****

**PHIẾU HỎI DOANH NGHIỆP**

*(Phục vụ Bảng xếp hạng Top 10 Công ty bán lẻ uy tín năm 2020)*

Vietnam Report cam kết phiếu điều tra chỉ phục vụ mục đích nghiên cứu, không công bố những thông tin công ty cung cấp theo đúng quy chế bảo mật thông tin.

Kính đề nghị Quý Doanh nghiệp điền đầy đủ thông tin và gửi về cho Vietnam Report **trước 17h ngày 31/8/2020.**

Trân trọng cảm ơn!

**THÔNG TIN NGƯỜI ĐIỀN PHIẾU**

Họ và tên: ………………………………………………………………………………………….…………

Bộ phận làm việc: ……………………………………………………………………………………………

Số điện thoại liên lạc: ……………………………………………………………………………………….

Email:………………………………………………………………………………….…………………….

|  |
| --- |
| PHẦN I: THÔNG TIN DOANH NGHIỆP |

1. **Tên Công ty:** …………………………………………………………………………………………….
2. **Mã số thuế:** …………………………………………………………………………………………........
3. **Năm thành lập:** ……………………………………………………………………………………........
4. **Loại hình hoạt động của Công ty:**

[ ]  Nhà nước

[ ]  Tư nhân trong nước

[ ]  Có vốn đầu tư nước ngoài chiếm trên 50%

1. **Lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty:**

[ ]  Bán lẻ hàng tiêu dùng, siêu thị

[ ]  Bán lẻ hàng lâu bền: điện tử, điện lạnh, vàng bạc…

[ ]  Khác (ghi rõ……………………)

1. **Quy mô lao động:** Số lượng nhân viên của Công ty hiện nay (người) ……………………………
2. **Quy mô thị trường:** Công ty hiện có ……… siêu thị/ cửa hàng tại Việt Nam.

**Thị phần hiện nay (%) của một số dòng sản phẩm chính:**

Sản phẩm 1. ………………………………………………………………………………………….

Sản phẩm 2. ………………………………………………………………………………………….

Sản phẩm 3. ………………………………………………………………………………………….

1. **Thông tin tài chính của Công ty**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Năm 2019** | **Kế hoạch 2020** | **Thực hiện 6 tháng đầu năm 2020** |
| Tổng tài sản (triệu đồng) |  |  |  |
| Vốn chủ sở hữu (triệu đồng) |  |  |  |
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (triệu đồng) |  |  |  |
| Tổng doanh thu (triệu đồng) (\*) |  |  |  |
| Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng) |  |  |  |
| Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng) |  |  |  |

*(\*) Tổng doanh thu được tính bằng tổng các khoản doanh thu thu về của Công ty (không bao gồm các khoản giảm trừ)*

1. **Doanh thu bán hàng chủ yếu của Quý Công ty đến từ kênh bán hàng nào?**

[ ]  Hệ thống siêu thị/ cửa hàng chính hãng

[ ]  Bán hàng trực tuyến qua internet – Online shopping

[ ]  Bán hàng qua tivi – Home shopping

[ ]  Khác (ghi rõ………………………………………………………………………………………)

|  |
| --- |
| PHẦN II: TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID -19 ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT - KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP  |

1. **Tác động của dịch Covid -19 đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thế nào?**

[ ] Tác động nghiêm trọng

[ ] Tác động nghiêm trọng vừa phải

[ ] Tác động ít, không đáng kể

[ ] Không chịu tác động

[ ] Không rõ

1. **Năng lực hoạt động kinh doanh của Quý Doanh nghiệp hiện ước bằng bao nhiêu phần trăm so với trước đại dịch (Ước tính một cách tương đối về doanh thu, lợi nhuận)?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Doanh thu** | **Lợi nhuận** | **Năng suất lao động** | **Hoạt động SX-KD nói chung** |
| Dưới 20% |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Từ 20% đến dưới 40% |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Từ 40% đến dưới 60% |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Từ 60% đến dưới 80% |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Trên 80% |[ ] [ ] [ ] [ ]

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, dự kiến mất khoảng bao lâu thì hoạt động sản xuất kinh doanh của Quý DN có thể phục hồi được như trước đây? (Lợi nhuận, doanh thu, năng suất lao động)?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Doanh thu** | **Lợi nhuận** | **Năng suất lao động** | **Hoạt động SX-KD nói chung** |
| Không rõ |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhiều hơn 18 tháng |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Từ 13 đến 18 tháng |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Từ 7 đến 12 tháng |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Khoảng 6 tháng |[ ] [ ] [ ] [ ]

1. **Doanh nghiệp gặp khó khăn gì dưới tác động của đại dịch Covid -19?**

[ ] Thiếu hụt nguồn vốn để kinh doanh

[ ] Đứt gãy chuỗi cung ứng trong kinh doanh

[ ] Sức mua và doanh số sụt giảm

[ ] Đảm bảo an toàn nơi làm việc

[ ] Hành vi của khách hàng thay đổi, chuyển sang mua sắm các kênh thương mại điện tử

[ ] Chưa kịp chuẩn bị các kịch bản ứng phó với dịch bệnh

[ ] Chưa xây dựng được hệ thống công nghệ quản lý và điều hành công việc

[ ] Giá hàng hóa đầu vào tăng

[ ] Khác (ghi rõ…………………………………………………………………………………………..)

1. **Trong khủng hoảng do đại dịch vừa qua, theo Quý Doanh nghiệp đâu là 5 sai lầm mà Doanh nghiệp Việt Nam hay mắc phải khi đối phó với sự cố bất ngờ như trên?**

|  |  |
| --- | --- |
| [ ]  Không đủ nguồn lực thực hiện các dự án quan trọng | [ ]  Quản trị rủi ro kém |
| [ ]  Đánh giá thấp sức mạnh của việc lập chiến lược/mô hình kinh doanh  | [ ]  Quản trị hàng tồn kho không tốt |
| [ ]  Không lập kế hoạch trước | [ ]  Quản trị dòng tiền kém |
| [ ]  Không chú ý nhiều đến đội ngũ lao động | [ ]  Ra các quyết định (nhân sự/tài chính/đầu tư…) chậm |
| [ ]  Đánh giá thấp tác động của dịch/ chủ quan | [ ]  Không đủ tiềm lực tài chính |
| [ ]  Không hành động đủ nhanh khi ứng phó với dịch |  [ ] Thiếu thông tin |

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, những thay đổi nào dưới đây sẽ phổ biến tại thời điểm hiện tại và trong tương lai gần một khi doanh nghiệp phục hồi hoàn toàn hoạt động SXKD?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tại thời điểm hiện tại | Trong tương lai khi DN phục hồi hoàn toàn hoạt động SX-KD |
| Làm việc từ xa dần trở phổ biến hơn |[ ] [ ]
| Áp dụng công nghệ trong kinh doanh nhiều hơn (Số hóa, AI, tự động hóa) |[ ] [ ]
| Giao dịch thương mại điện tử trở nên phổ biến hơn |[ ] [ ]
| Tìm kiếm các cơ hội M&A và/hoặc theo đuổi chiến lược thoái vốn dựa trên các xu hướng ngành |[ ] [ ]
| Tái cấu trúc/định vị hình ảnh tại các thị trường đang có mặt |[ ] [ ]
| Phân bổ lại nguồn đầu vào trong các chuỗi cung ứng |[ ] [ ]
| Hướng tới mô hình doanh nghiệp thâm dụng vốn nhiều hơn |[ ] [ ]
| Khác (ghi rõ………………………………………………) |[ ] [ ]

1. **Một cách khách quan nhất, Quý Doanh nghiệp nhìn nhận thế nào về khủng hoảng do đại dịch COVID-19 lần này?**

|  |
| --- |
| [ ] Là cơ hội để đẩy nhanh đổi mới sáng tạo |
| [ ] Tạo ra các cơ hội mới đáng kể |
| [ ] Đẩy nhanh đáng kể công cuộc chuyển đổi số |
| [ ] Tạo điều kiện để dẫn đến những thay đổi sâu sắc trong chiến lược (nhân sự, kinh doanh, đầu tư…) |
| [ ] Tạo ra thách thức đáng kể với vấn đề quản trị dòng tiền |

|  |
| --- |
| PHẦN III: TRIỂN VỌNG VÀ CHIẾN LƯỢC CỦA DOANH NGHIỆP TRONG THỜI KỲ “BÌNH THƯỜNG MỚI” |

1. **Dựa trên thực trạng hiện nay của nền kinh tế Việt Nam, niềm tin của Quý Doanh nghiệp vào sự hồi phục nhanh chóng của Kinh tế Nam như thế nào?**

|  |
| --- |
| [ ] Có niềm tin rõ rệt |
| [ ] Có niềm tin tương đối rõ rệt |
| [ ] Chưa có nhiều niềm tin nhiều vào sự hồi phục nhanh |
| [ ] Không có kỳ vọng  |

1. **Theo Quý Doanh nghiệp, triển vọng ngành Bán lẻ trong 6 tháng cuối năm 2020 so cùng kỳ năm trước sẽ như thế nào?**

[ ] Khó khăn hơn rất nhiều

[ ] Khó khăn hơn một chút

[ ] Không thay đổi

[ ] Khả quan hơn một chút

[ ] Khả quan hơn rất nhiều

1. **Quý Doanh nghiệp dự báo thế nào về thay đổi trong nhu cầu khách hàng và lợi nhuận công ty trong ít nhất 6 tháng tới đây?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Không rõ** | **Giảm đi** | **Không thay đổi** | **Tăng lên** |
| Doanh thu |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Lợi nhuận |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm kinh doanh của DN nói chung |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm thực phẩm – đồ uống  |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Quần áo – Giầy dép |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Thiết bị, đồ dùng gia đình |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Sách báo, tạp chí, văn phòng phẩm Điện thoại, thiết bị điện tử và phụ kiện |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Dược – Y tế  |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Mỹ phẩm  |[ ] [ ] [ ] [ ]
| Nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm khác (ghi rõ…………………………….) |[ ] [ ] [ ] [ ]

1. **Quý Công ty đánh giá thế nào về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố sau đến việc thiết lập định hướng chiến lược tương lai trong thời kỳ bình thường mới?**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1****(Ít ảnh hưởng)** | **2** | **3** | **4** | **5****(Ảnh hưởng rất nhiều)** |
| **Yếu tố bên ngoài** |  |  |
| Tình hình kinh tế vĩ mô |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Cạnh tranh thị phần giữa các doanh nghiệp trong nước |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Hoạt động M&A/ Sự gia nhập của các công ty nước ngoài |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Sự thay đổi hành vi tiêu dùng và các phương pháp tiếp cận người tiêu dùng |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Sự phát triển của thương mại điện tử |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| **Yếu tố bên trong** |  |  |
| Hoạt động thu thập và phân tích dữ liệu khách hàng |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Tiềm lực tài chính của doanh nghiệp |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Triển khai bền vững các mô hình kinh doanh mới |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Chất lượng nguồn nhân lực và quản trị doanh nghiệp |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Khả năng quản lý rủi ro trong doanh nghiệp |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]
| Sự tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ và cải tiến quy trình vận hành |[ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

1. **Theo Quý Doanh nghiệp đâu là Top 5 chiến lược trọng tâm của doanh nghiệp trong thời kỳ bình thường mới?**

|  |
| --- |
| [ ] Tăng doanh thu |
| [ ] Cắt giảm chi phí  |
| [ ] Tăng nguồn vốn hoạt động |
| [ ] Tìm kiếm cơ hội từ M&A |
| [ ] Tăng cường số hóa các hoạt động vận hành của doanh nghiệp và nâng cao trải nghiệm thực tế của khách hàng bằng công nghệ |
| [ ] Tăng cường bán chéo sản phẩm và kiểm soát chất lượng sản phẩm đầu vào |
| [ ] Nghiên cứu thị hiếu và xu thế thay đổi thói quen mua sắm của khách hàng |
| [ ] Triển khai chương trình kích cầu người tiêu dùng |
| [ ] Đa dạng hóa sản phẩm, nhà cung cấp và kiểm soát chất lượng đầu vào |
| [ ] Thay đổi các chiến dịch và cắt giảm ngân sách Marketing  |
| [ ] Đầu tư xây dựng các kênh bán hàng trực tuyến mới  |
| [ ] Mở rộng thêm siêu thị, cửa hàng |
| [ ]  Phát triển những hình thức thanh toán đa dạng, linh hoạt, phù hợp với nhiều đối tượng mục tiêu |
| [ ]  Đẩy mạnh hoạt động chăm sóc khách hàng trước và sau bán hàng |
| [ ] Khác (ghi rõ…………………………………………………................) |

