

Bán lẻ

Doanh thu bán lẻ hàng hóa và tiêu dùng tăng 27% MoM trong tháng 5

Tổng doanh số của hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng có dấu hiệu phục hồi trong tháng Năm

— Doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng tháng 5 tăng 27% MoM và giảm 5% YoY theo dữ liệu từ Tổng cục Thống kê. Tháng 5 là tháng đầu tiên sau giãn cách xã hội, cùng với kỳ nghỉ lễ 30/4-1/5 nên hoạt động mua bán hàng hóa, tiêu dùng của người dân có dấu hiệu tăng trở lại. Dịch vụ lữ hành tăng mạnh nhất với mức tăng 9 lần so với tháng 4, đạt 450 tỷ đồng, tuy vẫn giảm 88% so với cùng kỳ năm ngoái. Bán lẻ hàng hóa là ngành hàng duy nhất tăng trưởng dương 2% YoY đạt 311 nghìn tỷ đồng. Tính chung 5 tháng đầu năm, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng giảm 4% YoY đạt 1,914 nghìn tỷ đồng. Một điểm sáng là doanh số bán lẻ hàng hóa tăng nhẹ 1% lên 1,547 nghìn tỷ đồng trong năm tháng đầu năm khi siêu thị và trung tâm thương mại đảm bảo cung ứng đầy đủ hàng hóa thiết yếu, không có biến động về giá hàng hóa, đồng thời khách hàng chuyển sang nền tảng thương mại điện tử (TMĐT) để mua hàng.

Hai gã khổng lồ TMĐT Việt Nam *Tiki* và *Sendo* đã đạt được thỏa thuận sáp nhập

— *Tiki* (được hỗ trợ bởi JD.com) và *Sendo* (được hỗ trợ bởi Softbank Ventures Asia) đã đạt được thỏa thuận hợp tác kinh doanh theo *DealStreetAsia* với việc kết hợp chiến lược tập trung vào khu vực nông thôn của *Sendo* và thế mạnh của *Tiki* với thị trường thành thị. Thương vụ sáp nhập này sẽ làm rung chuyển thị trường TMĐT vốn có mức độ cạnh tranh cao với *Tiki* xếp thứ 2 về lượt truy cập web/tháng và lượt tải ứng dụng di động, trong khi đó *Sendo* xếp thứ 4 về lượt truy cập web/tháng và lượt tải ứng dụng di động. *Lazada* (được hỗ trợ bởi Alibaba) và *Shopee* (được hỗ trợ bởi tập đoàn công nghệ khổng lồ của Singapore SEA Group) cùng với 2 công ty trên tạo nên top 4 công ty TMĐT hàng đầu tại Việt Nam. Sự kết hợp này có thể sẽ giúp cả hai công ty đảm bảo việc dẫn đầu thị trường TMĐT trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt và hỗ trợ huy động vốn trong tương lai khi liên tục báo lỗ trong những năm qua. Báo cáo *e-Conomy Southeast Asia 2019* của Google, Temasek Holdings và Bain & Company ước tính thị trường TMĐT Việt Nam sẽ tăng lên 23 tỷ USD vào năm 2025E.

Mua sắm trực tuyến tiếp tục tăng tốc sau đại dịch

— Nền tảng TMĐT và mua sắm trực tuyến đóng vai trò quan trọng trong việc bù đắp cho doanh số bán lẻ chậm lại trong các kênh truyền thống trong thời gian giãn cách xã hội. Khi người tiêu dùng vẫn còn e ngại và chưa sẵn sàng mua sắm trực tiếp tại cửa hàng, nhiều công ty đã tận dụng để triển khai nhiều dịch vụ mua sắm trực tuyến hơn, như mua thực phẩm trực tuyến, bao gồm cả đồ tươi sống như “Tikington” của *Tiki* hay mô hình “đi chợ thay khách hàng” của công ty *Thế giới Di động*. *Grab* cũng đã kích hoạt một nền tảng mới “GrabMart” để phục vụ nhu cầu mua sắm của khách hàng khi ở nhà. Tầm ảnh hưởng ngày càng tăng của TMĐT nhấn mạnh một lần nữa tầm quan trọng của nền tảng trực tuyến đối với bất kỳ nhà bán lẻ hàng đầu nào của Việt Nam.

KHOÍ PHÂN TÍCH CÔNG TY CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM

Giám đốc Khối Phân Tích – Nguyễn Xuân Bình
binhnx@kbsec.com.vn

Phân tích Vĩ mô & Chiến lược Thị trường

Giám đốc Kinh tế Vĩ mô & Chiến lược thị trường – Trần Đức Anh
anhtd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Vĩ mô – Thái Thị Việt Trinh
trinhhtt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Chiến lược Thị trường – Lê Anh Tùng
tungla@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội)

Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hà Nội) – Dương Đức Hiếu
hieudd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Công nghệ & Logistics – Nguyễn Anh Tùng
tungna@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Bất động sản – Phạm Hoàng Bảo Nga
ngaphb@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Năng lượng & Vật liệu xây dựng – Lê Thành Công
congltd@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Ngân hàng Tài chính – Nguyễn Thị Thu Huyền
huyenntt@kbsec.com.vn

Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh)

Giám đốc Phân tích Doanh nghiệp (Hồ Chí Minh) – Harrison Kim
harrison.kim@kbfg.com

Chuyên viên Phân tích Hàng tiêu dùng & Bán lẻ – Đào Phúc Phương Dung
dungdpp@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Thủy sản & Dược phẩm – Nguyễn Thanh Danh
danhnt@kbsec.com.vn

Chuyên viên Phân tích Dầu Khí & Hóa chất – Nguyễn Vinh
vinhn@kbsec.com.vn

Bộ phận Marketing Research

Chuyên viên Marketing Hàn Quốc – Seon Yeong Shin
shin.sy@kbsec.com.vn

CTCP CHỨNG KHOÁN KB VIỆT NAM (KBSV)

Trụ sở chính:
Địa chỉ: Tầng G, tầng 2 và 7, Tòa nhà Sky City số 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: (+84) 24 7303 5333 - Fax: (+84) 24 3776 5928

Chi nhánh Hà Nội:
Địa chỉ: Tầng 1, Tòa nhà VP, số 5 Điện Biên Phủ, Quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (+84) 24 7305 3335 - Fax: (+84) 24 3822 3131

Chi nhánh Hồ Chí Minh:
Địa chỉ: Tầng 2, TNR Tower Nguyễn Công Trứ, 180-192 Nguyễn Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh
Điện thoại: (+84) 28 7303 5333 - Fax: (+84) 28 3914 1969

Chi nhánh Sài Gòn:
Địa chỉ: Tầng 1, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Q1, Hồ Chí Minh
Điện thoại: (+84) 28 7306 3338 - Fax: (+84) 28 3910 1611

LIÊN HỆ
Trung Tâm Khách hàng Tổ chức: (+84) 28 7303 5333 – Ext: 2656
Trung Tâm Khách hàng Cá nhân: (+84) 24 7303 5333 – Ext: 2276
Email: ccc@kbsec.com.vn
Website: www.kbsec.com.vn

Hệ thống khuyến nghị

Hệ thống khuyến nghị đầu tư cổ phiếu (dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)		
Mua:	Nắm giữ:	Bán:
+15% hoặc cao hơn	trong khoảng +15% và -15%	-15% hoặc thấp hơn

Hệ thống khuyến nghị đầu tư ngành (dựa trên kỳ vọng tăng giá tuyệt đối trong 6 tháng tới)		
Khả quan:	Trung lập:	Kém khả quan:
Vượt trội hơn thị trường	Phù hợp thị trường	Kém hơn thị trường

Ý kiến trong báo cáo này phản ánh đánh giá chuyên môn của (các) chuyên viên phân tích kể từ ngày phát hành và dựa trên thông tin và dữ liệu thu được từ các nguồn mà KBSV cho là đáng tin cậy. KBSV không tuyên bố rằng thông tin và dữ liệu là chính xác hoặc đầy đủ và các quan điểm được trình bày trong báo cáo này có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Khách hàng nên độc lập xem xét các trường hợp và mục tiêu cụ thể của riêng mình và tự chịu trách nhiệm về các quyết định đầu tư của mình và chúng tôi sẽ không có trách nhiệm đối với các khoản đầu tư hoặc kết quả của chúng. Những tài liệu này là bản quyền của KBSV và không được sao chép, phân phối lại hoặc sửa đổi mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KBSV. Nhận xét và quan điểm trong báo cáo này có tính chất chung và chỉ nhằm mục đích tham khảo và không được phép sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác.