

Số: 01/BBH/ĐHĐCĐ - 2024

TP. Hồ Chí Minh, ngày 13 tháng 04 năm 2024

BIÊN BẢN HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động (“Công Ty”) như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm.

A. Thông tin doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (“Công ty”)**
Địa chỉ trụ sở chính : Số 222 Yersin, phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Mã số thuế : 0306731335
Mã chứng khoán : **MWG**
Thời gian, địa điểm họp : 13:30 – 16:00 ngày 13/04/2024 tại 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.

B. Thành phần tham dự Đại hội

- Các cổ đông hoặc người được ủy quyền hợp lệ của cổ đông nắm giữ cổ phiếu MWG theo danh sách cổ đông chốt vào ngày 04 tháng 03 năm 2024 mà Công ty nhận được từ Tổng Công Ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam - VSDC.
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty có mặt trực tiếp tại địa điểm họp:
 - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Hội đồng quản trị
 - Ông Trần Huy Thanh Tùng – Tổng giám đốc, Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Robert Alan Willett – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty tham dự trực tuyến:
 - Ông Thomas Lanyi – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đào Thế Vinh – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Nguyễn Tiến Trung – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đỗ Tiến Sĩ – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Giám Đốc Công ty và các công ty con.
- Các cổ đông/đại diện cổ đông của Công ty tham dự Đại hội trực tiếp tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại Website <https://mwg.vn/>
- Khách mời:

Các đại diện của Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước, Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh, Tổng Công Ty Lưu Ký và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam, Công ty Kiểm toán Ernst & Young, cùng các quý anh chị đại diện báo đài, quý ngân hàng, quý đối tác tham dự trực tiếp Đại hội tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại website <https://mwg.vn/>.

C. Diễn biến Đại hội

I. Khai mạc Đại hội

1. Giới thiệu thành phần tham gia Đại hội:

- Đoàn chủ tịch bao gồm:
 - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch làm Chủ tọa Đại hội
 - Ông Trần Huy Thanh Tùng – Thành viên
 - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên
 - Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên
 - Ông Phạm Văn Trọng – Thành viên
 - Ông Robert Alan Willett – Thành viên
- Ban thư ký bao gồm:
 - Ông Đoàn Phan Trung Kiên – Trưởng Ban thư ký
 - Ông Triệu Thanh Thịnh – Thành viên Ban thư ký
- Ban kiểm phiếu đã được đại hội thông qua với tỷ lệ tán thành 100% bao gồm:
 - Ông Nguyễn Trung Kiên – Trưởng Ban kiểm phiếu
 - Bà Phạm Thị Ngọc Yến – Thành viên Ban kiểm phiếu
 - Bà Hoàng Thị Chinh – Thành viên Ban kiểm phiếu

2. Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông:

Ông Nguyễn Trung Kiên thay mặt Ban kiểm phiếu lên báo cáo kết quả thẩm tra tư cách cổ đông như sau:

- 100% cổ đông tham dự ĐHĐCĐ thường niên 2024 là cổ đông của MWG hoặc đại diện cổ đông của MWG có tên trong danh sách cổ đông của MWG tính đến ngày 04/03/2024.
- Tổng số cổ đông của Công ty: 43.923 cổ đông.
- Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết: 1.462.244.177 cổ phần.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự đại hội tại thời điểm 13 giờ 30 phút ngày 13/04/2024 là: 810.824.854 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: 55,45%, trên 50% tổng số phiếu biểu quyết.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2024 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động đủ điều kiện tiến hành.

II. Nội dung Đại hội

- #### 1. Chương trình và nội dung của Đại hội bao gồm Tờ trình Đại hội đồng cổ đông số 01_2024/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 19/03/2024 và sửa đổi bổ sung Tờ trình lần 1 số 02_2024/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 09/04/2024 và các tài liệu Đại hội khác đã được công bố công khai trên website mwg.vn và trong từng nội dung biểu quyết qua phương tiện điện tử trực tuyến trên website

<https://dhcd.mwg.vn/>. Ban thư ký đọc tóm tắt các điều trong Tờ trình để dành thời gian cho phần Thảo luận.

2. Tỷ lệ thông qua chương trình và nội dung Đại hội: 100%
3. Cổ đông tham dự Đại hội tại địa điểm họp đặt câu hỏi trực tiếp. Cổ đông theo dõi qua phương tiện điện tử trực tuyến sử dụng tính năng “Đặt Câu Hỏi” của website <https://dhcd.mwg.vn/>. Tùy theo thời gian của từng vấn đề cho phép, Ban thư ký hoặc Bộ phận ủy quyền đọc nội dung câu hỏi cùng với Tên Cổ đông cụ thể, theo đó cổ đông khác có thể nghe, theo dõi và thảo luận theo đúng quy định tại Điều lệ.

III. Thảo luận tại Đại hội

Câu hỏi 1: Về chính sách ESOP, tôi đánh giá rất cao việc Anh Tài không nhận cổ phiếu ESOP từ năm 2018, xin anh chia sẻ thêm vì sao tập đoàn thay đổi việc khóa ESOP từ 04 năm thành 02 năm theo nội dung tại Tờ trình năm nay.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Tập đoàn thay đổi việc khóa ESOP từ 04 năm còn 02 năm vì chúng tôi đánh giá 04 năm là thời gian quá dài, điều này không giúp ích gì thêm cho công ty hay nhân viên. Theo chúng tôi quan sát trên thị trường thì các công ty cũng có thời gian khóa cổ phiếu ESOP từ 01 đến 02 năm, chúng tôi nhận thấy đây là thay đổi có giá trị đối với nhân viên nhưng không gây tác động tiêu cực cho Công ty.

Câu hỏi 2: Về việc mua lại cổ phiếu quỹ, xin anh chia sẻ trong bối cảnh nào thì công ty sẽ mua lại cổ phiếu quỹ. Trong năm 2024, nếu như thị giá cao hơn giá trị nội tại thì công ty có mua lại cổ phiếu quỹ hay không?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Việc mua lại cổ phiếu quỹ là chiến lược giúp tăng tỉ lệ sở hữu cho các cổ đông hiện hữu, điều này mang lại giá trị cho cổ đông. Đây không phải là công cụ đỡ giá cổ phiếu, nên chúng tôi sẽ dành một tỉ lệ lợi nhuận cho việc này bất chấp giá cổ phiếu tăng cao hoặc xuống thấp thì chúng tôi cũng sẽ thực thi.

Câu hỏi 3: Theo dự kiến của các công ty chứng khoán thì quỹ Diamond ETF sẽ loại cổ phiếu MWG ra khỏi danh mục và bán gần 50 triệu cổ phiếu thì Ban lãnh đạo có ý kiến gì hoặc kế hoạch gì để bảo vệ quyền lợi cho cổ đông.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Nguyên nhân tôi cho rằng kết quả kinh doanh năm 2022, 2023 không tốt cho nên cổ phiếu này không còn đủ tiêu chuẩn để các quỹ này đầu tư này nắm giữ, đây cũng là chiến lược của từng quỹ. Nhưng tôi tin là năm nay khi chúng tôi quay lại sự hiệu quả, mọi thứ tốt lên thì các quỹ này cũng sẽ cân nhắc lại việc đưa cổ phiếu MWG quay trở lại danh mục đầu tư của họ.

Câu hỏi 4: Xin Ban lãnh đạo chia sẻ về tình hình kinh doanh của MWG và lợi nhuận ước tính Quý 01/2024 của Tập đoàn là bao nhiêu.

Ông Vũ Đăng Linh (Giám đốc Tài Chính) trả lời: Tổng doanh thu của tập đoàn Quý 01/2024 đạt khoảng 31.500 tỉ đồng, tăng 17% so với cùng kỳ năm ngoái. Tại thời điểm

này, chúng tôi đang trong quá trình soát xét dữ liệu, do đó, về kết quả kinh doanh quý 1/2024 chúng tôi sẽ công bố chi tiết vào cuối tháng 04/2024. Sau quá trình tái cấu trúc của năm vừa rồi và thời gian gần đây thì chúng tôi đã tối ưu và hiệu quả hơn về mặt chi phí do đó kết quả Quý 01/2024 nhìn chung rất khả quan. Số liệu chúng tôi sẽ công bố vào cuối tháng này.

Câu hỏi 5: Bách Hóa Xanh trong Quý 01/2024 đã có lợi nhuận hay chưa? Đến thời điểm này, Công ty có thể ước tính lợi nhuận sau thuế của Bách Hóa Xanh trong năm 2024 là bao nhiêu?

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Trong năm 2023, Bách Hóa Xanh ghi nhận khoản lỗ là 1.215 tỉ đồng. Năm nay, chúng tôi đặt ra mục tiêu tối thiểu của Bách Hóa Xanh là sẽ có lời và chúng tôi đang chạy theo mục tiêu đó.

Câu hỏi 6: Tình hình tỉ giá tăng cao liệu có ảnh hưởng gì đến hoạt động kinh doanh của công ty hay không? Công ty có kế hoạch dự phòng gì trong tình huống tỉ giá tiếp tục leo thang.

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Rất may mắn các hàng hóa mà chúng tôi nhập đều là hàng hóa của nhà sản xuất tại Việt Nam, đối với hãng ví dụ như Apple thì việc mua bán hàng hóa với hãng cũng thực hiện bằng Việt Nam đồng, do đó chúng tôi không bị ảnh hưởng nhiều về tỉ giá. Một số mặt hàng nhập khẩu vẫn có nhưng số lượng không nhiều, việc biến động tỉ giá cũng có ảnh hưởng đôi chút nhưng tỉ trọng không lớn. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng có khoản vay mượn bằng đồng Đô La Mỹ (USD), chúng tôi có khoản vay 250 triệu USD sẽ đến hạn vào tháng 09/2025. Tỉ giá biến động thì tạm thời, tuy nhiên đối với khoản vay bằng Đô La Mỹ thì khi có biến động về tỉ giá thì chúng tôi đều đã tính toán mọi chi phí liên quan đến biến động tỉ giá trong chi phí tài chính của mình rồi, đồng thời chúng tôi cũng đã thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro tỉ giá nên không ảnh hưởng nhiều.

Câu hỏi 7: Công ty vừa công bố đã hoàn tất xong giao dịch phát hành riêng lẻ công ty con 5%, xin công ty cho biết giá trị thương vụ là bao nhiêu? Sau khi trở thành cổ Nhà đầu tư có đóng góp gì cho công ty?

Bà Lê Thị Thu Trang (Giám đốc Đầu tư) trả lời: Công ty con của MWG là Công Ty Cổ Phần Công Nghệ và Đầu Tư Bách Hóa Xanh đã hoàn tất giao dịch phát hành riêng lẻ 5% cho quỹ ngoại. Đây là giao dịch đầu tư vốn cổ phần sơ cấp, dòng tiền đi trực tiếp vào công ty để tài trợ hoạt động kinh doanh bao gồm vốn lưu động, việc mở rộng cửa hàng và các kế hoạch phát triển dài hạn. Trong thương vụ này, công ty đã chỉ định JP Morgan là cố vấn tài chính. Thương vụ được thực hiện qua hình thức đấu thầu cạnh tranh để lựa chọn ra nhà đầu tư đưa ra mức giá và các điều khoản tốt nhất và phù hợp nhất cho công ty. Nhà đầu tư sau khi trở thành cổ đông sẽ không can thiệp vào quá trình điều hành của doanh nghiệp. Ngoài việc cung cấp khoản tài chính, Nhà đầu tư sẽ hỗ trợ kết nối doanh nghiệp với các đối tác, nhà bán lẻ mà họ có mối quan hệ hoặc nằm trong danh mục đầu tư của họ trong khu vực và thế giới; cũng như hỗ trợ công ty triển khai các thực hành tốt

nhất về quản trị doanh nghiệp. Về giá trị thương vụ, do thuộc phạm vi bảo mật nên chúng tôi không thể chia sẻ được tại Đại hội.

Câu hỏi 8: Xin Ban lãnh đạo chia sẻ về kết quả kinh doanh Quý 01/2024 của chuỗi Thế Giới Di Động và Điện Máy Xanh như thế nào? Triển vọng kinh doanh trong năm nay và kết quả của quá trình tái cấu trúc?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em (CEO chuỗi TGDD – ĐMX) trả lời: Đối với chuỗi Thế Giới Di Động và Điện Máy Xanh, trong quý 01/2024 chúng tôi đã có sự tăng trưởng nhất định tăng khoảng 10% về mặt doanh thu. Với tình hình giá cả trên thị trường ít biến động hơn thì chúng tôi cũng đã tối ưu về mặt lợi nhuận. Ngoài ra, là chúng tôi vừa trải qua đợt tái cấu trúc khá là lớn, toàn diện thì từ Quý 4/2023 đến hiện tại đã giúp chúng tôi tối ưu về mặt chi phí. Do đó, kết quả của Quý 01 thì tôi cho rằng cũng sẽ rất là khả quan. Cụ thể sẽ được công bố vào cuối tháng này.

Về mục tiêu và kì vọng của năm 2024 này: mặc dù thị trường cũng không mấy khả quan nhưng chúng tôi thấy vẫn còn rất nhiều cơ hội để tập trung trong thời gian tới theo phương thức “nước chảy về chỗ trũng”. Với những sản phẩm, ngành hàng mà chúng tôi đang doanh thu, với thị phần hơn 50% tùy sản phẩm và tùy theo hãng, thì chúng vẫn còn cơ hội gia tăng thêm các dòng sản phẩm đang có để phục vụ khách hàng, cũng như các hoạt động về chương trình marketing, khuyến mại và lợi thế về giao hàng, lắp đặt kết hợp và đặc biệt là các giải pháp tài chính. Chúng tôi tin rằng trong bối cảnh khó khăn này thì những giải pháp tài chính sẽ giúp chúng tôi rất nhiều cơ hội để bán hàng, để tăng được giá trị đơn hàng để có doanh thu tốt hơn. Tôi cho rằng, dù kết quả năm nay của thị trường như thế nào với Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh chúng tôi có niềm tin năm nay tiếp tục gia tăng về mặt doanh thu, hiệu quả về mặt lợi nhuận.

Câu hỏi 9: Theo số liệu của YouNet ECI, lượt bán sản phẩm Apple bán trên sàn thương mại điện tử (TMĐT) có sự tăng rất nhanh. Trước đây MWG cho rằng những sản phẩm ICT có giá trị cao thì khách hàng vẫn sẽ đến cửa hàng, xin hỏi quan điểm hiện tại của MWG ra sao, có thay đổi và công ty có đóng bớt cửa hàng hay không?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Trả lời về online, cả quá khứ và hiện tại chúng tôi đều tập trung rất là lớn. Trong video chia sẻ đầu Đại hội, doanh thu online của Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh năm 2023 khoảng 16.000 tỉ đồng (chiếm 20% trong cơ cấu doanh thu của cả online và offline, đây là tỉ trọng khá lớn). Xu thế online sắp tới sẽ tiếp tục có sự dịch chuyển, chúng tôi sẽ tiếp tục theo dõi và có những cải tiến về việc bán hàng online để đi đầu trong lĩnh vực online này.

Nói về sản phẩm Apple: rõ ràng trong quá khứ thì có sự chênh lệch giá rất là lớn giữa online và offline; giá cả online thường rẻ hơn nhiều. Do đó, chúng tôi tiếp tục sẽ có chiến lược điều chỉnh về giá để sự chênh lệch này không còn nhiều. Tôi cho rằng chúng tôi vẫn đang đi đầu đối với sản phẩm Apple so với các chuỗi khác.

Về việc đóng bớt cửa hàng: việc đóng cửa hàng không liên quan đến xu thế mua sắm online hay offline. Cho đến thời điểm này thì thị phần chúng tôi đang có được tầm khoảng trên 50%, có thể đạt 60% hoặc 70% tùy từng nhóm hàng và từng sản phẩm. Như vậy vẫn còn tỉ trọng rất là lớn nằm ở bên ngoài, chúng tôi không thể nào mở thêm cửa hàng để lấy thị phần này, online là phương thức giúp chúng tôi làm việc này. Việc chuyển đổi sản phẩm từ 1 sản phẩm offline sang 1 sản phẩm online thì tất nhiên có ảnh hưởng đến lợi nhuận, tuy nhiên từ 01 sản phẩm offline chúng tôi chuyển đổi thành 03 sản phẩm online thì đây là cái chúng tôi đánh giá sẽ được nhiều hơn là mất.

Câu hỏi 10: Hiện tại mô hình của An Khang đã tối ưu chưa? Chuỗi An Khang có thể đạt điểm hòa vốn vào cuối năm không và có kế hoạch gì để đạt điểm hòa vốn này?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Hiện An Khang chúng tôi có khoảng 527 nhà thuốc, với doanh thu trên 450 triệu/cửa hàng và vẫn chưa hòa vốn cho mô hình này. Chúng tôi vẫn đang nỗ lực gia tăng doanh thu, dự kiến nếu doanh thu 550 triệu/cửa hàng thì sẽ hòa vốn và chúng tôi đang trong lộ trình để thực hiện việc này. Từ nay cho đến khi hòa vốn thì chúng tôi sẽ không mở rộng thêm cửa hàng. Khi nào chúng tôi đạt được điểm này chúng tôi sẽ nói đến việc tăng tốc, mở rộng.

Câu hỏi 11: Công ty có dự định đầu tư mạnh hơn vào thị trường Indonesia không? Nếu có, thì quy mô của ERABLUE trong 3-5 năm tới sẽ như thế nào về doanh thu và số lượng cửa hàng. Liệu đến năm 2027 có 500 cửa hàng như kế hoạch ban đầu thì có khả thi không?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Mô hình EraBlue tại Indo giống như mô hình Điện Máy Xanh tại Việt Nam. Thời điểm kết thúc quý 1/2024, chúng tôi có khoảng 55 cửa hàng, có 02 mô hình Erablue mini (300 mét vuông) và Erablue Supermini (180 mét vuông) với kết quả kinh doanh khá khả quan. Đối với mô hình Mini, chúng tôi đạt doanh thu khoảng 4,5 tỉ đồng/tháng/cửa hàng; đối với mô hình Super mini: doanh thu khoảng 2,5 tỉ đồng/tháng/cửa hàng, mức doanh thu này cao hơn rất nhiều so với doanh thu của cửa hàng tại Việt Nam. Ở thời điểm hiện tại, chúng tôi đã hòa vốn EBITDA ở cấp độ cửa hàng, dự kiến trong năm nay chúng tôi có thể hòa vốn EBITDA ở cấp độ công ty. Ngoài việc tập trung cho tối ưu, thì chúng tôi cũng có kế hoạch mở thêm số lượng cửa hàng nhất định nhưng không vượt quá 100 cửa hàng trong năm nay. Sau khi hòa vốn thì có thể cân nhắc việc tăng tốc mở rộng năm sau. Theo thỏa thuận hợp tác giữa chúng tôi và EraJayathi đến năm 2027 EraBlue sẽ có khoảng 500 cửa hàng và chúng tôi vẫn đang trong lộ trình thực hiện việc này.

Câu hỏi 12: Bách Hóa Xanh đã qua điểm hòa vốn và bắt đầu có lợi nhuận, vậy Công ty có kế hoạch mở rộng Bách Hóa Xanh để gia tăng lợi nhuận không? Khi nào thì mở rộng ra miền Bắc? Dự kiến đến 2030 thì Bách Hóa Xanh có bao nhiêu cửa hàng trên toàn quốc?

Ông Phạm Văn Trọng (CEO chuỗi Bách Hóa Xanh) trả lời: Mục tiêu chính của Bách

Hóa Xanh năm nay là tập trung tăng trưởng doanh thu dựa vào tăng doanh thu trung bình cửa hàng, và “mang tiền về cho mẹ”. Do vậy chúng tôi chỉ mở mới khoảng 100 cửa hàng trong năm nay và sẽ chuẩn bị cho kế hoạch mở rộng trong năm sau.

Kế hoạch mở rộng ra Miền Bắc: cuối năm nay Ban lãnh đạo sẽ ngồi lại để tính toán kế hoạch mở rộng ra miền Trung và Bắc.

Ông Nguyễn Đức Tài chia sẻ: đề nói cho năm 2030 thì hơi khó, nhìn một cách tổng quan hiện chúng tôi có khoảng hơn 3000 cửa hàng của Điện Máy Xanh. Nếu bán điện thoại, điện máy mà có 3000 cửa hàng thì với Bách Hóa Xanh con số khủng hơn rất nhiều. Đích đến sẽ là như vậy nhưng hiện giờ lộ trình vạch cho cho 2030 thì chúng tôi chưa tính toán đến. Mỗi năm chúng tôi sẽ đưa ra kế hoạch cho phù hợp.

Câu hỏi 13: Nhờ anh Trọng chia sẻ thêm về tình hình kinh doanh của Bách Hóa Xanh trong quý 01/2024. Và anh đánh giá như thế nào về triển vọng cho những tháng còn lại của năm 2024.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Trong Quý 01/2024 vừa qua, doanh thu và lợi nhuận mà Bách Hóa Xanh đạt được đều đang theo đúng kế hoạch đã đề ra. Đội ngũ Bách Hóa Xanh tin rằng chúng tôi hoàn toàn có thể hoàn thành mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận của năm 2024 này.

Câu hỏi 14: Cảm ơn anh Trọng đã rất bản lĩnh nhận nhiệm vụ nặng nề của Bách Hóa Xanh. Trong 12 tháng qua, Bách Hóa Xanh đã cơ bản đáp ứng kì vọng của cổ đông và cũng có thể nói đây là giai đoạn khó khăn nhất của Bách Hóa Xanh. Anh Trọng có tiên lượng ra sao về con số 500 hoặc 1.000, 2.000 tỉ lợi nhuận của Bách Hóa Xanh trong tương lai. Liệu đến năm 2025 hoặc 2026 thì Bách Hóa Xanh có thể đạt được lợi nhuận với 04 chữ số (nghìn tỷ đồng) cho MWG hay không?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Tôi cảm ơn về những đánh giá mà mọi người dành cho tôi. Tôi chỉ nhận là mình liêu, còn về thành quả thì nó đến từ 05 người tướng lĩnh của khối ngành hàng, khối siêu thị, khối logistics và sự đồng hành của tập thể 25.000 con người rất nỗ lực mỗi ngày tại Bách Hóa Xanh cùng nhau cải thiện dịch vụ và sản phẩm để phục vụ người tiêu dùng đó mới là công sức lớn. Tôi chỉ là 1 trong 25.000 con người đó thôi. Cá nhân tôi đánh giá thì trong 1 hoặc 2 năm nữa thì việc lợi nhuận đạt 4 chữ số (nghìn tỷ đồng) là có thể làm được.

Câu hỏi 15 Nhờ ông Robert Willet chia sẻ thêm về công việc chính của ông trong Hợp đồng tư vấn với công ty trong phần giao dịch với bên liên quan (thuộc Điều 10 của Tờ trình).

Ông Robert Alan Willett: Để chia sẻ vấn đề này, đây là năm thứ 14 tôi tham gia làm việc cùng các lãnh đạo tuyệt vời của MWG. Trước đó, tôi điều hành 1 tập đoàn kinh doanh trong ngành thực phẩm rất lớn với hơn 6.000 cửa hàng ở Châu Âu và đưa công ty này trở thành công ty đại chúng. Tôi cũng từng là Co-CEO của Bestbuy và đưa công ty này đạt

đến cột mốc 50 tỷ USD doanh thu. Sau khi nghỉ hưu, tôi đã làm việc với rất nhiều start-up ở Châu Âu và Mỹ. Tại MWG, nhiệm vụ chính của tôi là tư vấn về mảng thực phẩm, hàng tươi sống cũng như hàng điện tử và điện thoại của MWG để đảm bảo rằng họ không lặp lại những sai lầm mà tôi đã mắc phải trước đây trong quá trình vận hành các doanh nghiệp với ngành nghề kinh doanh tương tự. Rất may là tôi có nhiều thành công hơn những sai lầm. Chúng tôi đã cùng nhau triển khai văn hóa “Lấy Khách Hàng làm Trọng tâm” từ nhiều năm trước. Từ những ý tưởng ban đầu của tôi, đội ngũ này đã nâng cao giá trị đó trở thành 1 trong những công ty có văn hóa phục vụ khách hàng tốt nhất Việt Nam cũng như xây dựng văn hóa tập trung vào nhân viên, tạo động lực để họ yên tâm phục vụ khách hàng.

Câu hỏi 16: Nhờ anh Hiếu Em chia sẻ cụ thể thêm về giải pháp tài chính mà anh đã đề cập ở phần câu trả lời trước cụ thể là gì? Và đối tác cung cấp giải pháp tài chính cho mình là tổ chức tài chính nào? Lãi suất có tốt hơn so với các năm trước không? Tổng gói đối tác ưu đãi cho MWG dự kiến khoảng bao nhiêu?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu nhiều hơn, Thế Giới Di Động/Điện Máy Xanh bán các sản phẩm ít thiết yếu với giá trị cao. Do đó, ngoài việc bán hàng thì chúng tôi còn chú trọng cung cấp các giải pháp tài chính để khách hàng có điều kiện mua hàng. Đến thời điểm hiện tại, chúng tôi đã làm việc với các công ty tài chính, các hãng để bảo đảm việc họ có đủ ngân sách, hạn mức, khoản tài chính nhất định cho khách hàng của chúng tôi vay mua hàng và chúng tôi được ưu tiên tỉ lệ duyệt cao nhất. Ngoài ra, cách đây 04 năm về trước, chúng tôi đã triển khai huấn luyện toàn bộ nhân viên của mình để có thể mở hồ sơ trả góp thay thế cho các nhân viên của công ty tài chính. Chúng tôi cũng đã kết nối hệ thống với các công ty tài chính để đẩy yêu cầu đến các đối tác, ai có thể duyệt vay nhanh nhất. Với 3 ý này thì đây là lợi thế rất là lớn mà chúng tôi đã làm được với các công ty tài chính để giúp khách hàng mua hàng.

Bên cạnh đó, đối với các hãng: chúng tôi cũng đã làm việc để có các nguồn tài trợ để giảm lãi suất hoặc thậm chí là lãi suất 0% cho khách hàng.

Câu hỏi 17: (1) Câu hỏi cho Bách Hóa Xanh: Trong giai đoạn tái cấu trúc từ 2022 cho đến nay, nhờ các anh chia sẻ khó khăn lớn nhất Bách Hóa Xanh trải qua là gì? Và khó khăn sắp tới mà Ban Lãnh Đạo cần giải quyết và cải thiện trong năm nay để có thể đạt điểm hòa vốn, có lợi nhuận? Và lợi thế cạnh tranh của Bách Hóa Xanh so với các đối thủ là gì?

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Trong nỗ lực tái cấu trúc năm 2022 và 2023 thì khó khăn lớn nhất mà tôi đánh giá đó là tải công việc rất lớn, đó là thách thức khi công việc kinh doanh cũng chưa được thuận lợi. Thứ hai nữa là thách thức làm sao để chúng tôi có thể thay đổi rất nhanh về việc chất lượng hàng hóa và dịch vụ để được khách hàng đón nhận. Về lợi thế cạnh tranh thì chúng tôi thường sẽ không quan tâm về người khác nhiều mà chúng tôi sẽ lắng nghe khách hàng, tập trung cải thiện những gì mà khách hàng cần ở

Bách Hóa Xanh và chiến đấu cho mục tiêu đó để khách hàng tin yêu, đến với mình nhiều hơn.

Ông Nguyễn Đức Tài chia sẻ thêm: Đối với hàng tiêu dùng thiết yếu, theo thăm dò ý kiến khách hàng, các khách hàng có xu hướng chọn mua nhiều ở mô hình và kênh khác nhau: chợ, siêu thị, tạp hóa, minimart, cửa hàng tiện lợi, đó là hành vi chung của khách hàng vì các mặt hàng này phổ biến và dễ mua. Như vậy, nhiệm vụ bất kỳ của mô hình kinh doanh nào trong hành trình này chính là biến mình trở thành kênh mua hàng chính của khách hàng (tần suất mua hàng cao hơn) nhưng không thể tạo thế độc quyền như các mặt hàng khác. Khi Bách Hóa Xanh làm đủ tốt, thì khách hàng tự động sẽ dành tần suất mua sắm tại Bách Hóa Xanh nhiều hơn ở những chỗ khác. Khách hàng sẽ có khuynh hướng quay lại chỗ nào tạo được sự hài lòng, thuận tiện cho họ.

(2) Câu hỏi cho Thế Giới Di Động: Nhờ Anh Hiếu Em đánh giá về nhu cầu, sức mua đối với các mặt hàng điện thoại, điện máy? Để so sánh với một giai đoạn trong lịch sử thì Anh đánh giá nó giống năm nào nhất? Và triển vọng trong 03 đến 05 năm tới thì biên lợi nhuận ròng tối ưu của mảng điện thoại, điện máy đạt được là bao nhiêu?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Sức mua hiện tại ở thị trường Việt Nam, nếu không có thay đổi vĩ mô quá lớn, có vẻ như đang có dấu hiệu hồi phục dần dần, tuy nhiên sự hồi phục này rất khác so với thời điểm trước đây. Thời điểm Covid, sức mua bị dồn nén khi khách hàng có tiền nhưng không thể mua được hàng hóa nên khi mở cửa hoạt động trở lại thì nhu cầu rất lớn. Ở thời điểm này, sau khi 02 năm suy thoái kinh tế, thu nhập của người tiêu dùng bị giảm và cần thời gian hồi phục từ từ. Khi người dân đi làm có thu nhập trở lại, họ ưu tiên sử dụng cho các mặt hàng thiết yếu trước sau đó dư ra mới mua thêm các mặt hàng khác. Do đó, sự hồi phục sức mua này cần phải có quá trình, có thể từ nay đến cuối năm mới hồi phục dần dần, năm sau và năm sau nữa mới có thể hồi phục hoàn toàn. Trong 03 năm tới, chúng tôi vẫn có cơ hội cải thiện biên lợi nhuận ròng do có thể nhận thêm các khoản thưởng do tạo ra giá trị tăng trưởng cho nhà cung cấp/hãng.

Câu hỏi 18: (1) Theo tôi được biết, Anh Trọng vào công ty từ 2004, đến 2023 thì gần 20 năm làm việc thì anh Trọng được bổ nhiệm làm Tổng Giám Đốc. Tôi muốn hỏi anh Tài về khía cạnh nhân sự thì làm sao để có thể phát hiện những người như anh Trọng để có thể giao nhiệm vụ điều hành các chuỗi.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Trong góc nhìn của tôi về nhân tài thì tôi định nghĩa như sau: nhân tài có đầu óc logic vì khi có đủ thông tin và đầu óc logic thì sẽ có quyết định hiệu quả, (ii) yếu tố niềm tin sau bao nhiêu năm gắn bó với tập đoàn, (iii) người lãnh đạo có tâm, có cái nhìn về con người ổn để xây dựng đội ngũ ngon lành. Với định nghĩa đó thì trong tập đoàn này có rất nhiều người có đủ khả năng để trở thành các CEO.

(2) Về Thương mại điện tử: người tiêu dùng lên các trang TMDT thì họ có thể giải trí, ban đầu không có ý định mua, tuy nhiên sau khi giải trí họ lại thấy thích thú và mua hàng, đây chính là trend (xu hướng). Như vậy, lợi thế của kênh mua hàng online (trực tuyến của Thế Giới Di Động) là gì?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Thói quen của người tiêu dùng trong TMĐT mà bạn nói là rất đúng, họ lên chơi game, giải trí rồi mua hàng luôn cho tiện. Chúng ta phải đón đầu, bắt nhịp với điều đó. Đối với TMĐT của Thế Giới Di Động thì tôi cho rằng đây là TMĐT VIP. Bởi vì đối với các sàn TMĐT thông thường: khi mua hàng, bạn cần chờ ai đó đến giao hàng, thậm chí khi giao xong hàng hóa có thể bị lỗi. Đối với Thế Giới Di Động hay Bách Hóa Xanh, khi bạn mua online, chúng tôi lỡ may giao hàng bị hư, bạn thấy không hài lòng thì chúng tôi sẽ trả tiền ngay và luôn. Do đó, TMĐT của chúng tôi khác biệt dựa trên tốc độ giao hàng, sự hài lòng và các dịch vụ hậu mãi.

Câu hỏi 19: Sau giao dịch bán 5% cổ phần, thì Công ty Cổ phần Công nghệ và Đầu tư Bách Hóa Xanh có kế hoạch bán thêm đến 20% không? Và khi nào Bách Hóa Xanh IPO?

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Công ty chưa có kế hoạch phải bán thêm cổ phần vì không có nhu cầu về vốn. Nếu có nhu cầu thì đã huy động 10% thay vì 5%. Bách Hóa Xanh đã bước qua giai đoạn bù lỗ rồi, từ nay trở đi là nỗ lực phát triển Bách Hóa Xanh đến quy mô đủ lớn để niêm yết trên sàn chứng khoán đúng với mong đợi của các cổ đông ở đây và nhà đầu tư đã mua 5% cổ phần. Khi nào lợi nhuận Bách Hóa Xanh đạt vài ngàn tỷ thì đó là thời điểm công ty sẽ IPO.

Câu hỏi 20: Kế hoạch của Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh là gì để tiếp tục duy trì tăng trưởng 2 chữ số trong 5-10 năm tới.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Trong 2 - 3 năm tới, chúng tôi không có kế hoạch mở rộng hay mở thêm cửa hàng, thậm chí theo chiến lược tái cấu trúc của tập đoàn là giảm lượng – tăng chất, những gì không hiệu quả thì chúng tôi sẽ có điều chỉnh.

Một trong những động lực giúp chúng tôi tăng trưởng trong những năm tới đó là: mặc dù TGDD/ĐMX đã chiếm thị phần khá lớn, tuy nhiên 40% còn lại vẫn ở thị trường bên ngoài. Do đó, chúng tôi sẽ tập trung đa dạng hàng hóa, nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận lắp đặt, tiếp tục cung cấp các giải pháp tài chính tối ưu để gia tăng thêm doanh thu, thị phần.

Song song đó, trước đây, chúng tôi có bộ máy vận hành ị ạch thì sau quá trình tái cấu trúc “cơ thể” này đã tinh gọn, linh hoạt hơn để hướng đến sự hiệu quả.

Câu hỏi 21: (1) Câu hỏi dành cho Bách Hóa Xanh: hiện Bách Hóa Xanh đang thực hiện chiến lược giá rẻ hơn so với chợ, nếu sau này khi tăng giá lên, hết khuyến mãi thì Bách Hóa Xanh có lo ngại người tiêu dùng sẽ quay trở lại với chợ và các đối thủ khác hay không? Anh đánh giá thế nào về độ nhạy cảm về giá của Bách Hóa Xanh.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Tôi khẳng định chiến lược giá rẻ không phải là chiến lược của Bách Hóa Xanh, mà chúng tôi tạo ra giá tốt cho người tiêu dùng. Do đó, việc tăng giá hay giảm giá không quan trọng, mà tùy từng mùa vụ chúng tôi sẽ có chiến lược giá tốt phù hợp cho khách hàng.

(2) Đối với chuỗi An Khang: Em cho rằng chuỗi An Khang chưa tương xứng với tầm vóc và quy mô của tập đoàn, như vậy so với các chuỗi đang dẫn đầu thị trường thì An Khang đang thiếu yếu tố gì?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em trả lời: Chuỗi An Khang đã có tăng trưởng nhất định 40%, doanh thu 450 triệu đồng/nhà thuốc. Tuy nhiên vẫn chưa có lời và chưa xứng với tầm vóc của MWG. Thời điểm này chúng tôi đã hoàn tất công việc tái cấu trúc để bắt đầu gia tăng doanh thu, cải thiện lợi nhuận. Trong năm nay, chúng tôi sẽ dành nhiều thời gian tập trung cho An Khang để tạo ra kết quả nhất định.

Câu hỏi 22: (1) Trong năm 2023, Thế Giới Di Động đã đóng 200 cửa hàng, Công ty đã hoàn thành tái cấu trúc hay vẫn tiếp tục đóng cửa hàng trong năm 2024.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Tái cấu trúc trong cái nhìn của Tập đoàn này là quá trình giảm lượng, tăng chất. Tức là nếu có 10 việc thì bỏ đi 5 việc, chỉ làm 5 việc còn làm nhưng làm với chất lượng tốt lên rất nhiều. Thực tế là, Bách Hóa Xanh đã đi đầu việc tái cấu trúc khi đã đóng khoảng 900 cửa hàng giai đoạn 2022-2023 nhưng hiệu quả về doanh thu và lợi nhuận của Bách Hóa Xanh đến nay đã tăng lên rất nhiều. Hiện nay, quá trình giảm lượng tăng chất diễn ra mạnh mẽ ở mọi góc ngách của tập đoàn kể cả khối phục vụ, nghĩa là chúng tôi giảm những thứ kém hiệu quả, dành thời gian, công sức, tiền bạc vào những nơi quan trọng tạo ra kết quả. Sau tái cấu trúc, doanh thu quý 01/2024 đã tăng trưởng 17%. Quá trình tái cấu trúc này không phải làm 1 lần biến mất mà là đây sẽ là văn hóa mới diễn ra định kỳ 6 tháng hay 1 năm/1 lần. Chúng tôi sẽ lặp lại quá trình này để bảo đảm không có dư thừa, chỉ giữ lại những thứ hiệu quả để tổ chức tinh gọn, ngon lành, mạnh mẽ hơn.

(2): EY đã là đơn vị kiểm toán của Thế Giới Di Động gần 10 năm, do đó em khuyến nghị nên cân nhắc đổi đơn vị kiểm toán khác để tăng tính minh bạch của báo cáo.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời: Tôi cho rằng tính minh bạch đến từ tổ chức đó chứ không phải đến từ đơn vị kiểm toán.

Ông Vũ Đăng Linh trả lời: Tôi đồng tình với ý kiến của anh Tài, tính minh bạch đến từ tổ chức, do đội ngũ vận hành doanh nghiệp đó quyết định chứ không phải yếu tố bên ngoài. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn ghi nhận ý kiến đóng góp của bạn.

Câu hỏi 23: Theo quan sát của đại diện Công ty chứng khoán Vietcap, mặt hàng tươi sống là mặt hàng chủ lực giúp thúc đẩy doanh thu, tuy nhiên một bất lợi của mặt hàng tươi sống là biên lợi nhuận gộp của mặt hàng này không cao do vấn đề về logistic, như vậy Bách Hóa Xanh có kế hoạch nào để cải thiện đối với mặt hàng tươi sống.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Biên độ lãi gộp hàng tươi sống (fresh) không cao. Do đó, chúng tôi tập trung cải thiện chuỗi cung ứng để làm sao đưa chi phí cung ứng hàng tươi xuống thấp, cải thiện chất lượng hơn so với trước đây. Đó là mục tiêu chính mà Bách

Hóa Xanh hướng đến để tiếp tục làm trong năm 2024. Đầu tiên, chúng tôi nỗ lực bán hết sản phẩm; thứ hai là nỗ lực cải thiện chuỗi cung ứng; thứ ba là mua tận gốc để bán cho người tiêu dùng để có giá tốt.

Câu hỏi 24: Đối với mặt hàng tươi sống, hàng tôm cá: thì em thấy Bách Hóa Xanh đã hợp tác với một số doanh nghiệp lớn, để cùng nhau bảo đảm nguồn cung và chất lượng hàng hóa; tuy nhiên đối với hàng rau, củ, quả: hiện chưa đối tác nào đủ lớn, do đó, em muốn hiểu thêm đối với mặt hàng rau, củ, quả thì Bách Hóa Xanh sẽ có thêm những đối tác nào để cải thiện.

Ông Phạm Văn Trọng trả lời: Đối với hàng rau, củ, quả thì vì việc trồng trọt ở Việt Nam rất phân mảnh. Tuy nhiên đây cũng là lợi thế, khi đó chuỗi cung ứng sẽ rất gần gũi với cửa hàng, nếu tận dụng được điều đó thì chi phí mua hàng – vận chuyển sẽ thấp. Thế thì mục tiêu là phải phát triển được nguồn cung ổn định và hướng về 02 thứ: một là chất lượng, hai là an toàn. Hiện tại, chúng tôi đang hướng đến việc phát triển cụm hộ nông dân thông qua đơn vị thu mua nhằm phối hợp để triển khai kế hoạch trồng trọt đảm bảo sản phẩm chất lượng, an toàn (không có thuốc trừ sâu, chất cấm). Nhờ việc này mà sản lượng tiêu thụ hàng tươi tại Bách Hóa Xanh tăng rất tốt.

Ông Nguyễn Đức Tài trả lời thêm: Hiện Bách Hóa Xanh là đơn vị bán lẻ hiện đại với sản lượng và doanh thu lớn nhất. Như vậy, đối với nhà cung cấp/sản xuất quy mô lớn, công nghiệp như nhà máy trứng, thịt heo, hải sản thì chắc chắn Bách Hóa Xanh có lợi thế về mặt quy mô. Nhóm thuộc hệ nuôi trồng (trứng vịt, rau): rất phân tán, đây là cái khó khăn vì các sản phẩm này nằm ở khắp mọi nơi. Do đó, nếu ai giải được khó khăn này thì sẽ về đích. Nếu bạn có khả năng mua được ở những mô hình phân tán này hiệu quả thì sẽ thành công.

IV. Kết quả biểu quyết thông qua nội dung Đại hội

Tại thời điểm kết thúc biểu quyết vào lúc 15:00 ngày 13/04/2024 gồm có:

- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự đại hội là: 833.887.906 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: 57,03%

Chi tiết các nội dung được thông qua như sau:

ĐIỀU 1. THÔNG QUA BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2023 VÀ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023 SỐ 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG NGÀY 08/04/2023.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.590.886	1.200	55.699.340	1.596.480
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,13	0	6,68	0,19

ĐIỀU 2. THÔNG QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN 2023.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.613.653	0	55.699.954	1.574.299
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,13	0	6,68	0,19

ĐIỀU 3. THÔNG QUA KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.477.615	15.400	55.699.940	1.694.951
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,12	0	6,68	0,2

ĐIỀU 4. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ CÔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT TỪ NGUỒN LỢI NHUẬN GIỮ LẠI.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.068.481	8.300	55.849.742	1.961.383
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,07	0	6,7	0,23

ĐIỀU 5. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU CHO BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ CHỦ CHỐT CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG VÀ CÁC CÔNG TY CON DỰA VÀO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2024 (ESOP 2024).

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	712.587.321	65.813.809	55.688.779	1.797.997
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	85,45	7,65	6,68	0,22

ĐIỀU 6. THÔNG QUA VIỆC GIẢM VỐN ĐIỀU LỆ DO CÔNG TY MUA LẠI CỔ PHIẾU CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐÃ NGHỈ VIỆC.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.495.328	1.209	55.698.865	1.692.504
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,12	0	6,68	0,2

ĐIỀU 7. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN MUA LẠI CỔ PHIẾU CỦA CHÍNH MÌNH LÀM CỔ PHIẾU QUỸ.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	728.468.812	39.489.102	63.989.719	1.940.273
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	87,36	4,74	7,67	0,23

ĐIỀU 8. THÔNG QUA SỬA ĐỔI ĐIỀU LỆ.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	776.316.410	1.200	55.751.791	1.818.505
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,10	0	6,69	0,21

ĐIỀU 9. THÔNG QUA LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP CHO NĂM 2024.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	775.524.074	0	56.424.340	1.939.492
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	93,00	0	6,77	6,23

ĐIỀU 10. THÔNG QUA THỪ LAO VÀ GIAO DỊCH VỚI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ ỦY BAN KIỂM TOÁN CHO NĂM 2024.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	720.263.536	46.624.169	63.990.118	3.010.083
% số quyền biểu quyết tham dự Đại hội	86,37	5,59	7,67	0,37

Hội đồng quản trị toàn quyền triển khai các công việc nêu trên theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các văn bản liên quan.

V. Bế mạc Đại hội

- Ông Triệu Thanh Thịnh thay mặt Ban thư ký Đại hội – đọc Biên bản Đại hội và được Đại hội thống nhất thông qua.
- Ông Nguyễn Đức Tài tuyên bố bế mạc Đại hội.

TM. Ban Thư Ký



ĐOÀN PHAN TRUNG KIÊN



Chủ tọa Đại hội

NGUYỄN ĐỨC TÀI