

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN CITY AUTO

Ngày 11/05/2017, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK Tp.HCM) đã cấp Quyết định Niêm yết số 159/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần City Auto yết trên SGDCK Tp.HCM. Theo dự kiến ngày 30/05/2017, cổ phiếu của phép Công ty Cổ phần City Auto sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là CTF với giá tham chiếu là 12.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK Tp.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của phép Công ty Cổ phần City Auto trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY:

Tên Công ty: Công ty Cổ phần City Auto

Tên tiếng Anh: **CÔNG TY CỔ PHẦN CITY AUTO**

Tên viết tắt: **CITY AUTO CORPORATION**

Trụ sở chính: Số 218 Quốc Lộ 13, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08) 37 26 26 26 Fax: (08) 37 26 36 26

Website: www.cityford.com.vn.

Vốn điều lệ: 180.000.000.000 đồng (một trăm tám mươi tỷ đồng)

Công ty Cổ phần Tân Thành Đô City Ford được thành lập theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 0307979603 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 09 tháng 03 năm 2009 với vốn điều lệ là 32 tỷ đồng.

Qua hai lần tăng vốn điều lệ, hiện vốn điều lệ của Công ty là 180 tỷ đồng. Tháng 12/2015 Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần City Auto với vốn điều lệ là 180 tỷ đồng theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số 0307979603 thay đổi lần 9 ngày 17/12/2015.

Công ty Cổ phần City Auto (City Ford) là Đại lý ủy quyền chính thức của Công ty Ford Việt Nam. Với nhiều thành tựu trong lĩnh vực kinh doanh ô tô, cung cấp phụ tùng chính hãng, bảo trì, sửa chữa các loại xe Ford, ... Đến nay, City Ford vinh dự trở thành một trong hai công ty cung ứng tốt nhất về số lượng xe Ford được bán ra trên thị trường Việt Nam

• Các lĩnh vực kinh doanh chính:

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số 0307979603 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 09 tháng 03 năm 2009. Thay đổi lần 9, ngày 17 tháng 12 năm 2015 ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm: Đại lý Du lịch; Buôn bán đồ dùng khác cho gia đình; Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất; Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu; Buôn bán ô tô và xe có động cơ khác; Đại lý ô tô và xe có động cơ khác; Bán lẻ ô tô (loại 12 chỗ trở xuống); Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác; Vận tải hành khách đường bộ khác; Vận tải hàng hóa bằng đường bộ; Cho thuê xe có động cơ; Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm; Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác; Sửa chữa máy móc, thiết bị; Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ; Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác; Trồng rừng và chăm sóc rừng trồng; Hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm.

Hiện tại lĩnh vực đang hoạt động kinh doanh chính của Công ty là phân phối sỉ và lẻ xe ô tô.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong vài năm gần nhất

Số liệu báo cáo tài chính hợp nhất

Đvt: VND

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	412.607.274.321	679.528.668.596	64,69%
Vốn chủ sở hữu	201.163.665.546	226.831.554.364	12,76%
Doanh thu thuần	2.071.766.928.975	3.236.278.455.625	56,21%
Giá vốn hàng bán	1.952.787.171.651	3.053.614.402.615	56,37%
Lợi nhuận gộp	118.979.757.324	182.664.053.010	53,53%
Doanh thu hoạt động tài chính	82.693.944	54.333.160	-34,30%
Chi phí tài chính	7.761.228.190	14.266.742.418	83,82%
Chi phí bán hàng	80.423.835.363	112.543.764.715	39,94%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	30.298.426.116	47.242.304.917	55,92%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	578.961.599	8.665.574.120	1.396,74%
Lợi nhuận khác	14.752.469.847	22.906.575.078	55,27%
Lợi nhuận kế toán trước thuế	15.331.431.446	31.572.149.199	105,93%
Chi phí thuế TNDN	3.252.548.556	3.700.074.274	13,76%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	12.078.882.890	27.872.074.924	130,75%
Lãi cơ bản trên một cổ phiếu	667	1.417	112,44%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	5%	12%	7%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân	6,15%	13,02%	6,87%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016

