

## BÁN LẺ

Dịch covid-19 tác động mạnh đến ngành bán lẻ



- Bán lẻ là lĩnh vực chịu ảnh hưởng trực tiếp, chủ yếu do tổng cầu giảm

Trong dài hạn ngành bán lẻ được dự báo tiếp tục tăng trưởng tốt



- Việt Nam có một lực lượng người tiêu dùng trẻ với gần 2/3 dân số ở ngưỡng tuổi dưới 30

Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu của ngành bán lẻ



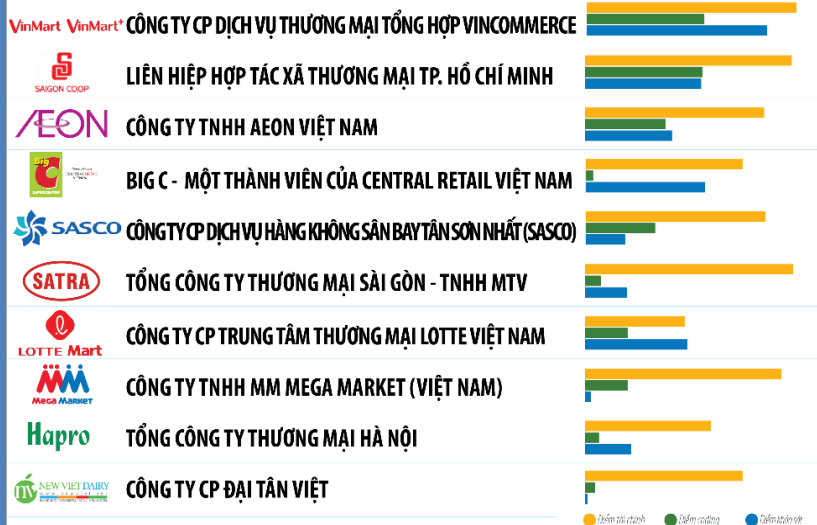
- TT bán lẻ đang cực kỳ cạnh tranh với những thay đổi, xu hướng sẽ đóng vai trò quyết định với sự tồn tại của DN bán lẻ trong tương lai

## BỨC TRANH BÁN LẺ 2020



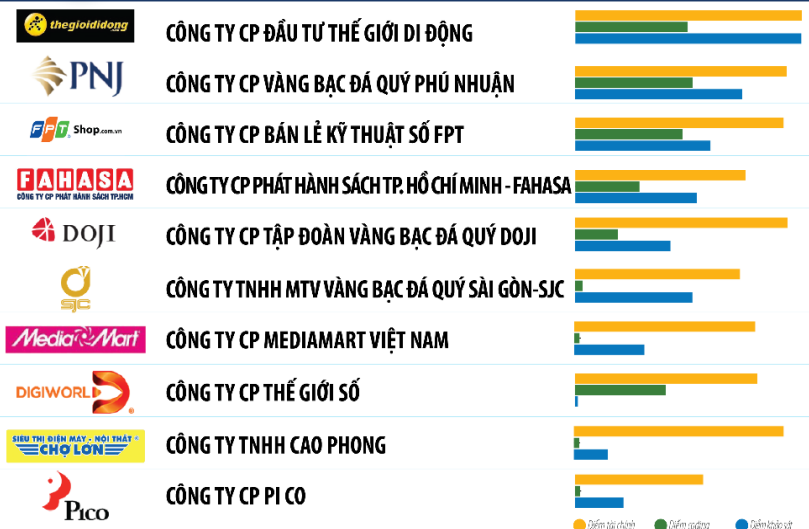
### TOP 10 CÔNG TY BÁN LẺ UY TÍN NĂM 2019

Nhóm hàng tiêu dùng nhanh, siêu thị...



### TOP 10 CÔNG TY BÁN LẺ UY TÍN NĂM 2019

Nhóm hàng lâu bền, điện máy, điện lạnh, vàng bạc...

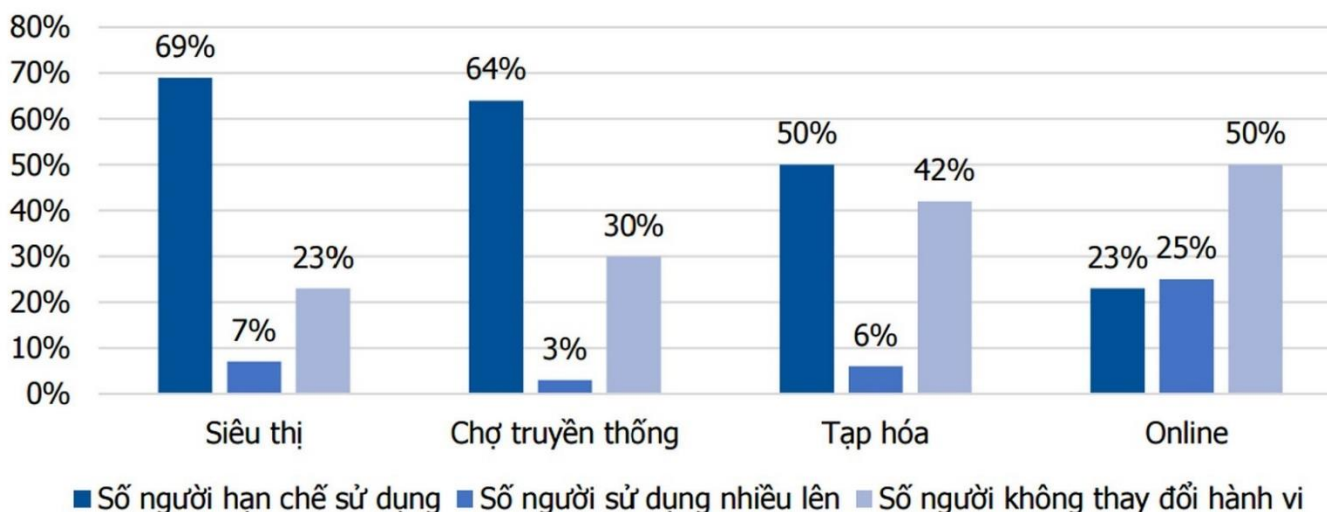


Nguồn: Vietnam Report

## COVID TÁC ĐỘNG MẠNH , NGÀNH BÁN LẺ PHẢI THAY ĐỔI

Tình hình dịch bệnh không chỉ ảnh hưởng đến thói quen mua sắm tại các chuỗi siêu thị mà còn sẽ làm thay đổi thói quen, quan điểm mua sắm từ truyền thống sang thương mại điện tử của người dân nhanh hơn. Khi đời sống và thu nhập của người dân bị ảnh hưởng bởi diễn biến dịch bệnh sẽ khiến nhu cầu mua sắm, tiêu dùng của người dân giảm. Theo khảo sát mới nhất từ Nielsen Việt Nam về ảnh hưởng của Covid-19 đến hành vi của người tiêu dùng, hơn 50% người dân đã giảm tần suất ghé các cửa hàng hiện hữu, trong khi 52% người được hỏi nói rằng họ gia tăng dự trữ hàng hóa tại nhà. Bên cạnh đó, 82% người tiêu dùng đã giảm tần suất các hoạt động ăn uống bên ngoài.

### Khảo sát của Nielsen về hành vi tiêu dùng



Sự gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu sẽ tác động tiêu cực đến ngành bán lẻ. Ngành công nghiệp sản xuất của Trung Quốc bị gián đoạn do dịch bệnh, đã gây ra tình trạng thiếu nguồn cung ảnh hưởng tới khả năng hoạt động liên tục tại các doanh nghiệp trong ngắn hạn.

