thành):

Theo khu vực:

- Cấp 1: 10 tỉnh/thành dẫn đầu về thu nhập trên đầu người. BHX hiện có mặt tại 5 trong số 10 tỉnh/thành này, chiếm 53% tổng số cửa hàng (so với mức 78% tính đến quý 2/2019).
- Cấp 2: 20 tỉnh/thành tiếp theo (thứ tự 11-30) tính theo thu nhập trên đầu người. BHX hiện có mặt tại 12 trong số 20 tỉnh/thành này, chiếm 34% tổng số cửa hàng (so với mức 17% tính đến quý 2/2019).
- Cấp 3: Các tỉnh/thành có thứ tự 31-50 tính theo thu nhập trên đầu người. BHX hiện có mặt tại 7 trong số các tỉnh/thành này, chiếm 13% tổng số cửa hàng (so với mức 5% tính đến quý 2/2019).
- Theo MWG, các cửa hàng BHX tại khu vực cấp 1 ghi nhận doanh thu/tháng/cửa hàng trung bình là 1,4 tỷ đồng, trong khi các cửa hàng tại khu vực cấp 2 và cấp 3 ghi nhận mức tương đương 70%-85% con số tại khu vực cấp 1.

Theo thời gian hoạt động:

- 40% số lượng cửa hàng hiện tại của BHX đã hoạt động hơn 12 tháng so với mức 64% vào cuối quý 2/2019. Trung bình, các cửa hàng hoạt động hơn 1 năm ghi nhận doanh thu/cửa hàng/tháng trung bình là 1,4 tỷ đồng, trong khi các cửa hàng hoạt động ít hơn 1 năm ghi nhận con số thấp hơn 20%-25%.

Đối với BHX Online, 260.000 giao dịch được hoàn tất trong 6 tháng đầu năm 2020 (+117% YoY), phục vụ 11 DC vào cuối quý 2/2020 (so với 1 DC vào cuối quý 2/2019). Tính đến quý 2/2020, BHX Online đã mở rộng độ phủ lên 8 tỉnh/thành so với mức chỉ 2 tỉnh/thành vào quý 1/2020. Tuy nhiên, doanh số online đóng góp chỉ 1% trong doanh thu của BHX. Trong dài hạn, ban lãnh đạo cho rằng BHX Online có khả năng chiếm tối thiểu 20% doanh thu của BHX. BHX Online sẽ nhắm đến các khách hàng chú trọng sự tiện lợi và trải nghiệm mua sắm thay vì giá cả cạnh tranh trên các nền tảng mua sắm trực tuyến.

3.2. Triển vọng năm 2020

Nhằm hỗ trợ doanh thu/cửa hàng trung bình, BHX hiện giảm tốc độ mở cửa hàng mới còn 50-80 cửa hàng mới hàng tháng sau khi ghi nhận hơn 100 cửa hàng mới hàng tháng tính từ tháng 3/2020.

Tính đến hiện tại, BHX có gần 1.600 cửa hàng. Ban lãnh đạo tự tin rằng sẽ hoàn thành mục tiêu 1.900-2.000 cửa hàng vào cuối năm 2020.

Tại TP. HCM, BHX đang nâng cấp các cửa hàng có diện tích tốt lên mô hình 450-550 m² mới, đã được chúng tôi đề cập trong báo cáo thăm doanh nghiệp, [Tiếp tục cải tiến cửa hàng để củng cố](#)

[doanh số](#), ngày 14/07/2020. Theo MWG, các cửa hàng BHX đầu tiên theo mô hình này đang ghi nhận doanh thu 100-150 triệu đồng mỗi ngày.

4K Farm – mô hình trang trại theo hợp đồng liên kết của BHX trong mảng rau củ - vẫn đang trong giai đoạn phát triển ban đầu. Do nguồn cung hạn chế, MWG hiện chỉ cung cấp các sản phẩm 4K Farm trực tuyến và một số cửa hàng có KQKD tốt.

