

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

(Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0311609355 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 08/03/2012 và thay đổi lần thứ 45 ngày 25/12/2017)

Fpt Retail

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định đăng ký niêm yết số: 139/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán
Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 17 tháng 04 năm 2018)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN



BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:
CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Trụ sở chính: Số 261 - 263 Khánh Hội, Phường 05, Quận 4, TP. HCM

Điện thoại: (+84-28) 7302 3456

Website: <http://fpt.vn> và www.fptshop.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897 Fax: (84-28) 3824 2997 Website: www.ssi.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Vũ Thanh Huyền Chức vụ: Kế toán trưởng

Điện thoại: (+84-28) 7302 3456

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

(Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0311609355 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 08/03/2012 và thay đổi lần thứ 45 ngày 25/12/2017)

Fpt Retail

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU
TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu	:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
Loại cổ phiếu	:	Cổ phiếu phổ thông
Mã cổ phiếu	:	FRT
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết	:	40.000.000 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết	:	400.000.000.000 đồng (Bốn trăm tỷ đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

E-mail: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3936 6321

Fax: (84-24) 3936 6311

E-mail: ssi-hn@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 12A, Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6288 3568

Fax: (84-4) 6288 5678

Email: deloittevietnam@deloitte.com

Website: www.deloitte.com/vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	8
1.	Rủi ro về kinh tế.....	8
2.	Rủi ro về luật pháp.....	10
3.	Rủi ro đặc thù ngành	10
4.	Rủi ro về biến động giá cổ phiếu.....	11
5.	Rủi ro khác.....	12
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	13
1.	Tổ chức niêm yết.....	13
2.	Tổ chức tư vấn.....	13
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	14
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT	16
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	16
1.1	Giới thiệu chung về Tổ chức niêm yết.....	16
1.1.1	Thông tin chung.....	16
1.1.2	Ngành nghề kinh doanh chính.....	16
1.2	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	18
1.3	Quá trình tăng Vốn điều lệ.....	19
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty	19
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	20
3.1	Đại hội đồng cổ đông.....	20
3.2	Hội đồng Quản trị.....	21
3.3	Ban Kiểm soát.....	21
3.4	Ban Tổng Giám đốc	21
3.5	Các Khối Chức năng.....	21
4.	Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu Cổ đông	25
4.1	Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty	25
4.2	Cơ cấu Cổ đông của Công ty	26
5.	Danh sách Công ty mẹ và Công ty con của Tổ chức niêm yết, những Công ty mà Tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức niêm yết.....	26
6.	Hoạt động kinh doanh.....	26
6.1	Sản lượng sản phẩm/ giá trị dịch vụ qua các năm.....	26
6.1.1	Hoạt động kinh doanh chính	26
6.1.2	Cơ cấu Doanh thu theo từng nhóm sản phẩm.....	28
6.2	Nguyên vật liệu	30

6.3	Chi phí sản xuất	31
6.4	Trình độ công nghệ	32
6.5	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	34
6.6	Tình hình kiểm tra, cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ.....	34
6.7	Hoạt động Marketing	35
6.8	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	36
6.9	Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết.....	36
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	38
7.1	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh	38
7.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.....	40
7.2.1	Thuận lợi.....	40
7.2.2	Khó khăn và thách thức.....	41
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	42
8.1	Vị thế của Công ty trong ngành.....	42
8.4	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.....	52
9.	Chính sách đối với người lao động	52
9.1	Số lượng người lao động trong Công ty.....	53
9.2	Chính sách đối với người lao động	53
9.2.1.	Chế độ làm việc.....	53
9.2.2.	Chính sách tuyển dụng, đào tạo	53
9.2.3.	Chính sách lương, thưởng, phúc lợi	53
10	Chính sách cổ tức.....	54
11	Tình hình hoạt động tài chính.....	55
11.1	Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua	55
11.1.1	Trích khấu hao Tài sản cố định	55
11.1.2	Mức lương bình quân	55
11.1.3	Thanh toán các khoản nợ đến hạn.....	55
11.1.4	Các khoản phải nộp theo luật định.....	55
11.1.5	Trích lập các Quỹ theo luật định.....	56
11.1.6	Tổng dư nợ vay	56
11.1.7	Tình hình công nợ hiện nay	57
11.2	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	59
12	Hội đồng Quản trị; Ban Giám đốc; Ban Kiểm soát; Giám đốc Tài chính	61
12.1	Hội đồng Quản trị	62
12.1.1	Bà NGUYỄN BẠCH ĐIẾP - Chủ tịch Hội đồng Quản trị	62
12.1.2	Ông NGUYỄN THẾ PHƯƠNG – Thành viên Hội đồng Quản trị	63
12.1.3	Bà TRỊNH HOA GIANG – Thành viên Hội đồng Quản trị	65

12.1.4 Ông HOÀNG TRUNG KIẾN – Thành viên Hội đồng Quản trị.....	66
12.1.5 Ông LÊ HỒNG VIỆT – Thành viên Hội đồng Quản trị.....	67
12.2 Ban Giám đốc	69
12.2.1 Bà NGUYỄN BẠCH ĐIỆP - Tổng Giám đốc	69
12.2.2 Bà TRỊNH HOA GIANG – Phó Tổng Giám đốc.....	69
12.2.3 Ông NGUYỄN VIỆT ANH – Phó Tổng Giám đốc.....	69
12.3 Ban Kiểm soát.....	71
12.3.1 Ông NGUYỄN TIẾN HẢO – Trưởng Ban Kiểm soát.....	71
12.3.2 Ông BÙI HUY CƯỜNG – Thành viên Ban Kiểm soát	72
12.3.3 Bà NGÔ THỊ MINH HUỆ – Thành viên Ban Kiểm soát	73
12.4 Kế toán trưởng.....	74
13 Tài sản	76
13.1 Hàng tồn kho.....	76
13.2 Tài sản cố định.....	76
14 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	77
14.1 Kế hoạch.....	77
14.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019.....	78
14.3 Kế hoạch đầu tư dự án.....	79
14.4 Kế hoạch tăng Vốn điều lệ.....	80
15 Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch Lợi nhuận và Cổ tức	82
16 Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức đăng ký niêm yết.....	82
17 Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết	82
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	83
1. Loại chứng khoán: cổ phần phổ thông	83
2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.....	83
3. Tổng số chứng khoán niêm yết: 40.000.000 cổ phần	83
4. Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc tổ chức niêm yết. 83	
5. Phương pháp tính giá.....	85
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	87
7. Các loại thuế liên quan	88
7.1 Đối với Công ty	88
7.2 Đối với nhà đầu tư.....	88
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	90
1. Tổ chức niêm yết.....	90
2. Tổ chức tư vấn.....	90
3. Tổ chức kiểm toán.....	90
VII. PHỤ LỤC	91

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần tại ngày 06/04/2018	25
Bảng 2: Cơ cấu Cổ đông của Công ty tại ngày 06/04/2018	26
Bảng 3: Số lượng cửa hàng của FRT Retail	27
Bảng 4: Cơ cấu Doanh thu của từng nhóm sản phẩm	28
Bảng 5: Cơ cấu Lợi nhuận gộp của từng nhóm sản phẩm	29
Bảng 6: Cơ cấu chi phí qua các năm	31
Bảng 7: Danh sách các hợp đồng dịch vụ có giá trị lớn	36
Bảng 8: Danh sách các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm có giá trị lớn	38
Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	39
Bảng 10: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017	51
Bảng 11: So sánh các chỉ tiêu về tài chính trong năm 2017	51
Bảng 12: Cơ cấu trình độ lao động	53
Bảng 13: Tỷ lệ chi trả cổ tức 2016 - 2017	55
Bảng 14: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	56
Bảng 13: Trích lập Quỹ của Công ty	56
Bảng 14: Tổng dư nợ vay của Công ty	56
Bảng 15: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty	57
Bảng 16: Chi tiết các khoản phải trả của Công ty	58
Bảng 17: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của FPT Retail	59
Bảng 18: Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	61
Bảng 19: Danh sách hàng tồn kho	76
Bảng 20: Tình hình Tài sản cố định của Công ty	76
Bảng 21: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019	77

DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2007 – 2017	8
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2017	9
Hình 3: Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	20
Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	20
Hình 5: Chỉ số niềm tin Người tiêu dùng của khu vực Đông nam Á tại Quý 2 năm 2017.....	41
Hình 6: Số lượng cửa hàng giai đoạn 2012 – đến nay	43
Hình 7: Thị phần điện thoại di động và laptop	43
Hình 8: Tốc độ phát triển của FPT Retail so với thị trường chung	45
Hình 9: Doanh số bán lẻ sản phẩm điện thoại di động tại Việt Nam (tỷ đồng).....	47
Hình 10: Tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh và điện thoại chức năng tại các thành phố lớn tại Việt Nam	48
Hình 11: Tổng giá trị tiêu dùng điện thoại di động và GDP bình quân đầu người giai đoạn 2012 - 2017 ...	48
Hình 12: Dự kiến số lượng tiêu thụ thông minh.....	50

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

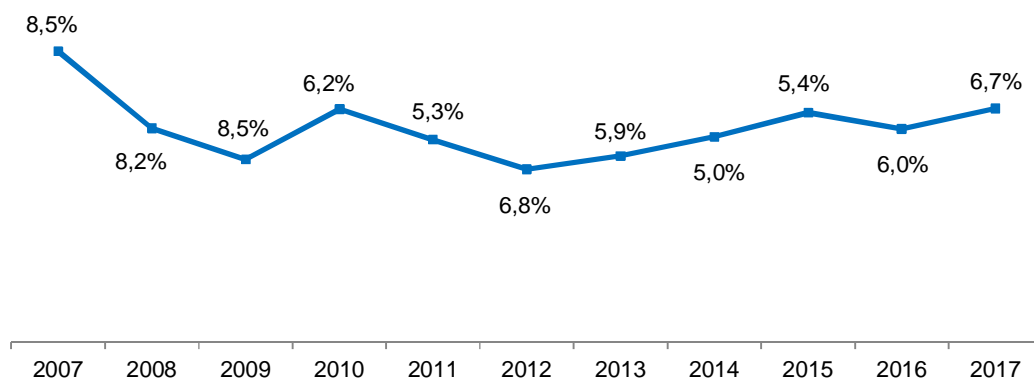
Kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng phát triển của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT (“Công ty”, “FPT Retail”) có thể bị ảnh hưởng bởi bất kỳ rủi ro nào được đề cập dưới đây. Những rủi ro và khả năng không chắc chắn khác mà FPT Retail chưa đề cập, hoặc đánh giá là không đáng kể, cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty, và vì thế ảnh hưởng đến giá cổ phần của Công ty sau khi niêm yết.

1. Rủi ro về kinh tế

Tăng trưởng kinh tế (tăng trưởng GDP)

Đây là yếu tố vĩ mô quan trọng nhất ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế và có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của ngành bán lẻ. Trong những năm gần đây, theo Tổng cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tương đối khả quan với mức tăng lần lượt là 5,9% (năm 2014), 6,7% (năm 2015), 6,2% (năm 2016) và 6,8% (năm 2017).

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2007 – 2017



Nguồn: Tổng cục thống kê

Theo Tổng cục thống kê, tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2017 tăng 6,8% so với năm 2016. Sự cải thiện này có được là do khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản đã có sự phục hồi đáng kể với mức tăng 2,9% (cao hơn mức tăng 1,36% của năm 2016), đóng góp 0,44 điểm phần trăm vào mức tăng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,0%, đóng góp 2,77 điểm phần trăm; khu vực dịch vụ tăng 7,4%, đóng góp 2,87 điểm phần trăm. Nhìn chung, sự tăng trưởng GDP trong thời gian gần đây cho thấy nền kinh tế Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện và hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực.

Theo đó, doanh thu bán lẻ Việt Nam năm 2017 đạt 2,9 triệu tỷ đồng, tương đương 130 tỷ đô la Mỹ, tăng 10,6% so với năm 2016. Đây là con số cao nhất từ trước đến nay của Việt Nam.

Tăng trưởng GDP được duy trì ở mức cao giúp gia tăng thu nhập và cải thiện tâm lý của người tiêu dùng. Đây là một trong các nhân tố chính ảnh hưởng đến doanh thu của FPT Retail, mức sống của

người dân gia tăng cùng với sự mở rộng của tầng lớp trung lưu được cho là nguyên nhân chính khiến bán lẻ trở thành một lĩnh vực tiềm năng.

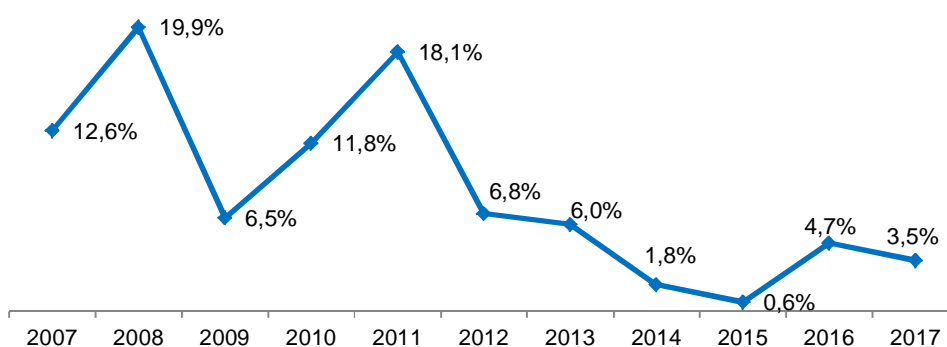
Lạm phát

Từ mức lạm phát hai con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, từ đó lạm phát đã giảm xuống mức 6,8% (năm 2012) và còn 3,5% (năm 2017). Lạm phát năm 2017 tăng thấp hơn mục tiêu Quốc hội đề ra. CPI tháng 12 chỉ tăng 0,2% so với tháng trước và CPI bình quân năm tăng 3,5% so với bình quân 2016. Lạm phát thấp là cơ sở để Ngân hàng Nhà nước Việt Nam giảm lãi suất cho vay, nới lỏng chính sách tiền tệ khuyến khích người dân và doanh nghiệp vay tiền ngân hàng, đáp ứng nhu cầu trong hầu hết mọi lĩnh vực và kích thích tiêu dùng.

Mặc dù tỷ lệ lạm phát những năm gần đây được duy trì khá ổn định, nhưng không thể đảm bảo rằng nền kinh tế Việt Nam sẽ không tiếp tục lặp lại các giai đoạn lạm phát cao trong tương lai, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam được dự báo đang tăng trưởng nhanh trở lại.

Đối với doanh nghiệp hoạt động trong ngành bán lẻ như FPT Retail, lạm phát tăng cao sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua sự gia tăng giá hàng hóa mua vào, giá cước vận chuyển hàng hóa từ trung tâm phân phối đến các cửa hàng v.v. làm giảm sức mua của người tiêu dùng. Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro này, Công ty luôn xây dựng kế hoạch ứng phó và hành động kịp thời trong những tình huống xấu nhất, thận trọng trong đầu tư cửa hàng mới, lập kế hoạch mua hàng hóa và lưu kho hàng hoá linh hoạt, đưa ra nhiều chính sách ưu đãi, chương trình khuyến mãi thu hút khách hàng, v.v.

Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2017



Nguồn: Tổng cục thống kê

Lãi suất

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hiện đang tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, ổn định thị trường tiền tệ và đặc biệt là kiểm soát lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế và khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Từ năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay hợp lý hơn. Trong đầu năm 2018, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay ổn định, cho dù một số ngân hàng đã có động thái tăng lãi suất huy động với mức độ tăng nhỏ. Lãi suất huy động bằng đồng Việt Nam phổ biến ở mức 4,5%-5,4%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn dưới 6 tháng; 5,4%-6,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng; và mức 6,4%-7,2%/năm cho kỳ hạn trên 12 tháng. Mặt bằng lãi suất cho vay phổ biến ở mức 6%-9%/năm đối với ngắn hạn; 9%-11%/năm đối với trung và dài hạn.

Mặt bằng lãi suất ở mức thấp trong những năm qua đã tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực bán lẻ nói chung và FPT Retail nói riêng. Lãi suất thấp hỗ trợ Công ty trong việc giảm chi phí lãi vay, ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2018 và các năm tiếp theo.

2. Rủi ro về luật pháp

Là một công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh công nghệ điện tử bán lẻ, FPT Retail chịu sự điều chỉnh của pháp luật, chính sách và các quy định tại Việt Nam như: Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Thương mại, v.v.. Việt Nam hiện đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới, tuy nhiên khung pháp lý và luật pháp vẫn đang trong quá trình nỗ lực xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty tuân thủ theo pháp luật, cũng như hạn chế tối đa những rủi ro liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty đã thành lập bộ phận pháp chế, chuyên theo dõi và cập nhật các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động của FPT Retail, tư vấn cho ban lãnh đạo các vấn đề có liên quan, và hỗ trợ phòng Nhân sự trong việc phổ biến kiến thức pháp luật nhằm nâng cao tính tuân thủ quy định của pháp luật cũng như nội quy của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù ngành

Rủi ro công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động nên rủi ro công nghệ là một rủi ro mà FPT Retail không thể tránh khỏi. Hiện nay, khi công nghệ đang ngày càng phát triển nhanh chóng thì những sản phẩm điện thoại di động/máy tính cá nhân với những tính năng mới, mẫu mã được cải thiện liên tục ra đời để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng thay đổi của khách hàng. Chính vì vậy, vòng đời của các sản phẩm thường khá ngắn, điều này làm cho Công ty phải chịu thêm rủi ro khi các sản phẩm cũ không tiêu thụ được

đồng thời tốn thêm chi phí trong việc liên tục mua về những sản phẩm công nghệ mới. Tuy vậy, với vị thế là một trong những Công ty bán lẻ điện thoại di động hàng đầu tại Việt Nam, trong những năm qua, FPT Retail luôn tập trung đầu tư nghiên cứu nhu cầu của thị trường, cập nhật thường xuyên sản phẩm mới để có những giải pháp kinh doanh phù hợp nhất tại từng thời điểm. Bên cạnh đó, việc sở hữu đội ngũ nhân sự nhiều kinh nghiệm trong ngành cũng đã hỗ trợ Công ty rất nhiều trong bối cảnh vòng đời sản phẩm ngắn và tính cạnh tranh cao.

Rủi ro hàng tồn kho

Rủi ro quản lý hàng tồn kho luôn là vấn đề quan trọng của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ. Hàng tồn kho của doanh nghiệp trong ngành bán lẻ thường được tài trợ phần lớn từ vốn vay ngắn hạn, do đó hàng tồn kho chậm bán sẽ làm tăng chi phí lãi vay, khiến các doanh nghiệp bán lẻ phải giảm giá để xử lý hàng tồn kho, làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận thức rất rõ tầm quan trọng hàng tồn kho đóng góp rất nhiều vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, FPT Retail đã từng bước cải thiện quy trình hoạt động và xây dựng hệ thống quản trị hàng tồn kho tốt, đảm bảo khối lượng hàng tồn kho luôn duy trì mức bình ổn.

Rủi ro cạnh tranh

Cùng với xu hướng phát triển chung của ngành bán lẻ trong thời gian gần đây, thị trường phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động có sự cạnh tranh tương đối lớn. Ngoài việc cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn như Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động (MWG), Công ty TNHH Cao Phong (Điện máy Chợ lớn), Công ty Cổ phần Thương mại Nguyễn Kim, ... FPT Retail còn chịu áp lực cạnh tranh với các doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ với giá bán sản phẩm thường rẻ hơn các sản phẩm do Công ty phân phối. Việc gia tăng số lượng ngày càng nhiều các công ty này làm tăng rủi ro cạnh tranh, đặc biệt là các công ty cạnh tranh bằng cách giảm giá bán lẻ một cách quyết liệt nhằm giải quyết hàng tồn kho.

Tuy nhiên, FPT Retail vẫn luôn nỗ lực trong công tác tìm kiếm cơ hội mới và nắm bắt kịp thời thị trường tại từng thời điểm để có những giải pháp kinh doanh phù hợp nhất nhằm kích thích tiêu dùng trong nước, từ đó sẽ hỗ trợ Công ty rất nhiều trong bối cảnh cạnh tranh hiện tại.

4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu

Cổ phiếu FPT Retail khi niêm yết tại HOSE được kỳ vọng sẽ tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các cổ đông có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng, tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, làm tăng nguồn vốn cho đầu tư phát triển, chuẩn mực hóa hoạt động quản trị, tăng tính minh bạch của Công ty, và giúp Công ty quảng bá thương hiệu và nâng cao hình ảnh.