Xu hướng tiêu dùng của người dân sau dịch Covid đã thay đổi, các mặt hàng thiết yếu như lương thực thực phẩm, thuốc men, vật phẩm y tế tăng mạnh. Ngược lại các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng không thiết yếu đa số bị giảm doanh thu cũng như lợi nhuận. Thậm chí, ngay cả trong các dịp lễ tết vốn là thời gian cao điểm cho việc mua sắm thì năm nay doanh thu từ thương mại và dịch vụ cũng ghi nhận sự sụt giảm đáng kể. Với các siêu thị kinh doanh đa dạng ngành hàng, trong suốt thời gian qua luôn hoạt động bình thường nhưng lượng khách đến mua sắm vẫn không có sự cải thiện.

## NGÀNH BÁN LẺ DÀI HẠN ĐƯỢC DỰ BÁO TIẾP TỤC TĂNG TRƯỞNG

Việt Nam đứng thứ 2 trên 54 quốc gia được khảo sát về số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực bán lẻ. Và đây cũng là ngành được nhiều đăng ký kinh doanh và khởi nghiệp lớn nhất trong các ngành. Nếu như nền kinh tế Việt Nam được coi là điểm sáng với triển vọng phục hồi nhanh sau COVID-19, thì ngành bán lẻ là một trong những lực đẩy quan trọng nhất của quá trình “hồi sinh” này.

Báo cáo “Triển vọng kinh tế thế giới 2020” của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) nhận định, Việt Nam có triển vọng tăng trưởng tốt nhất trong ASEAN, đồng thời tin tưởng nền kinh tế của quốc gia Đông Nam Á sẽ nhanh chóng phục hồi lên mức 7% vào năm 2021. Ngoài ra Việt Nam còn hưởng lợi nhờ việc đa dạng hóa nguồn cung ứng do các nước lo ngại phụ thuộc quá nhiều vào Trung Quốc. Bất chấp sự bùng phát của Covid-19, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn tiếp tục quan tâm tới thị trường Việt Nam với 16.7 tỷ USD vốn FDI đăng ký được ghi nhận trong 5 tháng đầu năm 2020, cao nhất 4 năm, trong đó lĩnh vực chế biến, chế tạo chiếm 49.5%.

Việt Nam là quốc gia đông dân thứ 3 Đông Nam Á và thứ 15 trên thế giới đang ở thời kỳ dân số vàng với lực lượng người tiêu dùng trẻ. Thu nhập bình quân của người dân đang tăng lên nhanh chóng mỗi năm.. Bên cạnh đó, lối sống của người Việt với thói quen sử dụng thực phẩm tươi, văn hóa chuộng giao lưu và sở thích mua sắm hàng hóa trực tiếp cũng tác động tích cực tới thị trường ngay sau khi xã hội trở lại trạng thái bình thường mới. Đây chính là những yếu tố tiềm năng, hấp dẫn cho thị trường bán lẻ trong nước.

Sau khi dịch bệnh Covid 19 trong nước cơ bản được kiểm soát tốt, đồng thời Chính phủ cũng đưa ra hàng loạt chính sách hỗ trợ cùng các gói kích cầu như: gói 180,000 tỷ đồng theo Nghị định 41 nhằm “tiếp sức” cho doanh nghiệp thông qua việc gia hạn thời gian nộp thuế và tiền thuê đất; gói 62,000 tỷ đồng theo Nghị quyết 42 hỗ trợ người dân gặp khó khăn do dịch COVID-19; giảm giá điện và mới đây nhất là hạ lãi suất để cứu doanh nghiệp.. thì thị trường bán lẻ cũng được tiếp thêm luồng sinh khí mới.



