

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ
KỸ THUẬT SỐ FPT
FPT DIGITAL RETAIL
JOINT STOCK COMPANY

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence - Freedom - Happiness

Số/No: 12.2025/FRT – FAF

Hà Nội, ngày 26 tháng 3 năm 2025

Hanoi, March 26 2025

CÔNG BỐ THÔNG TIN ĐỊNH KỲ PERIODIC INFORMATION DISCLOSURE

Kính gửi/To: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/ *The State Securities Commission*;
Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM/ *Hochiminh Stock Exchange*.

1. Tên tổ chức/ Organization Name: Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT/ *FPT Digital Retail Joint Stock Company*

- Mã chứng khoán/ *Ticker Symbol*: FRT
- Địa chỉ trụ sở chính/ *Address*: 261 – 263 Khánh Hội, Phường 02, Quận 04, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam/ *261-263 Khanh Hoi Street, Ward 02, District 04, HCMC, Vietnam*
- Điện thoại/ *Telephone*: 028 7302 3456 Fax: Không có/ *None*
- Email: investor@fvt.vn Website: <https://fvt.vn/>

2. Nội dung thông tin công bố/ Content of Information Disclosure:

Báo cáo thường niên năm 2024/ *2024 Annual Report*.

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 26 tháng 03 năm 2025 tại đường dẫn: <https://fvt.vn/quan-he-co-dong> mục Báo cáo thường niên.

This information was published on the Company's website in March 26, 2025, at the following link: <https://fvt.vn/en/investor-relations> under the Annual Report section.



Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố./.

We hereby certify that the information disclosed is accurate and we take full legal responsibility for the content of the published information./.

Nơi nhận/ Recipient:

- Như trên/ *As above*;
- Lưu/ *Archived by*: VT, FAF/ *Admin, FAF*

Tài liệu đính kèm/ Attachment:

Báo cáo thường niên năm 2024/
2024 Annual Report.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC

Organization Representative

Người được ủy quyền công bố thông tin
Authorized person for information disclosure

GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

Chief Finance Officer



PHẠM DUY HOÀNG NAM





DẪN ĐẦU CÔNG NGHỆ CHĂM SÓC TOÀN DIỆN



Báo cáo thường niên 2024

DẪN ĐẦU CÔNG NGHỆ CHĂM SÓC TOÀN DIỆN

MỤC LỤC

CHƯƠNG I: **ẤN TƯỢNG FPT RETAIL 2024**

Các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản 2024	6
Thông điệp Chủ tịch Hội đồng Quản trị	8
Các sự kiện nổi bật năm 2024	12
Giải thưởng tiêu biểu năm 2024	14
Thông tin tổng quan về FPT Retail	16
Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	18
Dấu mốc phát triển	20
Lĩnh vực kinh doanh	22
Mô hình quản trị & cơ cấu bộ máy quản lý	26
Chiến lược phát triển	38

CHƯƠNG II: **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024**

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh 2024	42
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý	46
Tình hình tài chính	48
Tình hình đầu tư & thực hiện các dự án	54
Kế hoạch hoạt động năm 2025	56
Thông tin cổ phiếu và cơ cấu cổ đông	58

CHƯƠNG III: **BÁO CÁO QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	68
Báo cáo của Ban Kiểm soát	72
Quản trị doanh nghiệp	74
Quản trị rủi ro	80

CHƯƠNG IV: **BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

Tầm nhìn bền vững	90
Báo cáo phát triển bền vững	92

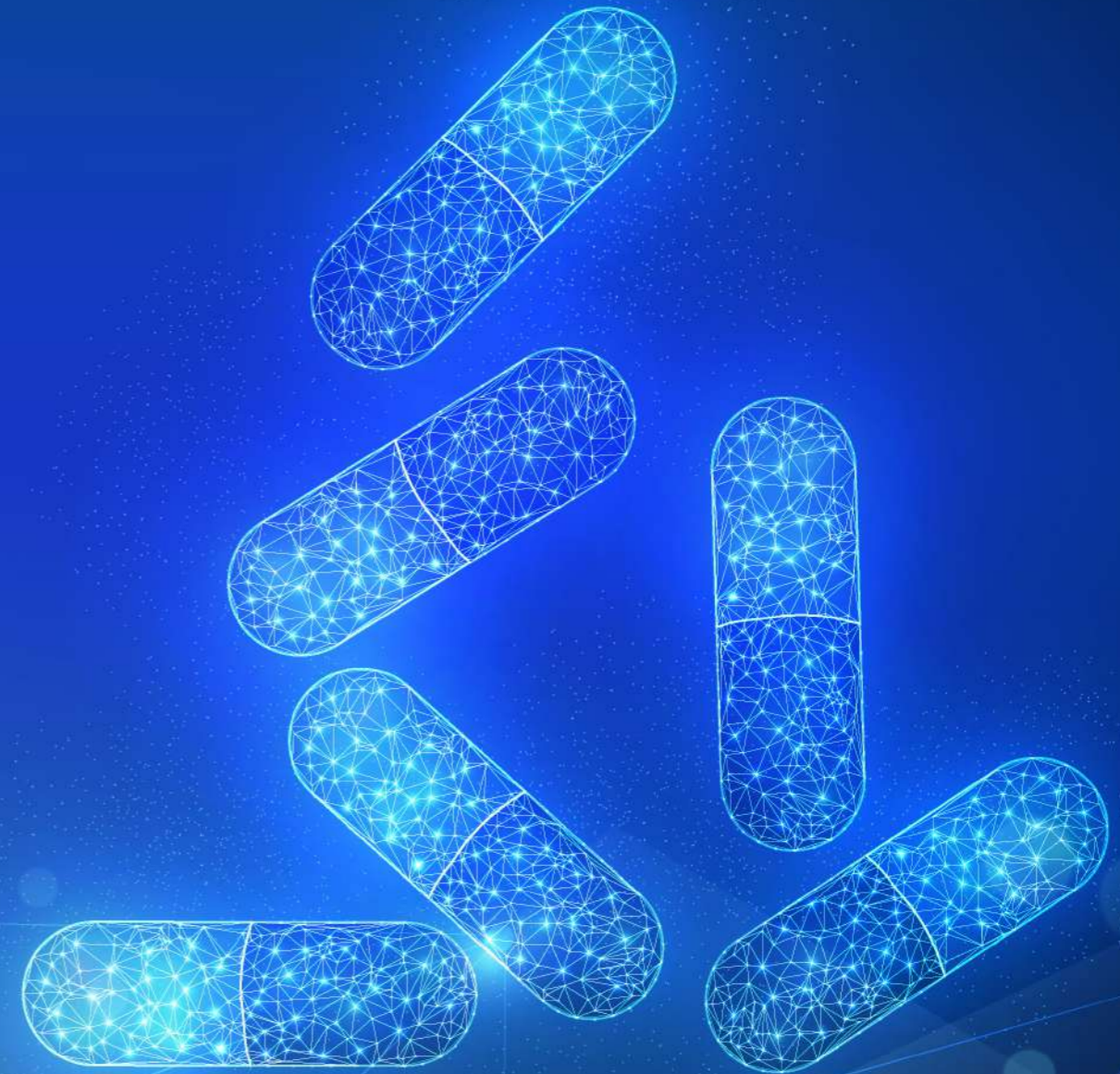
CHƯƠNG V: **BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN**

Báo cáo tài chính kiểm toán	116
-----------------------------	-----

CHƯƠNG I

ẤN TƯỢNG FPT RETAIL 2024

Các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản 2024	6
Thông điệp Chủ tịch Hội đồng Quản trị	8
Các sự kiện nổi bật năm 2024	12
Giải thưởng tiêu biểu năm 2024	14
Thông tin tổng quan về FPT Retail	16
Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	18
Dấu mốc phát triển	20
Lĩnh vực kinh doanh	22
Mô hình quản trị & cơ cấu bộ máy quản lý	26
Chiến lược phát triển	38



CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH CƠ BẢN NĂM 2024

40.104 tỷ đồng

tăng 26% so với năm 2023
hoàn thành 108% kế hoạch

**Doanh thu
hợp nhất**



527 tỷ đồng

hoàn thành 422% kế hoạch

**Lợi nhuận
trước thuế**



7.165 tỷ đồng

tăng 23% so với năm 2023

**Doanh thu
online**



1.943 nhà thuốc

trên 63/63 tỉnh thành

**Nhà thuốc
FPT Long Châu**



126 trung tâm
tiêm chủng

trên 54/63 tỉnh thành

**Trung tâm
tiêm chủng
FPT Long Châu**



634 cửa hàng

trên 63/63 tỉnh thành

**Cửa hàng
FPT Shop**



THÔNG ĐIỆP CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

“Ưu tiên hàng đầu của FPT Retail là cung cấp các giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, mang lại giá trị vượt trội cho người dân Việt Nam. Chúng tôi kiên định theo đuổi mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm, không ngừng nâng cao trải nghiệm mua sắm, gia tăng chất lượng dịch vụ hậu mãi và đặc biệt chú trọng đến việc cá nhân hóa hành trình của từng khách hàng.”



Kính gửi Quý Cổ đông, Quý Khách hàng, Quý Đối tác và toàn thể cán bộ nhân viên Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT,

Năm 2024 đánh dấu sự khởi sắc của nền kinh tế toàn cầu với các chính sách tiền tệ được nới lỏng, tỷ lệ lạm phát được kiểm soát tốt và chuỗi cung ứng được cải thiện. Trong đó, Việt Nam được đánh giá là điểm sáng về tăng trưởng khi các chỉ số kinh tế đều phục hồi mạnh mẽ. Năm 2024, GDP Việt Nam ước đạt 476,3 tỷ USD với tốc độ tăng trưởng vượt 7%, đạt mức cao nhất trong khu vực, mở ra tiềm năng phát triển cho năm 2025. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân được kiểm soát ổn định ở mức tăng 3,63% so với cùng kỳ và chỉ số niềm tin tiêu dùng vẫn duy trì xu hướng tích cực, cho thấy hiệu quả từ các chính sách quyết liệt, kịp thời của Chính phủ, đồng thời thúc đẩy thị trường bán lẻ tiếp tục phát triển.

Tuy nhiên, song song với những tín hiệu tích cực, nền kinh tế và ngành bán lẻ Việt Nam nói riêng vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức đáng kể. Cơn bão Yagi không chỉ gây gián đoạn chuỗi cung ứng và gia tăng chi phí logistics, chi phí vận hành của doanh nghiệp mà còn tác động nghiêm trọng đến đời sống người dân tại các khu vực bị ảnh hưởng, làm suy giảm sức mua cục bộ. Thêm vào đó, cuộc chiến giá trong ngành bán lẻ vẫn tiếp diễn, buộc các doanh nghiệp phải duy trì mức cạnh tranh với biên lợi nhuận gộp rất thấp. Đồng thời, tâm lý thận trọng trong chi tiêu của người tiêu dùng sau những biến động kinh tế và thiên tai đặt ra áp lực không nhỏ lên doanh thu và chiến lược định giá của các doanh nghiệp, đòi hỏi sự linh hoạt trong điều chỉnh chính sách bán hàng và tối ưu hóa vận hành để duy trì hiệu quả kinh doanh.

Trong bối cảnh trên, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng theo giá hiện hành ước đạt 6.390 nghìn tỷ đồng, tăng 9% so với năm 2023. Trong đó, doanh thu bán lẻ hàng hóa ước đạt 4.922 nghìn tỷ đồng, chiếm 77% tổng mức và tăng 8,3% so với năm 2023. FPT Retail đã kịp thời nắm bắt những cơ hội từ sự phục hồi của thị trường và xu hướng tiêu dùng tích cực, đồng thời kiên trì theo đuổi sứ mệnh chăm sóc sức khỏe

người dân Việt Nam, xem đây là yếu tố cốt lõi trong chiến lược phát triển, nhờ đó Công ty hoàn thành được các mục tiêu kinh doanh đã đặt ra trong Đại hội đồng cổ đông thường niên.

Kết thúc năm 2024, FPT Retail ghi nhận mức tăng trưởng vượt xa kế hoạch, với tổng doanh thu hợp nhất lũy kế đạt 40.104 tỷ đồng, tăng 26% so với cùng kỳ, hoàn thành 108% kế hoạch đề ra. Đặc biệt, nhờ những nỗ lực bền bỉ của tập thể cán bộ nhân viên, cùng với sự quan tâm, ủng hộ của Quý Khách hàng, Đối tác, và Cổ đông, lợi nhuận trước thuế lũy kế bứt phá mạnh mẽ, đạt 527 tỷ đồng, hoàn thành 422% so với kế hoạch. Doanh thu online cũng ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng, đạt 7.165 tỷ đồng, tăng 23% so với năm trước. Để đạt được thành tựu này, Ban Lãnh đạo Công ty đã triển khai đồng bộ các chiến lược, bao gồm việc ứng phó linh hoạt với xu hướng thị trường, tối ưu hóa chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thành công của FPT Retail ngày hôm nay được xây dựng dựa trên nền tảng vững chắc là niềm tin của quý khách hàng. Vì vậy, ưu tiên hàng đầu của FPT Retail là cung cấp các giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, mang lại giá trị vượt trội cho người dân Việt Nam. Chúng tôi kiên định theo đuổi mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm, không ngừng nâng cao trải nghiệm mua sắm, gia tăng chất lượng dịch vụ hậu mãi và đặc biệt chú trọng đến việc cá nhân hóa hành trình của từng khách hàng.

FPT Long Châu: Tiên Phong Dịch Vụ Chăm Sóc Sức Khỏe Tốt Nhất Cho Khách Hàng

Nhà thuốc FPT Long Châu bứt phá mạnh mẽ với chiến lược mở rộng và nâng cao độ phủ trên toàn quốc, với mục tiêu mang đến cho người dân cơ hội dễ dàng tiếp cận sản phẩm chính hãng, giá tốt, chất lượng cao và các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tốt nhất. Trong năm 2024, Nhà thuốc FPT Long Châu tiếp tục khẳng định vị thế vượt trội trên thị trường khi mở thêm 446 nhà thuốc mới, nâng tổng số nhà thuốc trong hệ thống lên 1.943 nhà thuốc, mở rộng ra các tỉnh thành, quận huyện và khu vực lân cận các thành phố lớn. Mặc

THÔNG ĐIỆP CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

dù các nhà thuốc mở mới có quy mô nhỏ hơn so với các cơ sở hiện hữu, nhưng hiệu quả kinh doanh của toàn hệ thống vẫn được duy trì và cải thiện, minh chứng cho chiến lược mở rộng hiệu quả của FPT Long Châu. Doanh thu trung bình của mỗi nhà thuốc đạt 1,2 tỷ đồng/tháng, đồng thời số lượng khách hàng mới cũng tăng trưởng mạnh mẽ, khẳng định niềm tin yêu của người dân đối với Nhà thuốc FPT Long Châu.

FPT Long Châu không chỉ tập trung mở rộng quy mô mà còn chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, hướng tới mục tiêu chung tay xây dựng một cộng đồng khỏe mạnh, nâng tầm chất lượng sống cho người dân. Với đội ngũ dược sĩ giàu kinh nghiệm, FPT Long Châu không chỉ cung cấp các sản phẩm dược phẩm chất lượng mà còn góp phần nâng cao nhận thức của khách hàng về các dịch vụ y tế. Theo đó, Chúng tôi đã đầu tư mạnh mẽ vào dịch vụ tiêm chủng vắc-xin theo mô hình Pharmacy-Based Immunization - một trong những trụ cột chính trong chiến lược phát triển của FPT Long Châu hiện tại. Trong năm 2024, Tiêm chủng Long Châu mở mới 116 trung tâm, nâng tổng số lên 126 phủ sóng khắp 54 tỉnh thành, đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện. Hơn cả một hệ thống nhà thuốc, FPT Long Châu không ngừng đổi mới sáng tạo, nỗ lực hết mình để đóng góp tích cực vào mục tiêu chung của quốc gia trong việc xây dựng một nền y tế hiện đại, công bằng và hiệu quả. FPT Long Châu tự hào là điểm đến chăm sóc sức khỏe đáng tin cậy, cam kết mang lại giá trị thiết thực cho xã hội và chung tay nâng cao tiêu chuẩn chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

FPT Shop: Hành Trình Bền Bỉ Khẳng Định Vị Thế Nhà Bán Lẻ Công Nghệ Uy Tín Trên Thị Trường

Trong năm 2024, FPT Shop đã thực hiện chiến

lược tái cơ cấu toàn diện, qua đó khẳng định lại vị thế của một trong những nhà bán lẻ sản phẩm công nghệ hàng đầu tại Việt Nam. Với mục tiêu tối ưu hóa quy mô và nâng cao chất lượng dịch vụ, FPT Shop đã chủ động đóng các cơ sở hoạt động kém hiệu quả, đồng thời duy trì sự phát triển ổn định tại các chi nhánh còn lại. Tổng số cửa hàng hiện nay của hệ thống là 634, cơ sở vật chất được nâng cấp để đáp ứng các tiêu chuẩn mới về dịch vụ và trải nghiệm khách hàng.

Bên cạnh việc tinh gọn hệ thống cửa hàng, FPT Shop không ngừng mở rộng danh mục sản phẩm để phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng. Cụ thể, 54 cửa hàng FPT Shop thông thường đã được chuyển đổi thành mô hình FPT Shop Điện máy, đồng thời hệ thống cũng triển khai dịch vụ viễn thông di động - Mạng di động ảo - Mobile Virtual Network Operator (MVNO), thu hút hơn 400.000 thuê bao trong năm đầu tiên ra mắt. Những kết quả ấn tượng này không chỉ giúp tăng doanh thu, cải thiện biên lợi nhuận gộp mà còn tạo nền tảng chắc chắn cho sự phát triển bền vững của FPT Shop trong tương lai. FPT Shop tự hào là người bạn đồng hành tin cậy của người tiêu dùng Việt Nam, mang đến những sản phẩm công nghệ chất lượng cao, không ngừng gia tăng giá trị và nâng tầm trải nghiệm mua sắm, đáp ứng trọn vẹn nhu cầu của mỗi khách hàng.

Triển Vọng Phát Triển Năm 2025

Năm 2025, Việt Nam sẵn sàng bước vào kỷ nguyên vươn mình của dân tộc với triển vọng tích cực của nền kinh tế và xu hướng phục hồi của thị trường tiêu dùng. Trong bối cảnh đó, FPT Retail tiếp tục kiên định với chiến lược tận tâm phục vụ khách hàng dựa trên sự am hiểu và làm chủ công nghệ đặc biệt ứng dụng công nghệ AI trong chăm sóc sức khỏe và cung cấp dịch vụ. Với kim chỉ nam “Dẫn đầu công nghệ - Chăm sóc

toàn diện”, FPT Retail không chỉ mang đến trải nghiệm vượt trội cho khách hàng, mà còn hướng đến việc kiến tạo một chuẩn mực mới cho ngành bán lẻ công nghệ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam. Để hiện thực hóa mục tiêu này, Công ty nghiêm túc đầu tư vào công nghệ, tối ưu vận hành và mở rộng hệ thống, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của FPT Retail.

Trong năm 2025, FPT Retail sẽ tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data) để tối ưu hóa hoạt động và nâng tầm trải nghiệm khách hàng. Bên cạnh đó, hệ thống FPT Long Châu sẽ tiếp tục mở rộng độ phủ, nâng cao chất lượng dịch vụ, đồng thời phát triển các giải pháp tư vấn sức khỏe trực tuyến, dịch vụ tiêm chủng với cam kết xây dựng một hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, hiệu quả và đáng tin cậy. Chúng tôi tin rằng, với nỗ lực không ngừng trong việc đổi mới sáng tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, FPT Retail sẽ đóng góp tích cực vào việc nâng tầm chuẩn sống của người dân Việt Nam, đồng thời giữ vững vị thế trong lĩnh vực bán lẻ công nghệ và chăm sóc sức khỏe.

Nhìn lại chặng đường đã qua, thành công của FPT Retail được hun đúc từ niềm tin và sự đồng hành bền bỉ của Quý Khách hàng, Quý Đối tác và Quý Cổ đông. Với tinh thần đổi mới không ngừng, khát vọng vươn xa và cam kết kiến tạo giá trị bền vững, chúng tôi sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình để xây dựng một tương lai thịnh vượng, đồng thời mang những giải pháp chăm sóc sức khỏe tốt nhất đến cộng đồng. Tôi cũng xin gửi lời tri ân sâu sắc đến toàn thể cán bộ nhân viên FPT Retail - những con người kiên trì, sáng tạo và không ngừng đổi mới vì sự phát triển chung của Công ty. Chúc toàn thể đội ngũ FPT Retail luôn vững tâm, mạnh mẽ để cùng nhau tiếp tục chinh phục những mục tiêu lớn lao và tạo dựng một tương lai tươi sáng.

Thay mặt cho Hội đồng quản trị, tôi xin gửi lời tri ân chân thành và kính chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Nguyễn Bạch Diệp

SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2024

1

Nhà thuốc FPT Long Châu

Ra mắt các giải pháp điều trị thế hệ mới nhằm vẹn toàn sứ mệnh chăm sóc sức khỏe cho người dân Việt Nam



Thực hiện sứ mệnh tiên phong trong việc mang đến những giải pháp điều trị thế hệ mới, đặc biệt dành cho bệnh nhân mắc bệnh mãn tính, Nhà thuốc FPT Long Châu không ngừng mở rộng danh mục sản phẩm nhằm nâng cao hiệu quả điều trị, giúp giảm tần suất sử dụng thuốc hằng ngày và tối ưu chi phí cho người bệnh. Chuỗi nhà thuốc cung cấp thuốc điều trị tiểu đường tuýp II thế hệ mới, kết hợp hai hoạt chất SGLT2i và DPP4i trong một viên uống tiện lợi; đồng thời tiên phong phân phối bình hít thế hệ mới dành cho bệnh nhân bệnh phổi tắc nghẽn (COPD) mãn tính. Đánh dấu bước tiến mới trong hành trình chăm sóc sức khỏe cộng đồng, vào tháng 5/2024, Nhà thuốc FPT Long Châu tiếp tục bổ sung vào danh mục thuốc kê đơn những sản phẩm tiên tiến ứng dụng thành tựu nghiên cứu từ AstraZeneca - một trong những hãng dược phẩm hàng đầu thế giới giúp cải thiện chất lượng cuộc sống cho hàng triệu bệnh nhân COPD tại Việt Nam. Với cam kết không ngừng cải tiến và mang lại những giải pháp điều trị tối ưu, Nhà thuốc FPT Long Châu tiếp tục khẳng định vai trò tiên phong trong việc nâng cao chất lượng sức khỏe cộng đồng, đồng thời đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngành y tế Việt Nam.

2

Ứng dụng Long Châu

Triển khai dịch vụ xác thực điện tử của nhà thuốc FPT Long Châu qua VNeID



Ra mắt vào năm 2021 với tầm nhìn trở thành trợ thủ đắc lực giúp người dùng dễ dàng theo dõi và quản lý sức khỏe của mình một cách chủ động và hiệu quả, Ứng dụng Long Châu mang đến giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện cho người dùng cùng khả năng cá nhân hóa để nâng cao thói quen chăm sóc sức khỏe. Đáng chú ý, vào ngày 13/12/2024, Công ty và Trung tâm nghiên cứu, ứng dụng dữ liệu dân cư và căn cước công dân (Trung tâm RAR) thuộc Cục C06 - Bộ Công an chính thức hợp tác triển khai dịch vụ xác thực điện tử của Nhà thuốc FPT Long Châu qua VNeID, cho phép người dân mua thuốc trực tuyến thông qua ứng dụng, đảm bảo tính minh bạch tuyệt đối về giá cả, nguồn gốc và chất lượng sản phẩm và đồng thời cho thấy nỗ lực đầu tư nghiêm túc và cam kết mạnh mẽ của FPT Retail trong việc bảo vệ sức khỏe cộng đồng một cách toàn diện và bền vững. Bên cạnh đó, bằng việc ứng dụng mạnh mẽ công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI), Ứng dụng Long Châu đã tiên phong mang đến các giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, nhanh chóng và thuận tiện cho người Việt với các tính năng vượt trội bao gồm: nhắc uống thuốc, sổ tiêm chủng điện tử, lịch sử toa thuốc, dịch vụ giao hàng tận nơi, và tương tác trực tiếp với các chuyên gia y tế, dược sĩ chuyên môn, v.v... Những sáng kiến này đã đưa FPT Long Châu trở thành một trong những nền tảng chăm sóc sức khỏe tiên phong tại Việt Nam, mang đến giải pháp số hóa toàn diện cho người dùng.

3

SIM FPT

Ghi dấu ấn tại thị trường viễn thông di động trong năm 2024



Từ ngày 11/1/2024, FPT Retail chính thức ra mắt mạng di động ảo FPT - Mobile Virtual Network Operator (MVNO) trên toàn quốc với đầu số 0775 cùng nhiều chính sách bán hàng vượt trội, đánh dấu bước tiến quan trọng trong chiến lược phát triển của Công ty. Với mục tiêu tận dụng hạ tầng viễn thông hiện đại tại Việt Nam và phát huy thế mạnh nổi bật trong mảng kinh doanh bán lẻ sản phẩm công nghệ, Sim FPT đã ra đời với sứ mệnh hoàn thiện hơn nữa hệ sinh thái số của mình, đồng thời mang đến trải nghiệm tối ưu và tiện ích cho người sử dụng. Chỉ sau một năm chính thức đi vào hoạt động, mạng di động FPT đã gặt hái được nhiều thành công ấn tượng khi thu hút gần 400.000 thuê bao hòa mạng, khẳng định niềm tin của khách hàng và vị thế vững chắc của FPT Retail trên thị trường bán lẻ công nghệ tại Việt Nam. Với dịch vụ đa dạng, chất lượng ổn định và chi phí hợp lý, SIM FPT không chỉ đáp ứng được nhu cầu kết nối cơ bản mà còn mang lại những giá trị vượt trội cho người dùng, hứa hẹn sẽ trở thành người bạn đồng hành tin cậy trong cuộc sống số của người dân Việt Nam.

GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NĂM 2024



FPT Retail - Top 500 công ty lớn nhất khu vực Đông Nam Á

Fortune Southeast Asia 500
6/2024
Tạp chí Fortune



FPT Retail - Top 10 Thương hiệu mạnh - Tiên phong đổi mới sáng tạo năm 2024

Lễ vinh danh Thương hiệu mạnh năm 2024
10/2024
Thời báo Kinh tế Việt Nam



App Long Châu - Giải thưởng “Ứng dụng đột phá cho nhu cầu sức khỏe”

Better Choice Awards
10/2024
Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) và Công ty Cổ phần VCCorp, dưới sự chỉ đạo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư



FPT Retail - “Top 10 Công ty Bán lẻ uy tín nhất Việt Nam năm 2024 lần thứ 8 liên tiếp” và “Á Quân 3 năm liên tiếp tại Nhóm Điện máy, Điện lạnh, Thiết bị số”

Bảng xếp hạng Top 10 Công ty uy tín các ngành trọng điểm
12/2024
Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)



Dự án “Long Châu sẻ chia” - Giải thưởng “Dự án kịp thời”

Human Act Prize 2024
12/2024
Bảo Nhân Dân phối hợp với Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Bộ Khoa học và Công nghệ, cùng sự đồng hành của Công ty Cổ phần VCCorp



FPT Shop - “Nhà bán lẻ phát triển bền vững” và “AMD Ryzen AI Market Leader Award 2024”

Sự kiện AMD RYZEN AI và Copilot trong Windows 11 - Dẫn đầu cuộc cách mạng trí tuệ nhân tạo
12/2024



THÔNG TIN TỔNG QUAN VỀ FPT RETAIL



Tên giao dịch	:	CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT
Tên viết tắt	:	FRT JSC
Tên Tiếng Anh	:	FPT DIGITAL RETAIL JOINT STOCK COMPANY
Mã chứng khoán	:	FRT (Niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh từ ngày 26/04/2018)
Vốn điều lệ	:	1.362.423.890.000 đồng

Trụ sở chính	:	261 - 263 Khánh Hội, Phường 02, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	:	(024) 7302 3456
Fax	:	(028) 3943 5773
Website	:	https://fpt.vn/
Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp & mã số thuế	:	0311609355

TẦM NHÌN, SỨ MỆNH VÀ GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Tầm nhìn

FPT Retail hướng đến trở thành doanh nghiệp bán lẻ đa ngành hàng đầu Việt Nam, tiên phong ứng dụng công nghệ và đổi mới mô hình kinh doanh để mang đến trải nghiệm mua sắm vượt trội và không ngừng mở rộng hệ sinh thái sản phẩm - dịch vụ, tối ưu vận hành để tạo giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác, cổ đông và cộng đồng.

Sứ mệnh

FPT Retail xây dựng hệ thống bán lẻ hiện đại, nơi khách hàng trải nghiệm sản phẩm công nghệ tiên tiến, được phẩm chất lượng và dịch vụ tiện ích hàng đầu. Chúng tôi tiên phong ứng dụng công nghệ, chuyển đổi số nhằm tối ưu vận hành, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và thúc đẩy sự phát triển bền vững.

Giá trị cốt lõi

Khách hàng là trọng tâm

Mỗi sản phẩm, dịch vụ đều hướng đến việc nâng cao trải nghiệm, đáp ứng nhu cầu và mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng.

Tiên phong đổi mới, công nghệ dẫn lối

Không ngừng đổi mới, ứng dụng công nghệ để nâng cao hiệu suất và tạo lợi thế cạnh tranh.

Phát triển bền vững

Đa dạng hóa hệ sinh thái, tạo giá trị lâu dài cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng.

Minh bạch, chuyên nghiệp

Hành động với sự chính trực, duy trì sự minh bạch để xây dựng niềm tin vững chắc.

Con người là nền tảng

Nuôi dưỡng tài năng, thúc đẩy sáng tạo và đoàn kết vì mục tiêu chung.

DẤU MỐC PHÁT TRIỂN

2012

Thành lập Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT, là một trong hai công ty liên kết trực thuộc Tập đoàn FPT, tập đoàn tiên phong dẫn đầu trong các lĩnh vực Công nghệ, Viễn thông và Giáo dục tại Việt Nam.

2013

Khai trương cửa hàng FPT Shop thứ 100 và tiếp tục mở rộng phạm vi chuỗi cửa hàng FPT Shop phủ khắp 03 vùng miền: Bắc, Trung, Nam.

2014

Chính thức trở thành nhà bán lẻ ủy quyền đầu tiên của Apple tại Việt Nam và nâng tổng số lượng cửa hàng FPT Shop lên 200 điểm bán trải dài trên 63/63 tỉnh thành tại Việt Nam.

2015

Đạt thị phần số 1 tại thị trường bán lẻ máy tính xách tay tại Việt Nam và tiếp tục giữ vững vị thế tính đến thời điểm hiện tại.

2016

Ghi nhận doanh thu online tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái, đạt hơn 1.000 tỷ đồng với 385 cửa hàng FPT Shop trên khắp cả nước, trong đó có hơn 80 góc trưng bày sản phẩm của Apple.

2017

Chính thức trở thành công ty đại chúng và giữ vững vị thế là nhà bán lẻ uy tín tại thị trường Việt Nam.

2018

Niên yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mã cổ phiếu FRT. Đồng thời, thành lập Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu, công ty con với hoạt động kinh doanh chủ yếu tập trung vào mảng bán lẻ dược phẩm, sở hữu 22 nhà thuốc FPT Long Châu.

2019

Tiếp tục mở rộng vùng phủ và đẩy mạnh phát triển kinh doanh 2 chuỗi cửa hàng, FPT Shop tăng trưởng mạnh mẽ và cán mốc gần 600 cửa hàng trong năm 2019.

2020

Tập trung mở rộng vùng phủ của FPT Long Châu trên khắp cả nước, mở mới gần 200 nhà thuốc tại hơn 50 tỉnh, thành phố sau 2 năm thành lập.

2021

Bước đầu áp dụng mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh và đẩy mạnh chuyển đổi số cả 2 chuỗi. Hệ thống FPT Long Châu đạt điểm hòa vốn sau 4 năm hoạt động, trở thành chuỗi bán lẻ dược phẩm đầu tiên và duy nhất có lãi tại Việt Nam từ năm 2021 đến nay.

2022

Chạm mốc 1000 nhà thuốc FPT Long Châu, trở thành chuỗi nhà thuốc đầu tiên và duy nhất phủ khắp 63 tỉnh thành, thu hút 1 triệu người sử dụng ứng dụng. Đồng thời, FPT Shop tiếp tục chuyển dịch cơ cấu sản phẩm để cải thiện mức lãi gộp.

2023

Tiếp tục đẩy mạnh phát triển 2 mảng kinh doanh bán lẻ thông qua mở rộng vùng phủ và bắt đầu thử nghiệm mảng vaccine với 10 trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu.

2024

Về mảng bán lẻ dược phẩm, FPT Retail công bố chiến lược phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe, với bước đầu là phát triển hệ thống trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu. Đồng thời, thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu sở hữu toàn bộ vốn của FPT Retail tại CTCP Dược phẩm FPT Long Châu. Tính đến cuối năm 2024, FPT Retail sở hữu 1.943 nhà thuốc FPT Long Châu, 126 trung tâm tiêm chủng vaccine FPT Long Châu trên toàn quốc.

Về mảng bán lẻ sản phẩm công nghệ, Công ty thực hiện tái cấu trúc bằng cách đóng các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả, tiếp tục thực hiện chiến lược đẩy mạnh các sản phẩm, dịch vụ mới và đa dạng hóa danh mục kinh doanh để cải thiện biên lợi nhuận gộp. Bên cạnh đó, FPT Retail bắt đầu thử nghiệm chuyển đổi sang mô hình cửa hàng FPT Shop Điện Máy với 10 cửa hàng. Tính đến cuối năm 2024, tổng số cửa kinh doanh bán lẻ sản phẩm công nghệ trên cả nước là 634 cửa hàng FPT Shop, bao gồm 54 cửa hàng FPT Shop Điện Máy.

Ngoài ra, FPT Retail chính thức ra mắt mạng di động FPT - MVNO (Mobile Virtual Network Operator) trên phạm vi toàn quốc với đầu số 0775.

LĨNH VỰC KINH DOANH

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (gọi tắt là “FPT Retail hoặc “Công ty”) là một trong những doanh nghiệp hàng đầu tại thị trường bán lẻ tại Việt Nam với hoạt động kinh doanh tập trung trong các lĩnh vực bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số, bán lẻ dược phẩm, vaccine, hoạt động viễn thông không dây, hoạt động dịch vụ tài chính, và các hoạt động khác.