Tuy nhiên, biến động giá cổ phiếu FPT Retail sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu và mối quan hệ này phụ thuộc vào nhiều yếu tố bao gồm nhưng không giới hạn bởi: tình hình chính trị, xã hội, kinh tế trong nước và quốc tế; tình hình ngành công nghệ điện tử bán lẻ, và hoạt động của Công ty; các thay đổi về luật và những quy định trên thị trường chứng khoán. Ngoài ra, giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý, cách thức

giao dịch và khẩu vị rủi ro của nhà đầu tư trong nước và quốc tế, cá nhân và tổ chức trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố khó lường trước.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Các rủi ro khác bao gồm nhưng không giới hạn như bởi rủi ro cháy nổ, chiến tranh, dịch bệnh, thiên tai, đình công, khủng bố, v.v. Các rủi ro này khó có thể lường trước được. Công ty đã thực hiện các phương án giúp giảm thiểu các thiệt hại như mua bảo hiểm tại các cửa hàng FPT Shop và F. Studio, lắp đặt các hệ thống báo cháy, chống cháy, tập huấn nhân viên phòng cháy, chữa cháy và các biện pháp bảo đảm an ninh, an toàn khác.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Bà Nguyễn Bạch Diệp : Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc

Bà Trịnh Hoa Giang : Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Tiến Hào : Trưởng Ban Kiểm soát

Bà Vũ Thanh Huyền : Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Bà Nguyễn Thị Hương Giang : Giám đốc Phụ trách phía Nam – Khối Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty CP Bán lẻ Kỹ thuật số FPT. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty CP Bán lẻ Kỹ thuật số FPT cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

▪ BCTC	Báo cáo tài chính
▪ BKS	Ban Kiểm soát
▪ BTGD	Ban Tổng Giám đốc
▪ CBCNV	Cán bộ công nhân viên
▪ CMND	Chứng minh nhân dân
▪ CP	Cổ phần
▪ CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
▪ CTCP	Công ty Cổ phần
▪ DTT	Doanh thu thuần
▪ ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
▪ ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
▪ EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phần
▪ FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
▪ FPT Retail/Công ty	Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
▪ GĐTC	Giám đốc Tài chính
▪ Giấy CNĐKKD	Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh
▪ Giấy CNĐKDN	Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
▪ GFK	Công ty Nghiên cứu thị trường GFK
▪ GSO	Tổng cục thống kê Việt Nam
▪ GVHB	Giá vốn hàng bán
▪ HĐQT	Hội đồng Quản trị
▪ M&A	Mua bán & Sáp nhập
▪ n/a	Không áp dụng
▪ SGDCK TP.HCM (HOSE)	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
▪ SXKD	Sản xuất kinh doanh



▪ TGD/PTGD	Tổng Giám đốc/ Phó Tổng Giám đốc
▪ Thuế TNCN	Thuế Thu nhập cá nhân
▪ Thuế TNDN	Thuế Thu nhập doanh nghiệp
▪ TMCP	Thương mại Cổ phần
▪ TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
▪ TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
▪ UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
▪ VCSH	Vốn chủ sở hữu
▪ VĐL	Vốn điều lệ

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về Tổ chức niêm yết

1.1.1 Thông tin chung

- Tên Doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT
- Tên viết tắt: FRT JSC
- Tên tiếng Anh: FPT DIGITAL RETAIL JOINT STOCK COMPANY
- Trụ sở chính: 261 - 263 Khánh Hội, Phường 05, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (+84-28) 7302 3456
- Website: <http://fpt.vn> và www.fptshop.com.vn
- Vốn điều lệ hiện tại: 400.000.000.000 đồng (*Bốn trăm tỷ đồng*)
- Nơi mở tài khoản:

STT	Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản
1.	Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	00063456001

1.1.2 Ngành nghề kinh doanh chính

Ngành nghề kinh doanh của FPT Retail theo nội dung đăng ký doanh nghiệp bao gồm:

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
1.	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741 (Chính)
2.	Sửa chữa máy móc, thiết bị <i>(Trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở)</i>	3312
3.	Đại lý, môi giới, đấu giá <i>Chi tiết: Đại lý dịch vụ viễn thông, đại lý xổ số điện toán</i>	4610
4.	Quảng cáo	7310
5.	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác	4530
6.	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng	4663
7.	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình	4649
8.	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông <i>Chi tiết: bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông; Bán buôn các phụ kiện như chuột, tai nghe, cục sạc, USB, đế tản nhiệt, bàn phím, loa dàn, ổ cứng, thẻ nhớ, đầu đọc thẻ, dây cáp, hộp wifi router, ốp lưng điện thoại, ốp</i>	4652

	<i>lưng máy tính bảng, miếng dán màn hình</i>	
9.	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm	4651
10.	Dịch vụ thông tin khác chưa được phân vào đầu <i>Chi tiết: dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng internet, dịch vụ truy cập dữ liệu, dịch vụ xử lý số liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi dữ liệu điện tử</i>	6329
11.	Hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm <i>Chi tiết: hoạt động của đại lý bảo hiểm</i>	6622
12.	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê	6810
13.	Bán buôn thực phẩm <i>Chi tiết: bán buôn các loại cà phê, chè, đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột (không hoạt động tại trụ sở)</i>	4632
14.	Bán buôn đồ uống <i>Chi tiết: bán buôn đồ uống có cồn. Bán buôn đồ uống không có cồn</i>	4633
15.	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp <i>Chi tiết: bán lẻ trong siêu thị, trung tâm thương mại; Bán lẻ trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp</i>	4719
16.	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột trong các cửa hàng chuyên doanh</i>	4722
17.	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: bán lẻ đồ uống có cồn và không có cồn trong các cửa hàng chuyên doanh</i>	4723
18.	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đầu trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: bán lẻ đồ điện lạnh trong các cửa hàng chuyên doanh</i>	4759
19.	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác <i>Chi tiết: bán buôn máy móc, phụ tùng ngành công nghiệp thiết bị điện, thiết bị cơ-điện lạnh, thiết bị phòng cháy chữa cháy</i>	4659
20.	Doanh nghiệp phải thực hiện đúng các quy định của pháp luật về đất đai, xây dựng, phòng cháy chữa cháy, bảo vệ môi trường, các quy định khác của pháp luật hiện hành và các điều kiện kinh doanh đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện	Ngành nghề chưa khớp mã với Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT được thành lập từ tháng 03 năm 2012 tại Việt Nam dưới hình thức là một công ty con của Công ty Cổ phần FPT. Đến tháng 12/2017, Công ty Cổ phần FPT chính thức điều chỉnh tỷ lệ góp vốn tại FPT Retail xuống còn 47%.

Những cột mốc phát triển quan trọng	
Năm 2012	Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT, gọi tắt là FPT Retail (hay FRT) được thành lập vào tháng 03/2012 là một trong 07 công ty trực thuộc Công ty Cổ phần FPT. Mở cửa hàng FPT Shop thứ 21 tại 261 Khánh Hội, Quận 4, TP HCM.
Năm 2013	Tháng 12/2013, FPT Shop chính thức đạt mốc 100 cửa hàng.
Năm 2014	FPT Shop đạt mốc 200 cửa hàng trên khắp 63 tỉnh thành. Trở thành nhà nhập khẩu trực tiếp của iPhone chính hãng.
Năm 2015	FPT Shop đạt được mức tăng trưởng nhanh nhất so với các công ty trực thuộc cùng Công ty Cổ phần FPT với doanh thu tăng 50% so với năm 2014, lợi nhuận trước thuế tăng 335%.
Năm 2016	FPT Shop đạt mốc 400 cửa hàng trên khắp 63 tỉnh thành. Doanh thu online tăng gấp đôi, đạt hơn 1.000 tỷ đồng. Khai trương 80 khu trải nghiệm Apple corner trên toàn quốc.
Năm 2017	Tháng 07/2017, Công ty đạt được các giải thưởng uy tín trong ngành bán lẻ như sau: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Top 4 nhà bán lẻ hàng đầu Việt Nam (Bộ Công Thương, 2017) ▪ Top 500 nhà bán lẻ hàng đầu Châu Á – Thái Bình Dương (Retail Asia) (Euromonitor, 2017) Trở thành công ty đại chúng từ tháng 06/2017 Tại 31/12/2017, Công ty có 473 cửa hàng trên toàn quốc (bao gồm cả FPT Shop và F.Studio)
Năm 2018	Tính đến cuối tháng 01/2018, Công ty có 482 cửa hàng trên toàn quốc.

Các giải thưởng Công ty đạt được

- Top 100 giải thưởng “Sản phẩm, dịch vụ uy tín chất lượng” do người tiêu dùng bình chọn (Hội Tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam tổ chức);
- Thương hiệu mạnh Việt Nam liên tiếp trong 3 năm 2013, 2014, 2015 do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức;
- Nhà bán lẻ được yêu thích nhất 2016 do Thời báo Kinh tế VN bình chọn;
- Top 04 nhà bán lẻ hàng đầu ở Việt Nam do Bộ Công Thương bình chọn năm 2017;

- Top 500 nhà bán lẻ hàng đầu Châu Á – Thái Bình Dương do Retail Asia và Euromonitor bình chọn năm 2017.

1.3 Quá trình tăng Vốn điều lệ

Cùng với sự phát triển của Công ty, Vốn điều lệ của Công ty lần lượt thay đổi như sau:

Lần	Thời điểm	Vốn tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ (đồng)	Phương thức tăng vốn
	Vốn lần đầu	0	88.500.000.000	
Lần 1	Tháng 03/2015	111.500.000.000	200.000.000.000	▪ Phát hành cổ phiếu riêng lẻ
Lần 2	Tháng 12/2017	200.000.000.000	400.000.000.000	▪ Phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu

Chi tiết quá trình tăng vốn

Đợt 1 - Tháng 3 năm 2015: Tăng từ 88.500.000.000 đồng lên 200.000.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành: 88.500.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành: 200.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần phát hành: 11.150.000 cổ phần
- Phương thức phát hành: Phát hành riêng lẻ
- Cơ quan chấp thuận phát hành: Đại hội đồng Cổ đông và Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM

Đợt 2 - Tháng 12 năm 2017: Tăng từ 200.000.000.000 đồng lên 400.000.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành: 200.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành: 400.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần phát hành: 20.000.000 cổ phần
- Phương thức phát hành: Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu
- Cơ quan chấp thuận phát hành: Đại hội đồng Cổ đông và UBCKNN

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua vào ngày 26/11/2014. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Cơ cấu tổ chức hiện nay của Công ty gồm 482 chi nhánh trải rộng trên 63 tỉnh thành của cả nước.

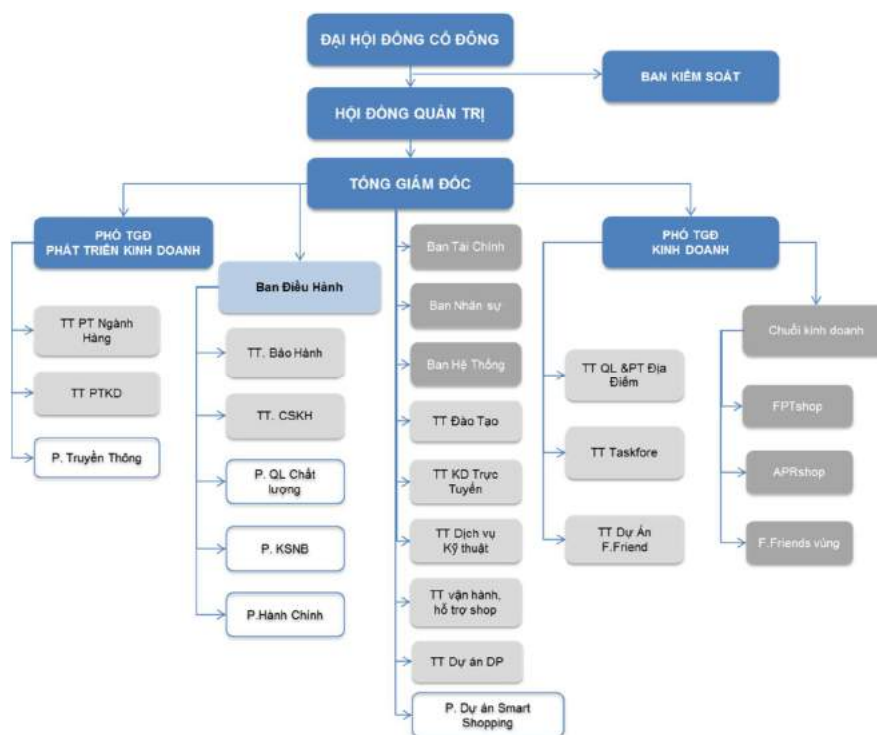
Hình 3: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Nguồn: FPT Retail

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: FPT Retail

3.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty gồm tất cả các Cổ đông có quyền biểu quyết, họp ít nhất mỗi năm một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. ĐHĐCĐ thông qua các Báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. Ngoài ra, ĐHĐCĐ có nhiệm vụ chính là bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Thành viên Hội đồng Quản trị, Thành viên Ban Kiểm soát của Công ty.

3.2 Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

HĐQT hiện nay của Công ty có 05 Thành viên, mỗi nhiệm kỳ tối đa của từng Thành viên là 5 năm. Chủ tịch HĐQT do HĐQT bầu ra.

Bà Nguyễn Bạch Diệp	Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Thế Phương	Thành viên HĐQT
Bà Trịnh Hoa Giang	Thành viên HĐQT
Ông Hoàng Trung Kiên	Thành viên HĐQT độc lập
Ông Lê Hồng Việt	Thành viên HĐQT độc lập

3.3 Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát hiện nay là cơ quan có chức năng độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc, BKS do ĐHĐCĐ bầu ra, thay mặt ĐHĐCĐ giám sát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, báo cáo trực tiếp ĐHĐCĐ.

BKS của Công ty gồm 03 Thành viên, mỗi nhiệm kỳ tối đa của từng Thành viên là 5 năm.

Nguyễn Tiến Hào	Trưởng BKS
Bùi Huy Cường	Thành viên BKS
Ngô Thị Minh Huệ	Thành viên BKS

3.4 Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc của Công ty gồm có 01 Tổng Giám đốc (TGD) và 02 Phó TGD. TGD do HĐQT bổ nhiệm, là người chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và HĐQT về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao và phải báo cáo các cơ quan này khi được yêu cầu. Phó TGD do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của TGD.

Ban TGD hiện nay của Công ty là những người có nhiều kinh nghiệm quản lý và điều hành trong lĩnh vực bán lẻ.

Bà Nguyễn Bạch Diệp	Tổng Giám đốc
Bà Trịnh Hoa Giang	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc

3.5 Các Khối Chức năng

3.5.1 Ban Nhân sự

- Lập kế hoạch và chịu trách nhiệm đảm bảo nguồn nhân lực theo sự phát triển của Công ty.
- Đảm bảo nguồn nhân lực được đáp ứng kịp thời, phù hợp, được đào tạo đầy đủ và có chất lượng.
- Xây dựng chính sách phù hợp nhằm duy trì nguồn lực ổn định.

- Xây dựng hệ thống đánh giá chỉ tiêu, balance score card, ...
- Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc hoàn thiện sơ đồ tổ chức, sử dụng nguồn lực hiệu quả.
- Xây dựng văn hóa cộng đồng, chia sẻ, tinh thần đồng đội trong Công ty.

3.5.2 Ban Tài chính

- Tham mưu cho Tổng giám đốc trong việc thực hiện chức năng quản lý về tài chính kế toán.
- Lập kế hoạch tài chính ngắn, trung, dài hạn. Tổ chức triển khai, theo dõi thực hiện kế hoạch tài chính được phê duyệt.
- Thu thập, phân tích, đánh giá, đề xuất các biện pháp điều chỉnh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và báo cáo Tổng Giám đốc.
- Cung ứng đầy đủ, kịp thời nguồn vốn hoạt động cho các đơn vị trực thuộc theo quyết định của Tổng Giám đốc.
- Kiểm tra giám sát các hoạt động tài chính kế toán tại Công ty. Phát hiện và ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về tài chính, kế toán.

3.5.3 Phòng Hành chính

- Tổ chức và quản lý hoạt động hành chính.
- Quản lý tài sản, đảm bảo cơ sở hạ tầng.
- Làm việc / quản lý nhà cung ứng.
- Xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với chính quyền địa phương, các cơ quan công quyền.
- Triển khai các chương trình hành chính chung của tập đoàn.
- Xây dựng văn hóa cộng đồng, chia sẻ, tinh thần đồng đội trong Công ty.

3.5.4 Phòng Hỗ trợ Kỹ thuật

- Đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên Hỗ trợ kỹ thuật Cửa hàng về chuyên môn nghiệp vụ.
- Phát triển ứng dụng cài đặt công nghệ thông tin đối với điện thoại và máy tính.
- Thực hiện các nhiệm vụ theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc.

3.5.5 Phòng Kiểm soát nội bộ

- Xây dựng mới hoặc cải tiến các quy trình nhằm kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro, tổn thất có thể xảy ra.
- Thực hiện các chương trình kế toán tại cửa hàng, đảm bảo các quy trình về quản lý hàng hóa, tài sản, tiền mặt... được thực hiện đúng.
- Xây dựng các biện pháp khắc phục những sai phạm về quy trình.

3.5.6 Phòng Phát triển và Quản lý Địa điểm

- Tìm kiếm và phát triển các địa điểm thuê văn phòng, cửa hàng theo định hướng kinh doanh của Công ty.

- Tìm kiếm, lựa chọn, quản lý nhà thầu theo đúng quy trình, quy định của Công ty.
- Quản lý công tác xây dựng, cải tạo văn phòng mới theo yêu cầu.
- Quản lý công tác bảo trì, bảo dưỡng mạng lưới văn phòng, cửa hàng trên toàn quốc.

3.5.7 Phòng Quản lý Chất lượng

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về công tác quản trị hệ thống toàn Công ty.
- Tổ chức xây dựng và triển khai hệ thống quản lý chất lượng trong toàn Công ty.

3.5.8 Phòng Truyền thông – Trung tâm Phát triển Kinh doanh

- Lên kế hoạch các hoạt động PR và lập ngân sách theo chiến lược ngắn hạn và dài hạn của Công ty.
- Chịu trách nhiệm lập kế hoạch, triển khai và giám sát các hoạt động PR và Marketing phục vụ việc xây dựng, quảng bá và phát triển hình ảnh, sản phẩm Công ty ra thị trường.
- Nghiên cứu thị trường, tìm các sáng kiến tiếp thị, quảng cáo mới và hiệu quả. Đề xuất các ý tưởng Marketing nhạy bén, sáng tạo.
- Lập và thực hiện chiến lược marketing, chương trình truyền thông như: PR, Event, khuyến mại, quảng cáo, tài trợ, ... chịu trách nhiệm tiếp thị, chương trình quảng bá hình ảnh sản phẩm của Công ty trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Tổ chức các sự kiện liên quan truyền thông (hợp báo hội thảo, soạn thông cáo báo chí, cung cấp thông tin ra bên ngoài).
- Lên kế hoạch và thực hiện việc tiếp cận nguồn khách hàng để nâng cao hình ảnh của Công ty trên thị trường.
- Thiết lập, duy trì và thường xuyên tạo dựng các mối quan hệ với cơ quan báo chí, truyền thông, viết bài và đánh giá hiệu quả truyền thông. Đại diện cho Công ty gặp gỡ với cơ quan báo chí, truyền thông,
- Quản lý định hướng nội dung, hình ảnh thực hiện các bản tin, brochure, website... của Công ty,
- Chịu trách nhiệm thực hiện và cung cấp các hoạt động cho các cổng gửi bài qua email tiếp thị, email quảng cáo, các ấn phẩm trực tuyến, tin nhắn tiếp thị.
- Quản lý – giám sát công tác truyền thông nội bộ trong Công ty, giữa Công ty với các đối tác: chăm sóc khách hàng hiện tại và mở rộng khách hàng tiềm năng.
- Liên kết thương hiệu.

3.5.9 Trung tâm Taskforce

- Tổ chức quản lý và điều hành hoạt động các Đội Taskforce trên toàn quốc đạt được mục tiêu doanh thu đề ra.
- Huấn luyện, chuyển giao công nghệ cho đội ngũ địa phương tại Cửa hàng, đảm bảo khi Đội Taskforce đã hỗ trợ xong, các vị trí tại Cửa hàng phải hoạt động đúng nội dung Ban Tổng Giám đốc đã yêu cầu.

3.5.10 Trung tâm Dự án FRT

- Tiếp cận phục vụ và đưa sản phẩm của FRT đến tay các khách hàng Doanh nghiệp.
- Theo dõi hỗ trợ các khách hàng Doanh nghiệp.

3.5.11 Trung tâm Bảo hành

- Quản lý hoạt động bảo hành trên toàn quốc, đảm bảo đáp ứng các chỉ số cam kết bảo hành với khách hàng.
- Quản lý hoạt động bảo hành tại hệ thống cửa hàng trên toàn quốc, cải thiện quy trình, chính sách, ... để phục vụ khách hàng tốt nhất.
- Xây dựng văn hóa cộng đồng, chia sẻ, tinh thần đồng đội trong Công ty.

3.5.12 Trung tâm Chăm sóc khách hàng

- Thực hiện thăm dò và chăm sóc khách hàng theo kế hoạch đã được phê duyệt.
- Hỗ trợ các đơn vị kinh doanh trong việc nâng cao chất lượng phục vụ và giải quyết các thắc mắc, khiếu nại của Khách hàng.
- Giám sát và kiểm tra chất lượng phục vụ liên quan đến Khách hàng toàn hệ thống.

3.5.13 Trung tâm Đào tạo

- Xây dựng quy chế, quy trình đào tạo, phát triển nguồn nhân lực phù hợp với sự phát triển của Công ty.
- Lập kế hoạch, thực hiện kế hoạch đào tạo theo ngân sách đã được phê duyệt.
- Thiết lập và áp dụng các công cụ đo lường và đánh giá hiệu quả đào tạo.
- Phối hợp phòng Nhân sự trong công tác đánh giá, phát triển nhân sự.

3.5.14 Trung tâm Hệ thống Thông tin trực thuộc Ban Hệ thống

- Tư vấn giải pháp, thiết kế và phát triển hệ thống phần mềm.
- Triển khai và hỗ trợ người sử dụng hệ thống, quản lý thông tin tập trung.

3.5.15 Trung tâm Kinh doanh Apple

- Hỗ trợ và phát triển kinh doanh các sản phẩm Apple cho chuỗi cửa hàng F.Studio và các chuỗi bán lẻ khác của Công ty.
- Xây dựng và phát triển các mối quan hệ với các đối tác.
- Hoạch định và tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về chiến lược phát triển kinh doanh các sản phẩm Apple.

3.5.16 Trung tâm Kinh doanh Trực tuyến

- Tối ưu hóa tính hữu dụng của website.
- Tối ưu hóa doanh thu quảng cáo trên website.
- Tối ưu hóa lưu lượng và website.
- Đảm bảo việc mua hàng trên website được thực hiện thông suốt.

- Đảm bảo tính chính xác các dữ liệu trên website.

3.5.17 Trung tâm Phát triển Kinh doanh

- Hỗ trợ và phát triển kinh doanh cho chuỗi cửa hàng FPT Shop và các chuỗi bán lẻ khác của Công ty thông qua hoạt động marketing, nghiên cứu và phát triển dịch vụ khách hàng.
- Hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh cho chuỗi các cửa hàng của Công ty và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc.

3.5.18 Trung tâm Phát triển và Quản lý ngành hàng

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch mua hàng và cung ứng hàng hóa phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Tìm kiếm, xây dựng, quan hệ, lựa chọn, đàm phán, đánh giá và ký kết hoạt động với nhà cung ứng.
- Kiểm soát giá mua vào và giá bán ra của hàng hóa phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Quản trị hàng tồn kho.
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong công tác hoạch định kế hoạch kinh doanh.

4. Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu Cổ đông

4.1 Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần tại ngày 06/04/2018

TT	Cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
1.	CÔNG TY CỔ PHẦN FPT (Đại diện sở hữu: Nguyễn Thế Phương – Thành viên Chủ tịch HĐQT của FPT Retail)	0101248141	Toà nhà FPT Cầu Giấy, Phố Duy Tân, P.Dịch Vọng Hậu, Q.Cầu Giấy, Hà Nội	18.800.000	47,0%
2.	VOF INVESTMENT LIMITED	C00126	Lầu 17, SunWah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	3.200.000	8,0%
3.	HANOI INVESTMENTS HOLDINGS LIMITED	CB2317	c/o 1501 Mê Linh Point, 2 Ngõ Đức Kế, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh	2.000.000	5,0%

Nguồn: FPT Retail

4.2 Cơ cấu Cổ đông của Công ty

Bảng 2: Cơ cấu Cổ đông của Công ty tại ngày 06/04/2018

STT	Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số Cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
I.	Cổ đông nội bộ	108	3.334.700	8,3%
1.	HĐQT, BKS, BTGD, GĐTC, KTT	4	837.000	2,1%
2.	CBCNV	104	2.497.700	6,2%
3.	Cổ phiếu quỹ	0	-	0,0%
II.	Cổ đông bên ngoài	262	36.665.300	91,7%
1.	Cổ đông trong nước	246	24.115.200	60,3%
-	<i>Cá nhân</i>	236	2.730.700	6,8%
-	<i>Tổ chức</i>	10	21.384.500	53,5%
2.	Cổ đông nước ngoài	16	12.550.100	31,4%
-	<i>Cá nhân</i>	4	49.100	0,1%
-	<i>Tổ chức</i>	12	12.501.000	31,3%
	TỔNG CỘNG	370	40.000.000	100,0%

Nguồn: FPT Retail

5. Danh sách Công ty mẹ và Công ty con của Tổ chức niêm yết, những Công ty mà Tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức niêm yết

Không có.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Sản lượng sản phẩm/ giá trị dịch vụ qua các năm

6.1.1 Hoạt động kinh doanh chính

Được thành lập vào tháng 03 năm 2012 và từng là một thành viên của Tập đoàn FPT, Công ty hiện đang sở hữu 02 chuỗi bán lẻ là FPT Shop và F.Studio với gần 482 cửa hàng trên khắp 63 tỉnh thành.

- **Chuỗi bán lẻ FPT Shop:** là chuỗi chuyên bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số di động bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, laptop, phụ kiện và dịch vụ công nghệ v.v. FPT Shop là hệ thống bán lẻ đầu tiên ở Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000 về quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, FPT Shop là chuỗi bán lẻ lớn thứ 2 trên thị trường bán lẻ hàng công nghệ sau chuỗi cửa hàng của Thế giới di động. Chuỗi cửa hàng FPT Shop bán các sản phẩm của nhiều hãng khác nhau như Samsung, Oppo, Sony, Nokia, Dell, HP, Lenovo v.v.
- **Chuỗi cửa hàng F.Studio:** Là chuỗi bán lẻ ủy quyền cao cấp của Apple tại Việt Nam, chuyên cung cấp các sản phẩm và phụ kiện chính hãng Apple. FPT Retail là công ty đầu tiên có chuỗi bán lẻ với đầy đủ mô hình cửa hàng của Apple bao gồm: Cấp 1 là APR (Apple Premium Reseller), Cấp 2 AAR (Apple Authorised Reseller) và iCorner. Các sản phẩm tập trung như: điện thoại Iphone, máy tính bảng Ipad, Macbook, Apple Watch và các phụ kiện chính hãng của Apple. Tính đến 31/12/2017, FPT Retail sở hữu 12 chuỗi cửa hàng F.Studio.

Các cửa hàng của FPT Retail có diện tích bình quân từ 75 m² đến 100 m² và được thuê với các hợp đồng dài hạn đảm bảo hoạt động kinh doanh của Công ty được ổn định trong thời gian thuê. Việc thuê mặt bằng giúp giảm thiểu vốn đầu tư ban đầu để xây dựng cửa hàng cũng như đẩy nhanh việc mở rộng trên khắp cả nước.

Bảng 3: Số lượng cửa hàng của FRT Retail

TT	Tỉnh thành	Số lượng cửa hàng
1	Thành phố Hồ Chí Minh	74
2	Thành phố Hà Nội	57
3	Thanh Hóa	24
4	Bình Dương	20
5	Đồng Nai	20
6	Quảng Ninh	15
7	Thành phố Đà Nẵng	13
8	Bà Rịa - Vũng Tàu	11
9	Bắc Ninh	10
10	Thành phố Hải Phòng	10
11	Kiên Giang	10
12	Còn lại	218
	Tổng cộng	482

Nguồn: FPT Retail

Công ty cũng tập trung mang đến cho khách hàng các dịch vụ tư vấn trước bán hàng, các chế độ hậu mãi sau bán hàng và bảo hành tốt nhất tại Việt Nam. Tại chuỗi cửa hàng FPT Shop và

F.Studio, khách hàng có thể trải nghiệm các sản phẩm trước khi mua sắm, có thể tìm hiểu thông tin về sản phẩm trên trang Facebook và trang tin tức sản phẩm, có thể trao đổi trực tiếp với các nhân viên chăm sóc khách hàng tại từng cửa hàng hoặc qua tổng đài dịch vụ khách hàng để được tư vấn tốt nhất khi quyết định mua sản phẩm của Công ty. Sau khi mua sản phẩm, khách hàng sẽ được nhân viên kỹ thuật hỗ trợ cài đặt điện thoại, phần mềm và chuyển đổi dữ liệu sang các thiết bị mới nhanh chóng và miễn phí. Ngoài ra, khách hàng có thể đổi trả sản phẩm miễn phí trong vòng 30 ngày nếu có lỗi phát sinh từ nhà cung cấp hoặc sử dụng các chế độ bảo hành chính hãng cho điện thoại của mình.

Công ty cũng tiên phong mang đến cho khách hàng các trải nghiệm mua sắm cao cấp và tốt nhất thông qua chuỗi cửa hàng F.Studio chuyên doanh các sản phẩm Apple tại Việt Nam. Với đội ngũ hơn 10 năm kinh nghiệm làm việc với Apple, FPT Retail là đối tác hàng đầu của Apple tại Việt Nam. Công ty cũng mang đến cho khách hàng các hình thức mua sắm tiên tiến từ các nước phát triển thông qua các chương trình Thu Cũ Đổi Mới Điện Thoại, Mua Điện Thoại Trọn Giá Kèm Gói Cước Nhà Mạng, Câu Lạc Bộ Mua Sắm Bạn Đồng Hành FPT Shop.

6.1.2 Cơ cấu Doanh thu theo từng nhóm sản phẩm

Bảng 4: Cơ cấu Doanh thu của từng nhóm sản phẩm

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Điện thoại di động và Apple (*)	8.226.932	75,8%	10.212.678	77,7%
2	Máy tính cá nhân và Máy tính bảng	1.629.907	15,0%	1.620.162	12,3%
3	Phụ kiện và dịch vụ khác	996.316	9,2%	1.313.675	10,0%
	Tổng cộng	10.853.155	100,0%	13.146.515	100,0%

Nguồn: FPT Retail

Ghi chú: (*) Điện thoại di động và Apple bao gồm: (i) Sản phẩm điện thoại di động: là các sản phẩm thuộc phân khúc trung và cao cấp với các thương hiệu nổi tiếng như Samsung, Nokia, Sony, Oppo, ... (ii) Apple là các sản phẩm liên quan đến thương hiệu Apple như: điện thoại Iphone, máy tính bảng Ipad, Macbook, Apple Watch và các phụ kiện chính hãng của Apple.

Hoạt động kinh doanh chính FPT Retail được nhận diện bởi 02 chuỗi bán lẻ: (i) FPT Shop – chuyên bán lẻ các sản phẩm điện thoại di động và thiết bị điện tử, và (ii) F.Studio – chuyên cung cấp tất cả sản phẩm liên quan đến thương hiệu Apple, như: điện thoại Iphone, máy tính bảng Ipad, Macbook, Apple Watch và các phụ kiện chính hãng của Apple.

Trong năm 2017, tổng doanh thu của FPT Retail đạt 13.147 tỷ đồng, tăng 21,1% so với năm 2016. Nguyên nhân chủ yếu là do:

- Doanh thu từ mảng bán lẻ điện thoại di động và Apple trong năm 2017 đạt 10.213 tỷ đồng, tăng trưởng 24,1% so với năm 2016 và đóng góp 77,7% vào tổng doanh thu thuần của FPT Retail. Nguyên nhân tăng trưởng là do trong năm 2017, Công ty mở mới thêm 88 cửa hàng, đồng thời đẩy mạnh kênh bán hàng online. Sản phẩm điện thoại Công ty hướng đến các sản phẩm thuộc phân khúc trung và cao cấp với các thương hiệu nổi tiếng như Samsung, Oppo, Nokia v.v.. Trong đó doanh thu bán các sản phẩm Apple thông qua Chuỗi bán lẻ F.Studio tăng 38,9% so với năm 2016. Nguyên nhân chính của sự tăng trưởng này là trong năm 2017, hãng Apple liên tục ra mắt hàng loạt sản phẩm mới như Iphone X, Iphone 8, Iphone 8 plus với nhiều tính năng vượt trội, độ phân giải cao, tốc độ xử lý nhanh và dung lượng lớn đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Đến cuối năm 2017, FPT Retail sở hữu 12 cửa hàng F.Studio, so với 04 cửa hàng vào cuối năm 2016.
- Doanh thu bán các sản phẩm máy tính cá nhân và máy tính bảng đạt 1.620 tỷ đồng, giảm nhẹ so với năm 2016 và đóng góp 12,3% vào tổng doanh thu thuần trong đó doanh thu bán máy tính bảng giảm 24,6% so với năm 2016, do ảnh hưởng từ sự suy giảm của thị trường chung bởi xu hướng của người tiêu dùng đang dịch chuyển dần từ sử dụng điện thoại thay thế cho máy tính bảng.
- Doanh thu Phụ kiện và các dịch vụ khác đạt 1.314 tỷ đồng, tăng mạnh 31,9% so với mức 996 tỷ đồng năm 2016, đóng góp hơn 10,0% vào tổng doanh thu thuần. Nguyên nhân là do Công ty nhận thấy phân khúc phụ kiện và dịch vụ khác có biên lãi gộp cao nên đã và đang tiếp tục mở rộng nhóm hàng này trong năm 2017 và trong thời gian tới.

Bảng 5: Cơ cấu Lợi nhuận gộp của từng nhóm sản phẩm

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016			Năm 2017		
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tỷ lệ LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tỷ lệ LNG/DTT (%)
1	Điện thoại di động và Apple	985.002	67,0%	12,0%	1.266.749	65,2%	12,4%
2	Máy tính cá nhân và Máy tính bảng	154.977	10,7%	9,5%	165.117	9,0%	10,2%
3	Phụ kiện và dịch vụ khác	270.400	22,3%	27,1%	384.394	25,7%	29,3%
	Tổng cộng	1.410.379	100,0%	13,0%	1.816.260	100,0%	13,8%

Nguồn: FPT Retail

Năm 2017, tổng lợi nhuận gộp của FPT Retail đạt 1.816 tỷ đồng, tăng trưởng 28,8% so với năm 2016. Trong đó, mảng điện thoại di động và sản phẩm Apple luôn là lĩnh vực chủ đạo của Công ty, đạt giá trị 1.267 tỷ đồng, tăng 28,6% so với năm 2016, với tỷ suất lợi nhuận gộp trên Doanh thu thuần đạt 12,4% trong năm 2017, nhờ vào việc mở rộng quy mô hoạt động và hướng đến nâng cao chất lượng dịch vụ lẫn chế độ hậu mãi cho người tiêu dùng.

Ngoài ra, Tỷ suất lợi nhuận gộp của sản phẩm phụ kiện và dịch vụ tăng từ 27,1% lên 29,3% nhờ vào việc FPT Retail gia tăng nhập khẩu phụ kiện trực tiếp và làm việc trực tiếp với các Nhà cung cấp nên đàm phán được giá tốt nhất, giúp gia tăng tỷ suất lợi nhuận gộp từ nhóm sản phẩm này.

Tỷ suất lợi nhuận gộp của mảng máy tính cá nhân vẫn giữ mức ổn định là do FPT Retail có thị phần bán lẻ máy tính cá nhân số 1 tại thị trường Việt Nam nên Công ty được hưởng ưu đãi tốt nhất từ các nhà cung cấp thông qua việc tăng tỷ lệ chiết khấu và thưởng hàng năm.

6.2 Nguyên vật liệu

6.2.1 Nguồn cung cấp và sự ổn định của nguồn cung cấp

Các sản phẩm và dịch vụ của Công ty cung cấp bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, laptop, phụ kiện các thiết bị di động, các sản phẩm dịch vụ của nhà mạng, phần mềm, các dịch vụ thu hộ điện nước, điện thoại v.v. Các sản phẩm và dịch vụ này được cung cấp trực tiếp cho Công ty bởi các hãng sản xuất trong hoặc ngoài nước, các nhà phân phối, nhà mạng, nhà cung cấp dịch vụ.

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT là đơn vị bán lẻ các thiết bị Apple, điện thoại và laptop thuộc nhóm hàng đầu tại Việt Nam với thương hiệu FPT Shop và F.Studio đã có mặt ở 63 tỉnh thành của Việt Nam với tổng số cửa hàng lên đến 482 cửa hàng vào thời điểm cuối tháng 01/2018. Với lợi thế này, Công ty đã xây dựng được các mối quan hệ lâu dài và chiến lược với các nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ, mang lại nhiều giá trị gia tăng cho các nhà cung cấp thông qua việc phối hợp thực hiện các chiến dịch giới thiệu thương hiệu mới, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ mới, các chiến dịch marketing, cũng như đem đến các trải nghiệm sản phẩm, dịch vụ và chế độ bảo hành, hậu mãi chính hãng đến cho người tiêu dùng. Đồng thời, Công ty cũng phối hợp với các nhà cung cấp đa dạng hóa thêm nhiều sản phẩm, dịch vụ mang đến nhiều trải nghiệm cho người tiêu dùng cùng chế độ bảo hành và chính sách hậu mãi chính hãng trong suốt vòng đời của sản phẩm. Do đó, nguồn cung cấp sản phẩm của Công ty luôn duy trì ở mức ổn định.

Các thương hiệu sản phẩm Công ty đã thiết lập mối quan hệ mua hàng lâu dài, mang tính chiến lược và ổn định:

STT	Nhà Cung Cấp	Mặt hàng
1.	Apple	Các sản phẩm điện thoại iPhone, iPad, Macbook, Apple Watch, Beats
2.	Samsung	Các sản phẩm điện thoại, máy tính bảng và thiết bị đeo thông minh mang thương hiệu Samsung
3.	Oppo	Các sản phẩm điện thoại mang thương hiệu Oppo
4.	Vivo	Các sản phẩm điện thoại mang thương hiệu Vivo
5.	Nokia	Các sản phẩm điện thoại mang thương hiệu Nokia
6.	Huawei	Cán sản phẩm điện thoại và máy tính bảng mang thương hiệu Huawei
7.	Asus	Các sản phẩm máy tính xách tay và điện thoại mang thương hiệu Asus và Zenphone
8.	Dell	Các sản phẩm máy tính xách tay mang thương hiệu Dell
9.	Microsoft	Các sản phẩm phần mềm mang thương hiệu Microsoft

10.	Viettel, Mobifone, Vinaphone, Vietnamobile	Các sản phẩm sim, số và dịch vụ viễn thông của các nhà mạng
11.	Payoo	Các dịch vụ thu hộ cước viễn thông, tiền điện nước etc..
12.	Xiaomi	Các sản phẩm điện thoại và phụ kiện mang thương hiệu Xiaomi

Nguồn: FPT Retail

6.2.2 Ảnh hưởng của giá cả sản phẩm từ các nhà cung cấp lên Doanh thu và Lợi nhuận Công ty

Trong cơ cấu chi phí của Công ty, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh, với mức bình quân 85% trên tổng chi phí. Vì vậy sự biến động của giá cả và các mức chiết khấu có ảnh hưởng trọng yếu đến tổng chi phí và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhờ vào mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp cùng vị thế là một trong các nhà bán lẻ công nghệ uy tín tại Việt Nam, giá cả và mức chiết khấu FPT Retail luôn ổn định và duy trì mức tốt nhất trên thị trường so với các đối thủ cạnh tranh. Các thoả thuận về giá cả và mức chiết khấu thông thường được thương thảo trên cơ sở dài hạn và ổn định áp dụng cho 01 năm hoặc nhiều năm tùy thuộc vào từng ngành hàng và từng dòng sản phẩm. Ngoài ra, Công ty còn được hỗ trợ các điều khoản thanh toán linh hoạt như: chiết khấu thanh toán khi thanh toán ngay, thanh toán chậm 30 ngày hoặc thậm chí là ký gửi hàng hoá.

Bên cạnh đó, bộ phận nghiên cứu thị trường có vai trò và nhiệm vụ nghiên cứu nhu cầu người tiêu dùng và tìm hiểu hành vi đối thủ cạnh tranh. Từ đó Công ty đưa ra các dự báo ngắn hạn, trung và dài hạn về nhu cầu từng ngành hàng hoá cho các nhà cung cấp. Công ty cũng phối hợp với các nhà cung cấp để đưa ra các kế hoạch marketing và khuyến mại để tiêu thụ hàng hoá. Công ty cũng có hệ thống theo dõi tuổi hàng tồn kho và có các chính sách xử lý hàng tồn kho để đảm bảo quản lý tốt rủi ro hàng tồn kho và hàng tồn kho chậm luân chuyển. Nhờ đó, Công ty có thể kiểm soát và hạn chế rủi ro hàng tồn kho đồng thời giảm ảnh hưởng của biến động giá từ nhà cung cấp.

6.3 Chi phí sản xuất

Bảng 6: Cơ cấu chi phí qua các năm

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016			Năm 2017		
		Giá trị	%/TCP	%/DTT	Giá trị	%/TCP	%/DTT
1	Giá vốn hàng bán	9.442.776	88,3%	87,0%	11.330.255	88,1%	86,2%
2	Chi phí tài chính	75.068	0,7%	0,7%	82.023	0,6%	0,6%

3	Chi phí bán hàng	936.941	8,8%	8,6%	1.154.044	9,0%	8,8%
4	Chi phí QLDN	243.425	2,3%	2,2%	300.251	2,3%	2,3%
5	Chi phí khác	499	0,005%	0,005%	652	0,01%	0,005%
Tổng chi phí (TCP)		10.698.709	100%	98,6%	12.867.225	100%	97,9%
Doanh thu thuần (DTT)		10.853.155			13.146.515		

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Tỷ lệ Tổng Chi phí/Doanh thu thuần của Công ty trong năm 2017 ở mức 97,9%, giảm nhẹ so với tỷ lệ 98,6% của năm 2016, trong đó chủ yếu là do tỷ lệ Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần giảm.

- *Giá vốn hàng bán* của Công ty bao gồm giá vốn hàng tồn kho của các sản phẩm công nghệ như các sản phẩm Apple, điện thoại di động, laptop, máy tính bảng và phụ kiện. Giá vốn hàng bán của Công ty năm 2017 đạt 11.330 tỷ đồng, tăng 20,0% so với năm 2016, chủ yếu từ việc nhập nhiều đơn hàng do nhu cầu tiêu thụ tăng tương ứng với sự quy mô mở rộng lên 473 cửa hàng trên 63 tỉnh thành vào cuối năm 2017, so với 385 cửa hàng vào cuối năm 2016. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu của FRT trong năm 2017 là 86,2%, so với Thế giới di động là 83,2%, nguyên nhân là do phần lớn danh mục sản phẩm điện thoại di động của Công ty tập trung vào các dòng sản phẩm Apple mà lợi nhuận gộp của dòng sản phẩm này lại thấp.
- *Chi phí bán hàng* của Công ty năm 2017 đạt 1.154 tỷ đồng, tăng 23,2% so với mức 937 tỷ đồng của năm 2016, chủ yếu là do tăng chi phí linh kiện, vật tư bảo hành; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí quảng cáo, hội nghị. Tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu của FRT trong năm 2017 chiếm tỷ trọng 8,8% trên doanh thu, so với TGDD là 10%.
- *Chi phí quản lý doanh nghiệp* của Công ty năm 2017 đạt 300 tỷ đồng (tương ứng 2,3% trên doanh thu), tăng 23,3% so với mức 243 tỷ đồng của năm 2016 (tương ứng 2,2% trên doanh thu), chủ yếu do sự gia tăng chi phí lương của nhân viên do tăng số lượng nhân viên trong năm.
- *Chi phí tài chính* của Công ty đạt 82 tỷ đồng, tăng nhẹ so với năm 2016. Chi phí tài chính chủ yếu là lãi vay ngân hàng phải trả cho các ngân hàng thương mại.

6.4 Trình độ công nghệ

Bộ phận công nghệ thông tin được thành lập, chịu trách nhiệm phát triển và duy trì một hệ thống công nghệ thông tin nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty. Hệ thống được kiểm soát và vận hành từ trụ sở của Công ty. Hiện Công ty đang sử dụng phần mềm quản lý doanh nghiệp SAP cho phần Kế Toán Tài Chính, và hệ thống quản lý chuỗi bán lẻ do Công ty Cổ phần FPT phát triển hỗ trợ Công ty trong việc quản lý các hoạt động then chốt, bao gồm hoạt động mua hàng, bán hàng, bảo hành, chăm sóc khách hàng, quản lý công việc, nhân sự tiền lương, phân tích và lập kế hoạch kinh doanh. Hệ thống này được lưu trữ tập trung tại trung tâm dữ liệu chính của Công ty đặt tại Hà Nội. Mỗi cửa hàng do Công ty vận hành đều được kết nối sử dụng hệ thống IP Phone và một IP tĩnh để giao tiếp nội bộ.

Công ty đang sử dụng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại kết hợp hệ thống quản lý tài chính kế toán ERP, hệ thống bán hàng bằng điện thoại thông minh trang bị cho mỗi nhân viên, hệ thống camera giám sát cửa hàng, hệ thống đo lường lượng khách hàng tham quan mua sắm tại cửa hàng, hệ thống CRM quản lý thông tin khách hàng, hệ thống quản trị nhân sự giúp quản lý 5.000 nhân viên bán hàng, hệ thống bán hàng trực tuyến với 02 phiên bản desktop và mobile, hệ thống giao hàng điện tử dẫn đường bằng bản đồ.

Chi tiết bao gồm các hệ thống:

TT	Hệ thống	Tính năng
1.	POS	Hệ thống quản lý bán hàng tại Shop, quản lý tất cả nghiệp vụ bao gồm đặt hàng, mua hàng, kho bãi, bán hàng, khuyến mãi, v.v. Hệ thống do FPT phát triển để đảm bảo tính linh hoạt và thích ứng nhanh của nghiệp vụ bán lẻ. Hệ thống đáp ứng nhu cầu quản lý tập trung từ tất cả các cửa hàng và truy xuất dữ liệu thời gian thực.
2.	Intranet	Một trang website duy nhất cho tất cả người dùng, bao gồm : thông báo, tài liệu quy trình, hệ thống tác nghiệp của toàn bộ công ty.
3.	Inside	Hệ thống quản lý hồ sơ cán bộ nhân viên, lương, thưởng theo quy định của luật lao động.
4.	Call Log	Hệ thống quản lý công việc nội bộ, bao gồm từ việc gửi yêu cầu, tự động phân công, theo dõi, thông báo và thống kê tính đáp ứng công việc của từng cá nhân, phòng ban. Qua đó, phân tích được chất lượng công việc của từng cá nhân, phòng ban để có phương án cải tiến hiệu quả hoạt động. Hệ thống tích hợp tự động với các hệ thống tác nghiệp khác.
5.	SAP-B1	Hệ thống kế toán tài chính theo luật kế toán.
6.	CRM	Hệ thống quản trị các dịch vụ phi hàng hóa.
7.	Bảo hành	Hệ thống quản lý quy trình bảo hành từ khâu tiếp nhận đến hoàn trả khách hàng. Hệ thống tích hợp các hãng bảo hành, tự động nhắn tin thông báo trạng thái bảo hành cho khách hàng.
8.	Call-Center	Hệ thống chăm sóc khách hàng và kinh doanh trực tuyến qua tổng đài bao gồm đầy đủ các tính năng từ tạo đơn hàng, tính khuyến mại, hình thức giao hàng và thanh toán trực tuyến. hệ thống hỗ trợ các hình thức thanh toán linh hoạt bao gồm VISA, ATM, hoặc thu tiền mặt.
9.	MRP	Hệ thống gợi ý đặt hàng. Dựa vào năng lực bán hàng và tồn kho của từng cửa hàng, hệ thống tự động tạo đơn đặt hàng theo chính sách của công ty.
10.	Camera	Hệ thống camera giám sát an ninh 24/24 và phân tích hình ảnh nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.
11.	BW-BI	Hệ thống báo cáo tập trung cho phép người sử dụng truy cập thông tin theo đúng chức danh, phân quyền.
12.	Mobility	Các hệ thống, ứng dụng trên mobile dành cho nhân viên không sử dụng máy tính hoặc thường xuyên di chuyển. bao gồm các nghiệp vụ bán hàng, giao nhận, quản lý công việc, báo cáo thời gian thực.

