

**CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ
THẾ GIỚI DI ĐỘNG
MOBILE WORLD
INVESTMENT CORPORATION**

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

Số/No.: 19/2025/MWG

Bình Dương, ngày 04 tháng 04 năm 2025
Binh Duong, April 04th, 2025

**CÔNG BỐ THÔNG TIN ĐỊNH KỲ
PERIODIC INFORMATION DISCLOSURE**

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước;
- Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh;
- Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam.
To: - *State Securities Commission of Vietnam;*
- *Hochiminh Stock Exchange;*
- *Vietnam Stock Exchange.*

1. Tên tổ chức/*Name of organization*: Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động
("Công ty")/ *Mobile World Investment Corporation ("Company")*

- Mã chứng khoán/ *Stock code*: **MWG**
- Địa chỉ/ *Address*: Số 222 Yersin, P. Phú Cường, Tp. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam/ *No.222 Yersin Street, Phu Cuong Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Viet Nam*
- Điện thoại liên hệ/ *Telephone*: (028) 38 125 960

2. Nội dung thông tin công bố/*Contents of disclosure*:

Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động công bố Báo cáo thường niên năm 2024 và Báo cáo phát triển bền vững năm 2024. (đính kèm).

Mobile World Investment Corporation announced the Annual Report 2024 and Sustainability Report 2024 (attached file).

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 04/04/2025 tại đường dẫn <https://mwg.vn/>.

This information was disclosed on the company's website on April 04th, 2025 via: <https://mwg.vn/>.

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 provided is true and correct and take responsibility for the law.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Mobile World Investment Corporation

Người ủy quyền công bố thông tin

Authorized person to disclose information



Lê Thị Thu Trang

2024



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động



MWG

ĐỔI MỚI TINH GỌN - HIỆU QUẢ BỀN VỮNG



ĐỔI MỚI TINH GỌN - HIỆU QUẢ BỀN VỮNG

TỔNG QUAN MWG	KẾT QUẢ KINH DOANH 2024	ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH 2025	ĐÁNH GIÁ CỦA BAN LÃNH ĐẠO	QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP	BÁO CÁO TÀI CHÍNH
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT			2		
A. THÔNG ĐIỆP BAN LÃNH ĐẠO			4		
B. TỔNG QUAN MWG			6		
B.1. Hành Trình 20 Năm - Tận Tâm Phục Vụ					
1. Giới thiệu chung về MWG					
2. Văn hóa - sứ mệnh - giá trị cốt lõi					
3. Hành trình 20 năm kiến tạo giá trị bền vững					
4. Thành quả & hoạt động nổi bật					
5. Kết quả kinh doanh 5 năm (2020 - 2024)					
6. Ngành nghề kinh doanh & địa bàn hoạt động					
7. Cơ cấu quản trị & bộ máy quản lý					
B.2. Tình Hình Hoạt Động & Kết Quả Kinh Doanh 2024					
1. Tình hình tài chính					
2. Cơ cấu doanh thu					
3. Các chỉ tiêu quan trọng					
4. Tình hình hoạt động					
C. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN			29		
C.1. Tiềm Năng & Cơ Hội Phát Triển					
C.2. Quản Lý Rủi Ro					
C.3. Chiến Lược Phát Triển					
D. BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG			42		
E. THÔNG TIN CỔ PHẦN & CỔ ĐÔNG			46		
F. BÁO CÁO & ĐÁNH GIÁ CỦA BAN LÃNH ĐẠO			48		
F.1. Ban Lãnh Đạo - Nhân Sự Chủ Chốt					
F.2. Đánh Giá Của Ban Lãnh Đạo					
1. Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh					
2. Đánh giá cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý					
3. Đánh giá kế hoạch phát triển					
4. Đánh giá hoạt động phát triển bền vững - ESG					
G. QUẢN TRỊ CÔNG TY			57		
G.1. Hội Đồng Quản Trị Năm 2024					
G.2. 10 Nguyên Tắc Quản Trị Công Ty					
G.3. Đánh Giá Hoạt Động Của HĐQT					
1. Báo cáo hội đồng quản trị					
2. Báo cáo ủy ban kiểm toán					
G.4. Nâng Cao & Cập Nhật Tiêu Chuẩn Quản Trị					
H. BÁO CÁO TÀI CHÍNH			75		

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCPTBV	Báo cáo phát triển bền vững
BCTC	Báo cáo tài chính
BCTN	Báo cáo thường niên
BĐH	Ban điều hành
BHX	Bách Hóa Xanh
BGĐ	Ban giám đốc
BLĐ	Ban lãnh đạo
Công ty	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
CAGR	Tăng trưởng kép bình quân
CBTT	Công bố thông tin
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CPI	Chỉ số tiêu dùng
CSR	Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp

CSI	Corporate Sustainability Index
CTCP	Công ty cổ phần
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
ĐMX	Điện Máy Xanh
ĐVT	Đơn vị tính
EBITDA	Thu nhập trước thuế, khấu hao và lãi vay
ERP	Hệ thống quản trị doanh nghiệp
ESG	Môi trường - Xã hội - Quản trị
ESOP	Cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động
FDI	Vốn đầu tư nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm nội địa
HĐQT	Hội đồng quản trị
HOSE	Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM

KPI	Chỉ số đo lường hiệu quả công việc
IR	Quan hệ Nhà đầu tư
M&A	Mua bán và Sáp nhập
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
MTV	Một thành viên
MWG	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
NLMT	Năng lượng mặt trời
NLTT	Năng lượng tái tạo
Net-Zero	Lượng phát thải ròng bằng 0
PTBV	Phát triển bền vững
QLRR	Quản lý rủi ro
R&D	Nghiên cứu và phát triển

ROA	Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản
ROE	Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu
SDGs	17 Mục tiêu Phát triển bền vững của Liên Hợp Quốc
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TGDD	Thế Giới Di Động
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	Tài sản cố định
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
UBKT	Ủy ban kiểm toán
VAS	Chuẩn mực kế toán Việt Nam
VBCSD-VCCI	Hội đồng Doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam
VLCA	Vietnam Listed Company Awards

THƯ NGỎ TỪ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính gửi Quý Khách hàng, Quý Cổ đông, Quý Đối tác và toàn thể Nhân viên của Tập đoàn Thế Giới Di Động (MWG),

Năm 2024 đánh dấu bước chuyển mình quan trọng trong hành trình phát triển của MWG. Chúng tôi đã hoàn tất nền móng cuộc tái cấu trúc mạnh mẽ, toàn diện với triết lý “Giảm Lượng - Tăng Chất” để hướng tới vận hành tinh gọn, hiệu quả. Tập đoàn chào mừng cột mốc 20 năm hình thành và phát triển bằng việc hoàn thành xuất sắc các mục tiêu kinh doanh: đạt 107% kế hoạch doanh thu với hơn 134 nghìn tỷ đồng và 156% kế hoạch lợi nhuận sau thuế với hơn 3,7 nghìn tỷ đồng, tương đương với tăng trưởng 13,6% về doanh thu và 21 lần về lợi nhuận so với năm 2023.

Bước sang năm 2025, kinh tế Việt Nam được kỳ vọng sẽ có nhiều tín hiệu tích cực. Tuy nhiên, những biến động chính trị toàn cầu vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro, ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh trong nước. Sức mua đang dần phục hồi nhưng chưa trở lại mức trước đại dịch. Trong bối cảnh đó, MWG tiếp tục kiên định với định hướng tăng trưởng bền vững, tập trung tối ưu vận hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Chúng tôi không chạy theo số lượng mà đặt trọng tâm vào chất lượng, những giá trị cốt lõi và thực sự hữu ích cho khách hàng. Với nền tảng nội lực vững chắc, tập đoàn sẵn sàng thích ứng với những biến động của thị trường, có sức mạnh để hiện thực hóa mục tiêu 150 nghìn tỷ đồng doanh thu và 4.850 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế.

Năm 2025, bên cạnh các mục tiêu kinh doanh, MWG sẽ tiếp tục đồng hành cùng Chính phủ Việt Nam trong hành trình phát triển bền vững, hướng tới mục tiêu phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050. Chúng tôi cam kết không chỉ nỗ lực gia tăng hiệu quả tài chính mà còn đóng góp tích cực cho xã hội thông qua giảm thiểu tác động bất lợi đến môi trường và tối ưu việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên; thúc đẩy sự đa dạng, bình đẳng và trao quyền cho nhân viên; triển khai các hoạt động thiện nguyện thiết thực cho cộng đồng; cũng như xây dựng hệ sinh thái kinh doanh minh bạch và có trách nhiệm. Khi thực hiện tốt những cam kết này, MWG không chỉ mang lại lợi ích trực tiếp mà còn góp phần kiến tạo những giá trị bền vững lâu dài cho tất cả các bên liên quan.

Tập đoàn xin chân thành cảm ơn Quý khách hàng, Quý cổ đông, Quý nhà cung cấp, Quý đối tác, Quý cơ quan quản lý đã tiếp tục tin yêu và đồng hành với chúng tôi, ngay cả trong những giai đoạn khó khăn của tập đoàn. Chúng tôi sẽ nỗ lực không ngừng để đáp lại lòng tin yêu của Quý vị.

Đặc biệt, tôi xin gửi lời tri ân chân thành đến từng thành viên MWG – những con người tử tế, tận tâm và máu lửa – đang nỗ lực từng ngày để góp sức xây dựng Tập đoàn ngày càng vững mạnh và không ngừng vươn xa.

Tập đoàn vững tin bước vào giai đoạn tăng trưởng mới và hiện thực hóa tầm nhìn trở thành tập đoàn số 1 Đông Nam Á về bán lẻ, thương mại điện tử và các dịch vụ liên quan.

Trân trọng,

Ông Nguyễn Đức Tài

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Tập đoàn Thế Giới Di Động (MWG)



HÀNH TRÌNH 20 NĂM TẬN TÂM PHỤC VỤ



Giới Thiệu Chung Về MWG



Tên giao dịch:

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG



Địa chỉ trụ sở chính:

222 Yersin, Phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.



Địa chỉ văn phòng hoạt động:

Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công nghệ cao, Phường Tân Phú, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.



Mã số doanh nghiệp:

0306731335 đăng ký lần đầu ngày 16 tháng 01 năm 2009 và đăng ký thay đổi lần thứ 32, ngày 17 tháng 05 năm 2024. Cấp bởi Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tỉnh Bình Dương.



Mã cổ phiếu:

MWG



Số Fax:

(84.28) 38 125 961



Số điện thoại:

(84.28) 38 125 960



Website:

www.mwg.vn



Vốn điều lệ (tính đến 31/12/2024):

14.622.441.770.000 đồng



Vốn đầu tư của chủ sở hữu (tính đến 31/12/2024):

28.121.576.832.855 đồng

Văn Hóa - Sứ Mệnh - Giá Trị Cốt Lõi

6 giá trị cốt lõi MWG



Tận tâm với
khách hàng



Integrity



Yêu thương
và hỗ trợ
đồng đội



Trung thực về
tiền bạc và các
mối quan hệ



Máu lửa trong
công việc



Chất lượng
là sống còn

TÂM NHÌN MWG 2030

“Đây là MWG
Niềm tự hào của Việt Nam!”



MWG 2030 là tập đoàn số 1 Đông Nam Á về bán lẻ, thương mại điện tử, và dịch vụ liên quan.



Được Khách Hàng tin yêu bởi sự phục vụ tận tâm và sản phẩm, dịch vụ vượt trội.



Mang lại cho Nhân Viên sự tử tế, niềm vui, sung túc và niềm tự hào.

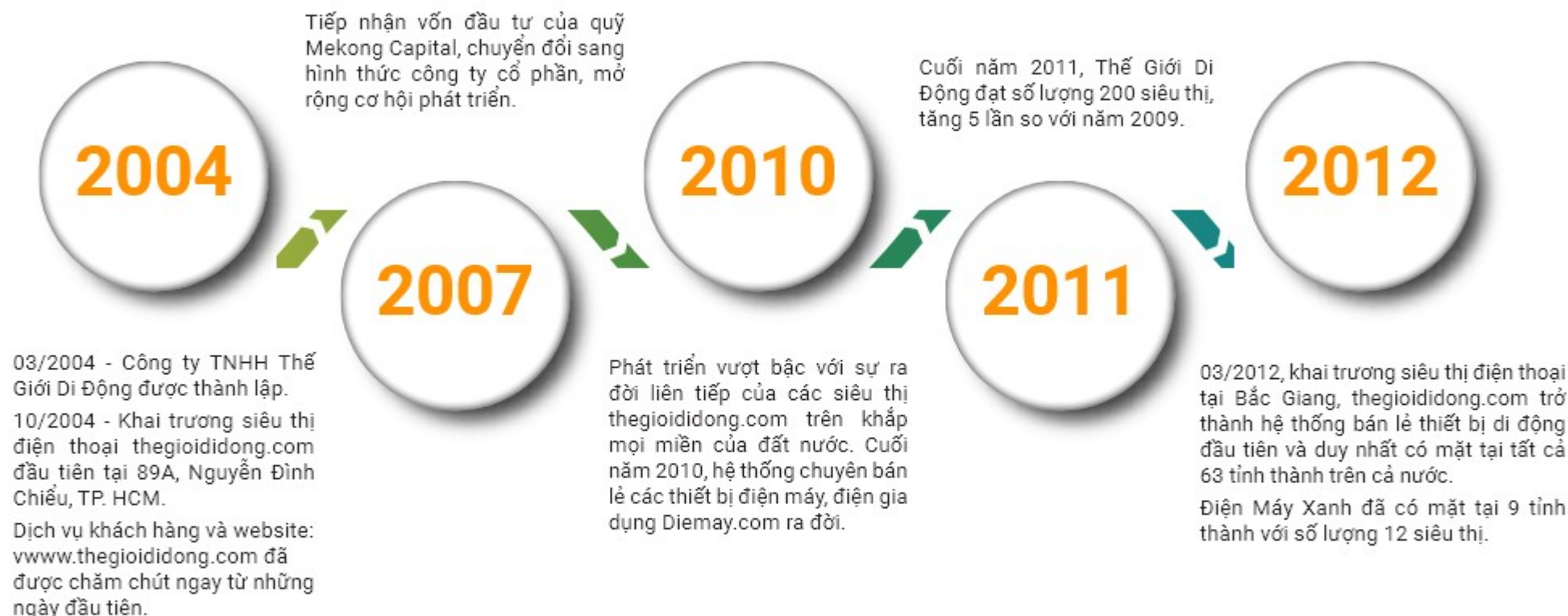


Đóng góp to lớn vào Trách Nhiệm Xã Hội.



Là minh chứng cho vận hành có Integrity và nhân văn tại bất kỳ nơi nào mà MWG hiện diện.

Hành Trình Kiến Tạo Giá Trị Bền Vững



2014

Ngày 14/07/2014, niêm yết thành công 62.723.171 cổ phiếu với mã cổ phiếu MWG.

Số lượng siêu thị tăng 60%, doanh thu tăng 65% và lợi nhuận sau thuế tăng 160% so với năm 2013.

Chuỗi thegioididong.com tiếp tục thống lĩnh và nâng cao thị phần với gần 900 siêu thị.

Điện Máy Xanh đã trở thành nhà bán lẻ điện máy đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam phủ sóng 63/63 tỉnh thành vào tháng 7/2016 với hơn 250 siêu thị.

Hoàn tất giai đoạn 1 của thử nghiệm chuỗi siêu thị Bách Hóa Xanh với 40 siêu thị.

Kết quả kinh doanh ấn tượng với lợi nhuận sau thuế tăng trưởng 47% so với 2015.

Giá trị doanh nghiệp đạt 1 tỷ đô la vào cuối năm 2016.

2015

Tốc độ mở cửa hàng ghi nhận mức kỷ lục mới với trung bình 5 cửa hàng được mở mới trong 1 tuần. Chuỗi Điện Máy Xanh trở thành chuỗi bán lẻ điện máy có số lượng siêu thị nhiều nhất Việt Nam, phủ sóng 43/63 tỉnh thành.

Cuối năm 2015, công ty bắt đầu giai đoạn thử nghiệm chuỗi siêu thị mini bán hàng tiêu dùng Bách Hóa Xanh.

2016

Kết thúc năm 2017, chuỗi thegioididong.com chính thức vượt mốc 1.000 siêu thị, chuỗi Điện Máy Xanh có hơn 640 siêu thị trên toàn quốc. Chuỗi siêu thị Bách Hóa Xanh tăng tốc với gần 300 cửa hàng vào cuối năm 2017.

2017

2018

Thegioididong.com và Điện Máy Xanh thống lĩnh thị trường Việt Nam với 45% thị phần điện thoại và 35% thị phần điện máy.

Bách Hóa Xanh đạt điểm hòa vốn EBITDA ở cấp cửa hàng.

Hoàn tất việc mua chuỗi bán lẻ điện máy Trần Anh.

Hoàn tất việc đầu tư cổ phần thiểu số tại Công ty bán lẻ An Khang - Đơn vị vận hành chuỗi nhà thuốc An Khang.

2019

Kết thúc năm 2019, chuỗi Điện Máy Xanh chính thức vượt mốc 1.000 cửa hàng trên toàn quốc.

Chuỗi Bách Hóa Xanh mở rộng mạnh mẽ thêm 600 điểm bán, nâng tổng số cửa hàng Bách Hóa Xanh lên 1.008 cửa hàng.

Doanh thu vượt 5,5 tỷ USD với hơn 5.700 siêu thị trên toàn quốc. Trong đó, Điện máy xanh Supermini vượt mốc 1.000 cửa hàng và TopZone trở thành chuỗi cửa hàng ủy quyền lớn nhất của Apple tại Việt Nam với 100 cửa hàng.

Củng cố vị thế nhà bán lẻ số 1 về sản phẩm công nghệ và điện tử tiêu dùng, top 3 về bán lẻ thực phẩm, hàng tiêu dùng thiết yếu và dược phẩm.

Doanh thu online vượt 800 triệu USD. thegioididong.com, dienmayxanh.com và bachhoaxanh.com góp mặt trong top 10 website TMĐT hàng đầu Việt Nam.

Chính thức gia nhập thị trường bán lẻ điện máy tại Indonesia với 5 cửa hàng Erablue.

Mô hình cửa hàng siêu nhỏ - Điện Máy Xanh Supermini (ĐMS) - được đưa vào thử nghiệm từ giữa năm 2020 và phát triển thần tốc với 302 cửa hàng tại 61/63 tỉnh thành vào cuối năm để phục vụ người dân khu vực nông thôn Việt Nam.

Bách Hóa Xanh lọt vào Top 3 chuỗi bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng lớn nhất tại Việt Nam với 1.719 cửa hàng.

Doanh thu MWG vượt mốc 5 tỷ đô trong năm 2021 với hơn 5.000 siêu thị trên toàn quốc.

Duy trì vị thế dẫn đầu thị phần bán lẻ thiết bị công nghệ và điện tử tiêu dùng theo ước tính từ số liệu của các hãng lớn trên thị trường.

Doanh thu Bách Hóa Xanh vượt mốc 1 tỷ USD và là Top 3 nhà bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng lớn nhất Việt Nam với hơn 2.000 điểm bán, chính thức hòa vốn EBITDA ở cấp độ công ty.

Chuỗi nhà thuốc An Khang chính thức được hợp nhất và MWG vào cuối năm 2021.

Đối mặt với những thách thức do tác động của biến động kinh tế - chính trị toàn cầu, MWG đã chủ động tái cấu trúc toàn diện, tập trung vào duy trì doanh thu, gia tăng thị phần và kiểm soát chi phí để bảo vệ dòng tiền lành mạnh, giữ vững vị thế là nhà bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam.

Doanh thu cả năm 2023 đạt xấp xỉ 5 tỷ USD với hơn 5.500 siêu thị trên toàn quốc. Trong đó, các kênh online đóng góp khoảng 700 triệu USD. Thị phần các sản phẩm điện thoại, điện máy tăng từ 5% - 25%. Đặc biệt, thị phần điện thoại của MWG đối với nhãn hàng Apple tăng từ 25% - 30% trong giai đoạn đầu năm và đạt khoảng 50% giai đoạn cuối năm.