4. Khác

Theo ban lãnh đạo, các cửa hàng An Khang tích hợp (nằm trong các cửa hàng BHX có diện tích 450-550 m²) – chúng tôi cũng đã đề cập trong báo cáo thăm doanh nghiệp kể trên – có diễn biến tích cực. Doanh thu/cửa hàng/tháng trung bình đạt 200-300 triệu đồng cùng với lượng đơn hàng mỗi ngày là 100-150 và quy mô cửa hàng là 20-30 m². Mô hình cửa hàng An Khang này có thể tận dụng lưu lượng khách hàng của BHX cũng như cho phép tối thiểu hóa chi phí hoạt động. Ban lãnh đạo cho rằng MWG có thể mở 100 cửa hàng An Khang tích hợp mỗi năm.

MWG chưa có kế hoạch tăng vốn hoặc thực hiện M&A ở thời điểm hiện tại.

Xác nhận của chuyên viên phân tích

Tôi, Trần Thái Sơn, 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	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ trên 20%
KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dương từ 10%-20%
PHÙ HỢP THỊ TRƯỜNG	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dao động giữa âm 10% và dương 10%
KÉM KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm từ 10-20%
BÁN	Tổng lợi nhuận cổ đồng (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm trên 20%
KHÔNG ĐÁNH GIÁ	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 tự nguyện hoặc chỉ để tuân thủ các quy định của luật và/hoặc chính sách công ty trong trường hợp nhất định, bao gồm khi VCSC đang thực hiện dịch vụ tư vấn trong giao dịch sáp nhập hoặc chiến lược có liên quan đến công ty đó.
KHUYẾN NGHỊ TẠM HOẢN	Hình thức đánh giá này xảy ra khi chưa có đầy 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.

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 28 3914 3588

Phòng giao dịch

Số 10 Nguyễn Huệ
Quận 1, TP, HCM
+84 28 3914 3588

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

Phòng Nghiên cứu và Phân tích

+84 28 3914 3588

Ngân hàng, Chứng khoán và Bảo hiểm

Ngô Hoàng Long, Phó Giám đốc, ext 123

- Điền Đức Minh Nghĩa, Chuyên viên cao cấp, ext 138
- Đinh Phương Anh, Chuyên viên, ext 139
- Ngô Thị Thanh Trúc, Chuyên viên, ext 116

Hàng tiêu dùng và Dược phẩm

Đặng Văn Pháp, Phó Giám đốc, ext 143

- Đào Danh Long Hà, Chuyên viên cao cấp, ext 194
- Bùi Xuân Vĩnh, Chuyên viên, ext 191
- Trần Thái Sơn, Chuyên viên, ext 185

BDS và Vật liệu Xây dựng

Lưu Bích Hồng, Trưởng phòng cao cấp, ext 120

- Nguyễn Thảo Vy, Trưởng phòng, ext 147
- Phạm Minh Đức, Chuyên viên, ext 174

Khách hàng cá nhân

Vũ Minh Đức, Trưởng phòng cao cấp, ext 363

- Nguyễn Tường Huy, Chuyên viên, ext 173
- Nguyễn Quốc Nhật Trung, Chuyên viên, ext 129
- Tống Hoàng Trâm Anh, Chuyên viên, ext 363

Phòng Giao dịch chứng khoán khách hàng tổ chức

& Cá nhân nước ngoài

Nguyễn Quốc Dũng

+84 28 3914 3588, ext 136
Dung.nguyen@vcsc.com.vn

Phòng Môi giới khách hàng trong nước

Hồ Chí Minh & Hà Nội

Châu Thiên Trúc Quỳnh

+84 28 3914 3588, ext 222
quynh.chau@vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội

109 Trần Hưng Đạo
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
+84 24 6262 6999

Phòng giao dịch

236 - 238 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp, HCM
+84 28 3914 3588

Alastair Macdonald, Giám đốc, ext 105

alastair.macdonald@vcsc.com.vn

Vĩ mô

Hoàng Thúy Lương, Trưởng phòng, ext 364

- Trương Thanh Nguyên, Chuyên viên, ext 132

Dầu khí và Điện

Đinh Thị Thùy Dương, Trưởng phòng cao cấp, ext 140

- Ngô Thùy Trâm, Trưởng phòng, ext 135
- Lê Trọng Nghĩa, Chuyên viên, ext 181
- Lê Phước Đức, Chuyên viên, ext 196

Công nghiệp và Vận tải

Hoàng Nam, Trưởng phòng, ext 124

- Thái Nhật Đăng, Chuyên viên, ext 149

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.