

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Ngày 17/04/2018, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (“HOSE”, “SGDCK TPHCM”) đã cấp Quyết định Niêm yết số 139/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT (“FPT Retail”) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 26/04/2018 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là FRT.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TPHCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử hình thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT trong thời gian qua.

I. Giới thiệu 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://ftr.vn> và www.fptshop.com.vn
- Vốn điều lệ hiện tại: 400.000.000.000 đồng (*Bốn trăm tỷ đồng*)
- Số lượng cổ phiếu niêm yết: 40.000.000 cổ phiếu (*Bốn mươi triệu cổ phiếu*)
- Tên tổ chức tư vấn niêm yết: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)
- 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

1. 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.

Tháng 07/2017, Công ty đạt được các giải thưởng uy tín trong ngành bán lẻ như sau:

- ✓ 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)

Đến tháng 06/2017, Công ty chính thức trở thành công ty đại chúng và tăng vốn điều lệ lên 400 tỷ đồng thông qua việc phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ phát hành là 100%.

2. Lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật Số FPT là công ty chuyên kinh doanh các thiết bị công nghệ như: Điện thoại di động, Sản phẩm Apple, Máy tính cá nhân, Máy tính bảng, Phụ kiện và các dịch vụ khác. 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.

II. Cơ cấu Cổ đông của Công ty tại thời điểm 06/04/2018

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, GDTC, 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%
-	Cá nhân	236	2.730.700	6,8%
-	Tổ chức	10	21.384.500	53,5%
2.	Cổ đông nước ngoài	16	12.550.100	31,4%
-	Cá nhân	4	49.100	0,1%

-	Tổ chức	12	12.501.000	31,3%
	TỔNG CỘNG	370	40.000.000	100,0%

Nguồn: FPT Retail

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

T T	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)	0101248 141	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 INVESTMENT S HOLDINGS LIMITED	CB2317	c/o 1501 Mê Linh Point, 2 Ngô Đức Kế, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh	2.000.000	5,0%

Nguồn: FPT Retail

III. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

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

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. Bởi 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.

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

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 bản 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 uỷ 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.

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 FPT 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.

V. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức:

1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 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	
7.	Cổ phiếu thưởng	%	70%	n/a		n/a	

Nguồn: FPT Retail

(*): 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.

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.

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.

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 phát 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

VI. Các nhân tố rủi ro ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:

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).

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.

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.

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.