Chuỗi Bách Hóa Xanh đạt doanh thu 1,3 tỷ USD và chính thức vươn lên trở thành nhà bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng có doanh số lớn nhất Việt Nam với quy mô 1.700 điểm bán. Tháng 12/2023, Bách Hóa Xanh đã đạt điểm hòa vốn sau mọi chi phí, tương ứng với quy mô vận hành hiện tại và trên cơ sở hoạt động kinh doanh cốt lõi.

Chuỗi bán lẻ điện máy Erablue có 38 cửa hàng hoạt động tại Indonesia.

2023

2022

2021

2020

Trong năm 2024, dù kinh tế Việt Nam duy trì đà hồi phục và đạt tăng trưởng kinh tế, người tiêu dùng vẫn có xu hướng chi tiêu thận trọng hơn, ưu tiên các sản phẩm tiêu dùng thiết yếu và giảm chi tiêu cho các mặt hàng giá trị cao. MWG đã chủ động thích ứng linh hoạt với bối cảnh kinh doanh mới, với định hướng tái cấu trúc toàn diện “Giảm Lượng – Tăng Chất”. MWG đã đạt doanh thu hợp nhất khoảng 134 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 13,6% so với năm 2023 và hoàn thành 107% kế hoạch đề ra.

Chuỗi TGDĐ và ĐMX đạt doanh thu gần 3,6 tỷ USD. Các ngành hàng chủ lực như điện thoại, điện lạnh và gia dụng đạt mức tăng trưởng tốt.

Chuỗi Bách Hóa Xanh đạt doanh thu hơn 1,6 tỷ USD. Đặc biệt, chuỗi đã có lãi ở cấp độ công ty sau hơn 2 năm tái cấu trúc toàn diện và lần đầu tiên mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn.

Chuỗi bán lẻ điện máy Erablue tại Indonesia và chuỗi Avakids đều đạt lợi nhuận vào các quý cuối năm.

năm

MWG

2024

Thành Quả & Hoạt Động Nổi Bật



Top 1 Công Ty Bán Lẻ Uy Tín Năm 2024 - Nhóm Ngành: Điện Máy, Điện Lạnh, Thiết Bị Số

Đơn vị trao :
Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)



Top 3 Doanh Nghiệp Tư Nhân Lớn Nhất Việt Nam Năm 2024 - VNR500

Đơn vị trao :
Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)



Top 10 Doanh Nghiệp Quản Trị Công Ty Tốt Nhất Năm 2024 (Nhóm Vốn Hóa Lớn)

Đơn vị trao :
Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HoSE)



Top 20 Doanh Nghiệp Lớn Nhất Việt Nam Năm 2024 - VNR500

Đơn vị trao :
Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)



Top 20 Công Ty Có Chỉ Số Phát Triển Bền Vững VNSI Cao Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HoSE)



Top 50 Doanh Nghiệp Phát Triển Bền Vững Năm 2024 - CSA

Đơn vị trao :
Nhịp Cầu Đầu Tư



Top 100 Nơi Làm Việc Tốt Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
Anphabe



Top 3 Doanh Nghiệp Niêm Yết Có Hoạt Động IR Tốt Nhất Năm 2024 (Nhóm Vốn Hóa Lớn)

Đơn vị trao :
Vietstock



Top 50 Công Ty Kinh Doanh Hiệu Quả Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
Nhịp Cầu Đầu Tư



Top 100 Doanh Nghiệp Phát Triển Bền Vững Việt Nam Năm 2024 - CSI100

Đơn vị trao :
Hội đồng Doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam (VBCSD-VCCI)



Top 100 Thương Hiệu Giá Trị Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
Brand Finance



Hạng 77 - Top 500 Doanh Nghiệp Lớn Nhất Đông Nam Á - Fortune Sea 500

Đơn vị trao :
Fortune



Top 100 Doanh Nghiệp Tư Nhân Nộp Ngân Sách Lớn Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
CafeF



Top 200 Doanh Nghiệp Nộp Ngân Sách Lớn Nhất Việt Nam Năm 2024

Đơn vị trao :
CafeF



Top 10 Nơi Làm Việc Tốt Nhất Ngành Bán Lẻ Năm 2024

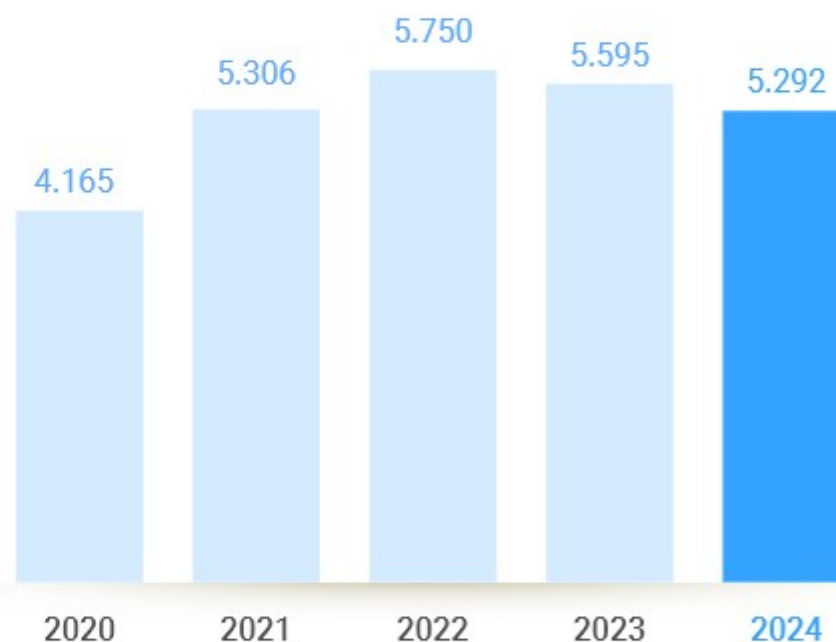
Đơn vị trao :
Báo Đầu tư



Doanh Nghiệp Xanh TP. HCM 2024

Đơn vị trao :
Ủy Ban Nhân Dân TP. HCM

Kết Quả Kinh Doanh 5 Năm (2020-2024)



Tổng số lượng của hàng 5 năm
(2020-2024)

Ngành Nghề Kinh Doanh & Địa Bàn Hoạt Động

Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) là nền tảng bán lẻ đa ngành nghề số 1 Việt Nam. Với chiến lược omni-channel, Công ty vận hành mạng lưới hàng ngàn cửa hàng trên toàn quốc song song với việc tận dụng hiểu biết sâu rộng về khách hàng thông qua nền tảng dữ liệu lớn, năng lực chủ động triển khai các hoạt động hỗ trợ bán lẻ được xây dựng nội bộ và liên tục đổi mới công nghệ nhằm tạo ra trải nghiệm khách hàng vượt trội và thống nhất ở mọi kênh cũng như nâng cao sự gắn kết của người tiêu dùng với các thương hiệu của MWG.



1.021

Thế Giới Di Động
(bao gồm Topzone)



2.026

Điện Máy Xanh
(bao gồm ĐMS)



1.770

Bách Hóa Xanh



326

An Khang



62

AvaKids

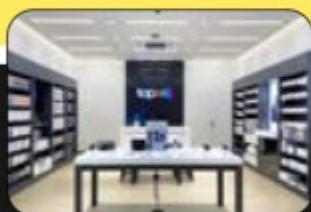


87

EraBlue
(liên doanh tại Indo)



Thế Giới Di Động là hệ thống bán lẻ điện thoại di động, laptop, phụ kiện và thiết bị công nghệ hàng đầu Việt Nam, trực thuộc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG). Ra mắt vào năm 2004, Thế Giới Di Động không ngừng mở rộng với hơn 1.000 cửa hàng bao gồm Topzone trên khắp 63 tỉnh thành. Với cam kết mang đến trải nghiệm mua sắm tiện lợi, dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp và chính sách hậu mãi hấp dẫn, Thế Giới Di Động đã trở thành điểm đến tin cậy của hàng triệu người tiêu dùng Việt Nam.



topZONE
by thegioididong

Ra mắt vào năm 2021, TopZone được Apple công nhận là Apple Authorized Reseller (AAR) và Apple Premium Reseller (APR), mang đến trải nghiệm mua sắm đẳng cấp với không gian hiện đại theo chuẩn thiết kế của Apple. Chuỗi cửa hàng này cung cấp đầy đủ các dòng sản phẩm của Apple như iPhone, iPad, MacBook, Apple Watch, AirPods và phụ kiện chính hãng. Tính đến thời điểm hiện tại, TopZone đã phát triển nhanh chóng và trở thành chuỗi cửa hàng chuyên bán lẻ các sản phẩm trong hệ sinh thái Apple số 1 tại Việt Nam.



Điện máy XANH

Ra mắt vào năm 2010, Điện Máy Xanh chuyên cung cấp các sản phẩm điện tử, điện lạnh, gia dụng và công nghệ từ nhiều thương hiệu uy tín. Với hơn 2.000 siêu thị trải dài khắp 63 tỉnh thành, Điện Máy Xanh cam kết mang đến cho khách hàng trải nghiệm mua sắm tiện lợi, dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp và giá cả cạnh tranh. Nhờ chiến lược mở rộng mạnh mẽ cùng các chiến dịch truyền thông ấn tượng, Điện Máy Xanh đã khẳng định vị thế chuỗi bán lẻ điện máy số 1 Việt Nam.



Bách hóa XANH

Được đưa vào thử nghiệm cuối năm 2015, là chuỗi cửa hàng chuyên bán lẻ thực phẩm tươi sống và nhu yếu phẩm với hơn 1.700 siêu thị tại các tỉnh thành Miền Nam và Nam Trung Bộ. Bách Hoá Xanh cung cấp hàng tiêu dùng, lương thực, thực phẩm và đồ uống với nguồn gốc rõ ràng, đa dạng về chủng loại với giá cả hợp lý; trong không gian sạch sẽ, thân thiện và tại những địa điểm dễ tiếp cận đối với khách hàng. Trong năm 2024, Bách Hóa Xanh là nhà bán lẻ bách hóa hiện đại lớn nhất Việt Nam về doanh thu.



NHÀ THUỐC AN KHANG

Chuỗi nhà thuốc An Khang chuyên cung cấp dược phẩm, thực phẩm chức năng, trang thiết bị y tế, dược mỹ phẩm và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, tiêu dùng hàng ngày. An Khang đẩy mạnh mở rộng quy mô, nâng cấp nhận diện thương hiệu và tối ưu không gian mua sắm với thiết kế mở, thuận tiện hơn cho khách hàng. Hiện tại, An Khang đã phát triển hơn 300 điểm bán trên khắp cả nước. Với tầm nhìn trở thành chuỗi nhà thuốc hiện đại hàng đầu Việt Nam, An Khang cam kết mang đến giá trị cốt lõi: Đủ thuốc bạn cần – Nguồn gốc rõ ràng – Tận tình tư vấn – An tâm về giá. Từ năm 2023, MWG tập trung phát triển An Khang theo định hướng bền vững, hướng tới mục tiêu trở thành “Chuỗi dược phẩm hàng đầu về chăm sóc sức khỏe” tại Việt Nam.



AVA Kids

Chính thức có mặt vào đầu năm 2022, AVAKids là chuỗi cửa hàng chuyên bán các sản phẩm dành cho mẹ và bé. Hệ thống bày bán các sản phẩm có thể kể đến như: Sữa, tã bỉm, các loại thực phẩm, đồ ăn, hóa mỹ phẩm an toàn, đồ dùng hàng ngày, đồ chơi hay các mặt hàng về thời trang,... Hệ thống AVAKids hiện đang có hơn 60 cửa hàng tại TP.HCM. Từ năm 2023, AVAKids đang là chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ và bé có doanh thu bình quân trên mỗi điểm bán cao nhất Việt Nam.

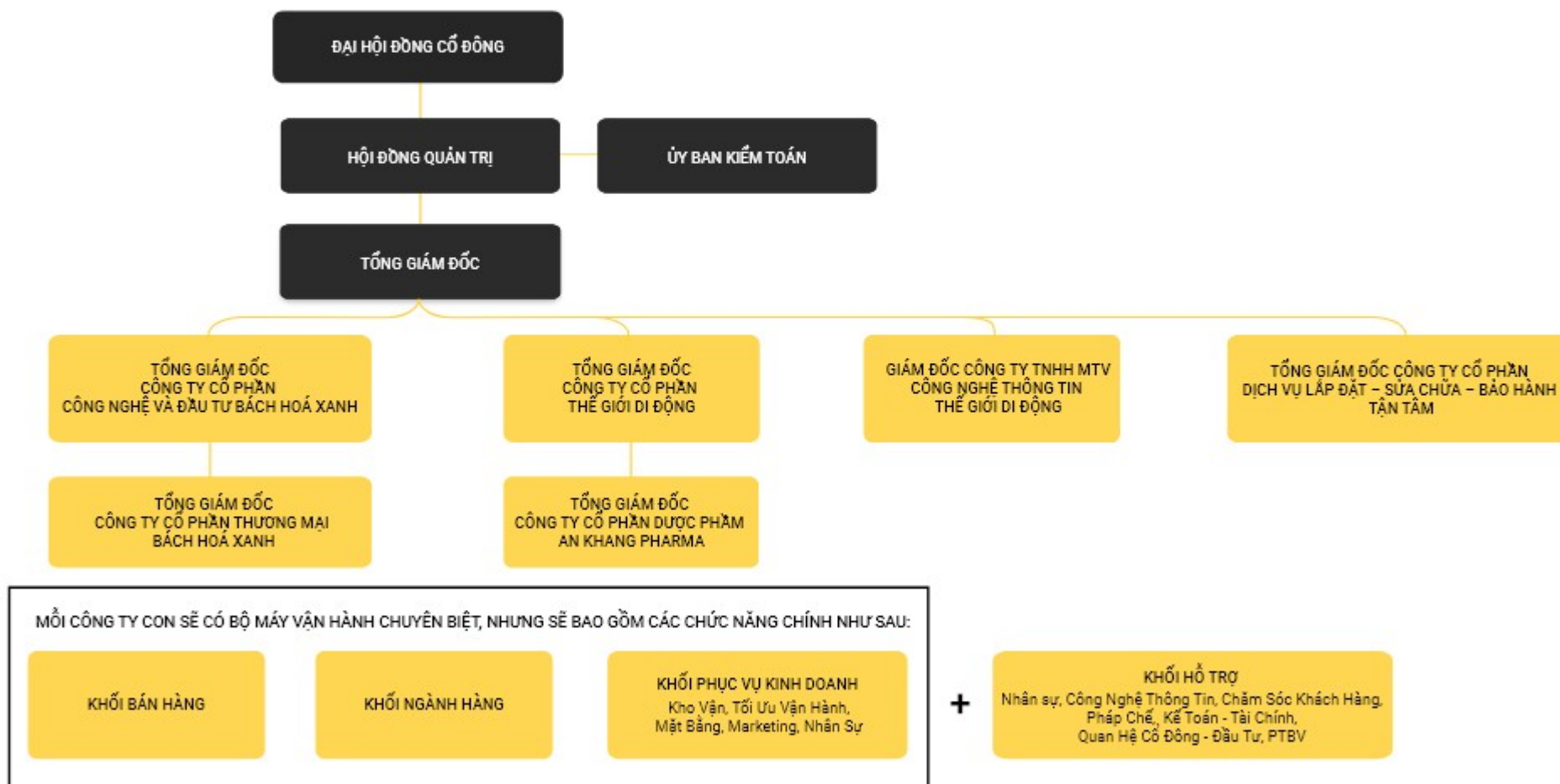


EraBlue được thành lập cuối năm 2022 là liên doanh giữa Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động - công ty con của MWG, vận hành chuỗi cửa hàng thegioididong.com và Điện Máy Xanh và Công ty PT Erafone Artha Retailindo (Erafone) - công ty con của Tập đoàn Erajaya, nhà bán lẻ sản phẩm công nghệ số 1 tại Indonesia. Erablue là chuỗi cửa hàng chuyên bán lẻ các thiết bị điện tử tiêu dùng tại Indonesia giống mô hình Điện Máy Xanh tại Việt Nam. Erablue hiện là nhà bán lẻ điện máy số 1 Indonesia về số lượng điểm bán.



Cơ Cấu Quản Trị Và Bộ Máy Quản Lý

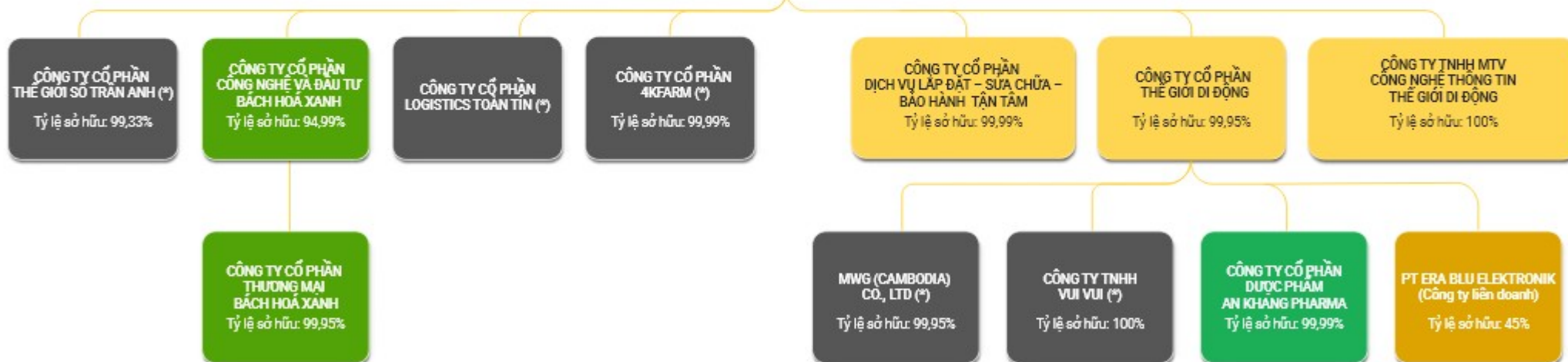
Mô hình quản trị của MWG tuân thủ theo quy định tại điểm b, khoản 1, Điều 137 Luật doanh nghiệp, bao gồm ĐHĐCĐ, HĐQT, TGD/GĐ và UBKT trực thuộc HĐQT



Các Công Ty Con, Công Ty Liên Kết

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, Công ty có 7 công ty con trực tiếp, 3 công ty con gián tiếp và 1 công ty liên doanh đã được hợp nhất vào báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty:

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

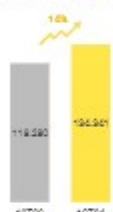


(*) Những công ty con này đang trong quá trình làm thủ tục giải thể

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH 2024

Tình hình tài chính / Sức khỏe tài chính

Doanh thu thuần (Tỷ đồng)



107%

Hoàn thành
kế hoạch doanh thu
2024 là 125.000 tỷ đồng



Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)



156%

Hoàn thành
kế hoạch LNST 2024
là 2.400 tỷ đồng

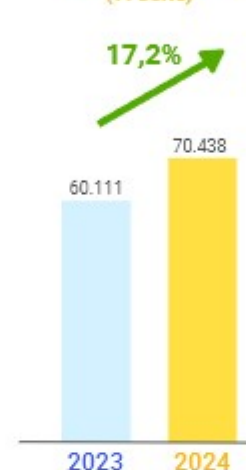


Kinh doanh online

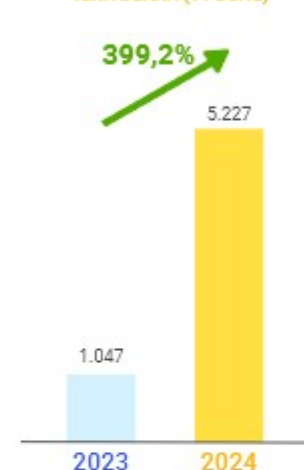


Doanh thu online 2024 đạt 9,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 7% tổng doanh thu của MWG