## **BÁN LẺ THEO HÌNH THỨC TRUYỀN THỐNG VÀ TRỰC TUYẾN**

### **➤ BÁN LẺ THEO HÌNH THỨC TRUYỀN THỐNG**

Tại nước ta đặc biệt ở các vùng nông thôn văn hóa mua bán tại các tạp hóa tư nhân hay các chợ tự phát vẫn chiếm tới gần 90% thị trường, nhìn chung các kênh mua bán truyền thống vẫn chiếm quá nửa thị phần.

Do ảnh hưởng bởi dịch bệnh nên theo thống kê mới nhất trong quý I/2020, doanh thu bán lẻ của ngành hàng dịch vụ ăn uống và lưu trú Việt Nam lần lượt giảm 9.6% và 27.8% so với cùng kỳ năm ngoái. Tại các trung tâm thương mại lưu lượng khách đến mua sắm bắt đầu giảm mạnh trong tháng 2 và tháng 3 khoảng xấp xỉ 70 – 80% so với cùng kỳ. Doanh thu các ngành hàng được ghi nhận giảm khác nhau dưới sự ảnh hưởng của dịch bệnh: các ngành hàng buộc phải đóng cửa như giáo dục gần như không có doanh thu, trong khi đó các ngành hàng ăn uống, thời trang hoặc giải trí... thì doanh thu có thể giảm từ 50-80%. Một vài thương hiệu ăn uống buộc phải cắt giảm hoạt động của nhiều chi nhánh.

Trong khi hoạt động bán lẻ tại các trung tâm thương mại đang gặp nhiều khó khăn do đại dịch Covid-19 thì thương mại điện tử lại đang ghi nhận những con số tăng ấn tượng. Dịch bệnh bùng phát đã dẫn tới sự gia tăng mua sắm trực tuyến tại Việt Nam kể từ đầu năm nay.

### **➤ BÁN LẺ THEO HÌNH THỨC TRỰC TUYẾN**

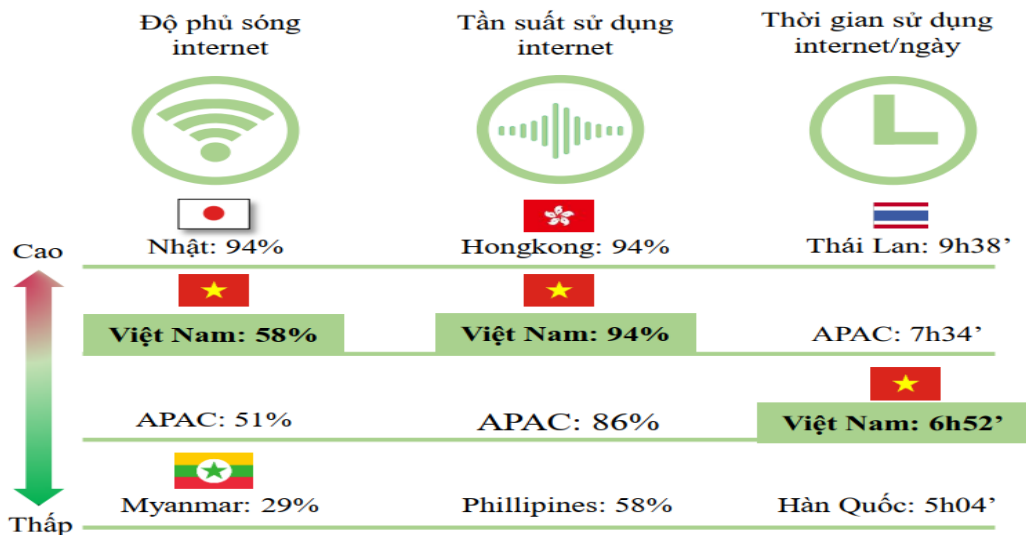
Việc thực hiện giãn cách xã hội cũng như hạn chế đi lại khiến mức tăng trưởng đối với ngành bán lẻ trực tuyến tăng vọt nên mức tăng trưởng 3 con số. Điều này chứng tỏ thị trường thương mại điện tử đang là giải pháp đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp có thể khai thác khi mà dịch bệnh vẫn đang hoành hành tại nhiều quốc gia, đồng thời nguy cơ tái phát dịch lần 2 vẫn đang hiện hữu.