Trong suốt 13 năm hoạt động, FPT Retail luôn kiên định và tận tâm thực hiện sứ mệnh cung cấp những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, không chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng mà còn góp phần nâng tầm chuẩn sống của người dân Việt Nam. Chúng tôi cam kết phấn đấu không ngừng phát triển vì lợi ích chung của cộng đồng thông qua việc tiên phong ứng dụng công nghệ mới, mở rộng danh mục sản phẩm nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Hiện tại, Công ty đang vận hành các chuỗi bán lẻ mang thương hiệu: FPT Shop, F.Studio by FPT, Nhà thuốc FPT Long Châu và Tiêm chủng FPT Long Châu trải dài tại hầu hết các tỉnh thành tại Việt Nam. Với sự đầu tư nghiêm túc và nỗ lực bền bỉ, FPT Retail đã xây dựng được niềm tin vững chắc từ khách hàng và được cộng đồng công nhận là một trong những nhà bán lẻ hàng đầu, với minh chứng là sự tăng trưởng ổn định về số lượt khách hàng trong suốt nhiều năm qua.



Mảng Bán lẻ sản phẩm công nghệ

Hệ thống bán lẻ FPT Shop

Ra mắt năm 2012, FPT Shop là chuỗi cửa hàng bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính xách tay, phụ kiện, sim số, v.v... và cung cấp các dịch vụ công nghệ liên quan. 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. Tính đến năm 2024, với 634 cửa hàng trên toàn quốc, FPT Shop chiếm thị phần lớn thứ hai tại thị trường bán lẻ sản phẩm công nghệ và vươn lên dẫn đầu thị trường bán lẻ máy tính xách tay nhờ tận dụng lợi thế về hạ tầng công nghệ và chuỗi cung ứng hiệu quả.

Đồng thời trong năm 2024, FPT Shop thực hiện chiến lược tái cơ cấu và tái định vị thương hiệu với việc chuyển đổi 54 cửa hàng FPT Shop thông thường sang mô hình FPT Shop Điện Máy trên toàn quốc, đánh dấu việc mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang điện máy, gia dụng. Với mục tiêu đem đến trải nghiệm xuất sắc cho khách hàng, FPT Shop sẽ tiếp tục đổi mới sáng tạo thông qua việc đầu tư mạnh mẽ kinh doanh trực tuyến đa nền tảng, khai thác ứng dụng công nghệ và mở rộng danh mục sản phẩm.



634

số lượng cửa hàng

3.850

số lượng nhân viên

63/63

tỉnh thành
độ phủ tại Việt Nam

13

năm

kinh nghiệm hoạt động

F.Studio

Ra mắt năm 2012, F.Studio là đại lý đầu tiên của Apple tại Việt Nam được ủy quyền chính thức ở cấp độ cao cấp nhất, chuyên kinh doanh các sản phẩm chính hãng của Apple và cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng chuẩn 6 sao theo quy định của Apple.

S.Studio

Ra mắt năm 2022, S.Studio là đại lý ủy quyền cao cấp của Samsung tại Việt Nam với các cửa hàng bán lẻ được thiết kế theo tiêu chuẩn, đem lại đẳng cấp trải nghiệm công nghệ chuẩn Samsung toàn cầu.

Garmin Brand Store

Ra mắt năm 2022, Garmin Brand Store là nhà phân phối chính thức và sở hữu nhiều cửa hàng nhất tại Việt Nam của Garmin, hãng sản xuất thiết bị định vị hàng đầu thế giới.

LĨNH VỰC KINH DOANH



**NHÀ THUỐC
LONG CHÂU**
FPT Retail

1.943

số lượng
nhà thuốc

63/63

tỉnh thành
độ phủ tại Việt Nam

**TIÊM CHỦNG
LONG CHÂU**
FPT Retail

126

số lượng
trung tâm tiêm chủng

54/63

tỉnh thành
độ phủ tại Việt Nam

17.700

số lượng nhân viên (đa số
là dược sĩ, bác sĩ và y tá)

Mảng Bán lẻ dược phẩm

Hệ thống Nhà thuốc FPT Long Châu

Với hành trình 18 năm không ngừng phát triển và cống hiến, trong đó có 7 năm hoạt động vững mạnh dưới sự dẫn dắt của FPT Retail, Nhà thuốc FPT Long Châu đã khẳng định vị thế chuỗi nhà thuốc bán lẻ lớn nhất tại Việt Nam. Không chỉ sở hữu mạng lưới rộng khắp với 1.943 nhà thuốc trên toàn quốc, Nhà thuốc FPT Long Châu còn ghi dấu với tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong ngành cùng doanh thu bứt phá nhờ chiến lược kinh doanh hiệu quả và sự tin yêu từ khách hàng, chúng tôi tự hào là chuỗi nhà thuốc duy nhất có lợi nhuận dẫn đầu ngành dược phẩm Việt Nam kể từ năm 2021.

Song hành cùng ưu thế cạnh tranh về giá cả, danh mục sản phẩm đa dạng, đạt chuẩn về chất lượng với hơn 20.000 SKU có thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của mọi đối tượng khách hàng, thành công của FPT Long Châu còn đến từ việc ứng dụng công nghệ tiên tiến, thúc đẩy quy trình vận hành và mở rộng theo hướng hiện đại và tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng. Bên cạnh đó, với kim chỉ nam luôn đặt khách hàng là trung tâm trong mọi suy nghĩ và hành động và hướng tới mục tiêu phục vụ khách hàng là ưu tiên hàng đầu, chúng tôi đã xây dựng được một đội ngũ dược sĩ có trình độ chuyên môn cao, được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, nhiệt tình và tận tâm với khách hàng.

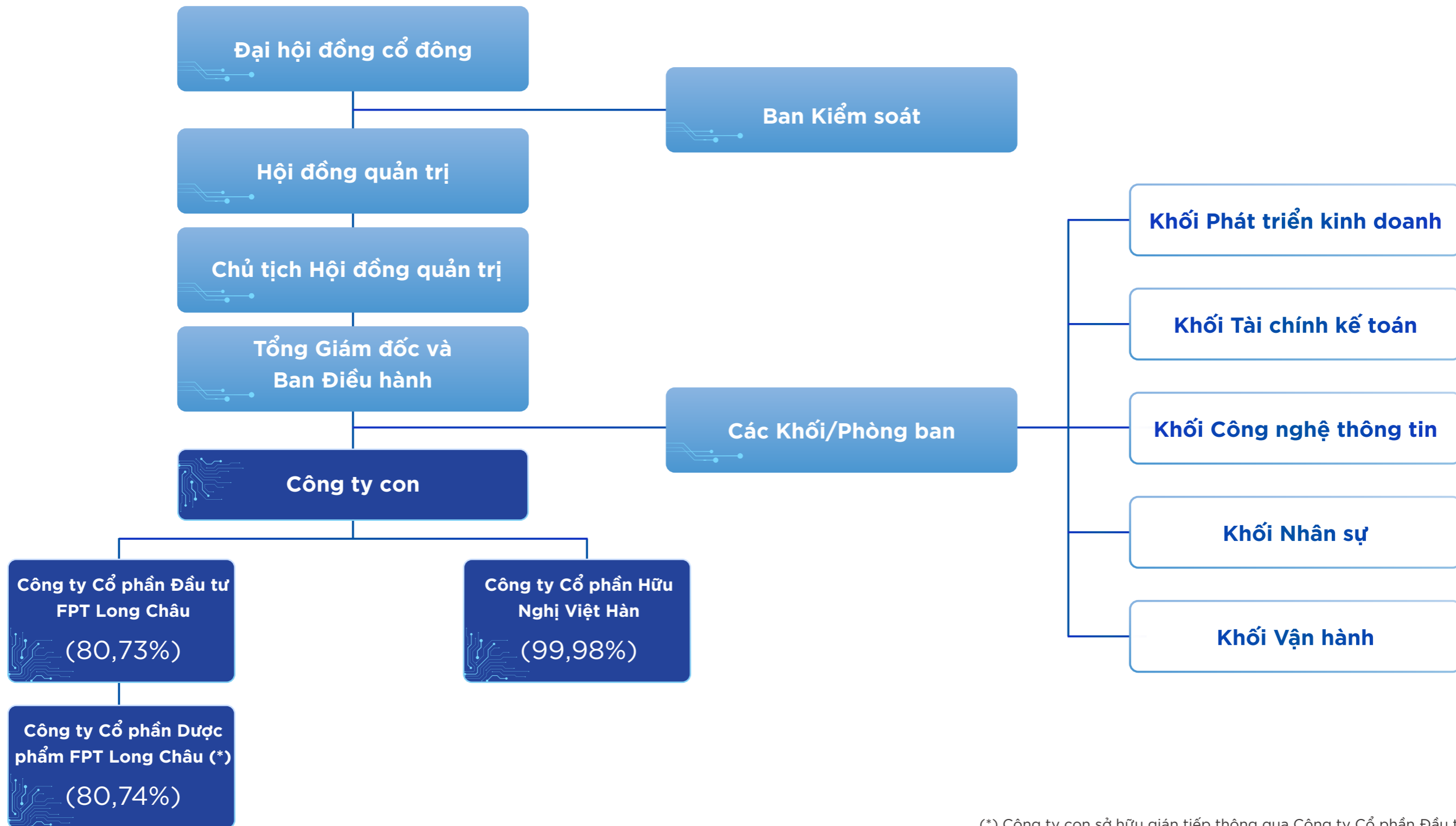
Hệ thống Trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu

Đầu năm 2024, FPT Retail chính thức công bố kế hoạch mở rộng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện, khởi đầu bằng việc xây dựng trung tâm tiêm chủng. Tận dụng lợi thế hạ tầng công nghệ, chuỗi cung ứng hiệu quả, cơ sở vật chất hoàn thiện của chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu và đội ngũ dược sĩ hùng hậu, Trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu ra đời với sứ mệnh tập trung vào việc nâng cao nhận thức, thúc đẩy gia tăng tỷ lệ tiêm chủng, góp phần bảo vệ sức khỏe người dân Việt Nam và xây dựng một tương lai khỏe mạnh hơn.

Với khát vọng chăm sóc sức khỏe cho khách hàng nói riêng và nâng tầm chuẩn sống cho người dân Việt Nam nói chung, chuỗi bán lẻ dược phẩm FPT Long Châu cam kết tiếp tục đổi mới và mở rộng với sứ mệnh mang đến những giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, tiện lợi và đáng tin cậy cho người dân trên khắp cả nước.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

Mô hình quản trị



(*) Công ty con sở hữu gián tiếp thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

Danh sách công ty thành viên

FPT Retail hoạt động theo mô hình quản trị được quy định tại Điều 137 Luật Doanh Nghiệp, bao gồm Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Tổng giám đốc. Tính đến thời điểm 31/12/2024, theo Báo cáo Tài chính hợp nhất mô hình hoạt động của Tập đoàn gồm 02 công ty con và 01 công ty con sở hữu gián tiếp qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu với chi tiết như sau:

Tên công ty con	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
1 Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu	379 - 381 Hai Bà Trưng, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Tư vấn đầu tư & quản lý (trừ tư vấn tài chính kế toán)	834.340.910.000	80,74%
2 Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu (*)	379 - 381 Hai Bà Trưng, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Kinh doanh dược phẩm	834.440.910.000	80,73%
3 Công ty Cổ phần Hữu Nghị Việt Hàn	Tổ 4, Thị Trấn Quang Minh, Huyện Mê Linh, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Dịch vụ kho bãi	8.121.000.000	99,98%

(*) Công ty con sở hữu gián tiếp thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

Bộ máy quản lý

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT có 5 thành viên, trong đó có 1 Chủ tịch và 2 thành viên Hội đồng quản trị độc lập, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.



01

Bà Nguyễn Bạch Diệp
Chủ tịch HĐQT

Bà Diệp đã đồng hành trọn vẹn cùng FPT Retail trong hơn một thập kỷ hình thành và phát triển. Dưới sự dẫn dắt của Bà, FPT Shop đã trở thành chuỗi bán lẻ thiết bị công nghệ lớn thứ 2 trên thị trường và FPT Long Châu đã trở thành chuỗi nhà thuốc số 1 tại Việt Nam với định hướng phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi nhà trong tương lai. Bà Diệp được vinh danh trong Top 50 phụ nữ ảnh hưởng nhất năm 2019 của Forbes Việt Nam và danh sách 25 nữ doanh nhân quyền lực nhất châu Á năm 2020 của Forbes. Bà Nguyễn Bạch Diệp tốt nghiệp Cử nhân Quản trị Kinh doanh tại Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

| HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT có 5 thành viên, trong đó có 1 Chủ tịch và 2 thành viên Hội đồng quản trị độc lập, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.



02

Ông Hoàng Trung Kiên
Thành viên HĐQT kiêm TGD

Gia nhập FPT từ năm 2000, ông Kiên lần lượt giữ nhiều vị trí quan trọng tại các công ty thành viên trong Tập đoàn. Chính thức nhận nhiệm vụ tại FPT Retail từ cuối năm 2019, Ông là một trong những thành viên 'nòng cốt', tham gia dẫn dắt FPT Retail đi qua một trong những giai đoạn khó khăn nhất là thời kỳ dịch bệnh Covid-19 cũng như biến động của thị trường hậu đại dịch. Ông Hoàng Trung Kiên tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh và Hệ thống thông tin tại Trường Đại học Tổng hợp Tự do Bruxelles (Bỉ).

03

Bà Trịnh Hoa Giang
Thành viên HĐQT

Bà Giang đã đồng hành cùng FPT Retail từ năm 2003. Với tầm nhìn, bản lĩnh mạnh mẽ, dám chấp nhận thử thách, bà được mệnh danh là "nữ tướng có tài mở đất", là người đặt nền móng cho sự phát triển vững chắc của FPT Retail đến ngày hôm nay. Hiện tại, bà Giang đảm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghệ Sen Đỏ. Bà Trịnh Hoa Giang tốt nghiệp Cử nhân tại Trường Đại học Ngoại ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội và Cử nhân Kinh tế tại Trường Đại học Thương mại.

04

Ông Nguyễn Đắc Việt Dũng
Thành viên HĐQT độc lập

Hơn 27 năm gắn bó với FPT, ông Dũng không chỉ là 'ngọn cờ tiên phong' cho nhiều hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tập đoàn mà còn góp phần không nhỏ đưa nền công nghệ Việt Nam phát triển mạnh mẽ. Ông hiện nay đang giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị của Công ty Cổ phần Công nghệ Sen Đỏ. Ông Nguyễn Đắc Việt Dũng nhận bằng Kỹ sư Công nghệ thông tin của Đại học Bách khoa Hà Nội.

05

Ông Lê Hồng Việt
Thành viên HĐQT độc lập

Trong suốt 15 năm công tác tại FPT, ông Việt đã đảm nhiệm nhiều trọng trách quan trọng, hướng tới phát triển công nghệ cho Tập đoàn, cũng như mở rộng tới các thị trường quốc tế. Ông là một chuyên gia nổi tiếng trong các diễn đàn về Trí tuệ nhân tạo, Dữ liệu lớn và Chuyển đổi số, đồng thời cũng là Cố vấn cao cấp của FPT Ventures - quỹ đầu tư khởi nghiệp chuyên về công nghệ và Tổng Giám đốc Công ty TNHH FPT Smart Cloud. Ông Lê Hồng Việt nhận bằng Kỹ sư Công nghệ phần mềm của Đại học Sydney (Australia).

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

BAN ĐIỀU HÀNH

Ban Điều hành Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT có 7 thành viên, trong đó có 1 Tổng Giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc. Ban Điều hành và đội ngũ Giám đốc nghiệp vụ của FPT Retail là những người có nhiều năm gắn bó, am hiểu các mảng hoạt động nghiệp vụ cũng như công nghệ của Công ty.



01

Ông Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc

Gia nhập FPT từ năm 2000, ông Kiên lần lượt giữ nhiều vị trí quan trọng tại các công ty thành viên trong Tập đoàn. Chính thức nhận nhiệm vụ tại FPT Retail từ cuối năm 2019, Ông là một trong những thành viên 'nòng cốt', tham gia dẫn dắt FPT Retail đi qua một trong những giai đoạn khó khăn nhất là thời kỳ dịch bệnh Covid-19 cũng như biến động của thị trường hậu đại dịch. Ông Hoàng Trung Kiên tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh và Hệ thống thông tin tại Trường Đại học Tổng hợp Tự do Bruxelles (Bỉ).

02

Ông Nguyễn Việt Anh
Phó Tổng Giám đốc

Sau nhiều năm tích lũy kiến thức và kinh nghiệm tại các tập đoàn lớn trong và ngoài nước, ông Việt Anh chính thức gia nhập FPT Retail vào năm 2016. Với kinh nghiệm phong phú ở nhiều lĩnh vực, trong suốt gần một thập kỷ qua, ông đã đóng góp nhiều góc nhìn mới, tích cực trong các chiến dịch, hoạt động kinh doanh cũng như góp phần xây dựng định hướng phát triển dài hạn của công ty. Ông Nguyễn Việt Anh tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học Quốc gia Singapore.

03

Bà Nguyễn Đỗ Quyên
Phó TGD kiêm Giám đốc Điều hành

Gắn bó từ năm 2014, bà ghi dấu với nhiều đóng góp quan trọng cho sự phát triển của FPT Retail. Từ năm 2019, trên cương vị Giám đốc Điều hành, bà Quyên không chỉ trực tiếp quản lý và vận hành chuỗi FPT Shop mà còn kiêm nhiệm việc thúc đẩy quan hệ đối tác chiến lược và toàn diện với các nhà cung cấp được phẩm trong và ngoài nước, quản lý sản phẩm và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngành hàng FPT Long Châu. Bà đã góp phần quan trọng trong việc xây dựng FPT Long Châu trở thành chuỗi nhà thuốc số 1 tại Việt Nam. Bên cạnh đó, những thành tựu trong việc ứng dụng chuyển đổi số hiệu quả vào hoạt động kinh doanh của FPT Retail cũng mang nhiều dấu ấn của bà. Bà Nguyễn Đỗ Quyên tốt nghiệp Cử nhân Tài chính tại Ngân hàng Học viện Ngân hàng.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

BAN ĐIỀU HÀNH

Ban Điều hành Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT có 7 thành viên, trong đó có 1 Tổng Giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc. Ban Điều hành và đội ngũ Giám đốc nghiệp vụ của FPT Retail là những người có nhiều năm gắn bó, am hiểu các mảng hoạt động nghiệp vụ cũng như công nghệ của Công ty.



04

Ông Hoàng Cao Chung
Giám đốc Nhân sự

Ông Chung là đại diện tiêu biểu cho thế hệ lãnh đạo trẻ năng động, tự tin, sáng tạo không ngừng nghỉ của nhà FPT. Sau 4 năm đồng hành cùng FPT Retail, Ông đã có nhiều đóng góp tích cực trong việc xây dựng và nâng cao chất lượng nhân sự, đảm bảo nguồn nhân lực cho sự phát triển của công ty và cũng góp phần quan trọng trong việc xây dựng môi trường làm việc cởi mở, tích cực và thân thiện. Ông Hoàng Cao Chung tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học FPT.

05

Ông Phạm Đăng Khôi
Giám đốc Công nghệ

Gia nhập FPT Software từ năm 2014, với kinh nghiệm và chuyên môn công nghệ vững chắc, ông Khôi đã từng đảm nhận loạt dự án lớn tại nhiều thị trường cạnh tranh khốc liệt như Nhật Bản và Châu Á - Thái Bình Dương. Trước khi chính thức đồng hành cùng FPT Retail, Ông là người dẫn dắt đội ngũ công nghệ FPT Software phối hợp với FPT Retail để thành lập OneTeam DX, thành công chuyển đổi toàn bộ hệ thống vận hành của chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu sang nền tảng mới với công nghệ hiện đại, góp phần rút ngắn thời gian phục vụ khách hàng. Ông Phạm Đăng Khôi tốt nghiệp Cử nhân Công nghệ thông tin tại Trường Đại học Giao thông Vận tải Tp. Hồ Chí Minh.

06

Ông Võ Đăng Phát
Giám đốc Chuyển đổi số

Trong hơn 13 năm công tác tại FPT, trải qua nhiều vị trí từ lập trình viên cho đến quản lý, từ trong nước và thị trường quốc tế, ông Phát luôn thể hiện khả năng lãnh đạo và thích ứng nhanh với môi trường mới. Ông đã tích lũy kinh nghiệm đa dạng ở các mảng Công nghệ, Kinh doanh, Truyền thông, Marketing... và đạt nhiều thành tích nổi bật. Tháng 8/2024, ông Phát được bổ nhiệm vị trí Giám đốc Chuyển đổi số FPT Retail. Ông Võ Đăng Phát tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Kỹ thuật phần mềm tại Trường Đại học FPT.

07

Ông Phạm Duy Hoàng Nam
Giám đốc Tài chính

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác tại Deloitte - công ty kiểm toán hàng đầu thế giới và Ban Kế hoạch tài chính Tập đoàn FPT, ông Nam là một trong những lãnh đạo trẻ có chuyên môn vững chắc của FPT Retail. Sau 5 năm đồng hành, ông Nam đã có rất nhiều đóng góp lớn, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của công ty, đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động đầu tư phát triển trong ngắn hạn và dài hạn của công ty. Ông Phạm Duy Hoàng Nam tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại CFVG (Trung tâm Pháp - Việt Đào tạo về Quản lý).

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ & CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ

| BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát (BKS) Công ty Cổ phần Bán lẻ kỹ thuật số FPT có 3 thành viên, có nhiệm kỳ 5 năm từ 2022 - 2027.

01

Ông Nguyễn Đình Hùng
Trưởng Ban Kiểm soát

Gia nhập FPT từ năm 2008 và trải qua nhiều vị trí quan trọng về kế toán, tài chính, ông Hùng có nhiều đóng góp trong việc đào tạo, tư vấn, tổ chức và kiểm tra số liệu kế toán, tài chính, thuế các đơn vị thành viên. Ông được bổ nhiệm làm Phó Giám đốc FPT Hồ Chí Minh từ năm 2015 đồng thời kiêm nhiệm chức vụ Kế toán trưởng FPT Hồ Chí Minh. Ông Nguyễn Đình Hùng nhận bằng Tiến sĩ chuyên ngành Kế toán tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

02

Bà Ngô Thị Minh Huệ
Thành viên BKS

Bà Huệ đã có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán và đã gắn bó thời gian dài với FPT. Từ năm 1994 - 2003, Bà là Kế toán Công ty Cổ phần FPT và từ năm 2003 đến nay đảm nhận vị trí Kế toán trưởng Công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT. Từ cuối năm 2024, bà Huệ là thành viên Bộ phận Kiểm toán nội bộ Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT. Bà Ngô Thị Minh Huệ nhận tốt nghiệp Cử nhân Kế toán.

03

Ông Trần Khương
Thành viên BKS

Ông Khương gia nhập FPT từ năm 2020 và giữ vị trí Kế toán tổng hợp tại Công ty Cổ phần FPT. Trước đó, từ năm 2012-2018, Ông là Kiểm toán viên tại Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C và là Phó phòng Kế toán quản trị tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Hữu Nghị vào năm 2019. Ông Khương tốt nghiệp Cử nhân Kế toán Học viện Tài chính và có Chứng chỉ Kiểm toán viên.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

Mục tiêu

Với mong muốn kiến tạo những giá trị bền vững, FPT Retail không ngừng đổi mới để nâng tầm chất lượng cuộc sống cho khách hàng nói riêng và người dân Việt Nam nói chung. Trên hành trình này, FPT Retail không chỉ mở rộng quy mô và lĩnh vực kinh doanh của các chuỗi bán lẻ, mà còn từng bước xây dựng một hệ sinh thái sức khỏe toàn diện, nơi công nghệ tiên tiến đồng hành cùng y tế hiện đại, mang đến những giải pháp tối ưu, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.

Chiến lược trung và dài hạn

FPT Retail đặt mục tiêu mở rộng quy mô, ứng dụng công nghệ và xây dựng hệ sinh thái bán lẻ - chăm sóc sức khỏe toàn diện, hướng tới phát triển bền vững và nâng tầm trải nghiệm khách hàng. Hướng tới mục tiêu này, FPT Retail đặt ra những mục tiêu chiến lược trung và dài hạn, định hướng cho sự phát triển bền vững và bứt phá trong tương lai.

Mở rộng quy mô

Mở rộng mạng lưới các cửa hàng ở vị trí tiềm năng. Việc mở rộng này không chỉ giúp nâng cao khả năng hiện diện thương hiệu, mà còn tạo ra nhiều điểm chạm hơn trong hành trình mua sắm của khách hàng. Song song đó, Công ty tập trung tối ưu hiệu quả hoạt động tại từng cửa hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua việc chuẩn hóa quy trình, đào tạo đội ngũ chuyên nghiệp và ứng dụng công nghệ hiện đại. Tất cả những yếu tố này góp phần tạo nên lợi thế cạnh tranh bền vững, khẳng định vị thế của FPT Retail trên thị trường bán lẻ và chăm sóc sức khỏe.

Xây dựng hệ sinh thái

Chú trọng kết nối chặt chẽ giữa hai lĩnh vực cốt lõi của các chuỗi bán lẻ về công nghệ và chăm sóc sức khỏe, từng bước kiến tạo một hệ sinh thái toàn diện, nơi các dịch vụ và sản phẩm bổ trợ lẫn nhau nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng. Sự tích hợp này không chỉ mang lại giá trị gia tăng vượt trội, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng mà còn góp phần nâng cao chất lượng chăm sóc sức khỏe cho khách hàng, hướng tới một cuộc sống tiện ích và bền vững hơn.

Ứng dụng công nghệ

Đẩy mạnh chuyển đổi số, tiên phong ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm tối ưu hóa vận hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Công nghệ AI không chỉ giúp tinh gọn quy trình, nâng cao hiệu suất mà còn cá nhân hóa dịch vụ, đáp ứng chính xác nhu cầu của từng khách hàng. Từ khâu tư vấn, gợi ý sản phẩm đến dịch vụ hậu mãi, mọi trải nghiệm đều được thiết kế để mang lại sự thuận tiện tối đa, tạo nên sự khác biệt vượt trội, giúp khách hàng tận hưởng dịch vụ nhanh chóng, chính xác và hiệu quả.

Phát triển bền vững

Cam kết phát triển bền vững, không chỉ tập trung vào tăng trưởng lợi nhuận mà còn hài hòa với trách nhiệm xã hội, hướng đến những giá trị lâu dài cho cộng đồng. FPT Retail không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, đồng thời đẩy mạnh các hoạt động vì cộng đồng, góp phần cải thiện đời sống và mang lại lợi ích thiết thực cho xã hội. Với chiến lược phát triển bền vững và định hướng kinh doanh có trách nhiệm, FPT Retail tiếp tục củng cố vị thế trên thị trường.

Chiến lược ngắn hạn



FPT Retail tiếp tục kiên định với chiến lược phát triển cốt lõi: “Ứng dụng công nghệ AI” và “Xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện”. Lấy kim chỉ nam “Đ dẫn đầu Công nghệ - Chăm sóc toàn diện”, FPT Retail không ngừng mở rộng quy mô, đa dạng hóa danh mục sản phẩm và dịch vụ, đồng thời tối ưu hóa vận hành bằng những giải pháp công nghệ tiên tiến, nâng cao trải nghiệm của khách hàng.



Chuỗi FPT Long Châu nỗ lực hết mình, liên tục đổi mới sáng tạo để đóng góp tích cực vào nỗ lực chung của quốc gia thực hiện mục tiêu xây dựng nền y tế hiện đại và hiệu quả. Trong năm 2025, FPT Long Châu sẽ giữ vững vị thế dẫn đầu trong chuỗi nhà thuốc bằng cách tiếp tục mở rộng vùng phủ, đẩy mạnh ứng dụng AI vào chăm sóc khách hàng, phát triển các dịch vụ thông minh, nâng cao trải nghiệm người dùng. FPT Long Châu sẽ tiếp tục đầu tư mạnh mẽ vào chuỗi tiêm chủng hiện tại để góp phần gia tăng độ phủ vắc-xin, nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng. Với đội ngũ dược sĩ, điều dưỡng và bác sĩ đồng đảo, giàu kinh nghiệm và chuyên môn cao, chúng tôi kỳ vọng sẽ nâng cao nhận thức cộng đồng về tầm quan trọng của vắc-xin và tiêm chủng, đồng thời mang dịch vụ đến gần hơn với khách hàng. Bên cạnh đó, FPT Long Châu sẽ nỗ lực ra mắt các dịch vụ mới, mang đến giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện và tiện lợi hơn cho khách hàng nói riêng và người dân Việt Nam nói chung.

Về mảng kinh doanh chuỗi sản phẩm ICT, FPT Shop sẽ phát triển các danh mục sản phẩm, dịch vụ với biên lợi nhuận cao hơn, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng thông qua ứng dụng công nghệ tiên tiến, nhằm đảm bảo mục tiêu lợi nhuận và gia tăng đóng góp cho FPT Retail. Cụ thể, FPT Shop đẩy mạnh chiến lược mở rộng kinh doanh với hệ thống điện máy và thúc đẩy tăng trưởng cho các mảng dịch vụ mới như MVNO, mở ra những cơ hội phát triển bền vững trong tương lai.

CHƯƠNG II

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh 2024	42
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý	46
Tình hình tài chính	48
Tình hình đầu tư & thực hiện các dự án	54
Kế hoạch hoạt động năm 2025	56
Thông tin cổ phiếu và cơ cấu cổ đông	58

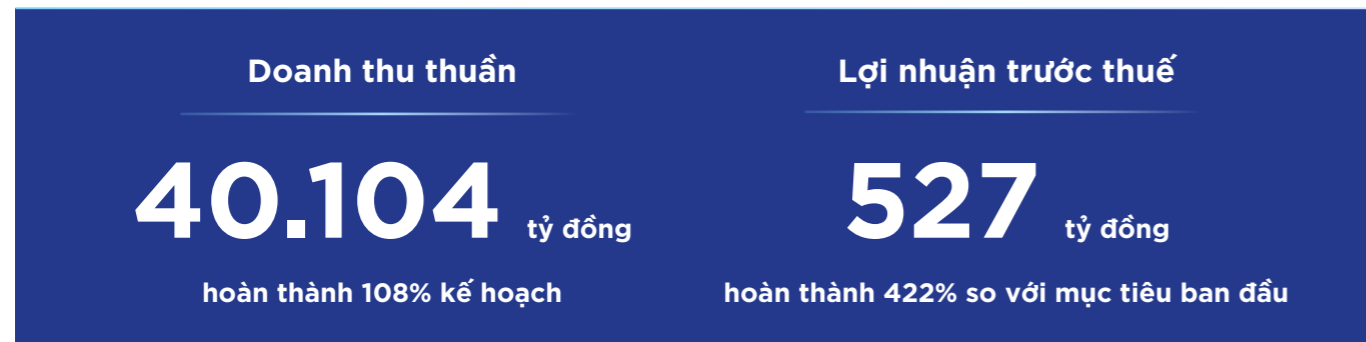


ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2024

Trong năm 2024, trong bối cảnh thị trường bán lẻ có những thách thức và cơ hội song hành, FPT Retail đã đạt nhiều kết quả tích cực trong hoạt động kinh doanh. Trong năm 2024, Nhà thuốc FPT Long Châu tiếp tục khẳng định vị thế vượt trội trên thị trường khi mở thêm 446 cửa hàng mới, nâng tổng số nhà thuốc trong hệ thống lên 1.943 điểm bán tại 63 tỉnh thành trên toàn quốc, mở rộng ra các khu vực lân cận các thành phố lớn.



Bên cạnh đó, Tiêm chủng FPT Long Châu mở mới 116 trung tâm tiêm chủng, nâng tổng số trung tâm lên 126 với độ phủ khắp 54 tỉnh thành, đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện. Mặt khác, sau 1,5 năm ghi nhận lỗ trên báo cáo kết quả kinh doanh, FPT Shop quay lại có lãi từ Quý III năm 2024 nhờ chiến lược tái cơ cấu hiệu quả và chiến lược thay đổi danh mục sản phẩm. FPT Shop khép lại năm 2024 với 634 cửa hàng FPT Shop, trong đó có 54 FPT Shop Điện Máy, với hiệu quả hoạt động của từng cửa hàng được cải thiện rõ rệt qua từng quý.

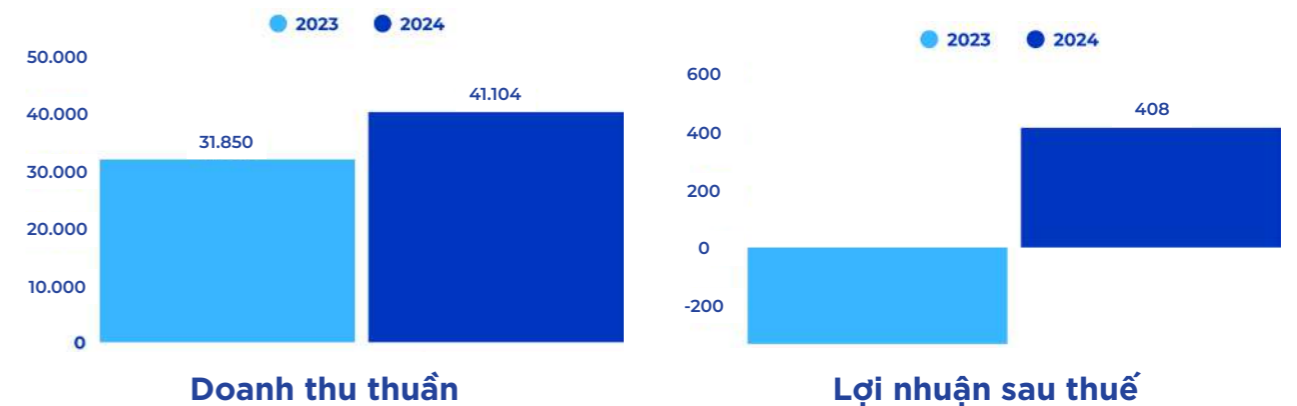


Phản ánh tốc độ mở rộng quy mô ấn tượng của FPT Retail, kết quả kinh doanh năm 2024 của FPT Retail đạt mức tăng trưởng vượt trội so với cùng kỳ, vượt các chỉ tiêu kế hoạch đã đặt ra tại Đại hội đồng cổ đông năm 2024. Doanh thu thuần đạt 40.104 tỷ đồng, hoàn thành 108% kế hoạch, trong khi lợi nhuận trước thuế đạt 527 tỷ đồng, hoàn thành 422% so với mục tiêu ban đầu. Thành tựu này là kết quả của một chiến lược kinh doanh và quản trị tài chính toàn diện, bao gồm việc mở rộng mạnh mẽ chuỗi bán lẻ dược phẩm FPT Long Châu và đa dạng hóa danh mục sản phẩm của chuỗi bán lẻ sản phẩm công nghệ FPT Shop để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng. Ngoài ra, biên lợi nhuận gộp được cải thiện đáng kể nhờ vào quá trình tái cơ cấu hiệu quả hệ thống cửa hàng, tối ưu hóa nguồn lực và tạo động lực thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận.