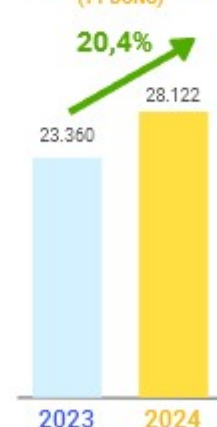
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN (TỶ ĐỒNG)



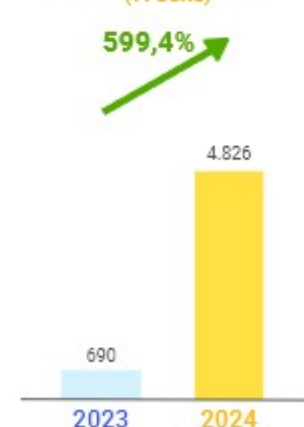
LỢI NHUẬN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (TỶ ĐỒNG)



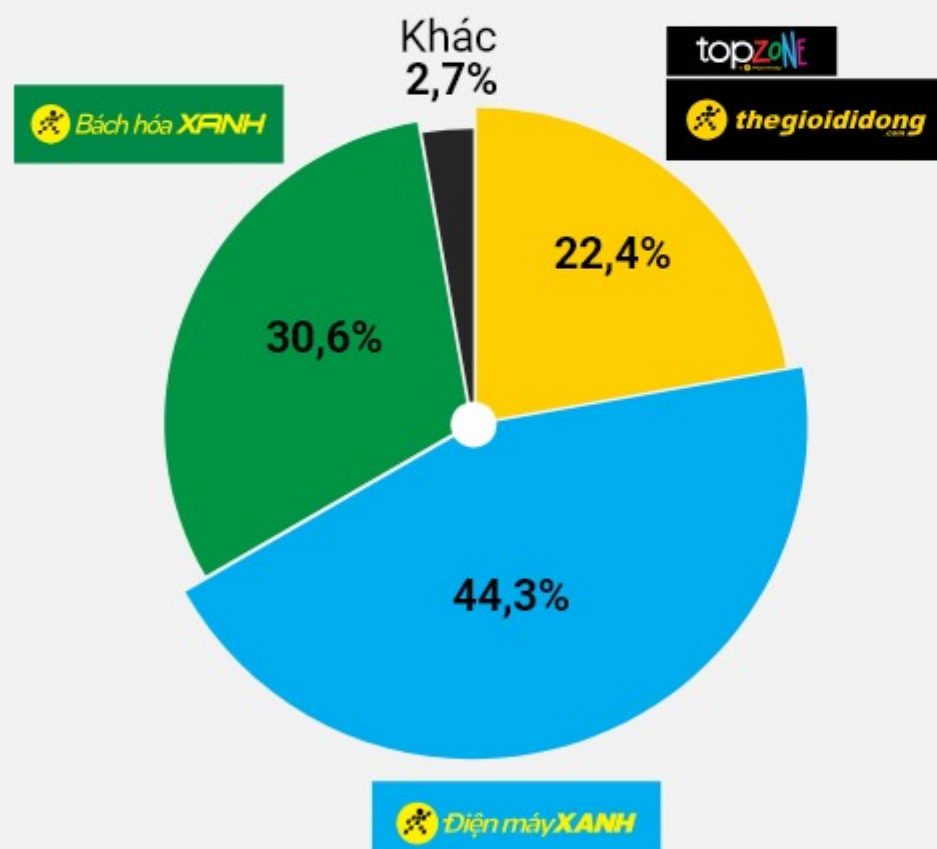
VỐN CHỦ SỞ HỮU (TỶ ĐỒNG)



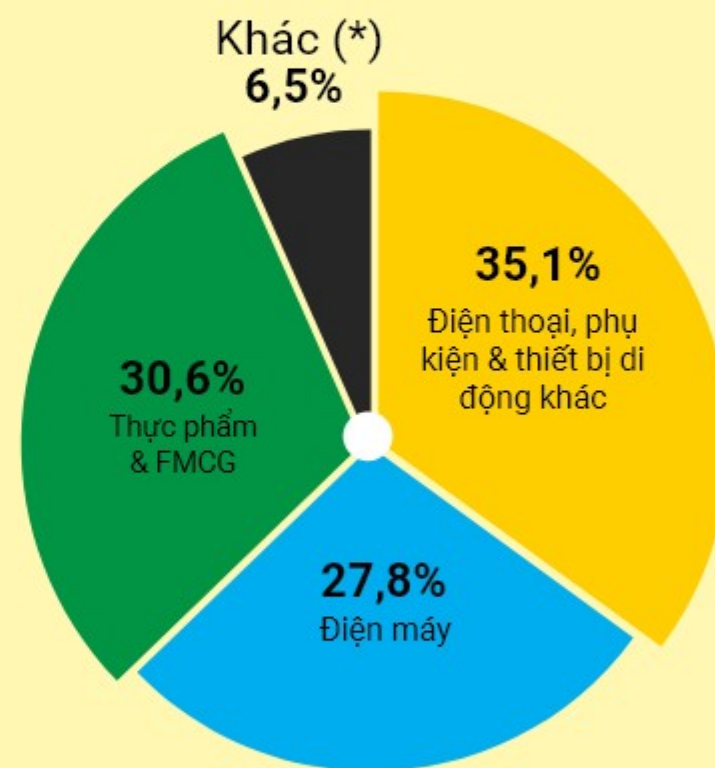
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ (TỶ ĐỒNG)



Cơ cấu doanh thu theo chuỗi



Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng



(*) Khác: thẻ sim, thẻ, dịch vụ, dược phẩm, sản phẩm mẹ và bé

Các chỉ tiêu tài chính quan trọng

	2023	2024
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,69	1,56
Hệ số thanh toán nhanh	0,98	1,03
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,61	0,60
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,57	1,50
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Vòng quay hàng tồn kho	4,03	4,85
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Biên lợi nhuận ròng	0,1%	2,8%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,7%	13,3%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,3%	5,3%

BỐI CẢNH KINH TẾ VĨ MÔ

Năm 2024, kinh tế toàn cầu có dấu hiệu cải thiện nhẹ so với năm 2023 về tốc độ tăng trưởng GDP, quá trình phục hồi vẫn chậm và không đồng đều. Nhiều nền kinh tế phát triển đối mặt với nguy cơ suy giảm tăng trưởng. Hoạt động kinh tế thế giới tuy không rơi vào suy thoái nhưng vẫn dưới mức tiềm năng, trong khi lạm phát – dù đã hạ nhiệt so với năm trước – vẫn cao hơn mục tiêu tại nhiều quốc gia.

Bên cạnh đó, năm 2024 được đánh giá là giai đoạn đầy biến động và khó lường trên chính trường quốc tế. Nhiều điểm nóng xung đột kéo dài tiếp tục diễn biến phức tạp, trong khi một số căng thẳng mới bùng phát, làm gia tăng bất ổn địa chính trị toàn cầu.

Dù đối mặt với nhiều khó khăn và biến động, nền kinh tế Việt Nam vẫn duy trì đà tăng trưởng tích cực. Nhờ sự linh hoạt trong điều hành chính sách của Chính phủ và sự phục hồi của thị trường quốc tế, GDP của Việt Nam đạt mức tăng trưởng khoảng 7%. Riêng ngành hàng bán lẻ, chủ yếu nhờ vào sự bùng nổ của các ngành hàng thực phẩm, tiêu dùng nhanh và may mặc, tổng mức bán lẻ hàng hóa tăng trưởng 8,3% so với năm 2023. Tuy nhiên, áp lực lạm phát, chi phí nguyên vật liệu tăng cao và cạnh tranh gay gắt, xu hướng người tiêu dùng thận trọng hơn, ưu tiên các sản phẩm thiết yếu và cắt giảm chi tiêu cho hàng hóa giá trị cao, khiến ngành bán lẻ chưa thể phục hồi hoàn toàn về mức trước đại dịch, đồng thời biên lợi nhuận của nhiều doanh nghiệp tiếp tục bị thu hẹp.



**Công ty Cổ phần
Thế Giới Di Động**

Trong năm 2024, thị trường bán lẻ điện thoại hầu như đi ngang và chỉ tăng nhẹ ở một số ngành hàng điện lạnh. Mặc dù vậy, công ty vẫn đạt được những cột mốc đáng ghi nhận như sau:

- Mức tăng trưởng cao hơn thị trường dù hoạt động ít hơn 221 cửa hàng so với cuối 2023, tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ hơn 10%.
- Hầu hết ngành hàng đều tăng trưởng dương từ 5% - 30%, đặc biệt là ngành hàng điện lạnh và điện thoại đạt mức tăng trưởng hai chữ số.
- Hiệu quả kinh doanh cải thiện đáng kể và là trụ cột chính đóng góp lợi nhuận cho tập đoàn.

**Công ty Cổ phần Thương mại
Bách Hóa Xanh**

Trong năm 2024, mặc dù người tiêu dùng vẫn có tâm lý thắt chặt chi tiêu và thị trường hàng tiêu dùng chỉ tăng trưởng nhẹ, Bách Hóa Xanh vẫn đạt được những cột mốc ấn tượng:

- Ngành hàng thực phẩm tươi sống: tăng trưởng 30% - 50%.
- Ngành hàng FMCGs: tăng trưởng 20% - 35%.
- Tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ hơn 30%.
- Trung bình cả năm, BHX đạt doanh thu bình quân 2 tỷ đồng/cửa hàng, tăng 29% so với trung bình cùng kỳ.
- Chuỗi đã có lãi ở cấp độ công ty sau hơn 2 năm nỗ lực tái cấu trúc toàn diện. Đánh dấu cột mốc quan trọng của BHX lần đầu tiên mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn.

**Công ty Cổ phần Dược phẩm
An Khang Pharma**

Doanh thu cả năm đạt gần 2.3 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng 3% so với cùng kỳ năm 2023.

Trong năm 2024, công ty tiến hành đóng cửa hàng không hiệu quả, tập trung tăng doanh thu trên cửa hàng thông qua việc rà soát lại danh mục, trưng bày và chất lượng tư vấn bán hàng.

Trong quý 4/2024, doanh thu bình quân/cửa hàng tăng 15% so với mức trung bình 2 quý liền trước, và mức lỗ đã giảm đáng kể so với các quý còn lại trong năm, đây là kết quả khả quan và là động lực cho chuỗi hướng tới mục tiêu đạt lợi nhuận cấp độ công ty trong năm 2025.

Bên cạnh đó, chuỗi đã triển khai các chương trình với mục tiêu chăm sóc và thăm khám sức khỏe miễn phí cho các cá nhân có hoàn cảnh khó khăn.

**Công ty TNHH MTV
Công nghệ Thông tin Thế Giới Di Động**

Công ty cung cấp dịch vụ phần mềm và các dịch vụ công nghệ thông tin khác cho các Công ty trong tập đoàn Thế Giới Di Động.

Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và khả năng thanh toán được duy trì ổn định.

**Công ty Cổ phần Dịch vụ Lắp đặt –
Sửa chữa – Bảo hành Tận Tâm**

Công ty cung cấp dịch vụ giao hàng, lắp đặt, bảo hành, sửa chữa, dịch vụ xây dựng cho các Công ty trong tập đoàn Thế Giới Di Động và cung cấp một tỷ lệ nhỏ doanh thu từ khách hàng bên ngoài.

Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và khả năng thanh toán được duy trì ổn định.

**Công ty Cổ Phần Công nghệ
và Đầu tư Bách Hóa Xanh**

Công ty được thành lập vào cuối năm 2022.

Trong năm 2024, công ty đã hoàn tất giao dịch phát hành cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư. Số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phần mới được dùng để tài trợ nhu cầu hoạt động và phát triển kinh doanh nói chung của Công ty Đầu tư BHX và Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh ("Bách Hóa Xanh") là công ty con của Công ty Đầu tư BHX.

PT Era Blu Elektronik

Năm 2024, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 4 lần so với cùng kỳ. Doanh thu bình quân/cửa hàng là 2,8 tỷ đồng.

Chỉ sau 2 năm phát triển tại Indonesia với 87 cửa hàng đang hoạt động, nhờ vào danh mục sản phẩm phù hợp, giá bán cạnh tranh, mô hình dễ tiếp cận, và chi phí được tối ưu ngay từ ban đầu, chuỗi đã chính thức có lãi tại cấp độ công ty kể từ quý 3/2024.

**Công ty Cổ phần Thế Giới Số
Trần Anh (*)**

Thế giới Di động thông qua việc giải thể Công ty cổ phần Thế giới Số Trần Anh với lý do tái cơ cấu công ty con nhằm tối ưu việc vận hành.

Công ty Cổ phần Logistics Toàn Tín (*)

Công ty cung cấp dịch vụ logistics, quản lý kho vận cho các công ty con trong tập đoàn Thế Giới Di Động và cung cấp một tỷ lệ nhỏ doanh thu cho khách hàng bên ngoài.

Hoàn tất quá trình tái cấu trúc, chuyển hoạt động sang thành khối chuyên trách trong các công ty thành viên khác trong tập đoàn nhằm tối ưu việc hỗ trợ từng công ty con. Công ty đang trong quá trình giải thể.

MWG (Cambodia) Co., Ltd (*)

Đến cuối năm 2023, cơ bản đã hoàn tất việc đóng cửa hàng và ngừng hoạt động tại Campuchia. Công ty đang trong quá trình giải thể

Công ty Cổ phần 4K Farm (*)

Đến cuối năm 2023, cơ bản ngừng hoạt động do kết quả kinh doanh không đạt kỳ vọng và chưa phù hợp với định hướng phát triển chung của Tập đoàn.

Công ty TNHH Vui Vui (*)

Công ty mới được thành lập vào cuối năm 2021 nên chưa phát sinh hoạt động đáng kể.

(*) Những công ty con này đang trong quá trình làm thủ tục giải thể

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN



TIỀM NĂNG & CƠ HỘI PHÁT TRIỂN

NHÓM SẢN PHẨM ICT - CE (ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG VÀ ĐIỆN MÁY)

Nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm ICT - CE được dự báo sẽ dần phục hồi trong năm 2025, tuy nhiên, vẫn chưa thể đạt mức trước đại dịch Covid-19. Về dài hạn, động lực tăng trưởng đến từ sự phổ biến ngày càng rộng rãi của smartphone 5G và các thiết bị tích hợp AI tại Việt Nam. Đồng thời, thế hệ người tiêu dùng mới với xu hướng đón nhận công nghệ mạnh mẽ cũng góp phần thúc đẩy sự phát triển của các sản phẩm điện tử tiêu dùng thông minh, đặc biệt là thiết bị tích hợp IoT. Ngoài ra, sự xuất hiện ngày càng nhiều thương hiệu điện tử tiêu dùng IoT với mức giá hợp lý cũng là yếu tố quan trọng giúp mở rộng thị trường.

Trong dài hạn, nhu cầu sẽ dẫn dắt bởi các hãng điện thoại lớn thấu hiểu sâu sắc tâm lý người tiêu dùng, không ngừng cải tiến và liên tục ra mắt sản phẩm mới, đáp ứng đa dạng nhu cầu ở nhiều phân khúc. Bên cạnh đó, việc triển khai mạng 5G cùng với gỡ bỏ sóng 2G sẽ thúc đẩy xu hướng nâng cấp điện thoại trong thời gian tới. Công ty sẽ mang đến các giải pháp tài chính linh hoạt, như trả góp dễ dàng và mua trước trả sau cũng như đảm bảo nguồn hàng đầy đủ, giúp khách hàng tiếp cận sản phẩm yêu thích một cách thuận tiện hơn.



NHÓM SẢN PHẨM ĐIỆN THOẠI

NHÓM SẢN PHẨM ĐIỆN MÁY



Tỷ lệ hộ gia đình sở hữu các sản phẩm điện máy vẫn chưa đạt mức như các nước trong khu vực, và còn tiềm năng tiếp tục tăng trưởng. Bên cạnh đó, nhu cầu sử dụng các thiết bị điện máy hiện đại, điện gia dụng với nhiều tính năng thông minh và tự động nhằm tiết kiệm sức lao động và thời gian của người sử dụng có xu hướng ngày càng tăng cao giúp kích thích nhu cầu thay thế sản phẩm.

NHÓM SẢN PHẨM THỰC PHẨM VÀ FMCG

Xu hướng chuyển dịch mua sắm thực phẩm và FMCG từ chợ truyền thống sang các kênh bán lẻ hiện đại tiếp tục gia tăng mạnh mẽ trong năm 2025. Các chuyên gia dự báo thị phần bán lẻ truyền thống sẽ tiếp tục thu hẹp, trong khi kênh bán lẻ hiện đại duy trì tốc độ tăng trưởng cao, đặc biệt là mô hình siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi.

Thị trường thực phẩm và FMCG tại Việt Nam được ước tính đạt hơn 50 tỷ USD và không ngừng mở rộng, với sự gia tăng của các sản phẩm phục vụ nhu cầu tiện lợi và tiêu dùng nhanh. Việc tập trung phát triển trong lĩnh vực có giá trị thị trường lớn này được kỳ vọng sẽ giúp Công ty duy trì mức tăng trưởng hai con số, đồng thời củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ hiện đại.

Thị trường thực phẩm và FMCG tại Việt Nam hiện ước tính đạt hơn 50 tỷ USD và không ngừng mở rộng, với hàng loạt sản phẩm mới ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu tiện lợi ngày càng cao của người tiêu dùng. Việc tập trung vào lĩnh vực có giá trị thị trường lớn này được kỳ vọng sẽ giúp Công ty duy trì tốc độ tăng trưởng hai con số trong những năm tới.



KÊNH BÁN LẺ ONLINE

Năm 2025, thương mại điện tử Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ, nhờ vào sự mở rộng của nền kinh tế số, hạ tầng công nghệ ngày càng hoàn thiện, tỷ lệ sử dụng internet và thiết bị di động cao, cùng với sự phổ biến của các phương thức thanh toán trực tuyến. Đặc biệt, sự thay đổi trong thói quen mua sắm của người tiêu dùng cũng góp phần thúc đẩy xu hướng này. Theo dự báo, quy mô thị trường có thể đạt hàng chục tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng hai chữ số mỗi năm.

Với lợi thế sở hữu mạng lưới cửa hàng rộng khắp cùng hệ sinh thái khép kín, Công ty có cơ hội lớn để tăng trưởng trong lĩnh vực này bằng cách tận dụng mô hình bán hàng đa kênh (Omni-channel), mang đến trải nghiệm mua sắm linh hoạt và thuận tiện cho khách hàng.

ĐỔI MỚI TINH GỌN - HIỆU QUẢ BỀN VỮNG

NHÓM DƯỢC PHẨM



Theo ước tính từ các tổ chức nghiên cứu, thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2025 dự kiến tiếp tục tăng trưởng, đạt quy mô khoảng 7,5 tỷ USD. Động lực tăng trưởng đến từ sự gia tăng dân số, tốc độ đô thị hóa nhanh và mức chi tiêu ngày càng cao cho chăm sóc sức khỏe. Xu hướng già hóa dân số tiếp tục diễn ra mạnh mẽ, với số người từ 65 tuổi trở lên chiếm khoảng 18% tổng dân số vào năm 2040 theo dự báo của Ngân hàng Thế giới. Điều này làm gia tăng đáng kể nhu cầu đối với các sản phẩm dược phẩm và dịch vụ y tế.

Thị trường nhà thuốc tại Việt Nam vẫn trong giai đoạn phân mảnh, với hơn 60.000 điểm bán chủ yếu do các hộ kinh doanh cá thể vận hành. Đây là cơ hội để các chuỗi bán lẻ hiện đại mở rộng thị phần nhờ lợi thế về quy mô, dịch vụ chuyên nghiệp và danh mục sản phẩm phong phú. Trong bối cảnh đó, các chuỗi nhà thuốc lớn được kỳ vọng sẽ tiếp tục mở rộng, nâng cao chất lượng dịch vụ và từng bước định hình lại thị trường bán lẻ dược phẩm tại Việt Nam.



QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi Ro Cạnh Tranh Từ Các Doanh Nghiệp Cùng Ngành



Loại hình rủi ro: Rủi ro kinh tế/ Rủi ro chiến lược

Định nghĩa/Nội dung: Hầu hết các lĩnh vực kinh doanh của Tập đoàn có rào cản gia nhập ngành thấp. Điều này khiến tập đoàn phải đối mặt với áp lực chia sẻ thị phần, không chỉ cạnh tranh giữa doanh nghiệp nội với doanh nghiệp ngoại mà còn giữa là giữa các doanh nghiệp nội địa với nhau.

Biện pháp quản trị:

- Xây dựng chiến lược cung cấp dịch vụ bán lẻ toàn diện, kết hợp giữa trải nghiệm trực tuyến và tại cửa hàng, đồng thời từng bước mở rộng vai trò trong chuỗi giá trị ngành bán lẻ. Chiến lược này sẽ giúp MWG không ngừng cải tiến mô hình kinh doanh, tối ưu hóa dịch vụ khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.
- Tăng cường hợp tác chiến lược cùng các nhà cung cấp và các đối tác để đảm bảo được nguồn hàng ổn định cùng với đó là tạo ra các gói sản phẩm, dịch vụ tích hợp mang lại những giải pháp linh hoạt cho khách hàng.
- Không ngừng hiện đại hóa hệ thống thông tin và tinh gọn quy trình nội bộ nhằm tối ưu hóa hiệu quả vận hành và kiểm soát chi phí, dựa trên nền tảng quản trị tiên tiến.

Loại hình rủi ro: Rủi ro kinh tế/ Rủi ro chiến lược

Định nghĩa/Nội dung: Rủi ro bão hòa ngành là nguy cơ có thể xảy ra khi một ngành đạt đến giới hạn tự nhiên về lượng khách hàng tiềm năng, khiến các doanh nghiệp không thể mở rộng thị phần hoặc tăng trưởng doanh thu mà không làm giảm thị phần của đối thủ.

Biện pháp quản trị:

- Công ty MWG chọn lựa chủ động thích nghi với bối cảnh kinh doanh đang thay đổi để ứng phó với rủi ro này. MWG tập trung đa dạng hóa danh mục sản phẩm điện thoại, điện máy và gia tăng thị phần các ngành hàng mới như thực phẩm và FMCGs, ngành dược phẩm và ngành hàng mẹ và bé.
- Tiến hành rà soát, tái cơ cấu và tối ưu chi phí nhằm đảm bảo bộ máy vận hành luôn sẵn sàng cho những thay đổi và xu hướng mới.
- Bên cạnh đó công ty luôn nỗ lực tìm đưa ra các sản phẩm và giải pháp khác biệt (mua trả chậm, "lấy xài liền, tiền trả sau") để tiếp tục thu hút khách hàng và gia tăng thị phần.

Rủi Ro Bão Hòa Ngành



Rủi Ro Về Hàng Tồn Kho



Loại hình rủi ro: Rủi ro kinh tế/ Rủi ro hoạt động

Định nghĩa/Nội dung: Rủi ro hàng tồn kho đề cập đến những mối đe dọa hoặc bất lợi mà một doanh nghiệp có thể gặp phải liên quan đến việc quản lý và duy trì hàng tồn kho. Đây là một khía cạnh quan trọng trong quản lý chuỗi cung ứng và kế toán, ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính và hoạt động của công ty.

Biện pháp quản trị:

- Thiết lập và tuân thủ chặt chẽ các quy trình liên quan đến mua bán hàng hóa, thực hiện hợp đồng và các hoạt động liên quan, nhằm giảm thiểu rủi ro phát sinh trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng và cải tiến hệ thống ERP (Enterprise Resource Planning) nhằm tự động hóa và tối ưu các khâu kiểm soát, phê duyệt nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, hạn chế rủi ro.
- Thực hiện phân tích và kiểm soát chặt chẽ ngay từ giai đoạn dự báo và lượng hóa nhu cầu, nhằm tối ưu hóa quy trình nhập hàng, giảm thiểu rủi ro dư thừa hoặc thiếu hụt hàng hóa trong chuỗi cung ứng.

Loại hình rủi ro: Rủi ro kinh tế/ Rủi ro hoạt động

Định nghĩa/Nội dung: Đây là những yếu tố có thể gây tổn thất tài chính, giảm hiệu quả hoạt động hoặc làm suy giảm uy tín tổ chức, bao gồm tham nhũng (hành vi gian lận và không trung thực), mất mát (tổn thất tài sản do các sự cố hoặc thiên tai) và lãng phí (sử dụng không hiệu quả nguồn lực).

Biện pháp quản trị:

- Ban hành những quy trình và quy định phục vụ cho công tác kiểm kê và kiểm soát nhằm giảm thiểu rủi ro liên quan đến việc thất thoát và mất mát hàng hóa.
- Công ty chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp dựa trên Bộ quy tắc ứng xử, Văn hóa công ty, đặc biệt nhấn mạnh việc phát triển đội ngũ nhân sự với tinh thần trung thực trong công việc. Đồng thời, Công ty áp dụng quy trình đánh giá Nhà cung cấp nghiêm ngặt và triển khai hệ thống kiểm soát chặt chẽ nhằm quản lý rủi ro tham nhũng trong các hoạt động mua bán hàng hóa.
- Hoạt động phát triển mặt bằng, chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí vận hành, được Công ty đặc biệt chú trọng. UBKT thực hiện rà soát rủi ro thuê mặt bằng thông qua khảo sát thị trường, liên hệ chủ mặt bằng, và đánh giá bất thường. Ngoài ra trong năm 2024, công ty cũng tạm dừng mở rộng và tập trung tối ưu chi phí nên không ghi nhận trường hợp bất thường hay tiêu cực liên quan.

Rủi Ro Về Tham Nhũng, Mất Mát, Lãng Phí



Rủi Ro An Toàn Lao Động

Loại hình rủi ro: Rủi ro xã hội/ Rủi ro hoạt động

Định nghĩa/Nội dung: Rủi ro an toàn lao động là nguy cơ hoặc khả năng xảy ra các sự cố, tai nạn hoặc tình huống nguy hiểm trong quá trình làm việc, có thể gây ảnh hưởng đến sức khỏe, an toàn và tính mạng của người lao động cũng như làm tổn thất tài sản, gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh.

Biện pháp quản trị:

- Với hơn 60.000 nhân sự, Công ty ưu tiên hàng đầu việc đảm bảo môi trường lao động an toàn. Công ty tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Nhà nước về an toàn lao động và cháy nổ, đồng thời định kỳ kiểm tra, bảo dưỡng cơ sở hạ tầng tại Siêu thị, Kho, Văn phòng và các khu vực khác để đảm bảo vận hành an toàn.
- Ngoài ra, Công ty thực hiện đầy đủ việc mua bảo hiểm tài sản và lao động, cùng với triển khai các quy trình an toàn lao động đến toàn thể nhân viên.

Loại hình rủi ro: Rủi ro công nghệ/ Rủi ro hoạt động

Định nghĩa/Nội dung: Chuyển đổi số giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên khi các bộ phận trong doanh nghiệp ngày càng kết nối với nhau và phụ thuộc vào cơ sở hạ tầng kỹ thuật số, từ đó dẫn đến nguy cơ đối mặt với các rủi ro an ninh mạng như rò rỉ, chỉnh sửa trái phép, mất mát thông tin đều có thể tác động nghiêm trọng đến hoạt động vận hành, danh tiếng và định hướng chiến lược của tổ chức.

Biện pháp quản trị:

- MWG triển khai chính sách nghiêm ngặt và giải pháp công nghệ tiên tiến để bảo vệ thông tin khách hàng, nhân sự và hệ thống vận hành.
- UBKT phối hợp chặt chẽ với bộ phận IT để đánh giá rủi ro liên quan đến hệ thống công nghệ thông tin, bảo mật thông tin và an ninh mạng của công ty.
- Thực hiện kiểm soát, phân quyền và tách biệt các trách nhiệm trong quá trình tiếp nhận nhu cầu từ các phòng ban để giảm thiểu các mối đe dọa nội bộ.
- Bộ phận IT kiểm tra, đánh giá hệ thống định kỳ 6 tháng 1 lần cùng đối tác.
- Liên tục cập nhật, phối hợp Hiệp Hội An Ninh Mạng Quốc Gia Việt Nam nhằm phòng ngừa và xây dựng các giải pháp ứng phó.

Rủi Ro Về Công Nghệ Thông Tin

Rủi Ro Về Tài Chính

Loại hình rủi ro: Rủi ro kinh tế/ Rủi ro tài chính

Định nghĩa/Nội dung: Rủi ro tài chính là các rủi ro liên quan đến nguy cơ tổn thất tài chính cho doanh nghiệp gây ảnh hưởng đến khả năng duy trì dòng tiền, thực hiện nghĩa vụ tài chính hoặc đạt được các mục tiêu tài chính đã đề ra.

Biện pháp quản trị:

Với đặc thù của ngành bán lẻ, Công ty luôn cần một dòng tiền khỏe mạnh để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Vì vậy, MWG luôn kiểm soát và hoạch định dòng tiền một cách chặt chẽ, đảm bảo tính thanh khoản của dòng tiền.

- » Theo dõi biến động lãi suất thị trường, UBKT giám sát chặt chẽ các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, tỷ giá.
- » Quản lý và kiểm soát các khoản phải thu và trả trước, đảm bảo không phát sinh nợ xấu.
- » Quy trình thu chi rõ ràng, phân quyền phê duyệt, tránh thất thoát hoặc giao dịch không hợp lệ.
- » Tái kiểm tra và đánh giá định kỳ, đảm bảo không có rủi ro trọng yếu trong các hoạt động tài chính.

Loại hình rủi ro: Rủi ro môi trường

Định nghĩa/Nội dung: Biến đổi khí hậu không chỉ gây ra những nguy cơ trong dài hạn mà đã và đang gây ra những tác động rõ rệt ngay ở hiện tại. Các hiện tượng thời tiết cực đoan như bão, lũ lụt, và hạn hán đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp, gây thiệt hại về tài sản và gián đoạn sản xuất. Về dài hạn, những thay đổi không thể đảo ngược như hiệu ứng nhà kính, băng tan, và mực nước biển dâng sẽ tiếp tục gây ra các hệ lụy nghiêm trọng, từ phá vỡ hệ sinh thái tự nhiên đến làm tăng chi phí vận hành và suy giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp bán lẻ, điều này có thể làm gián đoạn chuỗi cung ứng, tăng chi phí vận hành và ảnh hưởng đến nhu cầu khách hàng, đòi hỏi sự chuẩn bị và các chiến lược bền vững để giảm thiểu tác động.

Biện pháp quản trị:

Công ty nhận thấy rằng biến đổi khí hậu không chỉ là thách thức môi trường mà còn là một rủi ro lớn đối với hoạt động kinh doanh. Để đối phó với các nguy cơ thiên tai bất ngờ và không thể kiểm soát, Công ty đã triển khai chiến lược quản trị rủi ro toàn diện như sau:

- » Tăng cường năng lực ứng phó khẩn cấp: Xây dựng các kịch bản ứng phó chi tiết và tập huấn định kỳ để bảo đảm nhân sự và cơ sở hạ tầng sẵn sàng đối mặt với các tình huống khẩn cấp.
- » Phát triển hệ thống quản lý rủi ro khí hậu: Tích hợp các tiêu chí rủi ro khí hậu vào quy trình quản lý doanh nghiệp, đảm bảo khả năng phục hồi nhanh chóng sau thiên tai.
- » Đầu tư bảo hiểm và quỹ dự phòng: Thiết lập các quỹ dự phòng và mở rộng phạm vi bảo hiểm thiên tai để giảm thiểu tổn thất tài chính khi có sự cố xảy ra.

Rủi Ro Về Biến Đổi Khí Hậu

Xem nội dung chi tiết về các hành động thích ứng với Rủi ro biến đổi khí hậu tại trang 24 tại Báo cáo phát triển bền vững năm 2024

Rủi Ro Về Trí Tuệ Nhân Tạo (AI)



Loại hình rủi ro: Rủi ro công nghệ

Định nghĩa/Nội dung: Trí tuệ nhân tạo (AI) là công nghệ mô phỏng tư duy của con người, giúp máy móc thực hiện các tác vụ như học tập, suy luận và ra quyết định. Trong doanh nghiệp, AI được ứng dụng rộng rãi trong phân tích dữ liệu, tối ưu hóa vận hành, tự động hóa quy trình và hỗ trợ ra quyết định. Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng của AI cũng đi kèm với những rủi ro đáng kể. Sai sót trong thuật toán, thiếu minh bạch trong quá trình ra quyết định, vi phạm bảo mật dữ liệu và mất kiểm soát vận hành là những vấn đề lớn mà doanh nghiệp cần quan tâm. Ngoài ra, việc AI thay thế con người trong một số công việc có thể tạo ra rủi ro về mặt xã hội, ảnh hưởng đến việc làm và yêu cầu đào tạo lại nhân sự. Bên cạnh đó, các quy định pháp lý về AI vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc đảm bảo tuân thủ và tránh các rủi ro pháp lý. Do đó, việc nhận diện và quản trị rủi ro liên quan đến AI là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp vận hành bền vững.

Biện pháp quản trị:

- Tăng cường các biện pháp bảo vệ dữ liệu thông qua hệ thống mã hóa, kiểm soát truy cập và tuân thủ các quy định về bảo mật thông tin.
- Xây dựng lộ trình đào tạo và tái đào tạo nhân sự để thích ứng với sự thay đổi của công nghệ, đồng thời kết hợp AI như một công cụ hỗ trợ thay vì thay thế hoàn toàn con người.
- Triển khai các dự án, sáng kiến liên quan tới AI nhằm cải tiến vận hành.

Xem chi tiết sáng kiến vận hành AI tại trang 37 tại Báo cáo phát triển bền vững năm 2024

MỤC TIÊU 2025

Doanh thu thuần hợp nhất



150.000 tỷ đồng
Tăng trưởng so với thực hiện 2024 **12%**

Lợi nhuận sau thuế hợp nhất



4.850 tỷ đồng
Tăng trưởng so với thực hiện 2024 **30%**

Công ty sẽ trình Đại hội Cổ đông thông qua kế hoạch kinh doanh chính thức trong tờ trình ĐHCĐ.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN MWG

I. Mạng Bán Lẻ Sản Phẩm Công Nghệ & Điện Máy – Các Chuỗi Thegioididong.com (Bao Gồm Topzone) Và Điện Máy Xanh



Năm 2025, các chuỗi Thegioididong.com (bao gồm Topzone) và Điện Máy Xanh vẫn là trụ cột đóng góp hơn 60% doanh thu và mang lại phần lớn lợi nhuận cho Tập đoàn.

Mục tiêu tăng trưởng doanh thu trên 4.000 tỷ đồng và tiếp tục gia tăng thị phần trong bối cảnh nhu cầu thị trường chưa khởi sắc:

- Offline: Công ty không có định hướng mở mới cửa hàng nhưng có thể thay thế để vận hành khác biệt, tối ưu hơn; tập trung vào tăng trưởng doanh thu của hàng cũ.
- Online: Xây dựng một điểm đến để mua sắm các thiết bị công nghệ và điện máy với danh mục sản phẩm phong phú, khác biệt và dịch vụ hậu mãi vượt trội so với thị trường.

Với nhà cung cấp, Công ty chuyển đổi văn hóa ứng xử trên tinh thần "familyship" xem đối tác như anh em, người thân để cùng chia sẻ thành quả cũng như khó khăn, hướng tới hoàn thành các mục tiêu kinh doanh và cùng nhau phát triển bền vững.

Với khách hàng, Công ty triển khai văn hóa phục vụ mới để phù hợp với bối cảnh thị trường và xu hướng tiêu dùng mới. Công ty cũng chú trọng nâng cấp trải nghiệm mua sắm cho khách hàng, cụ thể là:

- Danh mục sản phẩm đa dạng với các sản phẩm đặc quyền;
- Các giải pháp tài chính ưu việt, khác biệt (mua trả chậm, "lấy xài liền, tiền trả sau");
- Thẻ giới dịch vụ sau bán hàng trọn đời để khách hàng an tâm sử dụng "không chỉ bán sản phẩm mà bán giá trị sử dụng".

Với nhân viên, Công ty triển khai các chính sách thúc đẩy kết quả vượt trội, nâng cao tinh thần làm chủ của người lao động.



Chuỗi Topzone: định hướng là điểm đến cung cấp những trải nghiệm khác biệt, vượt trội so với thị trường dành cho khách hàng mua sắm các sản phẩm trong hệ sinh thái Apple. Topzone sẽ đóng vai trò chiến lược là cầu nối hợp tác giữa MWG và Apple, giúp Công ty hiện thực hóa mục tiêu đạt tổng doanh thu 1 tỷ USD từ bán lẻ các sản phẩm Apple trong hệ thống cửa hàng Thegioididong.com, Topzone và Điện Máy Xanh vào năm 2027.

II. Mạng Bán Lẻ Thực Phẩm Và Hàng Tiêu Dùng – Chuỗi Bách Hóa Xanh



Năm 2025, Bách Hóa Xanh là động lực tăng trưởng chính, đóng góp hơn 30% doanh thu và mang lại lợi nhuận đáng kể cho Tập đoàn.

Tăng trưởng doanh thu tối thiểu 7.000 tỷ đồng và mở rộng thị trường thông qua:

- Tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ bằng các giải pháp chuyên biệt cho từng nhóm cửa hàng đặc thù.
- Mở mới 200-400 cửa hàng ở cả vùng đang kinh doanh và các tỉnh mới khu vực Miền Trung. Chất lượng điểm bán là mục tiêu số 1, không phải số lượng cửa hàng.
- Tăng trưởng doanh thu online tối thiểu 300% so với 2024 và trở thành chuỗi bán lẻ có doanh thu online lớn nhất.

Trong công tác mua hàng, Công ty (i) nỗ lực kiểm soát và nâng cao chất lượng, sự an toàn của sản phẩm đối với ngành hàng thực phẩm tươi sống và (ii) tìm kiếm và khai thác các cơ hội để thúc đẩy tăng trưởng ngành hàng FMCGs.

Gia tăng hiệu quả hoạt động bằng cách tiếp tục tối ưu chi phí vận hành cửa hàng và chi phí kho vận.

TẦM NHÌN

Bách Hóa Xanh là chuỗi bán lẻ thực phẩm và hàng tiêu dùng hàng đầu Việt Nam với doanh thu 10 tỷ đô trước năm 2030

Với khách hàng:

- Tại cửa hàng: phục vụ đủ sản phẩm đáp ứng nhu cầu thiết yếu và an toàn cho sức khỏe, có nhiều sản phẩm khác biệt vượt trội; đậu xe nhanh gọn, không gian sạch sẽ, dễ tìm sản phẩm và thanh toán nhanh chóng; nhân viên thân thiện.
- Bách Hóa Xanh Online: đáp ứng đa dạng mọi nhu cầu thực phẩm và hàng tiêu dùng, trải nghiệm mua hàng dễ dàng nhanh chóng và giao hàng đúng cam kết.

Với nhà cung cấp:

- Đồng hành cùng người nuôi trồng để mang đến những sản phẩm an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng và nâng cao thu nhập cho người nuôi trồng.
- Là kênh bán hàng hiệu quả và ổn định cho các nhà sản xuất có năng lực và đạo đức.

Với nhân viên:

- Mang lại cho nhân viên sự tử tế, niềm vui, sung túc và niềm tự hào.



III. Mạng Bán Lẻ Dược Phẩm Và Sản Phẩm Chăm Sóc Sức Khỏe – Chuỗi Nhà Thuốc An Khang

Sau quá trình tái cấu trúc mạnh mẽ, thu gọn quy mô hướng tới vận hành hiệu quả, Công ty bước vào giai đoạn hoàn thiện danh mục thuốc, nâng cao chuyên môn dược và tích cực bổ sung năng lực vận hành trong năm 2025. Tập trung vào “chất” của từng nhà thuốc và đặt mục tiêu đạt điểm hòa vốn vào quý 2/2025, sau đó cân nhắc việc mở rộng chậm và chắc. Định hướng phát triển của An Khang là trở thành chuỗi nhà thuốc “tử tế” và hướng tới việc chăm sóc sức khỏe của khách hàng.