Hàng loạt các ông lớn trong lĩnh vực bán lẻ như VinID (VinMart), Bách hoá Xanh (MWG), DGW, FPT retail, Co.opmart (Saigon Co.op) và Big C đang đẩy mạnh sang hình thức bán hàng trực tuyến đây cũng là xu hướng phát triển mua sắm toàn cầu.

Mặc dù đa số các mặt hàng bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid-19 từ đầu năm tới nay. Tuy nhiên một số ngành hàng trực tuyến được hưởng lợi như ngành hàng chăm sóc và bảo vệ sức khỏe, lương thực thực phẩm thiết yếu. Dẫn chứng như việc lượng truy cập vào website của Bách Hóa Xanh quý I năm 2020 đã tăng 49% so với quý 4/2019.

Thị trường bán lẻ trực tuyến, tăng trưởng nhanh trong vòng vài năm vừa qua (tăng trung bình 39% trong 5 năm), cao hơn mức tăng của thị trường bán lẻ truyền thống (tăng trung bình 10% trong 5 năm).

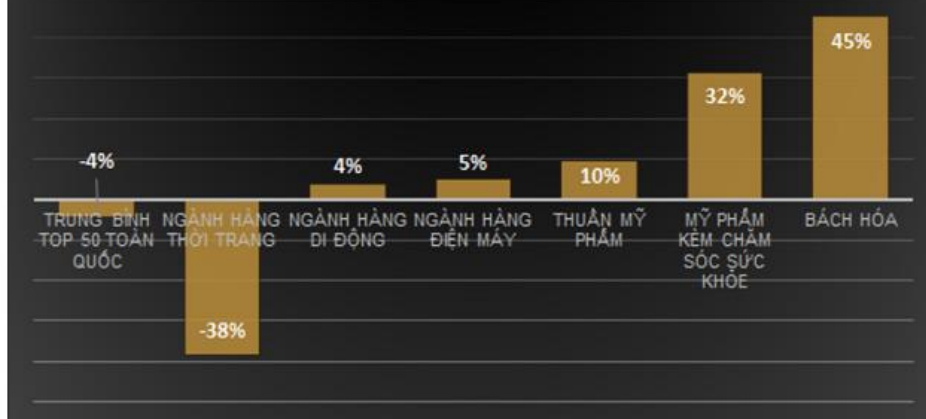


**Mức độ tiếp cận và sử dụng internet của người Việt Nam so với khu vực**


Nguồn: Nielson, Q&amp;Me Research

iPrice

SimilarWeb

**Mức tăng trưởng lượng truy cập website TMĐT Q1/2020 so với quý trước**


Phương pháp nghiên cứu: dữ liệu về lượng truy cập website được cung cấp bởi SimilarWeb. Chỉ tính các website chuyên doanh ngành hàng có trong Bản đồ TMĐT Việt Nam, iPrice Group, Q1/2020.

## CHUYỂN ĐỔI SỐ LÀ XU HƯỚNG TẤT YẾU

Vài năm trở lại đây, thị trường thế giới cũng như trong nước đã có rất nhiều nhà bán lẻ do không kịp thích ứng với thời đại mới đã phải đóng cửa theo dự liệu Coresight Research. Thị trường trong nước cũng ghi nhận nhiều doanh nghiệp lớn phải phá sản, ngừng cuộc chơi hoặc bị thôn tóm như Trần Anh, Nguyễn Kim, Big C, Adayroi... Thị trường bán lẻ đang cực kỳ cạnh tranh và những thay đổi, xu hướng sẽ đóng vai trò quyết định đối với sự tồn tại của doanh nghiệp bán lẻ trong tương lai.