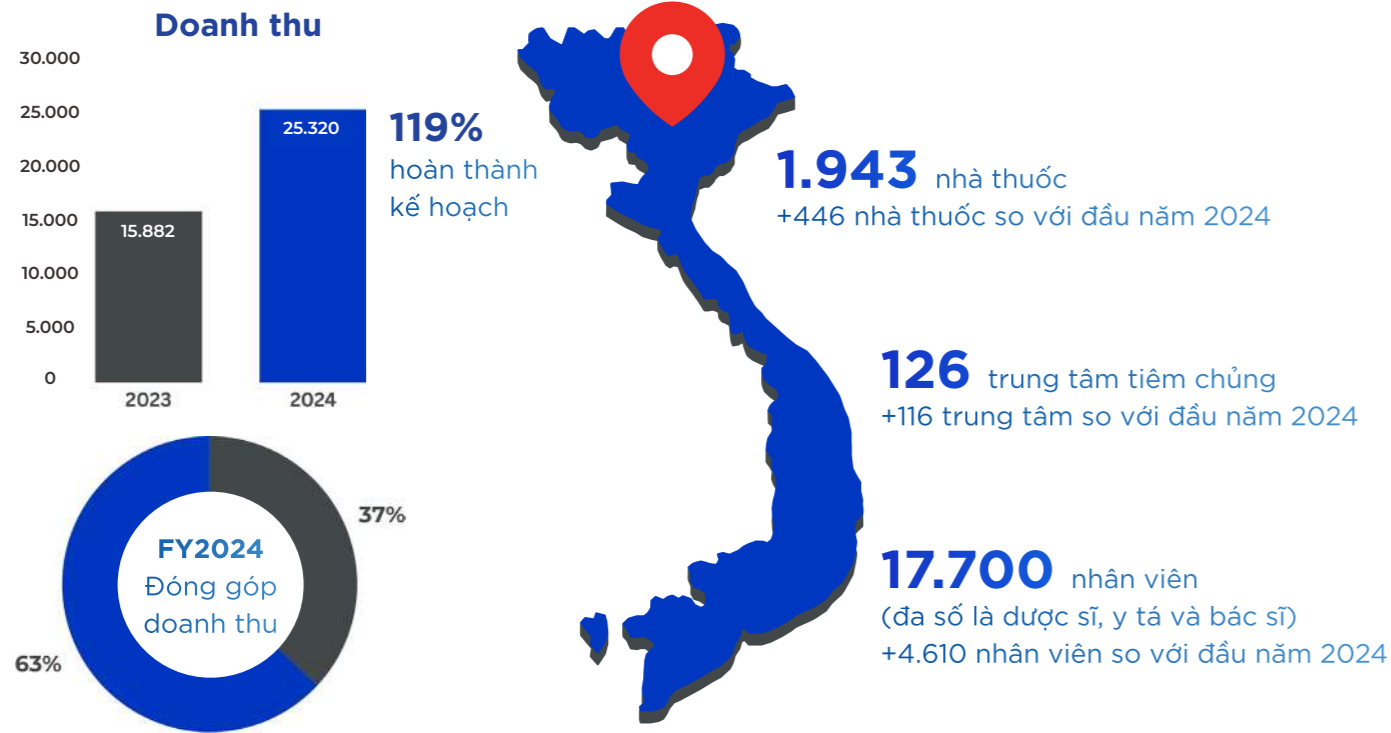
STT	Chỉ tiêu	Kết quả (tỷ đồng)		Thay đổi (%)
		2023	2024	
1	Doanh thu thuần	31.850	40.104	25,9%
2	Giá vốn hàng bán	26.688	32.521	21,9%
3	Lợi nhuận gộp	5.162	7.583	46,9%
4	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-297	543	-
5	Lợi nhuận khác	2	-16	-
6	Lợi nhuận trước thuế	-294	527	-
7	Lợi nhuận sau thuế	-329	408	-

Tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của doanh thu và lợi nhuận trong năm 2024 của FPT Retail chủ yếu được thúc đẩy bởi O2 yếu tố chính. Đầu tiên, chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu duy trì hiệu quả hoạt động ổn định, mở rộng quy mô và gia tăng thị phần, đóng góp đáng kể vào kết quả kinh doanh chung của Công ty. Tiếp theo, FPT Shop đã thực hiện tái cấu trúc hoạt động, tối ưu hóa chi phí và nâng cao hiệu quả vận hành, giúp giảm lỗ và cải thiện biên lợi nhuận. Với những kết quả khả quan này, FPT Retail tiếp tục củng cố vị thế trên thị trường, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

Năm 2024 đánh dấu một cột mốc đặc biệt trong hành trình phát triển của FPT Retail, khi không chỉ thể hiện khả năng phục hồi bền bỉ mà còn đạt được những bước tiến quan trọng trong cả O2 mảng kinh doanh chính, minh chứng cho tầm nhìn dẫn đầu công nghệ và chiến lược chăm sóc toàn diện của Công ty.



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2024



Tình hình hoạt động kinh doanh FPT Long Châu

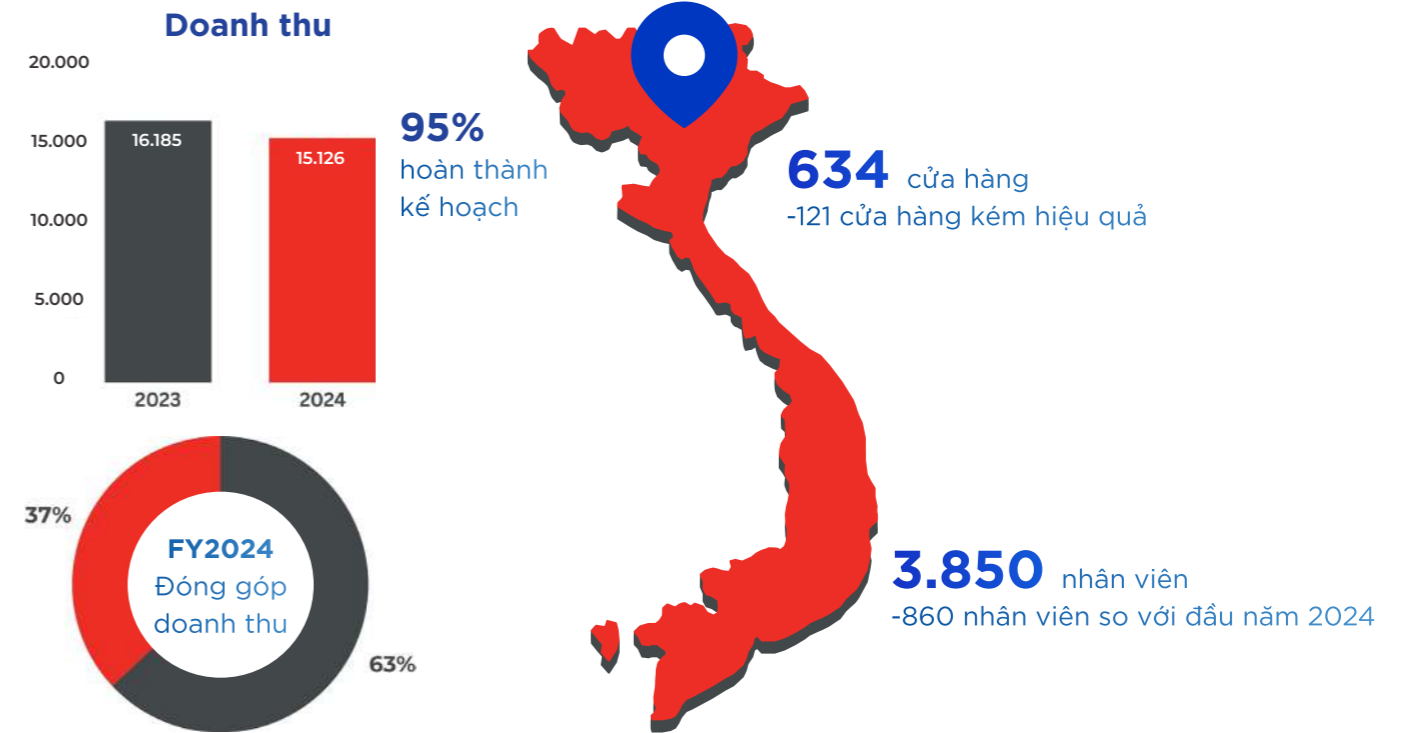
Trong năm vừa qua, FPT Long Châu tiếp tục mở rộng quy mô mạnh mẽ, giữ vững vị thế dẫn đầu về số lượng nhà thuốc tại thị trường bán lẻ dược phẩm tại Việt Nam. Bên cạnh đó, Công ty đẩy mạnh mở rộng chuỗi Trung tâm Tiêm chủng FPT Long Châu vắc-xin theo mô hình Pharmacy-Based Immunization trong năm 2024 nhằm tận dụng các nguồn lực có sẵn của chuỗi Nhà thuốc FPT Long Châu. Tính đến cuối năm 2024, FPT Long Châu sở hữu 1.943 nhà thuốc và 126 trung tâm tiêm chủng, tăng lần lượt 446 nhà thuốc và 116 trung tâm tiêm chủng so với cuối năm 2023.

Mặc dù quy mô của các nhà thuốc mới mở nhỏ hơn so với các nhà thuốc FPT Long Châu hiện hữu và chủ yếu nằm ở các vùng lân cận trung tâm, hiệu quả kinh doanh toàn hệ thống vẫn được duy trì và cải thiện, cùng với sự gia tăng lượng khách hàng mới trên toàn quốc. Doanh thu trung bình của chuỗi FPT Long Châu duy trì ở mức 1,2 tỷ đồng/nhà thuốc/tháng, phản ánh chiến lược mở

rộng hợp lý và hiệu suất kinh doanh vượt trội của hệ thống. Cùng với sự phát triển về mạng lưới và tốc độ tăng trưởng vượt bậc, FPT Long Châu cũng mở rộng đội ngũ với 17.700 nhân sự, trong đó phần lớn là dược sĩ, y tá và bác sĩ dày dặn kinh nghiệm, đảm bảo chất lượng tư vấn chuyên sâu cho khách hàng.

Tính đến cuối năm 2024, FPT Long Châu ghi nhận tổng doanh thu đạt 25.320 tỷ đồng, tăng 59% so với cùng kỳ năm 2023, vượt 19% so với kế hoạch và đóng góp 63% trên tổng doanh thu hợp nhất của FPT Retail.

Những kết quả này phản ánh chiến lược phát triển hợp lý, hiệu quả vận hành và nỗ lực bền bỉ đối với mục tiêu hướng đến dịch vụ chăm sóc sức khỏe chất lượng cao cho cộng đồng.



Tình hình hoạt động kinh doanh FPT Shop

Năm 2024 đánh dấu một giai đoạn tái cấu trúc quan trọng của chuỗi FPT Shop. Tính đến cuối Quý IV năm 2024, FPT Shop duy trì mạng lưới 634 cửa hàng trên toàn quốc, giảm 121 cửa hàng so với đầu năm do tối ưu hóa hệ thống bằng cách đóng các cửa hàng hoạt động kém hiệu quả trong Quý II năm 2024.

Sau giai đoạn thử nghiệm chuyển đổi mô hình từ cửa hàng FPT Shop thông thường sang FPT Shop Điện Máy kết hợp với chiến lược mở rộng danh mục sản phẩm và dịch vụ trong Quý III, đến cuối Quý IV, FPT Shop Điện Máy đã mở rộng mạng lưới lên 54 cửa hàng trên toàn quốc, tạo động lực tăng trưởng mới cho chuỗi bán lẻ sản phẩm công nghệ của FPT Retail.

Đáng chú ý, nhờ chiến lược tái cấu trúc toàn diện và nỗ lực cải thiện vận hành qua từng quý, kết quả kinh doanh của FPT Shop đã có những bước tiến rõ rệt, với hiệu quả hoạt động của các cửa hàng liên tục được cải thiện. Riêng trong Quý

IV, doanh thu bình quân mỗi cửa hàng đạt 2,2 tỷ đồng/tháng – mức cao nhất kể từ đầu năm. Đây cũng là quý thứ hai liên tiếp chuỗi FPT Shop ghi nhận lợi nhuận, phản ánh sự thành công của các biện pháp tái cấu trúc và cải tiến vận hành.

Tính đến cuối năm 2024, tổng doanh thu đạt 15.126 tỷ đồng, giảm nhẹ 7% so với cùng kỳ năm trước do đóng cửa hơn 100 cửa hàng kém hiệu quả, do đó FPT Shop hoàn thành 95% kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, với sự tăng trưởng doanh thu bình quân theo tháng của mỗi cửa hàng theo từng quý trong năm 2024, FPT Shop khẳng định tiềm năng phục hồi và tăng trưởng trở lại sau những điều chỉnh chiến lược quan trọng.

FPT Shop đã ghi dấu ấn với những bước chuyển mình mạnh mẽ trong năm 2024, thúc đẩy các sản phẩm và dịch vụ mới, hướng tới đa dạng hóa danh mục kinh doanh, tối ưu hóa hiệu quả vận hành và cải thiện biên lợi nhuận.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

Những cải tiến trong việc kiểm soát chất lượng hiện tại

Kiểm soát chất lượng sản phẩm và dịch vụ



- Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPP (Good Pharmacy Practices), GDP (Good Distribution Practices), GSP (Good Storage Practice) tại FPT Long Châu, đảm bảo chất lượng dược phẩm từ khâu nhập hàng, bảo quản, phân phối đến tay khách hàng.
- Kiểm soát nguồn gốc hàng hóa thông qua hệ thống truy xuất nguồn gốc, đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng và nguồn cung đáng tin cậy.
- Chính sách đổi trả và bảo hành minh bạch, giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng tại FPT Shop và FPT Long Châu.

Kiểm soát vận hành và quản lý chuỗi cung ứng



- Tối ưu hệ thống kho bãi và logistics với công nghệ AI và Big Data, giúp giảm thiểu sai sót và tối ưu hiệu suất vận hành.
- Quy trình bảo quản sản phẩm theo tiêu chuẩn GSP (Good Storage Practice), đảm bảo dược phẩm và thiết bị công nghệ luôn được bảo quản đúng điều kiện nhiệt độ, độ ẩm.
- Áp dụng ERP (Enterprise Resource Planning) trong quản lý chuỗi cung ứng, giúp đồng bộ hóa quy trình kiểm soát chất lượng và tối ưu hóa hàng tồn kho.

Kiểm soát chất lượng nhân sự và dịch vụ khách hàng



- Chương trình đào tạo chuyên sâu cho nhân viên, đặc biệt là đội ngũ dược sĩ và nhân viên tư vấn, đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, tư vấn đúng nhu cầu khách hàng.
- Triển khai hệ thống đánh giá chất lượng dịch vụ thông qua phản hồi khách hàng.
- Tích hợp AI trong chăm sóc khách hàng, giúp tối ưu hóa trải nghiệm mua sắm và phản hồi nhanh chóng các yêu cầu của khách hàng.

Những cải tiến trong việc kiểm soát chất lượng trong tương lai



FPT Retail xem quản trị chất lượng là yếu tố then chốt để nâng cao hiệu quả hoạt động và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Công ty đã triển khai một hệ thống quản trị chất lượng toàn diện, bao gồm kiểm soát chất lượng sản phẩm, vận hành, dịch vụ khách hàng và quản trị rủi ro, nhằm đảm bảo tính nhất quán và tiêu chuẩn cao trong toàn bộ chuỗi cung ứng và dịch vụ.

1

Cải tiến quy trình quản lý chất lượng: Thông qua việc tăng cường kiểm tra tại điểm bán, tối ưu hóa quy trình xử lý khiếu nại và bảo hành, và ứng dụng công nghệ tự động hóa trong giám sát vận hành để kiểm soát hàng tồn kho hiệu quả hơn.

2

Đổi mới trong kiểm soát nội bộ: Quy trình đánh giá nhà cung cấp được nâng cao, áp dụng hệ thống báo cáo chất lượng theo thời gian thực và thực hiện kiểm tra đột xuất tại cửa hàng nhằm bảo đảm tính minh bạch trong quản lý bán lẻ.

3

Quản trị rủi ro trong vận hành: Triển khai hệ thống cảnh báo sớm về rủi ro chất lượng, tăng cường kiểm soát an toàn thông tin trong quản lý dữ liệu khách hàng, đẩy mạnh đào tạo nhân viên về quản trị chất lượng.

4

Tăng cường chuyển đổi số trong quản lý chất lượng: Tiếp tục đầu tư vào công nghệ AI và Big Data để giám sát chất lượng sản phẩm và tối ưu quy trình kiểm tra tại các điểm bán, kho vận và trung tâm dịch vụ.

5

Cải thiện trải nghiệm khách hàng: Tăng cường các chương trình phản hồi khách hàng theo thời gian thực, nâng cấp hệ thống chăm sóc khách hàng đa kênh và tăng cường kiểm soát chất lượng dịch vụ hậu mãi.

6

Nâng cao tiêu chuẩn đánh giá nhà cung cấp: Áp dụng các tiêu chí nghiêm ngặt hơn trong việc lựa chọn đối tác, đảm bảo nguồn hàng chất lượng cao, đặc biệt trong các lĩnh vực dược phẩm và thiết bị công nghệ.

7

Tối ưu hoá chuỗi cung ứng và quản lý hàng tồn kho: Ứng dụng mô hình quản lý tồn kho thông minh, giảm thiểu hàng lỗi, hàng kém chất lượng, đồng thời tăng cường hợp tác với các đối tác logistics để cải thiện tốc độ giao hàng.

8

Đào tạo và nâng cao năng lực nhân sự: Nâng cao năng lực nhân sự thông qua tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu về quản lý chất lượng, kiểm soát quy trình vận hành, đảm bảo nhân sự có đủ năng lực để thích ứng với các tiêu chuẩn chất lượng cao.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Kết quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Kết quả (tỷ đồng)		Thay đổi (%)
	2023	2024	
Tổng giá trị tài sản	13.098	15.833	21%
Doanh thu thuần	31.850	40.104	26%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (HĐKD)	-297	543	-
Lợi nhuận khác	2	-16	-
Lợi nhuận trước thuế	-294	527	-
Lợi nhuận sau thuế	-329	408	-
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	-2.537	2.293	-

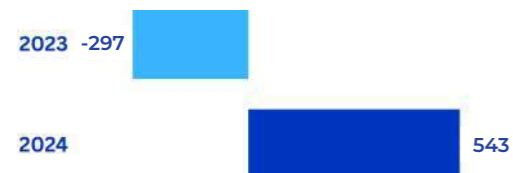
TỔNG TÀI SẢN (tỷ đồng)



DOANH THU THUẦN (tỷ đồng)



LỢI NHUẬN TỪ HĐKD (tỷ đồng)



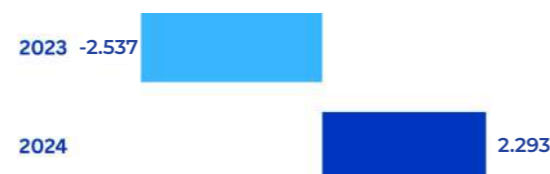
LỢI NHUẬN KHÁC (tỷ đồng)



LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ (tỷ đồng)



LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU (đồng)

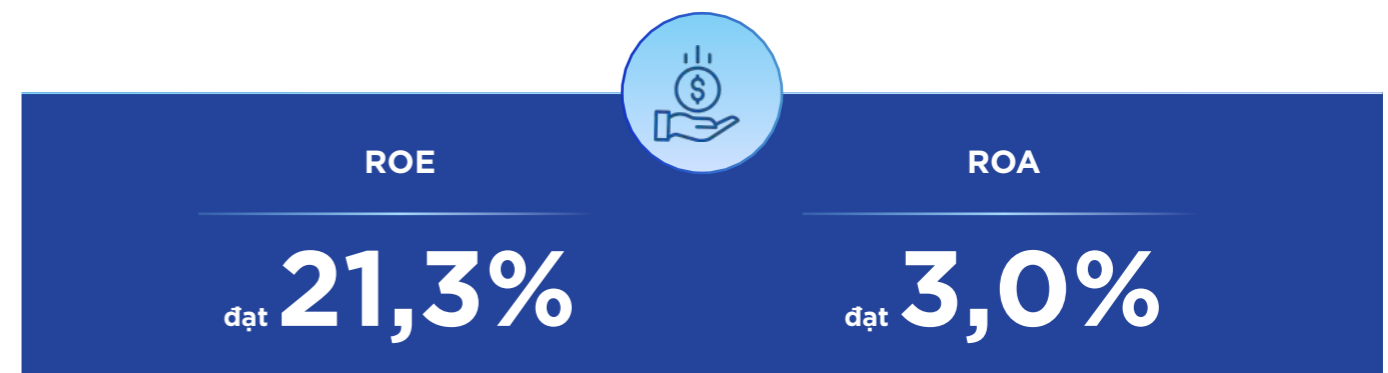


Hiệu quả sử dụng tài sản

Chỉ tiêu	2023	2024
Tỷ lệ hoàn vốn trên Tổng tài sản (ROA)	-2,8%	3,0%
Tỷ lệ hoàn vốn trên Vốn chủ sở hữu (ROE)	-17,5%	21,3%
Vòng quay tổng tài sản (lần)	2,7	2,8

Năm 2024, FPT Retail ghi nhận sự cải thiện đáng kể trong hiệu quả sử dụng tài sản và vốn, phản ánh qua các chỉ tiêu tài chính quan trọng. Hệ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) đạt 3,0%, cải thiện mạnh so với mức âm của năm trước, nhờ vào tăng trưởng lợi nhuận và tối ưu hóa tài sản. Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 21,3% cho thấy khả năng sinh lời trên vốn đầu tư tăng đáng kể, minh chứng cho hiệu quả trong chiến lược tái cấu trúc và quản lý tài chính.

Trong năm qua, FPT Retail tiếp tục tối ưu hóa quản lý hàng tồn kho, giúp cải thiện vòng quay hàng tồn kho ở mức 3,8 lần, duy trì sự linh hoạt trong chuỗi cung ứng mà vẫn đảm bảo hiệu suất bán hàng. Vòng quay phải thu tăng lên 278,7 lần, phản ánh tốc độ thu hồi công nợ tốt hơn, góp phần cải thiện dòng tiền hoạt động.



TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Hiệu quả sử dụng vốn

Chỉ tiêu	2023	2024
Số ngày hàng tồn kho	94	95
Số ngày khoản phải thu	1,1	1,3
Số ngày khoản phải trả	33	32

Trong năm 2024, FPT Retail tiếp tục tối ưu hóa chu kỳ vận hành, cải thiện khả năng quản lý dòng tiền và nâng cao hiệu suất sử dụng vốn lưu động.

Số ngày hàng tồn kho là 95 ngày, tăng không đáng kể so với năm 2023, phản ánh chiến lược dự trữ hàng hóa hợp lý để đảm bảo nguồn cung ổn định trong bối cảnh nhu cầu tiêu dùng biến động.

Số ngày khoản phải thu đạt 1,3 ngày, cho thấy công ty thu hồi công nợ nhanh chóng và kiểm soát chặt chẽ chính sách tín dụng.

Số ngày khoản phải trả giữ ổn định ở mức 32 ngày, giảm so với cùng kỳ năm trước, FPT Retail hiện vẫn đang duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp, tận dụng tối đa các điều khoản thanh toán để tối ưu hóa dòng tiền.

Số ngày hàng tồn kho

95

Số ngày khoản phải thu

1,3

Số ngày khoản phải trả

32

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	2023	2024
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,0	1,0
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,2	0,3
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0,6	0,6
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	4,7	4,2
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Vòng quay hàng tồn kho	3,8	3,8
Vòng quay phải thu	323,9	278,7
Vòng quay khoản phải trả	10,9	11,2
Vòng quay tổng tài sản	2,7	2,8
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-1,0%	1,0%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	-19,1%	19,3%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	-2,5%	2,6%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh /Doanh thu thuần	-0,9%	1,4%

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Quản lý tài sản



Tài sản ngắn hạn chiếm

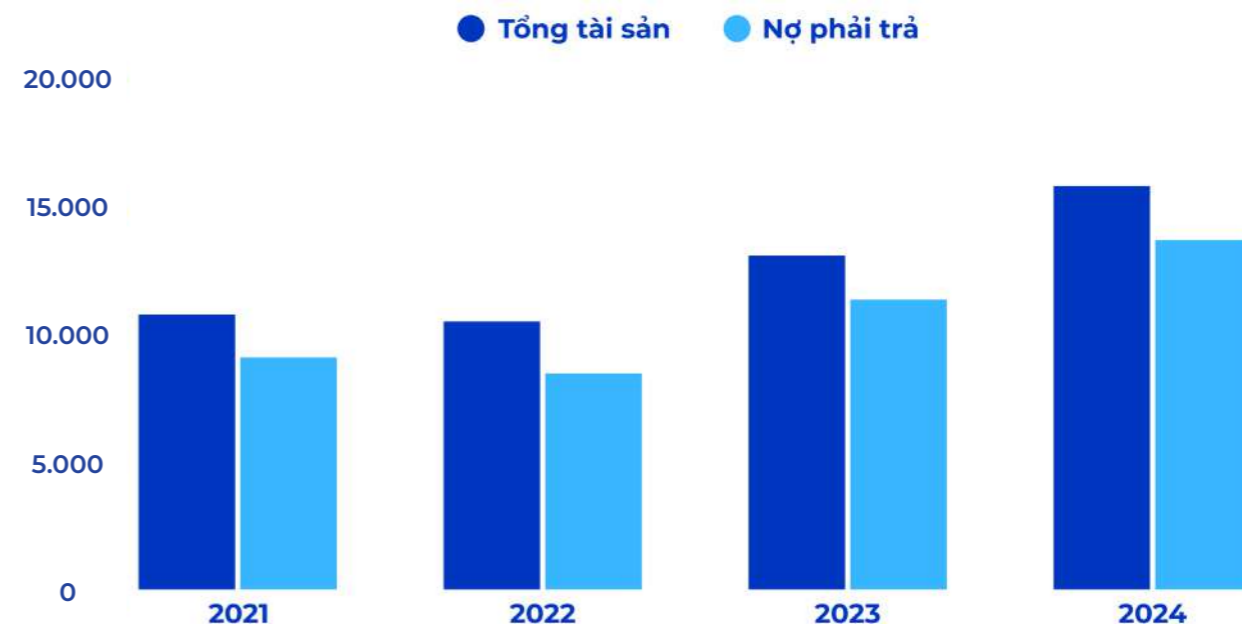
88,6%
tổng tài sản

FPT Retail là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ, có cơ cấu tài sản đặc trưng với tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn, chiếm 88,6% tổng tài sản năm 2024. Tổng tài sản của Công ty đạt 15.833 tỷ đồng, tăng 20,9% so với năm 2023, phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động và tối ưu hóa tài chính.

Sự tăng trưởng tài sản chủ yếu đến từ hàng tồn kho, chiếm 64,6% tổng tài sản, do nhu cầu dự trữ hàng hóa phục vụ cho chiến lược mở rộng chuỗi bán lẻ dược phẩm FPT Long Châu, chuyển dịch cơ cấu sản phẩm chuỗi bán lẻ ICT FPT Shop và đảm bảo nguồn cung ổn định. Bên cạnh đó, các khoản tương đương tiền cũng ghi nhận sự tăng trưởng đáng kể, hỗ trợ duy trì khả năng thanh khoản an toàn.

Nhìn chung, với sự tăng trưởng ổn định về quy mô tài sản và cơ cấu tài sản hợp lý, FPT Retail tiếp tục củng cố nền tảng tài chính vững chắc để mở rộng hoạt động kinh doanh, tối ưu dòng vốn và duy trì năng lực cạnh tranh trên thị trường bán lẻ.

Khoản nợ phải trả



Hệ số nợ trên tổng tài sản

0,6

Tổng nguồn vốn của FPT Retail trong năm 2024 tiếp tục tăng trưởng, phản ánh sự mở rộng hoạt động kinh doanh và tối ưu hóa tài chính. Hệ số nợ trên tổng tài sản duy trì ở mức 0,6 cho thấy Công ty vẫn duy trì chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính một cách hợp lý để tài trợ cho hoạt động kinh doanh.

Nợ phải trả tăng chủ yếu do khoản phải trả người bán, phù hợp với xu hướng mở rộng quy mô nhập hàng để đáp ứng nhu cầu thị trường, đặc biệt trong bối cảnh ngành bán lẻ cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Vòng quay khoản phải trả ổn định ở mức 11,2 lần, phản ánh khả năng quản lý công nợ hiệu quả và duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp.

Về vốn chủ sở hữu, năm 2024 chứng kiến sự tăng trưởng tích cực nhờ vào kết quả kinh doanh khả quan, với hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 21,3%, một sự cải thiện mạnh mẽ so với mức âm của năm trước. Điều này cho thấy FPT Retail không chỉ mở rộng quy mô mà còn nâng cao hiệu suất sử dụng vốn, củng cố nền tảng tài chính vững chắc để tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới.

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ & THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

Tình hình thực hiện các dự án đầu tư

FPT Retail tiếp tục đẩy mạnh chiến lược đầu tư để mở rộng quy mô hệ thống nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng chuỗi FPT Long Châu, đồng thời tối ưu hóa mô hình kinh doanh chuỗi FPT Shop, tạo nền tảng vững chắc cho việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và thúc đẩy tăng trưởng bền vững trong tương lai.

Các mô hình trung tâm tiêm chủng đa dạng của FPT Long Châu đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển nhanh chóng và định hình mô hình phát triển chuỗi tiêm chủng trong tương lai tại Việt Nam. Từ trung tâm tiêm chủng bên trong nhà thuốc FPT Long Châu, đến các trung tâm tiêm chủng độc lập và cả các trung tâm tiêm chủng bên cạnh nhà thuốc đã giúp hệ thống Tiêm Chủng FPT Long Châu đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả nhất các nhu cầu của người dân, đặc biệt về vị trí thuận tiện nhất.

Kết quả thực hiện các dự án đầu tư nhà thuốc và trung tâm tiêm chủng FPT Long Châu trong năm 2024 cho thấy sự phát triển mạnh mẽ và bền vững của FPT Retail, không chỉ củng cố vị thế trên thị trường mà còn tiếp tục phát triển mô hình dịch vụ y tế toàn diện, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của cộng đồng.

Ngoài ra, FPT Retail tập trung đầu tư vào công nghệ, đặc biệt là chuyển đổi số, nhằm tối ưu hóa hoạt động vận hành, giảm thiểu chi phí và nâng cao năng suất. Đồng thời, Công ty ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn (Big Data) vào hoạt động của các chuỗi FPT Long Châu và FPT Shop để phân tích hành vi khách hàng, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ và cải thiện khả năng phục vụ, mang lại trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng.

Tình hình hoạt động của các Công ty thành viên

Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn

Công ty có hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kho bãi và lưu giữ hàng hoá. Công ty tiếp tục vận hành ổn định trong năm 2024.

Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu

Công ty nhận chuyển nhượng phần vốn cổ phần của FPT Retail tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Long Châu. Trong năm 2024, Công ty thực hiện cung cấp các dịch vụ về tư vấn đầu tư và tư vấn quản lý khác.

Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu

Trong năm 2024, Nhà thuốc FPT Long Châu tiếp tục khẳng định vị thế vượt trội trên thị trường khi mở thêm 446 cửa hàng mới, nâng tổng số nhà thuốc trong hệ thống lên 1.943 điểm bán tại 63 tỉnh thành trên toàn quốc, mở rộng ra các tỉnh thành, quận huyện và khu vực lân cận các thành phố lớn. Bên cạnh đó, Tiêm chủng FPT Long Châu mở mới 116 trung tâm tiêm chủng, nâng tổng số trung tâm lên 126 với độ phủ khắp 54 tỉnh thành, đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện. Đặc biệt, Long Châu là một trong những chuỗi bán lẻ tiên phong cung cấp các loại vắc-xin mới, lần đầu tiên xuất hiện tại thị trường Việt Nam như vắc-xin sốt xuất huyết và vắc-xin zona thần kinh, tạo ra lợi thế cạnh tranh khác biệt và mở ra cơ hội tiếp cận y tế chất lượng cao cho người trên cả nước. Song song, Công ty cũng đẩy mạnh đầu tư công nghệ, tối ưu quy trình vận hành nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và mở rộng danh mục sản phẩm dược phẩm.

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG 2025

Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2025

Năm 2025, Việt Nam bước vào giai đoạn phát triển với nhiều cơ hội khi nền kinh tế được dự báo có triển vọng tích cực và thị trường tiêu dùng dần phục hồi. Tuy nhiên, bối cảnh chung vẫn tiềm ẩn những rủi ro và biến động khó lường, đặc biệt trước những tác động từ bất ổn địa chính trị và các yếu tố vĩ mô toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, ngành ICT có thể đối mặt với tốc độ tăng trưởng chậm lại do sự bão hòa ở một số phân khúc, trong khi các thiết bị mới chưa có những đột phá đáng kể về công nghệ và tính năng để thúc đẩy nhu cầu nâng cấp. Bên cạnh đó, tâm lý thận trọng trong đầu tư công nghệ khi kinh tế toàn cầu chưa hoàn toàn phục hồi cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến thị trường. Trước những thách thức này, FPT Retail đặt mục tiêu doanh thu tăng trưởng dương cho chuỗi FPT Shop trong năm 2025, tập trung vào việc khai thác các sản phẩm mới và nâng cao hiệu quả hoạt động nhằm tối ưu hóa nguồn lực và gia tăng giá trị cho khách hàng.

Mặt khác, trong ngành dược phẩm, với đặc tính là nhóm hàng thiết yếu, ít chịu tác động từ biến động kinh tế vĩ mô và vẫn còn nhiều tiềm năng tăng trưởng. Trong năm 2024, FPT Long Châu ghi nhận những bước tiến quan trọng trong việc mở rộng độ phủ, gia tăng tệp khách hàng và ra mắt nhiều dịch vụ mới nhằm nâng cao trải nghiệm người dùng. Đồng thời, FPT Long Châu cũng từng bước xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe cho người dân Việt Nam, khởi đầu với chuỗi trung tâm tiêm chủng vắc-xin, mở ra hướng đi mới trong chiến lược phát triển bền vững. Trên cơ sở đó, FPT Retail tiếp tục đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu cao cho chuỗi FPT Long Châu trong năm 2025.

FPT Retail tiếp tục hướng tới tận tâm phục vụ khách hàng dựa trên sự am hiểu và làm chủ công nghệ, đặc biệt đẩy mạnh ứng dụng AI trong chăm sóc sức khỏe và cung cấp dịch vụ, nâng cao hiệu quả vận hành và tối ưu hóa trải nghiệm người dùng. Với phương châm **“Dẫn đầu công nghệ - Chăm sóc toàn diện”**, FPT Retail không chỉ mang đến trải nghiệm vượt trội cho khách hàng mà còn hướng đến việc kiến tạo nhiều chuẩn mực mới trong ngành bán lẻ công nghệ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam. Trên cơ sở đó, Công ty đặt kỳ vọng vào sự tăng trưởng dương về doanh thu và đặc biệt là sự cải thiện mạnh mẽ về lợi nhuận so với năm trước, nhờ vào việc mở rộng hệ sinh thái dịch vụ, tối ưu chi phí vận hành và gia tăng hiệu quả kinh doanh.

FPT Retail không chỉ mang đến trải nghiệm vượt trội cho khách hàng mà còn hướng đến việc kiến tạo nhiều chuẩn mực mới trong ngành bán lẻ công nghệ và chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam.



KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG 2025

Chiến lược phát triển FPT Long Châu 2025



FPT Long Châu tiếp tục tập trung mở rộng độ phủ, đổi mới và ứng dụng công nghệ hiện đại nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng, củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành dược phẩm. Đồng thời, FPT Long Châu tiên phong phát triển các dịch vụ mới, mang đến những giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện, góp phần xây dựng một hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe vững mạnh cho người dân Việt Nam.

1

Mở rộng vùng phủ

FPT Long Châu tiếp tục mở rộng vùng phủ với kế hoạch phát triển mạnh mẽ mạng lưới nhà thuốc trên toàn quốc, giúp người dân dễ dàng tiếp cận các sản phẩm dược phẩm chất lượng và dịch vụ chăm sóc sức khỏe chuyên nghiệp. Việc mở rộng này không chỉ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường mà còn khẳng định cam kết mang đến giải pháp y tế tiện lợi, an toàn và hiệu quả cho cộng đồng.

2

Tăng cường ứng dụng công nghệ AI để tối ưu hóa vận hành và cung cấp các dịch vụ mới

FPT Long Châu đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa vận hành, góp phần củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành dược phẩm. Việc triển khai các giải pháp như tư vấn sức khỏe 24/7, hệ thống thanh toán trực tiếp (direct billing) và cá nhân hóa trải nghiệm không chỉ giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận thông tin một cách nhanh chóng, các giải pháp này còn nâng tầm trải nghiệm khách hàng với sự thuận tiện từ khâu tìm kiếm, lựa chọn đến quá trình thanh toán và sử dụng dược phẩm.

Bên cạnh đó, FPT Long Châu tiếp tục đầu tư đầu tư mở rộng chuỗi vắc - xin, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo trải nghiệm khách hàng ngày càng thuận tiện và hiệu quả hơn. Với đội ngũ dược sĩ giàu kinh nghiệm và chuyên môn cao, FPT Long Châu không chỉ cam kết cung cấp dịch vụ tiêm chủng an toàn, đạt chuẩn mà còn đẩy mạnh công tác tư vấn, nâng cao nhận thức cộng đồng về tầm quan trọng của vắc-xin trong việc phòng ngừa bệnh tật và bảo vệ sức khỏe bền vững.

FPT Long Châu sẽ không ngừng nỗ lực nghiên cứu và ra mắt các dịch vụ mới, mở rộng danh mục sản phẩm và giải pháp y tế, tiếp tục xây dựng hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe, nhằm đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe toàn diện của khách hàng nói riêng và người dân Việt Nam nói chung.

Chiến lược phát triển FPT Shop 2025



Trước bối cảnh thị trường bán lẻ công nghệ dần bão hòa, FPT Shop xác định trọng tâm hoạt động trong năm là duy trì hiệu quả hoạt động và tối ưu lợi nhuận, đảm bảo sự phát triển bền vững và đóng góp tích cực vào kết quả kinh doanh của FPT Retail.

1

Thay đổi danh mục sản phẩm

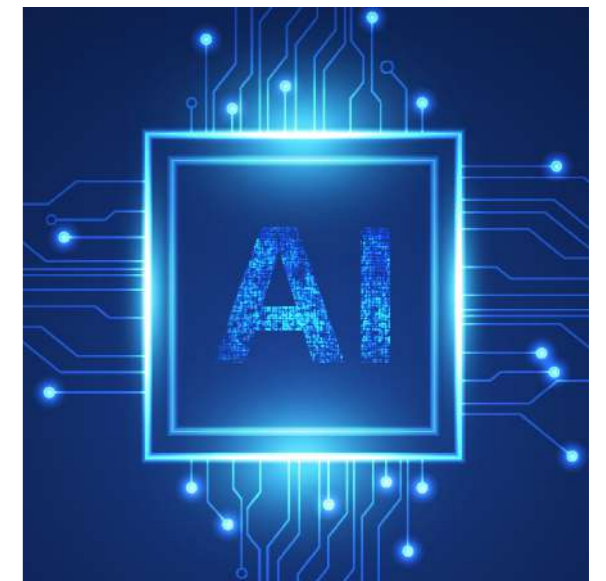
FPT Shop sẽ tiếp tục điều chỉnh cơ cấu sản phẩm nhằm tối ưu biên lợi nhuận, tập trung vào các mặt hàng có lãi gộp cao để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, công ty đẩy mạnh phát triển mô hình FPT Shop Điện Máy, từng bước chuyển đổi các cửa hàng FPT Shop thông thường sang mô hình mới nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Đồng thời, FPT Shop sẽ không ngừng nghiên cứu và phát triển các dịch vụ mới, tận dụng công nghệ hiện đại để nâng cao trải nghiệm mua sắm, gia tăng giá trị dịch vụ và mở ra những cơ hội tăng trưởng bền vững trong tương lai.

2

Ứng dụng AI nhằm tối ưu hóa hoạt động

FPT Shop tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm tối ưu hóa hoạt động, nâng cao hiệu quả vận hành và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Bên cạnh đó, công nghệ AI còn hỗ trợ cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng thông qua các gợi ý sản phẩm thông minh, chăm sóc khách hàng tự động và cải thiện dịch vụ hậu mãi.

Thông qua việc kết hợp hài hòa giữa đổi mới mô hình kinh doanh và ứng dụng công nghệ tiên tiến, FPT Shop cam kết mang đến giá trị vượt trội cho khách hàng, đồng thời tạo ra động lực tăng trưởng bền vững cho FRT trong tương lai. Chiến lược này không chỉ đáp ứng xu hướng tiêu dùng công nghệ ngày càng đa dạng mà còn góp phần thúc đẩy quá trình số hóa và hiện đại hóa ngành bán lẻ Việt Nam.



THÔNG TIN CỔ PHIẾU VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Thông tin cổ phiếu

Tên cổ phiếu

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT

Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông

Mã chứng khoán

FRT

Mệnh giá cổ phiếu

10.000 đồng/cổ phiếu

Ngày bắt đầu niêm yết

26/04/2018

Tổng số cổ phiếu đã phát hành

136.242.389 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành

136.242.389 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu quỹ

0 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu chuyển nhượng tự do

136.242.389 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng

0 cổ phiếu



THÔNG TIN CỔ PHIẾU VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Diễn biến giá cổ phiếu và Biến động khối lượng giao dịch



Giá cổ phiếu cao nhất trong năm

188.000 nghìn đồng
(ngày 21 và 22/08/2024)



Giá cổ phiếu thấp nhất trong năm

96.900 nghìn đồng
(ngày 16/01/2024)



Tỷ lệ sở hữu nước ngoài (*)

37,2%
(*) Cập nhật tại: 31/12/2024



Cơ cấu cổ đông

(*) Cập nhật tại: 15/03/2025

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu/VĐL (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông	
					Cá nhân	Tổ chức
1	Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-	-
2	Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn cổ phần trở lên)	63.400.650	46,54%	1	1	0
	- Trong nước	63,400,650	46.54%	1	1	0
	- Nước ngoài	-	-	-	-	-
3	Công đoàn công ty	-	-	-	-	-
4	Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-
5	Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi	-	-	-	-	-
6	Cổ đông khác (*)	72.841.739	53,46%	6.551	156	6.395
	- Trong nước	23,897,899	17.54%	6,158	37	6.121
	- Nước ngoài	48,943,840	35.92%	393	119	274
TỔNG CỘNG (*)		136.242.389	100%	6.552	157	6.395
Trong đó: - Trong nước		48.943.840	35.9%	6.159	38	6.121
- Ngoài nước		87.298.549	64.1%	393	119	274

Thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Không có

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Không có

Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ

Không có

THÔNG TIN CỔ PHIẾU VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Giao dịch của Công ty với người liên quan

STT	Tên tổ chức	Mối quan hệ liên quan tới công ty	Số giấy NSH, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính	Thời điểm giao dịch
1	Công ty Cổ phần FPT (FPT)	Cổ đông lớn nắm giữ 46,54% CP FRT, FRT là công ty liên kết của FPT	0101248141 13/05/2002 Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội	Số 10, Phạm Văn Bạch, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
2	Công ty Cổ phần Viễn thông FPT (FTEL)	1. Ông Trần Khương - Thành viên BKS FRT đồng thời là Trưởng BKS FTEL 2. FRT là công ty liên kết của FPT, FTEL là công ty con của FPT	101778163 7/8/2017 Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội	Tầng 2, Tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 17 Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
3	Công ty TNHH Hệ thống thông tin FPT (FIS) nay là Công ty TNHH FPT IS (FPT IS)	FRT là công ty liên kết của FPT, FIS là công ty con của FPT	104128565 13/08/2009 Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội	Số 10, Phạm Văn Bạch, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
4	Công ty TNHH Phần mềm FPT	FRT là công ty liên kết của FPT, FSoft là công ty con của FPT	101601092 23/12/2014 UBND Thành phố Hồ Chí Minh.	Tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 17 Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
5	Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu (FPT Pharma)	1. Bà Nguyễn Bạch Diệp - Chủ tịch HĐQT FRT đồng thời là chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc FPT Pharma) 2. Bà Nguyễn Đỗ Quyên - Phó Tổng giám đốc FRT đồng thời là thành viên HĐQT FPT Pharma 3. Bà Trần Thị Huyền người phụ trách quản trị kiêm Trưởng phòng pháp chế FRT đồng thời là thành viên BKS FPT Pharma	315275368 17/09/2018 Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh	379-381 Hai Bà Trưng, Phường Võ Thị Sáu, Quận 03, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024

THÔNG TIN CỔ PHIẾU VÀ CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Giao dịch của Công ty với người liên quan

STT	Tên tổ chức	Mối quan hệ liên quan tới công ty	Số giấy NSH, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ trụ sở chính	Thời điểm giao dịch
6	Công ty Cổ phần Đầu tư FPT Long Châu	1. FPT Long Châu Investment là công ty con của FRT 2. Bà Nguyễn Bạch Diệp - Chủ tịch HĐQT FRT đồng thời là Tổng Giám đốc FPT Long Châu Investment	0318607332 06/8/2024 Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh	379-381 Hai Bà Trưng, Phường Võ Thị Sáu, Quận 03, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
7	Công ty Cổ phần quản lý quỹ đầu tư FPT	1. Ông Trần Khương - Thành viên BKS FRT đồng thời là Trưởng BKS FPT Capital 2. FRT và FPT Capital là 2 công ty liên kết của FPT	18/UBCK-GP GP Điều chỉnh: 25/GPĐC-UBCK	Tầng 9, Tòa nhà TTC, Phố Duy Tân, phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
8	Công ty Cổ phần dịch vụ trực tuyến FPT	1. Ông Nguyễn Đình Hùng - Thành viên BKS đồng thời là Trưởng BKS CTCP dịch vụ trực tuyến FPT 2. FRT là công ty liên kết của FPT, FPT online là công ty con của FPT	305045911 21/06/2007 Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh	Lô L 29B-31B-33B, đường Tân Thuận, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, thành phố Hồ Chí Minh	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
9	Công ty TNHH FPT Smart Cloud	1. Ông Lê Hồng Việt là thành viên HĐQT FRT đồng thời là Tổng giám đốc FPT Smart Cloud 2. FRT là công ty liên kết của FPT, FPT Smart Cloud là công ty con của FPT	109307938 13/08/2020 Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội	Số 10, Phạm Văn Bạch, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024
10	Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn	1. Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn là công ty con của FRT 2. Ông Hoàng Trung Kiên - Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc kiêm người Đại diện pháp luật FRT đồng thời là Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn. 3. Ông Phạm Duy Hoàng Nam - Giám đốc tài chính FRT đồng thời là Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc, Người đại diện Pháp luật Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn 4. Bà Trần Thị Huyền - Trưởng phòng pháp chế Kiêm Người phụ trách quản trị FRT đồng thời là Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Hữu nghị Việt Hàn	100779012 21/11/1998 UBND Thành phố Hà Nội.	Tổ 4, Thị Trấn Quang Minh, Huyện Mê Linh, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Từ tháng 01/2024 đến tháng 12/2024

CHƯƠNG III

BÁO CÁO QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Báo cáo của Hội đồng Quản trị	68
Báo cáo của Ban Kiểm soát	72
Quản trị doanh nghiệp	74
Quản trị rủi ro	80



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2024, Hội đồng quản trị (HĐQT) đánh giá cao những nỗ lực không ngừng cùng những thành tựu ấn tượng mà FPT Retail và Ban Giám đốc đã đạt được trong hành trình mở rộng kinh doanh và đổi mới. Đồng thời, FPT Retail tiếp tục khẳng định bản lĩnh quản trị vững vàng, khả năng thích ứng linh hoạt trước những biến động không ngừng của nền kinh tế thế giới và Việt Nam, vững bước trên hành trình phát triển.

Giới thiệu về Hội đồng quản trị (HĐQT)

HĐQT FPT Retail nhiệm kỳ 2022 - 2027 bao gồm 05 thành viên, đảm bảo sự kết hợp đa dạng về chuyên môn, số lượng thành viên độc lập và thành viên không điều hành. Cơ cấu này không chỉ đảm bảo tính khách quan, chuyên nghiệp mà còn nâng cao hiệu quả quản trị, hướng đến sự phát triển bền vững của Công ty, đồng thời tối ưu hóa lợi ích cho cổ đông, cán bộ nhân viên và các bên liên quan.

Thông tin chi tiết của các thành viên được trình bày tại Chương 1, Giới thiệu FPT Retail - mục Hội đồng quản trị.

Các tiểu ban thuộc HĐQT

Hiện tại, HĐQT của FPT Retail chưa thành lập các tiểu ban trực thuộc. Thay vào đó, các thành viên trong HĐQT trực tiếp đảm nhận và thực hiện các nhiệm vụ theo sự phân công cụ thể. Cách thức tổ chức này đảm bảo được sự linh hoạt trong quản lý, đồng thời tạo điều kiện để từng thành viên phát huy tối đa chuyên môn, kinh nghiệm, đóng góp vào quá trình điều hành và định hướng chiến lược của Công ty một cách hiệu quả.



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoạt động của HĐQT năm 2024

HĐQT FPT Retail đã tổ chức và duy trì đều đặn các phiên họp định kỳ, đảm bảo việc thảo luận, xem xét và đưa ra các quyết định quan trọng một cách kịp thời, góp phần quan trọng trong việc định hướng chiến lược và hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các thành viên HĐQT luôn tham gia đầy đủ, làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, chủ động đóng góp ý kiến và đề xuất giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững của Công ty. Mọi quyết định đều được đưa ra trên cơ sở tuân thủ chặt chẽ các Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông và các quy định của pháp luật, phản ánh sự cam kết mạnh mẽ của Hội đồng Quản trị trong việc dẫn dắt doanh nghiệp theo đúng tầm nhìn và chiến lược dài hạn.

Nội dung chi tiết của các phiên họp và các Nghị quyết/Quyết định được ban hành như sau:

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ tham dự	Tỷ lệ thông qua
1	01.2024/NQ-HĐQT/FRT	22/02/2024	NQ HĐQT thông qua kế hoạch tổ chức ĐHCĐ thường niên 2024	100%	100%
2	02.2024/NQ-HĐQT/FRT	25/03/2024	NQ HĐQT về việc thông qua tài liệu ĐHCĐ	100%	100%
3	Không ban hành Nghị quyết	28/6/2024	Thảo luận đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh trong quý II năm 2024	100%	-
4	03.2024/NQ-HĐQT/FRT	11/7/2024	NQ HĐQT về việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024	100%	100%
5	04.2024/NQ-HĐQT/FRT	25/7/2024	NQ HĐQT thông qua chủ trương mua thêm cổ phần do Công ty cổ phần dược phẩm FPT Long Châu phát hành quý III năm 2024	100%	100%
6	05.2024/NQ-HĐQT/FRT	30/7/2024	NQ HĐQT về việc thành lập Công ty con	100%	100%
7	06.2024/NQ-HĐQT/FRT	30/9/2024	NQ HĐQT về việc bổ nhiệm Phó Tổng giám đốc Nguyễn Đỗ Quyền	100%	100%
8	Không ban hành Nghị quyết	18/10/2024	Đánh giá kết quả kinh doanh quý III và trao đổi kế hoạch hoạt động quý IV năm 2024	100%	

Báo cáo đánh giá hoạt động của thành viên HĐQT độc lập năm 2024

HĐQT của FPT Retail hiện có 02 thành viên độc lập, chiếm tỷ lệ gần 40% tổng số thành viên HĐQT. Các thành viên độc lập gồm có: ông Lê Hồng Việt và ông Nguyễn Đắc Việt Dũng. Cả hai đều tham gia đầy đủ các phiên họp trong năm 2024, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao và cam kết mạnh mẽ đối với công tác quản trị của Công ty.

Với góc nhìn khách quan và chuyên môn sâu rộng, các thành viên HĐQT độc lập đã có những đóng góp quan trọng trong việc định hướng chiến lược phát triển của FPT Retail. Không chỉ tham gia thảo luận về các chỉ tiêu kinh doanh và kế hoạch mở rộng của hai chuỗi FPT Shop và FPT Long Châu, các thành viên HĐQT độc lập còn đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp, thúc đẩy tính minh bạch, chuyên nghiệp và phát triển bền vững.

Đặc biệt, với thế mạnh về Công nghệ Thông tin, ông Lê Hồng Việt và ông Nguyễn Đắc Việt Dũng - thành viên HĐQT độc lập - đã đưa ra nhiều giải pháp tối ưu hóa hệ thống, ứng dụng công nghệ vào vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ tại FPT Shop và FPT Long Châu. Trong năm 2024, khi FPT Retail đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số, các thành viên đã tích cực tư vấn, góp phần mang lại những thành công đáng kể cho quá trình số hóa. Bước sang năm 2025, khi chuyển đổi số tiếp tục là trọng tâm đầu tư, các thành viên HĐQT độc lập sẽ tiếp tục đồng hành, chia sẻ kinh nghiệm và đề xuất các giải pháp tối ưu, giúp FPT Retail duy trì đà tăng trưởng và khai thác hiệu quả cơ hội từ công nghệ.



BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Giới thiệu Ban kiểm soát

Ban kiểm soát của FPT Retail nhiệm kỳ 2022 - 2027 bao gồm 03 thành viên. Thông tin chi tiết của các thành viên được trình bày tại Chương 1, Giới thiệu FPT Retail - mục Ban kiểm soát.

Hoạt động Ban kiểm soát

Trong năm 2024, BKS của FPT Retail đã thực hiện đầy đủ chức năng, quyền hạn theo quy định tại Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp và các quy chế quản trị áp dụng đối với công ty niêm yết. Với tinh thần trách nhiệm cao, BKS đã chủ động giám sát, tổ chức 02 cuộc họp BKS trong năm 2024 để đảm bảo hoạt động của Công ty tuân thủ quy định pháp luật, minh bạch và hiệu quả



Hoạt động giám sát của BKS đối với HĐQT và Ban Điều hành

BKS đã thực hiện giám sát chặt chẽ hoạt động của HĐQT và Ban Điều hành FPT Retail trong việc triển khai các định hướng và kế hoạch kinh doanh năm 2024 theo nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông. Đồng thời, BKS cũng theo dõi sát sao việc tuân thủ các quy định pháp luật, Điều lệ Công ty trong công tác quản trị và điều hành.

Kết quả giám sát cho thấy, HĐQT và Ban Điều hành đã điều hành hoạt động kinh doanh của FPT Retail theo đúng định hướng đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua, đảm bảo các chỉ tiêu kinh doanh đạt kết quả khả quan so với kế hoạch đề ra. Bên cạnh đó, công tác quản trị và điều hành được thực hiện tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật cũng như Điều lệ Công ty, góp phần duy trì sự minh bạch, hiệu quả và bền vững trong hoạt động của FPT Retail.

Hoạt động giám sát của BKS đối với cổ đông

Tại Đại hội đồng Cổ đông năm 2024, BKS đã báo cáo chi tiết về tình hình hoạt động trong năm qua và đề ra kế hoạch hành động cho giai đoạn tiếp theo, thể hiện tinh thần trách nhiệm và cam kết minh bạch trong công tác giám sát. Đặc biệt, trong suốt năm 2024, BKS không nhận được bất kỳ khiếu nại nào từ cổ đông, phản ánh sự tin tưởng và đồng thuận cao đối với hoạt động quản trị và kiểm soát của Công ty.

Phối hợp hoạt động của BKS, HĐQT, Ban Điều hành và các cán bộ quản lý khác

Sự phối hợp chặt chẽ giữa Ban Kiểm soát, Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và đội ngũ quản lý cấp cao đã góp phần nâng cao hiệu quả quản trị, đảm bảo tính minh bạch và tuân thủ trong mọi hoạt động của Công ty.

BKS duy trì sự phối hợp thường xuyên với HĐQT và Điều hành, qua đó đảm bảo tiếp nhận đầy đủ thông tin về kế hoạch kinh doanh của Công ty để thực hiện tốt vai trò giám sát. Đồng thời, BKS cũng tích cực tham gia vào công tác tổ chức Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2024, góp phần quan trọng vào sự thành công của sự kiện diễn ra vào ngày 17/4/2024. Bên cạnh đó, BKS đã phối hợp với các phòng ban liên quan để thực hiện công tác kiểm tra, giám sát nội bộ tại các đơn vị, bộ phận trong Công ty, nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và hoạt động vận hành.

Các hoạt động khác

Ngoài ra, BKS đã thực hiện rà soát và đánh giá các báo cáo tài chính do Ban Điều hành cung cấp, đảm bảo tính kịp thời, minh bạch và phản ánh trung thực, hợp lý tình hình tài chính của Công ty. Đồng thời, BKS cũng tham gia tư vấn chuyên môn cho Ban Điều hành trong việc tuân thủ các quy định pháp luật về thuế, kế toán, góp phần tối ưu hóa hoạt động tài chính và mang lại lợi ích bền vững cho Công ty.

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Kết quả đạt được về quản trị doanh nghiệp trong năm 2024

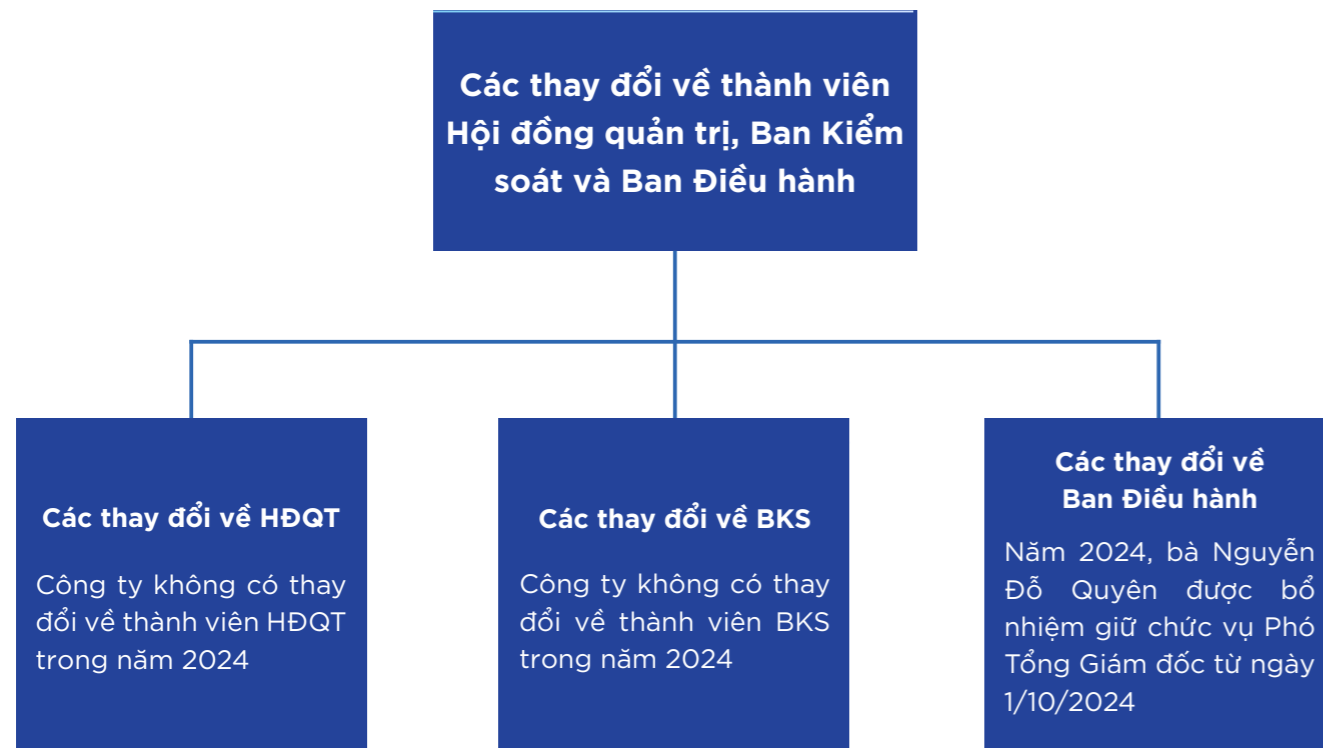


Trong năm 2024, FPT Retail đã tuân thủ chặt chẽ và thực hiện nghiêm túc các quy định về quản trị doanh nghiệp theo tiêu chuẩn của các công ty đại chúng, đồng thời đảm bảo tính minh bạch trong công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Tiếp nối những kết quả tích cực từ những năm trước, Công ty tiếp tục tối ưu hóa bộ máy quản trị, tinh gọn cơ cấu tổ chức và phát huy hiệu quả của HĐQT nhằm nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp. Ngoài ra, Công ty cũng chú trọng đến công tác kiểm soát nội bộ, nâng cao tính minh bạch và hiệu quả giám sát, đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc quản trị tiên tiến.

Bên cạnh đó, bộ phận Quan hệ Cổ đông và Nhà Đầu tư của FPT Retail không ngừng cố gắng để cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, giúp kết nối chặt chẽ giữa Công ty với cổ đông và các bên liên quan. Với tinh thần chủ động và minh bạch, FPT Retail luôn nỗ lực củng cố niềm tin từ nhà đầu tư, góp phần nâng cao giá trị bền vững của doanh nghiệp trong dài hạn.

Thù lao và các khoản lợi ích của thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, và Ban Điều hành



Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích

Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát không nhận thù lao theo quy định tại Điều 6 của Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông thường niên số 01.2024/NQ-ĐHĐCĐ/FRT, ban hành ngày 17 tháng 4 năm 2024.

Tiền lương của Tổng Giám đốc và các nhân sự quản lý cấp cao được xác định theo cơ chế đã được thông qua, đảm bảo phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty và tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành.

STT	Thành viên	Chức vụ	2024 (VND)	2023 (VND)
1	Ông Hoàng Trung Kiên	Tổng Giám đốc	2.160.000.000	1.908.000.000
2	Ông Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc	1.720.000.000	1.378.000.000
3	Bà Nguyễn Đỗ Quyên (*)	Phó Tổng Giám đốc	455.000.000	-
4	Ông Phạm Duy Hoàng Nam	Giám đốc tài chính	1.240.009.000	954.000.000
6	Bà Trần Thị Nga	Kế toán trưởng	633.856.692	650.000.000

(*) Bổ nhiệm từ 1/10/2024

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Đánh giá các hoạt động về quản trị Công ty



Hoạt động quản trị Công ty đóng vai trò cốt lõi trong việc đảm bảo sự phát triển bền vững, nâng cao hiệu quả vận hành và gia tăng giá trị cho cổ đông. Trong năm qua, FPT Retail đã không ngừng hoàn thiện hệ thống quản trị, tuân thủ các chuẩn mực minh bạch, đồng thời tối ưu hóa cơ cấu tổ chức nhằm thích ứng với bối cảnh thị trường biến động. Việc nâng cao chất lượng quản trị không chỉ giúp doanh nghiệp vận hành hiệu quả hơn mà còn củng cố niềm tin của nhà đầu tư và các bên liên quan.

Về đào tạo và nâng cao năng lực quản trị công ty

Trong năm 2024, FPT Retail đã chú trọng nâng cao năng lực quản trị thông qua việc triển khai hàng loạt chương trình đào tạo chuyên sâu dành cho đội ngũ quản lý cấp trung và cấp cao. Những chương trình này không chỉ giúp nâng cao tư duy chiến lược, mà còn cải thiện khả năng điều hành và quản lý đội ngũ một cách hiệu quả, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của Công ty.

Bên cạnh đó, FPT Retail đã tổ chức hội nghị tổng kết và định hướng chiến lược, quy tụ đại diện từ các đơn vị thành viên nhằm thống nhất mục tiêu phát triển cho năm tới. Đây là cơ hội để đội ngũ lãnh đạo cập nhật định hướng, thảo luận các giải pháp chiến lược và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động, đảm bảo sự đồng bộ trong toàn hệ thống.

Song song với các nỗ lực nâng cao năng lực quản trị, FPT Retail luôn cam kết tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật liên quan đến quản trị doanh nghiệp, hướng đến một mô hình vận hành minh bạch, hiệu quả và bền vững.



Về việc thực hiện các quy định của pháp luật

FPT Retail luôn tuân thủ chặt chẽ các quy định về công bố thông tin, đảm bảo minh bạch và kịp thời theo yêu cầu của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HOSE). Trong năm qua, Công ty đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ công bố thông tin, bao gồm báo cáo tài chính định kỳ, các Nghị quyết của HĐQT cũng như các giao dịch với bên liên quan.

Bên cạnh đó, FPT Retail đã tổ chức thành công Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2024, cung cấp đầy đủ thông tin về kế hoạch mở rộng kinh doanh và chiến lược đầu tư trong giai đoạn tới. Đồng thời, Công ty cũng cập nhật kịp thời các Nghị quyết và Quyết định quan trọng của HĐQT, giúp cổ đông và các bên liên quan nắm bắt diễn biến hoạt động của doanh nghiệp một cách minh bạch và chính xác.

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Giải pháp tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty

Về quản trị tài chính - kế toán

FPT Retail không ngừng nâng cao hiệu quả quản trị tài chính thông qua việc thực hiện phân tích tài chính định kỳ, xây dựng kế hoạch ngân sách ngắn, trung và dài hạn nhằm đảm bảo cân đối dòng tiền và tối ưu hóa hiệu suất hoạt động. Đồng thời, hệ thống báo cáo tài chính và kế toán được tự động hóa, giúp nâng cao độ chính xác trong xử lý dữ liệu, tăng cường tính minh bạch và hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra quyết định nhanh chóng, kịp thời.

Về quản trị nhân sự

Nhằm đảm bảo sự thống nhất trong quản trị nhân sự trên toàn hệ thống, FPT Retail áp dụng mô hình quản trị tập trung tại trụ sở chính (HO), giúp chuẩn hóa chính sách, quy trình và quy định làm việc. Cách tiếp cận này tạo điều kiện để các cửa hàng và bộ phận vận hành tại từng khu vực tập trung tối đa vào hoạt động kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Bên cạnh đó, hệ thống đánh giá hiệu suất (KPI) liên tục được cải tiến, tăng cường tính minh bạch, tạo động lực phát triển cho nhân sự và thúc đẩy năng suất làm việc. Công ty cũng không ngừng hoàn thiện các chính sách đãi ngộ nhằm thu hút và giữ chân nhân tài, đồng thời tối ưu hóa chất lượng nguồn nhân lực.

FPT Retail cũng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản trị nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả vận hành và tối ưu trải nghiệm nhân viên:

Inside

Hệ thống quản lý thông tin nhân sự, giúp tối ưu quy trình và nâng cao tính nhất quán trong quản lý.

SSC/Callog

Hệ thống tiếp nhận và xử lý nhanh chóng các yêu cầu hỗ trợ từ cán bộ nhân viên đến các bộ phận chức năng liên quan, đảm bảo vận hành thông suốt.



Với chiến lược quản trị chặt chẽ, linh hoạt và ứng dụng công nghệ mạnh mẽ, FPT Retail tiếp tục củng cố nền tảng quản trị doanh nghiệp, đảm bảo tính minh bạch, tuân thủ các quy định pháp luật và duy trì lợi thế cạnh tranh trong ngành.



QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi ro tài chính

1

Rủi ro lãi suất

FPT Retail chủ động đàm phán với các tổ chức tín dụng nhằm tiếp cận các gói vay ưu đãi, tận dụng tối đa các nguồn vốn có chi phí thấp để giảm áp lực chi phí tài chính.