6.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Sản phẩm chính của FPT Retail là kinh doanh các sản phẩm kỹ thuật số di động bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, laptop, phụ kiện và dịch vụ công nghệ, v.v. Các sản phẩm này được cung cấp trực tiếp cho Công ty bởi các hãng sản xuất hoặc thông qua các công ty bán buôn tại Việt Nam. Do đó, việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Công ty tập trung vào các điểm sau:

- Nghiên cứu khảo sát thói quen mua sắm và nhu cầu của người tiêu dùng, phân tích tình hình hoạt động và nguyện vọng của các nhà cung cấp và đề xuất các giải pháp tự cải thiện, nâng cao hơn nữa mức độ hài lòng của cả nhà cung cấp và khách mua hàng.
- Nghiên cứu và phân tích mô hình hoạt động, chiến lược phát triển, chương trình marketing, chính sách bán hàng, v.v. của các đối thủ cạnh tranh trong nước hoặc các doanh nghiệp nước ngoài để học hỏi từ những thành công, thất bại của họ.
- Nghiên cứu phát triển kênh bán hàng mới. Khoảng 30% doanh thu của FPT Retail đến từ sản phẩm tài trợ bởi các công ty tài chính tiêu dùng. Do đó, FPT Retail sẽ ký hợp đồng với các công ty để nhân viên các công ty này có thể mua trực tiếp sản phẩm bằng việc trả góp theo lương hàng tháng.

FPT Retail sẽ hợp tác với các nhà mạng, bán điện thoại kèm gói cước với giá ưu đãi để giảm giá thành điện thoại. FPT Retail cũng sẽ thúc đẩy mảng bán hàng online. Mục tiêu đến năm 2020, doanh thu online chiếm 15% tổng cơ cấu doanh thu của FPT Retail.

Ngoài ra, FPT Retail dự kiến nghiên cứu thử nghiệm các sản phẩm trong lĩnh vực được phẩm bởi ngành này có tốc độ tăng trưởng cao, khoảng 13%/năm và không bị ảnh hưởng nhiều vào tình hình kinh tế chung. Theo đó, Công ty sẽ tập trung quản trị tốt, cũng như ứng dụng được công nghệ vào việc mở điểm, vận hành chuỗi. Bên cạnh đó, việc đa dạng sản phẩm, không chỉ đến từ được phẩm mà còn mở rộng sang nhóm thực phẩm chức năng, dụng cụ y tế, với tỷ suất lợi nhuận cao hơn so với sản phẩm thuộc thông thường.

6.6 Tình hình kiểm tra, cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ

Việc kiểm tra, cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ được Công ty đặc biệt quan tâm, FPT Retail áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo bộ tiêu chuẩn ISO 9001:2015, tập trung vào việc cải tiến chất lượng dịch vụ khách hàng. Đối với doanh nghiệp bán lẻ như FPT Retail, cải thiện chất lượng dịch vụ là việc quan trọng và cần thiết, nhằm làm tăng mức độ thỏa mãn của khách hàng từ đó gia tăng lượt khách mua hàng, và củng cố lượng khách hàng trung thành.

FPT Retail thay đổi chất lượng phục vụ khách hàng từ việc điều chỉnh phong cách, thái độ phục vụ, hướng mọi bộ phận, mọi nhân viên với mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm nhằm tăng niềm tin cũng như xây dựng hình ảnh tích cực trong mắt khách hàng. Ngoài ra, Công ty vẫn đang nghiên cứu và áp dụng công nghệ tiên tiến của cuộc cách mạng 4.0 để phát triển hệ thống bán lẻ hiện đại, hướng tới vị trí số 1 trong việc đem đến trải nghiệm nhanh chóng nhất và thuận tiện nhất cho khách hàng.

FPT Retail chủ động tìm kiếm, xây dựng các dịch vụ/ứng dụng độc, lạ trên nền tảng công nghệ AI, IoT để nhận diện, xác định chính xác nhu cầu riêng biệt của từng khách hàng để tiếp cận và đáp ứng đúng theo nhu cầu mà khách hàng mong muốn.

Công ty liên tục cải tiến quy trình/hệ thống, tinh giản thủ tục bằng mobile app hóa để phục vụ khách hàng nhanh hơn, rút ngắn thời gian chờ đợi của khách hàng trong mọi giao dịch: làm hồ sơ trả góp, F.Friends, mua hàng, kích hoạt sim, cài đặt.

FPT Retail xây dựng và củng cố niềm tin của khách hàng với 02 thương hiệu FPT Shop và F.Studio bằng nỗ lực đảm bảo các cam kết về chất lượng sản phẩm và cung cấp dịch vụ toàn diện (bán hàng, giao hàng, bảo hành, chăm sóc khách hàng, v.v.). Xây dựng, đo lường và phân tích bộ KPI đo đặc mức độ tuân thủ cam kết với khách hàng. Thực hiện các hiệu chỉnh và phòng ngừa cần thiết nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm dịch vụ như cam kết. Hàng tháng lập danh sách các vấn đề liên quan đến quy trình quy định, đưa ra cải tiến quy trình/hệ thống để đáp ứng thuận tiện trong công việc, phòng ngừa các vấn đề có thể tiếp tục xảy ra.

6.7 Hoạt động Marketing

Công ty tổ chức thực hiện các hoạt động marketing thường xuyên để kích cầu và thu hút nhiều lượt khách hàng vào chuỗi cửa hàng nhiều hơn. Công ty triển khai các hoạt động marketing đồng loạt trên toàn quốc để đáp ứng tốt nhất nhu cầu, thị hiếu của từng địa phương. Tất cả các hoạt động này nhằm mục đích xây dựng 02 thương hiệu FPT Shop và F.Studio trở nên gần gũi, phổ biến hơn với người dùng, từ đó giúp tăng doanh thu cho Công ty, và nâng cao mức hấp dẫn cho từng loại sản phẩm của FPT Shop và F.Studio cung cấp.

Trong thời gian qua, FPT Retail luôn tìm kiếm, xây dựng những gói “dịch vụ” khác biệt, độc đáo để kích cầu và phục vụ người tiêu dùng, trong đó nổi bật nhất là:

- **F.Friends:** Gói Dịch vụ Tài Chính Đặc biệt dành cho các Khách hàng cá nhân là nhân viên của các doanh nghiệp liên kết với FPT Retail

Khoảng 30% doanh thu của FPT Retail đến từ sản phẩm tài trợ bởi các công ty tài chính tiêu dùng. F.Friend là chương trình tài trợ của FPT Retail để mua trả góp với đối tượng chủ yếu là nhân viên của các công ty. FPT Retail sẽ ký hợp đồng với các công ty để nhân viên của các công ty này có thể mua sản phẩm trực tiếp trả góp bằng lương hàng tháng, không cần trả trước, không lãi suất. Mục tiêu phát triển dịch vụ F.Friends được chia làm 3 giai đoạn:

- Giai đoạn 1: Đạt 2 triệu người dùng.
- Giai đoạn 2: Mở rộng sản phẩm cung cấp cho 2 triệu người dùng này
- Giai đoạn 3: Thu hút các nhà cung cấp mới dựa trên nền tảng khách hàng đã xây dựng.

Trong năm 2017, Dịch vụ F.Friends đã đem lại 10% tổng doanh thu cho FPT Retail.

- **Điện Thoại Trợ giá:** Đây là dịch vụ gói điện thoại bán kèm gói cước nhà mạng, nhằm đem lại hình thức mua máy mới cho thị trường Việt Nam.



Dự kiến Gói Dịch vụ Điện Thoại Trợ Giá sẽ kích cầu và đóng góp tới 10% tổng doanh thu trong năm 2018.

Học hỏi các dịch vụ bán lẻ tiên tiến trên thế giới, FPT Retail kết hợp với các nhà mạng hàng đầu Việt Nam để trợ giá điện thoại từ 800 ngàn đồng đến 8 triệu đồng/sản phẩm, nhằm giúp khách hàng dễ dàng sở hữu điện thoại thông minh với mức giá hấp dẫn. Ngoài ra, khách hàng còn được hưởng các ưu đãi đặc biệt về dịch vụ mạng như nghe, gọi, dung lượng data lớn nhằm đáp ứng tối ưu nhu cầu liên lạc của khách hàng.

Song song đó, Công ty còn truyền thông quảng bá về sản phẩm, dịch vụ, về chuỗi cửa hàng thông qua nhiều kênh quảng cáo phù hợp với từng nhu cầu thị trường:

- Quảng cáo trên mạng xã hội, mà trong đó fanpage, youtube channel của FPT Shop đóng vai trò tương đối lớn với hơn 2 triệu thành viên cùng hàng triệu lượt tương tác mỗi ngày.
- Trang web FPTshop.com.vn vừa đóng vai trò là kênh cung cấp thông tin hiện tại của Công ty, vừa là kênh e-commerce chuyên nghiệp của FPT Retail. Công ty không ngừng hoàn thiện và phát triển trang web theo xu hướng thị trường và kinh doanh bán lẻ hiện đại. Năm 2017, kênh e-commerce của FPT Shop đóng góp 15% tổng doanh thu cho toàn công ty với hơn 2,9 triệu lượt truy cập mỗi ngày.
- Công ty cũng duy trì các kênh truyền thông như là chuyên gia tư vấn về công nghệ, sản phẩm đáng tin cậy cho khách hàng Việt Nam. Bên cạnh đó, Công ty cũng không ngừng khai thác các kênh truyền thông truyền thống khác như báo chí, TV, tờ rơi, các hoạt động hoạt náo tại cửa hàng, roadshow, ... để thu hút khách hàng và kích cầu thị trường.

6.8 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

	<p>Theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 259801 do Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam cấp ngày 16 tháng 03 năm 2016, có hiệu lực đến ngày 16 tháng 03 năm 2026</p>
	<p>Theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 211972 do Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam cấp ngày 10 tháng 09 năm 2013, có hiệu lực đến ngày 10 tháng 09 năm 2023</p>

6.9 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Bảng 7: Danh sách các hợp đồng dịch vụ có giá trị lớn

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Loại Hợp đồng	Tên Khách hàng	Nội dung	Giá trị	Thời gian thực hiện
1	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Apple Việt Nam	Nhập hàng bán	3.287.899	Năm 2017

TT	Loại Hợp đồng	Tên Khách hàng	Nội dung	Giá trị	Thời gian thực hiện
2	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Samsung Vietnam	Nhập hàng bán	3.821.408	Năm 2017
3	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty Cổ Phần Di Động Thông Minh	Nhập hàng Oppo	759.847	Năm 2017
4	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Công nghệ Vivo	Nhập hàng bán	94.577	Năm 2017
5	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Phân Phối FPT	Nhập hàng bán	721.136	Năm 2017
6	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Nhà nước MTV TM và Xuất nhập khẩu Viettel	Nhập hàng Huawei	131.372	Năm 2017
7	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty CP Dịch vụ Tổng hợp Phân phối dầu khí	Nhập hàng bán	277.188	Năm 2017
8	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty Cổ phần Thế Giới Số	Nhập hàng bán	189.755	Năm 2017
9	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH MTV Kỹ thuật & Khoa học Oppo	Nhập hàng Oppo	187.277	Năm 2017
10	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Apple Việt Nam	Nhập hàng bán	1.291.262	Năm 2018
11	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Samsung Vietnam	Nhập hàng bán	975.315	Năm 2018
12	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty Cổ Phần Di Động Thông Minh	Nhập hàng Oppo	161.010	Năm 2018
13	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Công nghệ Vivo	Nhập hàng bán	33.986	Năm 2018
14	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Phân Phối FPT	Nhập hàng bán	103.701	Năm 2018
15	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH Nhà nước MTV TM và Xuất nhập khẩu Viettel	Nhập hàng Huawei	57.328	Năm 2018
16	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty CP Dịch vụ Tổng hợp Phân phối dầu khí	Nhập hàng bán	24.319	Năm 2018

TT	Loại Hợp đồng	Tên Khách hàng	Nội dung	Giá trị	Thời gian thực hiện
17	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty Cổ phần Thế Giới Số	Nhập hàng bán	100.475	Năm 2018
18	Hợp đồng nguyên tắc	Công ty TNHH MTV Kỹ thuật & Khoa học Oppo	Nhập hàng Oppo	38.626	Năm 2018

Nguồn: FPT Retail

Bảng 8: Danh sách các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm có giá trị lớn

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Loại Hợp đồng	Tên Khách hàng	Nội dung	Giá trị	Thời gian thực hiện
1	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam Thái Nguyên – Chi Nhánh HCM	Bán điện thoại di động	141.937	Năm 2017
2	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam Bắc Ninh	Bán điện thoại di động	77.094	Năm 2017
3	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Việt Nam Samho	Bán điện thoại di động	13.653	Năm 2017
4	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Giày Ching Luh Việt Nam	Bán điện thoại di động	10.204	Năm 2017
5	Hợp đồng bán hàng	CTCP Thủy Sản Minh Phú Hậu Giang	Bán điện thoại di động	530	Năm 2018
6	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Freeview Việt Nam	Bán điện thoại di động	269	Năm 2018
7	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH May Mặc First Team Việt Nam	Bán điện thoại di động	150	Năm 2018
8	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Hoàng Minh	Bán điện thoại di động	79	Năm 2018
9	Hợp đồng bán hàng	Công ty TNHH Kingstyle	Bán điện thoại di động	32	Năm 2018

Nguồn: FPT Retail

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2016 và năm 2017.

Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng giảm
1.	Tổng giá trị tài sản	4.710.400	3.871.228	(17,8%)
2.	Vốn chủ sở hữu	515.230	796.454	54,6%
3.	Doanh thu thuần	10.853.155	13.146.515	21,1%
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	229.567	334.239	45,6%
5.	Lợi nhuận khác	29.815	28.835	(3,3%)
6.	Lợi nhuận trước thuế	259.382	363.074	40,0%
7.	Lợi nhuận sau thuế	207.506	289.878	39,7%
8.	Tỷ lệ chi trả cổ tức	0%	0% ^(*)	n/a
9.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân	50,2%	44,2%	(11,9%)

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

^(*): Trong năm 2017, Công ty đã phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 100% căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 0811/2017/NQĐHĐCĐ/FRT.JSC ngày 08/11/2017 về việc thông qua phương án phát hành.

Kết thúc năm tài chính 2017, doanh thu thuần của FPT Retail đạt 13.147 tỷ đồng, tăng trưởng 21,1% so với năm 2016. Lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt gần 290 tỷ đồng, tăng 39,7% so với năm 2016. Sự tăng trưởng của doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế được đến từ các nguyên nhân chính như sau:

- Doanh thu thuần từ bán lẻ điện thoại di động và các sản phẩm Apple trong năm 2017 đạt tổng giá trị 10.213 tỷ đồng, tăng trưởng 24,1% so với năm 2016. Tăng trưởng doanh thu này chủ yếu là do Apple liên tục ra mắt các dòng sản phẩm điện thoại cao cấp mới như Iphone X, Iphone 8 plus, ... và tương tự cho nhóm sản phẩm của các thương hiệu Samsung và Oppo v.v đã góp phần đáng kể cho việc tăng trưởng doanh thu từ mảng điện thoại di động của Công ty trong năm 2017. Ngược lại, doanh thu từ máy tính bảng trong năm 2017 đạt 252 tỷ đồng, giảm 24,6% so với năm 2016 do các dòng điện thoại thông minh liên tục ra mắt các sản phẩm ưu việt với đa tính năng, màn hình rộng và dần thay thế tính năng cơ bản máy tính bảng, dẫn đến lượng tiêu thụ của nhóm sản phẩm này bị giảm.
- Lợi nhuận gộp của FPT Retail trong năm 2017 tăng từ 1.410 tỷ đồng (năm 2016) lên mức 1.816 tỷ đồng (năm 2017), tương đương mức tăng trưởng 28,8%. Trong đó, lợi nhuận từ điện thoại di động và các sản phẩm Apple đóng góp nhiều nhất trong tổng lợi nhuận gộp, đạt 1.267 tỷ đồng, tăng 28,6% so với năm 2016, cùng với tốc độ tăng trưởng doanh thu của mảng điện thoại di động. Lợi nhuận gộp từ phụ kiện và các dịch vụ khác đóng góp đáng kể trong năm, đạt 384 tỷ đồng, tăng 42,2% so với năm 2016 và đạt biên lợi nhuận gộp lên đến

29,3%, nguyên nhân chính là do FPT Retail đã làm việc trực tiếp với nhà cung cấp và các hãng để tăng tỷ lệ chiết khấu và thưởng hàng năm, làm gia tăng tỷ suất lợi nhuận gộp của mảng này.

- Chi phí tài chính của Công ty đạt 82 tỷ đồng, tăng 9,3% so với năm 2016. Chi phí này phần lớn là lãi vay ngắn hạn từ các ngân hàng thương mại để bổ sung vốn lưu động cho Công ty trong năm 2017.
- Chi phí bán hàng đạt 1.154 tỷ đồng, tăng 23,2% so với năm 2016. Chi phí bán hàng tăng chủ yếu là do tăng chi phí linh kiện, vật tư bảo hành; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí quảng cáo, hội nghị khi PR và Marketing sản phẩm mới.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 300 tỷ đồng, tăng 23,3% so với năm 2016, chủ yếu là do sự gia tăng chi phí lương nhân viên khi Công ty mở rộng quy mô cửa hàng.

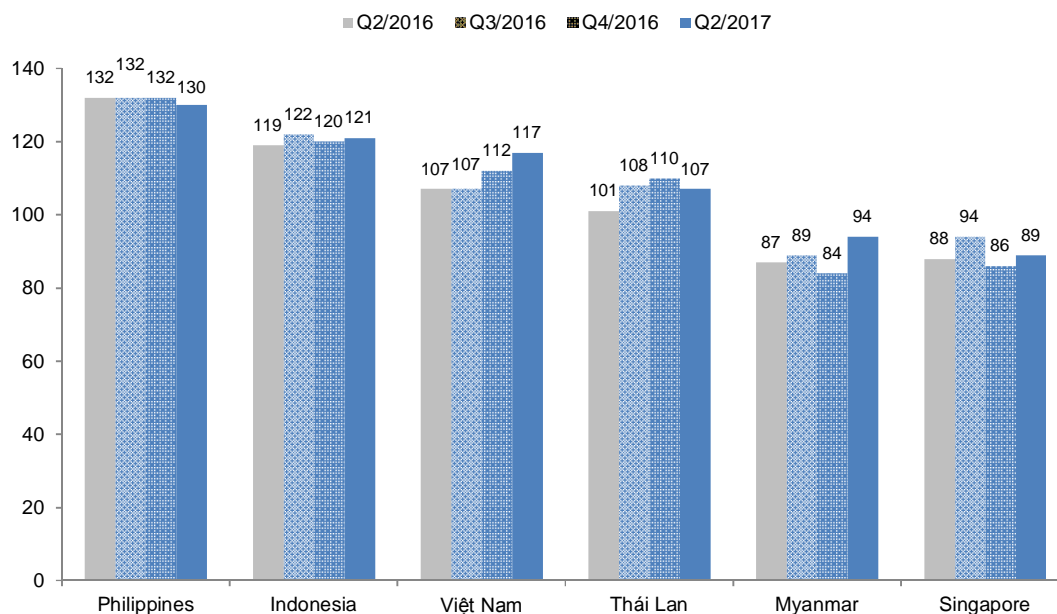
Tổng tài sản của Công ty trong năm 2017 đạt 3.871 tỷ đồng, giảm 17,8% so với năm 2016 chủ yếu là do trong năm Công ty điều chỉnh giảm hàng tồn kho xuống 11,5% và tái cơ cấu khoản nợ vay ngắn hạn (giảm 51,8%) để tối ưu hóa hoạt động kinh doanh. Bối cảnh đặc thù của ngành bán lẻ thiết bị công nghệ, hàng tồn kho chậm bán sẽ làm tăng chi phí lãi vay và FPT Retail đã từng bước cải thiện quy trình hoạt động và xây dựng hệ thống quản trị hàng tồn kho tốt, đảm bảo khối lượng hàng tồn kho luôn duy trì mức bình ổn.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

7.2.1 Thuận lợi

Kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2017 tương đối thuận lợi. Tốc độ tăng trưởng GDP đạt 6,8% vượt mức dự báo 6,7% và vượt mức trung bình của 5 năm liền trước 2011-2016. GDP bình quân đầu người đạt 53,5 triệu đồng tương đương 2.385 đồng. Lạm phát được kiểm chế ở mức thấp dưới 5%.

Chỉ số niềm tin người tiêu dùng Việt Nam đạt kỷ lục cao nhất trong 5 năm qua với 117 điểm vào Quý 2/2017 theo báo cáo của AC Nielsen. Chỉ số này khiến Việt Nam trở thành quốc gia xếp thứ 5 toàn cầu về mức độ lạc quan. Theo AC Nielsen, sự tăng trưởng mạnh mẽ chính là kết quả của sự lạc quan khả năng tài chính cá nhân cũng như mức độ sẵn sàng chi tiêu của người Việt. Trong thời đại của internet, người tiêu dùng Việt Nam ngày càng theo dõi sát sao hơn đến những gì đang xảy ra trên thị trường, họ cũng dễ bị ảnh hưởng bởi sự truyền miệng cũng như thông tin từ các phương tiện truyền thông xã hội và cũng nhanh chóng phản ứng với những thông tin đó. Chính điều này góp phần khiến họ trở thành những người tiêu dùng có xu hướng liên tục thay đổi. Do đó, các nhà sản xuất và các nhà bán lẻ cần phải nắm bắt nhanh nhất những xu hướng mới nổi của người tiêu dùng để đáp ứng kịp thời nhu cầu của người tiêu dùng.

Hình 5: Chỉ số niềm tin Người tiêu dùng của khu vực Đông nam Á tại Quý 2 năm 2017


Nguồn: Báo cáo Chỉ số Niềm tin Người Tiêu dùng – Q2/2017

Theo đánh giá, thị trường điện thoại di động tiếp tục có sự tăng trưởng 9% về mặt giá trị, đạt 90.000 tỷ đồng trong năm 2017. Điện thoại thông minh tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ với giá bán trung bình đạt 5,8 triệu đồng/máy (tăng 9% so với năm 2016). Là một nhà bán lẻ hàng đầu với đối tượng phục vụ là các khách hàng trung và cao cấp, Công ty hưởng lợi từ xu hướng tăng trưởng của thị trường.

Năm 2017 cũng là năm Apple chính thức mở Công ty Apple Việt Nam với mục tiêu phát triển tại thị trường Việt Nam. Công ty FPT Retail là đối tác lâu năm với gần 10 năm kinh nghiệm làm việc với Apple đã có rất nhiều thuận lợi khi cùng hợp tác với Apple để mở rộng chuỗi cửa hàng F.Studio - chuyên kinh doanh các sản phẩm chính hãng Apple. Đến cuối năm 2017, hệ thống cửa hàng F.Studio đã phát triển lên 12 cửa hàng tại các thành phố lớn Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng, Hải Phòng, Cần Thơ, Vinh, Thanh Hoá, Bình Dương. Hệ thống này sẽ đem đến cho người tiêu dùng Việt Nam các trải nghiệm mua sắm các sản phẩm Apple đẳng cấp thế giới.

7.2.2 Khó khăn và thách thức

Trong năm 2017, thị trường máy tính xách tay và thị trường máy tính bảng tiếp tục có mức tăng trưởng âm lần lượt âm 8% và âm 27%. Mức tăng trưởng âm của thị trường máy tính xách tay và máy tính bảng thể hiện xu thế dịch chuyển của người tiêu dùng sang các sản phẩm điện thoại thông minh nhỏ gọn và có nhiều tính năng mạnh mẽ, có thể thay thế cho các thiết bị máy tính xách tay và máy tính bảng công kênh hơn. Trong bối cảnh thị trường không tốt, Công ty vẫn tiếp tục giữ

vững thị phần trong hai phân khúc thị trường này, trong đó, dẫn đầu thị phần máy tính xách tay với 21,1% và thị phần máy tính bảng là 29,7% (theo số liệu Tháng 12/2017 của GFK).

Thị trường điện thoại chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt của các thương hiệu và các nhà bán lẻ để tìm kiếm vị thế dẫn đầu thị trường. Xu hướng cạnh tranh này sẽ dẫn đến sự biến mất của các nhà bán lẻ nhỏ hoặc gia tăng các thương vụ mua bán sáp nhập để tối ưu chi phí hoạt động. Xu hướng này đã diễn ra trong năm 2017 và sẽ tiếp tục trong các năm tiếp theo. Thị trường sẽ có sự phân hoá rõ rệt với ưu thế thuộc về các nhà bán lẻ dẫn đầu có thị phần lớn.

Ngoài ra, sự cạnh tranh từ các kênh bán lẻ online với sự đổ bộ của các kênh bán hàng online từ nước ngoài như Lazada, Shopee, Tiki, v.v. sự xuất hiện của các kênh bán hàng online này sẽ khiến cho thị trường cạnh tranh hơn và đòi hỏi các nhà bán lẻ hiện tại phải tăng cường kênh bán hàng online của mình ngày càng chuyên nghiệp với các dịch vụ tốt hơn để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1 Vị thế của Công ty trong ngành

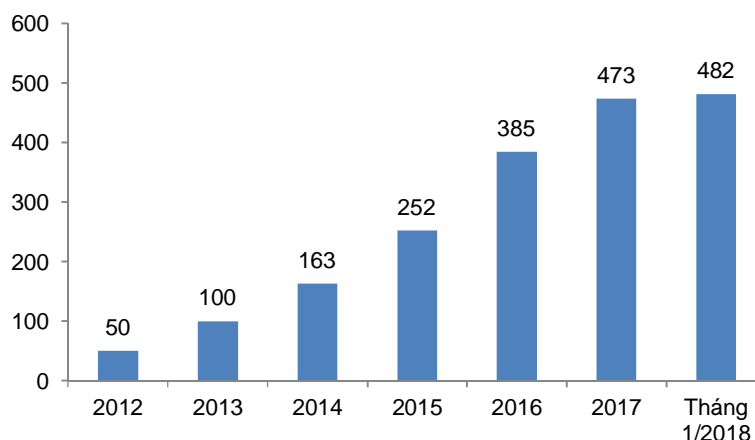
Là công ty bán lẻ đứng thứ 1 về thị phần máy tính xách tay tại Việt Nam, đứng thứ 2 về thị phần điện thoại và là công ty bán lẻ sản phẩm Apple chính hãng hàng đầu tại Việt Nam.

Với gần 06 năm hoạt động trong ngành, FPT Retail đã từng bước khẳng định thương hiệu cũng như vị thế của mình. Căn cứ vào Thống kê về giá trị phân phối điện thoại di động vào tháng 12 năm 2017 của GFK, FPT Retail dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối máy tính xách tay, chiếm 21,1% thị phần cả nước và đứng thứ hai (sau Thế giới di động) đối với lĩnh vực phân phối điện thoại di động với 20,3% thị phần. Hiện nay FPT Retail hợp tác với nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới trong cả 3 lĩnh vực: (i) Điện thoại di động như Apple, Samsung, Oppo, Xiaomi, Nokia, (ii) Laptop, (iii) Máy tính bảng và (iv) phụ kiện và các dịch vụ khác, chứng minh năng lực cạnh tranh vượt trội cũng như khả năng đàm phán tốt với các đối tác trong nước cũng như quốc tế của FPT Retail.

Ngoài ra, FPT Retail tự hào là một trong số ít nhà bán lẻ các sản phẩm độc quyền chính hãng Apple, với đầy đủ các tiêu chuẩn cửa hàng từ thấp đến cấp độ cao nhất, bao gồm cấp 1 là APR (Apple Premium Reseller), cấp 2 AAR (Apple Authorised Reseller) và cấp 3 CES (Consumer Electronic Stores), đã giúp Công ty từng bước thu được kết quả kinh doanh tốt từ nhóm ngành hàng này.

Công ty có tốc độ tăng trưởng vượt bậc với số lượng cửa hàng là 482 cửa hàng trên khắp các tỉnh thành cả nước tính đến cuối tháng 01/2018, tăng hơn 9 lần trong giai đoạn từ năm 2012 đến nay.

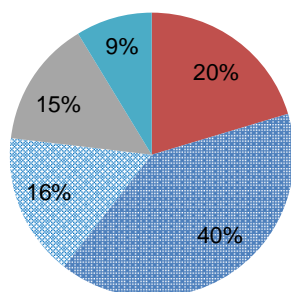
Hình 6: Số lượng cửa hàng giai đoạn 2012 – đến nay



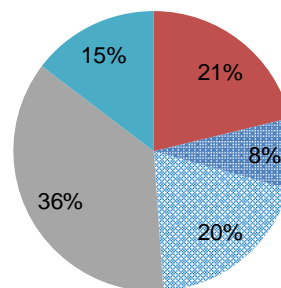
Nguồn: FPT Retail

Hình 7: Thị phần điện thoại di động và laptop

Thị phần điện thoại di động tháng 12/2017



Thị phần laptop tháng 12/2017



■ FPT Retail ■ Chuỗi bán lẻ còn lại ■ Cửa hàng nhỏ lẻ ■ Chuỗi điện máy ■ Kênh bán hàng Internet

Nguồn: GFK

Lợi thế từ chuỗi chuyên doanh các sản phẩm Apple

Hiện nay, phần lớn người tiêu dùng Việt Nam ưa chuộng các sản phẩm mang thương hiệu của Apple như điện thoại di động iPhone, máy tính bảng iPad và Macbook. Trong thời gian vừa qua, thị trường Việt Nam chưa được hãng Apple quan tâm đúng mực để phát triển. Hệ quả là người tiêu dùng Việt Nam chưa được đáp ứng đầy đủ nhu cầu về các sản phẩm chính hãng mà phần lớn sử dụng hàng xách tay hoặc hàng nhập khẩu không chính ngạch. Một khi sử dụng các sản phẩm hàng xách tay và hàng nhập khẩu không chính ngạch này thì người tiêu dùng không được hưởng đầy đủ các chế độ bán hàng và hậu mãi từ chính hãng Apple. Thị trường iPhone tại Việt Nam được ước

tính có giá trị lên tới 1,1 tỷ USD/năm trong đó sản phẩm không chính hãng chiếm đến 40-45% thị trường với giá trị lên tới 500 triệu USD/năm nên đây được xem là cơ hội để Công ty phát triển phân khúc này.

Chuỗi các cửa hàng bán sản phẩm Apple theo tiêu chuẩn của Apple toàn cầu tại Việt Nam hiện chưa nhiều. So với các nước trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam chỉ có khoảng 15 cửa hàng đạt chuẩn trong khi nhu cầu tiêu dùng sản phẩm mang thương hiệu Apple chính hãng ngày một tăng nên Công ty dự kiến sẽ hướng đến việc mở rộng các cửa hàng theo tiêu chuẩn Apple nhằm mang đến nhiều tiện ích lẫn chế độ hậu mãi dành cho người dùng sản phẩm Apple.

Ngoài ra, với hơn 10 năm kinh nghiệm làm việc với Apple và là đơn vị tiên phong ký hợp tác toàn diện với thương hiệu từ năm 2015 thông qua việc nhập khẩu trực tiếp từ chính Apple, Công ty có nhiều thế mạnh trong việc am hiểu thị trường cũng như nhu cầu tiêu dùng của người Việt Nam. Đồng thời, nhờ vào sự hỗ trợ nhiều mặt từ nhà cung cấp Apple (cả mặt đầu tư lẫn nhân sự), Công ty dự kiến sẽ mở chuỗi 100 cửa hàng chuyên doanh các sản phẩm Apple (Apple Authorize Reseller AAR Stores) từ nay đến năm 2020 để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ và mua sắm các sản phẩm chính hãng với các dịch vụ cao cấp nhất theo tiêu chuẩn Apple toàn cầu.

Chính sách bảo hành iPhone riêng của FPT Retail

Ngày 25 tháng 08 năm 2015, FPT Retail chính thức ký kết hợp tác toàn diện của Apple thông qua việc nhập khẩu trực tiếp các sản phẩm của Apple. Qua đó, các sản phẩm này khi mua tại Công ty sẽ được hưởng chế độ bảo hành từ chính hãng, cụ thể:

- Công ty sẽ tiến hành đổi ngay 01 thân máy tương đương cho người tiêu dùng khi sản phẩm phát sinh lỗi phần cứng do nhà sản xuất và đủ điều kiện bảo hành (không bao gồm lỗi thẩm mỹ). Đối với chính sách bảo hành chung của Apple, trung tâm bảo hành ủy quyền sẽ tiến hành thay thế linh kiện mà không đổi thân máy tương đương với các máy lỗi: loa, bộ phận rung, mic, camera, lỗi pin, màn hình.
- FPT Retail còn có chính sách bảo hành nhanh, tư vấn hỗ trợ kỹ thuật từ xa, bảo hành tận nơi, thanh toán tại nhà (tiền mặt hoặc thẻ).

Phát triển dịch vụ chăm sóc khách hàng, lấy khách hàng làm trọng tâm

Công ty tập trung mang đến các trải nghiệm và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng với tiêu chí lấy khách hàng làm trọng tâm. Công ty đã và đang thực hiện chiến lược “Tôi Yêu FPT Shop” thông qua việc đo lường mức độ hài lòng của khách hàng khi mua sắm tại chuỗi cửa hàng FPT Shop và các hành vi được tiêu chuẩn của nhân viên khi phục vụ khách hàng.

Công ty cũng tập trung mang đến cho khách hàng các dịch vụ tư vấn trước bán hàng, các chế độ hậu mãi sau bán hàng và bảo hành tốt nhất tại chuỗi FPT Shop và F.Studio. Tại 02 chuỗi cửa hàng của FPT Retail, khách hàng có nhiều trải nghiệm các sản phẩm trước khi mua sắm, tìm hiểu thông tin về sản phẩm trên trang Facebook và trang tin tức sản phẩm, trao đổi với các nhân viên tư vấn bán hàng tại từng cửa hàng hoặc thông qua tổng đài chăm sóc khách hàng. Sau khi mua sắm sản phẩm, người tiêu dùng sẽ được nhân viên kỹ thuật hỗ trợ cài đặt điện thoại, phần mềm và chuyển đổi dữ liệu sang các thiết bị mới một cách nhanh chóng và miễn phí. Ngoài ra, trong quá trình sử

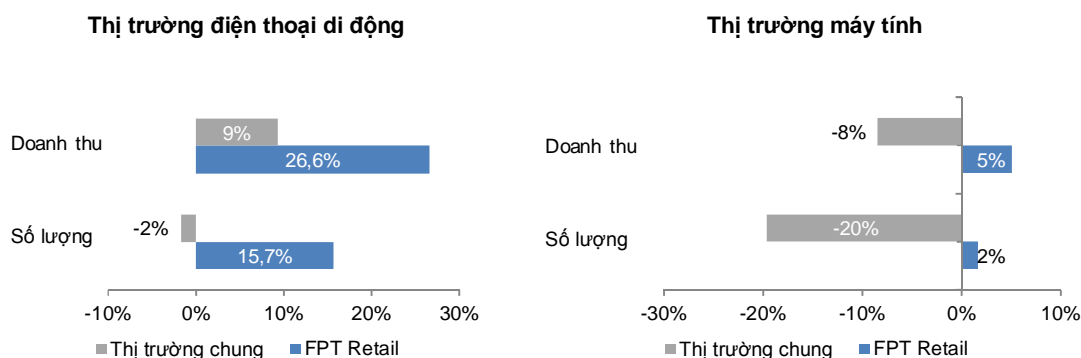
dụng nếu sản phẩm có phát sinh bất kỳ lỗi từ nhà sản xuất hoặc lỗi trong phạm vi bảo hành chính hãng, người tiêu dùng được đổi trả miễn phí trong vòng 30 ngày kể từ ngày mua sản phẩm.

Bên cạnh đó, Công ty cũng tiên phong mang đến cho khách hàng các trải nghiệm mua sắm cao cấp tốt nhất thông qua chuỗi cửa hàng F.Studio chuyên doanh sản phẩm chính hãng Apple tại Việt Nam. Công ty mang đến cho khách hàng các hình thức mua sắm tiên tiến từ các nước phát triển thông qua các chương trình “Thu Cũ Đổi Mới Điện Thoại”, “Mua Điện Thoại Trợ Giá Kèm Gói Cước Nhà Mạng”, “Câu Lạc Bộ Mua Sắm Bạn Đồng Hành FPT Shop”.

Tốc độ phát triển từng ngành hàng cao hơn so với thị trường chung

Theo báo cáo đánh giá thị trường, FPT Retail có tốc độ phát triển tốt hơn thị trường chung về cả số lượng lẫn giá trị. Trong đó, thế mạnh của FPT Retail nằm ở phân khúc sản phẩm cao cấp với tỷ trọng đóng góp vào doanh thu là lớn hơn nhiều so với thị trường chung.

Hình 8: Tốc độ phát triển của FPT Retail so với thị trường chung



Nguồn: FPT Retail, GFK

Ngoài ra, FPT Retail cũng vinh dự được nhận nhiều giải thưởng như: Thương hiệu mạnh Việt Nam liên tiếp trong 3 năm 2013, 2014, 2015 do Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn; Nhà bán lẻ được yêu thích nhất năm 2016 do Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn. Tính đến tháng 7/2017, FPT Retail lọt vào Top 4 nhà bán lẻ hàng đầu ở Việt Nam, Top 500 nhà bán lẻ hàng đầu Châu Á – Thái Bình Dương (Retail Asia). Tháng 11/2017, FPT Retail đã lọt Top 10 nhà bán lẻ uy tín do Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) và Báo điện tử Vietnamnet tiến hành khảo sát. Theo số liệu của Euromonitor và Retail Asia Publishing, với doanh thu 15.717 USD trên mỗi m², FPT Retail hiện đang là nhà bán lẻ hiệu quả nhất xét về chỉ tiêu doanh thu trên diện tích sàn.

Quản lý và kiểm soát tốt chi phí đầu vào, với đội ngũ quản lý nhiều kinh nghiệm, FPT Retail đã rất thành công trong việc quản lý hàng tồn kho và sử dụng hiệu quả tài sản của Công ty. Cụ thể, vòng quay hàng tồn kho luôn được cải thiện qua các năm chứng tỏ Công ty quản lý hàng tồn kho rất hiệu quả và công tác bán hàng của FPT Retail rất tốt. Mặc khác, do đặc thù của ngành bán lẻ cần khá nhiều vốn lưu động nên phần lớn các doanh nghiệp trong ngành đều sử dụng đòn bẩy nợ khá cao, tuy nhiên, hệ số Nợ / Tổng tài sản và hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu của FPT Retail lần lượt

là 0,79 lần và 3,86 lần, khá thấp so với các công ty trong ngành bán lẻ. Trong thời gian tới, FPT Retail sẽ tiếp tục duy trì chính sách quản lý chi phí chặt chẽ đồng thời chủ động kiểm soát các chỉ số thanh toán, nhằm đảm bảo sự ổn định và phát triển bền vững của Công ty.

Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại

Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, Công ty đã từng bước cải tiến hệ thống công nghệ thông tin, cụ thể hệ thống quản lý tài chính kế toán ERP, hệ thống bán hàng bằng điện thoại thông minh, hệ thống camera giám sát từng cửa hàng, hệ thống đo lường lượng khách hàng tham quan mua sắm tại cửa hàng, hệ thống CRM quản lý thông tin khách hàng, hệ thống quản trị nhân sự giúp quản lý 5.000 nhân viên bán hàng, hệ thống bán hàng trực tuyến với 2 phiên bản desktop và mobile, hệ thống giao hàng điện tử dẫn đường bằng bản đồ. Nhờ đó, Công ty đã kiểm soát tốt chi phí và tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Ban lãnh đạo giàu kinh nghiệm, có năng lực và nhiều tâm huyết

Ban lãnh đạo FPT Retail là một tập hợp những cá nhân dày dặn kinh nghiệm, am hiểu sâu sắc lĩnh vực công nghệ thông tin và tâm huyết, cùng đồng lòng xây dựng, phát triển FTP Retail. Ban lãnh đạo Công ty cũng luôn nhanh nhạy trong việc nắm bắt các cơ hội đầu tư, thiết lập mạng lưới quan hệ sâu rộng với các thương hiệu lớn và nổi tiếng trên thế giới, các nhà cung cấp lẫn phân phối sỉ trong và ngoài nước, các tổ chức tài chính và đối tác chuyên môn giúp Công ty ngày một cải tiến và nâng cao vị thế cạnh tranh tại thị trường Việt Nam.

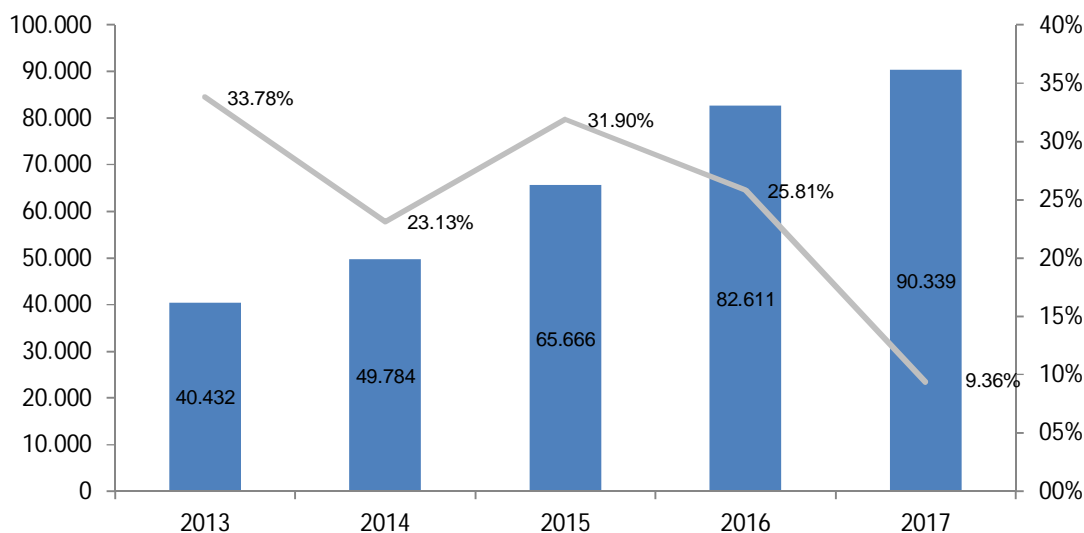
8.2 Triển vọng phát triển của ngành

8.2.1. Tổng quan ngành bán lẻ điện thoại di động

Tổng giá trị tiêu dùng ngành tăng trong khi số lượng tiêu thụ bão hòa

Năm 2017, tổng doanh số bán lẻ điện thoại di động đạt giá trị 93.339 tỷ đồng, tăng 53% so với năm 2016, đây là mức tăng cao nhất trong 05 năm trở lại đây. Tuy nhiên, số lượng sản phẩm điện thoại được tiêu thụ lại trong năm 2017 giảm 1,6% so với cùng kỳ, điều này cho thấy nhu cầu đối với các sản phẩm công nghệ điện tử đang tiến gần điểm bão hòa.

Hình 9: Doanh số bán lẻ sản phẩm điện thoại di động tại Việt Nam (tỷ đồng)



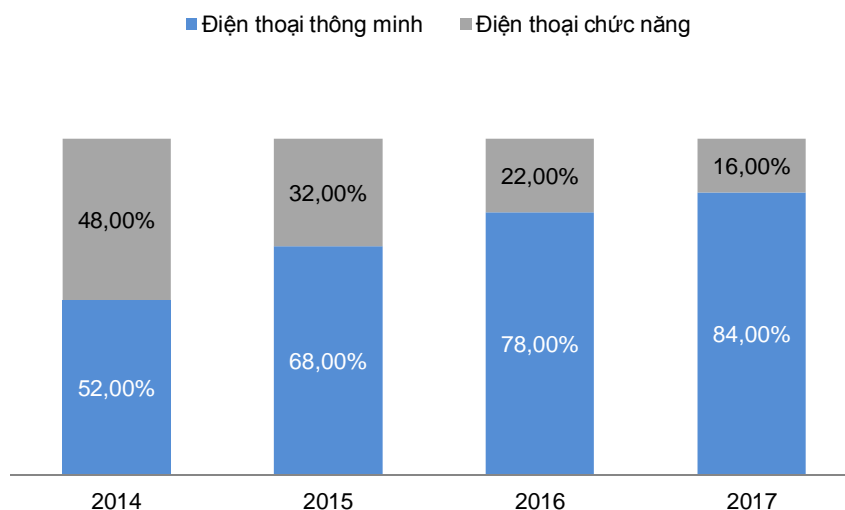
Nguồn: GFK

Nhu cầu sử dụng điện thoại thông minh tăng

Với những tính năng vượt trội và giá bán vừa túi tiền, các sản phẩm điện thoại thông minh đang dần khẳng định vị thế chiếm lĩnh thị trường, với thị phần hơn 84% trên tổng số lượng điện thoại tiêu thụ tại Việt Nam trong năm 2017 (theo Nielsen Việt Nam). Mặt khác, với đặc thù của ngành bán lẻ các thiết bị điện tử, công nghệ luôn thay đổi và cải tiến liên tục, do đó xu hướng sử dụng điện thoại thông minh được dự kiến sẽ tiếp tục là động lực tăng trưởng chính cho ngành bán lẻ điện thoại tại Việt Nam trong thời gian sắp tới.

Theo báo cáo Hành Vi Người Dùng Điện Thoại Thông Minh 2017 của Nielsen Việt Nam, tỷ lệ người sử dụng điện thoại thông minh tại các thành phố lớn chiếm tới 84% vào năm 2017, tăng 6% so với năm trước đó (78%) trong khi tỷ lệ người sử dụng điện thoại chức năng chỉ 16%, giảm 27% so với năm 2016 (22%). Ở các thành phố thứ cấp, cũng có tới 71% người dân sử dụng điện thoại thông minh trong số 93% người sử dụng điện thoại di động. Đáng chú ý hơn, ở khu vực nông thôn, trong khi 89% dân số sử dụng điện thoại di động, thì đã có 68% trong số đó sở hữu một chiếc điện thoại thông minh.

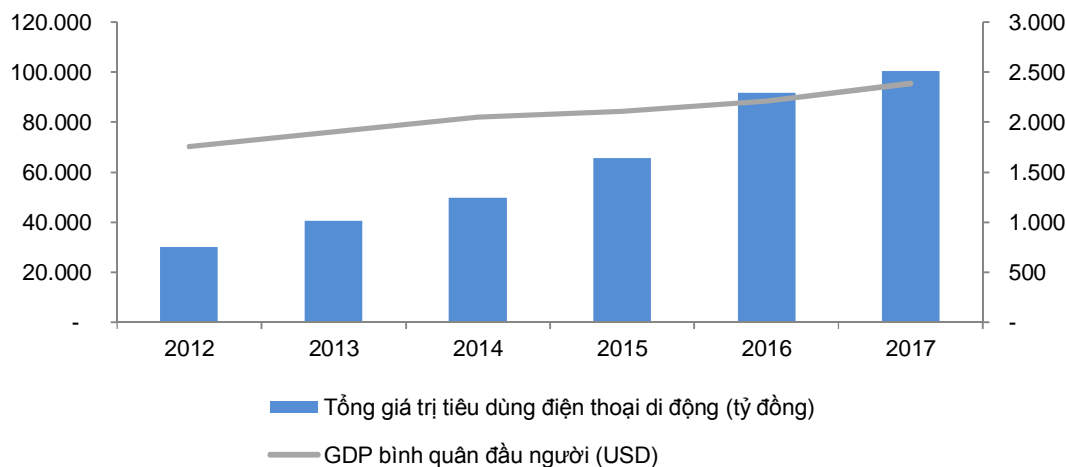
Hình 10: Tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh và điện thoại chức năng tại các thành phố lớn tại Việt Nam



Nguồn: Nielsen Việt Nam

Theo số liệu dự phóng từ GFK, việc chuyển dịch từ điện thoại chức năng sang điện thoại thông minh là một xu thế tất yếu và sẽ được tiếp diễn trong các năm sắp tới, đặc biệt là phân khúc điện thoại thông minh tầm trung và giá rẻ. Cùng với đó, bên cạnh tăng trưởng trong thu nhập của người tiêu dùng thì sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất điện thoại đang ngày càng sôi động và liên tục sản xuất những dòng điện thoại thông minh với nhiều ứng dụng vượt trội, giá cả phải chăng góp phần giúp gia tăng nhu cầu tiêu dùng tại nhóm sản phẩm này.

Hình 11: Tổng giá trị tiêu dùng điện thoại di động và GDP bình quân đầu người giai đoạn 2012 - 2017



Nguồn: GFK, Tổng cục thống kê

Hiện nay tại Việt Nam chỉ có khoảng 25 triệu điện thoại thông minh đang được sử dụng, chỉ chiếm 26,4% dân số, con số này thấp hơn so với các nước trong khu vực và thế giới (tỷ lệ sử dụng trung bình của Thái Lan là 40,5% và trung bình thế giới là 32,5%). Điều này cho thấy được triển vọng tăng trưởng của phân khúc điện thoại thông minh nói riêng và của ngành bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam nói chung trong những năm sắp tới là rất tốt.

Xu hướng chuyển dịch từ thị trường phân mảnh sang thị trường tập trung

Trong những năm gần đây, thị trường bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam đã có sự chuyển dịch đáng kể, nếu như tại thời điểm năm 2015 nhóm những cửa hàng tư nhân vừa và nhỏ chiếm lĩnh tới 40% tổng thị phần bán lẻ điện thoại di động thì tới thời điểm hiện tại con số này đã giảm chỉ còn 20%. Trên thực tế, nhu cầu tiêu dùng điện thoại ngày càng tăng là nguyên nhân chính thúc đẩy những chuỗi bán lẻ lớn nhanh chóng gia tăng mức độ phủ các chuỗi cửa hàng nhằm gia tăng khả năng tiếp cận người tiêu dùng. Vì vậy thị trường bán lẻ điện thoại đã chứng kiến sự chuyển dịch nhanh từ thị trường phân mảnh sang thị trường tập trung. Hiện nay phần lớn thị phần thuộc về 02 nhà phân phối bán lẻ lớn là Thế Giới Di Động và FPT Retail..

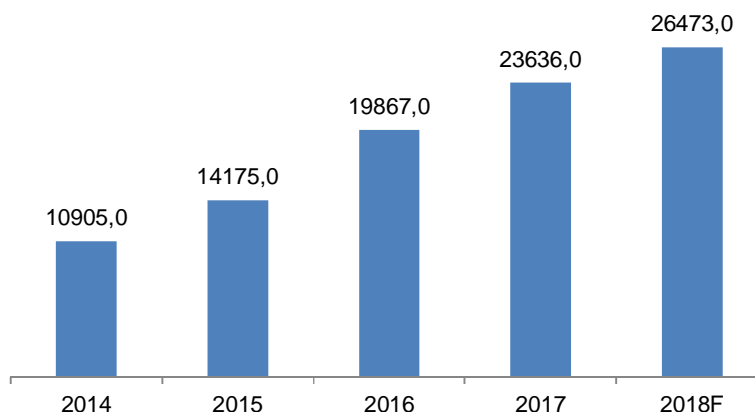
8.2.2. Triển vọng ngành bán lẻ điện thoại di động

Điện thoại di động dự kiến sẽ là lĩnh vực chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ hàng điện tử vì sự đa dạng chủng loại, giá cả và phong phú về tiện ích sử dụng. Tốc độ tăng trưởng mạnh trong mảng này xuất phát chủ yếu từ thị trường điện thoại thông minh.

Ngoài ra, theo dự báo của GFK, thị trường điện thoại di động nói chung mà đặc biệt là điện thoại thông minh đạt CAGR 24,82% trong 2014 – 2018, với doanh số được ước lượng tăng từ 10,9 triệu cái năm 2014 lên 26,4 triệu năm 2018. Riêng về mảng điện thoại thông minh, các hãng sản xuất điện thoại hàng đầu thế giới như Apple, Samsung và OPPO liên tục cho ra nhiều dòng sản phẩm công nghệ, kích thích nhu cầu tiêu dùng của các khách hàng trẻ tuổi và yêu thích công nghệ, kéo theo sự tăng trưởng nhanh của thị trường tiêu thụ thông minh tại Việt Nam.

Hình 12: Dự kiến số lượng tiêu thụ điện thoại thông minh

Đơn vị: Ngàn cái



Nguồn: GFK

Kênh bán hàng trực tuyến phát triển mạnh

Năm 2016, doanh thu thương mại điện tử chỉ chiếm 2,8 – 3,0% doanh thu ngành bán lẻ và tổng giá trị của thị trường thương mại điện tử trong nước đạt khoảng 4 tỷ USD và có tốc độ tăng trên 20%/năm (theo Nielsen).

Sự cạnh tranh đang diễn ra không chỉ giữa các doanh nghiệp thương mại điện tử hay các cửa hàng trên mạng xã hội mà nhiều doanh nghiệp bán lẻ truyền thống lớn cũng đã tham gia, như Thế giới Di động, FPT Retail, Viễn Thông A, Nguyễn Kim, Aeon, Lotte, Big C, Saigon Co.op, v.v. Những thương hiệu này đang thúc đẩy chiến lược bán hàng đa kênh (kết hợp ngoại tuyến và trực tuyến).

Trong khi đó, theo báo cáo của Kantar Worldpanel, với tỷ lệ tăng trưởng về giá trị của ngành hàng FMCG thông qua thương mại điện tử đạt 69%, Việt Nam được đánh giá là một trong những nước có tăng trưởng thương mại điện tử cao trên thế giới. Tuy thị trường thương mại điện tử được ước đoán chỉ chiếm khoảng 5% tổng doanh thu ngành bán lẻ vào năm 2020, nhưng người tiêu dùng sẽ ngày càng sử dụng kênh trực tuyến để tìm kiếm sản phẩm, so sánh giá cả, tham khảo bình luận, v.v.

Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực bán lẻ điện thoại di động và các thiết bị điện tử, mặc dù tốc độ tăng trưởng của toàn ngành chững lại nhưng FPT Retail nhận thấy vẫn còn dư địa phát triển thông qua chiến lược tăng trưởng doanh thu trên mỗi cửa hàng từ (i) Cải thiện dịch vụ khách hàng, (ii) Phát triển thêm kênh bán hàng mới và (iii) Thúc đẩy bán hàng online sẽ góp phần không nhỏ cho sự tăng trưởng của Công ty trong thời gian tới.

8.3 So sánh tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong cùng ngành

So sánh về tình hình hoạt động kinh doanh:

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT, với 6 năm hoạt động trong ngành, đã tạo dựng được vị thế vững chắc đối với mảng bán lẻ điện thoại di động và máy tính, đặc biệt là phân khúc sản phẩm cao cấp với tỷ trọng đóng góp vào doanh thu là 43,9% lớn hơn nhiều so với thị trường chung.

Hiện tại, So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh của FPT Retail so với doanh nghiệp trong cùng ngành là Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) chi tiết như sau:

Bảng 10: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	FPT Retail	MWG
1.	Tổng tài sản	3.871.228	22.822.664
2.	Vốn chủ sở hữu	796.454	5.908.916
3.	Doanh thu thuần	13.146.515	66.339.804
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	334.239	2.795.444
5.	Lợi nhuận khác	28.835	13.868
6.	Lợi nhuận trước thuế	363.074	2.809.312
7.	Lợi nhuận sau thuế	289.878	2.206.897
8.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu bình quân (%)	44,2%	45,3%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của FPT Retail; BCTC hợp nhất năm 2017 của MWG

So sánh về tình hình tài chính:

Bảng 11: So sánh các chỉ tiêu về tài chính trong năm 2017

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	FPT Retail	MWG
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,14	1,20
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,58	0,43
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,79	0,74

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	FPT Retail	MWG
	Hệ số Nợ/VCSH	Lần	3,86	2,86
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	Vòng quay Hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	6,17	5,15
	Vòng quay Tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	Vòng	3,06	3,52
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,2%	3,3%
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân (ROE)	%	44,2%	11,7%
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	6,8%	45,3%
	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,5%	4,2%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của FPT Retail; BCTC hợp nhất năm 2017 của MWG

8.4 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tăng khá tốt, ổn định và đang tiếp tục trên đà tăng trưởng ở những năm sắp tới. Một nền kinh tế phát triển lành mạnh là điều kiện quan trọng thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề kinh doanh, đặc biệt là ngành bán lẻ các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động. Cùng với sự phát triển của xã hội và thị trường công nghệ, FPT Retail đã, đang và sẽ nỗ lực không ngừng để trở thành đối tác uy tín đối với các nhà sản xuất công nghệ hàng đầu thế giới, đồng thời là điểm đến tin cậy mua sắm của người tiêu dùng Việt Nam. Cùng với quy mô ngày càng mở rộng với trên 500 cửa hàng trong năm 2018, Công ty sẽ cung cấp tới mọi tầng lớp khách hàng những trải nghiệm mua sắm tích cực, thông qua các sản phẩm Kỹ thuật số chính hãng chất lượng cao, giá cả cạnh tranh đi kèm dịch vụ hậu mãi trọn gói trong suốt vòng đời của sản phẩm. Ban lãnh đạo của FPT Retail nhận định rằng mục tiêu và chiến lược phát triển của Công ty không chỉ phù hợp với chính sách và triển vọng phát triển của nền kinh tế Việt Nam nói chung mà còn xu hướng của ngành bán lẻ công nghệ nói riêng.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2017 là 5.905 người, bao gồm 4.665 nhân viên chính thức và 1.240 nhân viên học việc/ thử việc.

Bảng 12: Cơ cấu trình độ lao động

TT	Trình độ chuyên môn	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1.	Đại học và trên đại học	1.771	30,0%
2.	Cao đẳng, trung cấp, nghiệp vụ	2.030	34,4%
3.	Phổ thông	2.104	35,6%
Tổng cộng		5.905	100%

Nguồn: FPT Retail

9.2 Chính sách đối với người lao động

9.2.1. Chế độ làm việc

Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 44-48 h/tuần tùy theo vị trí công việc. Nhân viên làm việc đủ 12 tháng sẽ được nghỉ phép 12 ngày/năm tùy theo điều kiện làm việc. Nếu chưa đủ 12 tháng thì số ngày nghỉ phép hàng năm được tính tương ứng với số tháng làm việc trong năm. Công ty sẽ tăng số ngày nghỉ phép dựa trên thời gian làm việc của nhân viên, cứ mỗi 5 năm làm việc sẽ được nghỉ thêm 1 ngày. Ngoài ra, hàng năm, tất cả nhân viên của Công ty đều được nghỉ lễ theo quy định của Nhà nước.

9.2.2. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Công ty có các phòng ban, trung tâm phối hợp hỗ trợ trong việc đào tạo nhân sự, xây dựng quy chế, quy trình đào tạo, phát triển nguồn nhân lực phù hợp với sự phát triển của Công ty.

Thiết lập và áp dụng các công cụ đo lường và đánh giá hiệu quả đào tạo bằng các hệ thống quản trị hiện đại thông qua việc đo lường mức độ hài lòng của khách hàng khi mua sắm tại chuỗi cửa hàng FPT Shop; và các hành vi được tiêu chuẩn của nhân viên khi phục vụ khách hàng. Hệ thống lương thưởng của nhân viên được thay đổi để gắn chặt vào mức độ hài lòng của khách hàng và các hành vi tiêu chuẩn khi phục vụ khách hàng. Từ đó, Công ty có thể đánh giá chất lượng tuyển dụng và đào tạo của từng nhân viên.

9.2.3. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

❖ Chính sách tiền lương

Công ty có chế độ lương theo từng vị trí công việc cụ thể và đảm bảo theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.

- **Mức lương tối thiểu:** Công ty áp dụng mức lương/người/ tháng cao hơn hoặc ít nhất bằng mức lương tối thiểu vùng mà Nhà nước ban hành. Mức lương này sẽ được điều chỉnh theo sự thay đổi của Nhà nước hoặc tình hình kinh doanh thực tế của công ty.

- **Điều chỉnh, tăng lương:** Căn cứ vào tình hình kinh doanh của công ty và kết quả đánh giá hiệu quả công việc của từng bộ phận cho từng cá nhân trong năm, Công ty sẽ quyết định điều chỉnh tăng lương cho phù hợp với từng cá nhân. Định kỳ điều chỉnh trong Quý I hàng năm.

❖ **Chính sách thưởng**

- **Thưởng tháng 13, 14:** Tùy vào tình hình kinh doanh của Công ty, Cán bộ nhân viên thỏa các điều kiện theo chính sách hàng năm sẽ được thưởng thêm tháng 13, 14... theo số tháng làm việc thực tế trong năm.
- **Thưởng cuối năm âm lịch:** Vào dịp tết nguyên đán hàng năm, Công ty sẽ căn cứ vào kết quả làm việc của các cá nhân để xét thưởng theo thành tích. Cơ cấu thưởng và mức thưởng được công bố chi tiết trong chính sách thưởng của Công ty.
- **Thưởng thi đua, sáng kiến:**
 - Công ty có các Chương trình thi đua và tiêu chí thưởng riêng cho mỗi Chương trình.
 - Các cá nhân có đóng góp tích cực, có sáng kiến cải tiến sẽ được thưởng riêng để khuyến khích
 - Ngoài ra, hàng năm Công ty luôn có các phần thưởng để vinh danh các cá nhân xuất sắc nhất hàng năm theo kết quả bầu chọn từ các bộ phận, phòng ban.
- **Thưởng theo dự án:** Các dự án sẽ có chính sách thưởng riêng theo đặc thù và tính chất công việc của từng dự án.
- **Thưởng khoán/KPI:** Mỗi nhân viên sẽ có một KPI riêng tùy vào tính chất công việc của từng chức danh và bộ phận. Mức hoàn thành KPI này sẽ quyết định tiền thưởng chi tiết của từng nhân viên hàng tháng và hàng năm.

❖ **Chính sách phụ cấp**

- **Phụ cấp theo chức danh :** Căn cứ vào tính chất công việc mà mỗi chức danh có phụ cấp khác nhau (hoặc không có)
- **Phụ cấp theo level :** Một số phụ cấp xét theo tiêu chí level (cấp bậc) của nhân viên.

❖ **Chính sách phúc lợi khác**

- Các loại Bảo hiểm bắt buộc (Bảo hiểm Xã hội): theo đúng luật lao động
- Bảo hiểm sức khỏe FPT Care: cho level 3 trở lên
- Teambuilding: hàng năm 1 lần
- Nghỉ ốm, thai sản: theo đúng quy định của nhà nước
- Công đoàn: cưới hỏi, ma chay, sinh đẻ, ốm nặng, lễ tết

10 **Chính sách cổ tức**

Công ty chi trả cổ tức cho các cổ đông theo kết quả hoạt động kinh doanh, sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật. Trong khi thanh toán số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Tỷ lệ chi trả cổ tức trong các năm gần đây như sau:

Bảng 13: Tỷ lệ chi trả cổ tức 2016 - 2017

Năm	2016	2017
Tỷ lệ chi trả cổ tức / Vốn điều lệ	0%	0%
Tỷ lệ phát hành cổ phiếu thưởng / Vốn điều lệ	100% ⁽ⁱ⁾	70% ⁽ⁱⁱ⁾
Tổng cộng	100%	70%
Hình thức chi trả	Không có	Cổ phiếu

Nguồn: FPT Retail

⁽ⁱ⁾: Công ty đã hoàn tất việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 100% căn cứ Nghị quyết ĐHCĐ số 0811/2017/NQĐHCĐ/FRT.JSC ngày 08/11/2017 và công văn chấp thuận của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành theo số 8084/UBCK-QLCB ngày 30/11/2017.

⁽ⁱⁱ⁾: Công ty dự kiến sẽ phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu trong năm 2018 với tỷ lệ 70% căn cứ Nghị quyết ĐHCĐ số 2803/2018-NQ/ĐHCĐ/FRT.JSC ngày 28/03/2018 về việc thông qua phương án phát hành.

11 Tình hình hoạt động tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua

11.1.1 Trích khấu hao Tài sản cố định

Khấu hao Tài sản cố định hữu hình và Tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng ước tính như sau:

Nhà xưởng và vật kiến trúc.....	25 - 50 năm
Máy móc và thiết bị	3 - 5 năm
Thiết bị văn phòng	3 năm
Phần mềm máy tính.....	3 - 5 năm

11.1.2 Mức lương bình quân

Mức thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên của Công ty tại thời điểm 31/12/2017 là 8.373.000 VNĐ/người/tháng, là mức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực.

11.1.3 Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Các khoản nợ vay của Công ty đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong những năm qua. Các nghĩa vụ nợ khác như: phải trả người bán, phải trả công nhân viên, phải trả phải nộp khác được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

11.1.4 Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản Thuế Giá trị Gia tăng, Thuế Thu nhập Doanh nghiệp và các khoản Thuế khác theo các quy định của Nhà nước.

Bảng 14: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Đơn vị: Triệu đồng

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	Năm 2016	Năm 2017
Thuế Thu nhập Doanh nghiệp	20.473	25.880
Thuế Thu nhập Cá Nhân	1.036	555
Tổng cộng	21.509	26.435

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

11.1.5 Trích lập các Quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các Quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty Cổ phần, theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty. Mức trích lập cụ thể theo từng năm sẽ do ĐHCĐ quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị.

Bảng 15: Trích lập Quỹ của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

	31/12/2016	31/12/2017
Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi	9.040	11.544
Lợi nhuận chưa phân phối	315.280	396.454
Tổng cộng	324.320	407.998

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

11.1.6 Tổng dư nợ vay

Công ty có các khoản vay tài chính ngắn hạn từ các ngân hàng được thực hiện dưới hình thức tín chấp trong thời hạn nhỏ hơn 1 năm và lãi suất được xác định theo từng kế ước nhận nợ.

Bảng 16: Tổng dư nợ vay của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

Ngân hàng	31/12/2016	31/12/2017
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	475.534	-
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	398.083	-
Ngân hàng Standard Chartered Bank Việt Nam	406.478	388.073

Ngân hàng	31/12/2016	31/12/2017
Ngân hàng Citibank Việt Nam	327.792	258.729
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	399.867	-
Ngân hàng TMCP Quân đội	73.998	-
Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn Việt Nam	70.726	-
Ngân hàng ANZ Việt Nam	181.997	70.500
Ngân hàng HSBC Việt Nam	100.150	455.700
Ngân hàng TMCP Tiên Phong	-	-
Tổng cộng	2.434.624	1.173.002

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

11.1.7 Tình hình công nợ hiện nay

a. Tổng số nợ phải thu

Bảng 17: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Các chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Các khoản phải thu ngắn hạn	747.661	1.016.354
1.	Phải thu ngắn hạn khách hàng	119.330	305.662
2.	Trả trước người bán ngắn hạn	99.213	61.311
3.	Phải thu về cho vay ngắn hạn	280.150	-
4.	Phải thu ngắn hạn khác	253.159	660.181
5.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(4.191)	(10.800)
II.	Khoản phải thu dài hạn	66.086	75.677
1.	Phải thu dài hạn khác	66.086	75.677
	Tổng cộng	813.747	1.092.031

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Chi tiết Phải thu ngắn hạn khách hàng

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	119.330	305.662
1	Công ty TNHH Dinh Dưỡng 3A (Việt Nam)	-	8.586
2	Digital Town City Center Co., Ltd	-	4.191
3	Công ty Dịch vụ Mobifone Khu vực 1 – Chi nhánh Tổng công ty Viễn thông Mobifone	-	3.211
4	Sleek International General Trading LLC	6.764	-
5	Công ty TNHH Thương Mại FPT	6.241	-
6	Digital Town City Center Co., Ltd	4.191	-
7	Khác	102.134	289.674

Nguồn: FPT Retail

Khoản phải thu ngắn hạn khách hàng tăng trong năm 2017 là do Công ty triển khai việc bán trả chậm cho các khách hàng thân thiết giúp tăng tính cạnh tranh với các công ty trong ngành.

b. Tổng số nợ phải trả

Bảng 18: Chi tiết các khoản phải trả của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Các chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
1.	Phải trả người bán ngắn hạn	1.427.548	1.499.029
2.	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	34.948	13.232
3.	Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	21.509	26.435
4.	Phải trả người lao động	886	2.286
5.	Chi phí phải trả ngắn hạn	188.870	233.478
6.	Phải trả ngắn hạn khác	77.745	115.767
7.	Vay và nợ thuê tài chính	2.434.624	1.173.002
8.	Quý khen thưởng, phúc lợi	9.040	11.544
	Tổng cộng	4.195.170	3.074.773

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Căn cứ vào Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016 và năm 2017, Công ty không có phát sinh khoản nợ phải trả quá hạn trên 01 năm tính đến thời điểm hiện nay.

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của FPT Retail

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2016	31/12/2017
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,05	1,14
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,59	0,58
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,89	0,79
	Hệ số Nợ/VCSH	Lần	8,14	3,86
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	Vòng quay Hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	5,99	6,17
	Vòng quay Tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	Vòng	2,96	3,06
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,9%	2,2%
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân (ROE)	%	50,2%	44,2%
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	5,7%	6,8%
	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,1%	2,5%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Với đặc thù của ngành bán lẻ các sản phẩm công nghệ thông tin, tài sản lưu động của Công ty chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản, bình quân trên 92,3% trong 03 năm 2015 – 2017. Trong năm 2017, tài sản lưu động của Công ty chỉ chiếm 90,7% trên tổng tài sản, đạt giá trị 3.509 tỷ đồng, giảm 20,4% so với năm 2016, đồng thời cả hàng tồn kho lẫn nợ ngắn hạn cũng giảm, lần lượt 11,5% và 26,7% cho thấy rằng Công ty đang quản lý hiệu quả hàng tồn kho và giảm thiểu nợ ngắn hạn tài trợ để gia tăng hiệu quả doanh thu trên từng cửa hàng.

Khả năng thanh toán nhanh lẫn khả năng thanh toán hiện hành luôn được duy trì mức an toàn, lần lượt đạt 0,58 và 1,14 trong năm 2017.

Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn:

Chỉ tiêu Nợ/Tổng tài sản và Nợ/Vốn chủ sở hữu lần lượt đạt 0,79 lần và 3,86 lần. Trong năm 2017, Công ty đã phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ từ 200 tỷ đồng lên 400 tỷ đồng từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và trả bớt các khoản vay ngắn hạn ngân hàng, do đó hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu được cải thiện đáng kể.

Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:

Năng lực hoạt động của Công ty được đánh giá khả quan nhờ vào chính sách chiết khấu cao, chính sách bán hàng linh động, kiểm soát tốt giá vốn hàng bán, điển hình trong năm 2017, tuy giá vốn hàng bán tăng 20,0% so với năm 2016 nhưng hàng tồn kho giảm mạnh từ 1.948 tỷ đồng (năm 2016) xuống 1.723 tỷ đồng (năm 2017), cho thấy hàng tồn kho được luân chuyển nhanh. Tương tự, vòng quay tổng tài sản của FPT Retail cũng tăng từ 2,96 lần (năm 2016) lên 3,06 lần (năm 2017).

Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2017 cải thiện hơn so với năm 2016. Công ty tập trung vào việc cải thiện hiệu quả hoạt động thông qua việc cơ cấu lại ngành hàng, nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho, tân trang lại các cửa hàng và đưa ra nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn để duy trì khách hàng hiện hữu và phát triển nhóm khách hàng mới, nhờ vậy tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2017 đạt 2,2%, tăng 15,3% so với năm 2016. Tương tự, ROA đạt 6,8%, tăng 19,3% so với năm 2016.

Giải trình chênh lệch giữa số dư đầu kỳ trên BCTC kiểm toán năm 2017 và số dư cuối kỳ trên BCTC kiểm toán năm 2016

Một số liệu trên Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2017 đã được trình bày lại và phân loại lại cho mục đích trình bày báo cáo như sau:

Đơn vị: Đồng

TT	Chỉ tiêu	Số liệu theo BCTC kiểm toán năm 2016	Số liệu theo BCTC kiểm toán năm 2017	Chênh lệch (đồng)	Lý do chênh lệch
	Tài sản ngắn hạn				

TT	Chỉ tiêu	Số liệu theo BCTC kiểm toán năm 2016	Số liệu theo BCTC kiểm toán năm 2017	Chênh lệch (đồng)	Lý do chênh lệch
1.	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	117.350.000.000	300.000.000		Phân loại lại để phù hợp với việc so sánh với số liệu cuối năm 2017, từ Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn sang Phải thu ngắn hạn là 117.050.000.000 đồng
2.	Phải thu ngắn hạn	253.159.363.418	370.209.363.418	(117.050.000.000)	

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Lý do: Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chủ yếu là Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn. Trong năm, Công ty cầm cố, ký quỹ phát hành bảo lãnh thanh toán cho nhà cung cấp, do đó Công ty đã trình bày lại Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn sang Phải thu ngắn hạn khác với giá trị 117.050.000.000 đồng.

12 Hội đồng Quản trị; Ban Giám đốc; Ban Kiểm soát; Giám đốc Tài chính

Bảng 20: Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND/Hộ chiếu
I.	Hội đồng Quản trị			
1.	Bà Nguyễn Bạch Diệp	Chủ tịch Hội đồng Quản trị	1972	022682182
2.	Ông Nguyễn Thế Phương	Thành viên Hội đồng Quản trị	1977	013611919
3.	Bà Trịnh Hoa Giang	Thành viên Hội đồng Quản trị	1971	013244623
4.	Ông Hoàng Trung Kiên	Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập	1978	001078013813
5.	Ông Lê Hồng Việt	Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập	1981	1081019885
II.	Ban Tổng Giám đốc			
1.	Bà Nguyễn Bạch Diệp	Tổng Giám đốc	1972	022682182
2.	Bà Trịnh Hoa Giang	Phó Tổng Giám đốc	1971	013244623

3.	Ông Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc	1977	022992207
III.	Ban Kiểm soát			
1.	Ông Nguyễn Tiến Hào	Trưởng Ban kiểm soát	1980	012555151
2.	Ông Bùi Huy Cường	Thành viên Ban kiểm soát	1983	013492208
3.	Bà Ngô Thị Minh Huệ	Thành viên Ban kiểm soát	1972	011497020
IV.	Kế toán trưởng			
1.	Bà Vũ Thanh Huyền	Kế toán trưởng	1973	011783309

12.1 Hội đồng Quản trị

12.1.1 Bà NGUYỄN BẠCH ĐIỆP - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

▪ Họ và tên:	NGUYỄN BẠCH ĐIỆP
▪ Giới tính:	Nữ
▪ Năm sinh:	13/05/1972
▪ Nơi sinh:	Hải Phòng
▪ Số CMND:	022682182 ngày cấp 22/10/2009 nơi cấp TP.HCM
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	23D Nguyễn Trung Trực, phường 5, Bình Thạnh, TP.Hồ Chí Minh
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 1998 đến 2001.:	Trợ lý Giám đốc Kinh doanh bán lẻ - Công ty phát triển đầu tư Công nghệ FPT
- Từ 2001 đến 2003:	Phó Giám đốc - Business Unit
- Từ 2003 đến 2008:	Phó Tổng giám đốc - FPT Mobile
- Từ 10/2008 đến 2009:	Tổng giám đốc - Công ty điện thoại Ivoice
- Từ 2009 đến 2011:	Tổng Giám đốc - FPT Telecom miền Nam

- Từ 2011 đến 2012:	Tổng Giám đốc - Công ty TNHH Bán lẻ FPT				
- Từ 2012 đến nay:	Tổng Giám đốc - CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT				
- Từ 01/01/2017 đến nay:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT				
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc				
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không				
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	200.000 cổ phần, 0,5% vốn điều lệ				
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ				
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	200.000 cổ phần, 0,5% vốn điều lệ				
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:					
STT	Tên cá nhân/ Tổ chức	Số CMND/ Hộ chiếu/ Số ĐKKD/	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ trên vốn điều lệ
1.	Nguyễn Bạch Dương	022227208	Chị ruột	25.200	0,06%
2.	Nguyễn Thanh Tuấn	023205147	Em rể	18.200	0,05%
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không				
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không				

12.1.2 Ông NGUYỄN THẾ PHƯƠNG – Thành viên Hội đồng Quản trị

▪ Họ và tên:	NGUYỄN THẾ PHƯƠNG
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	13/06/1977
▪ Nơi sinh:	Hà Nội
▪ Số CMND:	013611919 ngày cấp 09/03/2013 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam

▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	Lô số 2 – Tập thể Phòng CSTT Công an TP. Hà Nội, Phường Yên Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 2004 đến 2005:	Trưởng phòng Phân tích và Kiểm soát tài chính, thuộc Ban Kế hoạch Tài chính Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2005 đến 2006:	Trưởng phòng Kế toán, thuộc Ban Kế hoạch Tài chính Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2006 đến 2007:	Phó Ban Kế hoạch Tài chính Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2007 đến 2011:	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2009 đến nay:	Trưởng Ban Kế hoạch Tài chính Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2010 đến nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần FPT
- Từ 01/2017 đến nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Hội đồng Quản trị
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc kiêm Trưởng Ban Kế hoạch Tài chính Công ty Cổ phần FPT
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	18.800.000 cổ phần, 47% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện Công ty Cổ phần FPT sở hữu:	18.800.000 cổ phần, 47% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	

STT	Tên cá nhân/ Tổ chức	Số CMND/ Hộ chiếu/ Số ĐKKD/	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ trên vốn điều lệ
1.	Công ty Cổ phần FPT	0101248141	Tổ chức có liên quan	18.800.000	47%
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:			Không		
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:			Không		

12.1.3 Bà TRỊNH HOA GIANG – Thành viên Hội đồng Quản trị

▪ Họ và tên:	TRỊNH HOA GIANG
▪ Giới tính:	Nữ
▪ Năm sinh:	14/03/1971
▪ Nơi sinh:	Hải Phòng
▪ Số CMND:	013244623 ngày cấp 26/12/2009 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	P43, A7 khu TT Bắc Nghĩa Tân, phường Nghĩa Tân, Cầu Giấy, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân ngành sư phạm tiếng Nga và tiếng Anh, Cử nhân kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 1994 đến 2001:	Giảng viên khoa Du lịch, Viện Đại học mở Hà Nội
- Từ 1997 đến 2001:	Khách sạn Meritus Westlake Hà nội
- Từ 2001 đến 2003:	Giám đốc Nhân sự Trung tâm thương mại VKO
- Từ 2003 đến 2007:	Phụ trách hệ thống showroom FPT Mobile.
- Từ 2007 đến 2011:	Giám đốc Kinh doanh kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Bán lẻ FPT
- Từ 2012 đến nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT

▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	200.000 cổ phần, 0,5% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	200.000 cổ phần, 0,5% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.1.4 Ông HOÀNG TRUNG KIÊN – Thành viên Hội đồng Quản trị

▪ Họ và tên:	HOÀNG TRUNG KIÊN
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	13/09/1978
▪ Nơi sinh:	Hà Nội
▪ Số CMND:	001078013813 ngày cấp 16/03/2017 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	Phòng S814, The One Residence, KĐT Gamuda Gardens, Hoàng Mai, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh và hệ thống thông tin
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 07/2000 đến 12/2002:	Nhân viên kinh doanh Công ty Giải pháp Phần mềm

	FPT
- Từ 01/2003 đến 02/2007:	Trưởng phòng kinh doanh Công ty Giải pháp Phần mềm FPT
- Từ 03/2007 đến 04/2009	Phó giám đốc Trung tâm dữ liệu Trực tuyến, Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
- Từ 05/2009 đến 06/2012:	Giám đốc Vùng kinh doanh, Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
- Từ 07/2012 đến 12/2016:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
- Từ 01/2017 đến 12/2017	Phó Tổng Giám đốc Công ty Hệ thống thông tin FPT
- Từ 01/2018 đến nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
- Từ tháng 03/2018 đến nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.1.5 Ông LÊ HỒNG VIỆT – Thành viên Hội đồng Quản trị

▪ Họ và tên:	LÊ HỒNG VIỆT
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	12/12/1981
▪ Nơi sinh:	Hà Nội
▪ Số CMND:	1081019885 ngày cấp 15/06/2017 nơi cấp Cục Cảnh Sát ĐKQL Cư Trú và DLQG về Dân Cư
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	D2710, Mulberry Lane, Hà Đông, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư công nghệ phần mềm
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 2005 đến 2007:	Giữ các vị trí khác nhau tại Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2008 đến 2009:	Chuyên gia công nghệ ảo hoá Microsoft, Singapore
- Từ 2008 đến 2009:	Giám đốc Công nghệ Công ty Cổ phần FPT tại Châu Á Thái Bình Dương - FAP
- Từ 2010 đến 2011:	Giám đốc Công nghệ GNC (Global Notes Compete), thuộc Công ty Phần mềm FPT
- Từ 2011 đến 2012:	Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Smart OSC và Công ty Cổ phần Obis
- Từ 07/2012 đến 10/2015:	Giám đốc Công nghệ Công ty Phần mềm FPT (FPT Software)
- Từ 11/2015 đến nay:	Giám đốc Công nghệ Tập đoàn FPT
- Từ 2016 đến nay:	Ủy viên Hội đồng Quản trị CTCP Công nghệ Sen Đỏ (Sendo)
- Từ 2017 đến nay:	Ủy viên Hội đồng Quản trị Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA)
- Từ tháng 03/2018 đến nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT

▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Giám đốc Công nghệ Tập đoàn FPT; Ủy viên Hội đồng Quản trị CTCP Công nghệ Sen Đò (Sendo); Ủy viên Hội đồng Quản trị Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA)
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.2 Ban Giám đốc

12.2.1 Bà NGUYỄN BẠCH ĐIỆP - Tổng Giám đốc

Vui lòng xem mục 12.1.1

12.2.2 Bà TRỊNH HOA GIANG – Phó Tổng Giám đốc

Vui lòng xem mục 12.1.3

12.2.3 Ông NGUYỄN VIỆT ANH – Phó Tổng Giám đốc

▪ Họ và tên:	NGUYỄN VIỆT ANH
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	15/04/1977
▪ Nơi sinh:	Hà Nam
▪ Số CMND:	022992207 ngày cấp 21/07/2008 nơi cấp TP.HCM
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh

▪ Địa chỉ thường trú:	31 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, TP.HCM
▪ Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh chuyên ngành Marketing
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 2001 đến 2003:	Chuyên viên kiểm toán – Công ty TNHH Ernst & Young
- Từ 2004 đến 2005:	Giám đốc tài chính – Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam
- Từ 2005 đến 2006:	Giám đốc phát triển kinh doanh - Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam
- Từ 2006 đến 2008:	Giám đốc phân tích tài chính khu vực châu Á - Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam
- Từ 2009 đến 2010:	Giám đốc chuỗi cung ứng toàn quốc - L'OREAL Group
- Từ 2010 đến 2011:	Giám đốc tài chính và Giám đốc kinh doanh toàn quốc - Nokia
- Từ 2014 đến 2015:	Giám đốc kinh doanh toàn quốc - Apple South Asia Pte Ltd
- Từ 2016 đến nay:	Phó Tổng Giám đốc CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Phó Tổng Giám đốc
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	280.000 cổ phần, 0,7% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	280.000 cổ phần, 0,7% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không

▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.3 Ban Kiểm soát

12.3.1 Ông NGUYỄN TIẾN HẢO – Trưởng Ban Kiểm soát

▪ Họ và tên:	NGUYỄN TIẾN HẢO
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	04/06/1980
▪ Nơi sinh:	Vĩnh Phúc
▪ Số CMND:	012555151 ngày cấp 16/06/2012 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	Tổ 10, Phú Diễn, Bắc Từ Liêm, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Kế toán
▪ Quá trình công tác:	
- Từ T8/2002 đến T5/2006:	Kiểm toán viên tại Công ty Deloitte Việt Nam
- Từ T10/2010 đến T9/2012:	Kiểm toán viên tại Công ty TNHH Tư vấn DCPA
- Từ T6/2006 đến T12/2007 và từ T12/2009 đến T9/2010:	Phó phòng tài chính tại Công ty CP Xuất nhập khẩu Tổng hợp Hà Nội (công ty mẹ của Tập đoàn Geleximco)
- Từ T10/2012 đến nay:	Chuyên viên kiểm toán nội bộ tại Công ty cổ phần FPT
- Từ T6/2017 đến nay:	Phụ trách kế toán Quỹ Hy vọng
- Từ T3/2018 đến nay:	Trưởng Ban Kiểm soát CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Trưởng Ban kiểm soát
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Phụ trách kế toán Quỹ Hy vọng; - Chuyên viên kiểm toán nội bộ tại Công ty Cổ

	phần FPT
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.3.2 Ông BÙI HUY CƯỜNG – Thành viên Ban Kiểm soát

▪ Họ và tên:	BÙI HUY CƯỜNG
▪ Giới tính:	Nam
▪ Năm sinh:	06/09/1983
▪ Nơi sinh:	Tuyên Quang
▪ Số CMND:	013492208 ngày cấp 29/12/2011 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	Đội 3 xã Tả Thanh Oai, Thanh Trì, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 06/2005 đến 10/2007:	Trợ lý Kiểm toán viên tại Công ty Kiểm toán và Tư vấn Việt Nam
- Từ 11/2007 đến 12/2008:	Kiểm soát viên nội bộ tại Công ty Chứng khoán EUROCAPITAL
- Từ 01/2009 đến 02/2010:	Kiểm soát viên nội bộ tại Công ty cổ phần Tập đoàn

	Hòa Phát
- Từ 03/2010 đến nay:	Kiểm soát viên nội bộ tại Công ty Cổ phần FPT
- Từ 12/2011 đến nay:	Kiểm soát viên - Công ty TNHH Bất động sản FPT
- Từ 12/2011 đến nay:	Kiểm soát viên - Công ty TNHH Phát triển khu công nghệ cao Hòa Lạc FPT
- Từ T3/2018 đến nay:	Thành viên Ban kiểm soát CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Ban kiểm soát
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Kiểm soát viên nội bộ tại Công ty Cổ phần FPT - Kiểm soát viên - Công ty TNHH Bất động sản FPT - Kiểm soát viên - Công ty TNHH Phát triển khu công nghệ cao Hòa Lạc FPT
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.3.3 Bà NGÔ THỊ MINH HUỆ – Thành viên Ban Kiểm soát

▪ Họ và tên:	NGÔ THỊ MINH HUỆ
▪ Giới tính:	Nữ
▪ Năm sinh:	13/09/1972
▪ Nơi sinh:	Bắc Giang
▪ Số CMND:	011497020 ngày cấp 20/07/2006 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh

▪ Địa chỉ thường trú:	BT18 No12 Khu đô thị mới Dịch Vọng, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, TP Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kế toán
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 1994 đến 2003:	Kế toán Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2003 đến nay:	Kế toán trưởng Công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT
- Từ T3/2018 đến nay:	Thành viên Ban kiểm soát CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Thành viên Ban kiểm soát
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Kế toán trưởng Công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.4 Kế toán trưởng
Bà VŨ THANH HUYỀN - Kế toán trưởng

▪ Họ và tên:	VŨ THANH HUYỀN
▪ Giới tính:	Nữ
▪ Năm sinh:	11/03/1973
▪ Nơi sinh:	Hà Nội

▪ Số CMND:	011783309 ngày cấp 05/03/2009 nơi cấp Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Địa chỉ thường trú:	Nhà 34T Hoàng Đạo Thúy, P Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
- Từ 2008 trở về trước:	Nhân viên Phòng kế toán Công ty giày Thượng Đình
- Từ 2008 đến nay:	Kế toán trưởng CTCP Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT
▪ Công tác hiện nay tại FPT Retail	Kế toán trưởng
▪ Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
▪ Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu:	157.000 cổ phần, 0,4% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần đại diện sở hữu:	0 cổ phần, 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân:	157.000 cổ phần, 0,4% vốn điều lệ
▪ Số cổ phần của những Người có liên quan:	Không
▪ Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
▪ Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

13 Tài sản

13.1 Hàng tồn kho

Bảng 21: Danh sách hàng tồn kho

Đơn vị: Triệu đồng

Hàng tồn kho	31/12/2016	31/12/2017
Hàng mua đang đi đường	24.566	884
Công cụ, dụng cụ	51.153	48.683
Hàng hóa	1.909.828	1.679.782
Tổng Hàng tồn kho	1.985.547	1.729.349
Dự phòng giảm giá Hàng tồn kho	(37.282)	(5.872)
Hàng tồn kho ròng	1.948.265	1.723.477

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Công ty trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho theo quy định tại Thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 7/12/2009 của Bộ Tài chính, Giá trị Dự phòng giảm giá hàng tồn kho năm 2017 giảm mạnh so với 2016 do các nguyên nhân sau:

Đầu năm 2017, Công ty đã tiến hành nhiều biện pháp siết chặt quản lý hàng tồn kho, điển hình Công ty thành lập riêng bộ phận kiểm soát ngành hàng. Nhờ đó, lượng hàng tồn kho quá hạn đã được xử lý kịp thời, kết quả là giá trị hàng tồn kho quá hạn (trên 60 ngày) giảm mạnh, hơn 50% so với năm 2016.

Mặt khác, đối với các hàng tồn kho quá hạn, Công ty đã phối hợp chặt chẽ với các hãng sản xuất để có chính sách trợ giá tốt nhất. Do vậy, khi trích lập dự phòng dành cho các sản phẩm được trợ giá này sẽ rất thấp, giảm 84% so với năm 2016.

13.2 Tài sản cố định

Bảng 22: Tình hình Tài sản cố định của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Tên tài sản	Năm 2016		Năm 2017	
		Nguyên giá	GTCL	Nguyên giá	GTCL
I	Tài sản cố định hữu hình	3.898	561	9.323	5.488
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	-	-	4.620	4.612
2	Máy móc, thiết bị	3.618	547	4.340	813
3	Thiết bị văn phòng	280	14	363	63
II	Tài sản cố định vô hình	4.188	1.135	44.482	40.843
1	Quyền sử dụng đất	-	-	40.294	40.294
2	Phần mềm máy tính	4.188	1.135	4.188	549

Tổng	8.086	1.696	53.805	46.331
------	-------	-------	--------	--------

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017

Bảng 23: Danh mục đất đai, nhà xưởng do Công ty quản lý

Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Mục đích sử dụng	Giá trị quyền sử dụng đất (Đồng)	Thời điểm bắt đầu sử dụng	Hình thức sở hữu	Thời gian
Nhà số 381 Hai Bà Trưng, P.8, Q.3, TP.HCM	106,8	Làm văn phòng làm việc	40.294.000.000	01/01/2018	Giấy chứng nhận sở hữu	Lâu dài

Nguồn: FPT Retail

14 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

14.1 Kế hoạch

Bảng 24: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Dự kiến năm 2018 (*)		Dự kiến năm 2019	
				Giá trị	(+/-)% so với năm 2017	Giá trị	(+/-) % so với năm 2018
1.	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	13.147	16.020	22%	19.224	20%
2.	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	363	471	30%	598	27%
3.	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	290	377	30%	478	27%
4.	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	796	1.023	29%	1.351	32%
5.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,2%	2,4%	7%	2,5%	6%
6.	Cổ tức	%	0%	20%	-	>=20% Cổ tức bằng tiền mặt	

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Dự kiến năm 2018 (*)		Dự kiến năm 2019	
				Giá trị	(+/-)% so với năm 2017	Giá trị	(+/-) % so với năm 2018
7.	Cổ phiếu thưởng	%	70%	n/a		n/a	

Nguồn: FPT Retail

(¹): Căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 31/2017/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/03/2018, Công ty đã thông qua kế hoạch kinh doanh trong năm 2018.

14.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019

Căn cứ để Công ty đạt được kế hoạch kinh doanh trong năm 2018 và 2019 bao gồm:

- Tiếp tục gia tăng số lượng cửa hàng FPT Shop và F.Studio trên 63 tỉnh thành khắp cả nước trong năm 2018 và 2019, dự kiến đạt 553 cửa hàng vào cuối năm 2018 và 643 cửa hàng vào cuối năm 2019 (bao gồm cả cửa hàng FPT shop và F.Studio).
- Gia tăng doanh số của mỗi cửa hàng dựa trên các hoạt động sau:
 - Cải thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng để khách hàng luôn yêu mến lựa chọn FPT Shop, tin tưởng và hài lòng khi mua sắm tại FPT Shop và sẽ quay trở lại mua sắm hoặc giới thiệu bạn bè người thân đến chuỗi cửa hàng FPT Shop.
 - Mở kênh bán hàng cho các cán bộ và nhân viên của các công ty, nhà máy, xí nghiệp trên toàn quốc thông qua hình thức sử dụng trước trả tiền sau thông qua khấu trừ lương tháng (lãi suất 0%).
- Đẩy mạnh phát triển mảng doanh thu trực tuyến với doanh thu trực tuyến trong năm 2018 dự kiến tăng khoảng 150% so với năm 2017 và tiếp tục giữ vững đà tăng trưởng này trong các năm tiếp theo. Trong năm 2017, doanh thu trực tuyến của Công ty đạt 2.034 tỷ đồng, tăng trưởng 68% so với năm 2016 và chiếm 15,5% tổng doanh thu của Công ty.
- Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu đến từ việc: (i) lợi ích kinh tế về quy mô trong quản lý hoạt động giúp giảm chi phí cố định trên mỗi cửa hàng và (ii) khả năng thương lượng và đàm phán giá với nhà cung cấp ngày càng gia tăng do doanh số tăng giúp cải thiện tỷ suất lợi nhuận gộp;

Ngoài ra, Công ty luôn tích cực nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới như

- (i) Thường xuyên phân tích tình hình hoạt động và nguyện vọng của các nhà cung cấp và đề xuất các giải pháp tự cải thiện, nâng cao hơn nữa mức độ hài lòng của cả nhà cung cấp và khách mua hàng.
- (ii) Phân tích mô hình hoạt động, chiến lược phát triển, chương trình marketing, chính sách bán hàng, v.v. của các đối thủ cạnh tranh trong nước hoặc các doanh nghiệp nước ngoài để học hỏi.

- (iii) Phát triển kênh bán hàng mới. Khoảng 30% doanh thu của FPT Retail đến từ sản phẩm tài trợ bởi các công ty tài chính tiêu dùng.