Trong thời đại 4.0 việc chuyển đổi số trong mô hình bán lẻ giúp tối ưu hóa trải nghiệm của người tiêu dùng và giảm thiểu chi phí hoạt động tối đa cho các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách thuận lợi, tiết kiệm thời gian nhất. Xu hướng sử dụng các thiết bị di động thông minh đang ngày một trở thành thói quen thiết yếu trong đời sống do đó nhu cầu mua sắm thương mại di động cũng ngày một trở lên phổ biến hơn.

Trái ngược với bức tranh ảm đạm của các trung tâm thương mại dưới sự ảnh hưởng của đại dịch, kinh doanh mua sắm trực tuyến lại có mức tăng trưởng khả quan. Các nhà bán lẻ trực tuyến như Shopee, Tiki.. đều ghi nhận số đơn hàng trung bình trong một ngày tăng ít nhất 2-4 lần. Dịch vụ mua sắm trực tuyến của Co.opmart tăng 4-5 lần trong cùng giai đoạn.



## CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NGÀNH

### **Công ty cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (MWG-HOSE)**

Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) niêm yết và giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) từ tháng 07/2014. Công ty quản lý vận hành các chuỗi cửa hàng bán lẻ Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh, Bách Hoá Xanh, Điện Thoại Siêu Rẻ với mạng lưới hơn 3,000 cửa hàng trên toàn quốc. Hiện nay MWG đang giao dịch tại mức P/E = 9.67 và EPS là 8,669 đồng/cổ phiếu.

### **Công ty Cổ phần Vàng bạc Đá quý Phú Nhuận (PNJ-HOSE)**

Công ty Cổ phần Vàng Bạc Đá Quý Phú Nhuận (PNJ) có tiền thân là cửa hàng Kinh doanh Vàng bạc Phú Nhuận trực thuộc UBND Quận Phú Nhuận, được thành lập vào ngày 28/04/1988. PNJ chuyên sản xuất, kinh doanh trang sức bằng vàng, bạc, đá quý. Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ năm 2004. PNJ hiện quản lý và vận hành Xí nghiệp nữ trang PNJ với tổng vốn đầu tư là 120 tỷ đồng và công suất sản xuất đạt trên 4 triệu sản phẩm/năm. Hiện nay PNJ đang giao dịch tại mức P/E = 11.22 và EPS là 5,197 đồng/cổ phiếu.

### **Công ty cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (FRT-HOSE)**

Công ty Cổ Phần Bán Lẻ Kỹ Thuật Số FPT (FRT) có tiền thân là Công ty TNHH bán lẻ FPT, được thành lập vào năm 2007. Công ty hoạt động trong lĩnh vực phân phối bán lẻ sản phẩm điện thoại, laptop, máy tính bảng, phụ kiện và các sản phẩm điện tử khác. FRT chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ năm 2012. Tính đến tháng 01/2018, Công ty sở hữu 02 chuỗi bán lẻ là FPT Shop và F.Studio với 482 cửa hàng trên khắp 63 tỉnh thành. FRT đứng thứ 1 về thị phần máy tính xách tay (21.1%) và đứng thứ 2 về thị phần điện thoại di động (20.3%) tại Việt Nam trong năm 2017. Hiện nay FRT đang giao dịch tại mức P/E = 10.22 và EPS là 2,363 đồng/cổ phiếu.