1. **Theo Quý doanh nghiệp, đâu là Top 4 giải pháp mà Chính phủ nên chú trọng để hỗ trợ tốt nhất cho thị trường bán lẻ trong thời gian tới đây?**

|  |
| --- |
| [ ] Ổn định kinh tế vĩ mô, nâng cao mức sống cho người dân  |
| [ ] Quản lý chặt chẽ việc phát triển mạng lưới bán lẻ, hoạt động bán hàng online |
| [ ] Hoàn thiện hệ thống hành lang pháp lý, minh bạch hóa thông tin, tạo môi trường cạnh tranh công bằng giữa các doanh nghiệp  |
| [ ]  Bổ sung hỗ trợ thông qua các gói hỗ trợ tín dụng, ưu đãi đầu tư và ưu đãi thuế |
| [ ]  Hỗ trợ kết nối với các nhà cung cấp  |
| [ ]  Hỗ trợ và tư vấn cho các doanh nghiệp bán lẻ trong quá trình chuyển đổi số |
| [ ] Khác (ghi rõ…………………………………………………………………...................) |

|  |
| --- |
| ĐÁNH GIÁ DOANH NGHIỆP TIÊU BIỂU TRONG NGÀNH |

1. **Theo đánh giá của Quý Công ty, đâu là Công ty bán lẻ tiêu biểu nhất trên thị trường bán lẻ Việt Nam hiện nay?** (Xin vui lòng đánh số từ 1 – 10 doanh nghiệp trong danh sách dưới đây với thứ tự 1 là Công ty bán lẻ Quý Công ty đánh giá tiêu biểu nhất)

**CÁC CÔNG TY BÁN LẺ TIÊU BIỂU NHẤT TẠI VIỆT NAM**

**BẢNG 1: NHÓM NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG NHANH, SIÊU THỊ**

|  |  |
| --- | --- |
| **STT** | **Tên Công ty** |
|
|  | TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI HÀ NỘI |
|  | CÔNG TY CP DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG SÂN BAY NỘI BÀI |
|  | CÔNG TY CỔ PHẦN KNIC - SHOPTRETHO |
|  | CÔNG TY CP DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP VINCOMMERCE |
|  | CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ EB |
|  | CÔNG TY CP BIBOMART |
|  | TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI SÀI GÒN - TNHH MTV |
|  | CÔNG TY CP DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG SÂN BAY TÂN SƠN NHẤT (SASCO) |
|  | LIÊN HIỆP HỢP TÁC XÃ THƯƠNG MẠI TP. HỒ CHÍ MINH |
|  | CÔNG TY TNHH MM MEGA MARKET (VIỆT NAM) |
|  | CÔNG TY CP ĐẠI TÂN VIỆT |
|  | CÔNG TY CP TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI LOTTE VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY TNHH VÒNG TRÒN ĐỎ |
|  | CÔNG TY CP SẢN XUẤT DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU HÀ NỘI (HAPROSIMEX JSC) |
|  | CÔNG TY TNHH AEON VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY CP DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG SÂN BAY ĐÀ NẴNG |
|  | CÔNG TY TNHH CỬA HÀNG TIỆN LỢI GIA ĐÌNH VIỆT NAM (FAMILYMART) |
|  | CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI TIÊN TIẾN |
|  | CÔNG TY CP DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**BẢNG 2: NHÓM HÀNG LÂU BỀN, ĐIỆN MÁY, ĐIỆN LẠNH, VÀNG BẠC…**

|  |  |
| --- | --- |
| **STT** | **Tên Công ty** |
|
|  | CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ DOJI |
|  | CÔNG TY CP PICO |
|  | CÔNG TY CP MEDIAMART VIỆT NAM |
|  | CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VHC |
|  | CÔNG TY CP QUỐC TẾ SAMNEC |
|  | CÔNG TY CP VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHUẬN |
|  | CÔNG TY TNHH MTV VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ SÀI GÒN-SJC |
|  | CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI NGUYỄN KIM |
|  | CÔNG TY TNHH CAO PHONG |
|  | CÔNG TY CP PHÁT HÀNH SÁCH TP. HỒ CHÍ MINH - FAHASA |
|  | CÔNG TY CP ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG |
|  | CÔNG TY CP BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT |
|  | CÔNG TY CP THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU |
|  | CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ PHONG VŨ |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

*Trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý Công ty!*