Tổng tài sản của Công ty tăng dần qua các năm chủ yếu là do các khoản phải thu ngắn hạn tăng, hàng tồn kho tăng trong khi tài sản dài hạn chỉ tăng nhẹ. Đồng thời vốn chủ sở hữu cũng tăng dần qua các năm là do Công ty kinh doanh có lãi. Doanh thu thuần của Công ty tăng rất mạnh qua các năm, nguyên nhân là Ford Việt Nam tung ra các dòng sản phẩm mới có tính ưu việt hơn so với dòng sản phẩm 2017 cụ thể: xe EcoSport phiên bản Limited, sản phẩm mới Ford Everest, Explorer.

Trong năm 2016 lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty tăng mạnh so với năm 2015 là do doanh thu tăng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý cũng tăng tương ứng, đồng thời lợi nhuận khác trong năm 2016 của Công ty cũng tăng rất mạnh so với năm 2015 là do Ford VN có nhiều chính sách hỗ trợ Đại lý về bán buôn và bán lẻ. Do vậy đã dẫn tới lợi nhuận trước thuế của Công ty trong năm 2016 tăng rất mạnh so với năm 2015 (tăng 105,93% so với năm 2015).

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty (Hợp nhất)

Stt	Các chỉ tiêu	2015	2016
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
	Hệ số thanh toán ngắn hạn:		
	TSLĐ / Nợ ngắn hạn (lần)	1,25	1,13
	Hệ số thanh toán nhanh:		
	(TSLĐ – Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn (lần)	0,75	0,53
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
	Hệ số Nợ / Tổng tài sản (lần)	0,51	0,67
	Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu (lần)	1,05	1,99
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
	Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân (lần)	22,26	16,37
	Doanh thu thuần / Tổng tài sản bình quân (lần)	5,58	5,93
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần (%)	0,58	0,86
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu bình quân (%)	6,15	13,02
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản bình quân (%)	3,25	5,10
	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần (%)	0,03	0,28
5	Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần		
	Thu nhập / cổ phần lưu hành bình quân (đồng)	667	1.417

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016

- Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng giảm nhẹ qua các năm điều này là do nợ ngắn hạn của Công ty tăng nhẹ, cụ thể năm 2016 hệ số thanh toán ngắn hạn là 1,13 lần. Nghĩa là 1 đồng nợ có đến 1,13 đồng có thể chi trả trong ngắn hạn. Chính vì vậy trong thời gian qua Công ty chưa khi nào để chậm thanh toán đối với các khách hàng, cũng như các ngân hàng.

- Hệ số thanh toán nhanh của Công ty có xu hướng giảm nhẹ qua các năm điều này là do nợ ngắn hạn của Công ty tăng nhẹ và hàng tồn kho của Công ty tăng mạnh, cụ thể năm 2016 hệ số thanh toán nhanh là 0,53 lần. Nghĩa là 1 đồng nợ có đến 0,53 đồng có thể chi trả tức thời. Chính vì vậy trong thời gian qua Công ty chưa khi nào để chậm thanh toán đối với các khách hàng, cũng như các ngân hàng.

- Hệ số nợ trên tổng tài sản và hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu của Công ty có sự tăng nhẹ qua các năm và luôn được duy trì ở mức cho phép là do Công ty vay thêm nợ để mở rộng hoạt động kinh doanh và số nợ tăng nhanh hơn số lợi nhuận sau thuế.

- Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho của Công ty trong năm 2016 giảm mạnh do hàng tồn kho của Công ty tăng mạnh.