Năm 2024, lãi suất tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong bức tranh kinh tế vĩ mô, tác động trực tiếp đến hoạt động tài chính và sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Nhằm thúc đẩy tăng trưởng sau giai đoạn thắt chặt tiền tệ để kiểm soát lạm phát, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) đã điều chỉnh lãi suất giảm từ 5,50% xuống 4,50% trong nửa cuối năm. Tại Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) duy trì chính sách tiền tệ linh hoạt, tiếp tục xu hướng giảm lãi suất để hỗ trợ hoạt động kinh doanh và đầu tư. Nhờ đó, lãi suất cho vay trung bình giảm 0,44 điểm phần trăm so với cuối năm 2023, trong khi lãi suất huy động kỳ hạn dài tại nhiều ngân hàng gần như đi ngang. Những điều chỉnh này không chỉ giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn với chi phí hợp lý hơn mà còn tạo động lực quan trọng cho quá trình phục hồi và phát triển kinh tế.

FPT Retail chịu tác động không nhỏ từ những biến động của lãi suất, buộc doanh nghiệp phải thận trọng trong việc duy trì hiệu quả tài chính và kiểm soát áp lực lãi vay. Bên cạnh đó, yếu tố ảnh hưởng mạnh mẽ hơn đến hoạt động kinh doanh chính là nhu cầu tiêu dùng, vốn dễ bị tác động bởi mặt bằng lãi suất. Nếu lãi suất có xu hướng tăng trở lại nhằm kiểm soát lạm phát hoặc ổn định tỷ giá, không chỉ chi phí vay vốn gia tăng, ảnh hưởng đến dòng tiền và kế hoạch mở rộng hoạt động, mà còn có thể khiến sức mua của người tiêu dùng suy giảm, tạo thêm thách thức cho tăng trưởng doanh thu trong tương lai.

Để giảm thiểu rủi ro và củng cố nền tảng tài chính vững chắc, FPT Retail chú trọng vào chiến lược tối ưu hóa cơ cấu vốn và quản lý dòng tiền một cách linh hoạt, hiệu quả. Công ty luôn theo dõi sát sao những biến động kinh tế và điều chỉnh chính sách tiền tệ, từ đó kịp thời đưa ra những giải pháp thích ứng phù hợp. Đồng thời, FPT Retail chủ động đàm phán với các tổ chức tín dụng nhằm tiếp cận các gói vay ưu đãi, tận dụng tối đa các nguồn vốn có chi phí thấp để giảm áp lực tài chính. Song song đó, doanh nghiệp không ngừng nâng cao hiệu suất kinh doanh, tối ưu hóa lợi nhuận nhằm từng bước giảm sự phụ thuộc vào đòn bẩy tài chính. Những nỗ lực này không chỉ giúp FPT Retail duy trì sự ổn định trong hoạt động mà còn tạo ra lớp đệm vững vàng, gia tăng khả năng chống chịu trước những biến động của lãi suất, đồng thời mở ra cơ hội phát triển bền vững trong tương lai.

Trong năm 2024, tỷ giá USD/VND biến động mạnh trước những tác động từ chính sách tiền tệ toàn cầu và diễn biến kinh tế vĩ mô. Lạm phát tại Mỹ dẫn hạ nhiệt về gần mức mục tiêu 2%, tạo điều kiện để Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) nới lỏng chính sách, hạ lãi suất xuống 4,50%. Tuy nhiên, những thay đổi trong định hướng kinh tế của chính quyền Mỹ đã khiến đồng USD duy trì ở mức cao, tạo áp lực lớn lên tỷ giá trong nước. Theo đó, USD/VND tăng khoảng 5% trong năm, chạm mức 25.500 đồng/USD vào cuối năm, kéo theo những hệ lụy đáng kể đối với hoạt động thương mại và tài chính. Sự tăng giá của đồng USD khiến chi phí nhập khẩu leo thang, gây sức ép lên lạm phát trong nước, đồng thời làm gia tăng gánh nặng nợ vay bằng ngoại tệ. Ngược lại, xuất khẩu có thể hưởng lợi từ tỷ giá cao, giúp cải thiện lợi thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Dù không chịu tác động lớn từ biến động tỷ giá, FPT Retail vẫn chủ động triển khai các chiến lược tinh gọn nhằm tối ưu hóa chuỗi cung ứng và đa dạng hóa nguồn hàng. Với tầm nhìn nhạy bén, công ty theo sát diễn biến thị trường ngoại hối để điều chỉnh kế hoạch nhập hàng một cách linh hoạt, tối ưu chi phí và giảm thiểu rủi ro tỷ giá. Đồng thời, FPT Retail khéo léo ứng dụng các công cụ tài chính hiện đại để kiểm soát chi phí ngoại tệ, đảm bảo sự ổn định trong hoạt động kinh doanh. Những bước đi chiến lược và linh hoạt này không chỉ giúp công ty vững vàng trước những biến động tài chính mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong môi trường kinh tế đầy thách thức.

2

Rủi ro tỷ giá

Công ty chủ động theo dõi sát sao diễn biến thị trường ngoại hối, kết hợp với chiến lược nhập hàng linh hoạt và tận dụng hiệu quả các công cụ tài chính để tối ưu chi phí, đồng thời giảm thiểu rủi ro tỷ giá.



QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi ro chiến lược

1

Rủi ro cạnh tranh với các nhà bán lẻ khác

Sự kết nối chặt chẽ giữa nền tảng số và hệ thống cửa hàng vật lý giúp khách hàng có trải nghiệm mua sắm linh hoạt, thuận tiện, đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Năm 2024, khi nền kinh tế vĩ mô dần phục hồi, ngành bán lẻ tại Việt Nam tiếp tục ghi nhận những tín hiệu tích cực. Theo Tổng cục Thống kê, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước đạt 6.391,0 nghìn tỷ đồng, tăng 9,0% so với năm trước, cho thấy thị trường vẫn đang trên đà mở rộng. Tuy nhiên, song hành với sự tăng trưởng là áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm công nghệ và dược phẩm.

Bối cảnh hội nhập sâu rộng cũng mang đến những thay đổi đáng kể. Việc Việt Nam tham gia vào các hiệp định thương mại quốc tế không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường đầu tư mà còn mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp nước ngoài gia nhập thị trường dễ dàng hơn. Nhờ đó, ngành bán lẻ trở nên sôi nổi hơn về mặt hoạt động, đồng thời cũng chứng kiến sự cạnh tranh ngày càng rõ nét hơn khi các tập đoàn bán lẻ quốc tế với tiềm lực tài chính mạnh mẽ đẩy mạnh sự hiện diện tại Việt Nam.

Trước áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng, FPT Shop chủ động tái cấu trúc nhằm tối ưu hiệu quả vận hành, tinh gọn hệ thống và nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong khi đó, FPT Long Châu không ngừng mở rộng tại các khu vực tiềm năng, gia tăng độ phủ, triển khai các dịch vụ mới và tiếp cận nhiều hơn với khách hàng, khai thác tối đa cơ hội phát triển trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe.

Bên cạnh việc mở rộng quy mô, FPT Retail định hướng nâng tầm trải nghiệm khách hàng thông qua cải thiện dịch vụ hậu mãi, cá nhân hóa hành trình mua sắm và tạo ra những giá trị khác biệt. Đồng thời, công ty không ngừng đa dạng hóa danh mục sản phẩm, tích hợp thêm các dịch vụ tài chính, bảo hiểm và đẩy mạnh kênh thương mại điện tử. Sự kết nối chặt chẽ giữa nền tảng số và hệ thống cửa hàng vật lý giúp khách hàng có trải nghiệm mua sắm linh hoạt, thuận tiện, đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Song song đó, FPT Retail tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ, đầu tư mạnh mẽ vào đào tạo đội ngũ nhân sự, nâng cấp hệ thống vận hành nhằm tối ưu hóa dịch vụ chăm sóc khách hàng. Những nỗ lực này không chỉ củng cố vị thế của công ty trên thị trường mà còn tạo nền tảng vững chắc cho tăng trưởng bền vững trong bối cảnh ngành bán lẻ liên tục biến động.

Năm 2024, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục trên đà phục hồi, song tốc độ tăng trưởng tiêu dùng có dấu hiệu chậm lại. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ghi nhận mức tăng 9,4% so với cùng kỳ năm trước, phù hợp với mục tiêu đề ra trong Nghị quyết số 01/NQ-CP của Chính phủ. Tuy nhiên, mức tăng này vẫn thấp hơn so với mức 9,4% của năm 2023, phản ánh xu hướng thận trọng trong chi tiêu của người tiêu dùng.

Trong bối cảnh đó, nhóm hàng thiết yếu tiếp tục được ưu tiên khi người tiêu dùng tập trung vào các sản phẩm phục vụ nhu cầu cơ bản. Ngược lại, nhu cầu đối với các mặt hàng không thiết yếu, đặc biệt là thiết bị công nghệ, đang có sự điều chỉnh sau giai đoạn tăng trưởng mạnh trong đại dịch Covid-19. Sự suy giảm này xuất phát từ việc thị trường bước vào giai đoạn bão hòa sau thời kỳ nhu cầu tăng cao, cùng với đó là tâm lý thắt chặt chi tiêu trước áp lực kinh tế. Điều này dẫn đến thị trường ICT đối diện với nhiều thách thức khi tổng cầu suy giảm, tác động trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng của ngành.

Ngành dược phẩm tiếp tục duy trì đà tăng trưởng với nhiều dư địa phát triển, đặc biệt trong lĩnh vực bán lẻ dược phẩm khi nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, những lĩnh vực khác như vắc-xin và các dịch vụ y tế liên quan vẫn ở giai đoạn sơ khai, mở ra nhiều cơ hội tăng trưởng dài hạn cho doanh nghiệp trong ngành.

Trước bối cảnh thị trường có nhiều biến động, FPT Retail chủ động khai thác dư địa tăng trưởng bằng cách đổi mới mô hình kinh doanh và nâng cao hiệu suất vận hành. Không chỉ dừng lại ở việc mở rộng quy mô, Công ty tập trung vào chiến lược phát triển theo chiều sâu, tìm kiếm cơ hội mở rộng trong các lĩnh vực mới. Bên cạnh đó, FPT Retail không ngừng cải tiến hoạt động bán hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm mang đến trải nghiệm khách hàng tối ưu. Việc ứng dụng công nghệ vào vận hành giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình, gia tăng hiệu quả kinh doanh và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

2

Rủi ro bão hòa ngành

FPT Retail chủ động khai thác dư địa tăng trưởng bằng cách đổi mới mô hình kinh doanh và nâng cao hiệu suất vận hành.

QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi ro chiến lược

3

Rủi ro đổi mới công nghệ và xu hướng tiêu dùng

FPT Retail đã đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ nhằm tối ưu trải nghiệm khách hàng và nâng cấp nền tảng thương mại điện tử.

Trong bối cảnh công nghệ phát triển nhanh chóng, vòng đời sản phẩm ngày càng rút ngắn, đặc biệt trong ngành hàng ICT, tạo ra áp lực lớn đối với các doanh nghiệp bán lẻ như FPT Retail. Theo báo cáo từ IDC, thị trường smartphone toàn cầu đạt 314,6 triệu lô hàng trong quý 3/2024, tăng 3,6% so với cùng kỳ năm trước. Sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các thương hiệu dẫn đến tốc độ thay đổi sản phẩm ngày càng nhanh, buộc nhà bán lẻ phải liên tục cập nhật danh mục hàng hóa để theo kịp thị hiếu người tiêu dùng, đồng thời phải quản trị hàng tồn kho hiệu quả nhằm hạn chế rủi ro giảm giá trị sản phẩm khi thế hệ mới ra mắt.

Không chỉ chịu tác động từ chu kỳ đổi mới sản phẩm, FPT Retail còn đối diện với sự thay đổi trong hành vi mua sắm của người tiêu dùng. Theo báo cáo từ PwC, 67% người tiêu dùng Việt Nam ưu tiên mua sắm trực tuyến qua điện thoại di động, trong khi 71% từng mua hàng qua nền tảng mạng xã hội, cho thấy vai trò ngày càng lớn của thương mại điện tử. Những con số này cho thấy sự dịch chuyển rõ rệt từ phương thức mua sắm truyền thống sang các kênh bán hàng trực tuyến. Đây vừa là thách thức vừa là cơ hội để FPT Retail phát huy năng ứng dụng công nghệ, đẩy mạnh nâng cấp nền tảng thương mại điện tử và phát triển các mô hình bán hàng đa kênh, giúp Công ty duy trì lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng số hóa.

FPT Retail đã đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ nhằm nâng cấp nền tảng thương mại điện tử và tối ưu trải nghiệm khách hàng trên môi trường số. Không chỉ dừng lại ở việc xây dựng kênh bán hàng trực tuyến, FPT Retail còn phát triển các mô hình bán hàng đa kênh (omni-channel), kết nối liền mạch giữa cửa hàng vật lý và nền tảng số để mang lại trải nghiệm mua sắm tiện lợi hơn. Việc tích hợp công nghệ vào hoạt động kinh doanh không chỉ giúp FPT Retail đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng mà còn mở ra cơ hội tiếp cận nhiều tệp khách hàng mới, từ đó gia tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường bán lẻ đầy biến động.

Bên cạnh đó, FPT Retail cũng chú trọng đến việc ứng dụng dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo (AI) để phân tích hành vi khách hàng, cá nhân hóa trải nghiệm mua sắm và tối ưu hiệu quả vận hành. Việc đầu tư vào công nghệ không chỉ giúp FPT nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong dài hạn. Trong bối cảnh thị trường bán lẻ ngày càng chịu sự chi phối của các nền tảng số, việc chủ động đổi mới và đón đầu xu hướng công nghệ sẽ là yếu tố then chốt giúp FPT Retail giữ vững vị thế và tiếp tục mở rộng thị phần.



QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi ro hoạt động

1

Rủi ro từ nguồn cung ứng

FPT Retail đẩy mạnh mở rộng danh mục sản phẩm, hạn chế sự phụ thuộc vào một nhóm hàng hóa nhất định, từ đó gia tăng khả năng thích ứng trước những biến động của thị trường.

Năm 2024, chuỗi cung ứng toàn cầu tiếp tục chịu ảnh hưởng từ các biến động địa chính trị và kinh tế. Xung đột tại Ukraine và Trung Đông làm gián đoạn dòng chảy thương mại, trong khi biến đổi khí hậu ảnh hưởng đến các tuyến vận tải quan trọng như kênh đào Panama và Suez, đẩy chi phí logistics lên cao và kéo dài thời gian giao hàng. Những thách thức này tạo áp lực lớn lên chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt đối với các ngành có tỷ lệ nhập khẩu cao như công nghệ và dược phẩm. Trong bối cảnh đó, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt 380,76 tỷ USD trong năm 2024, tăng 16,7% so với cùng kỳ năm trước, phản ánh sự phục hồi mạnh của hoạt động thương mại. Tuy nhiên, sự phụ thuộc vào nguồn cung nước ngoài tiếp tục gia tăng, đặc biệt trong lĩnh vực ICT và dược phẩm.

Theo số liệu từ Tổng cục hải quan, Nhập khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện lần đầu tiên vượt 100 tỷ USD, đạt 107,05 tỷ USD, tăng 21,7% so với năm trước, trong đó Việt Nam chủ yếu nhập khẩu từ Trung Quốc (34,59 tỷ USD, tăng 47,7%), Hàn Quốc (31,89 tỷ USD, tăng 10,9%) và Đài Loan (13,86 tỷ USD, tăng 36,1%). Sự phụ thuộc lớn vào các thị trường này khiến các doanh nghiệp bán lẻ như FPT Retail đối mặt với rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng khi có biến động về chính sách thương mại, logistics hoặc tỷ giá.

Đối với lĩnh vực dược phẩm, Việt Nam vẫn phụ thuộc lớn vào nguồn nhập khẩu nguyên liệu và thành phẩm. Theo số liệu từ Bộ Y tế, giá trị nhập khẩu dược phẩm năm 2024 đạt khoảng 3,87 tỷ USD, trong khi giá trị xuất khẩu chỉ khoảng 280 triệu USD, cho thấy sự chênh lệch lớn giữa cung và cầu trong nước.

Trước những thách thức đặt ra, FPT Retail chủ động xây dựng một chiến lược linh hoạt và toàn diện nhằm củng cố sức mạnh chuỗi cung ứng. Công ty không ngừng mở rộng và đa dạng hóa nguồn cung, thiết lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các đối tác để tối ưu hóa quy trình nhập hàng, giảm thiểu rủi ro gián đoạn. Song song đó, FPT Retail đẩy mạnh mở rộng danh mục sản phẩm, hạn chế sự phụ thuộc vào một nhóm hàng hóa nhất định, từ đó gia tăng khả năng thích ứng trước những biến động của thị trường.

Không chỉ dừng lại ở đó, doanh nghiệp còn ứng dụng các giải pháp quản lý tồn kho hiện đại, đảm bảo sự linh hoạt trong điều phối hàng hóa và tối ưu hóa nguồn lực. Chính sự chủ động và chiến lược bài bản này đã giúp FPT Retail duy trì sự ổn định trong vận hành, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu thị trường một cách nhanh chóng và hiệu quả. Đây không chỉ là giải pháp trước mắt mà còn là nền tảng vững chắc để Công ty tiếp tục vươn xa, khẳng định vị thế trên thị trường bán lẻ đầy cạnh tranh.

Quản lý hàng tồn kho là một bài toán quan trọng đối với các doanh nghiệp bán lẻ, và FPT Retail cũng không nằm ngoài thách thức này khi phần lớn hàng tồn kho được tài trợ bởi nợ vay ngắn hạn. Nếu không kiểm soát chặt chẽ, mức tồn kho cao có thể tạo áp lực lớn lên dòng tiền, làm gia tăng chi phí tài chính và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt, trong bối cảnh thị trường bán lẻ liên tục biến động, xu hướng tiêu dùng thay đổi nhanh chóng, nhất là đối với các sản phẩm công nghệ có vòng đời ngắn, nguy cơ hàng tồn kho ngày càng trở nên đáng lo ngại.

Nhận thức rõ điều này, FPT Retail không ngừng tối ưu hóa chuỗi cung ứng, cải tiến hệ thống quản lý hàng hóa và nâng cao năng lực dự báo nhu cầu dựa trên dữ liệu. Công ty đẩy mạnh ứng dụng công nghệ vào quản lý tồn kho, tối ưu hóa tốc độ luân chuyển hàng hóa để đảm bảo lượng hàng luôn phù hợp với nhu cầu thực tế của thị trường. Song song đó, FPT Retail cũng triển khai các chiến lược linh hoạt như điều chỉnh danh mục sản phẩm, tối ưu chính sách bán hàng và kiểm soát chặt chẽ quá trình nhập hàng từ nhà cung cấp. Những giải pháp đồng bộ này không chỉ giúp công ty duy trì mức tồn kho hợp lý, giảm thiểu áp lực tài chính mà còn nâng cao hiệu quả kinh doanh, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

Ngoài những rủi ro có thể dự báo, FPT Retail còn đối mặt với các yếu tố bất khả kháng có thể gây tác động đáng kể đến hoạt động kinh doanh. Mặc dù xác suất xảy ra không cao, song khi phát sinh, những yếu tố này có thể làm gián đoạn chuỗi cung ứng, gia tăng chi phí vận hành và ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu. Các rủi ro này bao gồm thiên tai, dịch bệnh, xung đột địa chính trị, bất ổn xã hội và các sự kiện bất ngờ nằm ngoài phạm vi kiểm soát của doanh nghiệp.

Nhằm hạn chế tác động tiêu cực từ những rủi ro tiềm ẩn, FPT Retail chủ động xây dựng chiến lược vận hành linh hoạt, đảm bảo sự ổn định của chuỗi cung ứng và duy trì hiệu quả hoạt động kinh doanh. Công ty không ngừng theo dõi sát diễn biến thị trường, phân tích các nguy cơ có thể phát sinh và cập nhật kịch bản ứng phó phù hợp với từng tình huống cụ thể. Đồng thời, FPT Retail tập trung nâng cao năng lực vận hành, tối ưu hóa hệ thống quản lý rủi ro và tăng cường khả năng thích ứng trước những biến động bất ngờ. Với định hướng chiến lược này, doanh nghiệp không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn củng cố nền tảng phát triển bền vững, đảm bảo khả năng phục hồi nhanh chóng trước những thách thức của thị trường.

2

Rủi ro về hàng tồn kho

FPT Retail không ngừng tối ưu hóa chuỗi cung ứng, cải tiến hệ thống quản lý hàng hóa và nâng cao năng lực dự báo nhu cầu dựa trên dữ liệu.

3

Rủi ro khác

FPT Retail tập trung nâng cao năng lực vận hành, tối ưu hóa hệ thống quản lý rủi ro và tăng cường khả năng thích ứng trước những biến động bất ngờ.

CHƯƠNG IV

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Tầm nhìn bền vững

90

Báo cáo phát triển bền vững

92



TẦM NHÌN BỀN VỮNG

Tại FPT Retail, chúng tôi tin rằng sự phát triển bền vững là yếu tố cốt lõi để tạo dựng giá trị doanh nghiệp và đồng thời là cam kết lâu dài đối với cộng đồng, và tất cả các bên liên quan trong và ngoài doanh nghiệp. Mục tiêu của chúng tôi là nỗ lực không ngừng để cung cấp những sản phẩm và dịch vụ chất lượng, đồng thời cam kết tạo ra những tác động tích cực cho xã hội và bảo vệ môi trường. FPT Retail luôn hướng đến việc tối ưu hóa hoạt động vận hành song hành với việc tạo ra những tác động tích cực đến xã hội và môi trường. Với định hướng này, chúng tôi đặt ra các nguyên tắc phát triển bền vững làm nền tảng cho mọi hoạt động kinh doanh, đồng thời đồng thời khuyến khích tất cả các cá nhân và đối tác trong hệ sinh thái cùng chung tay xây dựng một tương lai phát triển thịnh vượng và bền vững, qua đó tạo ra giá trị lâu dài cho khách hàng, nhân viên và cộng đồng.

Môi trường (Environment)

- Giảm thiểu tác động đến môi trường trong chuỗi bán lẻ bằng cách tối ưu hóa quy trình vận hành, tiết kiệm năng lượng tại hệ thống cửa hàng và kho vận.
- Từng bước áp dụng giải pháp tiêu dùng xanh, khuyến khích khách hàng sử dụng bao bì thân thiện với môi trường và hạn chế rác thải nhựa trong hoạt động bán lẻ.
- Xây dựng chuỗi cung ứng bền vững, hợp tác với đối tác để tối ưu hóa quy trình logistics, giảm khí thải và nâng cao hiệu quả phân phối sản phẩm.

Xã hội (Social)

- Cung cấp sản phẩm chất lượng cao, đảm bảo giá cả hợp lý, đặc biệt trong lĩnh vực dược phẩm, giúp khách hàng tiếp cận các sản phẩm thuốc chính hãng với giá tốt.
- Đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, chính sách đãi ngộ công bằng, cùng cơ hội đào tạo và thăng tiến rõ ràng.
- Thực hiện các chương trình trách nhiệm xã hội (CSR), mở rộng hoạt động hỗ trợ cộng đồng thông qua các sáng kiến chăm sóc sức khỏe.

Quản trị doanh nghiệp (Governance)

- Duy trì quản trị minh bạch, tuân thủ pháp luật và đảm bảo lợi ích của cổ đông, xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro chặt chẽ.
- Ứng dụng công nghệ vào quản trị và vận hành, tối ưu hóa quy trình hoạt động để nâng cao hiệu quả kinh doanh và đảm bảo phát triển bền vững.
- Thực hiện theo các tiêu chuẩn phát triển bền vững, xây dựng cơ chế đo lường và giám sát các chỉ số ESG để đảm bảo tính minh bạch trong hoạt động.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Quản lý tác động môi trường

Tại FPT Retail, chúng tôi hiểu rõ rằng dù hoạt động kinh doanh của công ty không gây ra khí thải công nghiệp lớn, nhưng vẫn có những ảnh hưởng nhất định đến môi trường, đặc biệt là từ việc tiêu thụ năng lượng, vận chuyển hàng hóa và xử lý chất thải. Với nhận thức này, chúng tôi cam kết thực hiện các giải pháp phát triển bền vững, nỗ lực không ngừng để giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty. FPT Retail luôn tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật về bảo vệ môi trường, thực hiện giám sát và báo cáo định kỳ theo yêu cầu của pháp luật, và cam kết không vi phạm các quy định này trong suốt quá trình vận hành để đảm bảo bảo vệ môi trường và tránh các hình thức xử phạt.

Phát thải CO₂ từ tiêu thụ điện

16.248
tấn CO₂-e

Phát thải CO₂ từ nhiên liệu

130,78
tấn CO₂-e

Phát thải CH₄ từ nước thải

0,99
tấn CO₂-e

Giảm phát thải khí nhà kính

FPT Retail cam kết giảm thiểu tác động đến môi trường thông qua việc tối ưu hóa việc sử dụng năng lượng, áp dụng các giải pháp logistics xanh và cải thiện hiệu quả quản lý chất thải. Công ty đang triển khai các chương trình tiết kiệm năng lượng, chuyển đổi sang các nguồn năng lượng hiệu quả hơn và nâng cấp hệ thống xử lý nước thải nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Đồng thời, FPT Retail luôn tuân thủ đầy đủ các quy định về bảo vệ môi trường, thực hiện giám sát và báo cáo định kỳ về phát thải. Các biện pháp quản lý môi trường hiện tại đang được triển khai mạnh mẽ, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội trong mô hình kinh doanh của công ty.

FPT Retail đã triển khai nhiều sáng kiến và biện pháp hiệu quả nhằm giảm thiểu phát thải khí nhà kính, góp phần vào chiến lược phát triển bền vững của Công ty. Một trong những nỗ lực đầu tiên là tiết kiệm điện năng, bao gồm việc thay thế đèn huỳnh quang bằng đèn LED, giúp giảm đáng kể tiêu thụ điện năng và tiết kiệm chi phí. Ngoài ra, Công ty còn tận dụng tối đa ánh sáng và thông gió tự nhiên tại các cửa hàng và văn phòng, nhằm giảm sự phụ thuộc vào điện năng.

Bên cạnh đó, FPT Retail cũng chú trọng đến việc giảm tiêu thụ nhiên liệu trong hoạt động vận chuyển. Công ty đã tối ưu hóa lộ trình giao hàng để giảm thiểu tiêu hao nhiên liệu, đồng thời triển khai các phương tiện vận chuyển tiết kiệm nhiên liệu hơn, nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường và giảm chi phí vận hành.

Ngoài ra, FPT Retail cũng đặc biệt quan tâm đến việc xử lý nước thải. Công ty đã nâng cấp hệ thống xử lý nước thải để giảm thiểu phát thải khí metan (CH₄), đồng thời thực hiện kiểm tra định kỳ hệ thống cấp thoát nước để hạn chế tình trạng rò rỉ và thất thoát nước. Những nỗ lực này thể hiện cam kết mạnh mẽ của FPT Retail trong việc giảm thiểu tác động môi trường, đồng thời đảm bảo các hoạt động kinh doanh của công ty phát triển bền vững.

Quản lý nguồn nguyên vật liệu

FPT Retail hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực bán lẻ, phân phối các thiết bị công nghệ và dược phẩm, thay vì trực tiếp sản xuất sản phẩm. Nhằm đảm bảo tính bền vững và giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, công ty đã áp dụng các tiêu chí quản lý nguyên vật liệu trong chuỗi cung ứng, với ưu tiên đặc biệt đối với việc lựa chọn các đối tác cung cấp sản phẩm và bao bì thân thiện với môi trường. Bên cạnh đó, FPT Retail triển khai chương trình thu hồi và tái chế thiết bị điện tử đã qua sử dụng tại các cửa hàng, không chỉ giúp giảm thiểu rác thải điện tử mà còn nâng cao nhận thức của khách hàng về tiêu dùng bền vững. Những nỗ lực này phản ánh cam kết của FPT Retail trong việc phát triển kinh doanh gắn liền với bảo vệ môi trường.

Tổng tiêu thụ điện

24.648.532
kWh

Phát thải CO₂ từ điện

16.248
tấn CO₂-e

Hệ số phát thải điện

0,67
tCO₂/MWh

Tiết kiệm năng lượng tiêu thụ

Trong năm 2024, FPT Retail tiếp tục đẩy mạnh việc tối ưu hóa sử dụng năng lượng để giảm thiểu tác động đến môi trường và nâng cao hiệu suất hoạt động. Công ty chủ động triển khai các giải pháp tiết kiệm năng lượng trên toàn bộ hệ thống cửa hàng, trung tâm kho vận và văn phòng, nhằm đảm bảo hoạt động bền vững và tối ưu hóa chi phí vận hành. Những nỗ lực này không chỉ giúp giảm thiểu lượng phát thải khí nhà kính mà còn đóng góp vào việc cải thiện hiệu quả hoạt động của Công ty.

Điện năng là nguồn tiêu thụ chính trong hoạt động vận hành của FPT Retail, phục vụ cho các nhu cầu chiếu sáng, điều hòa không khí, hệ thống IT và các thiết bị vận hành trong chuỗi cửa hàng và trung tâm kho vận. Nhằm giảm thiểu tác động môi trường và tối ưu hóa chi phí, công ty đang triển khai các giải pháp tiết kiệm điện hiệu quả, bao gồm việc thay thế đèn huỳnh quang bằng đèn LED tiết kiệm năng lượng, tối ưu hóa hệ thống điều hòa không khí và áp dụng các biện pháp quản lý năng lượng thông minh. Cụ thể, Công ty thực hiện các biện pháp như tắt thiết bị điện không cần thiết khi không sử dụng và tận dụng tối đa ánh sáng tự nhiên để giảm tiêu thụ điện năng. Đặc biệt, việc cài đặt nhiệt độ máy lạnh ở mức tối ưu (24 - 26°C) kết hợp với bảo trì định kỳ giúp duy trì hiệu suất hoạt động tốt nhất, đồng thời tiết kiệm năng lượng. FPT Retail thường xuyên thực hiện giám sát, kiểm tra hệ thống điện thường xuyên để phát hiện và khắc phục rò rỉ, tránh thất thoát năng lượng. Ngoài ra, việc trồng cây xanh trong không gian văn phòng và cửa hàng không chỉ giúp cải thiện chất lượng không khí và giảm nhiệt độ môi trường, mà còn góp phần giảm nhu cầu sử dụng điều hòa, từ đó tiết kiệm năng lượng và tạo ra một môi trường làm việc dễ chịu hơn cho nhân viên.

Những nỗ lực này không chỉ giúp FPT Retail tiết kiệm chi phí vận hành mà còn đóng góp vào việc bảo vệ môi trường và thực hiện mục tiêu phát triển bền vững.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Quản lý tác động môi trường

Quản lý tiêu thụ nhiên liệu

Xử lý nước thải và tiết kiệm nước



Dầu Diesel (DO)

Lượng tiêu thụ

23.204
Kg

Phát thải CO₂-e

73,94
Tấn



Xăng

Lượng tiêu thụ

18.513
Kg

Phát thải CO₂-e

56,84
Tấn



Tổng lượng nước thải xử lý

93.131 m³



Phát thải CH₄ từ nước thải

0,99 Tấn CO₂-e

Ngoài việc sử dụng điện năng, FPT Retail còn tiêu thụ các loại nhiên liệu hóa thạch phục vụ cho hoạt động vận chuyển và kho vận. Bên cạnh việc tối ưu hóa lộ trình vận chuyển hàng hóa để giảm lượng nhiên liệu tiêu thụ, FPT Retail cũng nỗ lực cải thiện hiệu suất kho vận và từng bước chuyển đổi sang các phương tiện vận chuyển tiết kiệm nhiên liệu hơn, nhằm hướng tới một mô hình vận hành bền vững và hiệu quả hơn trong tương lai. Nhằm giảm thiểu tác động môi trường và tối ưu hóa chi phí vận hành, Công ty đã đặt mục tiêu giảm tiêu thụ nhiên liệu thông qua việc tối ưu hóa lộ trình vận chuyển, từ đó giảm thiểu lượng nhiên liệu tiêu thụ và phát thải khí nhà kính. Ngoài ra, FPT Retail khuyến khích sử dụng phương tiện vận chuyển tiết kiệm nhiên liệu và tích cực nghiên cứu, áp dụng các giải pháp logistics xanh, nhằm hướng tới một hệ thống vận hành bền vững và hiệu quả hơn trong tương lai.



Trong năm 2024, tổng lượng nước thu về và sử dụng của FPT Retail đạt 7.761.000 lít, tất cả đều được cung cấp từ nguồn nước thủy cục. Lượng nước này chủ yếu được sử dụng cho các hoạt động sinh hoạt và vận hành hệ thống cửa hàng, trong khi không có lượng nước tiêu thụ cho hoạt động sản xuất.

Để giảm thiểu lãng phí và bảo vệ tài nguyên, FPT Retail đã triển khai biện pháp kiểm tra và sửa chữa hệ thống cấp thoát nước định kỳ, nhằm hạn chế thất thoát nước và đảm bảo sử dụng tài nguyên nước một cách hiệu quả.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

Đối với người lao động

Cơ cấu người lao động

FPT Retail luôn coi nguồn nhân lực là yếu tố then chốt trong chiến lược phát triển bền vững của Công ty. Trong năm qua, FPT Retail tiếp tục triển khai các chương trình đào tạo chuyên sâu nhằm nâng cao kỹ năng cho nhân viên, phát triển đội ngũ quản lý cấp trung và cải thiện điều kiện làm việc. Các chính sách tiền lương, thưởng và phúc lợi được điều chỉnh phù hợp, không chỉ nhằm thu hút và giữ chân nhân tài, mà còn tạo động lực mạnh mẽ thúc đẩy hiệu quả công việc. Đặc biệt, chúng tôi đặc biệt chú trọng cải thiện môi trường làm việc, bảo đảm an toàn lao động và xây dựng một văn hóa doanh nghiệp tích cực, qua đó giúp nhân viên phát huy tối đa tiềm năng và đóng góp vào sự phát triển chung của FPT Retail. Năm 2025, Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới cửa hàng và trung tâm vận hành, tạo thêm nhiều cơ hội việc làm mới.



Tổng số người lao động năm 2024

30.857 Người

Tỷ lệ lãnh đạo nữ (trong HĐQT và BĐH)

27,27%



Chính sách nhân sự

Năm 2024, FPT Retail tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách nhân sự nhằm thu hút, phát triển và giữ chân nhân tài, đồng thời nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Chính sách nhân sự của Công ty tập trung vào các yếu tố: đào tạo và phát triển năng lực, tuyển dụng chiến lược, đảm bảo chế độ phúc lợi toàn diện và môi trường làm việc an toàn.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Chính sách đãi ngộ, phúc lợi

Chính sách đãi ngộ và phúc lợi của FPT Retail được thiết kế với mục tiêu không chỉ thu hút và giữ chân nhân tài, mà còn tạo điều kiện để nhân viên phát triển sự nghiệp bền vững với mức lương cạnh tranh và chế độ đãi ngộ toàn diện.