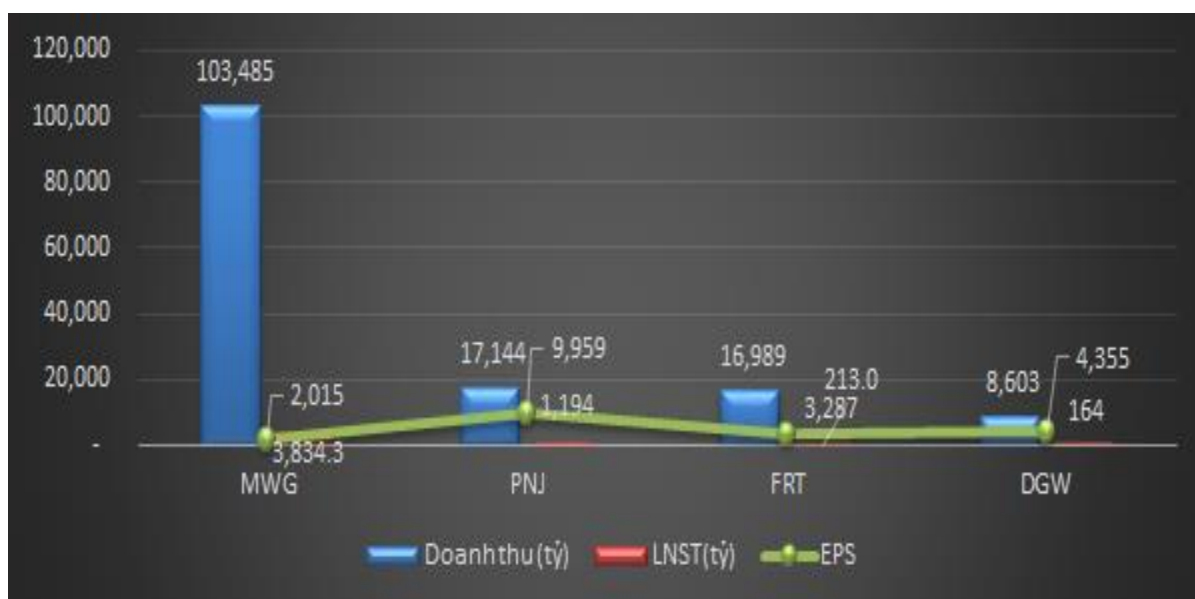
### **Công ty cổ phần Thế giới số (DGW-HOSE)**

Thành lập năm 2003, Công ty Cổ phần Thế giới Số (DGW) là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực buôn bán, sản xuất các thiết bị, linh kiện, phần mềm công nghệ thông tin. Công ty là nhà phân phối chính thức lâu năm của Acer, Dell và Toshiba, Logitech, Belkin, Schneider Electric. Năm 2014, Công ty trở thành nhà phân phối máy in Ricoh- hãng cung cấp giải pháp in ấn hàng đầu trên thế giới. Hiện tại Công ty có 3 chi nhánh tại Hà Nội, Đà Nẵng và Tp. Hồ Chí Minh. Công ty cũng đã phát triển mạng lưới phân phối sang một số nước như Lào, Campuchia và Myanmar.. Hiện nay DGW đang giao dịch tại mức P/E = 7.21 và EPS là 4,198 đồng/cổ phiếu.

So sánh các doanh nghiệp trong ngành:

Số liệu cập nhật ngày 18/06/2020

Các chỉ số	MWG	PNJ	FRT	DGW
ROE (%)	33.57%	25.93%	13.82%	20.14%
ROA (%)	11.68%	16.09%	3.26%	9.55%
EPS	8,669	5,197	2,363	4,198
P/E	9.67	11.22	10.22	7.21
P/B	2.95	3.03	1.50	1.44
Tổng Nợ/VCSH	1.76	0.68	3.6	0.97





**SBS NHẬN ĐỊNH**

Ngành bán lẻ trong năm nay có sự biến động lớn và chịu tác động trực tiếp từ dịch Covid -19 do phải thực hiện giãn cách xã hội và hạn chế di chuyển. Thói quen tiêu dùng của người dân có xu hướng chuyển từ mua sắm trực tiếp sang mua sắm trực tuyến nhiều hơn, điều này khiến các doanh nghiệp phải có những bước chuyển mình mạnh mẽ kịp để bắt kịp xu thế. Mặc dù ngành bán lẻ vẫn được đánh giá sẽ tiếp tục đương đầu với khó khăn trong thời gian tới do diễn biến dịch bệnh hiện nay còn phức tạp, đặc biệt tại các hộ kinh doanh nhỏ lẻ, các cửa hàng truyền thống, trung tâm mua sắm.. Tuy nhiên về dài hạn, chúng tôi đánh giá ngành bán lẻ còn nhiều triển vọng tăng trưởng bởi những lợi thế như cơ cấu dân số nước ta vẫn đang trong thời kỳ dân số vàng, tỉ lệ đô thị hóa cao và thu nhập trên đầu người ngày một tăng, 40% dân số Việt Nam dưới 24 tuổi và khả năng học cách sử dụng máy tính, điện thoại nhanh. Động lực tăng trưởng chính sẽ đến từ lĩnh vực thương mại điện tử trong ngành bán lẻ, dự kiến tăng trưởng trong lĩnh vực này còn rất lớn. Việt Nam hiện đang có khoảng 23 triệu người thường xuyên mua sắm trực tuyến. Tại các đô thị lớn, tỷ lệ người dân có sử dụng điện thoại lên đến 95%, trong đó 78% sử dụng smartphone, 30% dân số có xu hướng mua sắm trực tuyến. Do vậy, chúng tôi đánh giá khả quan với cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp thuộc ngành này (như DGW, MWG..).

## **KHUYẾN CÁO**

Chúng tôi chỉ sử dụng trong báo cáo này những thông tin và quan điểm được cho là đáng tin cậy nhất, tuy nhiên chúng tôi không bảo đảm tuyệt đối tính chính xác và đầy đủ của những thông tin trên. Những quan điểm cá nhân trong báo cáo này đã được cân nhắc cẩn thận dựa trên những nguồn thông tin chúng tôi cho là tốt nhất và hợp lý nhất trong thời điểm viết báo cáo. Tuy nhiên những quan điểm trên có thể thay đổi bất cứ lúc nào, do đó chúng tôi không chịu trách nhiệm phải thông báo cho nhà đầu tư. Tài liệu này sẽ không được coi là một hình thức chào bán hoặc lôi kéo khách hàng đầu tư vào bất kỳ cổ phiếu nào. Công ty SBS cũng như các công ty con và toàn thể cán bộ công nhân viên hoàn toàn có thể tham gia đầu tư hoặc thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư đối với cổ phiếu được đề cập trong báo cáo này. SBS sẽ không chịu trách nhiệm với bất kỳ thông tin nào không nằm trong phạm vi báo cáo này. Nhà đầu tư phải cân nhắc kỹ lưỡng việc sử dụng thông tin cũng như các dự báo tài chính trong tài liệu trên, và SBS hoàn toàn không chịu trách nhiệm với bất kỳ khoản lỗ trực tiếp hoặc gián tiếp nào do sử dụng những thông tin đó. Tài liệu này chỉ nhằm mục đích lưu hành trong phạm vi hẹp và sẽ không được công bố rộng rãi trên các phương tiện truyền thông, nghiêm cấm bất kỳ sự sao chép và phân phối lại đối với tài liệu này.

### **Chuyên viên phân tích**

**Hoàng Đức Việt**  
*viet.hd@sbsc.com.vn*

**Nguyễn Tuấn Anh**  
*anh.nt@sbsc.com.vn (SĐT: 0961652838)*

### **Người chịu trách nhiệm**

**Dương Hoàng Linh**  
*linh.dh@sbsc.com.vn*

### **Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn Thương Tín**

278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3 TP HCM Việt Nam

Tel: +84 (8) 6268 6868

Fax: +84 (8) 6255 5957

[www.sbsc.com.vn](http://www.sbsc.com.vn)

### **Chi nhánh Hà Nội**

Tầng 6, 88 Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm Hà Nội Việt Nam

Tel: +84 (4) 3942 8076

Fax: +84 (8) 3942 8075