- Chỉ tiêu doanh thu thuần/tổng tài sản bình quân của Công ty trong năm 2016 tăng nhẹ là do doanh thu của Công ty tăng mạnh.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần của Công ty tăng dần qua các năm là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu thuần.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân của Công ty tăng mạnh trong năm 2016 là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế tăng nhanh hơn tốc độ tăng vốn chủ sở hữu.
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân của Công ty tăng mạnh trong năm 2016 là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế tăng nhanh hơn tốc độ tăng tổng tài sản bình quân.
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần của Công ty trong năm 2016 tăng mạnh so với năm 2015 là do lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty tăng mạnh.
- Chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty tăng rất mạnh trong năm 2016 do doanh thu của Công ty tăng mạnh. Do đặc điểm kinh doanh của Công ty là do phần hoa hồng cố định Công ty được hưởng trên mỗi xe được bán ra, cho nên muốn có mức lợi nhuận cao thì doanh thu của Công ty phải lớn.

2. Lợi nhuận của từng nhóm sản phẩm, dịch vụ năm 2015, 2016:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Lợi nhuận	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1.	Bán xe	69.622	58,51%	113.151	62,23%
2.	Bán phụ tùng	2.684	2,26%	7.472	4,11%
3.	Cung cấp dịch vụ bảo trì bảo dưỡng xe	46.674	39,23%	57.938	31,86%
4.	Khác	0	0%	2.436	1,80%
	Tổng cộng	118.980	100%	180.997	100%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016

Lợi nhuận của Công ty tăng mạnh qua các năm nguyên nhân là do doanh thu của Công ty tăng mạnh qua các năm. Trong đó lợi nhuận bán xe là tăng mạnh nhất, cụ thể năm 2016 tăng 62,52% so với năm 2015 lý do là Ford Việt Nam tung ra các dòng sản phẩm mới có tính ưu việt hơn so với dòng sản phẩm 2015 cụ thể: xe EcoSport phiên bản Limited, sản phẩm mới Ford Everest, Explorer.

Lợi nhuận bán phụ tùng năm 2016 tăng 178,39% so với năm 2015 lý do là năm 2016 số lượng xe bán ra tăng khách hàng mua xe quay lại sử dụng dịch vụ tăng tương ứng.

Lợi nhuận cung cấp dịch vụ bảo trì bảo dưỡng xe năm 2016 tăng 24,13% so với năm 2015 là do năm 2016 số lượng xe bán ra tăng khách hàng mua xe quay lại sử dụng dịch vụ tăng tương ứng

3. Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên vật liệu

Công ty kinh doanh xe ô tô và phụ tùng xe ô tô của hãng Ford, nguồn hàng này Công ty mua trực tiếp từ Công ty TNHH Ford Việt Nam. Vậy nên nguồn hàng đầu vào của Công ty không có sự cố gián đoạn cũng như không có hiện tượng bị ngưng trệ.

Sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên liệu

Hiện tại số lượng xe Ford tiêu thụ tại Việt Nam chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng sản lượng của hãng xe Ford. Nên có thể khẳng định nguồn xe Ford đầu vào của Công ty là không có vấn đề gì khó khăn khi nhu cầu xe Ford tại Việt Nam tăng mạnh trong tương lai.

Sự ổn định và ảnh hưởng của giá cả nguyên liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Công ty làm đại lý phân phối tiêu thụ xe Ford tại Việt Nam và Công ty TNHH Ford Việt Nam sẽ chia mức hoa hồng cố định cho Công ty Cổ phần City Auto trên mỗi xe tiêu thụ. Do vậy, Công ty bán được càng nhiều xe Ford thì Công ty càng có nhiều lợi nhuận

4. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Diễn giải	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	%/DT	Giá trị	%/DT
1.	Giá vốn hàng bán	1.952.787	94,26%	3.053.614	94,36%
2.	Chi phí tài chính	7.761	0,37%	14.267	0,44%
3.	Chi phí bán hàng	80.424	3,88%	112.544	3,48%
4.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	30.298	1,46%	47.242	1,46%
5.	Chi phí khác	7.582	0,37%	7.030	0,22%
6.	Tổng cộng	2.078.852	100,34%	3.234.697	99,96%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016

Giá vốn hàng bán/doanh thu thuần năm 2016 gần bằng năm 2015. Như vậy hoạt động kinh doanh của Công ty không có nhiều biến động.

