



RETAIL SECTOR REPORT

CVPT

Trần Thị Hồng Nhung

Mail: nhungtth@gtjas.com.vn –
ext 703

10/07/2023

Thị trường ẩm đạm nửa đầu năm

NỘI DUNG CHÍNH

Ngành bán lẻ đối diện nhiều lực cản nửa đầu năm do thu nhập khả dụng của người dân suy giảm.

Điều kiện kinh tế kém thuận lợi ảnh hưởng đến xu hướng tiêu dùng trong nước. Theo đó, doanh số các mặt hàng thiết yếu như lương thực thực phẩm tăng tốt trong khi doanh số các mặt hàng không thiết yếu chỉ tăng nhẹ (trên thực tế lượng có thể đã giảm sau khi điều chỉnh yếu tố lạm phát).

Hoạt động kinh doanh các chuỗi bán lẻ ẩm đạm:

- Chuỗi bách hóa và dược phẩm: tiếp tục mở rộng số lượng cửa hàng
- Chuỗi bán lẻ ICT: gặp khó khăn nửa đầu năm do nhu cầu các sản phẩm ICT giảm trước áp lực thu nhập giảm và nhu cầu máy tính cá nhân không còn cao như 2 năm trước khi kinh tế đã hoàn toàn mở cửa.

KỶ VỌNG KINH DOANH

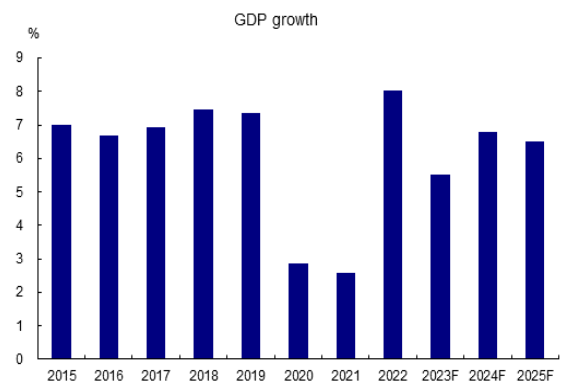
Chúng tôi cho rằng thị trường bán lẻ sẽ tiếp tục gặp khó khăn trong nửa còn lại của năm. Tuy nhiên, sẽ có sự hồi phục so với 2 quý đầu năm. Các chuỗi ICT có thể cải thiện kết quả kinh doanh khi mùa tựu trường đang đến. Sự ra mắt các dòng điện thoại mới từ Apple, Samsung là động lực để thúc đẩy doanh số bán hàng.

Trong năm 2023, hầu hết các doanh nghiệp bán lẻ như MWG, PNJ đều đưa ra kế hoạch kinh doanh thận trọng với mục tiêu tăng trưởng thấp về doanh thu và lợi nhuận.

Về dài hạn, thị trường bán lẻ Việt Nam vẫn là mảnh đất màu mỡ với các doanh nghiệp nhờ cơ cấu dân số trẻ, thu nhập gia tăng cùng triển vọng kinh tế vĩ mô tốt.

Cổ phiếu theo dõi: MWG, PNJ, FRT, PET, DGW.

Tăng trưởng GDP Việt Nam



Triển vọng thu nhập

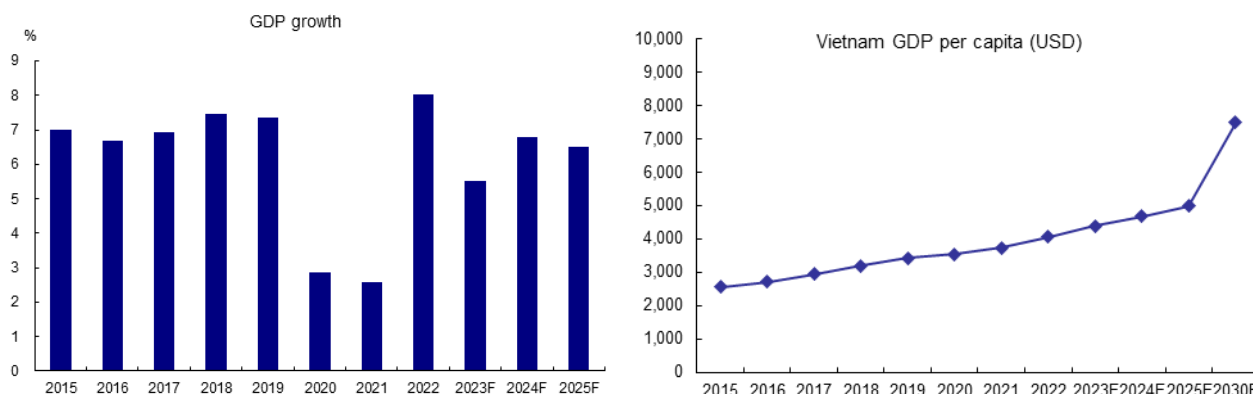


Nguồn: GSO, Guotai Junan (VN)

TỔNG QUAN ĐIỀU KIỆN VĨ MÔ VIỆT NAM

Kinh tế Việt Nam nửa đầu năm ghi nhận mức tăng trưởng thấp GDP 3.7%, trong đó, doanh số bán lẻ duy trì tăng trưởng hai chữ số và là động lực chính hỗ trợ tăng trưởng kinh tế trong nửa đầu năm 2023. Trong khi đó, lạm phát đã cho thấy xu hướng hạ nhiệt.