FPT Retail cam kết thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm theo quy định của pháp luật, bao gồm bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp, bảo vệ quyền lợi cho người lao động. Đồng thời, công ty triển khai gói bảo hiểm sức khỏe FPT Care, giúp chăm sóc sức khỏe toàn diện cho nhân viên và người thân, tạo sự an tâm cho đội ngũ nhân sự.

Nhằm đảm bảo công việc diễn ra thuận lợi, FPT Retail cung cấp đầy đủ trang thiết bị làm việc như máy tính xách tay và phụ cấp điện thoại. Đồng thời, công ty cũng triển khai chính sách công tác phí cho những nhân viên phải đi công tác, giúp họ có đủ nguồn lực để hoàn thành nhiệm vụ một cách hiệu quả và suôn sẻ.

Bên cạnh đó, FPT Retail đặc biệt chú trọng đến việc xây dựng các hoạt động gắn kết nội bộ, như hội thao, team building, và các sự kiện văn hóa, qua đó tạo ra một môi trường làm việc năng động, sáng tạo và đoàn kết. Những hoạt động này không chỉ giúp nhân viên giải trí, mà còn tăng cường tinh thần đoàn kết, nâng cao tinh thần đồng đội và khuyến khích sự hợp tác giữa các phòng ban.

Nhằm nâng cao chất lượng sống cho nhân viên, Công ty triển khai chính sách hỗ trợ lãi suất mua nhà và mua xe, giúp nhân viên cải thiện đời sống cá nhân và đảm bảo sự ổn định lâu dài. Đây là một phần trong cam kết của FPT Retail đối với sự phát triển toàn diện của nhân viên, khuyến khích sự gắn bó và đóng góp lâu dài cho công ty.

Trong những thời điểm khó khăn, Công ty luôn

kịp thời hỗ trợ người lao động vượt qua thách thức với minh chứng là Công đoàn FPT Retail đã hỗ trợ hơn 1 tỷ đồng cho 429 cán bộ nhân viên chịu ảnh hưởng từ cơn bão lịch sử Yagi. Điều này thể hiện cam kết mạnh mẽ của Công ty trong việc bảo vệ quyền lợi và chăm sóc nhân viên, nhất là trong những thời điểm khó khăn.

FPT Retail luôn quan tâm đến sức khỏe của đội ngũ nhân sự, tổ chức khám sức khỏe định kỳ nhằm phát hiện và giải quyết sớm các vấn đề sức khỏe. Việc này không chỉ giúp nhân viên duy trì thể chất tốt mà còn đảm bảo hiệu quả làm việc lâu dài, tạo ra một môi trường làm việc khỏe mạnh và năng động.

Chính sách tuyên dương và khen thưởng của FPT Retail luôn ghi nhận những đóng góp xuất sắc của nhân viên. Các thành tích nổi bật sẽ được công nhận và tưởng thưởng xứng đáng, qua đó tạo động lực cho nhân viên tiếp tục nỗ lực, sáng tạo và cống hiến nhiều hơn cho sự phát triển chung của Công ty. Ngoài ra, lộ trình thăng tiến rõ ràng được FPT Retail xây dựng đặc biệt cho nhân viên khối cửa hàng, nhằm tạo động lực phát triển sự nghiệp và giúp nhân viên có cơ hội thăng tiến trong nghề. Chính sách này khuyến khích nhân viên không ngừng nỗ lực và đạt được những thành tựu lớn trong sự nghiệp, đóng góp tích cực vào sự phát triển của Công ty.



Chính sách tuyển dụng

Chính sách tuyển dụng của FPT Retail tập trung vào việc tối ưu hóa nguồn nhân lực, đặc biệt thông qua chương trình giới thiệu nội bộ, nhằm thu hút những ứng viên phù hợp và xây dựng đội ngũ nhân viên chất lượng, góp phần vào sự phát triển bền vững của công ty.

FPT Retail triển khai chính sách giới thiệu nội bộ cho chuỗi FPT Shop và FPT Long Châu, cho phép nhân viên giới thiệu ứng viên phù hợp cho các vị trí tuyển dụng. Chính sách này không chỉ tạo cơ hội cho nhân viên tham gia vào quá trình phát triển nguồn nhân lực của Công ty mà còn giúp tìm kiếm những ứng viên chất lượng, phù hợp với văn hóa và yêu cầu công việc tại FPT Retail.

Để khuyến khích nhân viên tích cực tham gia giới thiệu ứng viên, FPT Retail áp dụng chính sách thưởng linh hoạt cho mỗi ứng viên được tuyển dụng thành công. Chính sách này không chỉ tạo động lực cho nhân viên tham gia tuyển dụng mà

còn góp phần vào việc thu hút nhân tài, giúp Công ty tìm kiếm những người có năng lực và phù hợp với mục tiêu phát triển lâu dài.

Tiền thưởng giới thiệu ứng viên được chia làm nhiều đợt để đảm bảo sự minh bạch và động viên nhân viên tham gia vào quy trình tuyển dụng từ đầu đến cuối. Cách thức này giúp FPT Retail khuyến khích nhân viên giới thiệu những ứng viên tiềm năng có thể gắn bó lâu dài với Công ty.

FPT Retail thực hiện tuyển dụng dựa trên kế hoạch kinh doanh cụ thể, kết hợp với việc tuyển dụng định kỳ để duy trì nguồn nhân lực ổn định. Bên cạnh đó, công ty cũng thực hiện tuyển dụng theo nhu cầu phát sinh từ các phòng ban, nhằm đáp ứng kịp thời các yêu cầu về nhân sự trong quá trình phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh. Chính sách tuyển dụng linh hoạt này giúp FPT Retail nhanh chóng thích ứng với sự thay đổi của thị trường và nhu cầu nhân sự.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG



Chính sách đào tạo và phát triển nhân viên

Chính sách đào tạo và phát triển nhân viên của FPT Retail tập trung vào việc nâng cao năng lực đội ngũ thông qua các chương trình đào tạo chuyên sâu, nhằm đảm bảo nhân viên luôn được trang bị kiến thức và kỹ năng cần thiết để phát triển sự nghiệp bền vững và đóng góp vào sự thành công chung của công ty.

Trong năm qua, FPT Retail đã chú trọng phát triển các chương trình đào tạo dành cho nhân viên mới, giúp họ nhanh chóng hòa nhập và hiểu rõ văn hóa nội bộ. Chương trình không chỉ bao gồm các khóa học chuyên môn mà còn tập trung vào việc nâng cao kỹ năng mềm và kỹ năng quản

lý, đảm bảo sự phát triển toàn diện của đội ngũ nhân sự ngay từ những bước đi đầu tiên. Đặc biệt, đối với các cấp quản lý, FPT Retail đã triển khai các khóa đào tạo kế thừa nhằm chuẩn bị đội ngũ lãnh đạo tương lai, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của Công ty.

Ngoài ra, chúng tôi đã tích cực ứng dụng công nghệ vào quá trình đào tạo, giúp tối ưu hóa hiệu quả giảng dạy và việc tiếp thu kiến thức. Việc áp dụng các công cụ công nghệ hiện đại không chỉ nâng cao chất lượng đào tạo mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên học hỏi, phát triển kỹ năng một cách linh hoạt và hiệu quả.

Một số chương trình đào tạo nổi bật tại FPT Retail trong năm 2024:

1

Chương trình đào tạo “Thủ lĩnh xuất sắc 2024”: đầu tư hơn 500 triệu đồng tổ chức khóa học dành cho 230 quản lý cấp trung, tập trung vào 3 kỹ năng quan trọng bao gồm tư duy trải nghiệm khách hàng, kỹ năng triển khai công việc hiệu quả và giải quyết xung đột.

2

Hội thi “FRT’s Got Talent 2024”: tạo sân chơi giúp cán bộ quản lý trau dồi chuyên môn, khai phá năng lực và tìm kiếm nhân sự chủ chốt, thu hút gần 600 cán bộ quản lý từ FPT Shop và hơn 1.000 dược sĩ quản lý tại FPT Long Châu tham gia.

3

Chương trình thực tập thực chiến “FRT The Next X-Factor”: tuyển chọn 17 thực tập sinh xuất sắc từ hơn 351 hồ sơ, giúp các bạn trẻ trải nghiệm thực tế tại các phòng ban của công ty, được hướng dẫn theo mô hình “Sư phụ - Đệ tử”.

4

Khóa huấn luyện “Kích hoạt năng lượng - Đánh thức tiềm năng”: hỗ trợ tái tạo năng lượng, nâng cao tinh thần và động lực làm việc cho nhân sự.



BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Chính sách an toàn, bảo hộ lao động

Chính sách an toàn và bảo hộ lao động của FPT Retail tập trung vào việc xây dựng một môi trường làm việc an toàn, bảo vệ sức khỏe và quyền lợi của nhân viên, đồng thời đảm bảo mọi quy định về an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt để mang lại sự yên tâm và hiệu quả công việc cho toàn thể nhân viên.

FPT Retail không ngừng đổi mới và áp dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến vào công tác quản trị nhân sự. Công ty tạo ra một môi trường làm việc lý tưởng, giúp mỗi cá nhân phát huy tối đa tiềm năng và đóng góp vào sự phát triển chung.

FPT Retail luôn chú trọng đầu tư vào cơ sở vật chất hiện đại để tạo ra một môi trường làm việc thuận lợi cho nhân viên. Các văn phòng, cửa hàng và khu vực làm việc đều được trang bị đầy đủ trang thiết bị, tiện nghi, giúp nhân viên có thể hoàn thành công việc hiệu quả và thoải mái. Môi trường làm việc hiện đại và tiện nghi là yếu tố quan trọng để nâng cao năng suất làm việc và giữ chân nhân tài.

Nhằm đảm bảo sức khỏe và an toàn cho cán bộ nhân viên, FPT Retail cung cấp bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm sức khỏe cho toàn bộ nhân viên.

Điều này không chỉ giúp nhân viên an tâm trong công việc mà còn thể hiện cam kết của công ty trong việc bảo vệ quyền lợi và chăm sóc toàn diện cho đội ngũ nhân sự. Chính sách bảo hiểm sức khỏe cũng là một phần trong các phúc lợi dài hạn mà FPT Retail mang lại cho nhân viên.

FPT Retail thực hiện kiểm tra định kỳ và rà soát các điều kiện làm việc, nhằm phát hiện và cải thiện kịp thời các yếu tố có thể gây rủi ro đối với sức khỏe của nhân viên. Công ty không ngừng nâng cao chất lượng môi trường làm việc, tạo ra một không gian an toàn và lành mạnh, giảm thiểu các tác động xấu và đảm bảo sự phát triển bền vững cho cả nhân viên và công ty.

Với các chính sách nhân sự toàn diện, FPT Retail không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp và đầy đủ sự hỗ trợ. Những chính sách này không chỉ giúp thu hút và giữ chân nhân tài, mà còn tạo động lực mạnh mẽ để nhân viên gắn bó lâu dài, phát triển sự nghiệp bền vững và đồng hành cùng sự phát triển của Công ty. FPT Retail cam kết tiếp tục phát huy những nỗ lực này để xây dựng đội ngũ nhân sự vững mạnh, góp phần vào sự thành công lâu dài của doanh nghiệp.

KẾ HOẠCH NHÂN SỰ NĂM 2025

Hướng tới mục tiêu dẫn đầu công nghệ và chăm sóc toàn diện, FPT Retail đã hoạch định lộ trình chuyển đổi số toàn diện trong quản trị nhân sự năm 2025. Trọng tâm của kế hoạch là việc nâng cấp toàn diện nền tảng HRDX - hệ thống quản trị nhân sự thông minh tích hợp AI, hướng tới tự động hóa toàn diện các quy trình nhân sự từ tuyển dụng, đào tạo đến đánh giá và phát triển. Song song với đó, dự án số hóa hồ sơ nhân sự sẽ được triển khai mạnh mẽ, chuyển đổi toàn bộ tài liệu giấy sang định dạng điện tử với hệ thống bảo mật đa lớp, không chỉ góp phần bảo vệ môi trường mà còn nâng cao hiệu quả quản lý và tính bảo mật của dữ liệu nhân sự. Đặc biệt, FPT Retail sẽ tiên phong áp dụng mô hình “Happy Workplace” - một hệ sinh thái làm việc thông minh được thiết kế dựa trên nghiên cứu về hành vi và nhu cầu của người lao động, tích hợp các giải pháp công nghệ tiên tiến nhằm tạo môi trường làm việc lý tưởng, nâng cao sự gắn kết và hài lòng của nhân viên, từ đó giảm thiểu tỷ lệ nghỉ việc và xây dựng đội ngũ nhân sự ổn định, chất lượng cao. Những sáng kiến này không chỉ thể hiện cam kết của FPT Retail trong việc ứng dụng công nghệ vào quản trị doanh nghiệp mà còn khẳng định tầm nhìn tiên phong trong việc xây dựng môi trường làm việc của tương lai.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG - XÃ HỘI



FPT Retail luôn chú trọng đến việc tham gia các hoạt động cộng đồng, đặc biệt là trong các chương trình thiện nguyện và hỗ trợ giáo dục. Công ty không ngừng nỗ lực để đóng góp vào sự phát triển chung của xã hội, thông qua việc triển khai các sáng kiến hỗ trợ thiết thực cho các cộng đồng. Các hoạt động này thể hiện cam kết lâu dài của FPT Retail trong việc cải thiện chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.



Các số liệu liên quan tới hoạt động cộng đồng tại FPT Retail

4,7

 tỷ đồng

đóng góp vào “Quý Người FPT Vì Cộng Đồng” trong năm 2024

Chung tay với Tập đoàn FPT đóng góp vào cuộc sống của những người dân, hộ gia đình có hoàn cảnh khó khăn:

Hiến tặng

180

 đơn vị máu

Xây dựng

68

 cây cầu kiên cố

Hỗ trợ

23

 trường hợp

mắc bệnh hiểm nghèo, tai nạn nghiêm trọng với số tiền

207

 triệu đồng

Xây dựng

50

 ngôi trường

cho trẻ em vùng cao

Chia sẻ khó khăn với

2.360

 người

có hoàn cảnh khó khăn thông qua các hoạt động thiện nguyện, đóng góp gần

200

 triệu đồng

Giúp đỡ

435

 người

vượt qua thiên tai, bão lũ với số tiền

678

 triệu đồng

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG - XÃ HỘI

Hoạt động chăm sóc sức khỏe cộng đồng

Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, FPT Retail đã mở rộng các hoạt động cộng đồng qua hệ thống bán lẻ dược phẩm FPT Long Châu với các hoạt động chăm sóc y tế, cung cấp dịch vụ tiêm chủng và thuốc thiết yếu cho người dân tại các khu vực khó khăn. Đây là một trong những nỗ lực lớn của FPT Retail nhằm nâng cao sức khỏe cộng đồng, đặc biệt là ở các vùng sâu, vùng xa, nơi còn nhiều thiếu thốn về cơ sở vật chất y tế.



Tổ chức hơn **50**
chương trình hợp tác với các trường y



Tổ chức **120**
chương trình khám bệnh lưu động



Cung cấp **2.000.000**
ngày thuốc miễn phí



Tổ chức **600**
chương trình khám, tư vấn sức khỏe



Gửi tặng **10.000**
mũi vaccine tại Đà Nẵng



Tính đến hết Quý 1 năm 2024, Long Châu đã triển khai nhiều hoạt động ý nghĩa, bao gồm việc cung cấp 2 triệu ngày thuốc miễn phí và tổ chức 600 chương trình khám, tư vấn sức khỏe cộng đồng. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng đã thực hiện 120 chương trình khám bệnh lưu động, tổ chức miễn phí tầm soát bệnh mãn tính và ung thư, góp phần nâng cao nhận thức sức khỏe cho người dân. Đặc biệt, hơn 50 chương trình hợp tác với các trường y dược đã được tổ chức, giúp phát thuốc và khám bệnh miễn phí tại các vùng sâu, vùng xa trên toàn quốc, giúp cho người dân có thể tiếp cận với các dịch vụ chăm sóc y tế thiết yếu. Vào Quý 2 năm 2024, Long Châu đồng hành với các ban ngành, hiệp hội để khởi động dự án toàn cầu “Tháng 5 đo huyết áp” - MMM 2024 và tham gia “Hội nghị Tăng huyết áp - Lần thứ VI” do Phân hội Tăng Huyết Áp Việt Nam - Hội Tim mạch học Việt Nam (VNHA) tổ chức. Long Châu nhận thức rõ sứ mệnh và trách nhiệm trong việc là “Cánh tay nối dài” của ngành y trong các hoạt động chăm sóc sức khỏe cộng đồng: Tiêm chủng FPT Long Châu và Tập đoàn FPT đã gửi tặng 10.000 mũi vaccine, đồng hành chăm sóc sức khỏe học sinh, phụ nữ và trẻ em tại Đà Nẵng vào Quý 3 năm 2024.

Dự án “Long Châu Sẻ Chia” là một phần trong hành trình nối rộng vòng tay yêu thương và chăm sóc sức khỏe cộng đồng của Long Châu. Công ty đã khởi động Dự án “Long Châu Sẻ Chia - Đồng hành cùng chiến binh nhí”, và dự án “Long Châu Sẻ Chia - Trao Sức Khỏe Trẻ Đến Trường” phối hợp cùng Trung tâm Kiểm soát Dịch bệnh TP.HCM triển khai chiến dịch tiêm chủng miễn phí vaccine sởi - rubella cho trẻ em. Hoạt động này không chỉ bảo vệ sức khỏe cho các em nhỏ mà còn góp phần nâng cao ý thức về phòng ngừa dịch bệnh trong cộng đồng. Với những đóng góp thiết thực trong công tác bảo vệ sức khỏe cộng đồng, dự án “Long Châu Sẻ Chia” đã vinh dự nhận giải thưởng “Giải Dự án Kịp thời” - Human Act Prize năm 2024, ghi nhận những nỗ lực không ngừng của FPT Long Châu trong việc mang lại sức khỏe và hạnh phúc cho cộng đồng.

Trong việc ứng dụng công nghệ để nâng cao trải nghiệm khách hàng, Ứng dụng Long Châu đã có một bước tiến đáng chú ý là hợp tác với cơ quan nhà nước để triển khai tính năng mua thuốc trực tuyến qua VNID, tạo điều kiện cho hàng triệu khách hàng dễ dàng tiếp cận các dược phẩm chất lượng, thuận tiện ngay trên nền tảng số. Bên cạnh đó, Ứng dụng Long Châu đã vinh dự nhận giải thưởng “Ứng dụng đột phá cho nhu cầu sức khỏe” tại Better Choice Awards, khẳng định sự hiệu quả của ứng dụng trong việc hỗ trợ người dân Việt Nam tiếp cận dịch vụ y tế và chăm sóc sức khỏe một cách dễ dàng, nhanh chóng và an toàn hơn.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trách nhiệm với con người & xã hội

ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG - XÃ HỘI

Hoạt động hỗ trợ đồng bào gặp thiên tai

Tặng hàng ngàn phần quà trị giá

1,3 tỷ VND

Hỗ trợ 10 tấn thuốc trị giá

2,5 tỷ VND

Ủng hộ Quỹ “Vì đồng bào miền Bắc thương yêu”

100 triệu VND

FPT Retail đóng góp thông qua hệ thống bán lẻ sản phẩm công nghệ FPT Shop thông qua các hoạt động triển khai các chương trình hỗ trợ thiên tai, cung cấp thiết bị công nghệ cho học sinh ở vùng sâu, vùng xa và tổ chức các khóa đào tạo kỹ năng số. Những sáng kiến này không chỉ giúp cải thiện điều kiện học tập của học sinh mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của cộng đồng.

Trong năm 2024, sau khi cơn bão lịch sử Yagi đổ bộ vào miền Bắc, Công đoàn FPT Retail đã thể hiện sự quan tâm và trách nhiệm đối với các cán bộ nhân viên khi cho 429 người bị ảnh hưởng bởi cơn bão Yagi. Sự hỗ trợ này không chỉ giúp các CBNV vượt qua khó khăn mà còn thể hiện tinh thần đoàn kết và tương trợ lẫn nhau trong cộng đồng FPT Retail.

Đối với cộng đồng, Công ty cũng đã tích cực tham gia vào các hoạt động từ thiện, đặc biệt là thông qua hợp tác với Sunhouse trong việc tái thiết cuộc sống cho các hộ gia đình và trường học hứng chịu ảnh hưởng của siêu bão tại các tỉnh miền núi phía Bắc. FPT Retail và Sunhouse đã trao tặng hàng ngàn phần quà, bao gồm máy lọc nước, đèn sưởi, chảo gia dụng, laptop và thiết bị giảng dạy cho các gia đình và trường học tại Lạng Sơn, Yên Bái và Thái Nguyên, với tổng giá trị hơn 1,3 tỷ đồng. Những món quà này không chỉ cải thiện đời sống vật chất mà còn góp phần nâng cao chất lượng giáo dục tại các khu vực khó khăn.



Ngoài ra, FPT Long Châu đã kịp thời hỗ trợ 10 tấn thuốc trị giá 2,5 tỷ đồng, triển khai các hoạt động sơ cứu và phát thuốc miễn phí tại 24 tỉnh thành, đồng thời quyên góp vào các chương trình cứu trợ trên cả nước. Những hành động này đã giúp hàng nghìn người dân tiếp cận được dịch vụ chăm sóc sức khỏe miễn phí, giảm bớt khó khăn trong thời gian khẩn cấp. Không dừng lại ở đó, FPT Long Châu còn ủng hộ Quỹ “Vì đồng bào miền Bắc thương yêu” của Đài Truyền hình TP.HCM với số tiền 100 triệu đồng, nhằm hỗ trợ đồng bào miền Bắc vượt qua những khó khăn sau thiên tai. Đồng thời, Công ty cũng tài trợ 200 thùng nước điện giải cho các vùng bị bão lũ tại Bắc Giang và Hà Nội, giúp người dân ổn định cuộc sống và duy trì sức khỏe trong giai đoạn khắc nghiệt. Những đóng góp này của FPT Long Châu đã góp phần không nhỏ vào việc hỗ trợ cộng đồng vượt qua những khó khăn, đồng thời phản ánh cam kết của công ty đối với trách nhiệm xã hội.



BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Hoạt động quản trị công ty

Cơ cấu quản trị và công tác quản lý hướng tới phát triển bền vững

Quản trị công ty đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự phát triển bền vững của FPT Retail. Trong năm qua, Công ty đã chú trọng hoàn thiện cơ chế quản trị, tăng cường kiểm soát nội bộ và ứng dụng công nghệ nâng cao hiệu quả công tác quản lý. Chúng tôi luôn nỗ lực cải tiến các phương thức quản trị, tăng cường khả năng thích ứng linh hoạt với các thách thức và biến động từ thị trường. FPT Retail đặc biệt cam kết xây dựng hệ thống quản trị công ty minh bạch và hiệu quả, tuân thủ các quy định pháp luật và thông lệ quản trị tốt nhất, đảm bảo nền tảng vững chắc cho phát triển bền vững của Công ty. Trong năm 2025, FPT Retail sẽ tiếp tục cải tiến mô hình quản trị, đảm bảo sự phát triển bền vững và ổn định trong mọi giai đoạn hoạt động.



Chức năng của Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị của FPT Retail đóng vai trò thiết yếu trong việc định hướng chiến lược chung và thiết lập các mục tiêu phát triển bền vững. Các mục tiêu này không chỉ hướng đến sự tăng trưởng về doanh thu mà còn đảm bảo sự phát triển lâu dài và cân bằng giữa các yếu tố kinh tế, xã hội và môi trường. Hội đồng quản trị có nhiệm vụ giám sát chặt chẽ quá trình triển khai các kế hoạch quản trị bền vững để đảm bảo sự minh bạch, hiệu quả trong tất cả các hoạt động của công ty, góp phần xây dựng niềm tin vững chắc với các bên liên quan.

Chức năng của Ban Điều hành

Ban Điều hành của FPT Retail chịu trách nhiệm nghiên cứu, xây dựng và triển khai các kế hoạch hành động cụ thể để hiện thực hóa tầm nhìn phát triển bền vững của Công ty. Với sự tập trung vào việc hoàn thành được các mục tiêu dài hạn, Ban Điều hành luôn tìm kiếm các giải pháp sáng tạo và hiệu quả, đồng thời giám sát chặt chẽ quá trình thực hiện. Bên cạnh đó, Ban Điều hành phối hợp chặt chẽ với các phòng ban chức năng để đảm bảo các mục tiêu bền vững được thực thi một cách đồng bộ và hiệu quả, từ đó góp phần vào sự phát triển toàn diện và bền vững của FPT Retail.

Chức năng của công ty thành viên và các bên liên quan

Các công ty con và các phòng ban chức năng của FPT Retail có nhiệm vụ thực thi các chính sách và quy trình quản trị bền vững theo định hướng từ Hội đồng quản trị và Ban Điều hành. Mỗi đơn vị đều đóng vai trò quan trọng trong việc triển khai các sáng kiến phát triển bền vững, đảm bảo rằng các mục tiêu chiến lược được thực hiện hiệu quả trên toàn hệ thống. Đồng thời, các bên liên quan chủ động ứng dụng công nghệ hiện đại để tối ưu hóa quy trình vận hành, từ đó nâng cao hiệu suất công việc và giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường.

BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

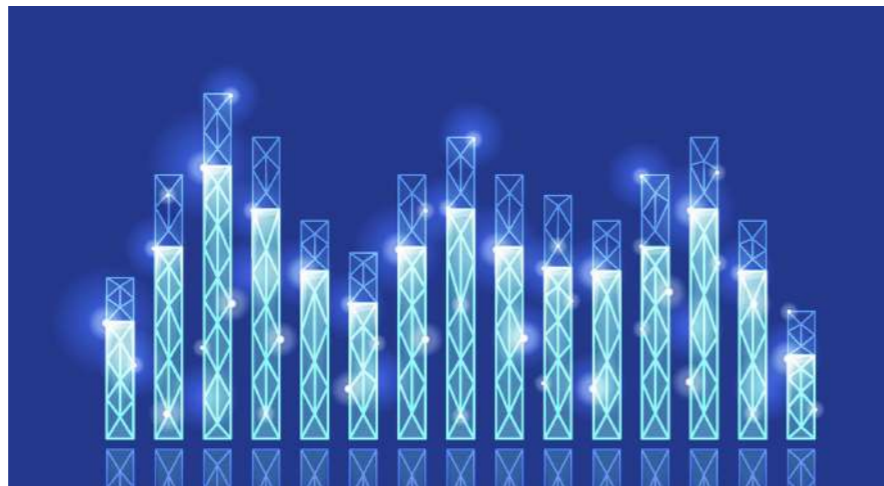
Hoạt động quản trị công ty

Quản trị rủi ro và phát triển bền vững

Hội đồng quản trị của FPT Retail đóng vai trò thiết yếu trong việc định hướng chiến lược chung và thiết lập các mục tiêu phát triển bền vững. Các mục tiêu này không chỉ hướng đến sự tăng trưởng về doanh thu mà còn đảm bảo sự phát triển lâu dài và cân bằng giữa các yếu tố kinh tế, xã hội và môi trường. Hội đồng quản trị có nhiệm vụ giám sát chặt chẽ quá trình triển khai các kế hoạch quản trị bền vững để đảm bảo sự minh bạch, hiệu quả trong tất cả các hoạt động của công ty, góp phần xây dựng niềm tin vững chắc với các bên liên quan.

Đảm bảo sự minh bạch về quy chế

Nhằm đảm bảo sự minh bạch và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, FPT Retail đã xây dựng và triển khai quy chế quản trị được áp dụng đồng bộ trên toàn hệ thống, bao gồm cả các nhà cung cấp và đối tác liên quan. Các quy chế này bao gồm các quy định về phòng chống tham nhũng, phòng chống hối lộ và rửa tiền, kiểm soát giao dịch nội bộ, quy trình chọn lựa và làm việc với các nhà cung cấp, các quy định nhằm đảm bảo sự minh bạch và các vấn đề pháp lý khác. Các quy định này được phổ biến rộng rãi đến toàn bộ cán bộ nhân viên để đảm bảo sự tuân thủ nghiêm ngặt, đồng thời không ảnh hưởng đến hoạt động của công ty và không gây thiệt hại cho lợi ích chung của FPT Retail. Đồng thời, FPT Retail luôn cam kết tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành và các quy định riêng của Tập đoàn FPT trong công tác quản lý và vận hành doanh nghiệp.



Kế hoạch quản trị năm 2025

Trong năm 2025, FPT Retail tiếp tục đặt ra các mục tiêu cải tiến mạnh mẽ nhằm nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp. Một trong những trọng tâm quan trọng là tăng cường tính minh bạch trong quản trị. Công ty sẽ hoàn thiện hơn hệ thống báo cáo nội bộ, đồng thời công khai thông tin một cách rõ ràng, chi tiết hơn để đảm bảo tính minh bạch trong các hoạt động tài chính và vận hành. Điều này không chỉ giúp các bên liên quan dễ dàng tiếp cận thông tin mà còn củng cố niềm tin đối với công ty.

Tiếp theo, FPT Retail sẽ nâng cao vai trò giám sát của Ban Kiểm soát. Việc cải tiến quy trình kiểm toán nội bộ sẽ giúp tăng cường hiệu quả giám sát và phòng ngừa gian lận, đồng thời bảo vệ tài sản của công ty. Ban Kiểm soát sẽ đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo các hoạt động tuân thủ nghiêm ngặt các quy định và chuẩn mực trong ngành, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của FPT Retail.

Bên cạnh đó, FPT Retail sẽ hoàn thiện hơn quy trình quản trị rủi ro, tập trung vào việc triển khai các giải pháp pháp quản trị rủi ro toàn diện. Đặc biệt, Công ty sẽ chú trọng vào việc kiểm soát rủi ro trong các lĩnh vực tài chính và vận hành, qua đó đảm bảo sự ổn định và an toàn trong mọi điều kiện thị trường với các biện pháp phòng ngừa rủi ro được áp dụng kịp thời, giúp Công ty đối phó hiệu quả với các biến động bất ngờ.

Cuối cùng, FPT Retail sẽ tiếp tục ứng dụng công nghệ trong quản trị. Công ty cam kết đẩy mạnh số hóa và tự động hóa trong các quy trình quản lý, từ đó tối ưu hóa hiệu suất công việc và giảm thiểu sai sót. Việc ứng dụng công nghệ hiện đại sẽ giúp FPT Retail nâng cao năng lực cạnh tranh, đồng thời mang lại sự linh hoạt trong quá trình vận hành, đáp ứng nhanh chóng với thay đổi của thị trường.

Với những cải tiến này, FPT Retail kỳ vọng không chỉ đạt được các mục tiêu ngắn và dài hạn mà còn xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

CHƯƠNG V

BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN



THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp	Số 0311609355 ngày 8 tháng 3 năm 2012	
	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 8 tháng 3 năm 2012. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần gần nhất (lần thứ 55) được cấp ngày 10 tháng 10 năm 2023.	
Hội đồng Quản trị	Bà Nguyễn Bạch Diệp Bà Trịnh Hoa Giang Ông Hoàng Trung Kiên Ông Lê Hồng Việt Ông Nguyễn Đắc Việt Dũng	Chủ tịch Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
Ban Kiểm soát	Ông Nguyễn Đình Hùng Bà Ngô Thị Minh Huệ Ông Trần Khương	Trưởng Ban Thành viên Thành viên
Ban Tổng Giám đốc	Ông Hoàng Trung Kiên Ông Nguyễn Việt Anh Bà Nguyễn Đỗ Quyên	Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 1 tháng 10 năm 2024)
Người đại diện theo pháp luật	Ông Hoàng Trung Kiên	Tổng Giám đốc
Trụ sở chính	Số 261 – 263 Khánh Hội, Phường 2, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	
Công ty kiểm toán	Công ty TNHH PwC (Việt Nam)	

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (“Công ty”) chịu trách nhiệm lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên. Trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc được yêu cầu phải:

- chọn lựa các chính sách kế toán phù hợp và áp dụng một cách nhất quán;
- thực hiện các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng; và
- lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở Công ty và các công ty con hoạt động liên tục trừ khi giả định Công ty và các công ty con hoạt động liên tục là không phù hợp.

Ban Tổng Giám đốc của Công ty chịu trách nhiệm bảo đảm rằng các sổ sách kế toán đúng đắn đã được thiết lập và duy trì để thể hiện tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con với độ chính xác hợp lý tại mọi thời điểm và để làm cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo chế độ kế toán được trình bày ở Thuyết minh 2 của báo cáo tài chính hợp nhất. Ban Tổng Giám đốc của Công ty cũng chịu trách nhiệm đối với việc bảo vệ các tài sản của Công ty và các công ty con và thực hiện các biện pháp hợp lý để ngăn ngừa và phát hiện các gian lận hoặc nhầm lẫn.

PHÊ CHUẨN BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Theo đây, chúng tôi phê chuẩn báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm từ trang 5 đến trang 41. Báo cáo tài chính hợp nhất này phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc/Người đại diện theo pháp luật

Thành phố Hồ Chí Minh, nước CHXHCN Việt Nam
Ngày 3 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP GỬI CÁC CỔ ĐÔNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT ("Công ty") và các công ty con được lập ngày 31 tháng 12 năm 2024 và được Ban Tổng Giám đốc của Công ty phê chuẩn ngày 3 tháng 3 năm 2025. Báo cáo tài chính hợp nhất này bao gồm: bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, và thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm các chính sách kế toán chủ yếu từ trang 5 đến trang 41.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc của Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên kết quả cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp và lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty và các công ty con liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực và hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty và các công ty con. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc, cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt và đại diện cho Công ty TNHH PwC (Việt Nam)



Đỗ Đức Hậu
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:
2591-2023-006-1
Người được ủy quyền

Nguyễn Văn Nam
Số Giấy CN ĐKHN kiểm toán:
5082-2024-006-1

Số hiệu báo cáo kiểm toán: HAN 3892
TP. Hồ Chí Minh, ngày 3 tháng 3 năm 2025

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Tại ngày 31 tháng 12 năm	
			2024 VND	2023 VND
100	TÀI SẢN NGẮN HẠN		14.026.158.730.456	11.415.308.018.413
110	Tiền và các khoản tương đương tiền	3	2.097.787.236.988	960.822.549.973
111	Tiền		475.787.236.988	514.817.562.060
112	Các khoản tương đương tiền		1.622.000.000.000	446.004.987.913
120	Đầu tư tài chính ngắn hạn		986.000.000.000	1.194.000.000.000
123	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	4	986.000.000.000	1.194.000.000.000
130	Các khoản phải thu ngắn hạn		417.127.103.606	394.464.296.948
131	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	5	176.150.692.098	126.026.140.388
132	Trả trước cho người bán ngắn hạn	6	43.997.579.646	48.902.780.339
136	Phải thu ngắn hạn khác	7(a)	206.546.170.984	227.411.821.380
137	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	8	(9.567.339.122)	(7.876.445.159)
140	Hàng tồn kho	9	10.234.733.890.772	8.426.860.753.034
141	Hàng tồn kho		10.291.473.307.238	8.470.079.480.259
149	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(56.739.416.466)	(43.218.727.225)
150	Tài sản ngắn hạn khác		290.510.499.090	439.160.418.458
151	Chi phí trả trước ngắn hạn	10(a)	252.093.295.842	230.547.735.063
152	Thuế giá trị gia tăng ("GTGT") được khấu trừ	13(a)	16.870.747.637	186.402.495.200
153	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	13(b)	21.546.455.611	22.210.188.195
200	TÀI SẢN DÀI HẠN		1.806.391.668.645	1.683.141.884.191
210	Các khoản phải thu dài hạn		182.805.424.079	179.315.098.485
216	Phải thu dài hạn khác	7(b)	182.805.424.079	179.315.098.485
220	Tài sản cố định		1.445.982.801.672	1.307.637.254.001
221	Tài sản cố định hữu hình	11(a)	1.156.676.461.871	1.079.496.087.742
222	Nguyên giá		1.915.183.739.839	1.608.729.339.222
223	Giá trị khấu hao lũy kế		(758.507.277.968)	(529.233.251.480)
227	Tài sản cố định vô hình	11(b)	289.306.339.801	228.141.166.259
228	Nguyên giá		348.666.597.970	255.220.010.970
229	Giá trị khấu hao lũy kế		(59.360.258.169)	(27.078.844.711)
240	Tài sản dở dang dài hạn		8.230.000.000	770.956.800
242	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		8.230.000.000	770.956.800
260	Tài sản dài hạn khác		169.373.442.894	195.418.574.905
261	Chi phí trả trước dài hạn	10(b)	169.373.442.894	195.418.574.905
270	TỔNG TÀI SẢN		15.832.550.399.101	13.098.449.902.604

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Tại ngày 31 tháng 12 năm	
			2024 VND	2023 VND
300	NỢ PHẢI TRẢ		13.712.736.684.773	11.379.279.324.447
310	Nợ ngắn hạn		13.712.183.502.929	11.378.723.422.861
311	Phải trả người bán ngắn hạn	12	3.202.439.604.461	2.274.331.043.145
312	Người mua trả tiền trước ngắn hạn		37.870.117.550	23.463.598.041
313	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	13(c)	124.543.935.725	39.713.137.523
314	Phải trả người lao động		1.034.444.152.158	669.094.486.391
315	Chi phí phải trả ngắn hạn	14	194.907.134.412	125.947.493.296
318	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	15	219.923.436.590	13.605.024.822
319	Phải trả ngắn hạn khác	16	89.015.814.529	113.315.953.611
320	Vay ngắn hạn	17	8.800.349.446.066	8.108.271.528.775
321	Dự phòng phải trả ngắn hạn		2.956.037.244	303.659.660
322	Quỹ khen thưởng, phúc lợi		5.733.824.194	10.677.497.597
330	Nợ dài hạn		553.181.844	555.901.586
337	Phải trả dài hạn khác		521.500.000	540.999.000
341	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		31.681.844	14.902.586
400	VỐN CHỦ SỞ HỮU		2.119.813.714.328	1.719.170.578.157
410	Vốn chủ sở hữu		2.119.813.714.328	1.719.170.578.157
411	Vốn góp của chủ sở hữu	18, 19	1.362.423.890.000	1.362.423.890.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		1.362.423.890.000	1.362.423.890.000
421	Lợi nhuận sau thuế ("LNST") chưa phân phối	19	549.386.390.157	236.832.252.322
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế của các năm trước		236.975.520.956	586.570.809.094
421b	- LNST chưa phân phối/(lỗ sau thuế) năm nay		312.410.869.201	(349.738.556.772)
429	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	19	208.003.434.171	119.914.435.835
440	TỔNG NGUỒN VỐN		15.832.550.399.101	13.098.449.902.604



Trần Thị Nga
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc
Người đại diện theo pháp luật
Ngày 3 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Mã số	Thuyết minh	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
		2024 VND	2023 VND
01	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	40.241.629.282.059	31.975.613.596.365
02	Các khoản giảm trừ doanh thu	137.136.750.875	125.963.979.645
10	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 – 02)	40.104.492.531.184	31.849.649.616.720
11	Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	32.521.431.587.237	26.688.006.159.054
20	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 – 11)	7.583.060.943.947	5.161.643.457.666
21	Doanh thu hoạt động tài chính	106.913.298.138	80.257.624.527
22	Chi phí tài chính	253.792.623.553	292.262.559.450
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay	253.428.831.252	284.917.373.606
25	Chi phí bán hàng	5.527.210.989.725	4.169.668.799.072
26	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.365.833.850.070	1.076.478.805.719
30	Lợi nhuận/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 – 22 – 25 – 26)	543.136.778.737	(296.509.082.048)
31	Thu nhập khác	24.090.237.620	22.062.244.997
32	Chi phí khác	40.269.928.171	19.734.846.239
40	(Lỗ)/lợi nhuận khác (40 = 31 – 32)	(16.179.690.551)	2.327.398.758
50	Tổng lợi nhuận/(lỗ) kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	526.957.088.186	(294.181.683.290)
51	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp ("TNDN") hiện hành	118.526.676.650	34.994.338.768
52	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	16.779.258	20.502.454
60	Lợi nhuận/(lỗ) sau thuế TNDN (60 = 50 – 51 – 52)	408.413.632.278	(329.196.524.512)
Phân bổ cho:			
61	Cổ đông của Công ty mẹ	317.516.265.617	(345.643.489.328)
62	Cổ đông không kiểm soát	90.897.366.661	16.446.964.816
70	Lãi/(lỗ) cơ bản trên cổ phiếu	2.293	(2.537)
71	Lãi/(lỗ) suy giảm trên cổ phiếu	2.293	(2.537)



Trần Thị Nga
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc
Người đại diện theo pháp luật
Ngày 3 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT
(Theo phương pháp gián tiếp)

Mã số	Thuyết minh	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm	
		2024 VND	2023 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	Lợi nhuận/(lỗ) kế toán trước thuế	526.957.088.186	(294.181.683.290)
Điều chỉnh cho các khoản:			
02	Khấu hao tài sản cố định ("TSCĐ")	318.442.950.010	233.071.988.505
03	Các khoản dự phòng	17.863.960.788	2.521.192.297
04	Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	(158.409.220)	(74.512.931)
05	Lãi từ hoạt động đầu tư	(70.652.632.259)	(50.019.830.875)
06	Chi phí lãi vay	253.428.831.252	284.917.373.606
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	1.045.881.788.757	176.234.527.312
09	Giảm các khoản phải thu	136.390.770.666	27.356.978.357
10	Tăng hàng tồn kho	(1.821.393.826.979)	(1.944.517.235.201)
11	Tăng các khoản phải trả	1.535.573.066.662	175.960.973.788
12	Giảm chi phí trả trước	4.499.571.232	12.732.185.744
14	Tiền lãi vay đã trả	(224.960.303.416)	(301.416.254.867)
15	Thuế TNDN đã nộp	(38.914.311.552)	(111.047.856)
17	Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	(10.000.000.000)	(3.344.000.000)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	627.076.755.370	(1.857.103.872.723)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(489.745.872.056)	(705.276.095.241)
22	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	22.192.000	38.832.000
23	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(2.206.000.000.000)	(2.551.000.000.000)
24	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	2.414.000.000.000	2.516.000.000.000
27	Tiền thu lãi tiền gửi, cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	102.089.454.700	68.561.151.538
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(179.634.225.356)	(671.676.111.703)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	51.569.080.000	58.267.830.000
33	Tiền thu từ đi vay	18.698.414.695.683	16.941.931.226.074
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	(18.006.336.778.392)	(14.196.990.842.111)
36	Tiền cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(54.283.249.510)	(59.236.267.500)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	689.363.747.781	2.743.971.946.463
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	1.136.806.277.795	215.191.962.037
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	960.822.549.973	745.556.075.005
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	158.409.220	74.512.931
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	2.097.787.236.988	960.822.549.973



Trần Thị Nga
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc
Người đại diện theo pháp luật
Ngày 3 tháng 3 năm 2025

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

1 ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Công ty Cổ phần Bán lẻ Kỹ thuật số FPT (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập tại nước CHXHCN Việt Nam theo 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 8 tháng 3 năm 2012. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần gần nhất (lần thứ 55) được cấp ngày 10 tháng 10 năm 2023.

Ngày 17 tháng 4 năm 2018, cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh theo Quyết định số 139/QĐ-SGDHCM với mã chứng khoán ‘FRT’.

Hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bán lẻ các sản phẩm kỹ thuật số di động bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng, laptop, phụ kiện; cung cấp dịch vụ công nghệ, hoạt động viễn thông không dây và hoạt động dịch vụ tài chính khác.

Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường của Công ty và các công ty con là 12 tháng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, Công ty có 3 công ty con. Chi tiết như sau:

Công ty con	Hoạt động chính	Nơi thành lập, đăng ký hoạt động	Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024		Tại ngày 31 tháng 12 năm 2023	
			Quyền sở hữu	Quyền biểu quyết	Quyền sở hữu	Quyền biểu quyết
Công ty CP Đầu tư FPT Long Châu (*)	Tư vấn quản lý	Thành phố Hồ Chí Minh	80,74%	80,74%	-	-
Công ty CP Dược phẩm FPT Long Châu	Kinh doanh dược phẩm	Thành phố Hồ Chí Minh	80,73%	99,98%	80,47%	80,47%
Công ty CP Hữu nghị Việt Hàn	Dịch vụ kho bãi	Thành phố Hà Nội	99,98%	99,98%	99,98%	99,98%

(*) Giao dịch tái cấu trúc các khoản đầu tư:

Trong tháng 7 năm 2024, Công ty đã góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư Long Châu bằng toàn bộ 80,73% số cổ phần trị giá 673.650.000.000 Đồng Công ty nắm giữ tại Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu. Sau giao dịch, Công ty sở hữu 80,74% cổ phần tại Công ty Cổ phần Đầu tư Long Châu, đồng thời sở hữu gián tiếp Công ty Cổ phần Dược phẩm FPT Long Châu thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư Long Châu.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024, Công ty và các công ty con có 21.552 nhân viên (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: 17.799 nhân viên).

Trình bày về khả năng so sánh thông tin trên báo cáo tài chính hợp nhất:

Số liệu so sánh trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 là số liệu của báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023 đã được kiểm toán.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

2.1 Cơ sở của việc lập báo cáo tài chính hợp nhất

Báo cáo tài chính hợp nhất đã được lập theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất. Báo cáo tài chính hợp nhất được lập theo nguyên tắc giá gốc.

Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo không nhằm mục đích trình bày tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán thường được chấp nhận ở các nước và các thể chế khác ngoài nước Việt Nam. Các nguyên tắc và thông lệ kế toán sử dụng tại nước Việt Nam có thể khác với các nguyên tắc và thông lệ kế toán tại các nước và các thể chế khác.

2.2 Năm tài chính

Năm tài chính của Công ty và các công ty con bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

2.3 Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Công ty và các công ty con sử dụng đơn vị tiền tệ trong kế toán và trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất là Đồng Việt Nam (“VND” hoặc “Đồng”).

2.4 Các loại tỷ giá hối đoái áp dụng trong kế toán

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được quy đổi theo tỷ giá giao dịch thực tế áp dụng tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các nghiệp vụ này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Tài sản và nợ phải trả bằng tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất lần lượt được quy đổi theo tỷ giá mua và tỷ giá bán ngoại tệ của ngân hàng thương mại nơi Công ty và các công ty con thường xuyên có giao dịch áp dụng tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất. Các khoản ngoại tệ gửi ngân hàng tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất được quy đổi theo tỷ giá mua của chính ngân hàng thương mại nơi Công ty và các công ty con mở tài khoản ngoại tệ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ việc quy đổi này được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính

Công ty con

Công ty con là doanh nghiệp mà Công ty có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của doanh nghiệp đó, thường đi kèm là việc nắm giữ hơn một nửa quyền biểu quyết. Sự tồn tại và tính hữu hiệu của quyền biểu quyết tiềm tàng đang được thực thi hoặc được chuyển đổi sẽ được xem xét khi đánh giá liệu Công ty có quyền kiểm soát doanh nghiệp hay không. Công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày quyền kiểm soát đã chuyển giao cho Công ty. Việc hợp nhất chấm dứt kể từ lúc quyền kiểm soát không còn.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính (tiếp theo)

Công ty con (tiếp theo)

Phương pháp kế toán mua được Công ty sử dụng để hạch toán việc mua công ty con. Chi phí mua được ghi nhận theo giá trị hợp lý của các tài sản đem trao đổi, công cụ vốn được phát hành và các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận tại ngày diễn ra việc trao đổi, cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua. Các tài sản xác định được, nợ phải trả và những khoản nợ tiềm tàng đã được thừa nhận khi hợp nhất kinh doanh được xác định trước hết theo giá trị hợp lý tại ngày mua không kể đến lợi ích của cổ đông không kiểm soát. Khoản vượt trội giữa chi phí mua so với phần sở hữu của bên mua trong giá trị tài sản thuần được xem là lợi thế thương mại. Nếu phần sở hữu của bên mua trong giá trị hợp lý tài sản thuần lớn hơn chi phí mua, phần chênh lệch được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Giao dịch, công nợ và các khoản lãi, các khoản lỗ chưa thực hiện phát sinh giữa công ty mẹ và các công ty con hoặc giữa các công ty con được loại trừ khi hợp nhất.

Chính sách kế toán của công ty con cũng thay đổi nếu cần thiết để đảm bảo sự nhất quán với chính sách kế toán đang được công ty mẹ áp dụng.

Báo cáo tài chính của các công ty con sử dụng để hợp nhất phải được lập cho cùng kỳ kế toán của công ty mẹ. Nếu ngày kết thúc kỳ kế toán khác nhau, thời gian chênh lệch không vượt quá 3 tháng. Báo cáo tài chính sử dụng để hợp nhất phải được điều chỉnh cho ảnh hưởng của những giao dịch và sự kiện quan trọng xảy ra giữa ngày kết thúc kỳ kế toán của các công ty con và ngày kết thúc kỳ kế toán của công ty mẹ. Độ dài của kỳ báo cáo và sự khác nhau về thời điểm lập báo cáo tài chính phải được thống nhất qua các năm tài chính.

Nghiệp vụ và lợi ích của cổ đông không kiểm soát

Công ty áp dụng chính sách cho các nghiệp vụ đối với cổ đông không kiểm soát giống như nghiệp vụ với các bên không thuộc Công ty và các công ty con.

Lợi ích cổ đông không kiểm soát được xác định theo tỷ lệ phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của đơn vị bị mua lại tại ngày mua.

Những giao dịch làm thay đổi tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ trong công ty con mà không dẫn đến mất quyền kiểm soát được kế toán tương tự như các giao dịch vốn chủ sở hữu. Chênh lệch giữa giá trị thay đổi phần sở hữu của công ty mẹ trong tài sản thuần của công ty con và số chi hoặc thu từ việc thoái vốn tại công ty con được ghi nhận vào LNST chưa phân phối thuộc vốn chủ sở hữu.

Những giao dịch làm thay đổi tỷ lệ sở hữu của công ty mẹ trong công ty con dẫn đến việc mất quyền kiểm soát đối với công ty con, thì chênh lệch giữa giá trị thay đổi phần sở hữu của công ty mẹ trong tài sản thuần của công ty con và số chi hoặc thu từ việc thoái vốn tại công ty con được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Phần sở hữu còn lại trong công ty này sẽ được hạch toán như một khoản đầu tư tài chính thông thường hoặc kế toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu kể từ khi công ty mẹ không còn nắm quyền kiểm soát công ty con.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính (tiếp theo)

Hợp nhất kinh doanh liên quan đến các đơn vị chịu sự kiểm soát chung

Các đơn vị chịu sự kiểm soát chung là các đơn vị bị chịu sự kiểm soát bởi cùng một bên (công ty hoặc cá nhân) hoặc nhiều bên (nhóm công ty hoặc nhóm cá nhân) kể cả trước hoặc sau khi hợp nhất kinh doanh và việc kiểm soát là lâu dài.

Phương pháp hạch toán áp dụng cho hợp nhất kinh doanh liên quan đến các đơn vị chịu sự kiểm soát chung được trình bày như sau:

- Tài sản và nợ phải trả của các đơn vị được hợp nhất theo giá trị ghi sổ, không đánh giá lại giá trị hợp lý;
- Không phát sinh lợi thế thương mại từ giao dịch hợp nhất kinh doanh;
- Chênh lệch giữa giá phí đầu tư của bên mua và giá trị tài sản thuần của bên bị mua được trình bày riêng biệt như một khoản phụ trội hay giảm trừ trong nguồn vốn chủ sở hữu (trình bày tại chỉ tiêu “Vốn khác của chủ sở hữu” – Mã số 414);
- Bảng cân đối kế toán hợp nhất và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất phản ánh tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của các đơn vị hợp nhất kể từ ngày phát sinh nghiệp vụ hợp nhất.

Sau ngày hợp nhất kinh doanh, nếu Công ty chuyển nhượng và mất quyền kiểm soát khoản đầu tư vào các đơn vị này, phần chênh lệch giữa giá phí đầu tư của bên mua và giá trị tài sản thuần của bên bị mua đã được hạch toán trước đây vào chỉ tiêu “Vốn khác của chủ sở hữu” sẽ được kết chuyển sang chỉ tiêu “LNST chưa phân phối” trong bảng cân đối kế toán hợp nhất.

2.6 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền gửi không kỳ hạn, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thời hạn đáo hạn ban đầu không quá ba tháng.

2.7 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu thể hiện giá trị ghi sổ của các khoản phải thu khách hàng gồm các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ; và các khoản phải thu khác không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi được lập cho từng khoản phải thu căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết nợ ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên), hoặc căn cứ vào mức tổn thất ước tính có thể xảy ra. Chênh lệch giữa khoản dự phòng phải lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm tài chính. Các khoản phải thu được xác định là không thể thu hồi sẽ được xóa sổ.

Các khoản phải thu được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản phải thu tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thu hồi.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.8 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được thể hiện theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí mua và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong năm tài chính kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ.

Công ty và các công ty con áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho.

Dự phòng được lập cho hàng tồn kho bị lỗi thời, chậm lưu chuyển và bị hỏng. Chênh lệch giữa khoản dự phòng phải lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm giá vốn hàng bán trong năm tài chính.

2.9 Đầu tư tài chính

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các khoản đầu tư mà Công ty và các công ty con có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn trên ba tháng. Các khoản đầu tư này ban đầu được ghi nhận theo giá gốc. Sau đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện việc rà soát đối với tất cả các khoản đầu tư để ghi nhận dự phòng vào cuối năm tài chính.

Dự phòng giảm giá đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được lập trên cơ sở có bằng chứng chắc chắn cho thấy một phần hoặc toàn bộ khoản đầu tư có thể không thu hồi được. Chênh lệch giữa khoản dự phòng lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí tài chính trong năm tài chính. Khoản dự phòng được hoàn nhập không vượt quá giá trị ghi sổ ban đầu.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất đến ngày đáo hạn.

2.10 Cho vay

Cho vay là các khoản cho vay với mục đích thu lãi hàng kỳ theo khế ước giữa các bên nhưng không được giao dịch mua, bán trên thị trường như chứng khoán.

Cho vay được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện việc rà soát đối với tất cả các khoản còn chưa thu để ghi nhận dự phòng các khoản cho vay khó đòi vào cuối năm tài chính. Dự phòng các khoản cho vay khó đòi được lập cho từng khoản cho vay căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết nợ ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên) hoặc căn cứ vào mức tổn thất ước tính có thể xảy ra. Chênh lệch giữa khoản dự phòng lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí tài chính trong năm tài chính. Khoản dự phòng được hoàn nhập không vượt quá giá trị ghi sổ ban đầu.

Cho vay được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản cho vay tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất đến ngày tới hạn thu hồi.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.11 Tài sản cố định (“TSCĐ”)

TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình

TSCĐ được phản ánh theo nguyên giá trừ khấu hao lũy kế. Nguyên giá bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được TSCĐ ở trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá TSCĐ nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất kinh doanh trong năm tài chính.

Khấu hao

TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để giảm dần giá trị phải khấu hao trong suốt thời gian hữu dụng ước tính. Giá trị phải khấu hao là nguyên giá của TSCĐ ghi trên báo cáo tài chính hợp nhất trừ đi (-) giá trị thanh lý ước tính của tài sản đó. Các tỷ lệ khấu hao chủ yếu hàng năm của các loại tài sản như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc (*)	5%/năm – 25%/năm
Máy móc và thiết bị	10%/năm – 33,33%/năm
Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	10%/năm – 16,67%/năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	10%/năm – 33,33%/năm
Phần mềm máy tính	20%/năm

(*) Bao gồm trong mục Nhà cửa và vật kiến trúc là chi phí đầu tư cửa hàng ban đầu. Các chi phí này được khấu hao theo thời hạn của hợp đồng thuê cửa hàng.

Quyền sử dụng đất bao gồm quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng hợp pháp, và tiền sử dụng đất đã trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực trước ngày hiệu lực của luật đất đai 2003 (tức là ngày 1 tháng 7 năm 2004) và được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Quyền sử dụng đất có thời hạn được phản ánh theo nguyên giá trừ khấu hao lũy kế. Nguyên giá của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được quyền sử dụng đất. Quyền sử dụng đất được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời hạn của quyền sử dụng đất.

Quyền sử dụng đất không có thời hạn được ghi nhận theo nguyên giá và không khấu hao.

Thanh lý

Lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý, nhượng bán TSCĐ được xác định bằng số chênh lệch giữa số tiền thu thuần do thanh lý với giá trị còn lại của TSCĐ và được ghi nhận là thu nhập hoặc chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang thể hiện giá trị của các tài sản trong quá trình lắp đặt hoặc xây dựng phục vụ mục đích sản xuất, cho thuê hoặc quản trị, hoặc cho bất kỳ mục đích nào khác, được ghi nhận theo giá gốc, bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để xây dựng mới hoặc sửa chữa, cải tạo, mở rộng hay trang bị lại kỹ thuật công trình như chi phí xây dựng; chi phí thiết bị; chi phí tư vấn đầu tư xây dựng. Khấu hao của những tài sản này, cũng giống như các loại TSCĐ khác, sẽ bắt đầu được trích khi tài sản đã sẵn sàng cho mục đích sử dụng.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.12 Thuê tài sản

Thuê hoạt động là loại hình thuê TSCĐ mà phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu của tài sản thuộc về bên cho thuê. Khoản thanh toán dưới hình thức thuê hoạt động được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn thuê hoạt động.

2.13 Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn và chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Chi phí trả trước ngắn hạn phản ánh số tiền trả trước để được cung cấp dịch vụ; hoặc các công cụ, dụng cụ không thỏa mãn điều kiện ghi nhận TSCĐ trong khoảng thời gian không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ sản xuất kinh doanh kể từ ngày trả trước. Chi phí trả trước dài hạn phản ánh số tiền trả trước để được cung cấp dịch vụ; hoặc các công cụ, dụng cụ không thỏa mãn điều kiện ghi nhận TSCĐ có thời hạn trên 12 tháng hoặc hơn một chu kỳ sản xuất kinh doanh kể từ ngày trả trước. Các khoản chi phí trả trước này được ghi nhận theo giá gốc và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính.

Tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực sau ngày hiệu lực của luật đất đai 2003 (tức là ngày 1 tháng 7 năm 2004) hoặc không được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thì được ghi nhận là chi phí trả trước và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng theo thời hạn thuê trả trước.

2.14 Nợ phải trả

Các khoản nợ phải trả được phân loại dựa vào tính chất bao gồm:

- Phải trả người bán gồm các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ; và
- Phải trả khác gồm các khoản phải trả không có tính chất thương mại và không liên quan đến giao dịch mua hàng hóa và dịch vụ.

Các khoản nợ phải trả được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản phải trả tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thanh toán.

2.15 Vay

Vay bao gồm các khoản tiền vay từ các ngân hàng.

Các khoản vay được phân loại ngắn hạn và dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất căn cứ theo kỳ hạn còn lại của các khoản vay tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất tới ngày đến hạn thanh toán.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đối với hoạt động xây dựng hoặc sản xuất bất kỳ tài sản đủ tiêu chuẩn sẽ được vốn hóa trong thời gian mà các tài sản này được hoàn thành và chuẩn bị đưa vào sử dụng. Đối với các khoản vay chung trong đó có sử dụng vốn cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất bất kỳ tài sản đủ tiêu chuẩn thì Công ty và các công ty con xác định chi phí đi vay được vốn hóa theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng cơ bản hoặc sản xuất tài sản đủ tiêu chuẩn đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong năm tài chính, trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích hình thành một tài sản cụ thể. Chi phí đi vay khác được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.16 Chi phí phải trả

Chi phí phải trả bao gồm các khoản phải trả cho hàng hóa, dịch vụ đã nhận được từ người bán trong năm tài chính nhưng thực tế chưa chi trả do chưa có hóa đơn hoặc chưa đủ hồ sơ, tài liệu kế toán, được ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh của năm tài chính.

2.17 Các khoản dự phòng

Các khoản dự phòng được ghi nhận khi Công ty và các công ty con có nghĩa vụ nợ hiện tại, pháp lý hoặc liên đới, phát sinh từ các sự kiện đã xảy ra; việc thanh toán nghĩa vụ nợ có thể sẽ dẫn đến sự giảm sút về những lợi ích kinh tế và giá trị của nghĩa vụ nợ đó được ước tính một cách đáng tin cậy. Dự phòng không được ghi nhận cho các khoản lỗ hoạt động trong tương lai.

Dự phòng được tính trên cơ sở các khoản chi phí dự tính phải thanh toán nghĩa vụ nợ. Nếu ảnh hưởng về giá trị thời gian của tiền là trọng yếu thì dự phòng được tính trên cơ sở giá trị hiện tại với tỷ lệ chiết khấu trước thuế và phản ánh những đánh giá trên thị trường hiện tại về giá trị thời gian của tiền và rủi ro cụ thể của khoản nợ đó. Giá trị tăng lên do ảnh hưởng của yếu tố thời gian được ghi nhận là chi phí tài chính. Chênh lệch giữa khoản dự phòng phải lập ở cuối năm tài chính này và khoản dự phòng đã lập chưa sử dụng ở cuối năm tài chính trước được ghi nhận tăng hoặc giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong năm tài chính.

2.18 Doanh thu chưa thực hiện

Doanh thu chưa thực hiện là khoản doanh thu nhận trước cho một hay nhiều kỳ kế toán chủ yếu là cho dịch vụ tiềm chủng. Công ty và các công ty con ghi nhận các khoản doanh thu chưa thực hiện tương ứng với phần nghĩa vụ mà Công ty và các công ty con sẽ phải thực hiện trong tương lai. Khi các điều kiện ghi nhận doanh thu được thỏa mãn, doanh thu chưa thực hiện sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm tài chính tương ứng với phần thỏa mãn điều kiện ghi nhận doanh thu đó.

2.19 Vốn chủ sở hữu

Vốn góp chủ sở hữu được ghi nhận theo số thực tế góp của các cổ đông và được phản ánh theo mệnh giá của cổ phiếu.

LNST chưa phân phối/(lỗ sau thuế lũy kế) phản ánh kết quả kinh doanh (lãi, lỗ) sau thuế TNDN của Công ty và các công ty con tại thời điểm báo cáo.

2.20 Phân chia lợi nhuận

Cổ tức của Công ty và các công ty con được ghi nhận là một khoản phải trả trong báo cáo tài chính hợp nhất của năm tài chính mà cổ tức được thông qua tại Đại hội đồng Cổ đông.

LNST TNDN có thể được chia cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ theo điều lệ của Công ty và các công ty con và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Công ty và các công ty con trích lập quỹ sau:

Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Quỹ khen thưởng, phúc lợi được trích lập từ LNST TNDN của Công ty và các công ty con và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng Cổ đông. Quỹ được trình bày là một khoản phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Quỹ được sử dụng để khen thưởng, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)****2.21 Ghi nhận doanh thu****(a) Doanh thu bán hàng**

Doanh thu bán hàng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện sau:

- Công ty và các công ty con đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- Công ty và các công ty con không còn nắm giữ quyền quản lý sản phẩm hoặc hàng hóa như người sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa, hoặc quyền kiểm soát sản phẩm hoặc hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Công ty và các công ty con sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng; và
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu không được ghi nhận khi có yếu tố không chắc chắn mang tính trọng yếu về khả năng thu được tiền bán hàng hoặc khả năng hàng bán bị trả lại.

Doanh thu được ghi nhận phù hợp với bản chất hơn hình thức và được phân bổ theo nghĩa vụ cung ứng hàng hóa. Trường hợp Công ty và các công ty con dùng hàng hóa để khuyến mãi cho khách hàng kèm theo điều kiện mua hàng của Công ty và các công ty con thì Công ty và các công ty con phân bổ số tiền thu được để tính doanh thu cho cả hàng khuyến mãi và giá trị hàng khuyến mãi được tính vào giá vốn hàng bán trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

(b) Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi dịch vụ đã được cung cấp, bằng cách tính mức độ hoàn thành của từng giao dịch, dựa trên cơ sở đánh giá tỉ lệ dịch vụ đã cung cấp so với tổng khối lượng dịch vụ phải cung cấp. Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn bốn (4) điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất; và
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

(c) Thu nhập lãi

Tiền lãi được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ khi thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó; và
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024**2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)****2.22 Các khoản giảm trừ doanh thu**

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh cùng năm tài chính tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu năm tài chính phát sinh.

Các khoản giảm trừ doanh thu đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong năm tài chính phát sinh sau ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất nhưng trước thời điểm phát hành báo cáo tài chính hợp nhất được ghi nhận điều chỉnh giảm doanh thu của năm tài chính lập báo cáo.

2.23 Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp

Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp là tổng chi phí phát sinh của hàng hóa, vật tư xuất bán và dịch vụ cung cấp cho khách hàng trong năm tài chính, được ghi nhận theo nguyên tắc phù hợp với doanh thu và nguyên tắc thận trọng.

2.24 Chi phí tài chính

Chi phí tài chính phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính phát sinh trong năm tài chính chủ yếu bao gồm các khoản chi phí cho vay và đi vay vốn và các khoản lỗ liên quan đến chênh lệch tỷ giá hối đoái.

2.25 Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ của Công ty và các công ty con.

2.26 Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình quản lý chung của Công ty và các công ty con.

2.27 Thuế TNDN hiện hành và thuế TNDN hoãn lại

Thuế TNDN bao gồm toàn bộ số thuế TNDN tính trên thu nhập chịu thuế TNDN. Chi phí thuế TNDN bao gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế TNDN hoãn lại.

Thuế TNDN hiện hành là số thuế TNDN phải nộp hoặc thu hồi được tính trên thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế TNDN của năm tài chính hiện hành. Thuế TNDN hiện hành và thuế TNDN hoãn lại được ghi nhận là thu nhập hay chi phí khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của năm tài chính phát sinh, ngoại trừ trường hợp thuế TNDN phát sinh từ một giao dịch hoặc sự kiện được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu trong cùng năm tài chính hay một năm tài chính khác.

Thuế TNDN hoãn lại, sử dụng phương pháp công nợ, được tính đầy đủ dựa trên các khoản chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả trên báo cáo tài chính hợp nhất và cơ sở tính thuế TNDN của các khoản mục này. Thuế TNDN hoãn lại không được ghi nhận khi nợ thuế TNDN hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả của một giao dịch mà giao dịch này không phải là giao dịch sáp nhập doanh nghiệp, không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận/lỗ tính thuế TNDN tại thời điểm phát sinh giao dịch. Thuế TNDN hoãn lại được tính theo thuế suất dự tính được áp dụng trong niên độ mà tài sản được thu hồi hoặc khoản nợ phải trả được thanh toán dựa trên thuế suất đã ban hành hoặc xem như có hiệu lực tại ngày của bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Tài sản thuế TNDN hoãn lại được ghi nhận khi có khả năng sẽ có lợi nhuận tính thuế TNDN trong tương lai để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

2 CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

2.28 Các bên liên quan

Các doanh nghiệp, các cá nhân, trực tiếp hay gián tiếp qua một hoặc nhiều trung gian, có quyền kiểm soát Công ty, hoặc chịu sự kiểm soát của Công ty, hoặc cùng chung sự kiểm soát với Công ty, bao gồm cả công ty mẹ, công ty con và công ty trong cùng tập đoàn là các bên liên quan của Công ty. Các bên liên kết, các cá nhân trực tiếp hoặc gián tiếp nắm quyền biểu quyết của Công ty mà có ảnh hưởng đáng kể đối với Công ty, những cá nhân quản lý chủ chốt bao gồm thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, những thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này hoặc các bên liên kết này hoặc những công ty liên kết với các cá nhân này cũng được coi là bên liên quan.

Trong việc xem xét từng mối quan hệ của các bên liên quan, Công ty căn cứ vào bản chất của mối quan hệ chứ không chỉ hình thức pháp lý của các quan hệ đó.

2.29 Báo cáo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Công ty và các công ty con tham gia vào việc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý). Mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Ban Tổng Giám đốc của Công ty xác định rằng rủi ro và tỷ suất sinh lời của doanh nghiệp bị tác động chủ yếu bởi những khác biệt về các loại sản phẩm, dịch vụ mà Công ty và các công ty con cung cấp. Do vậy báo cáo bộ phận chính yếu của Công ty và các công ty con là theo lĩnh vực kinh doanh.

2.30 Ước tính kế toán trọng yếu

Việc lập báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất yêu cầu Ban Tổng Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu về tài sản, nợ phải trả và việc trình bày các khoản nợ phải trả và tài sản tiềm tàng tại ngày kết thúc năm tài chính cũng như các số liệu về doanh thu và chi phí trong suốt năm tài chính.

Các ước tính và giả định có ảnh hưởng trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm:

- Dự phòng phải thu khó đòi (Thuyết minh 2.7);
- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Thuyết minh 2.8);
- Tỷ lệ khấu hao của TSCĐ (Thuyết minh 2.11); và
- Ước tính thuế TNDN (Thuyết minh 2.27).

Các ước tính và giả định thường xuyên được đánh giá dựa trên kinh nghiệm trong quá khứ và các yếu tố khác, bao gồm các giả định trong tương lai có ảnh hưởng trọng yếu tới báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con và được Ban Tổng Giám đốc đánh giá là hợp lý.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

3 TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Tiền mặt	100.860.042.555	191.417.989.123
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	322.881.130.253	236.915.148.178
Tiền đang chuyển	52.046.064.180	86.484.424.759
Các khoản tương đương tiền (*)	1.622.000.000.000	446.004.987.913
	<u>2.097.787.236.988</u>	<u>960.822.549.973</u>

(*) Các khoản tương đương tiền bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc không quá 3 tháng với lãi suất từ 4,5%/năm đến 4,75%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: từ 4%/năm đến 4,5%/năm).

4 ĐẦU TƯ NĂM GIỮ ĐẾN NGÀY ĐÁO HẠN

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	<u>986.000.000.000</u>	<u>1.194.000.000.000</u>

Bao gồm các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn gốc hơn 3 tháng và kỳ hạn còn lại không quá 12 tháng với lãi suất từ 5,45%/năm đến 6,1%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: từ 4,9%/năm đến 8,6%/năm).

5 PHẢI THU NGẮN HẠN CỦA KHÁCH HÀNG

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Bên thứ ba	170.486.834.244	121.268.646.320
Trong đó:		
- Công ty TNHH Dược Hy Vọng	30.385.166.735	50.736.684.605
- Khác	140.101.667.509	70.531.961.715
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	5.663.857.854	4.757.494.068
	<u>176.150.692.098</u>	<u>126.026.140.388</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

6 TRẢ TRƯỚC CHO NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Bên thứ ba	43.997.579.646	48.902.780.339
Trong đó:		
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến Cộng đồng Việt	10.150.594.440	7.416.401.270
- Công ty TNHH Quảng cáo Ong vàng	4.300.000.000	4.300.000.000
- Công ty TNHH MTV Thương mại Điện tử	4.409.375.552	4.609.375.552
- Khác	25.137.609.654	32.577.003.517
	<u>43.997.579.646</u>	<u>48.902.780.339</u>

7 PHẢI THU KHÁC

(a) Ngắn hạn

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Bên thứ ba	206.546.170.984	227.411.821.380
Trong đó:		
- Hỗ trợ từ nhà cung cấp	139.150.599.814	153.773.998.053
- Lãi tiền gửi dự thu	22.194.556.236	28.122.965.751
- Đặt cọc	-	19.500.000.000
- Khác	45.201.014.934	26.014.857.576
	<u>206.546.170.984</u>	<u>227.411.821.380</u>

(b) Dài hạn

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Đặt cọc thuê cửa hàng	<u>182.805.424.079</u>	<u>179.315.098.485</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

8 NỢ KHÓ ĐÒI

	31.12.2024		
	Giá gốc VND	Giá trị có thể thu hồi VND	Dự phòng VND
Tổng giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán:			
- Trên 3 năm	4.001.675.015	-	(4.001.675.015)
- Trên 2 năm đến 3 năm	5.545.629.649	112.063.542	(5.433.566.107)
- Trên 1 năm đến 2 năm	427.540.000	295.442.000	(132.098.000)
	<u>9.974.844.664</u>	<u>407.505.542</u>	<u>(9.567.339.122)</u>

	31.12.2023		
	Giá gốc VND	Giá trị có thể thu hồi VND	Dự phòng VND
Tổng giá trị các khoản phải thu quá hạn thanh toán:			
- Trên 2 năm đến 3 năm	3.483.669.396	-	(3.483.669.396)
- Trên 1 năm đến 2 năm	4.368.572.999	-	(4.368.572.999)
- Dưới 1 năm	60.646.874	36.444.110	(24.202.764)
	<u>7.912.889.269</u>	<u>36.444.110</u>	<u>(7.876.445.159)</u>

9 HÀNG TỒN KHO

	31.12.2024		31.12.2023	
	Giá gốc VND	Dự phòng VND	Giá gốc VND	Dự phòng VND
Hàng mua đang đi trên đường	14.781.437.442	-	2.648.553.461	-
Công cụ, dụng cụ	19.627.902.831	-	29.984.594.612	-
Hàng hóa	10.257.063.966.965	(56.739.416.466)	8.437.446.332.186	(43.218.727.225)
	<u>10.291.473.307.238</u>	<u>(56.739.416.466)</u>	<u>8.470.079.480.259</u>	<u>(43.218.727.225)</u>

Biến động về dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm như sau:

	2024 VND	2023 VND
Số dư đầu năm	43.218.727.225	41.734.579.529
Tăng dự phòng (Thuyết minh 23)	13.520.689.241	1.484.147.696
Số dư cuối năm	<u>56.739.416.466</u>	<u>43.218.727.225</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

10 CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

(a) Ngắn hạn

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Tiền thuê cửa hàng, văn phòng	176.492.928.718	171.517.590.552
Công cụ, dụng cụ xuất dùng	27.825.229.252	27.174.748.316
Khác	47.775.137.872	31.855.396.195
	<u>252.093.295.842</u>	<u>230.547.735.063</u>

(b) Dài hạn

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Tiền thuê đất (*)	106.213.365.299	108.595.721.159
Công cụ, dụng cụ xuất dùng	26.396.680.566	41.257.625.054
Khác	36.763.397.029	45.565.228.692
	<u>169.373.442.894</u>	<u>195.418.574.905</u>

(*) Số dư bao gồm tiền thuê đất trả trước một lần theo Hợp đồng số 27/TCT-ĐT đề ngày 10 tháng 6 năm 2022 ký với Tổng Công ty IDICO - CTCP tại Khu Công nghiệp Hữu Thành, Tỉnh Long An cho mục đích xây dựng nhà kho. Thời hạn thuê đất là từ ngày 10 tháng 6 năm 2022 đến hết ngày 6 tháng 8 năm 2069. Tiền thuê đất trả trước được phân bổ theo phương pháp đường thẳng theo thời hạn thuê đất.

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

11 TSCĐ

(a) TSCĐ hữu hình

	Nguyên giá	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tổng cộng
	VND	VND	VND	VND	VND	VND
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	1.506.811.395.731	10.184.517.092	45.065.443.768	46.667.982.631	1.608.729.339.222	
Mua trong năm	379.332.252.548	14.100.908.778	1.844.110.698	345.491.600	395.622.763.624	
Thanh lý, nhượng bán	(88.726.353.124)	(34.903.513)	-	(72.912.500)	(88.834.169.137)	
Tặng/(giảm) khác	4.624.430.718	-	(420.367.498)	(4.538.257.090)	(334.193.870)	
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	<u>1.802.041.725.873</u>	<u>24.250.522.357</u>	<u>46.489.186.968</u>	<u>42.402.304.641</u>	<u>1.915.183.739.839</u>	
Giá trị khấu hao lũy kế						
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	(512.559.106.557)	(6.155.416.663)	(5.163.332.950)	(5.355.395.310)	(529.233.251.480)	
Khấu hao trong năm	(272.674.747.282)	(3.140.582.268)	(4.947.936.314)	(5.398.270.688)	(286.161.536.552)	
Thanh lý, nhượng bán	56.824.830.848	34.903.513	-	27.775.703	56.887.510.064	
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	<u>(728.409.022.991)</u>	<u>(9.261.095.418)</u>	<u>(10.111.269.264)</u>	<u>(10.725.890.295)</u>	<u>(758.507.277.968)</u>	
Giá trị còn lại						
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	994.252.289.174	4.029.100.429	39.902.110.818	41.312.587.321	1.079.496.087.742	
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	<u>1.073.632.702.882</u>	<u>14.989.426.939</u>	<u>36.377.917.704</u>	<u>31.676.414.346</u>	<u>1.156.676.461.871</u>	

Nguyên giá của TSCĐ đã khấu hao hết nhưng còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 là 177.678.490.775 Đồng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: 126.700.890.502 Đồng).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

11 TSCĐ (TIẾP THEO)

(b) TSCĐ vô hình

	Quyền sử dụng đất VND	Phần mềm máy tính VND	Tổng cộng VND
Nguyên giá			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	155.905.781.750	99.314.229.220	255.220.010.970
Mua trong năm	-	93.446.587.000	93.446.587.000
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	155.905.781.750	192.760.816.220	348.666.597.970
Giá trị khấu hao lũy kế			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	(9.132.125.449)	(17.946.719.262)	(27.078.844.711)
Khấu hao trong năm	(3.740.086.086)	(28.541.327.372)	(32.281.413.458)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	(12.872.211.535)	(46.488.046.634)	(59.360.258.169)
Giá trị còn lại			
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2024	146.773.656.301	81.367.509.958	228.141.166.259
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	143.033.570.215	146.272.769.586	289.306.339.801

Nguyên giá của TSCĐ vô hình đã khấu hao hết nhưng còn sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2024 là 8.026.873.240 Đồng (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: 4.347.923.240 Đồng).

12 PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

	31.12.2024		31.12.2023	
	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND	Giá trị VND	Số có khả năng trả nợ VND
Bên thứ ba	3.146.923.887.683	3.146.923.887.683	2.230.697.150.596	2.230.697.150.596
Trong đó:				
- Công ty TNHH Thương mại và Dược phẩm Sang	401.464.422.815	401.464.422.815	133.690.551.289	133.690.551.289
- Công ty TNHH Dược phẩm Gigamed	331.554.978.976	331.554.978.976	275.563.095.088	275.563.095.088
- Công ty TNHH Apple Việt Nam	252.438.923.000	252.438.923.000	147.903.881.840	147.903.881.840
- Khác	2.161.465.562.892	2.161.465.562.892	1.673.539.622.379	1.673.539.622.379
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	55.515.716.778	55.515.716.778	43.633.892.549	43.633.892.549
	3.202.439.604.461	3.202.439.604.461	2.274.331.043.145	2.274.331.043.145

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

13 THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU/PHẢI NỢ NHÀ NƯỚC

Biến động về thuế và các khoản phải thu/phải nợ Nhà nước trong năm như sau:

	Tại ngày 1.1.2024 VND	Số phải thu/ phải nộp trong năm VND	Số đã thực thu/ thực nộp trong năm VND	Cán trừ trong năm VND	Tại ngày 31.12.2024 VND
(a) Thuế GTGT được khấu trừ Thuế GTGT đầu vào	186.402.495.200	3.449.063.080.556	-	(3.618.594.828.119)	16.870.747.637
(b) Phải thu Thuế TNDN Thuế thu nhập cá nhân	21.347.803.521 862.384.674	- -	(224.062.159)	(439.670.425)	21.347.803.521 198.652.090
(c) Phải nộp Thuế GTGT đầu ra Thuế TNDN Thuế thu nhập cá nhân Thuế nhà thầu nước ngoài Thuế khác	442.404.667 34.528.856.058 4.684.556.687 57.320.111	3.799.576.869.136 118.526.676.650 89.809.542.478 14.623.062.985 2.696.522.736	(176.626.024.216) (38.914.311.552) (89.167.030.266) (13.963.488.469) (2.696.522.736)	(3.618.594.828.119) -	4.798.421.468 114.141.221.156 4.887.398.474 716.894.627 -
	39.713.137.523	4.025.232.673.985	(321.367.377.239)	(3.619.034.498.544)	124.543.935.725

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

14 CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Chương trình tích điểm khách hàng thân thiết	79.150.623.911	40.693.877.032
Chi phí lãi vay	45.655.190.740	17.182.055.497
Chi phí dịch vụ mua ngoài	42.216.436.697	46.785.361.946
Chi phí liên quan đến hàng đã bán, dịch vụ đã cung cấp	18.421.639.273	19.124.790.663
Chi phí hỗ trợ trả góp	9.463.243.791	2.161.408.158
	<u>194.907.134.412</u>	<u>125.947.493.296</u>

15 DOANH THU CHƯA THỰC HIỆN NGẮN HẠN

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Doanh thu nhận trước cho dịch vụ tiêm chủng	215.731.059.095	13.605.024.822
Doanh thu nhận trước khác	4.192.377.495	-
	<u>219.923.436.590</u>	<u>13.605.024.822</u>

16 PHẢI TRẢ NGẮN HẠN KHÁC

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Bên thứ ba	88.524.305.593	113.095.778.953
Trong đó:		
- Tiền thu hộ đối tác (*)	26.147.380.975	75.764.332.056
- Kinh phí công đoàn	44.962.602.926	24.720.421.731
- Khác	17.414.321.692	12.611.025.166
Bên liên quan (Thuyết minh 31(b))	491.508.936	220.174.658
	<u>89.015.814.529</u>	<u>113.315.953.611</u>

(*) Đây là các khoản Công ty và các công ty con thu hộ tiền dịch vụ (nạp ví điện tử, thanh toán hóa đơn điện, nước, ...) cho các đối tác (Momo, Payoo, Viettel, ...) và sẽ hoàn trả lại cho các đối tác sau khi thực hiện xong đối soát định kỳ giữa các bên.

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

17 VAY NGẮN HẠN

	Tại ngày 1.1.2024 VND	Vay mới trong năm VND	Trả gốc vay trong năm VND	Tại ngày 31.12.2024 VND
Vay ngân hàng	8.108.271.528.775	18.698.414.695.683	(18.006.336.778.392)	8.800.349.446.066
Số dư vay ngắn hạn thể hiện các khoản vay không có tài sản đảm bảo với thời gian đáo hạn dưới một năm và lãi suất theo từng khế ước vay, nhằm mục đích bổ sung nhu cầu vốn lưu động cho Công ty và các công ty con. Các khoản vay bằng VND có lãi suất từ 3,6%/năm đến 4,35%/năm (tại ngày 31 tháng 12 năm 2023: từ 1,5%/năm đến 5,3%/năm). Số dư chi tiết vay ngân hàng như sau:				
Ngân hàng				31.12.2023 VND
Ngân hàng TNHH HSBC Việt Nam				808.184.794.136
Ngân hàng TNHH United Overseas Bank Việt Nam				821.486.839.859
Ngân hàng Đại chúng TNHH KASIKORN BANK				679.661.149.592
Ngân hàng TNHH Standard Chartered Việt Nam				325.892.560.926
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam				472.902.316.866
Ngân hàng DEUTSCHE BANK AG				480.181.952.361
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam				451.140.776.017
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam				396.288.241.090
Ngân hàng TNHH Citibank Việt Nam				794.346.663.827
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam				-
Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd.				-
Ngân hàng BNP PARIPAS - Chi nhánh Hà Nội				-
Ngân hàng Maybank				869.988.000.386
Ngân hàng TNHH DBS Việt Nam				70.101.716.368
Ngân hàng TNHH Shinhan Việt Nam				510.481.243.380
Ngân hàng TMCP Quân đội				442.239.940.522
Ngân hàng JP Morgan Chase Bank				375.346.497.759
Ngân hàng Cathay United Bank				351.070.516.055
Ngân hàng TNHH MUFG Việt Nam				218.869.797.449
Ngân hàng TNHH MTV ANZ Việt Nam				40.088.522.182
Ngân hàng Sinopac Việt Nam				-
				<u>8.108.271.528.775</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

18 VỐN GÓP CỦA CHỦ SỞ HỮU

(a) Số lượng cổ phiếu

	31.12.2024 Cổ phiếu phổ thông	31.12.2023 Cổ phiếu phổ thông
Số lượng cổ phiếu đăng ký	136.242.389	136.242.389
Số lượng cổ phiếu đã phát hành	136.242.389	136.242.389
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	136.242.389	136.242.389

(b) Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	31.12.2024		31.12.2023	
	Cổ phiếu phổ thông VND	%	Cổ phiếu phổ thông VND	%
Công ty Cổ phần FPT	634.006.500.000	46,54	634.006.500.000	46,54
Các cổ đông khác	728.417.390.000	53,46	728.417.390.000	53,46
Giá trị cổ phiếu đã phát hành	1.362.423.890.000	100,00	1.362.423.890.000	100,00

(c) Tình hình biến động của vốn cổ phần

	Số cổ phiếu	Giá trị cổ phiếu VND
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2023	118.472.535	1.184.725.350.000
Chia cổ tức bằng cổ phiếu	17.769.854	177.698.540.000
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2023	136.242.389	1.362.423.890.000
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	136.242.389	1.362.423.890.000

Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 Đồng trên một cổ phiếu.

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT
THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

19 TÌNH HÌNH TĂNG GIẢM NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn góp của chủ sở hữu VND	LNST chưa phân phối VND	Lợi ích cổ đông không kiểm soát VND	Tổng cộng VND
Tại ngày 1 tháng 1 năm 2023 (Lỗ)/lợi nhuận thuần trong năm Công ty con tăng vốn Ảnh hưởng do công ty con tăng vốn Chia cổ tức bằng tiền Chia cổ tức bằng cổ phiếu	1.184.725.350.000 - - - - 177.698.540.000	823.505.616.594 (345.643.489.328) - (4.095.067.444) (59.236.267.500) (177.698.540.000)	41.104.573.575 16.446.964.816 58.267.830.000 4.095.067.444 -	2.049.335.540.169 (329.196.524.512) 58.267.830.000 (59.236.267.500) -
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2023 Lợi nhuận thuần trong năm Ảnh hưởng do công ty con chia cổ tức Ảnh hưởng do công ty con tăng vốn Trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi Các thay đổi khác	1.362.423.890.000 - - - -	236.832.252.322 317.516.265.617 - - (5.056.326.597) 94.198.815	119.914.435.835 90.897.366.661 (54.283.249.510) 51.569.080.000 -	1.719.170.578.157 408.413.632.278 (54.283.249.510) 51.569.080.000 (5.056.326.597)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2024	1.362.423.890.000	549.386.390.157	208.003.434.171	2.119.813.714.328

Mẫu số B 09 – DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

20 LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

(a) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng hiệu của số lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông và số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi và cổ tức của cổ phiếu ưu đãi, chia cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm tài chính, điều chỉnh cho cổ phiếu thường phát hành trong năm trừ đi cổ phiếu quỹ. Chi tiết như sau:

	2024	2023
Lợi nhuận/(lỗ) thuần phân bổ cho các cổ đông (VND)	317.516.265.617	(345.643.489.328)
Số trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (VND)	(5.056.326.597)	-
Lợi nhuận/(lỗ) để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	312.459.939.020	(345.643.489.328)
Bình quân số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành (cổ phiếu)	136.242.389	136.242.389
Lãi/(lỗ) cơ bản trên mỗi cổ phiếu (VND)	2.293	(2.537)

(b) Lãi suy giảm trên cổ phiếu

Công ty không có cổ phiếu phổ thông tiềm tàng suy giảm trong năm và đến ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này. Do đó, lãi suy giảm trên cổ phiếu bằng với lãi cơ bản trên cổ phiếu.

21 CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

(a) Ngoại tệ các loại

	31.12.2024	31.12.2023
Ngoại tệ Đô la Mỹ	465.198	209.756

(b) Chứng thư bảo lãnh

Các ngân hàng đã phát hành chứng thư bảo lãnh thanh toán cho các đối tác của Công ty và các công ty con. Số dư bảo lãnh của các chứng thư tại ngày cuối năm như sau:

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Ngân hàng TMCP Tiên Phong	1.754.171.161.415	1.258.873.164.330
Ngân hàng TNHH MUFG Việt Nam	450.000.000.000	-
Ngân hàng DBS Singapore	300.000.000.000	-
Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam	140.490.443.500	5.000.000.000
Ngân hàng Mizuho Bank, Ltd.	100.000.000.000	-
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	5.000.000.000	-
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh vượng	-	10.000.000.000
	2.749.661.604.915	1.273.873.164.330

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

22 DOANH THU THUẦN VỀ BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

	2024 VND	2023 VND
Doanh thu		
Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	40.241.629.282.059	31.975.613.596.365
Các khoản giảm trừ		
Hàng bán bị trả lại	(137.136.750.875)	(125.963.979.645)
Doanh thu thuần		
Doanh thu thuần về bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	40.104.492.531.184	31.849.649.616.720

23 GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	2024 VND	2023 VND
Giá vốn của hàng hóa đã bán và dịch vụ đã cung cấp	32.507.910.897.996	26.686.522.011.358
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Thuyết minh 9)	13.520.689.241	1.484.147.696
	32.521.431.587.237	26.688.006.159.054

24 DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2024 VND	2023 VND
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	96.128.771.434	62.842.062.857
Chiết khấu thanh toán được hưởng	9.604.059.447	10.768.548.633
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	1.022.058.037	6.572.500.106
Lãi thuần do đánh giá lại các khoản có gốc ngoại tệ cuối năm	158.409.220	74.512.931
	106.913.298.138	80.257.624.527

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

25 CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2024 VND	2023 VND
Chi phí lãi vay	253.428.831.252	284.917.373.606
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	334.510.980	885.200.000
Khác	29.281.321	6.459.985.844
	<u>253.792.623.553</u>	<u>292.262.559.450</u>

26 CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2024 VND	2023 VND
Chi phí nhân viên	3.024.530.248.859	2.031.779.859.297
Chi phí thuê, sửa chữa cửa hàng	1.029.085.065.970	971.424.420.323
Chi phí quảng cáo, tiếp thị	500.417.697.637	338.337.135.223
Chi phí dịch vụ mua ngoài	318.668.066.596	208.698.665.401
Chi phí khấu hao TSCĐ	261.119.868.308	203.537.340.472
Khác	393.390.042.355	415.891.378.356
	<u>5.527.210.989.725</u>	<u>4.169.668.799.072</u>

27 CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2024 VND	2023 VND
Chi phí nhân viên	697.860.053.265	552.427.186.449
Chi phí dịch vụ mua ngoài	469.613.145.206	345.695.014.019
Khác	198.360.651.599	178.356.605.251
	<u>1.365.833.850.070</u>	<u>1.076.478.805.719</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

28 THUẾ TNDN

Số thuế TNDN trên lợi nhuận/(lỗ) kế toán trước thuế của Công ty và các công ty con khác với số thuế khi được tính theo thuế suất phổ thông áp dụng 20% được thể hiện như sau:

	2024 VND	2023 VND
Lợi nhuận/(lỗ) kế toán trước thuế	526.957.088.186	(294.181.683.290)
Thuế tính ở thuế suất 20%	105.391.417.637	(58.836.336.658)
Điều chỉnh:		
Chi phí không được khấu trừ	940.533.234	1.161.979.886
Lỗ tính thuế đã được sử dụng	-	(7.123.171.088)
Chênh lệch tạm thời mà không ghi nhận thuế TNDN hoãn lại	8.050.339.365	27.414.720.294
Lỗ tính thuế mà không ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại	16.712.266.624	75.278.095.391
Chênh lệch tạm thời mà không ghi nhận thuế TNDN hoãn lại đã được sử dụng	(12.551.100.952)	(3.113.522.040)
Dự phòng thiếu của năm trước	-	233.075.437
Chi phí thuế TNDN (*)	<u>118.543.455.908</u>	<u>35.014.841.222</u>
Chi phí thuế TNDN ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất:		
Thuế TNDN - hiện hành	118.526.676.650	34.994.338.768
Thuế TNDN - hoãn lại	16.779.258	20.502.454
Chi phí thuế TNDN	<u>118.543.455.908</u>	<u>35.014.841.222</u>

(*) Chi phí thuế TNDN cho năm tài chính được ước tính dựa vào thu nhập chịu thuế và có thể có những điều chỉnh tùy thuộc vào sự kiểm tra của cơ quan thuế.

Công ty không ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại đối với các khoản lỗ tính thuế và chi phí lãi vay vượt mức theo quy định tại Nghị định 132/2020/NĐ-CP trong năm bởi vì tính không chắc chắn của khoản thu nhập chịu thuế trong tương lai để bù trừ với các khoản lỗ tính thuế.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

29 CHI PHÍ KINH DOANH THEO YẾU TỐ

Chi phí kinh doanh theo yếu tố thể hiện các chi phí phát sinh trong năm từ hoạt động kinh doanh của Công ty và các công ty con. Chi tiết được trình bày như sau:

	2024 VND	2023 VND
Chi phí của hàng hóa đã bán và dịch vụ đã cung cấp	32.507.910.897.996	26.686.522.011.358
Chi phí nhân viên	3.722.390.302.124	2.584.207.045.746
Chi phí thuê, sửa chữa cửa hàng, văn phòng	1.029.085.065.970	971.424.420.323
Chi phí dịch vụ mua ngoài	788.281.211.802	554.393.679.420
Chi phí quảng cáo, tiếp thị	500.417.697.637	338.337.135.223
Chi phí khấu hao TSCĐ	318.442.950.010	233.071.988.505
Các khoản dự phòng	17.863.960.788	2.521.192.297
Chi phí khác	530.084.340.705	563.676.290.973
	<u>39.414.476.427.032</u>	<u>31.934.153.763.845</u>

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT
THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

Mẫu số B 09 – DN/HN

30 BÁO CÁO BỘ PHẬN

Báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý

Công ty và các công ty con không có hoạt động kinh doanh nào ngoài lãnh thổ Việt Nam, do đó, Công ty và các công ty con không trình bày báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý.

Báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh

Báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh của Công ty và các công ty con như sau:

	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024		Loại trừ khi hợp nhất	Tổng cộng
	Thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện, phụ kiện có liên quan VND	Được phẩm VND		
Tổng doanh thu thuần theo bộ phận	15.126.251.907.867	25.320.117.547.261	34.298.324.707	40.104.492.531.184
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ và phân bổ chi phí trả trước dài hạn	(116.640.272.540)	(248.639.217.937)	(6.306.919.538)	(375.311.138.165)
Lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao TSCĐ theo bộ phận	139.028.491.040	955.119.956.619	231.468.654.668	1.098.828.869.448
Tài sản theo bộ phận tại ngày 31.12.2024	7.131.838.054.394	9.467.996.963.286	905.982.632.730	15.832.550.399.101
Nợ phải trả theo bộ phận tại ngày 31.12.2024	5.403.776.042.950	8.388.531.676.269	64.932.810.658	13.712.736.684.773
Các thông tin bộ phận khác	55.311.560.175	434.174.811.881	259.500.000	489.745.872.056
Chi phí mua sắm TSCĐ	-	-	-	-

(*) Bao gồm trong lợi nhuận là khoản cổ tức trị giá 223.650.000.000 Đồng mà Công ty được hưởng trong năm từ công ty con.

30 BÁO CÁO BỘ PHẬN (TIẾP THEO)

	Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2023				Tổng cộng
	Thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện, phụ kiện có liên quan VND	Được phẩm VND	Khác VND	Loại trừ khi hợp nhất VND	
Tổng doanh thu thuần theo bộ phận	16.185.078.004.656	15.882.403.521.089	33.116.834.357	(250.948.743.382)	31.849.649.616.720
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ và phân bổ chi phí trả trước dài hạn (Lỗ)/lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao TSCĐ theo bộ phận	(100.202.547.431) (203.897.839.486)	(168.440.434.232) 475.277.435.022	(6.131.598.883) 9.186.943.559	(3.714.551.297) (56.758.860.274)	(278.489.131.843) 223.807.678.821
Tài sản theo bộ phận tại ngày 31.12.2023 Nợ phải trả theo bộ phận tại ngày 31.12.2023	7.721.554.355.607 6.156.980.237.463	5.990.844.115.193 5.376.885.240.803	79.715.517.917 72.030.164.239	(693.664.086.113) (226.616.318.058)	13.098.449.902.604 11.379.279.324.447
Các thông tin bộ phận khác Chi phí mua sắm TSCĐ	295.216.841.006	411.368.898.521	1.242.406.353	(2.552.050.639)	705.276.095.241

CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

Mẫu số B 09 – DN/HN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN

Các bên liên quan chính và mối quan hệ như sau:

Bên liên quan	Quan hệ
Công ty Cổ phần FPT	Cổ đông lớn
Công ty TNHH Phần mềm FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty TNHH FPT IS	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	Công ty con của Cổ đông lớn
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	Công ty con của Cổ đông lớn
Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và các cá nhân có liên quan của các thành viên này	Thành viên quản lý chủ chốt

(a) Giao dịch với các bên liên quan

Các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan phát sinh trong năm gồm:

	2024 VND	2023 VND
i) Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		
Công ty TNHH Phần mềm FPT	23.739.232.679	21.419.275.460
Công ty TNHH FPT IS	22.998.933.151	26.370.141.892
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	11.848.008.022	11.069.714.134
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	5.361.751.655	4.146.662.420
Công ty Cổ phần FPT	2.166.027.332	3.109.046.290
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	2.013.950.154	255.344.288
	<u>68.127.902.993</u>	<u>66.370.184.484</u>
ii) Mua hàng hàng hóa và dịch vụ		
Công ty TNHH Phần mềm FPT	142.502.689.064	109.725.439.110
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	124.945.440.959	72.450.111.468
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	83.659.719.279	52.009.167.529
Công ty TNHH FPT IS	29.454.592.586	24.070.246.484
Công ty Cổ phần FPT	10.825.283.102	8.786.836.386
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	10.552.866.309	8.017.547.682
	<u>401.940.591.299</u>	<u>275.059.348.659</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

(a) Giao dịch với các bên liên quan (tiếp theo)

	2024 VND	2023 VND
iii) Hoạt động đầu tư		
Cho vay		
Công ty Cổ phần FPT	100.000.000.000	1.265.000.000.000
Thu hồi khoản cho vay		
Công ty Cổ phần FPT	100.000.000.000	1.305.000.000.000
Lãi thu từ cho vay		
Công ty Cổ phần FPT	1.010.958.904	5.048.701.141
iv) Hoạt động tài chính		
Chia cổ tức bằng cổ phiếu		
Công ty Cổ phần FPT	-	82.696.500.000
Chia cổ tức bằng tiền		
Công ty Cổ phần FPT	-	27.565.500.000

v) **Thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và tiền lương của Tổng Giám đốc và nhân sự quản lý chủ chốt khác**

Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát không nhận thù lao theo Điều 6 phê duyệt thù lao của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát trong Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01.2024/NQ-ĐHĐCĐ/FRT ngày 17 tháng 4 năm 2024. Tiền lương của Tổng Giám đốc và nhân sự quản lý khác như sau:

Họ và tên	Chức danh	2024 VND	2023 VND
Ông Hoàng Trung Kiên	Tổng Giám đốc	2.160.000.000	1.908.000.000
Ông Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc	1.720.000.000	1.378.000.000
Bà Nguyễn Đỗ Quyên	Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 1 tháng 10 năm 2024)	455.000.000	-
Ông Phạm Duy Hoàng Nam	Giám đốc Tài chính	1.240.009.000	954.000.000
Bà Trần Thị Nga	Kế toán trưởng	633.856.692	650.000.000
		<u>6.208.865.692</u>	<u>4.890.000.000</u>

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

31 THUYẾT MINH VỀ CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

(b) Số dư cuối năm với các bên liên quan

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Phải thu ngắn hạn của khách hàng (Thuyết minh 5)		
Công ty TNHH Phần mềm FPT	2.033.370.600	2.221.919.268
Công ty TNHH FPT IS	2.502.850.900	1.402.706.400
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	603.636.354	1.113.378.400
Công ty Cổ phần FPT	15.790.000	19.490.000
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	419.370.000	-
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	88.840.000	-
	<u>5.663.857.854</u>	<u>4.757.494.068</u>
Phải trả người bán ngắn hạn (Thuyết minh 12)		
Công ty TNHH Phần mềm FPT	13.211.708.400	27.355.883.047
Công ty Cổ phần Viễn thông FPT	12.348.234.103	8.211.526.481
Công ty TNHH FPT IS	14.009.763.670	4.021.661.599
Công ty Cổ phần FPT	2.168.278.274	2.379.626.315
Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT	901.032.660	1.620.883.440
Công ty TNHH FPT Smart Cloud	12.876.699.671	44.311.667
	<u>55.515.716.778</u>	<u>43.633.892.549</u>
Phải trả ngắn hạn khác (Thuyết minh 16)		
Công ty Cổ phần Viễn Thông FPT	491.508.936	220.174.658

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT
CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2024

32 CÁC CAM KẾT

Cam kết thuê hoạt động

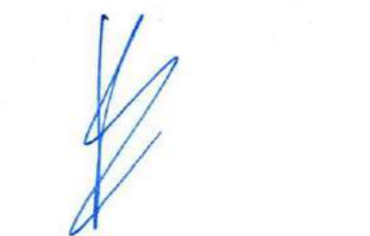
Công ty và các công ty con phải trả mức tối thiểu cho các hợp đồng thuê hoạt động, chủ yếu là tiền thuê văn phòng, mặt bằng kinh doanh trong tương lai như sau:

	31.12.2024 VND	31.12.2023 VND
Dưới 1 năm	695.150.402.397	783.264.983.077
Từ 1 đến 5 năm	1.494.344.164.011	1.818.987.566.437
Trên 5 năm	66.912.511.812	86.530.317.844
Tổng cộng các khoản thanh toán tối thiểu	<u>2.256.407.078.220</u>	<u>2.688.782.867.358</u>

Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024 đã được Ban Tổng Giám đốc của Công ty phê chuẩn ngày 3 tháng 3 năm 2025.



Trần Thị Nga
Kế toán trưởng/Người lập



Phạm Duy Hoàng Nam
Giám đốc Tài chính



Hoàng Trung Kiên
Tổng Giám đốc
Người đại diện theo pháp luật

Báo cáo tài chính riêng đã kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2024 được đăng tải trên website Công ty tại:
<https://fpt.vn/quan-he-co-dong> dưới Mục “Báo cáo tài chính”.



DẪN ĐẦU CÔNG NGHỆ CHĂM SÓC TOÀN DIỆN



Long Châu sẻ chia

FPT LONG CHÂU

- 10 tấn thuốc đến người dân
- 1 triệu trường hợp hỗ trợ y tế
- 200.000 viên Molnupiravir được phát
- 25.000 túi thuốc cho bệnh nhân Covid-19
- 4.500 chương trình tư vấn khám miễn phí



HẠNG MỤC
Dự án kịp thời

Cộng đồng kiến tạo



CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT

261 - 263 Khánh Hội, Phường 02, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (024) 7302 3456 | Fax: (028) 3943 5773

<https://fpt.vn/>