Chi phí tài chính/doanh thu thuần năm 2016 tăng rất nhẹ so với năm 2015. Trong năm 2016 Công ty đã kiểm soát tốt chi phí tài chính.

Chi phí bán hàng/doanh thu thuần năm 2016 giảm nhẹ so với năm 2015. Trong năm 2016 Công ty đã kiểm soát tốt chi phí tài chính.

Chi phí quản lý doanh nghiệp/doanh thu thuần của Công ty năm 2016 không biến động so với năm 2015.

Chi phí khác/doanh thu thuần của Công ty giảm nhẹ trong năm 2016 và chiếm tỷ lệ nhỏ trong cơ cấu chi phí

III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH:

Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện tại Việt Nam có khoảng 20 công ty làm đại lý phân phối xe ô tô cho Công ty Ford Việt Nam, trong năm 2015 tổng số xe Ford bán được là 20.740 chiếc xe. Trong đó Công ty Cổ phần Auto City bán được 1.960 chiếc xe chiếm 9,5% thị phần đứng thứ 2 chỉ sau Hà Thành Ford chiếm thị phần 12,1%.

Năm 2016, Công ty đặt mục tiêu là trở thành công ty đứng đầu thị trường, vượt qua Hà Thành Ford.

BẢNG THEO DÕI SỐ LƯỢNG XE BÁN/DEALER TOÀN QUỐC 2015

Dealer	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total	Thị phần
HNF	106	137	108	117	110	110	125	115	120	151	150	202	1551	7.5%
TLF	147	58	90	116	124	95	103	39	118	137	148	181	1356	6.5%
TXF	75	42	102	81	78	75	69	31	82	100	110	157	1002	4.8%
CPF	77	57	100	146	150	92	92	71	112	205	136	165	1403	6.8%
ADF	80	44	50	60	81	76	60	50	83	92	102	119	897	4.3%
HPF	27	28	43	45	38	31	36	28	47	60	60	63	506	2.4%
QNF	36	18	44	47	55	48	49	34	52	55	81	85	604	2.9%
HTF	222	131	127	206	200	240	208	179	200	216	310	270	2509	12.1%
VIF	40	12	40	58	56	60	43	48	70	75	90	105	697	3.4%
DNF	61	25	55	72	72	65	50	46	74	77	91	108	796	3.8%
DLF	20	14	17	24	24	22	12	16	30	27	26	30	262	1.3%
SGF	121	81	135	150	152	148	118	142	175	181	215	214	1832	8.8%
CTF	145	66	136	159	138	138	129	162	177	208	242	260	1960	9.5%
WTF	101	59	111	132	132	103	90	99	131	142	162	183	1445	7.0%
DNAF	52	31	43	54	65	62	41	39	56	70	68	76	657	3.2%
BTF	90	56	80	111	100	95	72	92	120	135	140	151	1242	6.0%
PMF	65	30	59	70	70	60	42	70	80	103	110	130	889	4.3%
CThF	32	21	35	54	54	50	36	46	52	52	65	66	563	2.7%
BDF	26	8	25	32	35	40	30	40	46	51	61	58	452	2.2%
FVL	0	7	3	6	13	7		3	63	2	2	11	117	0.6%
Total	1523	925	1403	1740	1747	1617	1405	1350	1888	2139	2369	2634	20740	

Nguồn: bảng theo dõi số lượng xe bán toàn quốc của Ford Vietnam.

Triển vọng phát triển của ngành

Theo Quyết định số 229/QĐ-TTg ký ngày 04/02/2016 của Thủ tướng Chính phủ về cơ chế, chính sách thực hiện chiến lược và quy hoạch phát triển ngành ô tô Việt Nam, Quyết định này quy định cơ chế, chính sách thực hiện Chiến lược phát triển ngành công nghiệp ô tô Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035 và Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp ô tô Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Chính phủ sẽ đưa ra các chính sách thuận lợi cho ngành công nghiệp ô tô Việt Nam phát triển, cụ thể gồm:

- Chính sách ưu đãi về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu: giúp các công ty dễ vay vốn với lãi suất ưu đãi.
- Chính sách kích cầu, hỗ trợ phát triển thị trường: giúp các công ty tăng trưởng về doanh thu.
- Chính sách đầu tư cho nghiên cứu, phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực: giúp các công ty có nguồn kỹ thuật viên giỏi.
- Chính sách ưu đãi thuế nhập khẩu: giúp giảm thuế nhập khẩu cho các công ty.
- Chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp: giúp các công ty tăng thêm lợi nhuận.
- Chính sách ưu đãi về đất đai: giúp các công ty giảm chi phí thuê đất làm ga-ra, mở showroom.