Triển vọng vĩ mô Việt Nam



Nguồn: GSO, Guotai Junan (VN)

Tổng mức bán lẻ hàng hóa 5 tháng 2023 (đơn vị tỷ VND)

	NĂM 2023				NĂM 2022		Tăng trưởng 5 tháng yoy
	TH T4	TH 4T	ƯTH T5	ƯTH 5T	TH T5	TH 5T	
	1	2	3	4	5	6	9=4/6
Bán lẻ hàng hóa	403,972	1,584,275	409,339	1,993,614	368,944	1,800,331	110.74
- Lương thực, thực phẩm	141,740	563,355	142,014	705,369	122,612	615,738	114.56
- Hàng may mặc	19,618	79,343	19,953	99,296	17,515	89,400	111.07
- Đồ dùng, dụng cụ, trang thiết bị gia đình	41,216	163,220	42,570	205,790	37,929	196,412	104.77
- Vật phẩm văn hoá, giáo dục	4,576	17,413	4,571	21,984	4,195	21,577	101.88
- Phương tiện đi lại (trừ ô tô, kể cả phụ tùng)	20,319	79,126	20,531	99,657	19,454	95,674	104.16

Nguồn: MOIT, Guotai Junan (VN)

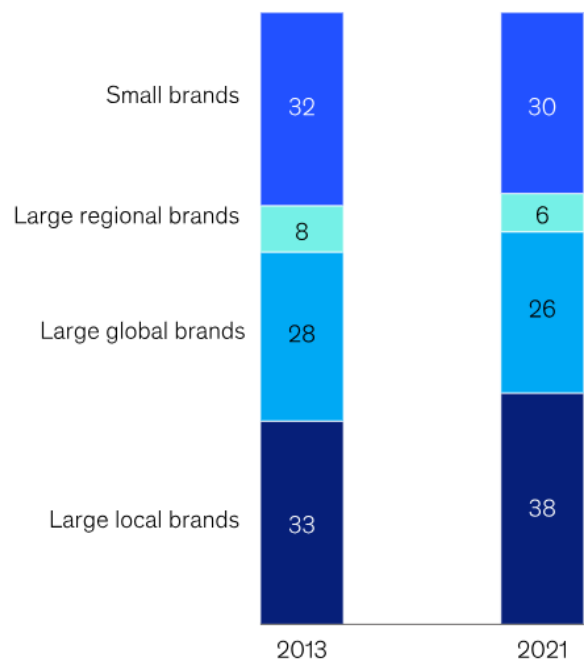
Điều kiện kinh tế kém thuận lợi ảnh hưởng đến xu hướng tiêu dùng trong nước. Theo đó, doanh số các mặt hàng thiết yếu như lương thực thực phẩm tăng tốt trong khi doanh số các mặt hàng không thiết yếu chỉ tăng nhẹ (trên thực tế lượng có thể đã giảm sau khi điều chỉnh yếu tố lạm phát).

XU HƯỚNG BÁN LẺ

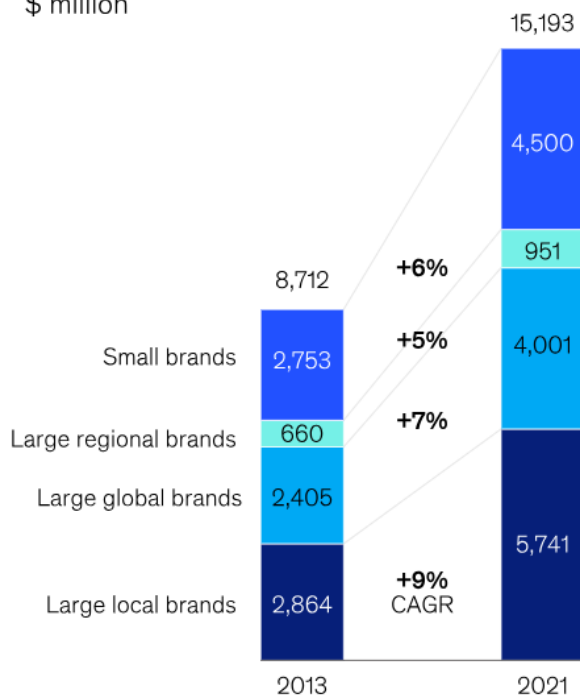
Môi trường vĩ mô ổn định, cơ cấu dân số tăng trẻ, sự tăng trưởng tầng lớp trung lưu và thu nhập tăng trưởng dài hạn là những yếu tố chính hỗ trợ ngành bán lẻ.

Spending on large Vietnamese brands has increased significantly since 2013.

