

Khó khăn của các cửa hàng một đô la tiết lộ điều gì về nước Mỹ?

Nguồn: Gregory Meyer, “What the struggles of dollar stores reveal about low-income America,” Financial Times, 13/09/2024

Biên dịch: Nguyễn Thị Kim Phụng

20/9/2024



Các cửa hàng giảm giá thường phát đạt trong thời kỳ suy thoái, nhưng gần đây họ đã bị ảnh hưởng bởi chi phí tăng cao và tình hình tài chính bất ổn của khách hàng.

Sau đây là một chuyến mua sắm khá điển hình tại một cửa hàng đồng giá: thuốc giảm đau aspirin, khăn giấy, một túi bỏng ngô, và một chai Diet Coke.

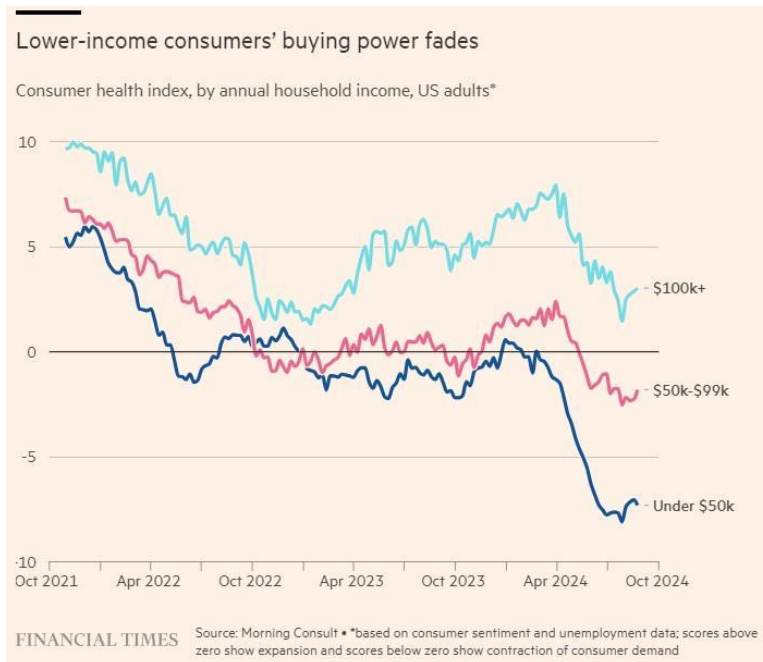
Và Yahaira Martinez, người đang rời khỏi một cửa hàng Dollar General ở Newark, New Jersey với một xe đẩy chứa những món hàng kể trên, là một khách hàng khá điển hình của cửa hàng một đô la. Người phụ nữ 45 tuổi này đang làm bảo vệ vào ban đêm, và dành ban ngày để chăm sóc một thành viên trong gia đình. Cô nói rằng, trong phần lớn thời gian, cô cảm thấy mình giống như một con robot chỉ cố gắng chạy theo tiền thuê nhà, tiền vay mua xe hơi và bảo hiểm, chứ chưa nói đến tiền thực phẩm.

Cô thích mức giá của Dollar General nhưng gần đây đã mua ít hàng hơn ở đó. “Thật kinh khủng. Giá cả đang tăng quá cao,” cô nói. “Giống như tất cả mọi người đều bị buộc phải ăn kiêng vậy.”

Theo nhà cung cấp dữ liệu Circana, các chuỗi cửa hàng như Dollar General và Dollar Tree, cũng là công ty sở hữu Family Dollar, chiếm khoảng 10% doanh số hàng hóa tổng hợp của Mỹ trong năm nay tính đến tháng 7. Nhưng đối với những người tiêu dùng nghèo, các cửa hàng này đã trở thành nguồn thực phẩm và hàng hóa cơ bản quan trọng.

Theo giám đốc điều hành Todd Vasos, phần lớn khách hàng của Dollar General sống trong những hộ gia đình có thu nhập dưới 35.000 đô la một năm; mức trung bình toàn quốc của Mỹ hiện cao gấp đôi con số đó. Hơn 40% khách hàng của Family Dollar đủ điều kiện nhận hỗ trợ tài chính của chính phủ.

Các chuỗi cửa hàng này có nhiều cơ sở với các cửa hàng tương đối nhỏ – riêng ba thương hiệu lớn đã có hơn 36.000 cửa hàng – và mô hình hoạt động trước đây tập trung vào chi phí thấp, không đa dạng sản phẩm và giá thấp, ban đầu đồng giá ở mức 1 đô la.



Sức mua của người tiêu dùng thu nhập thấp đang giảm dần. Chỉ số sức khỏe người tiêu dùng, tính theo thu nhập hộ gia đình hàng năm của người lớn ở Mỹ. Nguồn: Morning Consult dựa trên dữ liệu về tâm lý người tiêu dùng và tình trạng thất nghiệp; mức trên 0 cho thấy sự mở rộng và mức dưới 0 cho thấy sự thu hẹp nhu cầu của người tiêu dùng.

Suốt nhiều năm, công thức đó đã tạo ra lợi nhuận ấn tượng cho các nhà đầu tư, ngay cả trong thời kỳ suy thoái của nền kinh tế nói chung. Nhưng trong những tuần gần đây, cả Dollar General và Dollar Tree đều đã phải cắt giảm triển vọng doanh số và cảnh báo về áp lực đối với người tiêu dùng cốt lõi của họ, từ đó dẫn đến đợt bán tháo ồ ạt cổ phiếu của họ.

Lạm phát dữ dội và lãi suất tăng cao theo sau đã có ảnh hưởng lớn đến nhóm khách hàng có thu nhập thấp. Các cửa hàng một đô la đã trở thành chỉ báo thời gian thực về tình hình tài chính căng thẳng ở nhóm thu nhập thấp của nước Mỹ.

Cảm nhận của tầng lớp lao động Mỹ về nền kinh tế sẽ đóng vai trò then chốt trong cuộc bầu cử tổng thống vào tháng 11. Di sản của đợt lạm phát tăng năm 2021 và 2022 đã trao cho ứng viên

Cộng hòa Donald Trump một đòn tấn công mạnh mẽ vào đối thủ Dân chủ Kamala Harris. “Mọi người không thể ra ngoài và mua ngũ cốc, thịt xông khói, hoặc trứng, hoặc bất cứ thứ gì khác,” cựu tổng thống nói khi tranh luận với Harris vào ngày 10/09.

Martinez nói rằng cô muốn biết ứng viên nào có nhiều khả năng giúp giá cả hạ thấp hơn. “Hiện tại tôi độc lập,” cô nói. “Tôi thiên về Đảng Dân chủ hơn, nhưng đôi khi tôi nghĩ là chẳng đáng để bỏ phiếu nữa.”

Theo khảo sát gần đây nhất của Đại học Michigan, gần một nửa người tiêu dùng Mỹ đổ lỗi rằng giá cả cao đã làm hao mòn tài chính cá nhân của họ, ngay cả khi triển vọng đã tươi sáng hơn so với mức thấp kỷ lục của hai năm trước.

Nhu cầu của các hộ gia đình có thu nhập dưới 50.000 đô la đã bắt đầu giảm vào tháng 3, theo chỉ số sức khỏe người tiêu dùng của Morning Consult, một công ty nghiên cứu. Tính đến tháng 8, chỉ số này ghi nhận mức giảm 7%, ngay cả khi các hộ gia đình khá giả vẫn cho thấy mức chi tiêu tăng trưởng.



Yahaira Martinez thích giá của Dollar General nhưng gần đây đã mua ít hàng hơn. ‘Thật kinh khủng. Giá cả đang tăng quá cao. Giống như tất cả mọi người đều bị buộc phải ăn kiêng vậy.’ © Gregory Meyer/FT

Tại Dollar General, ngày càng nhiều khách hàng đã chuyển sang “dùng thẻ tín dụng cho các nhu cầu cơ bản của hộ gia đình,” Vasos nói với các nhà phân tích trong báo cáo thu nhập gần đây. Ông nói thêm rằng các cuộc khảo sát người mua sắm cho thấy khoảng 30% đã sử dụng hết hạn mức tín dụng của ít nhất một thẻ và 25% dự kiến sẽ không thể thanh toán hóa đơn trong sáu tháng tới.