- Chính sách ưu đãi và hỗ trợ khuyến khích các dự án đầu tư sản xuất các dòng xe ưu tiên phát triển: giúp các công ty đầu tư thêm dây chuyền lắp ráp xe ô tô.
- Chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ: giúp các công ty có nguồn đầu vào với chất lượng cao.

Theo số liệu thống kê của VAMA, tính chung 9 tháng năm 2016, tổng doanh số bán hàng của toàn thị trường đạt 214.403 xe các loại, tăng 31% so với cùng kỳ năm ngoái; trong đó, xe ô tô du lịch tăng 30%, xe thương mại tăng 31% và xe chuyên dụng tăng 43%.

Cũng xét theo xuất xứ xe, doanh số bán hàng của xe lắp ráp trong nước tăng 29% trong khi xe nhập khẩu tăng 10% so với cùng kỳ năm ngoái.

Xét về doanh số bán hàng của các doanh nghiệp thành viên VAMA trong tháng 9/2016, Thaco vẫn dẫn đầu thị trường với việc bán ra được 10.104 xe, chiếm gần 42% thị phần. Đứng ở vị trí thứ hai là Toyota bán được 5.110 xe, chiếm hơn 21% và đứng ở vị trí thứ 3 là Ford bán ra được 2.654 xe, chiếm 11% thị phần.

IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2017

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm 2017

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017
Số lượng xe	6.000
Doanh số xe mới	5.100.000.000.000
Dịch vụ (sửa chữa và phụ kiện)	180.000.000.000
Tổng doanh thu	5.280.000.000.000
Chi phí	5.220.000.000.000
Lợi nhuận trước thuế	60.000.000.000
Lợi nhuận sau thuế	48.000.000.000
Tỷ lệ chia cổ tức	12%
Vốn chủ sở hữu	250.000.000.000
Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu	19,20%

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017
Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần	0,91%

Nguồn: Công ty Cổ phần Auto City

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Hiện nay, với tốc độ tăng trưởng tiêu thụ xe ô tô của Việt Nam từ năm 2013 đến nay liên tục là 30% và với kế hoạch bám theo thị trường của Ford Việt Nam. Công ty hoàn toàn tin tưởng sẽ theo kịp với tăng trưởng của ngành.

NĂM	VAMA (XE)	FORD VIETNAM (XE)	CÔNG TY (XE)
2013	110.000	8.166	1.026
2014	157.810	13.988	1.848
2015	245.000	20.740	3.106
10/2016	242.681	23.527	3.754

Với tốc độ tăng trưởng như trên, City Auto hoàn toàn tự tin về việc hoàn thành kế hoạch về doanh số và lợi nhuận mà Đại Hội đồng cổ đông năm 2016 đã thông qua với mức cổ tức là 10%.

Theo kế hoạch và dự đoán của VAMA, năm 2017 toàn bộ thị trường xe ô tô của Việt Nam sẽ đạt được tối thiểu là 320.000 xe, riêng City Auto luôn luôn nắm từ 1,8% - 2% thị phần VAMA là khoảng 6.000 xe. Với số lượng xe dự kiến bán trong năm 2017, Công ty sẽ đạt được kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2017.

Qua năm 2017 Công ty sẽ mở thêm showroom tại Tỉnh Tiền Giang. Ngoài ra Công ty có kế hoạch mua lại các công ty phân phối xe ô tô khác để mở rộng hoạt động kinh doanh. Ngoài xe ô tô Ford, Công ty có thể phân phối xe của thương hiệu khác như Hyundai.