Packaged food brand mix in Vietnam, % share



Packaged food brand mix in Vietnam, \$ million

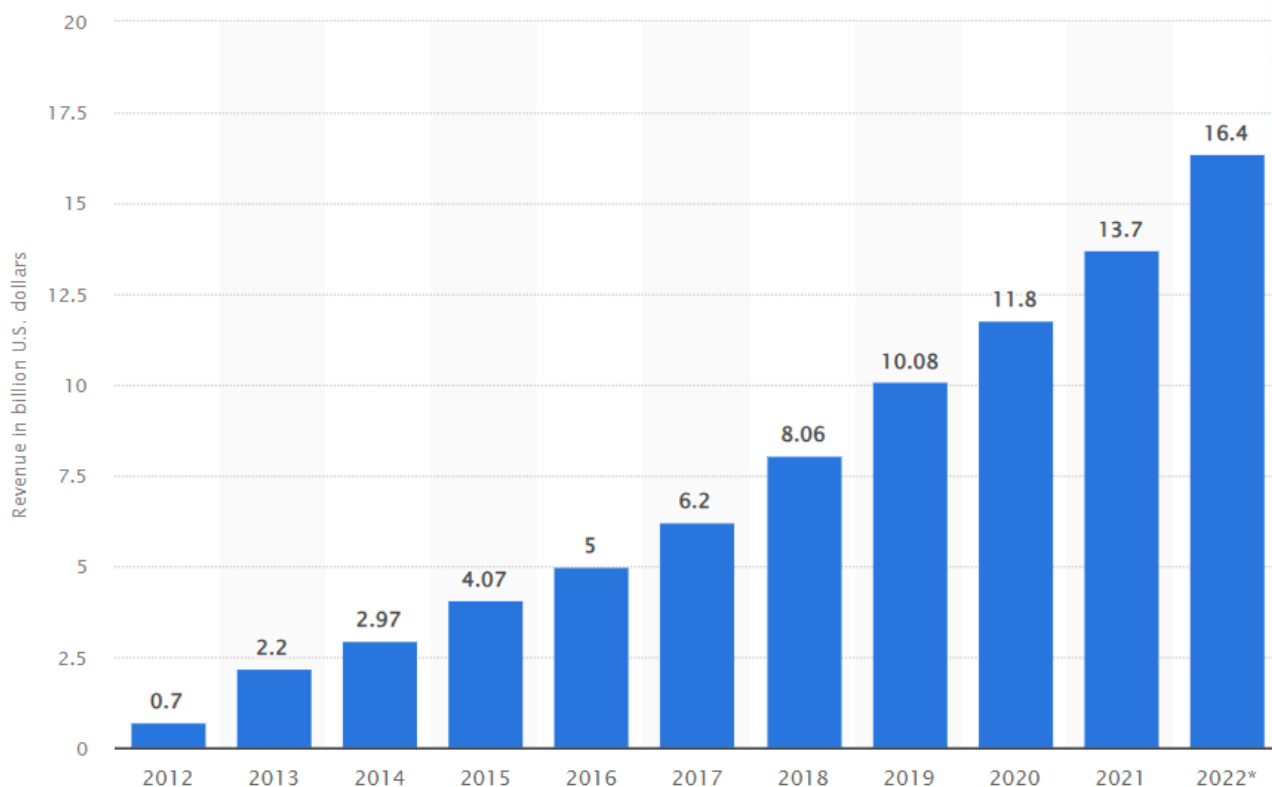


Source: Euromonitor; McKinsey COVID-19 Consumer Pulse Survey, Aug 2022 (Australia, China, India, Indonesia, Japan, and South Korea) and McKinsey Vietnam Consumer Pulse Survey, Dec 2022 (Vietnam)

Xu hướng chính hiện nay- Bán hàng đa kênh

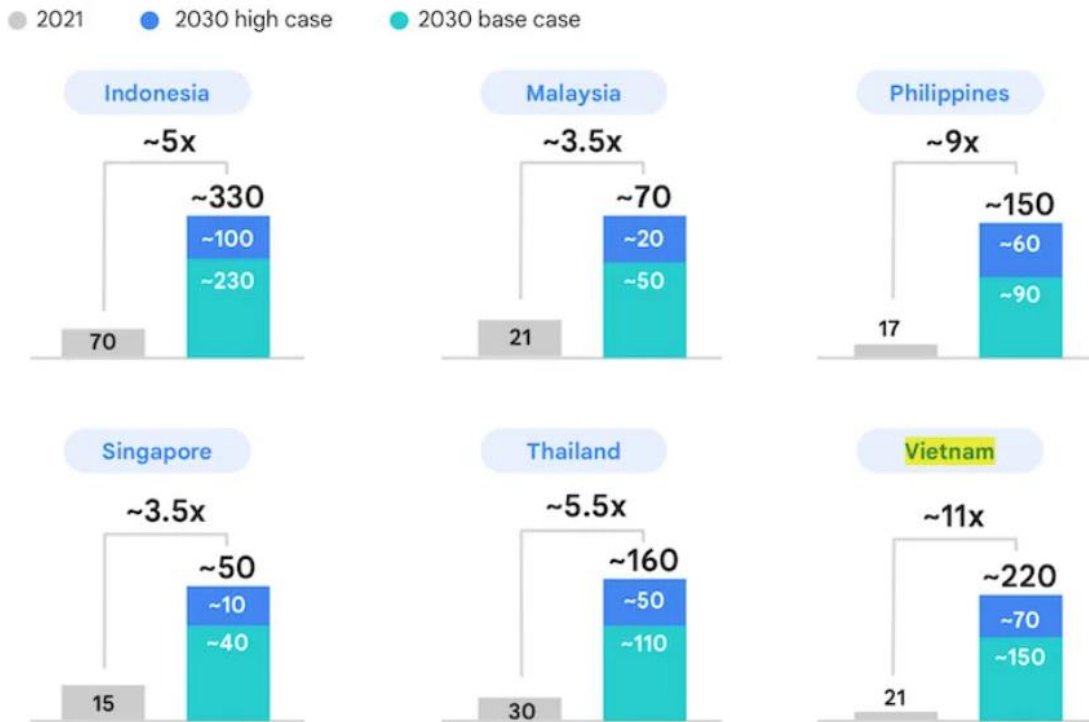
Xu hướng thương mại điện tử lên ngôi, các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam đang bắt kịp xu hướng này và đẩy nhanh doanh số kênh online, tuy nhiên tỷ trọng chưa lớn. Phát triển doanh số đều phụ thuộc song song cả kênh online và tăng số lượng các cửa hàng truyền thống (mở rộng chuỗi).

Doanh số thương mại điện tử B2C tại Việt Nam



Nguồn: Statista

2030 internet economy GMV (\$B)



Nguồn: Bain Analysis

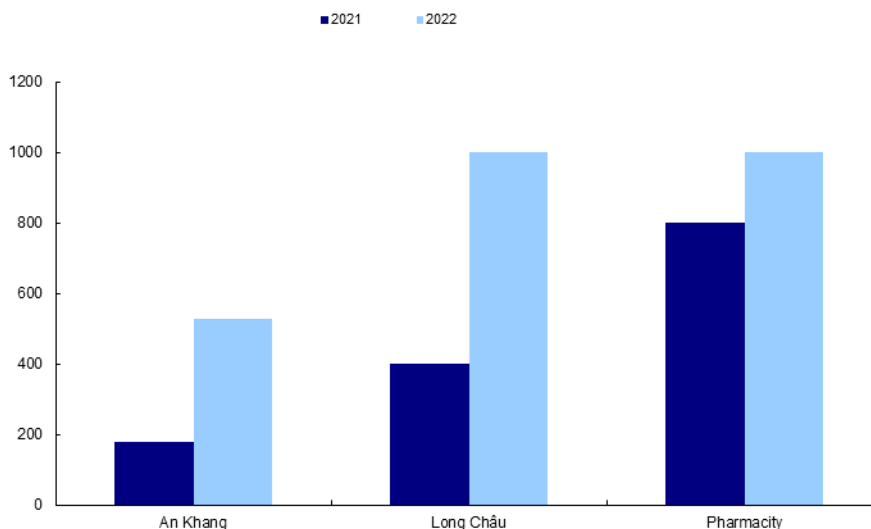
(* GMV: Gross Merchandise Value)

Doanh số thương mại điện tử tăng với tốc độ trung bình 20% trong 5 năm trở lại đây.

Theo số liệu từ Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam, số lượng giao dịch TMĐT chiếm 8.5% tổng quy mô bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tại Việt Nam năm 2022. Về mặt doanh số, tỷ trọng doanh số bán lẻ thông qua kênh online/tổng doanh số bán lẻ tăng từ 6.7% năm 2021 lên 7.2% năm 2022.

Tuy nhiên, mở rộng thị phần thông qua tăng số lượng cửa hàng là chiến lược không thể thiếu đối với các chuỗi bán lẻ, đặc biệt các chuỗi mới mở hoặc mang tính đặc trưng. Ví dụ điển hình nhất là chiến lược mở rộng của các chuỗi dược phẩm 5 năm trở lại đây với sự ra đời của chuỗi An Khang, Long Châu hay Pharmacy.

Số lượng cửa hàng 3 chuỗi dược phẩm lớn nhất tại Việt Nam



Nguồn: các công ty, GTJASVN

Mặt khác, các thị trường mang tính bão hòa hơn như chuỗi bán lẻ điện thoại, đồ điện tử đã có sự chuyển dịch lớn sang kênh bán hàng online.

PHẦN II: CỔ PHIẾU NGÀNH BÁN LẺ

Hầu hết doanh số của các doanh nghiệp bán lẻ trên thị trường đều gặp khó khăn nửa đầu năm

Thị trường sản phẩm công nghệ số, điển hình là sản phẩm điện thoại ghi nhận doanh số ảm đạm. Theo báo cáo từ GfK, doanh số điện thoại di động 2 tháng đầu năm 2023 đạt 2.5 triệu chiếc, giảm 30%yoy. Trong khi đó, thị trường tăng trưởng trung bình 5%-15% giai đoạn trước.

Trong quý 2, chiến lược đẩy mạnh doanh số bằng cạnh tranh về giá diễn ra ở nhiều chuỗi bán lẻ điện thoại.

Doanh số các đơn vị bán lẻ nổi bật trên sàn

Mã CK	Tên	Sàn	Q1/2020	Q2/2020	Q3/2020	Q4/2020	Q1/2021	Q2/2021	Q3/2021	Q4/2021	Q1/2022	Q2/2022	Q3/2022	Q4/2022	Q1/2023
FRT	Bán lẻ FPT	HOSE	4,141	3,247	3,459	3,958	4,692	4,382	5,020	8,527	7,813	6,237	7,736	8,491	7,787
DGW	Thế Giới Sỉ	HOSE	2,357	2,556	3,655	4,112	5,063	4,346	3,868	8,073	7,104	4,825	5,942	4,268	3,942
MWG	Thế giới di	HOSE	29,674	26,593	26,022	27,513	31,156	31,983	24,505	36,497	36,819	34,703	32,322	30,878	27,335
PET	PETROSET	HOSE	2,882	2,548	4,426	4,272	4,309	3,474	3,993	6,126	4,939	3,530	4,632	4,819	4,317
PNJ	Vàng Phú H	HOSE	3,047	2,770	3,962	5,903	7,235	4,514	890	7,176	10,229	8,143	7,443	8,396	9,890

Nguồn: Fiipro, Guotai Junan (VN)

PNJ- đại diện cho chuỗi bán lẻ vàng & trang sức lớn nhất tại Việt Nam cũng không tránh khỏi ảnh hưởng của sự suy giảm sức mua nội địa. Lũy kế 5 tháng đầu năm, PNJ ghi nhận doanh thu thuần đạt 14,281 tỷ đồng (giảm 8.4%yoy) và lợi nhuận sau thuế đạt 970 tỷ đồng (giảm 3.5%yoy). Trong đó, về doanh thu trang sức bán lẻ 5 tháng đầu năm 2023 giảm 8.7% so với cùng kỳ năm 2022, do sức mua của thị trường chưa hồi phục. Doanh thu trang sức bán sỉ trong 5 tháng đầu năm giảm 27% so với cùng kỳ năm 2022 do sức mua mặt hàng trang sức nội địa sụt giảm, các khách hàng doanh nghiệp của PNJ giảm lượng đặt hàng.

KỶ VỌNG KINH DOANH

Chúng tôi cho rằng thị trường bán lẻ sẽ tiếp tục gặp khó khăn trong nửa còn lại của năm. Tuy nhiên, sẽ có sự hồi phục so với 2 quý đầu năm. Các chuỗi ICT có thể cải thiện kết quả kinh doanh khi mùa tựu trường đang đến. Sự ra mắt các dòng điện thoại mới từ Apple, Samsung là động lực để thúc đẩy doanh số bán hàng.

Trong năm 2023, hầu hết các doanh nghiệp bán lẻ như MWG, PNJ đều đưa ra kế hoạch kinh doanh thận trọng với mục tiêu tăng trưởng thấp về doanh thu và lợi nhuận.

Về dài hạn, thị trường bán lẻ Việt Nam vẫn là mảnh đất màu mỡ với các doanh nghiệp nhờ cơ cấu dân số trẻ, thu nhập gia tăng cùng triển vọng kinh tế vĩ mô tốt.

PHẦN III: DOANH NGHIỆP BÁN LẺ NỔI BẬT

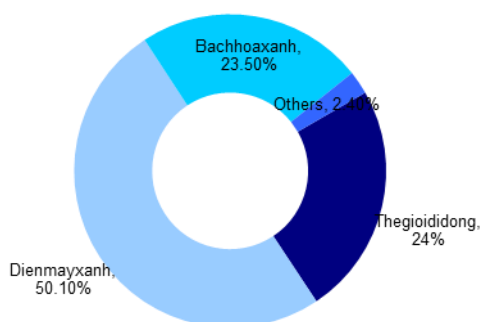
MWG_ Kế hoạch kinh doanh 2023 đi ngang

MWG là tên tuổi nổi bật nhất trên thị trường bán lẻ ICT tại Việt Nam với 2 chuỗi Thế Giới Di Động và Bách Hóa Xanh. Trong những năm gần đây, đối diện với thực trạng thị trường phân phối điện thoại bão hòa, MWG đa dạng hóa mô hình kinh doanh của mình bằng cách mở rộng chuỗi bán lẻ đồ điện tử gia dụng, song song với đó là sự ra mắt của hệ thống bán lẻ “Bách Hóa Xanh” và chuỗi dược phẩm An Khang.

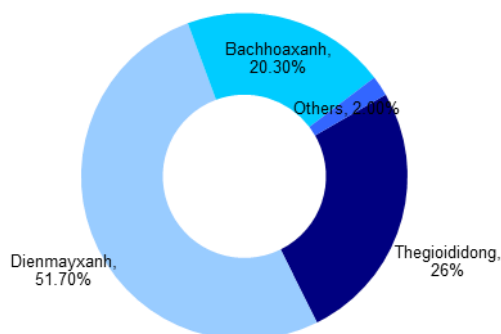
Doanh thu mỗi cửa hàng

	Doanh thu/cửa hàng/m (VND bn)
Thegioidadong	2.00
Dienmayxanh	2.01
Bachhoaxanh	1.27

Cơ cấu doanh thu 4 tháng 2023

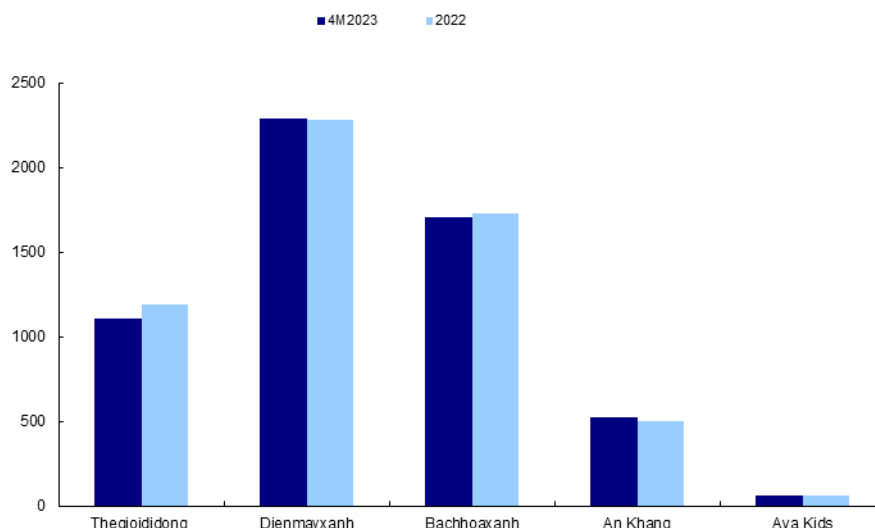


Cơ cấu doanh thu 2022



Nguồn: MWG, Guotai Junan (VN)

Số lượng cửa hàng các chuỗi



Nguồn: MWG, GTJASVN

Với chiến lược như trên, đã có sự dịch chuyển về tỷ trọng doanh thu giữa các mảng của MWG. Tỷ trọng doanh thu sản phẩm ICT- điện thoại, đồ điện tử giảm nhẹ trong khi tỷ trọng mảng bách hóa (mặt hàng thiết yếu) tăng.

Mặc dù vậy, MWG vẫn đang chật vật trong kế hoạch chuyển mình khi doanh số các chuỗi cũ gặp khó khăn do thị trường trong nước ảm đạm và hiệu quả của các chuỗi mới chưa đạt kỳ vọng. Bách Hóa Xanh vẫn chưa đạt điểm hòa vốn trong khi chuỗi An Khang chưa có nhiều điểm nổi trội so với đối thủ hàng xóm FRT

là chuỗi “Long Châu”.

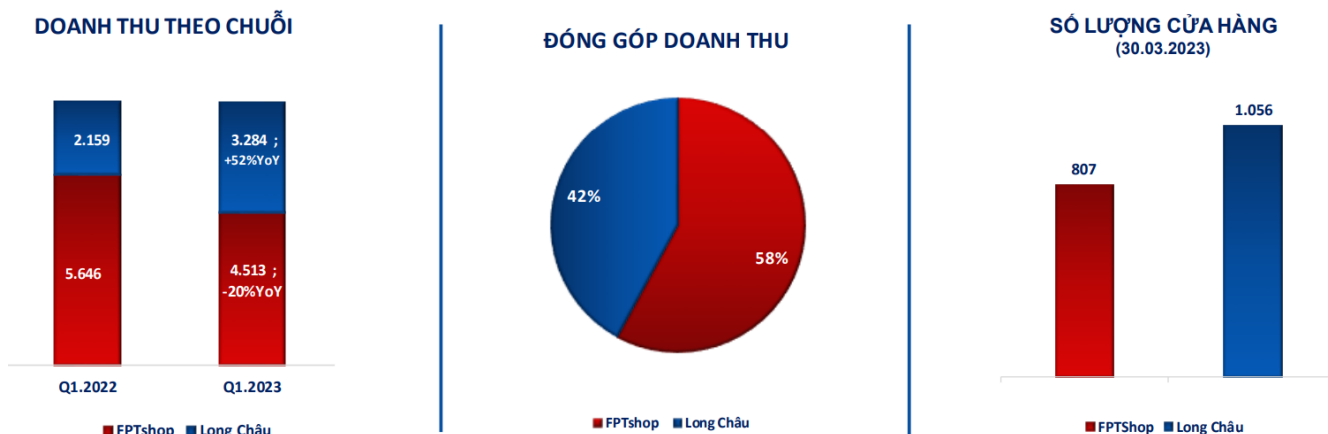
Trong năm 2023, MWG đặt kế hoạch doanh thu 135,000 tỷ đồng, tăng 1%yoy, kế hoạch lợi nhuận đạt 4,200 tỷ đồng, tăng 2%.

FRT-Kỳ vọng từ Long Châu

FRT sở hữu chuỗi bán lẻ ICT lâu đời mang tên FPT Shop. Tuy nhiên, bức tranh kinh doanh của doanh nghiệp thực sự có điểm chuyển mình với sự bứt phá của chuỗi bán lẻ dược phẩm Long Châu 2 năm trở lại đây.

Trong quý 1/2023, doanh thu chuỗi FPT Shop đạt 4,513 tỷ đồng, giảm 20%yoy. Chuỗi Long Châu lại ghi nhận doanh thu đạt 3,284 tỷ đồng, tăng 52%yoy, tương đương mức thu hơn 36 tỷ đồng/ngày. Doanh thu mỗi cửa hàng Long Châu trung bình 1.1 tỷ/cửa hàng.

Sơ bộ hoạt động kinh doanh chuỗi quý 1/2023



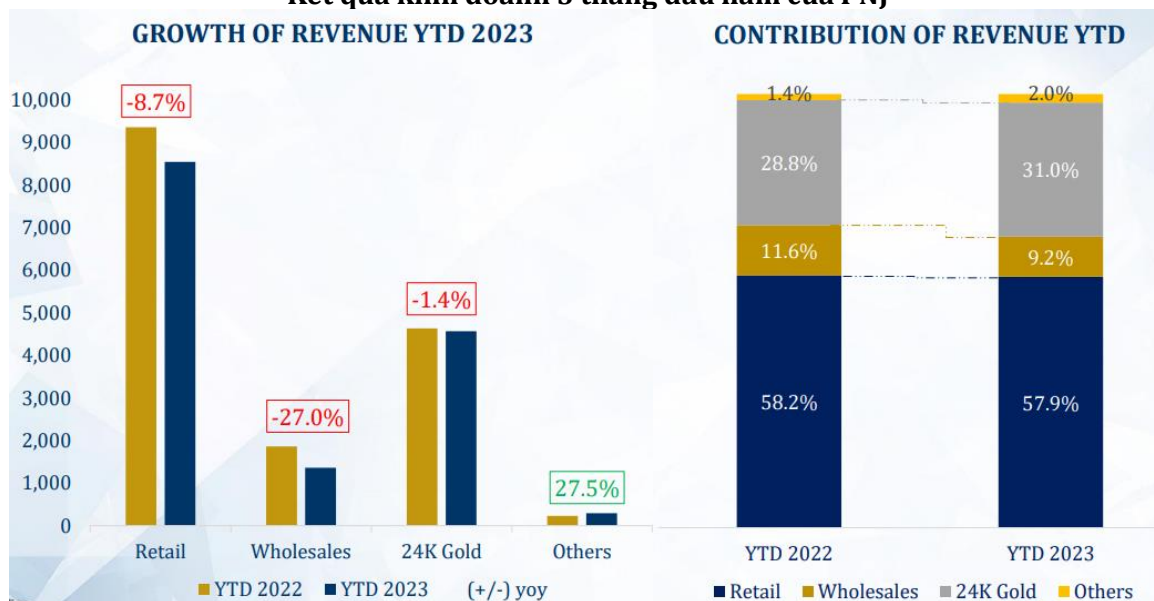
Nguồn: FRT

Trong năm 2023, FRT đặt kế hoạch doanh thu đạt 34,000 tỷ đồng, tăng 13%, LNTT đạt 240 tỷ đồng, giảm 51%yoy do ảnh hưởng giảm lợi nhuận từ chuỗi FPT Shop.

Riêng với chuỗi Long Châu, FRT dự kiến tiếp tục mở thêm hệ thống nhà thuốc, nâng tổng số lượng cửa hàng đến 1,400-1,500 cửa hàng trong năm 2023. Với số lượng như trên, Long Châu sẽ vượt Pharmacity trở thành chuỗi bán lẻ dược phẩm lớn nhất Việt Nam.

PNJ-Doanh số nửa đầu năm âm ảm

Kết quả kinh doanh 5 tháng đầu năm của PNJ



Nguồn: PNJ IR

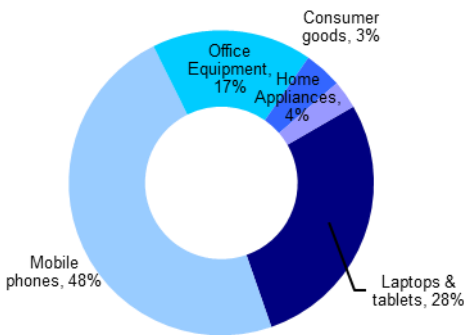
Sơ bộ 5 tháng đầu năm, PNJ ghi nhận doanh thu đạt 14,281 tỷ đồng, giảm 8.3%yoy và lợi nhuận đạt 970 tỷ đồng, giảm 3.5%yoy

Chúng tôi cho rằng triển vọng thu nhập suy giảm là yếu tố ảnh hưởng trọng yếu đến xu hướng mua vàng và trang sức của PNJ trong năm nay. Do vậy GTJA Việt Nam cho rằng doanh số của PNJ sẽ tiếp tục ở vùng trung trong 2 quý tới cho tới. Doanh số có thể cải thiện ở thời điểm cuối năm 2023 đầu năm 2024 là cao điểm của mùa cưới và nhu cầu tiêu thụ dâng cao.

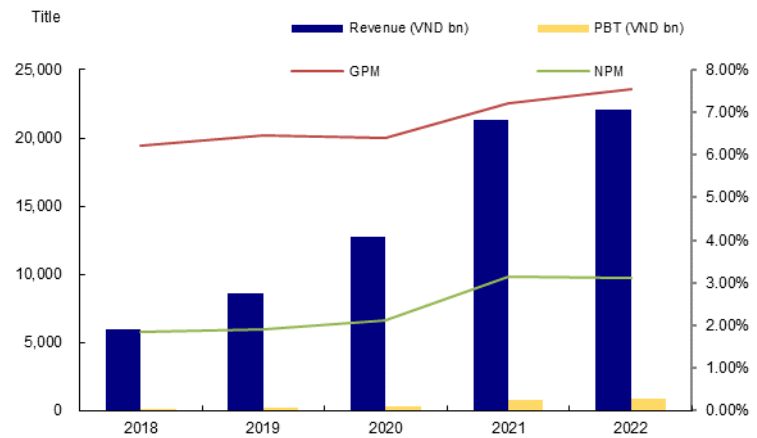
Trong năm 2023, PNJ đề ra kế hoạch kinh doanh tăng trưởng doanh thu và PAT lần lượt tăng 5% và 7% so với năm 2022. Kết quả kinh doanh 5 tháng đầu năm cho thấy chỉ tiêu kinh doanh của doanh nghiệp cũng đang bám sát kế hoạch.

Trong báo cáo này, chúng tôi cũng muốn nhắc đến 2 cổ phiếu là DGW và PET, đang hoạt động chính trong lĩnh vực phân phối ICT (B2B). Dù không trực tiếp sở hữu các chuỗi bán lẻ, chúng tôi cho rằng xu hướng chi tiêu công nghệ cùng triển vọng kinh doanh dài hạn hưởng lợi từ sự hồi phục của ngành sẽ là động lực thúc đẩy tăng trưởng cho 2 doanh nghiệp.

Cơ cấu doanh thu Q1/2023

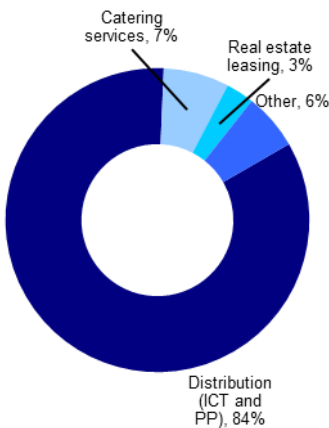


**DGW_CTCP Thế giới số
Doanh thu và lợi nhuận**

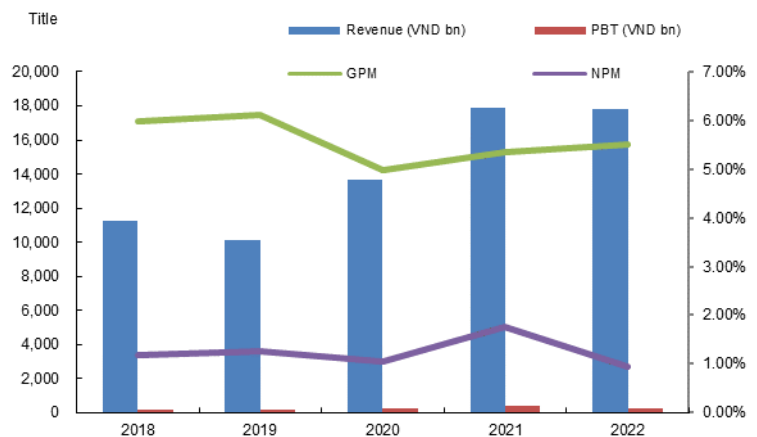


Nguồn: DGW, Guotai Junan (VN)

Cơ cấu doanh thu Q1/2023



**PET_Tổng công ty cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí
Doanh thu và lợi nhuận**

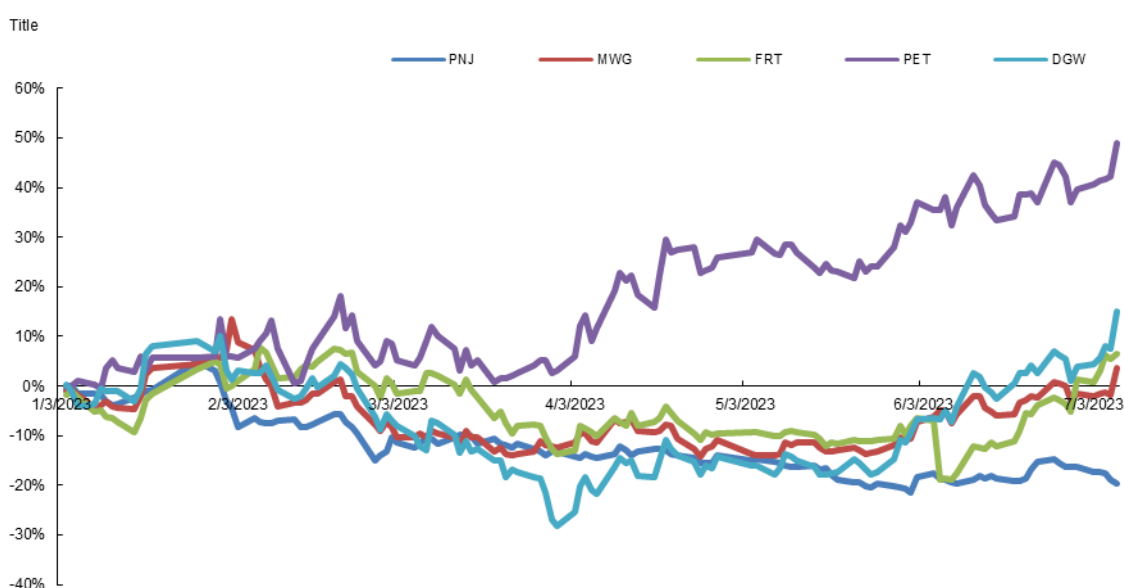


Nguồn: PET, Guotai Junan (VN)

Bảng: Chỉ số chính doanh nghiệp bán lẻ

Mã CK	Sàn	Vốn hóa (VND bn)	Doanh thu 2022 (VND bn)	PBT 2022 (VND bn)	P/E	P/B	P/S	EPS TTM (VND)	EPS 2022 (VND)
MWG	HOSE	66,567	134,722	6,056	24.88	2.78	0.54	1,829	2,801
PNJ	HOSE	23,550	34,211	2,312	13.38	2.56	0.7	5,368	6,988
DGW	HOSE	7,685	22,107	862	13.69	3.06	0.4	3,359	4,189
FRT	HOSE	10,245	30,277	486	46.42	5.11	0.34	1,620	3,295
PET	HOSE	2,900	17,774	213	29.12	1.5	0.17	1,008	1,221

Hiệu suất đầu tư từ đầu năm



Nguồn: Fiinpro, Guotai Junan (VN)

XẾP HẠNG CỔ PHIẾU

Chỉ số tham chiếu: VN - Index.

Kỳ hạn đầu tư: 6 đến 18 tháng

Khuyến nghị	Định nghĩa
Mua	Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng $\geq 15\%$ Hoặc công ty/ngành có triển vọng tích cực
Tích lũy	Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng từ 5% đến 15% Hoặc công ty/ngành có triển vọng tích cực
Trung lập	Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng từ -5% đến 5% Hoặc công ty/ngành có triển vọng trung lập
Giảm tỷ trọng	Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng từ -15% to -5% Hoặc công ty/ngành có triển vọng kém tích cực
Bán	Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng nhỏ hơn -15% Hoặc công ty/ngành có triển vọng kém tích cực

XẾP HẠNG NGÀNH

Chỉ số tham chiếu: VN - Index

Kỳ hạn đầu tư: 6 đến 18 tháng

Xếp loại	Định nghĩa
Vượt trội	Tỷ suất lợi nhuận trung bình ngành so với VN-Index lớn hơn 5% Hoặc triển vọng ngành tích cực
Trung lập	Tỷ suất lợi nhuận trung bình ngành so với VN-Index từ -5% đến 5% Hoặc triển vọng ngành trung lập
Kém hiệu quả	Tỷ suất lợi nhuận trung bình ngành so với VN-Index nhỏ hơn -5% Hoặc triển vọng ngành kém tích cực

KHUYẾN CÁO

Các nhận định trong báo cáo này phản ánh quan điểm riêng của chuyên viên phân tích chịu trách nhiệm chuẩn bị báo cáo này về mã chứng khoán hoặc tổ chức phát hành. Nhà đầu tư nên xem báo cáo này như một nguồn tham khảo và không nên xem báo cáo này là nội dung tư vấn đầu tư chứng khoán khi đưa ra quyết định đầu tư và Nhà đầu tư phải chịu toàn bộ trách nhiệm đối với quyết định đầu tư của chính mình. Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam không chịu trách nhiệm đối với toàn bộ hay bất kỳ thiệt hại nào, hay sự kiện bị coi là thiệt hại nào là hệ quả phát sinh từ hoặc liên quan tới việc sử dụng toàn bộ hoặc từng phần thông tin hay ý kiến nào được đề cập trong bản báo cáo này.

Chuyên viên phân tích chịu trách nhiệm chuẩn bị báo cáo này nhận được thù lao dựa trên các yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng và độ chính xác của nghiên cứu, phản hồi của khách hàng, yếu tố cạnh tranh và doanh thu của công ty. Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam và cán bộ, Tổng giám đốc, nhân viên có thể có một mối liên hệ đến bất kỳ chứng khoán nào được đề cập trong báo cáo này (hoặc trong bất kỳ khoản đầu tư nào có liên quan).

Chuyên viên phân tích chịu trách nhiệm chuẩn bị báo cáo này nỗ lực để chuẩn bị báo cáo trên cơ sở thông tin được cho là đáng tin cậy tại thời điểm công bố. Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam không tuyên bố hay cam đoan, bảo đảm về tính đầy đủ và chính xác của thông tin đó. Các quan điểm và ước tính trong báo cáo này chỉ thể hiện quan điểm của chuyên viên phân tích chịu trách nhiệm chuẩn bị báo cáo tại thời điểm công bố và không được hiểu là quan điểm của Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam và có thể thay đổi mà không cần báo trước.

Báo cáo này được chuẩn bị cho mục đích duy nhất là cung cấp thông tin cho các Nhà đầu tư bao gồm nhà đầu tư tổ chức và nhà đầu tư cá nhân của Guotai Junan Việt Nam tại Việt Nam và ở nước ngoài theo luật pháp và quy định có liên quan rõ ràng tại quốc gia nơi báo cáo này được phân phối và không nhằm đưa ra bất kỳ đề nghị hay hướng dẫn mua, bán hay nắm giữ chứng khoán cụ thể nào ở bất kỳ quốc gia nào. Các quan điểm và khuyến cáo được trình bày trong bản báo cáo này không tính đến sự khác biệt về mục tiêu, nhu cầu, chiến lược và hoàn cảnh cụ thể của từng Nhà đầu tư. Nhà đầu tư hiểu rằng có thể có các xung đột lợi ích ảnh hưởng đến tính khách quan của bản báo cáo này.

Nội dung của báo cáo này, bao gồm nhưng không giới hạn nội dung khuyến cáo không phải là căn cứ để Nhà đầu tư hay một bên thứ ba yêu cầu Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam và/hoặc chuyên viên chịu trách nhiệm chuẩn bị báo cáo này thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào với Nhà đầu tư hay một bên thứ ba liên quan đến quyết định đầu tư của Nhà đầu tư và/hoặc nội dung của báo cáo này.

Bản báo cáo này không được sao chép, xuất bản hoặc phân phối lại bởi bất kỳ đối tượng nào cho bất kỳ mục đích nào mà không có sự cho phép bằng văn bản của đại diện có thẩm quyền của Công ty cổ phần chứng khoán Guotai Junan Việt Nam. Vui lòng dẫn nguồn khi trích dẫn.



GUOTAI JUNAN VIETNAM RESEARCH & INVESTMENT STRATEGY

Trần Thị Hồng Nhung

Equity Analyst- Banking sector

nhungth@gtjas.com.vn

(024) 35.730.073 – ext:703

Võ Thế Vinh

Head of Research

vinhvt@gtjas.com.vn - ext:701

10 July 2023



CHỨNG KHOÁN GUOTAI JUNAN (VIỆT NAM)
GUOTAI JUNAN SECURITIES (VIETNAM)

LIÊN HỆ	TRỤ SỞ CHÍNH HÀ NỘI	CHI NHÁNH TP.HCM
Điện thoại tư vấn: (024) 35.730.073	R9-10, 1 st Floor, Charmvit Tower, 117 Trần Duy Hưng, Hà Nội	3 rd Floor, No. 2 BIS, Công Trường Quốc Tế, P. 6, Q.3, Tp.HCM
Điện thoại đặt lệnh: (024) 35.779.999	Tel: (024) 35.730.073	Tel: (028) 38.239.966
Email: info@gtjas.com.vn Website: www.gtjai.com.vn	Fax: (024) 35.730.088	Fax: (028) 38.239.696

Retail

Sector Report