IV. Mạng Bán Lẻ Sản Phẩm Mẹ & Bé – Chuỗi AVAKids

Năm 2025, AVAKids tiếp tục tăng trưởng doanh thu trên 10% và đặt mục tiêu bắt đầu đóng góp lợi nhuận cả năm cho Tập đoàn. Chuỗi không chú trọng mở rộng điểm bán, các cửa hàng đóng vai trò là điểm trưng bày hàng hóa, xây dựng thương hiệu và bán hàng offline. Thay vào đó, định hướng phát triển của AVAKids là trở thành chuỗi bán lẻ online các sản phẩm mẹ và bé để phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới. Dự kiến doanh thu từ online sẽ chiếm từ 50% trở lên tổng doanh thu của chuỗi.



V. Mạng Bán Lẻ Sản Phẩm Điện Máy Tại Indonesia – Chuỗi EraBlue

Sau khi chính thức trở thành nhà bán lẻ điện máy số 1 tại Indonesia, mục tiêu của chuỗi EraBlue trong năm 2025 là:

- Tiếp tục mở rộng, dự kiến vận hành tổng cộng 150 cửa hàng vào cuối năm 2025.
- Tăng trưởng tổng doanh thu trên 50% và bắt đầu đóng góp lợi nhuận cả năm cho Tập đoàn.
- Tạo sự khác biệt vượt trội về dịch vụ sau bán hàng bao gồm giao hàng, lắp đặt nhanh, bảo hành.

Để hiện thực hóa các mục tiêu trên, EraBlue sẽ tập trung vào:

- Tìm kiếm cơ hội cải thiện biên lợi nhuận gộp từ mua hàng trực tiếp, mua hàng quy mô lớn, đa dạng hóa danh mục sản phẩm.
- Tối ưu chi phí vận hành.
- Đào tạo và nâng cao năng lực bán hàng cho nhân viên.
- Xây dựng và phát triển kênh bán hàng online.

VI. Về Phát Triển Bền Vững

HĐQT cân nhắc và thảo luận về việc củng cố Quản Trị Công Ty bằng cách thành lập các Ủy ban trực thuộc Hội đồng Quản trị.

HĐQT đánh giá cao những kết quả đạt được trong hành trình ESG năm 2024, minh chứng cho cam kết "Đặt sự bền vững vào trung tâm của mọi hoạt động". MWG đã tích hợp thành công các yếu tố Môi trường (E), Xã hội (S) và Quản trị (G) vào chiến lược kinh doanh. Năm 2025, MWG sẽ tiếp tục duy trì các dự án đã triển khai và chung tay cùng các bên liên quan thúc đẩy hành trình này. Các định hướng chính bao gồm:

- Duy trì tính minh bạch và tuân thủ tiêu chuẩn quản trị. Đảm bảo sự tham gia của lãnh đạo trong các sáng kiến phát triển bền vững.
- Mở rộng các dự án năng lượng tái tạo và ứng dụng IoT để tối ưu hóa tiêu thụ năng lượng và giảm phát thải khí nhà kính.
- Triển khai các chương trình hỗ trợ cộng đồng, nâng cao nhận thức về ESG trong toàn hệ thống.

HĐQT tin rằng sự hợp tác và đồng hành của tất cả các bên liên quan là yếu tố then chốt để MWG hiện thực hóa các cam kết bền vững, hướng tới một tương lai bền vững cho Việt Nam.



BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Nội dung chi tiết xem tại Báo Cáo Phát Triển Bền Vững 2024



MÔI TRƯỜNG

Hơn
600 cửa hàng

được lắp đặt hệ thống điện năng lượng Mặt trời.



Hơn
1.700 cửa hàng

được trang bị hệ thống IoT để tự động hóa vận hành, tối ưu hóa tiêu thụ năng lượng, giảm phát thải.

“Tái Chế Bàn Chải Cũ - Dựng Tương Lai Xanh”



Nhằm thu gom và tái chế bàn chải đã qua sử dụng nhằm bảo vệ môi trường và hướng đến kinh tế tuần hoàn

XÃ HỘI

**MWG Đồng Hành Cùng Người Dân Khắc Phục
Hậu Quả Bão Yagi Và Lũ Quét**

Hỗ trợ 5 tỷ đồng đến Ủy Ban Mặt Trận Tổ Quốc các tỉnh thành.

**Tham Gia Sáng Kiến "Tick Xanh Trách Nhiệm" Của Hệ Thống Bán Lẻ Hiện Đại Tại Việt Nam**

Hướng tới mục tiêu xây dựng chuỗi cung ứng an toàn và bền vững với cam kết trách nhiệm ở mọi giai đoạn - từ canh tác, chế biến đến phân phối - giúp người tiêu dùng phân biệt giữa sản phẩm "có trách nhiệm" và sản phẩm kém chất lượng.

**Chương Trình
"Tết Sẻ Chia - Triệu Bữa Cơm Ấm"**

Trao tặng 2.000 tấn gạo (tương đương 100.000 phần quà) đến các gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại 54 tỉnh thành.

**Hành trình
"Tết An Khang - Gửi Ngàn Bình An"**

Triển khai tại 30 điểm trên toàn quốc, mang đến các buổi tư vấn sức khỏe miễn phí và phần quà thiết yếu cho 150 người tại mỗi điểm dừng chân.

**Chương trình
"Triệu Bữa Cơm No - Cùng Nhau Vượt Khó"**

Trao tặng 10.000 nồi cơm điện & đồ gia dụng.



QUẢN TRỊ**Thỏa Thuận Tín Dụng Thương Mại Bền Vững****Lập Báo Cáo Phát Triển Bền Vững
Theo Tiêu Chuẩn GRI**

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Thông tin Cổ phần tính tại ngày 31/12/2024

Tổng số lượng cổ
phiếu niêm yết

1.462.244.177
cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu quỹ

759.968
cổ phiếu

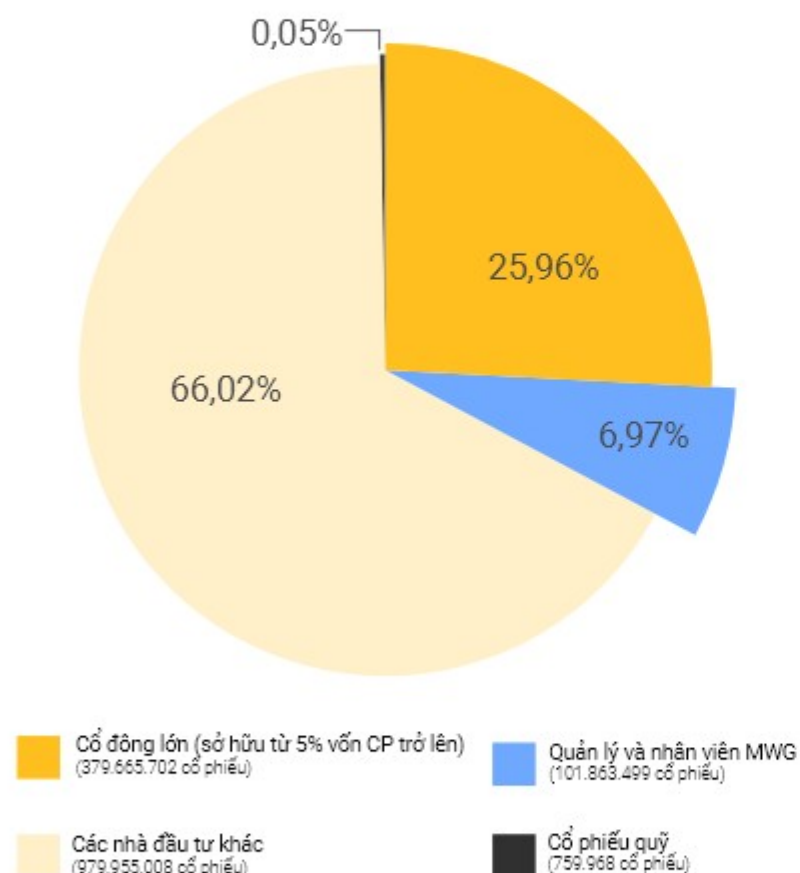
Số lượng cổ phiếu
có quyền biểu quyết
đang lưu hành

1.461.484.209
cổ phiếu

Công ty kiểm toán
độc lập

Công ty TNHH
Ernst & Young Việt Nam

TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN (%)



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Cổ đông trong nước/nước ngoài (%)



Cổ đông tổ chức/cá nhân (%)



Cổ đông trong nước

Cổ đông nước ngoài

Nhà đầu tư tổ chức
(482 cổ đông)Nhà đầu tư cá nhân
(37.466 cổ đông)

TÌNH HÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Vốn của chủ sở hữu vào cuối năm 2024 tăng 2,4% so với cùng kỳ năm 2023 mua lại cổ phần của người lao động đã nghỉ việc.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Tháng 2 và 3
154.211
cổ phiếu

Tháng 5 và 6
328.789
cổ phiếu

Tháng 12
431.179
cổ phiếu

Các chứng khoán khác: Không có

BÁO CÁO & ĐÁNH GIÁ CỦA BAN LÃNH ĐẠO



GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO - CÁC NHÂN SỰ CHỦ CHỐT



Ông Trần Huy Thanh Tùng

Công ty Cổ Phần Đầu Tư
Thế Giới Di Động
Công ty Cổ Phần Công Nghệ
và Đầu Tư Bách Hóa Xanh

Tổng Giám Đốc



Ông Đoàn Văn Hiếu Em

Công ty Cổ phần
Thế Giới Di Động
Công ty Cổ phần Dược
phẩm An Khang Pharma

Tổng Giám Đốc



Ông Phạm Văn Trọng

Công ty Cổ phần
Thương mại Bách Hóa Xanh

Tổng Giám Đốc



Ông Đoàn Trung Hiếu

Công ty Cổ phần Dịch vụ
Lắp đặt – Sửa chữa –
Bảo hành Tận Tâm

Tổng Giám Đốc



Ông Vũ Đăng Linh

Giám Đốc Tài Chính



Bà Lý Trần Kim Ngân

Kế Toán Trưởng



Bà Lê Thị Thu Trang

Người được ủy quyền CBTT
và Người Quản trị Công ty
Giám Đốc Đầu Tư Và
Quan Hệ Cổ Đông

[Chi tiết xem tại Báo cáo tình hình quản trị công ty năm 2024](#)

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH & TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Năm 2024, sức mua hầu như đi ngang ở các ngành hàng, đặc biệt là các mặt hàng không thiết yếu (bao gồm sản phẩm công nghệ và điện máy), công ty dự đoán tình hình này sẽ kéo dài và đã có những điều chỉnh và chuẩn bị từ cuối 2023, theo tinh thần "giảm lượng - tăng chất", tập trung vào duy trì doanh thu, tối ưu chi phí và cải thiện lợi nhuận, thích nghi với nhu cầu và sức mua biến động.



- Với chiến lược đó, MWG đạt hơn 134 ngàn tỷ đồng doanh thu hợp nhất, hoàn thành 107% kế hoạch 2024, tăng trưởng 14% so với cùng kỳ. Bên cạnh đó, lợi nhuận hợp nhất cải thiện đáng kể và tăng 21 lần so với cùng kỳ, đạt 3,7 ngàn tỷ và hoàn thành 156% kế hoạch 2024.
- Như vậy, MWG đã vượt kế hoạch đề ra từ đầu năm, tiếp tục tăng thêm thị phần và cải thiện đáng kể hiệu quả hoạt động. Nhờ những thành quả này, MWG tiếp tục duy trì dòng tiền hoạt động lành mạnh, uy tín trong việc thực hiện các nghĩa vụ thanh toán đúng hạn với nhà cung cấp cũng như có thêm nguồn lực để tiến hành các chính sách mới dành cho cổ đông như mua cổ phiếu quỹ và tăng chia cổ tức bằng tiền.
- Doanh thu online xấp xỉ 9,6 ngàn tỷ đồng, chiếm 7% tổng doanh thu của Công ty.
- Các ngành hàng đều đạt mức tăng trưởng tốt từ 5% - 50% tùy vào ngành hàng.
- Ứng dụng khách hàng thân thiết (Quà tặng VIP) dành cho khách hàng mua sắm tại hệ thống cửa hàng trên toàn quốc thuộc tất cả các chuỗi và kênh online của MWG có khoảng 19 triệu thành viên tích điểm và sử dụng điểm.

Chuỗi Thegioididong.com và Điện Máy Xanh (TGDD/ĐMX)



Doanh thu cả năm 2024

Thế Giới Di Động đạt hơn

30.000
tỷ đồng

Điện Máy Xanh đạt khoảng

59.500
tỷ đồng

Doanh thu online đạt gần **8,7 nghìn tỷ đồng**,
chiếm tỷ trọng **10%** trong tổng doanh thu của
TGDD và ĐMX.

Trong năm 2024, thị trường bán lẻ điện thoại hầu như đi ngang và chỉ tăng nhẹ ở một số ngành hàng điện lạnh, dù vậy công ty vẫn đạt mức tăng trưởng dương ở hầu hết các ngành hàng. Trong đó:

- Các sản phẩm điện lạnh, máy tính bảng và điện thoại đạt mức tăng trưởng hai chữ số so với 2023. Máy tính xách tay và gia dụng tăng trưởng một chữ số, và ngành hàng điện tử giảm nhẹ.
- Các thành công trên nhờ vào việc đánh giá đúng tình hình thị trường, qua đó triển khai các hoạt động xuyên suốt và dài hạn với đối tác, khách hàng và nội tại công ty:
 - Đối tác:
 - » (i) Ký kết các hợp tác chiến lược với nhà cung cấp nhằm đảm bảo hàng hóa đầy đủ và đa dạng, và tập trung vào sản phẩm chiến lược khác biệt.
 - » (ii) Ký kết các hợp tác với tổ chức tài chính lớn nhằm tung ra giải pháp trả chậm, giúp giảm gánh nặng tài chính cho khách hàng và cung cấp thêm nhiều lựa chọn mua sắm. Cũng như biến các cửa hàng của chuỗi thành các điểm cung cấp dịch vụ tài chính tiện ích như nạp, rút tiền và chuyển tiền.
 - Khách hàng: liên tục triển khai chương trình khuyến mãi hấp dẫn theo mùa vụ và theo từng ngành hàng xuyên suốt 2024.
 - Công ty: rà soát và đóng các cửa hàng không hiệu quả, tối ưu cơ cấu chi phí, và tập trung nâng cao chất lượng các cửa hàng hiện có.

Chuỗi Bách Hóa Xanh (BHX)

Trong năm 2024, mặc dù người tiêu dùng vẫn có tâm lý thắt chặt chi tiêu và thị trường hàng tiêu dùng chỉ tăng trưởng nhẹ. Bách Hóa Xanh vẫn đạt được những cột mốc ấn tượng:

- Doanh thu năm 2024 đạt hơn 41 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 30% so với 2023.
- Mặc dù không mở mới cửa hàng, BHX vẫn liên tục tăng doanh thu qua từng tháng nhờ tăng trưởng doanh thu cửa hàng cũ với mức tăng trưởng hơn 30%.
- Kênh online phục vụ hơn 3 triệu lượt giao dịch thành công và đóng góp hơn 925 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 2,3% trong tổng doanh thu của BHX.
- Các ngành hàng đều tăng trưởng doanh thu tích cực. Ngành hàng thực phẩm tươi sống đạt mức tăng trưởng 30% - 50% và FMCGs đạt mức tăng trưởng 20% - 35%.
- Trung bình cả năm, BHX đạt doanh thu bình quân 2 tỷ đồng/cửa hàng, tăng 29% so với trung bình cùng kỳ.
- Trong năm 2024, chuỗi đã có lãi ở cấp độ công ty sau hơn 2 năm nỗ lực tái cấu trúc toàn diện. Đánh dấu cột mốc quan trọng của BHX lần đầu tiên mang lại lợi nhuận cả năm cho tập đoàn.

Để đạt được những kết quả tích cực như trên, BHX đã tập trung vào các hoạt động:

- Tập trung cải thiện chất lượng hoạt động từng cửa hàng.
- Tiếp tục cải thiện chất lượng, an toàn và ổn định hàng hóa cũng như làm phong phú sản phẩm với hướng đi hợp tác với đối tác, nhà cung cấp lớn, đặc biệt là hàng tươi sống (CPV Food, Minh Phú, v.v), xây dựng và bao tiêu các vùng trồng.
- Liên tục rà soát, tối ưu chi phí vận hành và kho vận, kiểm soát hao hụt và hủy hàng.



Bách hóa XANH

Chuỗi nhà thuốc An Khang (An Khang)



- Doanh thu cả năm đạt 2,3 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 3% so với cùng kỳ.
- Trong năm 2024, công ty không mở mới cửa hàng tập trung tái cấu trúc, thu gọn quy mô hướng tới vận hành hiệu quả, cũng như tập trung cải thiện doanh thu các cửa hàng hiện hữu. Nhờ vào hoạt động trên, mức lỗ trong quý 4/24 đã giảm đáng kể so với các quý trước đó, đây là kết quả khả quan và là động lực cho chuỗi hướng tới mục tiêu đạt lợi nhuận cấp độ công ty trong năm 2025.
- Định hướng Công ty đầu tư và phát triển An Khang là trở thành chuỗi nhà thuốc "tử tế" và hướng tới việc chăm sóc sức khỏe của khách hàng.

Chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ & bé AVAKids (AVAKids)



- Doanh thu năm 2024 đạt gần 1,2 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng hơn 35% so với cùng kỳ dù không mở rộng. AVAKids hiện là chuỗi bán lẻ sản phẩm mẹ & bé có doanh thu bình quân trên mỗi điểm bán cao nhất Việt Nam.
- Nhờ tập trung tối ưu chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh trên từng cửa hàng và đẩy mạnh kênh online. Chuỗi đã chính thức có lợi nhuận tại cấp độ công ty trong 4 tháng liên tiếp kể từ tháng 9/2024 và đặt mục tiêu tiếp tục duy trì cột mốc này trong cả năm 2025.
- Kênh online đóng góp gần 50% tỷ trọng tổng doanh thu AVAKids và công ty đặt mục tiêu đẩy mạnh doanh thu online hơn 50% trong 2025.

Chuỗi bán lẻ sản phẩm điện máy EraBlue tại Indonesia (EraBlue)

- Năm 2024, chuỗi EraBlue tại Indonesia ghi nhận doanh thu tăng hơn 4 lần so với cùng kỳ. Doanh thu bình quân/cửa hàng là 2,8 tỷ đồng.
- Chỉ sau 2 năm phát triển tại Indonesia với 87 cửa hàng đang hoạt động, nhờ vào danh mục sản phẩm phù hợp, giá bán cạnh tranh, mô hình dễ tiếp cận, và chi phí được tối ưu ngay từ ban đầu, chuỗi đã chính thức có lãi tại cấp độ công ty kể từ quý 3/2024.
- Trong năm 2025 chuỗi sẽ tiếp tục bứt phá thông qua mở mới cửa hàng và hướng tới mục tiêu có lãi cả năm.



**ĐÁNH GIÁ CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC,
CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ**

01

Một số cải tiến trong việc tuyển dụng, đào tạo và các chính sách đối với người lao động để giúp Công ty tăng khả năng thích ứng trong môi trường kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng

- Cải tiến trong việc tuyển dụng, đào tạo và áp dụng chính sách đối với người lao động (chính sách thâm niên, chính sách làm việc linh hoạt, v.v.) nhằm nâng cao gắn kết, thúc đẩy môi trường làm việc hiệu quả, tạo động lực cho các nhân viên phấn đấu và gắn bó lâu dài với công ty.
- Tiếp tục triển khai tái cấu trúc nhân sự, tinh gọn đội hình, chú trọng tạo động lực mạnh mẽ và tưởng thưởng xứng đáng cho nhân sự sẵn sàng cống hiến và tạo ra kết quả vượt trội.
- Đảm bảo chính sách thu nhập hàng tháng, hàng quý, và cả năm gắn kết chặt chẽ với hiệu quả kinh doanh, phù hợp với từng giai đoạn trong vòng đời doanh nghiệp và mục tiêu của từng chuỗi.