Tại thời điểm 31/12/2016 vốn chủ sở hữu của Công ty là 226,89 tỷ đồng, theo kế hoạch Lợi nhuận sau thuế của Công ty là 48 tỷ đồng. Sau khi trích lập các quỹ và chia cổ tức, Công ty dự kiến sẽ giữ lại một phần lợi nhuận sau thuế để bổ sung vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, làm tăng vốn chủ sở hữu từ 226,89 tỷ đồng lên 250 tỷ đồng.

V. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY:

Ngoài những rủi ro chung như rủi ro về kinh tế vĩ mô, rủi ro về pháp luật, rủi ro bất khả kháng về thiên nhiên như thiên tai, bão lũ. Công ty Cổ phần City Auto hoạt động chính trong lĩnh vực phân phối xe ô tô sẽ chịu tác động của các rủi ro đặc thù như sau:

1. Rủi ro đặc thù

Rủi ro đặc thù là những rủi ro tiềm ẩn đối với lĩnh vực kinh doanh của Công ty.

1.1. Rủi ro cạnh tranh trong ngành

Lĩnh vực kinh doanh phân phối xe ô tô là ngành có tỷ suất lợi nhuận ổn định nhưng cũng là lĩnh vực nhạy cảm, chứa đựng nhiều thách thức mang tính chu kỳ. Đặc thù của lĩnh vực kinh doanh phân phối xe ô tô đòi hỏi doanh nghiệp cần có hệ thống phân phối rộng trên nhiều địa bàn và đội ngũ bán hàng có nhiều kinh nghiệm. Vì vậy, các công ty trong cùng ngành thường cạnh tranh mạnh với nhau để giành khách hàng.

Đặc biệt trong tương lai khi ô tô giá rẻ từ các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Indonesia nhập vào Việt Nam, thì thị trường xe ô tô Việt Nam cũng không biến động nhiều. Vì ô tô nhập từ các nước khác cũng chỉ là những hãng ô tô hiện đang có mặt tại Việt Nam, nên các hãng ô tô này sẽ đồng loạt đưa các ô tô giá rẻ từ các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Indonesia nhập vào Việt Nam, trong đó hãng Ford Việt Nam cũng sẽ nhập ô tô Ford từ các nước trên vào Việt Nam. Khi đó giá xe Ford sẽ thích ứng với tình hình thị trường.

1.2. Rủi ro lãi suất

Mức lãi suất cho vay mà các Ngân hàng áp dụng trong thời gian vừa qua liên tục có sự biến động và khó có khả năng dự báo. Lãi suất cho vay tăng hoặc giảm sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty. Khi lãi suất biến động thì việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty sẽ bị ảnh hưởng mạnh vì khi khách hàng mua sản phẩm của Công ty cũng cần nguồn tài trợ vốn vay từ ngân hàng.

Trong tương lai lãi suất có thể tăng sẽ làm tăng chi phí lãi vay của Công ty. Nếu Công ty tăng dư nợ vay thì gánh nặng chi phí lãi vay sẽ lại tăng thêm cho Công ty. Nhưng theo Hiệp hội kinh doanh ô tô (VAMA), Ford Việt Nam và City Auto đều dự đoán tốc độ tăng trưởng ngành ô tô trong các năm tiếp theo là liên tục khoảng 30% nên lãi suất có tăng trong tương lai cũng không đáng lo ngại vì doanh thu tăng mạnh sẽ bù đắp lại được phần chi phí tăng do lãi suất tăng. Ngoài ra, Công ty sẽ chú ý đến việc vay thêm nợ mới sao cho doanh thu tăng thêm vẫn có khả năng bù đắp cho chi phí lãi vay tăng lên.