Vasos phát biểu tại Hội nghị Bán lẻ Toàn cầu của Goldman Sachs tuần trước, được tổ chức tại một khách sạn ở Manhattan, cách Newark 25 phút đi tàu: “Khi nền kinh tế bắt đầu suy thoái, các khách hàng cốt lõi của chúng tôi là những người đầu tiên cảm nhận chuyển đó.”

Tuy nhiên, các công ty này cũng mắc phải nhiều sai lầm, bao gồm cả những tranh chấp về phí thẻ và các hành vi vi phạm quy định sức khỏe và an toàn, và một số công ty hiện đang tự hỏi liệu toàn bộ mô hình kinh doanh có đang đi chệch hướng hay không.

“Hành vi của người tiêu dùng dường như đã thay đổi,” Joe Feldman, một nhà phân tích bán lẻ tại Telsey Advisory Group nhận định. “Có nhiều lựa chọn hơn để mua hàng với giá hợp lý và một số đối thủ cạnh tranh đang dần giỏi hơn trong việc cung cấp những mức giá rất cạnh tranh.”

Việc bán mọi thứ với giá 1 đô la là điều thiêng liêng đối với Macon Brock, người đã mở cửa hàng Dollar Tree đầu tiên vào năm 1986 cùng với anh rể và một giám đốc điều hành khác làm trong ngành kinh doanh cửa hàng đồ chơi.

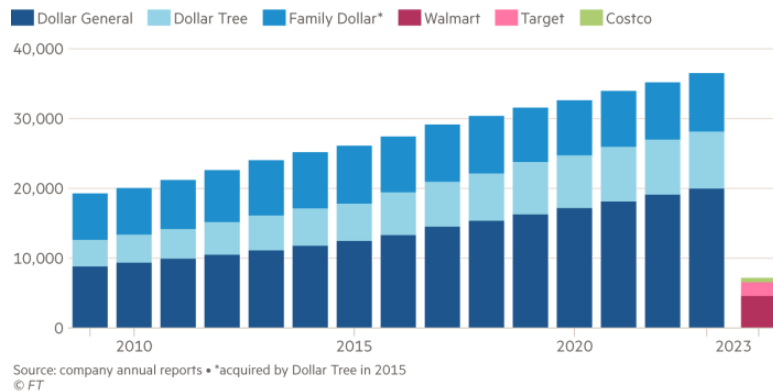
Cho dù đó là một hộp bút chì hay một lọ dưa chua, “cam kết của chúng tôi đối với đồng đô la đã thay đổi chính đồng đô la, khôi phục nó như một đơn vị tiền tệ khả thi của nước Mỹ,” ông viết trong *One Buck at a Time*, một cuốn tự truyện được xuất bản vài tháng trước khi ông qua đời vào năm 2017.

Các cửa hàng một đô la có nguồn gốc từ các cửa hàng năm xu và mười xu do F. W. Woolworth Company tiên phong vào thế kỷ 19, nơi cung cấp đồ gia dụng và thực phẩm khô tại các trung tâm thành phố trên khắp cả nước.

Cal Turner Sr. đã mở cửa hàng Dollar General đầu tiên tại Kentucky vào năm 1955, còn Family Dollar mở cửa bốn năm sau đó tại Bắc Carolina. Theo tờ *Charlotte Observer*, người sáng lập Family Dollar, Leon Levine, đã chọn những địa điểm mới bằng cách đi theo các vết dầu nhờn trên bãi đậu xe của siêu thị, bởi ông tin rằng đó là dấu hiệu cho thấy người dân địa phương không đủ tiền để bảo dưỡng xe hơi.

Fifteen years of dollar-store expansion

Store counts in the US



Mười lăm năm mở rộng cửa hàng một đô la. Số lượng cửa hàng tại Mỹ. Nguồn: báo cáo thường niên của công ty. *Cửa hàng được Dollar Tree mua lại vào năm 2015 ©FT

Dù có chung những đặc điểm cơ bản, ba chuỗi cửa hàng này vẫn có những điểm khác biệt tinh tế, và một trong số đó là, cho đến gần đây, Dollar Tree là công ty lớn duy nhất vẫn duy trì mô hình định giá “mọi thứ đều có giá 1 đô la.”

Các địa điểm của Dollar General tập trung nhiều hơn vào các vùng nông thôn, với 80% cửa hàng nằm ở các thị trấn có dân số dưới 20.000 người. Cửa hàng của hãng tại Pencil Bluff ở Arkansas chỉ phục vụ cho 72 người.

Family Dollar thì có các cửa hàng chủ yếu ở các khu phố nghèo và thị trấn nông thôn, cung cấp nhiều loại thực phẩm đóng gói và đông lạnh, đồ dùng vệ sinh, quần áo giá rẻ, và đồ dùng gia đình thiết yếu. Ngược lại, các cửa hàng Dollar Tree có tỷ lệ mặt hàng không thiết yếu lớn hơn: nến thơm, bộ dụng cụ làm nhà chim, đồ dùng nghệ thuật, và bóng bay. Công ty này cũng có sự hiện diện lớn hơn ở các vùng ngoại ô trung lưu.

Tăng trưởng phần lớn được thúc đẩy bởi các chương trình mở rộng cửa hàng. Chỉ riêng trong thập kỷ qua, Dollar Tree và Dollar General đã mở thêm 12.500 cửa hàng – nhiều hơn cả Walmart, Target, Costco, và các chuỗi siêu thị lớn cộng lại.



Các cửa hàng một đô la, được phục vụ bởi các nhà kho lớn, đã trở thành chỉ số thời gian thực về tình hình căng thẳng tài chính của nhóm người Mỹ có thu nhập thấp © Dollar General

Doanh thu, lợi nhuận, và giá cổ phiếu của các cửa hàng một đô la đã tăng vọt vào năm 2021 và 2022 bất chấp những thách thức trong việc đưa hàng hóa từ các nhà máy ở Châu Á đến các cửa hàng ở Mỹ. Tiền tiết kiệm của các hộ gia đình có thu nhập thấp tạm thời tăng lên nhờ các khoản thanh toán kích thích của liên bang, bảo hiểm thất nghiệp, và trợ cấp thực phẩm của chính phủ để ứng phó với đại dịch.

Tuy nhiên, các khoản thanh toán kích thích cuối cùng đã được giải ngân từ năm 2021 và trợ cấp thực phẩm trong đại dịch đã ngừng vào tháng 3/2023. Ryan Sweet, nhà kinh tế trưởng tại Mỹ của Oxford Economics, cho biết: “Các hộ gia đình có thu nhập thấp đã cạn kiệt tiền tiết kiệm.”

Lạm phát hiện đang giảm bớt, nhưng giá tiêu dùng vẫn cao hơn 23% so với mức năm năm trước; cùng lúc đó, chi phí thuê nhà và bảo hiểm xe hơi cũng tiếp tục tăng cao.

Giám đốc điều hành của Dollar Tree, Michael Creedon, gần đây đã nói với các nhà phân tích rằng trong quý gần đây nhất, “lạm phát, lãi suất, và các áp lực vĩ mô khác sẽ có tác động rõ rệt hơn đến hành vi mua sắm,” ngay cả đối với những khách hàng có thu nhập hơn 125.000 đô la một năm. Các giám đốc điều hành cho biết áp lực đã gia tăng đối với những người mua sắm có thu nhập thấp tại Family Dollar.

Dollar store shares have struggled while Walmart has gained

Share prices rebased

— Dollar Tree — Dollar General — Walmart



Source: LSEG via markets.ft.com

Cổ phiếu của cửa hàng một đô la đã gặp khó khăn, trong khi cổ phiếu của Walmart đã tăng lên. Giá cổ phiếu được tính lại. Nguồn: LSEG đăng trên markets.ft.com.

Bên trong các công ty, chi phí cao hơn cho hàng hóa, vận chuyển, và tiền lương cũng có nghĩa là phải thay đổi. Brock đã từng nói rằng mức giá “đã, đang, và sẽ luôn” là 1 đô la, nhưng vào năm 2021, Dollar Tree đã buộc phải tăng giá lên 1,25 đô la.

“Chúng tôi thực sự không còn lựa chọn nào khác,” Alasdair James, phó chủ tịch điều hành phụ trách chuỗi cung ứng và bán hàng của công ty vào thời điểm đó, khẳng định. Ông nói thêm rằng chi phí chuỗi cung ứng của Dollar Tree đã tăng gấp tám lần khi cuộc khủng hoảng Covid-19 tàn phá thị trường vận tải toàn cầu.

Tại các cửa hàng một đô la, số lượng nhân viên luôn ở mức tối thiểu để cắt giảm chi phí. Nhưng James cho biết, khi nhân viên nghỉ việc hàng loạt trong thời kỳ đại dịch, thường chỉ còn một người vừa làm thu ngân vừa sắp hàng trên kệ.

Sự lan rộng của các kiosk tự thanh toán đã dẫn đến tình trạng trộm cắp nhiều hơn trong khi môi trường mua sắm ngày càng xuống cấp. Vào tháng 7, Dollar General đã đồng ý trả 12 triệu đô la trong một thỏa thuận với Cơ quan Quản lý An toàn và Sức khỏe Nghề nghiệp Liên bang (Osha) sau khi các thanh tra viên phát hiện lối thoát hiểm, bảng điện, và bình chữa cháy của các cửa hàng đã bị chặn bởi các chồng hàng hóa.

“Mô hình đã sụp đổ,” James nói. “Môi trường cửa hàng trở nên kinh khủng. Và vì vậy, đơn giản là mọi người đã ngừng mua sắm.”

Năm ngoái, Dollar Tree cũng đồng ý trả 1,35 triệu đô la tiền phạt sau khi Osha cáo buộc hơn 300 hành vi vi phạm tương tự trong bốn năm trước đó. “Đã đến lúc họ đặt sự an toàn của

người lao động lên trên lợi nhuận,” Robert Sestito, giám đốc khu vực của Osha tại Rhode Island, cho biết trong một thông cáo báo chí.



Sự lan rộng của các kiosk tự thanh toán dẫn đến tình trạng trộm cắp nhiều hơn, còn môi trường mua sắm thì xuống cấp. © Gabby Jones/Bloomberg

Sang tháng 2 năm nay, Family Dollar đã bị phạt 42 triệu đô la sau khi nhận tội để một nhà kho ở Arkansas bị chuột và chim xâm chiếm. Các thanh tra của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm (FDA) đã phát hiện ngũ cốc ăn sáng và hạt hướng dương bị đổ và trộn lẫn với phân của loài gặm nhấm, ngoài ra còn có phân chim trên sữa lắc protein vị chocolate và khăn lau trẻ em bị dính nước tiểu.

Sau khi nhà kho được khử trùng và đóng cửa vào năm 2022, người ta đã phát hiện ra xác của 1.270 loài gặm nhấm. Công ty đã mở cửa kho này trở lại vào năm nay, Creedon nói với các nhà phân tích vào tuần trước.

Các cửa hàng đồng giá đã phản ứng bằng cách thay đổi các giám đốc điều hành cấp cao, nhưng họ vẫn bám sát vào chiến lược chung là mở thêm nhiều cửa hàng hơn.

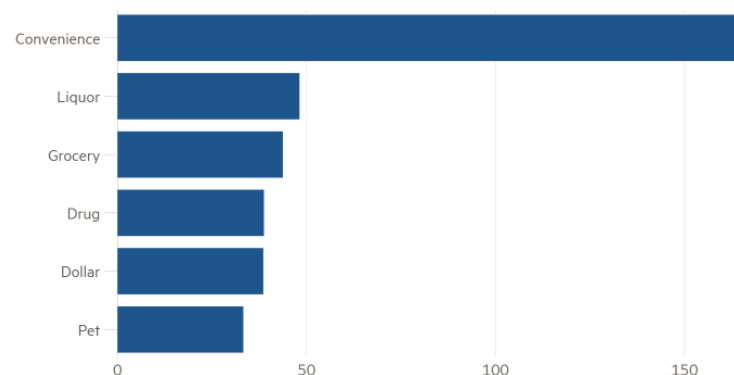
Todd Vasos, người mới nghỉ hưu gần đây, đã được đưa trở lại làm giám đốc điều hành của Dollar General vào tháng 10 năm ngoái “nhằm khôi phục sự ổn định và niềm tin vào công ty” sau những đợt doanh số bán hàng yếu kém và giá cổ phiếu trượt dốc.

Về phần mình, Dollar Tree đã bổ nhiệm Rick Dreiling, cựu giám đốc điều hành của Dollar General, làm quản lý điều hành vào năm 2022 sau áp lực từ quỹ phòng hộ Mantle Ridge. Sau đó, ông được bổ nhiệm làm giám đốc điều hành vào năm 2023. Dreiling đã đề ra các mức giá cao hơn như 3 đô la, 4 đô la, và 5 đô la cho các mặt hàng mới, từ pizza đông lạnh đến ghế gấp để thúc đẩy doanh số bán hàng.

Đầu năm nay, công ty cho biết sẽ đóng cửa 970 cửa hàng Family Dollar và kể từ đó đã đưa mảng kinh doanh này – được mua lại với giá 8,5 tỷ đô la vào năm 2015 – vào diện xem xét khả năng bán. Starboard, một nhà đầu tư khác, đã kêu gọi thực hiện động thái này vào năm 2019.

Dollar stores are nearly as prevalent as drug and grocery stores

Store counts by category in the US ('000)



Source: NIQ TDLinx

Các cửa hàng một đô la có mức độ phổ biến gần như các cửa hàng thuốc và tạp hóa. Số lượng cửa hàng theo danh mục tại Mỹ ('000). Nguồn: NIQ TDLinx

Tuy nhiên, công ty vẫn đặt mục tiêu mở rộng khu bất động sản Dollar Tree, tăng thêm 450 địa điểm trong năm qua và mua lại 170 cửa hàng từ 99 Cents Only, một chuỗi cửa hàng có trụ sở tại California hiện đã nộp đơn xin phá sản. Dollar General có kế hoạch mở thêm 730 cửa hàng mới trong năm nay.

Sự hiện diện của họ không được chào đón rộng rãi. Hàng chục thành phố đã thông qua các chính sách để hạn chế việc mở rộng cửa hàng. Vào năm 2019, thành phố Akron ở Ohio đã buộc các cửa hàng một đô la mới phải di dời đến các dãy phố mua sắm trên xa lộ và ra khỏi các khu dân cư, giữ chúng cách xa các cửa hàng hiện có ít nhất nửa dặm vì chúng đã “đạt đến điểm bão hòa.”

Chính quyền thành phố cho biết các cửa hàng giảm giá “có xu hướng tuyển dụng ít nhân viên hơn so với các cửa hàng tạp hóa mà họ đã đánh bại” và “thường dẫn đến việc đóng cửa các cửa hàng tạp hóa, theo đó làm giảm khả năng tiếp cận thực phẩm tươi sống.” Các bãi đậu xe sẽ ngập trong rác bên ngoài các cửa hàng chỉ có một người quản lý bên trong, giám đốc phân vùng Akron Michael Antenucci nhận xét.

Hồi tháng trước, Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng Mỹ (CFPB) cho biết các cửa hàng một đô la đã dẫn đầu xu hướng tính phí cao để được hoàn tiền khi thanh toán bằng thẻ ghi nợ. Tại Dollar General, khoản thuế này có thể lên tới 2,50 đô la cho số tiền hoàn tiền tối đa là 40 đô la – tương đương 6,25%, theo CFPB. Dollar General từ chối bình luận về báo cáo của CFPB.

Các nhà phân tích và giám đốc điều hành đang tranh luận về mức độ mà sự suy thoái hiện tại của các cửa hàng một đô la là điềm báo cho sự sụp đổ của nền kinh tế Mỹ hay là dấu hiệu của sự thay đổi trong thị trường bán lẻ cạnh tranh khốc liệt. Walmart, nổi tiếng với sự cạnh tranh quyết liệt về giá, đã báo cáo mức tăng trưởng mạnh mẽ về doanh số bán hàng tại Mỹ trong quý gần nhất.



Các chuỗi cửa hàng như Dollar General và Dollar Tree, cũng sở hữu Family Dollar, chiếm khoảng 10% doanh số bán hàng hóa tổng hợp của Mỹ trong năm nay tính đến tháng 7. Nhưng đối với những người tiêu dùng nghèo, các cửa hàng này đã trở thành nguồn thực phẩm và hàng hóa cơ bản quan trọng. © Chris Potter/USA Today Network qua Reuters

“Cho đến nay, chúng tôi nhìn chung vẫn chưa thấy sức mua của người tiêu dùng yếu đi,” giám đốc điều hành Doug McMillon nói với các nhà phân tích. Vào một buổi chiều gần đây, bãi đậu xe của Siêu thị Walmart ở Kearny, New Jersey – cách Newark Dollar General ba dặm lái xe – vẫn chật cứng xe hơi và người mua sắm.

Costco, công ty áp dụng mô hình thành viên dành cho những khách hàng khá giả hơn một chút, cũng báo cáo mức tăng trưởng doanh số mạnh mẽ tại các cửa hàng hiện có.

Một siêu thị điển hình ở rìa thị trấn có diện tích gần 17.000 m² và tuyển dụng khoảng 300 nhân viên. Các cửa hàng một đô la trung bình có diện tích khoảng 743 m² và chỉ bán một phần nhỏ trong số khoảng 120.000 sản phẩm riêng lẻ của siêu thị. Nhưng chúng có địa điểm thuận tiện hơn, thường chỉ cách các khu dân cư thành thị một quãng đường đi bộ ngắn và cách các vùng nông thôn một quãng lái xe ngắn.

Nhiều khách hàng đã kết hợp mua sắm tại cửa hàng một đô la với các chuyến đi đến các nhà bán lẻ khác. Tiffany Roman, một nhân viên văn thư 26 tuổi tại một công ty vận tải, nói khi cô bước ra khỏi cửa hàng Dollar Tree ở Kearny rằng “thật tuyệt khi mọi thứ vẫn còn ở giá một đô la” – trước khi tiết lộ rằng điểm đến tiếp theo của cô là siêu thị Target bên kia bãi đậu xe.

Theo Circana, các cửa hàng một đô la đã mất khoảng 1,6 điểm phần trăm thị phần trong ngành hàng hóa tổng hợp kể từ năm 2022. Doanh số bán các dòng sản phẩm trang trí nhà cửa như cây cảnh nhân tạo và khung ảnh sụt giảm nhiều nhất vì khách hàng chỉ tập trung vào nhu cầu thiết yếu. Nhưng họ đã giành được thị phần trong thị trường thực phẩm và đồ uống bán lẻ trong nửa đầu năm, Circana cho biết.

“Về lâu dài, những chuỗi cửa hàng này sẽ không biến mất. Chúng rất quan trọng đối với cuộc sống của những người chỉ vừa vượt qua ngưỡng nghèo ở Mỹ,” Adam Ifshin, giám đốc điều hành của DLC, một chủ sở hữu trung tâm mua sắm cho thuê hàng chục bất động sản cho các cửa hàng một đô la, cho biết.

“Tầm quan trọng của những cửa hàng này đối với một hộ gia đình sống dựa vào tiền lương hàng tháng là rất lớn.”

Minh họa dữ liệu bởi Oliver Roeder and Aditi Bhandari.

<https://nghiencuuquocte.org/2024/09/20/kho-khan-cua-cac-cua-hang-mot-do-la-tiet-lo-dieu-gi-ve-nuoc-my/#more-58451>