- Tập trung đào tạo, huấn luyện kỹ năng và phát triển năng lực lãnh đạo cho các cấp độ quản lý. Tổ chức các khóa học và triển khai nhiều công cụ nghiệp vụ trên nền tảng online giúp việc dạy và học, nâng cao kiến thức chuyên môn của nhân viên thuận tiện và chủ động hơn.
- Tiếp tục các chương trình xây dựng và bồi dưỡng thế hệ lãnh đạo kế thừa có tâm, có tầm, quyết tâm dẫn dắt MWG vươn lên, giữ vững vị trí dẫn đầu trong mọi hoạt động kinh doanh cốt lõi mà Công ty lựa chọn phát triển dài hạn.

02

Năm vừa qua, Công ty đã triển khai và hoàn thiện nhiều hạng mục công nghệ quan trọng, góp phần tối ưu hóa vận hành, nâng cao hiệu suất kinh doanh và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Dưới đây là các hệ thống tiêu biểu đã được đưa vào vận hành

- Hệ thống dự báo và mua hàng bán tự động: Hệ thống ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và phân tích dữ liệu lớn (Big Data) để dự báo nhu cầu mua hàng, giúp giảm tải công việc cho bộ phận mua hàng, tối ưu hóa lượng hàng tồn kho và giảm thiểu tình trạng thiếu hụt hoặc dư thừa hàng hóa.
- Hệ thống điều phối hàng hóa nội bộ: Giải pháp này giúp tự động phân bổ hàng hóa giữa các kho và cửa hàng theo nhu cầu thực tế, giảm chi phí vận chuyển, tối ưu hóa mức tồn kho và đảm bảo độ sẵn sàng của sản phẩm tại các điểm bán.
- Hệ thống trưng bày hàng hóa tự động: Ứng dụng công nghệ thị giác máy tính (Computer Vision) và cảm biến IoT, hệ thống hỗ trợ nhân viên trong việc sắp xếp hàng hóa trên kệ một cách tối ưu, đảm bảo khách hàng dễ dàng tìm thấy sản phẩm và tăng hiệu suất bán hàng.
- Hệ thống kết nối đối tác tài chính: Tích hợp với các đối tác tài chính giúp mở rộng dịch vụ thanh toán như thu hộ, bán hàng trả góp, liên kết ATM trực tuyến, nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng cơ hội tiếp cận khách hàng mới.

- Công cụ theo dõi tiến độ thực hiện so với chỉ tiêu kinh doanh: Hệ thống phân tích dữ liệu trực quan, cung cấp báo cáo từ cấp độ tổng quan đến chi tiết theo từng danh mục sản phẩm, từng cửa hàng và khu vực, hỗ trợ ban lãnh đạo ra quyết định kịp thời và chính xác.
- Bảng giá điện tử tại cửa hàng: Hệ thống bảng giá điện tử (ESL) được triển khai giúp cập nhật giá sản phẩm tức thời, giảm sai sót trong thay đổi giá, nâng cao tốc độ xử lý và tối ưu chi phí vận hành so với phương thức thay đổi bảng giá thủ công.
- Hệ thống quản trị quảng cáo tại cửa hàng: Giải pháp này cho phép quản lý nội dung quảng cáo theo thời gian thực, tự động điều chỉnh theo các chương trình khuyến mãi, tối ưu hóa hiệu quả quảng cáo và đồng bộ với các chiến dịch tiếp thị đa kênh (Omni-channel).
- Hệ thống IoT tối ưu năng lượng: Hệ thống IoT giám sát và điều chỉnh tiêu thụ năng lượng của các thiết bị điện trong siêu thị, giúp tối ưu hóa chi phí vận hành, giảm tiêu hao điện năng mà vẫn đảm bảo môi trường mua sắm thoải mái cho khách hàng.

ĐÁNH GIÁ KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TƯƠNG LAI

- Năm 2025, kinh tế Việt Nam được kỳ vọng tích cực hơn so với năm 2024. Tuy nhiên, các rủi ro vĩ mô và biến động trên thế giới có thể ảnh hưởng đáng kể đến môi trường kinh doanh trong nước, sức mua và niềm tin tiêu dùng của người dân. Do đó, ngành bán lẻ đang phục hồi chậm và chưa đạt mức tăng trưởng trước đại dịch.
- Với nền tảng tài chính vững chắc và hệ thống vận hành hiệu quả nhờ tái cấu trúc “Giảm lượng – Tăng chất”, MWG tự tin thích ứng linh hoạt với các biến động thị trường, sẵn sàng thúc đẩy tăng trưởng doanh thu và cải thiện lợi nhuận mạnh mẽ trong năm 2025.
- MWG có lợi thế là nhà bán lẻ duy nhất sở hữu hệ sinh thái khép kín bao gồm: (i) hệ thống cửa hàng đáp ứng nhu cầu trải nghiệm thực tế, được tư vấn sản phẩm và hỗ trợ kỹ thuật tại chỗ, (ii) các kênh thương mại điện tử, (iii) hệ thống kho vận, cùng với (iv) dịch vụ giao hàng, lắp đặt và hậu mãi tự xây dựng nội bộ nên Công ty chủ động kiểm soát được chất lượng phục vụ tại mọi điểm tiếp xúc với khách hàng. Trên cơ sở đó, MWG sẽ đầu tư nguồn lực để phát triển kinh doanh online ở tất cả các chuỗi với định hướng là xây dựng dịch vụ “đỉnh”, mua nhanh – mua dễ.
- Bên cạnh các mục tiêu tài chính, MWG cũng nỗ lực đảm bảo các hoạt động kinh doanh phù hợp với định hướng phát triển bền vững về môi trường (giảm phát thải khí nhà kính, hạn chế rác thải nhựa, kiểm soát và nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên); về con người (thúc đẩy sự đa dạng và bình đẳng, trao quyền và cơ hội phát triển cho nhân viên; bảo vệ quyền lợi khách hàng; xây dựng mối quan hệ bền vững với nhà cung cấp; triển khai các hoạt động thiện nguyện mang lại giá trị thiết thực cho cộng đồng); về quản trị doanh nghiệp (đảm bảo tuân thủ pháp luật, sự minh bạch và đạo đức trong kinh doanh).
- Sau quá trình tinh gọn bộ máy nhân sự ở tất cả các công ty trong Tập đoàn, MWG sẽ tiếp tục tối ưu cơ cấu Hội đồng Quản trị thông qua cuộc bầu cử tại Đại hội đồng Cổ đông năm 2025, khi nhiệm kỳ của HĐQT cũ (2021-2024) chính thức kết thúc. Định hướng này nhằm đảm bảo sự nhất quán trong tinh thần tái cấu trúc xuyên suốt từ cấp nhân viên đến lãnh đạo, tạo điều kiện cho HĐQT hoạt động hiệu quả và sâu sát hơn.



ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM VỀ MÔI TRƯỜNG & XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

Các hoạt động liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty được thực hiện nghiêm túc và đánh giá kết quả định kỳ để có cơ sở tiếp tục cải thiện trong tương lai. Các nội dung có liên quan được trình bày chi tiết tại Báo cáo Phát triển Bền vững được đăng tải tại website mwg.vn.

QUẢN TRỊ CÔNG TY



THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông NGUYỄN ĐỨC TÀI

CHỦ TỊCH HĐQT

Tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP.HCM ngành Tài chính – Kế toán và lấy bằng Thạc sĩ quản trị kinh doanh tại Học Viện Quản Trị CFVG.

Lần lượt nắm giữ các vị trí chủ chốt của Công ty như Tài chính kế toán, Kinh doanh tiếp thị, Cung ứng hậu cần, Mở rộng mạng lưới cửa hàng, Quản lý điều hành chung. Ông đã dành trọn tâm huyết từ những ngày đầu thành lập công ty, điều hành, dẫn dắt cả hệ thống bằng hai chữ “Đức” và “Tài”, người thuyền trưởng này luôn mong muốn đem đến cho từng nhân viên một cuộc sống hạnh phúc, sung túc và niềm tự hào khi là một thành viên của Thế Giới Di Động.

Số cổ phần có quyền biểu quyết

32.439.892 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 2,219%.



Ông TRẦN HUY THANH TÙNG

THÀNH VIÊN HĐQT ĐIỀU HÀNH

Từng giữ chức vụ Kế toán trưởng, Giám đốc Tài Chính của MWG từ năm 2007 - 2013.

Thành viên Ban kiểm soát của MWG từ cuối năm 2013 tới tháng 06/2020.

Chủ tịch Ủy ban kiểm toán từ tháng 07/2020 – tháng 03/2022.

Số cổ phần có quyền biểu quyết

11.130.544 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0,761%.



Ông ĐẶNG MINH LƯỢM

THÀNH VIÊN HĐQT ĐIỀU HÀNH

Tốt nghiệp ngành Quản trị Kinh Doanh chuyên ngành Quản trị Nhân sự.

Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động từ năm 2007 đến năm 2024.

Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động
Thành viên Hội đồng quản trị từ tháng 05/2014.

Số cổ phần có quyền biểu quyết

2.247.240 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0,154%.



Ông ĐOÀN VĂN HIẾU EM

THÀNH VIÊN HĐQT ĐIỀU HÀNH

Cử nhân Kế toán tại Đại học Tài Chính – Marketing.

Gia nhập MWG từ năm 2007 và có hơn 10 năm làm việc tại khối phát triển kinh doanh ngành hàng Điện tử - Viễn thông trước khi được bổ nhiệm lên Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động vào tháng 9/2018. Ông cũng đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng và dẫn dắt hoạt động kinh doanh của chuỗi Erablue.

Thành viên Hội đồng quản trị từ tháng 03/2019.

Số cổ phần có quyền biểu quyết

2.683.458 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0,184%.

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông ROBERT ALAN WILLETT

THÀNH VIÊN HĐQT KHÔNG ĐIỀU HÀNH

Quốc tịch Anh.

Cựu Giám đốc Điều Hành BestBuy International
Thành viên HĐQT kiêm Cố vấn cao cấp của Công ty từ tháng 04/2013.

Số cổ phần có quyền biểu quyết
6.922.424 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0,473%.



Ông THOMAS LANYI

THÀNH VIÊN HĐQT KHÔNG ĐIỀU HÀNH

Quốc tịch Áo.

Chủ tịch Hiệp hội Đầu tư mạo hiểm và Đầu tư vốn cổ phần chưa niêm yết của Singapore (Singapore Venture Capital and Private Equity Association)
Thành viên HĐQT từ tháng 04/2013.

Số cổ phần có quyền biểu quyết
0 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0%.



Ông ĐÀO THẾ VINH

THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP

Cử nhân, Thạc sĩ tại Russian State Hydrometeorological University.

Đồng sáng lập, Tổng Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương Mại Dịch Vụ Công Vàng.

Số cổ phần có quyền biểu quyết
0 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0%.



Ông ĐỖ TIẾN SĨ

THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP

Cử nhân Quản trị & Marketing - Đại học Monash, Úc.
Thạc sĩ Quản trị Kinh Doanh (bằng đôi) - Đại học INSEAD - Pháp.

Phó TGD - Công ty Cổ phần Thép Tây Đô.

Tổng Giám đốc - Công ty cổ phần Thép Pomina.

Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thép Pomina.

Số cổ phần có quyền biểu quyết
0 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0%.



Ông NGUYỄN TIẾN TRUNG

THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP

Thạc sĩ Quản trị Kinh Doanh - Chương trình đào tạo thạc sĩ quản trị Việt - Bỉ.

Nắm giữ nhiều vị trí quan trọng tại Công ty CP DV Tổng hợp Sài Gòn (Savico)
Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Ô tô Thành phố - Hyundai Trần Hưng Đạo Phó Tổng Giám đốc Công ty TNHH Đồng Đô Thành - (Chevrolet Đồng Đô Thành), Giám đốc Dự án Ô tô Công ty Cổ Phần Savico.

Số cổ phần có quyền biểu quyết
0 cổ phần, tương ứng tỷ lệ sở hữu 0%.

QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2024

MWG tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về quản trị công ty, đồng thời hướng đến áp dụng các chuẩn mực cao hơn trong hoạt động quản trị. Công ty tham chiếu Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty theo Thông lệ Tốt nhất dành cho công ty đại chúng tại Việt Nam, do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (SSC) phối hợp với Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) xây dựng và ban hành.



10 NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ CÔNG TY

TRÁCH NHIỆM CỦA HĐQT

Nguyên tắc 1: Thiết lập rõ Vai trò, Trách nhiệm và Cam kết của HĐQT

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của MWG hoạt động dựa trên các nguyên tắc quản trị công ty theo thông lệ tốt nhất, nhằm đảm bảo lợi ích cao nhất và lâu dài cho công ty, cổ đông và các bên liên quan. Vai trò và trách nhiệm của HĐQT được quy định trong Điều lệ, Quy chế nội bộ về Quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT được công bố trên trang website mwg.vn của Tập đoàn.

- HĐQT chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt định hướng chiến lược, quản trị rủi ro, phê duyệt kế hoạch kinh doanh hàng năm và các khoản đầu tư lớn, bao gồm cả các dự án liên doanh, liên kết và công ty con.
- HĐQT cũng giám sát công tác quản trị, đảm bảo tuân thủ pháp luật, quan tâm đến hoạt động phát triển bền vững, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội của Công ty thông qua báo cáo của Ban giám đốc.
- Các thành viên HĐQT tham gia họp định kỳ mỗi quý 1 lần và các cuộc họp bất thường, không giới hạn về không gian, thời gian và nội dung thảo luận liên quan đến hoạt động của Công ty. Tài liệu họp được gửi đến các thành viên HĐQT trước ngày họp theo quy định. Trường hợp không thể tham dự họp, thành viên HĐQT.
- Trong trường hợp có thành viên nào không tham dự họp, thành viên có trách nhiệm thông báo gửi cho HĐQT và nêu lý do cụ thể. Biên bản họp đều được gửi tới tất cả thành viên HĐQT để ghi nhận lại tất cả nội dung đã họp. HĐQT đã tổ chức các cuộc họp trong năm như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu/ không còn là thành viên HĐQT	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
1	NGUYỄN ĐỨC TÀI	Chủ tịch	15/05/2021	12/12	100%
2	TRẦN HUY THANH TÙNG	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
3	ĐẶNG MINH LỢM	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
4	ĐOÀN VĂN HIẾU EM	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
5	ROBERT ALAN WILLETT	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
6	THOMAS LANYI	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
7	ĐÀO THẾ VINH	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
8	ĐỖ TIẾN SĨ	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%
9	NGUYỄN TIẾN TRUNG	Thành viên	15/05/2021	12/12	100%

Báo cáo chi tiết xem tại Báo cáo tình hình quản trị công ty năm 2024

Ngoài ra, HĐQT cam kết giám sát và thực hiện chính sách của Công ty một cách nghiêm túc, khách quan và minh bạch, bao gồm việc tìm kiếm, đào tạo, phát triển đội ngũ nhân sự kế thừa ở cấp Ban Điều hành và cấp quản lý chủ chốt khác.

Nguyên tắc 2: Thiết lập một HĐQT có Năng lực và Chuyên nghiệp

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) gồm 9 thành viên, đảm bảo đa dạng về kinh nghiệm chuyên môn, với sự cân đối giữa các thành viên độc lập và không điều hành. Cơ cấu này duy trì tính khách quan, chuyên nghiệp và hiệu quả, hướng đến sự phát triển bền vững của Tập đoàn cùng lợi ích tối đa cho cổ đông và các bên liên quan. Trong năm 2024, HĐQT giữ nguyên 9 thành viên như từ đầu nhiệm kỳ 2021 - 2024.

Tên	Chức Vụ
Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch
Trần Huy Thanh Tùng	Thành viên điều hành
Đặng Minh Lượm	Thành viên điều hành
Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên điều hành
Robert Alan Willett	Thành viên không điều hành
Thomas Lanyi	Thành viên không điều hành
Đào Thế Vinh	Thành viên độc lập
Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên độc lập
Nguyễn Tiến Trung	Thành viên độc lập

Về hoạt động đào tạo quản trị của HĐQT

Hiện tại, các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành của MWG thường xuyên cập nhật và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật liên quan đến quản trị doanh nghiệp. Công ty cũng tích cực tham gia các chương trình đào tạo do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) và Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HSX) tổ chức nhằm cập nhật và nâng cao chuyên môn cho đội ngũ lãnh đạo.

Nguyên tắc 3: Bảo đảm Vai trò Lãnh đạo Hiệu quả và tính Độc lập của HĐQT

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) hiện có 9 thành viên, trong đó 3 thành viên độc lập, chiếm 30%, đáp ứng quy định hiện hành. Các thành viên HĐQT độc lập đều có năng lực và kinh nghiệm chuyên môn cần thiết. Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc là hai cá nhân khác nhau, đảm bảo tách bạch vai trò, cân bằng quyền lực, tăng trách nhiệm giải trình và nâng cao năng lực ra quyết định độc lập của HĐQT.

Nguyên tắc 4: Thành lập các Ủy ban trực thuộc HĐQT

Công ty đã thành lập Ủy ban Kiểm toán trực thuộc Hội đồng Quản trị (HĐQT), do một thành viên HĐQT độc lập đảm nhiệm vai trò Chủ tịch. Để nâng cao và tối ưu hóa hoạt động quản trị theo thông lệ tốt nhất, Công ty đang triển khai kế hoạch thành lập các ủy ban chuyên trách khác trực thuộc HĐQT.

Ủy ban Kiểm toán

UBKT bao gồm 2 thành viên thuộc HĐQT và không có thay đổi so với kỳ báo cáo trước.



Nguyễn Tiến Trung

Chủ tịch Ủy ban
Thành viên HĐQT độc lập

Ngày bắt đầu
21/05/2021



Đào Thế Vinh

Thành viên Ủy ban
Thành viên HĐQT độc lập

Ngày bắt đầu
21/05/2021

Ủy ban Kiểm toán chịu trách nhiệm giám sát tính trung thực của báo cáo tài chính, hệ thống kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro và việc tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh của công ty. Hàng quý, Ủy ban Kiểm toán báo cáo cho Hội đồng Quản trị về hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro.

Nguyên tắc 5: Bảo đảm Hoạt động Hiệu quả của HĐQT

Hội đồng Quản trị (HĐQT) của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG) thường xuyên tự đánh giá hiệu quả hoạt động hàng năm, bao gồm cả các ủy ban trực thuộc, nhằm rà soát và nâng cao hiệu suất. Quá trình này giúp các thành viên hiểu rõ vai trò và trách nhiệm của mình, góp phần cải thiện hiệu quả hoạt động chung.

Việc công bố thù lao của HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Điều hành và các cấp quản lý khác được thực hiện minh bạch, với thông tin chi tiết được trình bày trong một mục riêng của Báo cáo Tài chính. Các khoản thù lao này được xác định dựa trên Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023, đã được cân nhắc kỹ lưỡng để phù hợp với chiến lược và mục tiêu dài hạn của công ty.

Thu nhập của từng thành viên HĐQT - Ban Giám đốc đã trả trong năm 2024 như sau:

STT	Thành viên HĐQT	Chức danh	Thu nhập (đồng)
1	Robert Alan Willett	Thành viên HĐQT	2.351.671.471
2	Đặng Minh Lượm (*)	Thành viên HĐQT	870.808.333
3	Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch HĐQT	-
4	Trần Huy Thanh Tùng	Thành viên HĐQT	-
5	Đoàn Văn Hiếu Em	Tổng Giám đốc	-

(*) Thu nhập tiền lương được trả từ công ty con là CTCP Thế Giới Di Động với vai trò là Giám đốc Hành chính Nhân sự

Trong năm 2024, tất cả thành viên Ủy ban Kiểm toán không nhận thù lao và các hoạt động của Ủy ban Kiểm toán không phát sinh bất kì chi phí hoạt động nào

Nguyên tắc 6: Thiết lập và Duy trì Văn hóa Đạo đức Công ty

Tại MWG, văn hóa đạo đức là nền tảng cho sự phát triển bền vững. Giá trị văn hóa hành xử và các giá trị cốt lõi của công ty được đúc kết trong Bộ Quy tắc Ứng xử, áp dụng cho toàn thể HĐQT, Ban Điều hành và CBNV, nhằm định hướng hành vi chuyên nghiệp, đạo đức và quy tắc ứng xử trong nội bộ cũng như bên ngoài.

Bên cạnh đó, Quy chế nội bộ về Quản trị công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT quy định rõ nguyên tắc đạo đức, công khai lợi ích và trách nhiệm tuân thủ của các thành viên quản trị. Các quy định này được phổ biến rộng rãi qua các kênh truyền thông nội bộ, giúp nâng cao nhận thức và đảm bảo thực thi hiệu quả.

MWG duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ và cơ chế giám sát thường xuyên, thúc đẩy văn hóa liêm chính và minh bạch trong mọi hoạt động kinh doanh, quản trị. HĐQT và Ban Điều hành tiên phong trong việc thực hiện các nguyên tắc quản trị tốt nhất, đảm bảo mọi quyết định được minh bạch, cân nhắc hài hòa lợi ích giữa các bên liên quan.

MÔI TRƯỜNG KIỂM SOÁT

Nguyên tắc 7: Thiết lập Khung Quản lý Rủi ro và Môi trường Kiểm soát Vững mạnh

HĐQT đảm bảo tích hợp chiến lược, rủi ro, kiểm soát và giám sát hiệu quả trong hệ thống kiểm soát nội bộ. Mọi hoạt động kinh doanh đều được xem xét yếu tố rủi ro nhằm hạn chế tối đa tác động tiêu cực.

MWG thiết lập bộ máy quản trị rủi ro tại cấp Tập đoàn và các công ty thành viên, vận hành thống nhất và xuyên suốt. HĐQT hàng năm phê duyệt chiến lược, kế hoạch kinh doanh và giám sát hiệu quả thực thi. Bộ phận Kiểm toán nội bộ trực thuộc HĐQT, đảm bảo khách quan và tư vấn độc lập nhằm cải tiến hoạt động.

Công ty vận hành kết hợp sử dụng hệ thống ERP nội bộ, với sự giám sát của Ủy ban Kiểm toán phối hợp cùng các phòng ban liên quan nhằm kiểm soát rủi ro công nghệ thông tin, bảo mật dữ liệu và an ninh mạng. Chính sách an ninh mạng được thiết lập và đang áp dụng là một phần không thể tách rời trong hệ thống quản lý rủi ro tổng thể.

HĐQT đã thiết lập các tiêu chí lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, đánh giá chất lượng công việc của kiểm toán độc lập cũng như quy trình để theo dõi việc thực hiện các khuyến nghị mà kiểm toán độc lập đưa ra. Theo ủy quyền của ĐHCĐ, HĐQT đã lựa chọn Ernst & Young (EY) Việt Nam làm đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2024, đảm bảo quy trình minh bạch, chuyên nghiệp và tuân thủ tiêu chuẩn độc lập.

CÔNG BỐ THÔNG TIN VÀ MINH BẠCH

Nguyên tắc 8: Tăng cường Hoạt động Công bố Thông tin của Công ty

MWG cam kết công bố thông tin minh bạch, công bằng và kịp thời đến cổ đông và các bên liên quan. Năm 2024, MWG không có vi phạm nào về công bố thông tin và luôn tuân thủ đầy đủ các quy định đối với công ty niêm yết.

Bộ phận Quan hệ cổ đông (IR) chịu trách nhiệm giám sát, cập nhật, và lưu trữ thông tin theo đúng quy định pháp luật. Ban IR đảm bảo thông tin được truyền tải chính xác, kịp thời và đầy đủ, hỗ trợ hiệu quả việc quản trị công ty và đáp ứng nhu cầu theo dõi và nắm bắt thông tin của cổ đông và các bên liên quan. Hàng quý, Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc gặp gỡ nhà đầu tư, chuyên viên phân tích để công bố kết quả kinh doanh và giải đáp các câu hỏi, đảm bảo minh bạch.

Nhằm tăng hiệu quả tiếp cận thông tin, công ty thực hiện việc công bố tất cả thông tin quan trọng về hoạt động kinh doanh của Tập đoàn thông tin song ngữ (Tiếng Việt và Tiếng Anh) đầy đủ và đúng quy định trên các kênh:

- Trên website của Công ty tại Chuyên trang Quan hệ cổ đông của công ty: mwg.vn
- Trên website của HOSE thông qua cổng ECM
- Trên website của UBCKNN thông qua cổng IDS của UBCKNN (hiện đã được tích hợp với hệ thống của HOSE)

Các nội dung liên quan về tác động môi trường, xã hội và trách nhiệm xã hội của MWG được minh bạch hóa theo chuẩn GRI trong Báo cáo Phát triển bền vững.

QUYỀN CỦA CỔ ĐÔNG

Nguyên tắc 9: Thiết lập khuôn khổ để thực hiện hiệu quả quyền của Cổ đông

MWG cam kết bảo vệ và tôn trọng quyền lợi của tất cả cổ đông, bao gồm cổ đông thiểu số và cổ đông nước ngoài, đảm bảo đối xử công bằng và minh bạch. Công ty tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật, công bố thông tin kịp thời để hỗ trợ cổ đông đưa ra quyết định chính xác trong các cuộc họp ĐHĐCĐ. Các quyền cổ đông được quy định rõ trong Điều lệ Công ty và đảm bảo thực thi theo pháp luật Việt Nam.

MWG tổ chức ĐHĐCĐ thường niên theo hình thức hybrid (kết hợp trực tiếp và trực tuyến), tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật và yêu cầu của cơ quan quản lý. Nội dung họp được thông báo trước ít nhất 21 ngày và các tài liệu liên quan được gửi đến cổ đông hoặc đăng tải công khai trên website công ty cũng như công bố thông tin tại HOSE. Công ty cũng triển khai hệ thống biểu quyết trực tuyến để tạo thuận lợi cho cổ đông ở xa. Biên bản họp và nghị quyết ĐHĐCĐ, được ghi chép đầy đủ, chính xác và công bố song ngữ (Anh - Việt) trên website MWG trong vòng 24 giờ sau cuộc họp.

Các thành viên HĐQT, lãnh đạo cấp cao và Ban Điều hành tham dự ĐHĐCĐ để kịp thời giải đáp thắc mắc và tiếp thu ý kiến đóng góp từ cổ đông.

MWG xây dựng chính sách cổ tức minh bạch, công bằng và nhất quán, đảm bảo lợi ích hài hòa giữa cổ đông. Chính sách này được ĐHĐCĐ thông qua hàng năm, dựa trên kết quả kinh doanh thực tế. Công ty cam kết chi trả cổ tức đầy đủ, đúng hạn, không quá 6 tháng sau ĐHĐCĐ thường niên, theo các tiêu chuẩn quản trị công ty tốt nhất.

MWG đảm bảo tất cả giao dịch liên quan đến lợi ích của thành viên HĐQT được phê duyệt và thực hiện minh bạch, đảm bảo kiểm soát xung đột lợi ích hợp lý, bảo vệ quyền lợi của công ty và cổ đông.

Giao dịch cổ phiếu của Cổ đông lớn và Cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	
		Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ
I Nguyễn Đức Tài					
1	Nguyễn Đức Tài	35.239.892	2,408%	32.439.892	2,219%
2	Nguyễn Thị Thu Tâm	529.554	0,036%	281.954	0,019%
3	Nguyễn Thị Thu Thảo	856.502	0,059%	850.602	0,058%
4	Phan Thị Thu Hiền	5.859.558	0,400%	5.859.558	0,401%
5	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ	153.425.288	10,484%	153.425.288	10,492%
II Đặng Minh Lượm					
1	Đặng Minh Lượm	3.252.140	0,222%	2.247.240	0,154%

STT	Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	
		Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ
III Robert Alan Willett					
1	Robert Alan Willett	8.022.424	0,548%	6.922.424	0,473%
IV Đoàn Văn Hiếu Em					
1	Đoàn Văn Hiếu Em	2.831.958	0,194%	2.683.458	0,184%
V Trần Huy Thanh Tùng					
1	Trần Huy Thanh Tùng	11.130.544	0,761%	11.130.544	0,761%
2	Nguyễn Thị Thu Hương	6.723.462	0,459%	6.723.462	0,460%
3	Trần Huy Đông	145.054	0,010%	121.854	0,008%
4	Trần Huy Thanh Đại	48.304	0,003%	23.664	0,002%
5	Nguyễn Minh Hà	14	0,000%	14	0,000%

STT	Người thực hiện giao dịch	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	
		Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ
6	Trần Thị Kim Hồng	-	0,000%	8.000	0,001%
7	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Trần Huy	32.269.518	2,205%	32.269.518	2,207%
VI Vũ Đăng Linh					
1	Vũ Đăng Linh	1.155.802	0,079%	1.168.802	0,080%
2	Nguyễn Thị Hồng Hạnh	30.116	0,002%	29.416	0,002%
VII Lý Trần Kim Ngân					
1	Lý Trần Kim Ngân	1.072.028	0,073%	1.036.028	0,071%
VIII Lê Thị Thu Trang					
1	Lê Thị Thu Trang	278.000	0,019%	228.000	0,016%
2	Trịnh Quang Khải	83.900	0,006%	57.100	0,004%

QUAN HỆ VỚI CÁC BÊN CÓ QUYỀN LỢI LIÊN QUAN

Nguyên tắc 10: Tăng cường Tham gia Hiệu quả của các Bên có quyền lợi liên quan

HĐQT của MWG tôn trọng lợi ích của tất cả các bên có quyền lợi liên quan, các bên chịu ảnh hưởng từ các hoạt động của công ty. Công ty tạo ra các kênh tương tác hiệu quả, phù hợp với từng đối tượng để thường xuyên tiếp nhận, lắng nghe và trao đổi về nhu cầu, mối quan tâm, mong đợi của các bên liên quan nhằm hài hòa lợi ích của các bên.

Công ty đã ban hành các chính sách để quản lý giao dịch với các bên liên quan, đảm bảo tính minh bạch và tuân thủ quy định. Trong năm qua, không có bất kỳ giao dịch nào gây xung đột lợi ích với Công ty được phát hiện. Đồng thời, chính sách chống tham nhũng và chống hối lộ đã được Công ty thực thi nghiêm túc và hiệu quả.



ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

Báo Cáo Hội Đồng Quản Trị

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

01

Đánh giá về hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

- Năm 2024, MWG đã nghiêm túc và quyết liệt thực hiện định hướng tái cấu trúc toàn diện "Giảm Lượng - Tăng Chất" của Hội đồng Quản trị. Các thay đổi mạnh mẽ được áp dụng trên tất cả các chuỗi, khối - phòng ban, trong mọi hoạt động kinh doanh và vận hành, hướng tới sự tinh gọn và hiệu quả.
- Hội đồng Quản trị ghi nhận nỗ lực không ngừng của Ban Giám đốc và toàn thể nhân viên, giúp Công ty hoàn thành vượt mức các mục tiêu kinh doanh năm 2024: đạt 107% kế hoạch doanh thu với hơn 134 ngàn tỷ đồng và 156% kế hoạch lợi nhuận sau thuế với hơn 3,7 ngàn tỷ đồng. Kết quả này tương đương mức tăng trưởng 14% về doanh thu và gấp 21 lần về lợi nhuận so với năm 2023.

02

Đánh giá về hoạt động quản trị rủi ro:

- Công ty đang triển khai hệ thống quản trị rủi ro nhằm nhanh chóng nhận diện và kiểm soát các rủi ro về tài chính, thị trường và pháp lý. Đồng thời, MWG tăng cường các biện pháp an ninh mạng, đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật về bảo vệ dữ liệu khách hàng.
- Công ty luôn theo sát diễn biến thị trường, chủ động đưa hàng tồn kho về ngưỡng an toàn và giảm số dư nợ ròng, đảm bảo sức khỏe tài chính lành mạnh. Các chỉ tiêu quan trọng như hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu và khả năng thanh toán đều được kiểm soát ở mức an toàn, hiệu quả.

04

Đánh giá về hoạt động quản trị doanh nghiệp và phát triển bền vững:

- Song song với mục tiêu kinh doanh, MWG thực hiện cam kết phát triển bền vững thông qua việc giảm thiểu tác động bất lợi đến môi trường, tối ưu hóa sử dụng tài nguyên thiên nhiên, thúc đẩy sự đa dạng, bình đẳng và trao quyền cho nhân viên. Công ty tích cực triển khai các hoạt động thiện nguyện, xây dựng hệ sinh thái kinh doanh minh bạch và có trách nhiệm. Đồng thời, Công ty cũng chủ động lắng nghe, thích ứng với sự thay đổi nhanh chóng về mong đợi của các bên liên quan để mang lại giá trị tốt nhất cho khách hàng, nhân viên, cổ đông và cộng đồng.
- Tháng 12/2024, Công ty con của MWG là Công ty cổ phần Thế Giới Di Động ("Thế Giới Di Động") và Ngân hàng BNP Paribas đã ký kết Thỏa thuận tài trợ Tín dụng thương mại bền vững nhằm đảm bảo việc triển khai các hành động giảm thiểu phát thải nhà kính và rác thải nhựa trong quá trình hoạt động.

03

Đánh giá về hoạt động đầu tư, tái cấu trúc công ty con:

- Năm 2024, Công ty con của MWG là Công ty Cổ phần Công nghệ và Đầu Tư Bách Hóa Xanh ("Công ty Đầu tư BHX") đã hoàn tất giao dịch chào bán cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư. Số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được dùng để tài trợ nhu cầu hoạt động và phát triển kinh doanh nói chung của Công ty Đầu tư BHX và Công ty Cổ phần Thương mại Bách Hóa Xanh là công ty con của Công ty Đầu tư BHX.
- Trong năm nay, MWG cũng đã rót vốn đầu tư thêm để mở rộng hoạt động kinh doanh của liên doanh EraBlue tại Indonesia.
- Để sắp xếp lại cơ cấu tổ chức và tối ưu hiệu quả vận hành của các công ty trong Tập đoàn, Hội đồng Quản trị MWG đã thông qua nghị quyết giải thể các công ty con là: (1) Công ty Cổ phần Logistics Toàn Tín và (2) Công ty Cổ phần 4K FARM vào tháng 5/2024 và (3) Công ty Cổ phần Thế Giới Số Trần Anh vào tháng 8/2024.

- Về hoạt động quản trị doanh nghiệp, Hội đồng Quản trị định hướng đảm bảo tính minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền lợi cổ đông. Công ty tuân thủ các quy định, thông lệ tốt nhất của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) và Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) trong việc công bố thông tin, đảm bảo quyền lợi và trách nhiệm của các bên liên quan.
- Chi tiết Báo cáo Tình hình Quản trị Công ty năm 2024 được đăng tải trên website của MWG tại: <https://mwg.vn/>

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC

01

Hội đồng Quản trị đã thực hiện vai trò định hướng, chỉ đạo và giám sát toàn diện đối với hoạt động điều hành của Ban Giám đốc thông qua các nội dung sau:

- **Định hướng chiến lược và mục tiêu trọng yếu:** Hội đồng Quản trị phê duyệt các mục tiêu hàng năm (bao gồm: doanh thu, lợi nhuận, tốc độ tăng trưởng, đầu tư và ngân sách...) phù hợp với chiến lược phát triển dài hạn của Công ty. Các chỉ tiêu được cụ thể hóa cho từng mảng kinh doanh, tạo nền tảng cho việc lập kế hoạch triển khai và đánh giá hiệu quả hoạt động.
- **Theo dõi và giám sát chặt chẽ hoạt động điều hành:** Thông qua các cuộc họp định kỳ và bất thường, cùng các báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tiến độ thực hiện các nghị quyết của Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng Cổ đông, Hội đồng Quản trị thường xuyên nắm bắt tình hình hoạt động, kịp thời phát hiện và hỗ trợ Ban Giám đốc tháo gỡ những khó khăn phát sinh.
- **Tư vấn và phản biện đa chiều:** Hội đồng Quản trị đưa ra những phân tích, nhận định đa chiều nhằm hỗ trợ Ban Giám đốc đưa ra các quyết định sáng suốt, thận trọng và minh bạch, đặc biệt trong việc kiểm soát rủi ro, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh và tuân thủ các quy định pháp luật.
- **Giám sát việc thực thi các định hướng và chính sách:** Việc điều hành của Ban Giám đốc được giám sát chặt chẽ nhằm đảm bảo sự tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ và các quy chế quản trị nội bộ, đồng thời đảm bảo các quyết định điều hành phù hợp với chiến lược và mục tiêu đã đề ra.

02

Dù đối mặt với bối cảnh kinh doanh nhiều thách thức, Hội đồng Quản trị đánh giá cao sự nỗ lực và tinh thần chủ động của Ban Giám đốc trong việc dẫn dắt Công ty duy trì đà tăng trưởng, tiếp tục gia tăng thị phần và củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ tại Việt Nam. Thành công này có được nhờ các giải pháp sáng tạo để thúc đẩy doanh thu, tối ưu chi phí, nâng cao hiệu quả vận hành, từ đó cải thiện lợi nhuận tích cực bất chấp sức mua nhìn chung chưa khả quan.

03

Hội đồng Quản trị cũng ghi nhận sự cầu thị của Ban Giám đốc khi thẳng thắn nhìn nhận những điểm còn hạn chế và quyết liệt triển khai định hướng tái cấu trúc nhằm củng cố nội lực, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

04

Hội đồng Quản trị tin tưởng rằng, với sự lãnh đạo kiên định và sáng suốt của Ban Giám đốc, MWG sẽ tiếp tục đạt được những thành tựu nổi bật, đóng góp tích cực vào sự phát triển của đất nước và mang lại giá trị bền vững cho các cổ đông.

HOẠT ĐỘNG CỦA THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐỘC LẬP VÀ KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ CỦA THÀNH VIÊN ĐỘC LẬP VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập tham gia đầy đủ các cuộc họp với Hội đồng Quản trị và:

- Trao đổi với Hội đồng Quản trị về các vấn đề liên quan đến việc quản trị doanh nghiệp và đưa ra những nhận định về hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro của Công ty.
- Đóng góp khách quan về những quyết định của Hội đồng Quản trị nhằm nâng cao chất lượng của các quyết định quản trị.
- Đề xuất và đóng góp khách quan những rủi ro về tình hình vĩ mô trong nước và thế giới như lãi suất, tỷ giá, đầu tư trái phiếu, việc làm, v.v, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập cũng theo dõi các hoạt động của Ban Giám đốc và hoạt động kinh doanh của công ty để tăng cường sự minh bạch và công bằng trong hoạt động quản trị.

Đánh giá về hoạt động của Hội đồng Quản trị:

- Hội đồng Quản trị ghi nhận đầy đủ các ý kiến đóng góp của thành viên Hội đồng Quản trị độc lập.
- Hội đồng Quản trị đã có những thay đổi để cải thiện chất lượng các quyết định quản trị dựa vào những đóng góp này.
- Hoạt động của Ban Giám đốc đảm bảo tính khách quan, trung thực và minh bạch trong công tác quản trị công ty.

Báo Cáo Ủy Ban Kiểm Toán

HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT CỦA ỦY BAN KIỂM TOÁN ĐỐI VỚI
HĐQT, BAN GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH VÀ CỔ ĐÔNG

- Ủy ban Kiểm toán thực hiện giám sát hoạt động của HĐQT thông qua các cuộc họp, trao đổi, đồng thời thực hiện giám sát hoạt động của Ban điều hành thông qua việc chấp hành các Nghị quyết của HĐQT cũng như cơ chế phân quyền giữa HĐQT và TGD. Các vấn đề quan trọng được thảo luận công khai, minh bạch trong các cuộc họp HĐQT. Các nội dung quan trọng đã ban hành trong Nghị quyết đều được triển khai cho Ban Giám đốc và đã được thực thi nghiêm túc.
- Ủy ban Kiểm toán đã xem xét việc lập BCTC định kỳ của bộ phận tài chính phù hợp với chuẩn mực kế toán và các quy định hiện hành.
- Hệ thống các quy trình, quy định của Công ty được quản lý chặt chẽ và cập nhật, hỗ trợ tích cực cho việc kiểm soát các hoạt động trên toàn công ty, nhiều quy trình đã được tin học hóa trên hệ thống ERP.
- Hệ thống kiểm soát xung đột lợi ích được thiết lập và vận hành hiệu quả, đảm bảo kiểm soát chặt chẽ giao dịch các bên liên quan, người có lợi ích liên quan. Các vấn đề pháp lý và rủi ro pháp lý được quản lý hiệu quả, hỗ trợ bảo vệ lợi ích của công ty.
- Hệ thống công nghệ thông tin được cập nhật thường xuyên đáp ứng cho kinh doanh và ngăn ngừa các rủi ro về an ninh mạng.

SỰ PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA ỦY BAN KIỂM TOÁN
ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT, BAN GIÁM ĐỐC
ĐIỀU HÀNH VÀ CÁC CÁN BỘ QUẢN LÝ KHÁC

Ủy ban Kiểm toán chủ trì các hoạt động kiểm toán với sự tham gia từ phía BGĐ và các CEO. Các cuộc họp giữa UBKT và các CEO đảm bảo sự hiểu biết và đồng thuận về quy trình kiểm toán, kết quả kiểm toán và các khuyến nghị cải thiện.

NHẬN XÉT CỦA UBKT NĂM 2024

- Không có rủi ro trọng yếu liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh cũng như vận hành của Công ty. Hoạt động của Công ty không phát sinh việc thất thoát, lãng phí và tham nhũng mang tính trọng yếu.
- Ban Giám đốc và các CEO theo sát và có những thay đổi kịp thời trong công tác kiểm soát cũng như quản trị rủi ro của hệ thống.
- Bộ phận kiểm soát nội bộ trong hệ thống hoạt động hiệu quả, đóng góp đáng kể vào việc cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro.
- Các khuyến nghị và đề xuất của UBKT được các phòng ban tiếp nhận và triển khai bằng các kế hoạch cụ thể và sự giám sát của UBKT.
- Sự phối hợp hoạt động giữa UBKT với HĐQT, BGĐ và các cán bộ quản lý đã luôn tuân thủ đúng quy định của pháp luật nhà nước Việt Nam, điều lệ của Công ty và các cam kết khác.

LIÊN TỤC NÂNG CAO VÀ CẬP NHẬT TIÊU CHUẨN QUẢN TRỊ

MWG hướng đến quản trị công ty theo định hướng phát triển bền vững dài hạn, luôn tuân thủ pháp luật và hướng tới các quy chuẩn, thông lệ tốt nhất trên thị trường. Công ty định kỳ đánh giá công tác quản trị công ty dựa trên 2 tiêu chuẩn quốc tế:

1. Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD



Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD là chuẩn mực toàn cầu về quản trị doanh nghiệp, lần đầu được phê duyệt vào năm 1999 bởi Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) và Nhóm các nền kinh tế lớn G20. Đây là tài liệu được các nhà hoạch định chính sách, nhà đầu tư và doanh nghiệp trên toàn thế giới tin tưởng áp dụng để xây dựng hệ thống quản trị minh bạch, công bằng và hiệu quả. Phiên bản cập nhật mới nhất năm 2023 nhấn mạnh các yếu tố phát triển bền vững, minh bạch thông tin về Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG), quản lý rủi ro liên quan đến biến đổi khí hậu và tăng cường trách nhiệm của ban lãnh đạo nhằm đảm bảo sự công bằng, minh bạch và trách nhiệm trong hoạt động quản trị doanh nghiệp.

A. Đảm bảo cơ sở cho khung quản trị công ty hiệu quả

MWG luôn tuân thủ đầy đủ quy định pháp luật trong mọi hoạt động; xây dựng hệ thống quy chế, quy trình nội bộ minh bạch, rõ ràng và liên tục cập nhật phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Công ty thiết lập cơ chế giám sát và thực thi hiệu quả để đảm bảo các quy định được áp dụng nghiêm túc và đồng bộ.

B. Quyền của cổ đông và đối xử công bằng với cổ đông
MWG bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của tất cả cổ đông, đảm bảo mọi cổ đông được đối xử công bằng và được tiếp cận đầy đủ thông tin quan trọng một cách kịp thời và minh bạch.

C. Vai trò của các nhà đầu tư tổ chức, thị trường chứng khoán và các trung gian

MWG luôn công bố các thông tin một cách kịp thời, minh bạch đến các nhà đầu tư và các bên liên quan. Nội dung công bố được thực hiện song ngữ (Anh - Việt), và luôn đáp ứng yêu cầu của các cơ quan quản lý thị trường, các quy định hiện hành. MWG đã liên tục thu hút được nhiều tài chính xanh.

D. Công bố thông tin và minh bạch

MWG công bố đầy đủ, chính xác và kịp thời các thông tin tài chính và phi tài chính (bao gồm các yếu tố liên quan đến môi trường, xã hội, quản trị (ESG). Đồng thời, công ty minh bạch về cơ cấu HĐQT, các ủy ban trực thuộc và chính sách quản trị công ty.

E. Trách nhiệm của Hội đồng Quản trị

HĐQT hoạt động nhằm đảm bảo sự minh bạch và các quyết định được đưa ra vì lợi ích tốt nhất của doanh nghiệp và cổ đông.

F. Phát triển bền vững và năng lực chống chịu

Không chỉ hướng đến giá trị kinh tế, MWG còn tích hợp các yếu tố bền vững vào chiến lược kinh doanh. Công ty cam kết minh bạch trong báo cáo về phát triển bền vững, đồng thời thực hiện nhiều sáng kiến đổi mới và thích ứng với biến động thị trường. MWG thực hiện trách nhiệm xã hội thông qua các hoạt động cộng đồng, bảo vệ môi trường và cam kết đóng góp vào sự phát triển bền vững của xã hội.

2. Thẻ điểm Quản trị Công ty khu vực Đông Nam Á (ASEAN Corporate Governance Scorecard - ACGS)

ACGS là bộ tiêu chuẩn đánh giá toàn diện mức độ tuân thủ và thực thi quản trị công ty của các doanh nghiệp niêm yết trong khu vực ASEAN. Bộ quy tắc được xây dựng dựa trên các thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đặc biệt là Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty G20/OECD. Năm 2023, ACGS tiếp tục được cập nhật để phản ánh những xu hướng mới nhất, tập trung vào tính bền vững, sự minh bạch và việc tích hợp yếu tố Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG) vào hoạt động quản trị doanh nghiệp.

MWG đã thực hiện tốt các tiêu chuẩn hiện có và không ngừng nâng cao chất lượng quản trị. Tuy nhiên, vẫn còn một số tiêu chí cần tiếp tục hoàn thiện. MWG cam kết hướng đến tuân thủ toàn diện và chủ động áp dụng các thông lệ tốt nhất, nhằm gia tăng niềm tin từ cổ đông, nhà đầu tư và các bên liên quan.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Bản đầy đủ của báo cáo tài chính Riêng và Hợp Nhất đã kiểm toán của Công ty năm 2024 đã được công bố trên website của Công ty vào ngày 24 tháng 03 năm 2025, Báo cáo tài chính theo quy định pháp luật về kế toán và kiểm toán. Vui lòng xem chi tiết tại đường dẫn sau:

<https://mwg.vn/bao-cao> hoặc quét mã QR bên cạnh.



THÔNG TIN CHUNG

❖ CÔNG TY

- Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp ("GCNĐKDN") số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư ("Sở KH&ĐT") Tỉnh Bình Dương cấp ngày 16 tháng 1 năm 2009, và theo GCNĐKDN điều chỉnh gần nhất lần thứ 32 ngày 17 tháng 5 năm 2024.
- Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ("SGDCKHCM") với mã chứng khoán "MWG" theo Quyết định niêm yết số 253/QĐ-SGDHCM do SGDCKHCM cấp ngày 7 tháng 7 năm 2014.
- Hoạt động chủ yếu trong năm của Công ty và các công ty con ("Nhóm Công ty") chủ yếu là mua bán, bảo hành, sửa chữa: thiết bị tin học, điện thoại, linh kiện và phụ kiện điện thoại với thương hiệu Thế Giới Di Động, các mặt hàng điện máy với thương hiệu Điện Máy Xanh và các mặt hàng lương thực, thực phẩm, đồ uống và các hàng hóa khác với thương hiệu Bách Hóa Xanh.
- Công ty có trụ sở chính tại Số 222, Đường Yersin, Phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam và văn phòng hoạt động tại Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công nghệ cao, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

❖ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị ("HĐQT") trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Nguyễn Đức Tài	Chủ tịch
Ông Trần Huy Thanh Tùng	Thành viên điều hành
Ông Đặng Minh Lượm	Thành viên điều hành
Ông Đoàn Văn Hiếu Em	Thành viên điều hành
Ông Thomas Lanyi	Thành viên không điều hành
Ông Robert Willett	Thành viên không điều hành
Ông Đào Thế Vinh	Thành viên độc lập
Ông Nguyễn Tiến Trung	Thành viên độc lập
Ông Đỗ Tiến Sĩ	Thành viên độc lập

❖ ỦY BAN KIỂM TOÁN

Các thành viên Ủy ban kiểm toán trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Nguyễn Tiến Trung

Chủ tịch

Ông Đào Thế Vinh

Thành viên

❖ BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Trần Huy Thanh Tùng

Tổng Giám đốc

Ông Vũ Đăng Linh

Giám đốc Tài chính

❖ NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật trong năm và vào ngày lập báo cáo này là Ông Trần Huy Thanh Tùng.

❖ KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán cho Công ty.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con ("Nhóm Công ty") cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024.

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

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Nhóm Công ty trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc cần phải:

- » lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- » thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- » nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Nhóm Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất; và
- » lập báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Nhóm Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với chế độ kế toán đã được áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Nhóm Công ty và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày 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:



Trần Huy Thanh Tùng
Tổng Giám đốc

Tỉnh Bình Dương, Việt Nam

Ngày 24 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi: Quý Cổ đông và Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động ("Công ty") và các công ty con ("Nhóm Công ty") được lập ngày 24 tháng 3 năm 2025 và được trình bày từ trang 5 đến trang 42 bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2024, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

❖ Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Nhóm Công ty 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 dựa trên kết quả của 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, 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 Nhóm Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

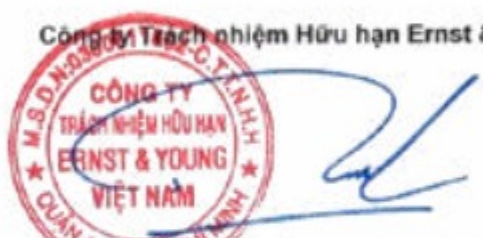
Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất 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 Nhóm Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, 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 Nhóm Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm 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 Nhóm Công ty 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 cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, 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.

Công ty TNHH Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam



Trần Nam Dũng
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNDKHN kiểm toán
Số: 3021-2024-004-1



Lý Hồng Mỹ
Kiểm toán viên
Giấy CNDKHN kiểm toán
Số: 4175-2022-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 24 tháng 3 năm 2025

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2024

VND

TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	65.836.422.620.040	51.950.337.976.047
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.897.331.540.730	5.365.704.857.172
1. Tiền	4.697.331.540.730	4.795.636.583.222
2. Các khoản tương đương tiền	200.000.000.000	570.068.273.950
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	29.324.441.756.320	18.937.008.073.823
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	29.324.441.756.320	18.937.008.073.823
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	8.825.896.224.771	5.158.853.337.785
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	241.405.396.887	308.474.343.927
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	115.888.383.111	95.981.093.251
3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	6.037.714.596.101	2.085.917.697.638
4. Phải thu ngắn hạn khác	2.430.887.848.672	2.668.480.202.969

VND		
TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
IV.Hàng tồn kho	22.244.676.326.705	21.824.235.626.176
1. Hàng tồn kho	22.667.774.012.643	22.028.684.523.096
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(423.097.685.938)	(204.448.896.920)
V. Tài sản ngắn hạn khác	544.076.771.514	664.536.081.091
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	390.391.360.669	481.240.961.302
2. Thuế GTGT được khấu trừ	121.055.116.270	159.821.188.825
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	32.630.294.575	23.473.930.964
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	4.601.353.101.564	8.160.899.236.677
I. Phải thu dài hạn	389.707.802.472	457.569.986.630
1. Phải thu về cho vay dài hạn	-	9.244.973.329
2. Phải thu dài hạn khác	389.707.802.472	448.325.013.301
II. Tài sản cố định	3.586.628.664.045	6.500.135.608.914
1. Tài sản cố định hữu hình	3.523.161.097.906	6.431.315.373.113
Nguyên giá	19.174.626.383.752	20.139.282.722.977
Giá trị khấu hao lũy kế	(15.651.465.285.846)	(13.707.967.349.864)

VND		
TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
2. Tài sản cố định vô hình	63.467.566.139	68.820.235.801
Nguyên giá	90.297.772.827	90.297.772.827
Giá trị hao mòn lũy kế	(26.830.206.688)	(21.477.537.026)
III. Tài sản dở dang dài hạn	24.526.423.340	4.493.856.934
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	24.526.423.340	4.493.856.934
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	242.035.797.830	746.632.252.729
1. Đầu tư vào công ty liên doanh	242.035.797.830	286.632.252.729
2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	-	460.000.000.000
V. Tài sản dài hạn khác	358.454.413.877	452.067.531.470
1. Chi phí trả trước dài hạn	68.471.833.530	105.411.103.799
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	289.982.580.347	101.088.939.200
3. Lợi thế thương mại	-	245.567.488.471
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	70.437.775.721.604	60.111.237.212.724

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2024

VND		
NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
C. NỢ PHẢI TRẢ	42.316.198.897.749	36.751.679.245.386
I. Nợ ngắn hạn	42.316.198.897.749	30.765.260.553.972
1. Phải trả người bán ngắn hạn	9.179.636.054.558	7.927.069.727.935
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	90.966.314.915	88.995.836.420
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	691.059.561.096	421.532.018.021
4. Phải trả người lao động	649.999.685.139	438.404.323.414
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	3.357.568.974.136	1.372.808.265.814
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	51.807.612.125	3.405.793.231
7. Phải trả ngắn hạn khác	924.674.307.090	1.316.566.967.018
8. Vay ngắn hạn	27.300.246.721.779	19.128.541.817.781
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn	70.239.666.911	67.935.804.338
II. Nợ dài hạn	-	5.986.418.691.414
1. Vay dài hạn	-	5.985.250.000.000
2. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	1.168.691.414

VND

NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	28.121.576.823.855	23.359.557.967.338
I. Vốn chủ sở hữu	28.121.576.823.855	23.359.557.967.338
1. Vốn cổ phần	14.622.441.770.000	14.633.767.160.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	14.622.441.770.000	14.633.767.160.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	558.110.430.986	558.110.430.986
3. Cổ phiếu quỹ	(7.599.680.000)	(9.783.280.000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	2.458.384.629	3.739.030.306
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	12.582.145.266.842	8.160.323.595.574
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối năm trước	8.860.276.825.181	7.992.654.202.870
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	3.721.868.441.661	167.669.392.704
6. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	364.020.651.398	13.401.030.472
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	70.437.775.721.604	60.111.237.212.724



Lý Trần Kim Ngân
Người lập



Vũ Đăng Linh
Giám đốc Tài chính



Trần Huy Thanh Tùng
Tổng Giám đốc

Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Ngày 24 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

VND		
CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	135.225.101.298.992	119.234.184.825.086
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	(883.948.450.190)	(954.396.369.644)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	134.341.152.848.802	118.279.788.455.442
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	(106.841.942.771.781)	(95.759.175.291.712)
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	27.499.210.077.021	22.520.613.163.730
6. Doanh thu hoạt động tài chính	2.376.502.605.263	2.166.963.715.091
7. Chi phí tài chính	(1.188.465.609.510)	(1.556.146.106.982)
Trong đó: Chi phí lãi vay	(1.137.236.129.748)	(1.447.718.354.797)
8. Phần lỗ trong công ty liên doanh	(44.596.454.899)	-
9. Chi phí bán hàng	(19.849.837.609.882)	(20.916.710.755.306)
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(3.565.767.583.102)	(1.167.651.662.536)
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	5.227.045.424.891	1.047.068.353.997
12. Thu nhập khác	25.743.895.664	36.883.419.051
13. Chi phí khác	(427.026.307.477)	(394.259.405.152)

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
14. Lỗ khác	(401.282.411.813)	(357.375.986.101)
15. Tổng lợi nhuận trước thuế	4.825.763.013.078	689.692.367.896
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	(1.282.537.116.919)	(433.257.176.515)
17. Thu nhập (chí phí) thuế TNDN hoãn lại	190.062.332.561	(88.606.036.442)
18. Lợi nhuận sau thuế TNDN	3.733.288.228.720	167.829.154.939
19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	3.721.868.441.661	167.669.392.704
20. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	11.419.787.059	159.762.235
21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.546	115
22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	2.546	115


 Ly Trần Kim Ngân
 Người lập


 Vũ Đăng Linh
 Giám đốc Tài chính


 Trần Huy Thanh Tùng
 Tổng Giám đốc

Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
 Ngày 24 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2024

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
Lợi nhuận kế toán trước thuế	4.825.763.013.078	689.692.367.896
Điều chỉnh cho các khoản:		
Khấu hao và hao mòn tài sản cố định (bao gồm phân bổ lợi thế thương mại)	2.913.419.081.483	3.351.314.267.883
Dự phòng (hoàn nhập các khoản dự phòng)	220.952.651.591	(165.930.068.132)
Lỗi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	25.689.580.954	83.631.272.202
Lãi từ hoạt động đầu tư	(1.729.164.103.487)	(1.509.203.341.265)
Chi phí lãi vay	1.137.236.129.748	1.447.718.354.797
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	7.393.896.353.367	3.897.222.853.381
Giảm các khoản phải thu	151.205.190.961	672.440.536.688
(Tăng) giảm hàng tồn kho	(636.927.914.305)	4.169.031.757.473
Tăng (giảm) các khoản phải trả	3.581.806.724.649	(3.136.706.601.092)

VND		
CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
Giảm chi phí trả trước	127.788.870.902	130.000.103.455
Tiền lãi vay đã trả	(1.141.521.540.734)	(1.435.731.870.616)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(958.914.978.098)	(860.429.603.219)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	8.517.332.706.742	3.435.827.176.070
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định ("TSCĐ") và các tài sản dài hạn khác	(303.747.827.395)	(523.383.330.794)
Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ	54.661.690.191	31.276.790.650
Tiền chi cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	(52.159.250.994.595)	(34.151.374.180.637)
Thu hồi tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	38.289.265.386.964	22.805.115.462.454
Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	(105.597.412.729)
Tiền thu lãi từ tiền gửi, cho vay	2.377.309.655.485	1.114.378.023.007
Tiền chi lợi ích cổ đông không kiểm soát	(1.523.581.068)	(1.710.048.893)
Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư	(11.743.285.670.418)	(10.831.294.696.942)

VND

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH		
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu và vốn góp của cổ đông không kiểm soát	1.771.634.338.542	443.220.000
Mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	(9.141.790.000)	(9.783.280.000)
Tiền thu từ đi vay	74.756.279.079.533	70.373.733.043.570
Tiền chi trả nợ gốc vay	(73.030.338.420.383)	(61.933.329.857.245)
Cổ tức đã trả	(730.957.694.000)	(731.280.023.500)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	2.757.475.513.692	7.699.783.102.825
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	(468.477.449.984)	304.315.581.953
Tiền và tương đương tiền đầu năm	5.365.704.857.172	5.061.020.547.422
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	104.133.542	368.727.797
Tiền và tương đương tiền cuối năm	4.897.331.540.730	5.365.704.857.172


 Lý Trần Kim Ngân
 Người lập


 Vũ Đăng Linh
 Giám đốc Tài chính


 Trần Huy Thanh Tùng
 Tổng Giám đốc

Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
 Ngày 24 tháng 3 năm 2025



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

ĐT: 028 3812 5960

Email: investor@thegioididong.com

Website: www.mwg.vn