1.3. Rủi ro thanh toán các khoản nợ vay

Nợ của Công ty chủ yếu là từ nợ vay ngắn hạn, hơn nữa Công ty có số nợ vay ngắn hạn lớn (mặc dù vẫn trong mức an toàn) nên Công ty bị áp lực thanh toán nợ trong ngắn hạn cao. Khi hoạt động kinh doanh của Công ty gặp trắc trở thì Công ty sẽ đối mặt với rủi ro phải thanh toán nợ trong ngắn hạn. Cho tới thời điểm hiện tại, Công ty không có nợ quá hạn và Công ty luôn thanh toán nợ đúng thời hạn.

1.4. Rủi ro khoản phải thu từ khách hàng

Do đặc thù hoạt động kinh doanh, Công ty có khoản phải thu khách hàng lớn. Đây cũng là rủi ro tiềm ẩn cho Công ty về khả năng không thu hồi được nợ từ khách hàng. Nhưng do Công ty có lượng khách hàng rất nhiều nên số nợ này được phân tán cho rất nhiều khách hàng và mỗi khách hàng chỉ nợ Công ty số tiền rất nhỏ (trung bình khoảng từ 300 triệu đến 500 triệu) nên

điều này sẽ giảm rất nhiều tổn thất cho Công ty. Nhìn chung rủi ro loại này không đáng lo ngại đối với hoạt động của Công ty.

1.5. Rủi ro về hàng tồn kho

Do đặc thù hoạt động kinh doanh, Công ty có lượng hàng tồn kho khá lớn. Hàng tồn kho chủ yếu là linh kiện và phụ tùng xe ô tô Công ty phải có để bảo trì bảo dưỡng xe ô tô cho khách hàng. Đây cũng là loại rủi ro tiềm ẩn cho Công ty khi phải trữ hàng tồn kho. Trong tương lai Công ty sẽ có kế hoạch thanh lý hàng tồn kho để giảm dần lượng hàng tồn kho.

1.6. Rủi ro về chính sách bán hàng của Ford Việt Nam

Do Công ty làm đại lý cho Ford Việt Nam nên khi Ford Việt Nam thay đổi chính sách bán hàng thì sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Chẳng hạn như Ford Việt Nam tăng mức thưởng khi các đại lý mua hàng với số lượng lớn thì khi đó Công ty phải mua nhiều xe để trong kho nhằm hưởng mức thưởng cao, điều này làm tăng giá trị hàng tồn kho của Công ty. Nhưng Công ty sẽ tăng vào quay hàng tồn kho (rút ngắn thời gian tồn kho) bằng cách phát triển đội ngũ bán hàng để tăng tốc độ bán hàng.

1.7. Rủi ro về chính sách thuế:

Ngành công nghiệp ô tô là ngành quan trọng trong nền kinh tế nên nhà nước thường quan tâm khuyến khích, hỗ trợ cho ngành này phát triển, do vậy nhà nước dễ thay đổi chính sách thuế để tác động đến ngành công nghiệp ô tô. Khi chính sách thuế thay đổi sẽ tác động trực tiếp đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, Công ty có thể gặp khó khăn hơn hoặc Công ty có thể gặp thuận lợi hơn. Chẳng hạn như chính sách thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB) có hiệu lực từ 01/01/2016 đã tác động mạnh đến Công ty nhưng đây là tác động tích cực.

Theo hiệp định AFTA, xe ô tô có tỷ lệ nội địa trên 40% sẽ được giảm thuế nhập khẩu là 30% vào năm 2017 và 0% năm 2018. Đây là cơ hội của City Auto do khi thuế nhập khẩu giảm thì sẽ dẫn đến giá bán xe sẽ giảm trong khi nhu cầu của thị trường là đang tăng nên công ty City Auto sẽ phân phối được nhiều xe ô tô hơn, khi Công ty phân phối nhiều xe Công ty sẽ gia tăng được doanh số của dịch vụ kèm theo là bảo dưỡng, bảo hành, bán phụ tùng và phụ kiện.

2. Rủi ro biến động giá cổ phiếu

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh, việc biến động giá cổ phiếu không chỉ phụ thuộc vào kết quả hoạt động của Công ty mà còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như: tình hình thực hiện công bố thông tin, tình hình cung cầu của thị trường chứng khoán.