FPT Retail hướng đến mục tiêu trở thành nhà bán lẻ đa kênh chuyên nghiệp, trở thành một trong những nhà bán lẻ hàng đầu tại thị trường Việt Nam và sẽ tiếp tục đẩy mạnh phát triển mạnh mẽ hơn nữa cả online, offline cũng như hợp tác với các đối tác (cả các nền tảng thương mại điện tử khác và các đối tác lớn quan tâm đến thị trường bán lẻ) để có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều khách hàng hơn nữa.

14.3 Kế hoạch đầu tư dự án

Công ty sẽ tiếp tục triển khai dự án về chương trình Subsidy – đây là chương trình trợ giá điện thoại với nhà mạng, khách hàng mua sản phẩm kèm cam kết sử dụng gói cước nhà mạng trong vòng 12 tháng thì được trợ giá mua điện thoại (từ 30-40% giá điện thoại). Hiện tại Công ty đang làm việc với 02 nhà mạng là Vietnamobile và Mobifone để triển khai và hỗ trợ tối đa nhu cầu tiêu dùng của khách hàng FPT Retail.

Điển hình, Công ty đã hợp tác với Vietnamobile thực hiện chương trình **VNM 102 “Có 1 không 2, Mua cực dễ - Giá cực rẻ”** (VNM 102) là chương trình trợ giá đặc biệt và độc quyền của FPT Shop. Theo đó, khách hàng được trợ giá từ 30% trở lên ngay khi mua điện thoại kèm gói trả trước Vietnamobile 12 tháng mà không cần phải đặt cọc hay ký quỹ. Đây là chương trình đã được áp dụng rộng rãi từ lâu tại các nước phát triển trên thế giới như Anh, Mỹ, Singapore... Nay FPT Retail lần đầu tiên đưa vào thực hiện với tiêu chí vừa giảm tối đa giá mua điện thoại ban đầu cho khách hàng vừa mang đến tiện ích cộng thêm thiết thực nhất.

Những tiện ích mà chương trình trợ giá điện thoại tại FPT Shop mang đến cho khách hàng:

- Khách hàng sẽ được mua điện thoại chính hãng mới 100% với mức giá thấp hơn đến 8.500.000 triệu đồng, tương đương 46% giá trị máy (tuỳ điện thoại).
- Được sử dụng data 3G lên đến 60GB/tháng, gấp 3 lần so với mức thông thường với cùng giá tiền, và tiết kiệm được số tiền từ 81-87% so với đơn giá chuẩn. Với độ phủ sóng 3G rộng khắp trên 63 tỉnh thành của Vietnamobile, khách hàng có thể giải trí, lướt web, xem phim hay chơi game online... tại bất kỳ đâu.
- Có đến 400 phút gọi ngoại mạng, tương đương 6,6 giờ/tháng miễn phí; 6.000 phút gọi nội mạng, tương đương 3,3 giờ gọi miễn phí mỗi ngày.
- VNM 102 là gói thuê bao trả trước, nên thủ tục tham gia đơn giản và nhanh gọn. Để tham gia, khách hàng chỉ cần mua máy tại FPT Shop và đăng ký gói VNM 102 “Có 1 không 2” của Vietnamobile.
- Miễn phí lướt Facebook không mất phí 3G.

Tóm tắt về gói sản phẩm của VNM 102:

Loại	Nhóm	ĐVT	Đơn giá chuẩn	FPT888		FPT588		FPT288	
				Thời lượng	Thành tiền	Thời lượng	Thành tiền	Thời lượng	Thành tiền
Thoại	Nội mạng	Phút	990	6.000	5.940.000	3.000	2.970.000	1.500	1.485.000

Thoại	Ngoại mạng	Phút	990	400	396.000	250	247.500	100	99.000
SMS	Nội mạng	Lượt	300	6.000	1.800.000	3.000	900.000	1.500	450.000
Data	Tốc độ cao	GB	20.000	60	1.200.000	30	600.000	8	160.000
Data	Facebook	GB	15.000	Miễn phí	15.000	Miễn phí	15.000	Miễn phí	15.000
Thời gian cam kết		Tháng		12		12		12	
Chi phí so với đơn giá chuẩn (đồng/tháng)						9.351.000		4.732.500	
Chi phí thực tế gói SIM						888.000		588.000	
% Tiết kiệm được so với đơn giá chuẩn						91%		88%	
									2.209.000
									288.000
									87%

Thông tin chi tiết từng gói:

- Gói 1: FPT888
- Mức trợ giá tối đa: 8.000.000 đồng.
 - Tiện ích đi kèm: miễn phí data siêu tốc với dung lượng 60GB/tháng (tương đương với 2GB/ngày), có 400 phút gọi ngoại mạng, 6000 phút gọi nội mạng mỗi tháng và miễn phí lướt Facebook.
 - Phí duy trì: 888.000 đồng/tháng trong 12 tháng
-
- Gói 2: FPT588
- Mức trợ giá tối đa: 8.500.000 đồng
 - Tiện ích đi kèm: miễn phí data siêu tốc với dung lượng 30GB/tháng (tương đương với 1GB/ngày), có 250 phút gọi ngoại mạng, 3.000 phút gọi nội mạng và lướt FB miễn phí.
 - Phí duy trì: 588.000 đồng/tháng trong 12 tháng
-
- Gói 3: FPT 288
- Mức trợ giá tối đa: 2.000.000 đồng
 - Tiện ích đi kèm: miễn phí data siêu tốc với dung lượng 8GB/tháng, có 100 phút gọi ngoại mạng, 1.500 phút gọi nội mạng mỗi tháng và lướt Facebook miễn phí.
 - Phí duy trì: 288.000 đồng/tháng trong 12 tháng.

14.4 Kế hoạch tăng Vốn điều lệ

Căn cứ vào Nghị quyết ĐHĐCĐ số 31/2017/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/03/2018, Công ty đã thông qua 02 nội dung về tăng vốn điều lệ như:

a. Phương án hất hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu

- Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành : 28.000.000 cổ phiếu
- Tổng giá trị cổ phiếu phát hành theo mệnh giá : 280.000.000.000 đồng
- Hình thức phát hành : Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn

chủ sở hữu

- Đối tượng phát hành : Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phiếu FRT có tên trong Danh sách cổ đông tại ngày đăng ký cuối cùng. Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn thời điểm chốt danh sách cổ đông phù hợp.
- Tỷ lệ thực hiện quyền : 70%, cứ một cổ đông sở hữu 01 cổ phần được nhận 01 quyền nhận thêm cổ phiếu. Cứ 10 quyền nhận thêm cổ phiếu thì được nhận thêm 07 cổ phiếu mới.
- Nguồn vốn thực hiện : Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối được ghi nhận tại Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2017.
- Thời gian thực hiện : Trong quý II hoặc quý III năm 2018, ngay sau khi UBCKNN thông qua hồ sơ phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu.
- Phương án xử lý cổ phiếu lẻ : Số cổ phiếu phát hành thêm tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân sẽ được xử lý bằng cách hủy bỏ.

b. Phương án phát hành cổ phiếu chào bán cho cán bộ nhân viên FPT Retail (ESOP)

- Số lượng cổ phiếu phát hành dự kiến : 1% trên tổng số lượng cổ phiếu lưu hành (Nếu Công ty hoàn thành kế hoạch lợi nhuận từ 90% đến dưới 100% kế hoạch đề ra)
2% trên tổng số lượng cổ phiếu lưu hành (Nếu Công ty hoàn thành 100% kế hoạch đề ra)
- Giá phát hành : Giá thấp nhất giữa mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần với giá thị trường tại thời điểm phát hành.
- Thời điểm phát hành : Năm 2019 sau khi có Báo cáo tài chính kiểm toán liền trước.
- Đối tượng phát hành : Ủy quyền cho HĐQT xây dựng tiêu chí lựa chọn và quyết định danh sách đối tượng phát hành là người nội bộ và người lao động của Công ty.
- Thời gian hạn chế chuyển nhượng : 50% số cổ phiếu mới phát hành sẽ hạn chế

chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày
hoàn tất phát hành

15 Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch Lợi nhuận và Cổ tức

Với tư cách là Tổ chức tư vấn, SSI đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích về hoạt động kinh doanh của FPT Retail cũng như về các lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Dựa trên kết quả kinh doanh của FPT Retail trong các năm vừa qua, khả năng triển khai; chúng tôi nhận thấy kế hoạch Lợi nhuận mà Công ty đưa ra có tính khả thi cao.

Căn cứ theo BCTC kiểm toán năm 2017, Công ty đạt được doanh thu là 13.147 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế là 290 tỷ đồng. Doanh thu và lợi nhuận sau thuế của FPT Retail trong năm 2018 lần lượt là 16.020 tỷ đồng và 377 tỷ đồng, tăng tương ứng 22% và 30% so với năm 2017. Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh của FPT Retail trong các năm vừa qua, kế hoạch mở thêm các cửa hàng mới và triển vọng thị trường bán lẻ trong thời gian gần đây, SSI nhận thấy rằng kế hoạch kinh doanh năm 2018 và năm 2019 của Công ty có tính khả thi nếu không có những biến động lớn bất khả kháng ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2018 và trong năm 2019.

Chúng tôi lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một Tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo và nhà đầu tư sẽ tự mình ra quyết định đầu tư.

16 Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức đăng ký niêm yết

Không có.

17 Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. **Loại chứng khoán:** cổ phần phổ thông
 2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phần
 3. **Tổng số chứng khoán niêm yết:** 40.000.000 cổ phần
 4. **Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc tổ chức niêm yết**
- ❖ Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật: 19.637.000 cổ phần tương đương 49,09% trên tổng số cổ phần của Công ty, đây là số lượng cổ phần cam kết nắm giữ 100% trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần này trong 6 tháng tiếp theo, bao gồm:
- Số lượng cổ phiếu của HĐQT nắm giữ là: 400.000 cổ phần;
 - Số lượng cổ phiếu của BKS nắm giữ là: 0 cổ phần;
 - Số lượng cổ phiếu của BTGD nắm giữ là: 280.000 cổ phần;
 - Số lượng cổ phiếu của KTT nắm giữ là: 157.000 cổ phần; và
 - Số lượng cổ phiếu của Cổ đông lớn là người có liên quan với Thành viên HĐQT, BKS, BTGD, KTT là: 18.800.000 cổ phần.
- ❖ Danh sách cổ đông là Thành viên HĐQT, BTGD, BKS, KTT và Cổ đông lớn là Người có liên quan nắm giữ cổ phần của Công ty tại thời điểm 06/04/2018:

TT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	Địa chỉ	CMND/ Hộ chiếu/ Giấy ĐKKD
I. Hội đồng Quản trị					
1.	Nguyễn Bạch Diệp	Chủ tịch HĐQT	200.000	23D Nguyễn Trung Trực, phường 5, Bình Thạnh, HCM	022682182
2.	Nguyễn Thế Phương	Thành viên HĐQT	0	Lô số 2 – Tập thể Phòng CSTT Công an TP. Hà Nội, Phường Yên Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	013611919
-	<i>Đại diện phần vốn của Công ty Cổ phần FPT</i>		18.800.000		
3.	Trịnh Hoa Giang	Thành viên HĐQT	200.000	P43, A7 khu TT Bắc Nghĩa Tân, phường Nghĩa Tân, Cầu Giấy, Hà Nội	013244623

TT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	Địa chỉ	CMND/ Hộ chiếu/ Giấy ĐKKD
4.	Hoàng Trung Kiên	Thành viên HĐQT độc lập	0	Phòng S814, The One Residence, KĐT Gamuda Gardens, Hoàng Mai, Hà Nội	001078013813
5.	Lê Hồng Việt	Thành viên HĐQT độc lập	0	D2710, Mulberry Lane, Hà Đông, Hà Nội	1081019885
II. Ban Tổng Giám đốc					
1.	Nguyễn Bạch Diệp	TGD	nt	nt	nt
2.	Trịnh Hoa Giang	Phó TGD	nt	nt	nt
3.	Nguyễn Việt Anh	Phó TGD	280.000	31 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, TP.HCM	022992207
III. Ban Kiểm soát					
1.	Nguyễn Tiến Hào	Trưởng BKS	0	Tổ 10, Phú Diễn, Bắc Từ Liêm, Hà Nội	012555151
2.	Bùi Huy Cường	Thành viên BKS	0	Đội 3 xã Tả Thanh Oai, Thanh Trì, Hà Nội	013492208
3.	Ngô Thị Minh Huệ	Thành viên BKS	0	BT18 No12 Khu đô thị mới Dịch Vọng, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, TP Hà Nội	011497020
IV. Kế toán trưởng					
1.	Vũ Thanh Huyền	Kế toán trưởng	157.000	Nhà 34T Hoàng Đạo Thúy, P Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội	011783309
VI. Cổ đông lớn là Người có liên quan đến Thành viên HĐQT, BTGD, BKS					
1.	Công ty Cổ phần FPT	Cổ đông lớn có liên quan	18.800.000	Tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 17 Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	0101248141

5. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT là giá được tính toán dựa trên các phương pháp sau:

- Phương pháp so sánh hệ số giá cổ phiếu trên mức sinh lời bình quân mỗi cổ phần (P/E); và
- Phương pháp chiết khấu dòng tiền.

Ghi chú: Đây chỉ là 2 trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra, giá của cổ phiếu FPT Retail còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

5.1. Phương pháp so sánh Hệ số giá cổ phiếu trên mức sinh lời bình quân mỗi cổ phần (P/E)

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và mức sinh lời bình quân mỗi cổ phần (hay lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu, “EPS”) của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh tương đồng với FPT Retail tại Việt Nam và các nước trong khu vực Châu Á.

Giá cổ phiếu theo phương pháp P/E được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá cổ phần} = \text{P/E bình quân} \times \text{EPS}$$

- Lợi nhuận sau thuế của Công ty 3 tháng đầu năm 2018 là 63,8 tỷ đồng; Số cổ phần phổ thông lưu hành bình quân trong kỳ là 40.000.000 cổ phần. Như vậy, EPS 4 quý gần nhất của FPT Retail là 7.633 đồng/cổ phần.
- Chỉ số P/E bình quân được tính như sau:
Thị trường bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam hiện chỉ có CTCP Thế Giới Di Động là công ty đã niêm yết kinh doanh bán lẻ điện thoại di động, tuy nhiên trong những năm vừa qua CTCP Thế Giới Di Động đã mở rộng sang chuỗi Điện máy xanh (kinh doanh về hàng điện tử) và chuỗi Bách hóa xanh (kinh doanh về thực phẩm) nên việc so sánh chưa tương đồng với FPT Retail. Vì vậy, Công ty tiến hành so sánh với chỉ số P/E toàn thị trường Việt Nam tại thời điểm 13/04/2018 với mức chiết khấu 20%, cụ thể như sau:

Chỉ tiêu	Giá trị vốn hóa (Tỷ đồng)	PE toàn thị trường	Chiết khấu	P/E bình quân sau chiết khấu
VN-Index	3.147.814	21,5x	20%	17,2x

Nguồn: Bloomberg (Thời điểm 13/04/2018)

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phần dự kiến} &= \text{P/E bình quân} \times \text{EPS 4 quý gần nhất} \\ &= 17,2 \times 7.633 \\ &= 131.425 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

Theo phương pháp so sánh P/E, giá cổ phần của FPT Retail dự kiến là 131.425 đồng/cổ phần.

5.2. Phương pháp chiết khấu dòng tiền

Phương pháp Chiết khấu dòng tiền (“DCF”) chỉ ra giá trị nội tại của Công ty dựa trên khả năng sinh lời của Công ty trong tương lai, mà cụ thể hơn là dòng tiền tự do mà các Nhà đầu tư, bao gồm cổ đông và các tổ chức tín dụng của doanh nghiệp có thể nhận được.

Dựa trên các kế hoạch kinh doanh và đầu tư của Công ty trong tương lai, dòng tiền tự do đã loại bỏ yếu tố nợ vay được chiết khấu ngược về thời điểm định giá.

Kết quả thu được khi chiết khấu dòng tiền tự do đã loại bỏ yếu tố nợ vay, cộng với số dư tiền mặt tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp sau khi trừ đi nợ phải trả và lợi ích cổ đông thiểu số, từ đó xác định ra giá trị vốn cổ phần của doanh nghiệp và giá cổ phiếu.

Kỳ dự báo của FPT Retail là các năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 các năm 2018, năm 2019 và năm 2020. Dòng tiền tự do và giá trị thu hồi cuối kỳ dự báo được chiết khấu về thời điểm 31 tháng 03 năm 2018.

Công thức tính và các giả định được sử dụng trong phương pháp định giá:

- Dòng tiền tự do hàng năm = EBIT x (1 – thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp) + Khấu hao tài sản cố định + Thay đổi vốn lưu động – Giá trị đầu tư tài sản cố định; Trong những năm tới, các khoản đầu tư tài sản cố định của Công ty bao gồm mua sắm trang thiết bị để vận hành và quản lý hệ thống bán lẻ, xây dựng cửa hàng mới cùng mua sắm các trang thiết bị khác phục vụ cho hoạt động kinh doanh;
- Giá trị thu hồi cuối kỳ (năm 2020) = Dòng tiền tự do năm 2020 x (1 + g)/(WACC – g); trong đó g là tăng trưởng dòng tiền tự do từ sau năm 2020, ước tính duy trì bền vững ở mức 2%; WACC là chi phí sử dụng vốn bình quân hàng năm của Công ty, được tính ở mức 12,4%, trong đó, lãi suất phi rủi ro là bình quân lãi suất trúng thầu trái phiếu 10 năm của VDB, Trái phiếu kho bạc và Ngân hàng Chính sách Xã hội tại thời điểm 13/04/2018, xác định ở mức 5,2%;
- Giá trị vốn góp của Công ty = Tổng giá trị chiết khấu về thời điểm 31/03/2018 của dòng tiền tự do của FPT Retail trong các năm 2018, năm 2019, năm 2020 và Giá trị thu hồi cuối kỳ, trừ đi nợ và lợi ích cổ đông thiểu số, cộng với tiền và các khoản tương đương tiền tại thời điểm 31/03/2018.

Các giả định cùng kết quả xác định giá trị của cổ phiếu FPT Retail được trình bày tại bảng sau:

Đơn vị: Tỷ đồng

STT.	Các khoản mục	2018	2019	2020
1.	Dòng tiền tự do hàng năm	411	550	787
2.	Dòng tiền tự do hàng năm chiết khấu về 31/03/2018	376	448	570
3.	Giá trị thu hồi cuối kỳ chiết khấu về 31/03/2018			5.586
4.	Tổng giá trị dòng tiền chiết khấu về thời điểm 31/03/2018	6.980		
5.	Nợ thuần	557		
6.	Giá trị vốn góp của Công ty	6.423		

- Số lượng cổ phần đang lưu hành của FPT Retail:..... 40.000.000 cổ phần
- Giá trị của mỗi cổ phần theo phương pháp DCF:.....160.567 đồng/cổ phần

Theo phương pháp chiết khấu dòng tiền, giá cổ phần của FPT Retail dự kiến là 160.567 đồng/cổ phần.

Như vậy, trên cơ sở định giá theo hai (02) phương pháp: Giá theo phương pháp so sánh P/E và Giá theo phương pháp chiết khấu, giá trị hợp lý của mỗi cổ phần của FPT Retail sẽ từ 131.425 đồng/cổ phần đến 160.567 đồng/cổ phần.

Căn cứ vào Nghị quyết Hội đồng quản trị số 1604/2018-NQGNY/HĐQT/FRT.JSC ngày 16/04/2018, Hội đồng Quản trị FPT Retail quyết định mức giá khởi điểm niêm yết của cổ phiếu FRT trong ngày giao dịch đầu tiên là 125.000 đồng/cổ phần.

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty hiện nay không quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty.

Căn cứ theo Điều 1, Khoản 2, Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Thủ tướng chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau:

- Không hạn chế tỷ lệ (trừ khi Điều lệ công ty có quy định khác);
- Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì sẽ tuân theo theo điều ước quốc tế;
- Nếu hoạt động của công ty thuộc ngành nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật có quy định tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó;
- Nếu công ty hoạt động trong ngành nghề kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu của nước ngoài thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;
- Nếu công ty hoạt động đa ngành nghề có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác.

Nghị định 60 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/9/2015. Công ty có tỷ lệ sở hữu được phép nắm giữ tối đa của nhà đầu tư nước ngoài tại FPT Retail hiện nay là 49%.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại FPT Retail hiện nay là 31,4% Vốn điều lệ.

7. Các loại thuế liên quan

7.1 Đối với Công ty

a. Thuế Thu nhập doanh nghiệp

Công ty có nghĩa vụ nộp Thuế TNDN bằng 20% trên thu nhập chịu thuế.

Các báo cáo Thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của Cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên BCTC hợp nhất có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của Cơ quan thuế.

Thuế TNDN hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải trả của Công ty được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc năm tài chính.

b. Thuế Giá trị gia tăng

Thuế GTGT áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế GTGT năm 2008 và Luật Sửa đổi, Bổ sung một số điều của Luật Thuế GTGT năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thuế suất Thuế GTGT mà Công ty phải chịu là 10%.

7.2 Đối với nhà đầu tư

a. Đối với nhà đầu tư cá nhân

▪ Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Đối với nhà đầu tư trong nước: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần. Việc áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế cả năm phải đáp ứng điều kiện quy định tại Khoản 4a, Điều 2, Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 27/6/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về Thuế TNCN và căn cứ Khoản 5, Điều 16, Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 6/11/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Luật Quản lý thuế, Luật Sửa đổi, Bổ sung một số điều của Luật Quản lý thuế thì: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần đối với cá nhân cư trú.

Đối với nhà đầu tư nước ngoài: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất thuế TNCN là 0,1% trên tổng số tiền nhận được từ việc chuyển nhượng.

▪ Thu nhập từ cổ tức:

Cũng theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC, thu nhập của cá nhân từ cổ tức cũng được xem là thu nhập chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.

Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế TNCN được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phần hoặc cổ phần thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phần, tuy nhiên khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phần này thì nhà đầu tư mới phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp chuyển nhượng chứng khoán.

b. Đối với nhà đầu tư tổ chức

▪ **Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:**

Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế TNDN là 22%.

Đối doanh nghiệp nước ngoài: Tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế TNDN theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

▪ **Thu nhập từ cổ tức:**

Được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6, Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Địa chỉ: Số 261 - 263 Khánh Hội, Phường 05, Quận 4, TP. HCM

Điện thoại: (+84-28) 7302 3456

Website: <http://fpt.vn> và www.fptshop.com.vn

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Hội sở

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP HCM

Điện thoại: (84 28) 38 24 28 97

Fax: (84 28) 38 24 29 97

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 12A, Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6288 3568

Fax: (84-4) 6288 5678

Email: deloittevietnam@deloitte.com

Website: www.deloitte.com/vn

VII. PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy CNĐKKD mới nhất

Phu lục 2: Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua việc niêm yết tại HOSE

Phu lục 3: Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết

Phụ lục 4: BCTC kiểm toán năm 2016 và năm 2017


Phụ lục 5: Các hồ sơ khác

TP HCM, ngày 16 tháng 4 năm 2018

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT



NGUYỄN BẠCH ĐIỆP
Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc

		
TRỊNH HOA GIANG Phó Tổng Giám đốc	NGUYỄN TIẾN HẢO Trưởng Ban Kiểm soát	VŨ THANH HUYỀN Kế toán trưởng



ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)



NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG
Giám đốc Phụ trách phía Nam Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư