SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Giấy CNĐKKD số 4103012275 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp, đăng ký lần đầu ngày 16/01/2009 và giấy CNĐKKD số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 3 tháng 6 năm 2014

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

(Đăng ký niêm yết số: 253/QĐ-SGDHCM do Sở GDCK TP.HCM cấp ngày 02/07/2014)

VIET CAPITAL SECURITIES

TỔ CHỨC TƯ VẤN :

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG
Trụ sở chính: Số 222 Yersin, Phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Điện thoại: (84.8) 38 125 960
Email: mwg@thegioididong.com

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)
Trụ sở chính: Tháp tài chính Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều. Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn
Sàn giao dịch: Tòa nhà Vinatex – Tài Nguyên , lầu 3, 10 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM
Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax : (84-8) 3914 3209
Chi nhánh Hà Nội: Lầu 6, 109 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại : (84-4) 6262 6999 Fax : (84-4) 6278 2688

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Trần Huy Thanh Tùng
Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Trưởng Ban kiểm soát
Số điện thoại: (84.8) 38 125 960

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Giấy CNĐKKD số 4103012275 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp, đăng ký lần đầu ngày 16/01/2009 và giấy CNĐKKD số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 3/06/2014

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số: ..... do Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM cấp ngày.....)

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông.
Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phần.
Tổng số lượng niêm yết :	62.723.171 cổ phần.
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá:	627.231.710.000 đồng.

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)

VIET CAPITAL SECURITIES

Trụ sở chính :	Tháp tài chính Bitexco, Lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam		
Điện thoại:	(84-8) 3914 3588	Fax:	(84-8) 3914 3209
Website :	www.vcsc.com.vn		

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ:	Tháp tài chính Bitexco, Lầu 28, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh		
Điện thoại:	(84-8) 3824 5252	Fax:	(84-8) 3824 5250
Website:	www.ey.com/vn		

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 4
1. Rủi ro kinh tế 4
2. Rủi ro về pháp luật 5
3. Rủi ro đặc thù 5
4. Rủi ro biến động giá cổ phiếu 5
5. Rủi ro khác 6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 7
1. Tổ chức niêm yết 7
2. Tổ chức tư vấn 7
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT 8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT 9
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển 9
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển 9
1.2. Giới thiệu thông tin chung về Công ty 11
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty 12
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty 21
4. Danh sách và Cơ cấu cổ đông của Công ty 23
4.1 Cổ đông sáng lập 23
4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm ngày 26/06/2014 23
4.3 Cơ cấu cổ đông của Công ty tính đến thời điểm 26/06/2014: 24
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết 25
5.1 Danh sách công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động: 25
5.2 Danh sách công ty mà Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: 25
5.3 Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động đầu tư liên kết: 25
6. Hoạt động kinh doanh 25
6.1 Hoạt động kinh doanh của CTCP Thế Giới Di Động 26
6.2 Hoạt động kinh doanh của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử 26
6.3 Hoạt động bán hàng qua mạng 27
6.4 Cơ cấu doanh thu qua các năm 29

6.5 Nguyên vật liệu 31
6.6 Chi phí hoạt động kinh doanh 33
6.7 Cơ cấu lợi nhuận qua các năm 34
6.8 Trình độ công nghệ 34
6.9 Tình hình nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới 35
6.10 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ 35
6.11 Hoạt động Marketing 36
6.12 Nhãn hiệu thương mại, bằng phát minh sáng chế 36
6.13 Một số hợp đồng lớn tiêu biểu đã và đang thực hiện 37
7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 38
7.1 Một số chỉ tiêu hoạt động trong các năm 2012, năm 2013 và quý 1 năm 2014 38
7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong năm 2012 và 2013 39
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành 39
8.1 Vị thế của Công ty trong ngành 39
8.2 Triển vọng phát triển của ngành 40
8.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới 42
9. Chính sách đối với người lao động của Công ty 43
9.1 Số lượng người lao động trong Công ty 43
9.2 Chính sách đối với người lao động 44
10. Chính sách cổ tức 45
11. Tình hình hoạt động tài chính 45
11.1 Các chỉ tiêu cơ bản 45
11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu 49
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng 51
12.1 Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng 51
12.2 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị 52
12.3 Lý lịch thành viên Ban Kiểm soát 59
12.4 Lý lịch Giám đốc tài chính 62
12.5 Lý lịch Kế toán trưởng 63
13. Tài sản 64

14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014-2016 64
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 68
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: 68
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: 68
V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT **68**
1. Loại cổ phiếu: 68
2. Mệnh giá: 68
3. Tổng số cổ phiếu niêm yết : 68
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định: 68
5. Giá niêm yết dự kiến : 70
6. Phương pháp tính giá 70
7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài 73
8. Các loại thuế có liên quan 73
8.1. Đối với Công ty 73
8.2. Đối với nhà đầu tư cá nhân 74
8.3. Nhà đầu tư là tổ chức 75
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT **76**
1. Tổ chức tư vấn 76
2. Tổ chức kiểm toán 76
VII. PHỤ LỤC **77**

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Rủi ro về kinh tế là loại rủi ro hệ thống thông qua những biến động như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất,... có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung và ngành bán lẻ nói riêng. Vì vậy, việc phân tích các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế sẽ làm rõ mức độ tác động của loại rủi ro này cũng như đưa ra được các biện pháp hạn chế, khắc phục mức độ ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Tăng trưởng kinh tế

Là một bộ phận của nền kinh tế nên hoạt động kinh doanh của Công ty luôn gắn liền với tốc độ tăng trưởng kinh tế. Năm 2013, tăng trưởng GDP đạt 5,42%. Tuy có cao hơn năm 2012 nhưng vẫn thấp hơn mục tiêu mà Chính phủ đặt ra là 5,50%. Tăng trưởng thấp không gây ngạc nhiên trong bối cảnh tín dụng tăng trưởng thấp, sản xuất khó khăn và tổng cầu yếu. Tăng trưởng GDP năm 2013 thấp cùng với mức tăng trưởng chỉ đạt 5,00% cho năm 2012 chắc chắn sẽ thách thức khả năng đạt được mục tiêu của Chính phủ là tăng trưởng trung bình từ 5,5% tới 6,2% trong giai đoạn 2013 – 2015. Vì vậy, chính phủ có thể tiếp tục nới lỏng tiền tệ trong giai đoạn 2013 – 2015 để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Sự tăng trưởng bền vững và khá ổn định của nền kinh tế sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của các ngành nghề trong nền kinh tế nói chung và tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động nói riêng. Triển vọng kinh tế dài hạn thường có nhiều yếu tố biến động khó xác định. Khi có những biến động trong chỉ số kinh tế vĩ mô sẽ ảnh hưởng ngay đến tốc độ đầu tư của nền kinh tế và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động.

Lạm phát

Lạm phát là yếu tố vĩ mô có tác động đến toàn bộ nền kinh tế, ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế nói chung và Công ty nói riêng. Trong năm 2013, Chính phủ đã triển khai quyết liệt các biện pháp kiềm chế lạm phát và ổn định vĩ mô, nhờ đó mà lạm phát trong năm 2013 đã giảm rõ rệt xuống còn 6,04% so với 6,81% trong năm 2012 và 18,58% trong năm 2011. Với những dấu hiệu cải thiện vĩ mô rõ rệt vào thời điểm hiện tại cũng như các định hướng tái cấu trúc kinh tế, duy trì lãi suất vay ở mức thấp, thoái vốn ngoài ngành, tăng hiệu quả đầu tư công... đã mở ra triển vọng sáng sủa hơn cho mục tiêu đạt mức tăng trưởng 6% và giữ lạm phát 7% trong năm 2014.

Lãi suất

Bên cạnh lạm phát, lãi suất là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng mà Công ty phải luôn theo dõi và cập nhật hàng ngày nhằm đưa ra các chiến lược đầu tư hợp lý. Không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều có một lượng vốn đủ lớn để tiến hành tổ chức sản xuất kinh doanh mà phần lớn đều phải huy động thêm từ các nguồn bên ngoài, trong đó một kênh phổ biến là thông qua vay vốn và chịu lãi suất sử dụng đồng vốn vay. Khi lãi suất tăng lên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

2. Rủi ro về pháp luật

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

Là một công ty cổ phần đại chúng, hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Hiện nay hệ thống pháp luật của nước ta chưa ổn định và nhất quán, các văn bản hướng dẫn thi hành vẫn chưa hoàn chỉnh và đang trong giai đoạn hoàn thiện nên còn nhiều sửa đổi bổ sung dẫn đến có nhiều sự thay đổi và có thể phát sinh bất cập, ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Do vậy, để hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty luôn theo dõi, nghiên cứu và cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động của mình, đồng thời tham khảo và thuê tư vấn đối với những vấn đề pháp lý nằm ngoài khả năng của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

Là một doanh nghiệp hoạt động bán lẻ trong hai lĩnh vực chính là điện thoại di động và điện máy, hoạt động kinh doanh của Công ty cũng phải chịu một số rủi ro đặc thù như mẫu mã hàng hóa trong ngành bán lẻ thay đổi rất nhanh, thị hiếu mua sắm của khách hàng cũng có thể thay đổi nhanh. Hàng tồn kho của doanh nghiệp trong ngành bán lẻ thường được tài trợ phần lớn bằng vốn vay ngắn hạn, do đó nếu hàng tồn kho chậm bán sẽ làm tăng chi phí lãi vay, ngoài ra còn tạo áp lực làm các doanh nghiệp bán lẻ phải bán giảm giá để xử lý hàng tồn kho, làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Điều đó đòi hỏi các công ty trong ngành phải có một chiến lược đúng đắn và hệ thống quản trị hàng tồn kho tốt.

Bên cạnh đó, mô hình hợp tác giữa nhà mạng và các nhà cung cấp điện thoại di động cũng tạo ra rủi ro cho các nhà bán lẻ điện thoại. Theo mô hình này, khi khách hàng ký hợp đồng với nhà mạng (hợp đồng có thời hạn từ 1 – 2 năm), nhà mạng sẽ cung cấp điện thoại cho khách hàng và khách hàng chỉ phải đóng hàng tháng số tiền thuê bao cố định cho đến khi hết hạn hợp đồng. Mô hình này tạo ra rủi ro không nhỏ cho các nhà bán lẻ điện thoại di động do người tiêu dùng chuyển từ mua điện thoại từ nhà bán lẻ sang mô hình nhà mạng.

Cạnh tranh cũng là một rủi ro cho Công ty. Các công ty mới tham gia ngành kinh doanh bán lẻ điện thoại di động và hàng điện tử, điện gia dụng các năm gần đây ngày càng tăng. Ngoài các công ty được tổ chức bài bản với hệ thống bán lẻ còn có các cửa hàng nhỏ lẻ cũng tham gia vào việc bán lẻ điện thoại di động. Việc gia tăng số lượng các công ty này làm tăng rủi ro cạnh tranh, đặc biệt là các công ty cạnh tranh bằng cách giảm giá bán lẻ một cách quyết liệt nhằm giải quyết hàng tồn kho. Công ty nhận thức rõ rang rủi ro cạnh tranh này và tập trung xây dựng hướng đi riêng cho mình nhằm giảm thiểu rủi ro này.

4. Rủi ro biến động giá cổ phiếu

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết, các cổ đông của Công ty và Công ty sẽ chịu rủi ro về biến động giá cổ phiếu của Công ty. Ngoài tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thì có nhiều yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty, ví dụ như tình hình kinh tế - xã hội nói chung, các ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp từ thay đổi quy định pháp luật về chứng khoán, các sự kiện khác không lường trước được v.v... Sự biến động tiêu cực của giá cổ phiếu của Công ty có thể ảnh hưởng đến thương hiệu, uy tín của Công ty cũng như có thể gây thiệt hại cho cổ đông của Công ty.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày trên, hoạt động của Công ty có thể chịu ảnh hưởng của thiên tai như động đất, dịch bệnh, lũ lụt... mà khi xảy ra có thể gây thiệt hại tài sản của Công ty cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất và con người cũng như tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Ông Nguyễn Đức Tài	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Trần Huy Thanh Tùng	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát
Bà Lý Trần Kim Ngân	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Đại diện theo pháp luật :	Ông Tô Hải
Chức vụ:	Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT

Công ty	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
MWIC	Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt
BKS	Ban Kiểm soát
BTGĐ	Ban Tổng Giám đốc
BCTC	Báo cáo tài chính
Người có liên quan	Gồm cá nhân hoặc tổ chức được quy định trong Điều 6.34 của Luật Chứng khoán và Điều 4.17 của Luật Doanh Nghiệp.
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
DT	Doanh thu
HĐQT	Hội đồng Quản trị
HĐLĐ	Hợp đồng lao động
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
UBND	Ủy Ban Nhân Dân
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
HOSE	Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM
DTT	Doanh thu thuần
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TCC	Trung tâm Bảo hành của Thế giới Di động
DSC	Trung tâm Dịch vụ của Điện máy
SKU	Đơn vị phân loại hàng hóa tồn kho
EPS	Lợi nhuận sau thuế trên mỗi cổ phần
CTCP	Công ty Cổ phần
ERP	Enterprise Resources Planning, là hệ thống quản lý tài nguyên của doanh nghiệp
CAGR	Compound annual growth rate: Tỷ lệ tăng trưởng kép hằng năm
CNTT	Công nghệ thông tin

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Quá trình hình thành và phát triển

- Công ty TNHH Thế Giới Di Động thành lập vào tháng 03/2004, lĩnh vực hoạt động chính của công ty bao gồm: mua bán sửa chữa các thiết bị liên quan đến điện thoại di động, thiết bị kỹ thuật số và các lĩnh vực liên quan đến thương mại điện tử.
- Sau 3 tháng thành lập, công ty ra mắt website www.thegioimobi.com và 3 cửa hàng nhỏ tại đường Hoàng Văn Thụ, Lê Lai và Cách Mạng Tháng 8 (thành phố Hồ Chí Minh).
- Tháng 10/2004, Ban Tổng Giám đốc công ty quyết định khai trương siêu thị đầu tiên tại 89A, Nguyễn Đình Chiểu, Tp.HCM với tên gọi ban đầu là **www.thegioididong.com**. Với quy mô hơn 200 m^2, siêu thị được xây dựng khang trang này đã thành công rực rỡ bởi nó khác biệt hoàn toàn với hơn 10.000 cửa hàng điện thoại di động nhỏ lẻ lúc bấy giờ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.
- Tháng 1/2005 siêu thị thứ 2 của www.thegioididong.com ra mắt tại số 330 Cộng Hòa (thành phố Hồ Chí Minh).
- Tháng 1/2006, siêu thị thứ 3 được khai trương tại 26 Phan Đăng Lưu và 2 tháng sau lại thêm 1 cửa hàng nữa ra đời tại 182A Nguyễn Thị Minh Khai (thành phố Hồ Chí Minh)
- Giai đoạn 2007 - 2009 là giai đoạn Công ty mở rộng ở thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Hà Nội. 2007 cũng là năm Công ty TNHH Thế Giới Di Động chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần để mở rộng cơ hội phát triển. Năm 2009 cũng là năm Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động được thành lập.
- Đến cuối năm 2009, Công ty có tổng cộng 38 siêu thị, trong đó 19 siêu thị tại thành phố Hồ Chí Minh, 5 siêu thị tại Hà Nội, 2 siêu thị tại Đà Nẵng và 12 siêu thị khác tại các tỉnh Đồng Nai, Long An, Bình Dương, Cà Mau,...
- Từ năm 2010 tới 2011 đánh dấu bước phát triển vượt bậc với sự ra đời liên tiếp của các siêu thị www.thegioididong.com. Cuối năm 2010, Công ty tăng gấp đôi số siêu thị so với năm 2009; cuối năm 2011, số siêu thị tăng lên gần gấp 3 so với năm 2010.
- Một sự kiện có ý nghĩa quan trọng vào cuối năm 2010 là sự ra mắt của một thành viên khác thuộc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động, đó là hệ thống bán lẻ điện máy toàn quốc với thương hiệu **Dienmay.com**. Tính đến 31/12/2013, dienmay.com đã có 12 siêu thị tại 9 tỉnh thành trên cả nước và sẽ tiếp tục mở rộng để phục vụ khách hàng trên cả nước.
- Đến cuối năm 2013, thegioididong.com đã có hơn 213 siêu thị phủ khắp 63 tỉnh thành phố trên cả nước. Đây là hệ thống bán lẻ thiết bị di động duy nhất tại Việt Nam có mặt tại tất cả 63 tỉnh thành phố trên cả nước.

Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty như sau:

Thời điểm	Vốn điều lệ (VNĐ)	Giá trị tăng (VNĐ)	Phương thức
Tháng 1/2009	7.614.040.000	-	Thành lập
Tháng 3/2011	98.343.950.000	90.729.910.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2011/NQ/ĐHĐCĐ ngày 1 tháng 3 năm 2011. Phát hành 9.072.991 cổ phiếu cho 7 cổ đông hiện hữu lấy từ lợi nhuận chưa phân phối tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 và một phần lợi nhuận trên báo cáo tài chính riêng năm 2011 theo tỷ lệ nắm giữ cổ phần. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương
Tháng 10/2011	101.927.330.000	3.583.380.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 02/2011/NQ/ĐHĐCĐ ngày 5 tháng 10 năm 2011. Phát hành 358.338 cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu là ông Điêu Chính Hải Triều. Giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phần. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương
Tháng 5/2012	105.026.670.000	3.099.340.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2012/NQ/ĐHĐCĐ ngày 1 tháng 5 năm 2012. Phát hành 309.934 cổ phiếu chào bán cho 4 cổ đông hiện hữu. Giá phát hành là 19.000 đồng/cổ phần. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương
Tháng 9/2013	109.567.040.000	4.540.370.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 001/2013/NQ-ĐHĐCĐ ngày 26 tháng 4 năm 2013. Phát hành 454.037 cổ phiếu chào bán cho 85 người lao động theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP) với giá 91.500 đồng/cổ phần. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Tháng 3/2014	116.418.160.000	6.851.120.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 0114/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 10 tháng 2 năm 2014.

			Phát hành riêng lẻ 685.112 cổ phiếu thông qua hình thức chào bán riêng lẻ cho 37 nhà đầu tư với giá phát hành từ 10.000 đồng/cổ phiếu đến 191.000 đồng/cổ phiếu. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Tháng 4/2014	627.231.710.000	510.813.550.000	Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 0114/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 10 tháng 2 năm 2014. Phát hành 7.786.077 cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu năm 2012 cho 138 cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ nắm giữ cổ phần. Chi trả tạm ứng cổ tức bằng 43.295.278 cổ phiếu từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2013 cho 138 cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ nắm giữ cổ phần. Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận đợt tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Đánh giá tác động của việc tăng vốn điều lệ nhanh trong năm 2014:

Theo như báo cáo quá trình tăng vốn nêu trên, trong năm 2014 Công ty đã thực hiện việc tăng vốn từ 116.418.160.000 đồng lên 627.231.710.000 đồng. Việc thực hiện tăng vốn này một phần nhằm đảm bảo Công ty có mức vốn điều lệ thỏa điều kiện niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, Công ty nhận thấy ngành bán lẻ nói chung, và ngành bán lẻ điện thoại di động, điện tử điện gia dụng nói riêng vẫn còn nhiều cơ hội phát triển trong tương lai. Do đó việc tăng vốn điều lệ này cũng góp phần giúp cho Công ty nâng cao năng lực tài chính để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ cho kế hoạch kinh doanh nhằm duy trì mức tăng trưởng cao như đã đạt được trong các năm trước (theo kế hoạch của Công ty, tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm của Công ty trong giai đoạn 2014-2016 là 23%; trong đó kế hoạch doanh thu thuần hợp nhất năm 2014 tăng trưởng 37,1% so với doanh thu thuần hợp nhất thực tế năm 2013 của Công ty).

1.2. Giới thiệu thông tin chung về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Tên giao dịch: MOBILE WORLD INVESTMENT CORPORATION
- Tên viết tắt: MWI Corp
- Logo:
- Vốn điều lệ: 627.231.710.000 (sáu trăm hai mươi bảy tỷ hai trăm ba mươi mốt triệu bảy trăm mười ngàn) đồng
- Tương ứng với: 62.723.171 (sáu mươi hai triệu bảy trăm hai mươi ba ngàn một trăm bảy mươi mốt) cổ phiếu phổ thông

- Trụ sở chính: 222 Yersin, phường Phú Cường, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam
- Điện thoại: 08 38 125 960 Fax: 08 38 125 961
- Website: www.mwg.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 4103012275 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 16/01/2009 và số 0306731335 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 3/06/2014
- **Ngành nghề kinh doanh:**
  - Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn kiểm toán, kế toán, dịch vụ làm thủ tục về thuế)
  - Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy vi tính
  - Sản xuất linh kiện điện tử
  - Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông
  - Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm
  - Sản xuất thiết bị truyền thông (không sản xuất tại địa điểm trụ sở chính)

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua vào ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty hiện tại như sau:

Nguồn: Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động

Công ty đang sở hữu 99,35% cổ phần tại CTCP Thế Giới Di Động và 99,95%(*) cổ phần tại CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử. Hoạt động kinh doanh bán lẻ được trực tiếp thực hiện bởi CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử. Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động sở hữu lần lượt 99,35% và 99,95% tại CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử; nguồn thu của Công ty là thu nhập từ 2 khoản đầu tư vào 2 công ty con này. CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử đóng góp

lần lượt khoảng 83% và 17% doanh thu hợp nhất của Công ty và lần lượt khoảng 98% và 2% lợi nhuận sau thuế hợp nhất của Công ty.

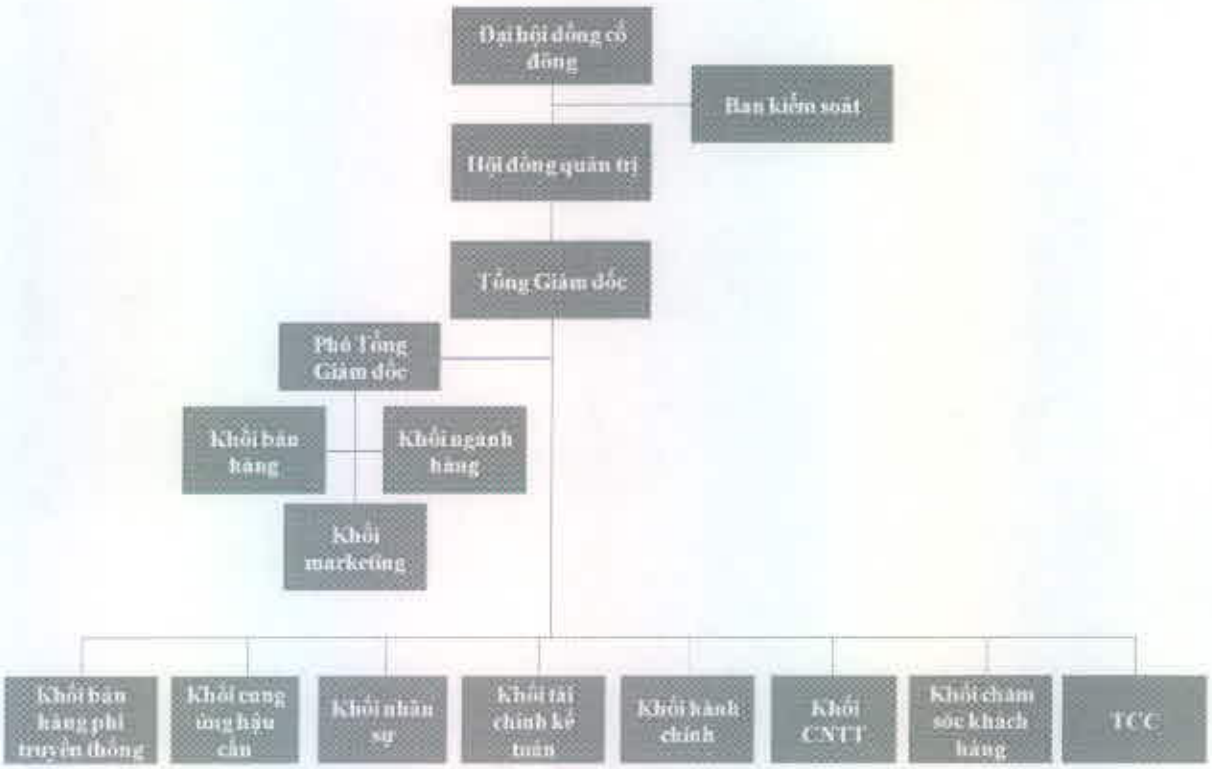
(*)Căn cứ theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường số 0114/ĐHĐCĐ/TGDĐ ngày 10 tháng 2 năm 2014 và nghị quyết Hội đồng quản trị số 02-2014/HĐQT/TGDĐ, Công ty đã hoàn tất việc mua 20% cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thương mại Thế giới Điện tử trong tháng 4 năm 2014. Do đó, chúng tôi đã chỉnh sửa lại tỷ lệ sở hữu của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động tại Công ty Cổ phần Thương mại Thế giới Điện tử từ 79,95% lên 99,95%.

CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI DI ĐỘNG:

- Vốn điều lệ: 131.262.000.000 đồng
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103005841 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 2 tháng 1 năm 2007 và số 0303217354 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 14 cấp ngày 9 tháng 5 năm 2014
- Tỷ lệ mà CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động sở hữu: 99,35% (tương đương 130.406.140.000 đồng)
- Lĩnh vực kinh doanh (theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh):
  - Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh
  - Quảng cáo
  - Cung ứng và quản lý nguồn lao động chi tiết: cung ứng và quản lý nguồn lao động trong nước
  - Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh
  - Sản xuất linh kiện điện tử (không hoạt động tại trụ sở)
  - Cổng thông tin (chi tiết: thiết lập trang thông tin điện tử tổng hợp)
  - Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông (chi tiết: mua bán điện thoại cố định, điện thoại di động, linh kiện và phụ kiện điện thoại)
  - Lắp đặt hệ thống xây dựng khác
  - Lắp đặt hệ thống điện
  - Bán buôn thực phẩm, chi tiết: bán buôn thủy sản (không hoạt động tại trụ sở)
  - Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi (chi tiết: bảo hành, sửa chữa thiết bị tin học trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện)
  - Đại lý, môi giới, đấu giá (chi tiết: đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa)

- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm (chi tiết: mua bán thiết bị tin học)
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (chi tiết: mua bán máy ảnh, camera, máy nghe nhạc, máy xem phim kỹ thuật số)
- Sửa chữa thiết bị liên lạc (chi tiết: bảo hành, sửa chữa máy ảnh, camera, máy nghe nhạc, máy xem phim kỹ thuật số trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện)
- Sửa chữa thiết bị nghe nhìn điện tử gia dụng (chi tiết: bảo hành, sửa chữa máy ảnh, camera, máy nghe nhạc, máy xem phim kỹ thuật số (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện)
- Hoạt động viễn thông khác (chi tiết: đại lý cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông, không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ internet). Cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và internet (trừ dịch vụ truy cập, truy nhập internet)
- Giáo dục nghề nghiệp (chi tiết dạy nghề)
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ (chi tiết vận tải hàng hóa bằng ô tô)
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải (chi tiết giao nhận hàng hóa)

Cơ cấu tổ chức



Chức năng nhiệm vụ các phòng ban

Khối bán hàng

- Tư vấn khách hàng các chức năng, công dụng của sản phẩm; hướng dẫn khách hàng cách sử dụng sản phẩm; tư vấn các sản phẩm, phụ kiện đi kèm sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng; tư vấn cài đặt các chương trình, phần mềm tiện ích cho khách hàng.
- Tư vấn khách hàng, giải đáp thắc mắc cho khách hàng về các chương trình khuyến mãi, chế độ bảo hành, đổi trả…

- Hỗ trợ, trực tiếp thực hiện các dịch vụ khác cho khác hàng.
- Kiểm soát số lượng hàng nhập vào, xuất bán tại siêu thị mỗi ngày. Kiểm tra chất lượng, qui cách sản phẩm trước khi nhập kho. Kiểm tra phụ kiện đi kèm khi nhận hàng từ nhà cung cấp.
- Tiếp nhận tiền của khách hàng thanh toán khi mua sản phẩm tại công ty, tiền khách hàng đặt cọc, tiền trả góp của khách hàng. Thống kê thu chi hàng ngày tại siêu thị. Xuất hóa đơn khi khách có yêu cầu.
- Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khách hàng khác.

Khối ngành hàng

- Nghiên cứu và phân tích xu hướng thị trường về các mặt hàng công nghệ.
- Lập kế hoạch phối hợp với các phòng ban phân phối các mặt hàng, triển khai các chương trình phù hợp theo từng khu vực, theo từng phân khúc thị trường.
- Hoạch định các nhu cầu nhân sự để thực hiện kế hoạch phát triển ngành hàng.
- Phối hợp với các phòng ban tiến hành triển khai các chương trình marketing đến siêu thị hoặc kênh bán hàng phi truyền thống.
- Tổ chức huấn luyện cho các bộ phận có liên quan nắm rõ và thực hiện tốt chương trình.
- Xây dựng các chính sách khuyến mãi, đổi trả, bảo hành cho từng ngành hàng.
- Theo dõi tình hình xuất, nhập, bảo hành, đổi trả, doanh thu hàng hóa để phân tích hiệu quả kinh doanh từng ngành hàng.
- Làm việc với các nhà cung cấp để có nguồn hàng chất lượng.

Khối Marketing

- Hoạch định chiến lược marketing của năm; triển khai thực hiện chiến lược marketing theo từng quý/tháng cụ thể.
- Xây dựng kế hoạch, giải pháp và tổ chức thực hiện các chiến lược hoạt động marketing.
- Lập kế hoạch và quản lý ngân sách hoạt động marketing, hỗ trợ việc xây dựng ngân sách hoạt động tiếp thị khối siêu thị.
- Quản lý các sự kiện truyền thông như: tài trợ, khai trương nhằm thu hút sự chú ý của công chúng thông qua các phuong tiện truyền thông.
- Phối hợp chặt chẽ với bộ phận mua hàng để thiết kế và thực hiện chiến lược sản phẩm phù hợp.
- Thiết kế, phát triển và quản lý các chiến lược nghiên cứu khách hàng.
- Thiết kế và kiểm soát phân tích đối thủ cạnh tranh và chiến lược cạnh tranh.
- Xây dựng và thực hiện các công cụ phân tích và hệ thống để xem xét các hoạt động kinh doanh.
- Thiết kế hoàn chỉnh và sáng tạo các ý tưởng liên quan đến việc thiết kế tất cả những vật phẩm sử dụng cho hệ thống, các mẫu quảng cáo, các sự kiện.

Khối bán hàng phi truyền thống

- Tìm hiểu, phân tích thị trường, lập các kế hoạch marketing, nhân sự... phối hợp với các phòng ban triển khai chương trình.
- Lập kế hoạch mở rộng phạm vi, hình thức kinh doanh.
- Xây dựng các công cụ đánh giá hiệu quả kinh doanh online.

- Thường xuyên có kế hoạch nâng cao chất lượng dịch vụ online: về cơ sở vật chất và cả về con người.
- Tiếp nhận thông tin đặt hàng, giải đáp thắc mắc… từ khách hàng qua các kênh online.
- Xử lý đơn hàng khách hàng đặt trên website, xác nhận thông tin khách hàng, kiểm tra hàng hóa, tạo đơn hàng (nếu khách hàng mua hàng), xin hàng siêu thị, chuyển thông tin quản lý duyệt đơn hang.
- Hướng dẫn khách hàng các thủ tục thanh toán.
- Hỗ trợ giải đáp các thắc mắc của khách hàng thông qua các hoạt động trên diễn đàn, hoặc qua điện thoại, hoặc hỗ trợ tại nhà khách hàng…
- Thường xuyên cập nhật thông tin về sản phẩm, giá cả, các chương trình khuyến mãi.
- Phối hợp với phòng CNTT để tạo website Thương mại điện tử giao diện đẹp, dễ sử dụng, đảm bảo khách hàng có thể truy cập bất cứ lúc nào.

Khối cung ứng hậu cần

- Liên hệ nhà cung cấp để mua hàng, thỏa thuận các chương trình chiết khấu, giảm giá, khuyến mãi; phối hợp với các bộ phận khác để thanh toán cho nhà cung cấp.
- Tiến hành các thủ tục hải quan, xuất nhập khẩu để đảm bảo hàng về kịp thời.
- Kiểm định, kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình vận chuyển, lưu kho đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng khi đến tay khách hàng.
- Giao hàng, lắp đặt hàng tại nhà cho khách hàng.
- Đảm bảo hàng hóa không bị mất mát, thất thoát; kiểm kê thường xuyên hàng hóa trong kho.
- Tiếp nhận các sản phẩm bị lỗi từ siêu thị gửi về; theo dõi máy bảo hành bên nhà cung cấp để kịp thời cung cấp máy về cho khách hàng; quản lý xuất trả hàng lỗi cho nhà cung cấp v.v…

Khối nhân sự

- Xây dựng, tổ chức và hướng dẫn các phòng ban tiến hành định biên nhân sự.
- Tổng hợp nhu cầu nhân lực trong năm; dự báo nhu cầu về nguồn nhân lực thông qua các chính sách của công ty; đưa ra quyết định tăng hoặc giảm nguồn nhân lực; xây dựng đội ngũ kế thừa.
- Theo dõi tình hình biến động nhân sự trong năm; thực hiện các báo cáo về nhân sự hàng tháng/quý/năm.
- Xây dựng chiến lược tuyển dụng, thu hút nguồn lao động; thực hiện và quản lý các kế hoạch tuyển dụng.
- Thực hiện chương trình liên kết với các trường Đại Học/Cao Đẳng/Trung Cấp Nghề; thực hiện chương trình Quản Trị Viên Tập Sự/Thực tập sinh.
- Xây dựng chiến lược đào tạo, ngân sách đào tạo, chính sách và quy trình đào tạo và triển khai thực hiện các chương trình đào tạo từ căn bản đến chuyên sâu; lập báo cáo đào tạo định kỳ.
- Soạn thảo, đề xuất các chính sách lương, thưởng, phúc lợi mới.
- Tính lương, thưởng, phúc lợi đầy đủ cho nhân viên và theo đúng quy định Nhà nước; thực hiện khảo sát và báo cáo về mức lương bình quân trong thị trường.
- Thực hiện các thủ tục liên quan đến BHXH, BHYT, BHTN theo đúng quy định của Nhà

nước; thực hiện các báo cáo thuế thu nhập cá nhân định kỳ theo quy định của Nhà nước; lập các báo cáo lao động khác cho cơ quan Nhà nước theo quy định.

- Truyền thông 6 giá trị cốt lõi của một người nhân viên của Công ty.
- Xây dựng, cập nhật hệ thống liên quan đến quy trình, quy chế, quy định, cẩm nang nghiệp vụ thuộc lĩnh vực nhân sự.
- Xây dựng, cập nhật định kỳ cơ cấu tổ chức công ty/các phòng ban, danh mục chức năng nhiệm vụ, bảng mô tả công việc, tiêu chuẩn năng lực.
- Xây dựng, quản lý hệ thống chức danh, tiêu chuẩn chức danh.
- Nghiên cứu phát triển hệ thống đánh giá kết quả công việc, đánh giá năng lực.
- Cập nhật sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty hàng tháng; cập nhật tầm nhìn, sứ mệnh phòng ban/công ty; cập nhật chức năng, nhiệm vụ từng phòng ban.
- Thực hiện và quản lý các công việc khác liên quan đến quản lý, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của Công ty.

Khối tài chính kế toán

- Theo dõi, kiểm soát báo cáo thu chi của chi nhánh do thu ngân gửi về; kiểm soát việc nộp tiền vào ngân hàng theo đúng quy định; kiểm tra các chứng từ, hóa đơn tại siêu thị; kiểm soát quỹ tiền mặt; Kiểm soát tiền ngân quỹ nộp về công ty theo đúng thời hạn, đúng quy trình.
- Kiểm tra và kiểm soát chi phí trong nghiệp vụ thanh toán phát sinh của các phòng ban cho hợp lý, đúng theo qui định của ban Tổng Giám đốc.
- Thực hiện các công việc liên quan đến thuế.
- Quản lý công nợ; thực hiện thanh toán cho các nhà cung cấp, các cá nhân, đơn vị cho thuê mặt bằng cửa hàng v.v…
- Tổng hợp, phân tích tình hình tài chính, cung cấp các dữ liệu, số liệu tài chính của Công ty một cách thường xuyên, khi có yêu cầu đảm bảo phục vụ tốt cho công tác điều hành của Tổng Giám đốc.
- Lập báo cáo tài chính.
- Xây dựng, soạn thảo các quy trình, văn bản có liên quan đến công tác tài chính, kế toán, các quy định về quản lý chi tiêu tài chính trình Tổng Giám đốc ban hành hoặc đề xuất với lãnh đạo Công ty trình cấp có thẩm quyền phê duyệt và ban hành cho toàn công ty.
- Thực hiện các công việc khác liên quan đến kế toán, tài chính.

Khối hành chính

- Thực hiện công tác đảm bảo an ninh trật tự, phòng cháy chữa cháy trong công ty; huấn luyện, quản lý đội ngũ bảo vệ.
- Làm việc với các cơ quan chức năng có liên quan trong công tác giữ gìn an ninh trật tự, phòng cháy chữa cháy…
- Xây dựng quy chế và thực hiện công tác văn thư, lưu trữ và quản lý hồ sơ pháp lý của Công ty.
- Thực hiện các công tác hậu cần đảm bảo phục vụ tốt các công việc: lễ tân, khánh tiết, văn phòng phẩm, đồng phục, đặt vé máy bay, khách sạn, visa, hộ chiếu.
- Thực hiện các thủ tục hành chính pháp lý về việc cấp mới/sửa đổi/bổ sung Giấy phép hoạt động, Giấy đăng ký kinh doanh và các việc liên quan đến bầu, miễn nhiệm, bổ

nhiệm, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Tổng giám đốc của Công ty. Soạn thảo các văn bản hành chính như lịch công tác tuần, đặt lịch họp, lịch làm việc cho Ban điều hành…

- Thực hiện mua sắm, quản lý và hướng dẫn sử dụng công cụ tài sản dùng chung của Công ty.
- Tổ chức thực hiện hậu cần tổ chức các sự kiện của Công ty: các cuộc họp, các sự kiện của Công ty hàng năm.
- Thực hiện công tác xây dựng cơ bản, sửa chữa, bảo trì, bảo hành văn phòng đảm bảo phục vụ hoạt động của Công ty từng thời kỳ. Sắp xếp, bố trí chỗ làm việc cho từng phòng/ban, người lao động đầy đủ theo từng thời kỳ.
- Các công việc khác liên quan đến quản lý hành chính của Công ty.

Khối công nghệ thông tin

- Xây dựng kế hoạch các dự án phát triển ứng dụng phần mềm ERP, web, cơ sở dữ liệu.
- Hoạch định chiến lược phát triển phòng phát triển ứng dụng nhằm hỗ trợ hoạt động cho các phòng ban liên quan.
- Xây dựng các công cụ để kiểm tra, bảo đảo đảm an toàn cho hệ thống.
- Kiểm tra định kỳ hệ thống.
- Phối hợp với các phòng ban để phát hiện lỗi hệ thống.
- Bảo trì, sửa lỗi hệ thống kịp thời.
- Hỗ trợ các phòng ban xử lý các vấn đề liên quan đến CNTT.
- Cập nhật các công nghệ mới bảo mật cho hệ thống.
- Kiểm tra tính hiệu quả của công nghệ mới trong điều kiện thực tế, khắc phục lỗi nếu có phát sinh.
- Đề xuất các tiêu chuẩn về an ninh mạng và giám sát việc thực thi trên hệ thống.

Khối chăm sóc khách hàng

- Tiến hành điện thoại cho khách hàng mua hàng tại siêu thị để hỏi về mức độ hài lòng của khách hàng về các dịch vụ, sản phẩm, sự phục vụ của công ty.
- Ghi nhận những thông tin phản hồi của khách hàng; tiếp nhận thông tin khiếu nại từ khách hang.
- Tổ chức những hội thảo tri ân, lấy ý kiến của khách hang.
- Tìm hiểu nguyên nhân và phản hồi cho khách hàng, hoặc cho các bộ phận có liên quan để hỗ trợ cho khách hàng nhanh nhất.
- Ban hành các chính sách liên quan đến việc thực hiện, chế độ thưởng phục vụ cho nhân viên.
- Dựa trên những thông tin khách hàng phản hồi, kiểm tra lại để quyết định thưởng, phạt hợp lý.

Khối TCC

- Tiếp nhận thông tin, giải quyết vấn đề phát sinh qua tổng đài của TCC.
- Tiếp nhận máy bảo hành, bảo hành tại trung tâm hoặc tại nhà khách hàng.
- Làm việc với các phòng ban, hãng, nhà cung cấp xử lý sự việc phát sinh.
- Quản lý trang thiết bị, công cụ và dụng cụ phục vụ cho công việc bảo hành.

- Kiểm tra hàng nhận bảo hành, hàng gửi trả lại cho khách. Đảm bảo hàng hóa được vận chuyển an toàn, đúng thời hạn.

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MAI THẾ GIỚI ĐIỆN TỬ:

- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0310471746 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 23 tháng 11 năm 2010 và đăng ký thay đổi lần thứ 5 cấp ngày 8 tháng 3 năm 2013
- Tỷ lệ mà CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động sở hữu: 99,95% (tương đương 99.950.000.000 đồng)
- Lĩnh vực kinh doanh (theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh):
    - Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông
    - Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan
    - Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải trừ kinh doanh bến bãi ô tô và hoạt động liên quan đến vận tải hàng không
    - Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh
    - Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh
    - Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh
    - Sửa chữa thiết bị liên lạc (không gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi, mạ điện tại trụ sở)
    - Sản xuất linh kiện điện tử (không hoạt động tại trụ sở)
    - Đại lý, môi giới, đấu giá
    - Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
    - Cổng thông tin (thiết lập trang thông tin điện tử tổng hợp)
    - Lắp đặt hệ thống điện
    - Lắp đặt hệ thống xây dựng khác

Cơ cấu tổ chức

Chức năng nhiệm vụ các phòng ban:

Khối thương mại điện tử

- Tìm hiểu, phân tích thị trường, lập các kế hoạch marketing, nhân sự ...phối hợp với các phòng ban triển khai chương trình.
- Lập kế hoạch mở rộng phạm vi, hình thức kinh doanh.
- Xây dựng các công cụ đánh giá hiệu quả kinh doanh online.
- Thường xuyên có kế hoạch nâng cao chất lượng dịch vụ online: về cơ sở vật chất và cả về con người.
- Tiếp nhận thông tin đặt hàng, giải đáp thắc mắc ... từ khách hàng qua các kênh online.
- Xử lý đơn hàng khách hàng đặt trên website, xác nhận thông tin khách hàng, kiểm tra hàng hóa, tạo đơn hàng (nếu khách hàng mua hàng), xin hàng siêu thị, chuyển thông tin quản lý duyệt đơn hàng.
- Hướng dẫn khách hàng các thủ tục thanh toán.
- Hỗ trợ giải đáp các thắc mắc của khách hàng thông qua các hoạt động trên diễn đàn, hoặc qua điện thoại, hoặc hỗ trợ tại nhà khách hàng...
- Thường xuyên cập nhật thông tin về sản phẩm, giá cả, các chương trình khuyến mãi.
- Phối hợp với phòng CNTT để tạo website thương mại điện tử giao diện đẹp, dễ sử dụng, đảm bảo khách hàng có thể truy cập bất cứ lúc nào.

Khối phát triển ngành hàng

Tương tự như khối ngành hàng của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 15 của Bản cáo bạch này

Trung tâm bán hàng

Tương tự như khối bán hàng của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 14 và 15 của Bản cáo bạch này.

Khối cung ứng hậu cần

Tương tự như khối cung ứng hậu cần của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 16 của Bản cáo bạch này.

Marketing

Tương tự như khối marketing của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 15 của Bản cáo bạch này.

Khối công nghệ thông tin

Tương tự như khối công nghệ thông tin của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 18 của Bản cáo bạch này.

Khối tài chính – kế toán

Tương tự như khối tài chính-kế toán của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 17 của Bản cáo bạch này.

Khối nhân sự

Tương tự như khối nhân sự của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 16 và 17 của Bản cáo bạch này.

Khối hành chính

Tương tự như khối hành chính của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 17 và 18 của Bản cáo bạch này.

Khối chăm sóc khách hàng

Tương tự như khối chăm sóc khách hàng của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 18 của Bản cáo bạch này.

Khối DSC

Tương tự như khối TCC của Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động được trình bày ở trang 18 và trang 19 của Bản cáo bạch này.

Khối phát triển siêu thị

- Lên kế hoạch phát triển mới các mặt bằng và liên hệ với các đối tác để thực hiện kế hoạch.
- Thường xuyên cập nhật thông tin mặt bằng và triển khai công việc liên quan đến xây dựng công trình, bảo dưỡng, sửa chữa những công trình cũ, không được để các công trình cũng như những cơ sở vật chất bên trong bị hư hỏng xuống cấp.
- Tìm đối tác phù hợp để thực hiện xây dựng công trình, cung cấp những cơ sở vật chất phù hợp.
- Lập bảng vẽ công trình và thực hiện sau khi bảng vẽ được duyệt.
- Lên tiến độ thời gian hoàn tất công trình.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội đồng cổ đông

Theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên hoặc bất thường ít nhất mỗi năm họp một lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định cơ cấu tổ chức, giải thể, phá sản Công ty, quyết định các kế hoạch phát triển trung và dài hạn, quyết định số tiền cổ tức hàng năm sẽ được Công ty chi trả, bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và một số quyền khác được quy định ở Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị xem xét và đề xuất các kế hoạch phát triển dài và trung hạn của Công ty để đệ trình lên Đại hội đồng cổ đông quyết định, kiến nghị lên Đại hội đồng cổ đông về mức cổ tức được trả, quyết định thời gian và phương thức chi trả cổ tức, quyết định phương thức xử lý các khoản lỗ phát sinh trong quá trình hoạt động của Công ty và các quyền khác được quy định ở Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị hiện có 08 thành viên, trong đó có 01 Chủ tịch và các thành viên. Mỗi thành viên Hội đồng Quản trị có nhiệm kỳ tối đa 04 năm và có thể được Đại hội đồng cổ đông tái bổ nhiệm trong các nhiệm kỳ liên tiếp.

Ban Kiểm Soát

Ban kiểm soát có 03 thành viên và có nhiệm kỳ 04 năm, và nhiệm kỳ này có thể kéo dài (i) nếu điều này là cần thiết để Ban kiểm soát hoàn tất các nghĩa vụ dở dang, hoặc (ii) cho đến khi việc bổ nhiệm các thành viên mới trong Ban kiểm soát có hiệu lực, tùy theo việc nào xảy ra trước. Ban kiểm soát có quyền hạn và trách nhiệm theo Quy định tại Điều 123 của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

Ban Tổng Giám Đốc

Công ty sẽ có một Tổng Giám đốc có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm phù hợp. Tổng Giám Đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và có nhiệm kỳ 03 năm và có thể được tái bổ nhiệm theo quyết định của Hội đồng Quản trị. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty đối với tất cả các vấn đề có liên quan đến hoạt động và quản lý công ty, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc đại diện Công ty trước tòa án và các Cơ quan Nhà Nước cũng như thay mặt Công ty thực hiện bất kỳ và tất cả các hợp đồng với bên thứ ba. Nhiệm vụ của Tổng Giám đốc bao gồm việc thực thi các nghị quyết của Đại Hội đồng Cổ đông và các quyết định của Hội đồng Quản trị và tổ chức và điều hành các hoạt động hàng ngày của Công ty phù hợp với các cơ cấu và thông lệ quản lý hiện đại một cách trung thực và vì lợi ích của Công ty.

Giám đốc tài chính: Công ty có một Giám đốc tài chính có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm phù hợp. Giám đốc tài chính do Tổng Giám đốc bổ nhiệm. Nhiệm vụ của Giám đốc tài chính bao gồm chịu trách nhiệm định hướng và tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc sử dụng tối ưu nguồn vốn của công ty, xây dựng và chỉ đạo thực hiện các chính sách tài chính của

công ty, tham gia vận hành hệ thống kiểm soát tài chính, kiểm soát nội bộ của công ty, thiết lập và duy trì hệ thống kế toán theo các quy định của pháp luật hiện hành và các tiêu chuẩn kế toán khác và hoạch định chiến lược tài chính của doanh nghiệp.

Giám đốc kỹ thuật: Công ty có một Giám đốc kỹ thuật có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm phù hợp. Giám đốc kỹ thuật do Tổng Giám đốc bổ nhiệm. Nhiệm vụ của Giám đốc kỹ thuật bao gồm chịu trách nhiệm hoạt động toàn khối CNTT (phần cứng, phần mềm) của Công ty, Công ty Cổ phần Thế giới Di động và Công ty Cổ phần Thương mại Thế giới Điện tử, định hướng phát triển CNTT phục vụ cho hoạt động kinh doanh toàn hệ thống và xây dựng đội ngũ nhân lực CNTT đáp ứng nhanh chóng kịp thời những dự án, những kế hoạch kinh doanh.

4. Danh sách và Cơ cấu cổ đông của Công ty

4.1 Cổ đông sáng lập

Tại thời điểm 26/06/2014, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ như sau:

	Tên cá nhân/Tổ chức	Địa chỉ	Số lượng, tỷ lệ sở hữu	
			Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	Điêu Chính Hải Triều	26 Sư Vạn Hạnh, Thị trấn Liên Nghĩa, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng, Việt Nam	633.438	1,01%
2	Đinh Anh Huân	034/6 Thôn Trường Xuân, Xã Xuân Trường, Thành phố Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng, Việt Nam	3.108.121	4,96%
3	Nguyễn Đức Tài	110 Lê Văn Sỹ, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	1.211.172	1,93%
4	Trần Huy Thanh Tùng	14/13/1 Thân Nhân Trung, Phường 13, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	800.422	1,28%
5	Trần Lê Quân	BC1/2/11 Cảnh Viên 1, Phú Mỹ Hưng, Phường Tân Phú, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	786.020	1,25%
Tổng cộng			**6.539.173**	**10,43%**

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 26/06/2014

Hạn chế chuyển nhượng cổ phần của cổ đông sáng lập theo Điều 84 Luật Doanh Nghiệp 60/2005/QH11 không còn áp dụng do đã qua thời gian 3 năm kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (16/01/2009).

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm ngày 26/06/2014

Tại thời điểm 26/06/2014, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ nắm giữ như sau:

STT	Tên cá nhân/Tổ chức	Địa chỉ	Số lượng, tỷ lệ sở hữu	
			Số lượng	Tỷ lệ
1	Mekong Enterprise Fund II, Ltd	IFS Court, Twenty Eight, Cybercity Ebene, Mauritius	8.980.873	14,32%
2	CDH Bee Electric Limited	Kingston Chambers, PO Box 173, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	9.934.751	15,84%
3	Công ty TNHH Tri Tâm	BC1-2-11 Đường Cảnh Viên, Phú Mỹ Hưng, P. Tân Phú, Q.7, Tp. HCM	6.818.180	10,87%
4	Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ	110 Lê Văn Sỹ, P.10, Q. Phú Nhuận, Tp. HCM	9.090.900	14,49%
		Tổng cộng	**34.824.704**	**55,52%**

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 26/06/2014

4.3 Cơ cấu cổ đông của Công ty tính đến thời điểm 26/06/2014:

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng cộng		
	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Cổ đông nhà nước	-	-	-	-	-	-	-
Cổ đông nội bộ							
Hội đồng quản trị	3.179.705	5,07%	568.262	0,91%	6	3,747,967	5,98%
Ban Tổng Giám đốc	-	-	-	-	-	-	-
Ban kiểm soát	828.671	1,32%	-	-	2	828.671	1,32%
Giám đốc tài chính	109.173	0,17%	-	-	1	109.173	0,17%
Kế toán trưởng	3.671	0,01%	-	-	1	3.671	0,01%
Cổ đông							

trong Công ty							
Cổ phiếu quỹ	3.283	0,01%	-	-	-	3.283	0,01%
Cán bộ công nhân viên	6.145.340	9,80%	-	-	1.162	6.145.340	9,80%
Cổ đông ngoài Công ty	26.290.922	41,92%	25.594.144	40,80%	29	51.885.066	82,72%
Cá nhân	6.313.662	10,07%	-	-	16	6.313.662	10,07%
Tổ chức	19.977.260	31,85%	25.594.144	40,80%	13	45.571.404	72,65%
Tổng số vốn thực góp	**36.560.765**	**58,29%**	**26.162.406**	**41,71%**	**1.201**	**62.723.171**	**100,00%**

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 26/06/2014

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết

5.1 Danh sách công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động: Không có

5.2 Danh sách công ty mà Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ nắm giữ của CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động
1	CTCP Thế Giới Di Động	131.262.000.000	99,35%
2	CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử	100.000.000.000	99,95%

Thông tin về CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử được trình bày trong Mục 2 Cơ cấu tổ chức của Công ty.

5.3 Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động đầu tư liên kết: Không có

6. Hoạt động kinh doanh

Hiện tại Công ty đang sở hữu 99,35% cổ phần tại CTCP Thế Giới Di Động và 99,95% cổ phần tại CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử. Hoạt động kinh doanh chính được thực hiện trực tiếp bởi 2 công ty con này, bao gồm các hoạt động bán lẻ điện thoại di động, máy tính xách tay, máy tính bảng, đồ điện gia dụng, thiết bị điện tử và thiết bị kỹ thuật số. Thu nhập của Công ty là thu nhập từ khoản đầu tư vào 2 công ty con này.

6.1 Hoạt động kinh doanh của CTCP Thế Giới Di Động

Hoạt động kinh doanh chính của CTCP Thế Giới Di Động là bán lẻ điện thoại di động và các thiết bị di động khác như máy tính xách tay và máy tính bảng. Sau gần 10 năm hoạt động, CTCP Thế Giới Di Động đã đạt bước phát triển vượt bậc với 213 cửa hàng hoạt động trên toàn Việt Nam vào thời điểm cuối năm 2013.

Các cửa hàng Thế Giới Di Động có diện tích bình quân từ 100 m^2 đến 150 m^2 với kết cấu mặt bằng đơn giản, nhưng rộng rãi và được thiết kế một cách khoa học. Các mặt bằng làm cửa hàng được thuê với các hợp đồng dài hạn đảm bảo tính ổn định kinh doanh cho Công ty. Điều này cũng giúp cho Công ty không phải đầu tư vốn lớn ban đầu để xây dựng cửa hàng mà vẫn đảm bảo được hiệu quả kinh doanh. Điều này đã giúp cho các cửa hàng Thế Giới Di Động nhanh chóng phủ khắp cả nước trong các năm qua.

Công ty hiện là nhà bán lẻ hàng đầu trên thị trường với hơn 23% thị phần điện thoại di động và 25% thị phần máy tính bảng chính hãng theo số liệu thống kê của Gfk.

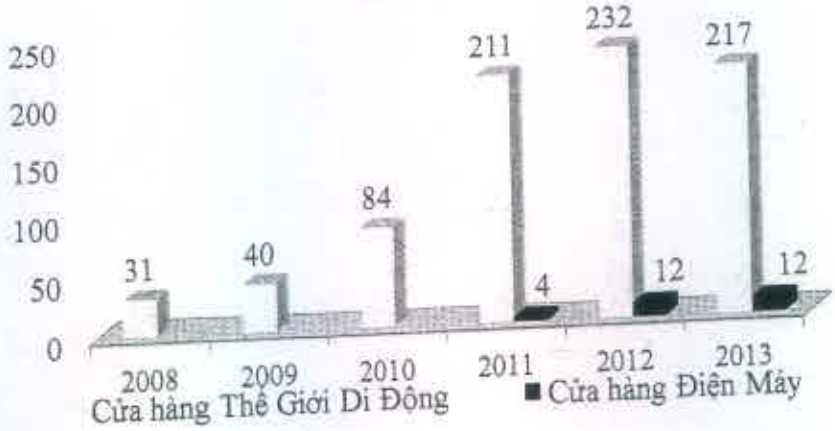
6.2 Hoạt động kinh doanh của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử

Hoạt động kinh doanh chính của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử là bán lẻ điện thoại di động, máy tính xách tay, máy tính bảng, đồ điện gia dụng, thiết bị điện tử và thiết bị kỹ thuật số. Được thành lập vào cuối năm 2010, trong hơn 2 năm, CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử đã có bước phát triển vượt bậc từ 1 lên đến 12 siêu thị vào thời điểm cuối năm 2013. Hiện tại, 12 siêu thị điện máy Dienmay.com toạ lạc tại các tỉnh thành như: TP.HCM, Đồng Nai, Tây Ninh, Vũng Tàu, Bình Dương, Vĩnh Long, Sóc Trăng, An Giang, Đăk Lăk.

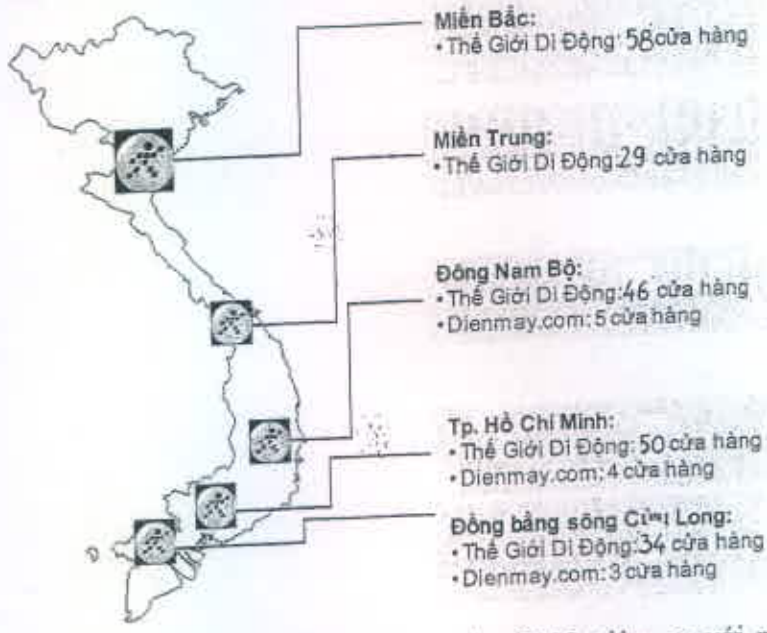
Các cửa hàng Dienmay.com có diện tích bình quân là 1.000 m^2, có kết cấu, thiết kế mặt bằng đơn giản nhưng khoa học. Đi theo chiến lược của các cửa hàng Thế Giới Di Động, mặt bằng cửa hàng Dienmay.com cũng được thuê theo các hợp đồng dài hạn, đảm bảo tính ổn định cho hoạt động kinh doanh.

Với kinh nghiệm về thị trường điện tử, điện máy cùng với sự hỗ trợ của hệ thống Thế Giới Di Động trên toàn quốc, với hiểu biết sâu sắc về nhu cầu của khách hàng Việt Nam, Dienmay.com đã xây dựng phương thức kinh doanh đem lại lợi ích tối ưu cho khách hàng, tiết kiệm chi phí, tiết kiệm thời gian và đa dạng sự lựa chọn.

Số lượng cửa hàng Thế Giới Di Động và cửa hàng Điện Máy giai đoạn 2008 - 2013



Số lượng cửa hàng Thế Giới Di Động và Điện Máy theo khu vực năm 2013



Số lượng cửa hàng Thế Giới Di Động năm 2013 giảm so với năm 2012 là vì Công ty quyết định ngưng kinh doanh các gian hàng 50 m^2 của Công ty tại hệ thống siêu thị Metro. Tuy nhiên doanh số của các cửa hàng này không lớn và cũng không ảnh hưởng nhiều đến doanh thu chung của Công ty.

6.3 Hoạt động bán hàng qua mạng

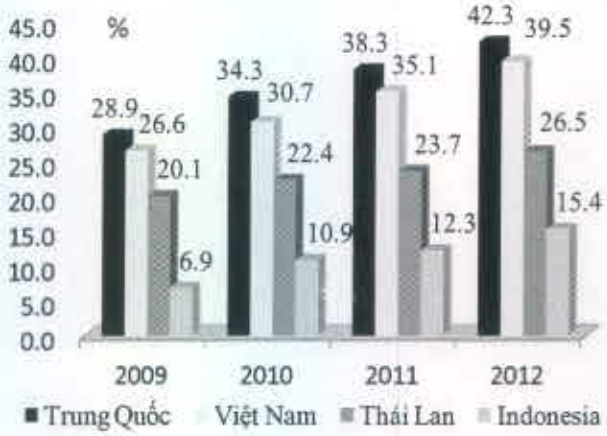
Công ty là đơn vị bán lẻ các thiết bị di động qua mạng có doanh số và lượng truy cập hàng đầu tại Việt Nam. Trang web bán hàng **www.thegioididong.com** của Công ty thu hút bình quân hơn 10 triệu lượt truy cập mỗi ngày, được xếp hạng 84 tại Việt Nam về lượng truy cập (theo Alexa, một công ty nổi tiếng vì cung cấp trang thông tin về lưu lượng truy cập đến các website khác, ngày 2 tháng 5 năm 2014) dẫn đầu trong các công ty bán lẻ các thiết bị di động tại Việt Nam. Doanh số bán hàng qua mạng của Công ty đã đạt mức tăng trưởng bình quân là 8,5%/năm trong giai đoạn 2011-2013, chiếm bình quân 4,7% tổng doanh thu của Công ty. Trong năm 2013, doanh thu từ bán hàng qua mạng của Công ty là 449 tỷ đồng.

Giao diện trang web www.thegioididong.com phiên bản máy tính và smartphone

Hiện nay, Công ty là đơn vị duy nhất trong ngành bán lẻ điện thoại di động có hai phiên bản trang web bán hàng dành riêng cho máy tính để bàn, máy tính xách tay truyền thống và điện thoại di động thông minh (smartphone). Trang web bán hàng của Công ty giúp người dùng dễ dàng định vị các sản phẩm mà mình ưa thích một cách nhanh chóng theo thương hiệu, tính năng, mức giá; có thể xem các hình ảnh, các đoạn phim giới thiệu sản phẩm cũng như có thể trao đổi trực tiếp với các nhân viên chăm sóc khách hàng. Hiện nay, trong bối cảnh việc kết nối internet thông qua sóng di động (3G) và thói quen mua hàng qua mạng ngày càng phổ biến, thì việc Công ty phát triển trang web bán hàng dành riêng cho smartphone là hướng đi đúng đắn nhằm đưa sản phẩm dịch vụ của Công ty đến với nhiều người hơn nữa.

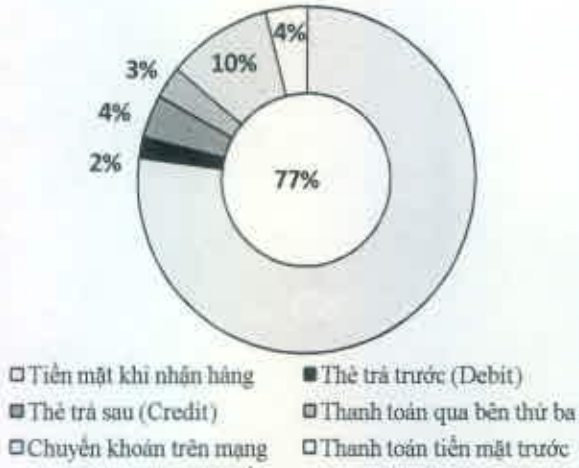
Một hệ thống bán hàng qua mạng hiệu quả cần một hệ thống thanh toán an toàn, tiện lợi và hệ thống giao hàng chính xác và nhanh chóng. Trang web www.thegioididong.com chấp nhận thanh toán qua mạng bằng các loại thẻ thông dụng như thẻ ngân hàng, thẻ trả trước, thẻ trả sau v.v… Ngoài ra, để tiếp cận các khách hàng chưa dùng các loại thẻ này, Công ty có chính sách đặc biệt là khách hàng có thể thanh toán tiền mặt hoặc dùng thẻ ngay tại thời điểm giao nhận. Cùng với mạng lưới cửa hàng phủ khắp 63 tỉnh thành phố, hệ thống ERP của Công ty có năng lực xác định thời gian thực cửa hàng gần khách hàng nhất có sản phẩm được đặt hàng và sẽ yêu cầu cửa hàng đó cử nhân viên giao sản phẩm và nhận thanh toán từ khách hàng. Nhờ có lợi thế đó, Công ty tự tin sẽ tiếp tục phát triển mảng bán hàng qua mạng mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.

Việt Nam có tỷ lệ người dùng internet ở mức cao so với một số nước khác



Nguồn: World Bank

Hình thức thanh toán tiền mặt khi nhận hàng vẫn chiếm tỷ trọng cao trong các giao dịch mua hàng qua mạng tại Việt Nam



Nguồn: Acom & Epinion 2012

6.4 Cơ cấu doanh thu qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Doanh thu	Năm 2012		Năm 2013		Quý 1 năm 2014	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Doanh thu từ hoạt động bán hàng	7.365.664	99,56%	9.504.344	99,58%	3.566.636	99,28%
Doanh thu từ hoạt động cung cấp dịch vụ	32.438	0,44%	40.197	0,42%	25.824	0,72%
Tổng doanh thu	**7.398.102**	**100,00%**	**9.544.541**	**100,00%**	**3.592.460**	**100,00%**

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

6.4.1 Hoạt động bán hàng

Với văn hóa phục vụ đặt khách hàng là trung tâm vào mọi nơi trong tổ chức bằng những hành động cụ thể và mạnh mẽ, trong năm 2013, CTCP Thế Giới Di Động đã thực hiện nâng cấp dịch vụ để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Một số hoạt động lớn trong năm 2013 như sau:

- **Nâng cấp siêu thị**
  - Mở cho khách hàng được trải nghiệm tất cả các nhóm sản phẩm kinh doanh
  - Bố trí lại các gian hàng một cách hợp lý, thuận tiện cho khách hàng
  - Nâng cấp toàn bộ cơ sở hạ tầng hiện đại, sạch đẹp, thuận tiện

- **Cung cấp các dịch vụ tiện ích và miễn phí cho khách hàng**

- Cung cấp nội dung số miễn phí cho khách hàng để khách hàng có thể tối ưu hóa sử dụng chiếc điện thoại của mình. Các nội dung số này đều đã được Công ty mua bản quyền đầy đủ.
- Đưa tới cho khách hàng trải nghiệm mua sắm thú vị, thoải mái nhất (là nơi duy nhất mà khách hàng có thể quan sát được nhân viên đang cài đặt những gì cho điện thoại của mình, thông qua màn hình LCD).

- **Áp dụng chính sách đổi trả sản phẩm hướng tới khách hàng**

  Chính sách đổi trả sản phẩm hướng tới khách hàng: 7 ngày đối với điện thoại, 30 ngày đối với phụ kiện.

- **Nâng cấp website hướng tới sự thuận tiện cho khách hàng**
  - Hoàn tất việc nâng cấp website, tạo thêm phiên bản cho điện thoại thông minh (smartphone) bên cạnh phiên bản cho máy tính để bàn, xách tay truyền thống
  - 350 ngàn lượt truy cập/ngày
  - Trong vòng 1 năm, lượng truy cập tăng từ 24,6 triệu lên 90,6 triệu; lượng khách truy cập tăng từ 12,1 triệu lên 36,9 triệu; pageview tăng từ 92 triệu lên 371 triệu.

- **Cộng tác chặt chẽ với các nhà sản xuất để liên tục đưa ra những chương trình khuyến mãi cho khách hàng**

  16 chương trình khuyến mãi lớn trong năm 2013 với rất nhiều lợi ích dành cho khách hàng (giảm giá, tặng quà, tặng phụ kiện theo máy...).

- **Đưa văn hóa phục vụ đặt khách hàng là trung tâm vào mọi nơi trong tổ chức bằng những hành động cụ thể và mạnh mẽ**
  - Xây dựng bộ phận chăm sóc khách hàng: gọi cho 60 ngàn khách hàng/tháng để lắng nghe khách hàng đánh giá về chất lượng phục vụ
  - Áp dụng chính sách thưởng gắn liền với sự hài lòng của khách hàng
  - Huấn luyện 100% nhân viên về văn hóa phục vụ từ nhận thức tới lời nói và hành động.

Các hoạt động kể trên đã giúp cho Công ty thu hút được khách hàng và đạt được kết quả tăng trưởng kinh doanh rất đáng khích lệ trong năm 2013, ngay cả khi số lượng cửa hàng năm 2013 có giảm so với năm 2012: doanh thu thuần đạt 9.498.849 triệu đồng, tăng 28,8% so với năm 2012. Quý 1 năm 2014, tình hình kinh doanh của Công ty cũng rất khả quan nhờ tình hình thị trường khả quan cũng như những chính sách bán hàng, dịch vụ đúng đắn được thực hiện từ trong năm 2013 tiếp tục phát huy tác dụng trong quý 1 năm 2014, trong đó doanh thu bán hàng hợp nhất đạt 3.487.825 triệu đồng, tăng trưởng mạnh 70,8% so với cùng kỳ năm 2013.

6.4.2 Hoạt động kinh doanh dịch vụ

Hoạt động kinh doanh dịch vụ của Công ty bao gồm các hoạt động như dịch vụ sửa chữa, dịch vụ thuê bao trả sau và dịch vụ bán/thu tiền trả góp. Tỷ lệ đóng góp vào tổng doanh thu từ mảng dịch vụ là tương đối nhỏ (chưa đầy 0,5% tổng doanh thu) nhưng doanh thu từ mảng này đã tăng trưởng đều và ổn định qua các năm. Năm 2012, doanh thu từ hoạt động kinh doanh dịch

vụ đạt 32.438 triệu đồng, tăng 29,5% so với năm 2011. Năm 2013, doanh thu từ hoạt động kinh doanh dịch vụ đạt 40.197 triệu đồng, tăng 23,9% so với năm 2012. Quý 1 năm 2014, doanh thu dịch vụ hợp nhất đạt 25.824 triệu đồng, tăng trưởng 278,9% so với cùng kỳ năm 2013.

6.5 Nguyên vật liệu

6.5.1 Nguồn cung cấp và sự ổn định của nguồn cung cấp

Các sản phẩm mà Công ty kinh doanh tại các cửa hàng bán lẻ của mình bao gồm điện thoại di động, tablet, laptop, phụ kiện các thiết bị di động, các mặt hàng điện máy, điện gia dụng v.v... Các sản phẩm này được cung cấp trực tiếp cho Công ty bởi các hãng sản xuất hoặc thông qua các công ty bán buôn tại Việt Nam.

CTCP Thế Giới Di Động là đơn vị bán lẻ điện thoại di động lớn nhất ở Việt Nam với 213 cửa hàng và thương hiệu Thế Giới Di Động đã có mặt ở 63 tỉnh thành của Việt Nam. Với lợi thế đó, CTCP Thế Giới Di Động đã thiết lập được mối quan hệ lâu dài và chiến lược với các nhà cung cấp. CTCP Thế Giới Di Động cũng mang lại nhiều lợi ích cho các nhà cung cấp qua việc phối hợp thực hiện các chiến dịch marketing nhằm tăng doanh số đồng thời giới thiệu sản phẩm của các nhà cung cấp đến người tiêu dùng. Tận dụng thế mạnh về thương hiệu của CTCP Thế Giới Di Động, CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử cũng đã thiết lập được các mối quan hệ lâu dài và chiến lược với các nhà cung cấp. Do vậy, nguồn cung cấp sản phẩm của CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử là tương đối ổn định.

Các thương hiệu sản phẩm mà Công ty đã thiết lập mối quan hệ mua hàng trực tiếp và có doanh số lớn

STT	Nhà cung cấp	Mặt hàng
1	Samsung	Các thiết bị di động, hàng gia dụng
2	Nokia	Các thiết bị di động
3	LG	Các thiết bị di động, hàng gia dụng
4	Sony	Thiết bị di động
5	HTC	Các thiết bị di đông

Danh sách các thương hiệu sản phẩm khác mà Công ty đang kinh doanh
Nhà cung cấp trong nước chiến lược:

STT	Nhà cung cấp	Mặt hàng
1	Kangaroo, Vietfan	Quạt
2	Lioa	Ổn áp, ổ cắm
3	Asia	Ổ cắm, thiết bị điện
4	Điện Quang	Thiết bị điện
5	Robot	Thiết bị điện

Nhà cung cấp nước ngoài chiến lược:

STT	Nhà cung cấp	Mặt hàng

1	Apple	Máy tính bảng, máy tính xách tay, máy nghe nhạc, điện thoại
2	Canon, Fujifilm, Olympus, Pentax, Nikon	Máy ảnh kỹ thuật số
3	Microsoft, Lexma, Logistech	Thiết bị máy vi tính, máy in
4	Bose, Rinton, Dopod, Ascoustic, Elac, Nansin	Loa
8	JVC	Hàng gia dụng (ti vi, dàn máy nghe nhạc, thiết bị âm thanh…)
9	Philips	Hàng gia dụng (máy sấy, máy hút bụi, bàn là, thiết bị điện…), điện thoại di động
10	Pioneer	Hàng gia dụng (dàn máy nghe nhạc, thiết bị âm thanh….)
11	Panasonic	Hàng gia dụng (tivi, máy sấy, máy hút bụi, bàn là…)
12	Daikin	Hàng gia dụng (máy sấy, máy hút bụi, bàn là…)
13	Sharp	Hàng gia dụng (tivi…)
14	Elextrolux	Hàng gia dụng (máy giặt, máy hút khói, máy nước nóng…)
15	Hitachi, Alaska, Midea	Hàng gia dụng (máy lạnh…)
16	Sanyo	Hàng gia dụng (quạt…)
17	Happy Cook	Thiết bị nấu nướng
18	Forbess	Máy lọc nước
19	Omron, Bestbuy	Thiết bị thể dục cá nhân

6.5.2 Ảnh hưởng của giá cả sản phẩm từ các nhà cung cấp tới doanh thu, lợi nhuận

Trong hoạt động bán lẻ của Công ty, chi phí sản phẩm mua từ các nhà cung cấp là yếu tố chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí, bình quân 88% tổng chi phí. Sự biến động của mức chiết khấu khi mua hàng thường ảnh hưởng đáng kể đến tổng chi phí, theo đó ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, CTCP Thế Giới Di Động với lợi thế thương hiệu, hệ thống phân phối và doanh số bán lẻ điện thoại di động lớn nhất ở Việt Nam, mức chiết khấu mà các nhà cung cấp áp dụng cho CTCP Thế Giới Di Động tương đối thuận lợi và ổn định hơn so với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành. Tận dụng lợi thế đó, một lượng lớn sản phẩm của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử được CTCP Thế Giới Di Động mua từ các nhà cung cấp, nhằm tăng quy mô đơn đặt hàng và đạt mức chiết khấu tốt.

Bên cạnh đó, Công ty cung cấp các thông tin về thị trường như sức mua, thị hiếu khách hàng cho các nhà cung cấp nhằm phối hợp với nhà cung cấp trong các chiến lược marketing, xác định mức giá bán lẻ các sản phẩm phù hợp. Công ty cũng rất chú trọng vào việc quản lý chặt chẽ việc lên kế hoạch mua và trữ sản phẩm. Các quyết định mua hàng được quyết định kịp thời

dựa trên sự phân tích các dữ liệu được thống kê từ hệ thống dữ liệu quản trị của Công ty. Nhờ đó Công ty hạn chế được rủi ro hàng tồn kho chậm tiêu thụ, giảm ảnh hưởng của biến động giá sản phẩm từ nhà cung cấp.

6.6 Chi phí hoạt động kinh doanh

Cơ cấu các khoản mục chi phí chủ yếu của Công ty các năm gần đây

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2012		Năm 2013		Quý 1 năm 2014	
		Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần
01	Giá vốn hàng bán	6.180.426	83,80%	8.091.484	85,18%	2.943.224	84,39%
02	Chi phí bán hàng	910.879	12,35%	935.794	9,85%	285.067	8,17%
03	Chi phí QLDN	67.187	0,91%	125.646	1,32%	49.982	1,43%
04	Chi phí tài chính	56.441	0,77%	26.843	0,28%	10.421	0,30%
	Trong đó: Chi phí lãi vay	*53.652*	*0,73%*	*26.535*	*0,28%*	*10.419*	*0,30%*

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần của Công ty tăng từ 83,80% trong năm 2012 lên 85,15% trong năm 2013 là do trước đó (trong năm 2011 - 2012) hệ thống cửa hàng phát triển nhanh và hệ thống kiểm soát hàng tồn kho đang được nâng cấp, hoàn thiện nên Công ty đã dự trữ nhiều hàng, nhiều chủng loại sản phẩm, và một số mặt hàng chưa phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng tại một số địa phương nơi mở cửa hàng. Kết quả là số hàng tồn kho này gia tăng (nhưng chưa bán nên chưa ảnh hưởng đến giá vốn hàng bán trong năm 2012). Trong nửa đầu năm 2013, công ty đã thực hiện các biện pháp quyết liệt để quản lý hàng tồn kho hiệu quả bằng cách giảm số SKU, cơ cấu lại ngành hàng hiệu quả hơn và do đó thực hiện các chương trình bán giảm giá các sản phẩm tồn kho. Vì thế tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần trong tăng từ 83,80% trong năm 2012 lên 85,15% trong năm 2013. Công ty đánh giá việc cơ cấu ngành hàng, và giảm giá để thanh lý các sản phẩm tồn kho với quy mô như đã thực hiện đầu năm 2013 là không thường xuyên và do đó ước tính tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần trong các năm tới là tương đối ổn định. Quý 1 năm 2014, tình hình kinh doanh của Công ty là khá thuận lợi và ổn định do đó tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần có giảm so với năm 2013 (84,39% so với 85,18%).

Chi phí bán hàng của Công ty có xu hướng giảm dần qua các năm xuất phát từ việc Công ty quản lý chặt chẽ các khoản chi phí tại CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử. Chi phí bán hàng của Công ty trong năm 2012 và 2013 lần lượt chiếm 12,35% và 9,85% doanh thu thuần.

Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần tăng từ 0,91% trong năm 2012 lên 1,32% trong năm 2013. Trong năm 2013, Công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch kinh doanh,

trong khi năm 2012 công ty không hoàn thành và vì thế, tiền thưởng cho cấp quản lý trong năm 2013 đã tăng so với năm 2012.

Vào cuối năm 2013 đầu năm 2014 Công ty đã thực hiện và hoàn tất việc tái cơ cấu hoạt động của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử theo hướng nâng cao hiệu quả, hạn chế lãng phí nguồn lực bị trùng lắp, đồng thời dựa vào lợi thế về quy mô của CTCP Thế Giới Di Động để có thể đạt được mức chiết khấu tốt trong quá trình mua hàng từ các nhà cung cấp. Do đó tỷ trọng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp hợp nhất trong quý 1 năm 2014 đã giảm đáng kể so với năm 2013 (9,6% so với 11,2%).

Tỷ lệ chi phí tài chính trên doanh thu thuần giảm mạnh từ 0,77% trong năm 2012 xuống 0,28% trong năm 2013. Chi phí tài chính giảm mạnh trong năm 2013 là do trong năm 2013 tình hình tài chính của Công ty tốt, tiền mặt dồi dào nên Công ty đã có được những khoản vay với lãi suất rất cạnh tranh từ các ngân hàng.

6.7 Cơ cấu lợi nhuận qua các năm

Cơ cấu lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Lợi nhuận gộp	Năm 2012		Năm 2013		Quý 1 năm 2014	
	Giá trị	% Lợi nhuận gộp	Giá trị	% Lợi nhuận gộp	Giá trị	% Lợi nhuận gộp
Hoạt động bán hàng	1.165.305	97,6%	1.360.734	96,7%	521.676	95,8%
Hoạt động cung cấp dịch vụ	29.236	2,4%	46.631	3,3%	22.925	4,2%
Tổng lợi nhuận gộp	**1.194.541**	**100,0%**	**1.407.365**	**100,0%**	**544.601**	**100,0%**

6.8 Trình độ công nghệ

Hiện Công ty đang áp dụng các công nghệ như sau:

STT	Công nghệ	Mô tả
1	Hệ thống ERP	Quản lý toàn bộ hoạt động bán hàng, doanh số, hàng tồn kho, hàng khuyến mãi và các thông tin khác trong toàn hệ thống, truy xuất dữ liệu của từng cửa hàng, vào bất kỳ thời điểm nào. Hệ thống giúp cho các hoạt động hằng ngày của Công ty được thực hiện nhanh chóng, hiệu quả, chính xác. Ngoài ra, hệ thống cũng cung cấp những báo cáo định kỳ hoặc theo yêu cầu, giúp

		cho ban quản lý tham khảo, phân tích dữ liệu và đưa ra các quyết định kinh doanh hoặc đề ra các chiến lược phát triển phù hợp một cách hiệu quả và kịp thời nhất. Hệ thống này do chính Công ty tự phát triển từ những ngày đầu dựa trên nền tảng cơ sở dữ liệu Oracle, giúp tăng tính tùy biến và giảm chi phí vận hành và bảo trì.
2	Hệ thống kiểm soát an ninh bằng camera	Cho phép quan sát từ xa hoạt động kinh doanh của các cửa hàng, tình hình làm việc của nhân viên tại trụ sở chính.
3	Hệ thống bán hàng qua internet, điện thoại	Thông qua hệ thống tổng đài để trực tiếp bán hàng và giao hàng mà không cần khách hàng phải đến cửa hàng.
4	Hệ thống thanh toán linh hoạt	Cho phép khách hàng thanh toán bằng thẻ ngân hàng, thẻ tín dụng (ATM, Visa, Master Card….) mà không cần thanh toán bằng tiền mặt.
5	Hệ thống email riêng	Cho phép các nhân viên trong hệ thống liên lạc thông qua thư điện tử được đăng ký riêng, bảo đảm tối đa thời gian cung cấp thông tin và bảo mật.
6	Hệ thống báo cáo nội bộ thông qua website	Cho phép nhân viên quản lý trong Công ty báo cáo nội bộ qua website này về tình hình kinh doanh của Công ty.

6.9 Tình hình nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới

Hiện tại bộ phận nghiên cứu phát triển mới chỉ đạt được ở mức thấu hiểu thông tin của sản phẩm để tư vấn cho khách hàng. Công ty đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện một bộ phận nghiên cứu và phát triển để đảm bảo Công ty luôn đi tiên phong trong lĩnh vực phân phối hàng hóa tại Việt Nam.

Căn cứ theo kết quả kinh doanh và phản hồi của khách hàng, bộ phận nghiên cứu sẽ báo cáo tình hình kinh doanh từng mặt hàng để Công ty có thể phản hồi cho nhà cung cấp từ đó điều chỉnh tương ứng theo xu thế của thị trường.

6.10 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử chỉ kinh doanh hàng chính hãng từ các nhà cung cấp có uy tín trên thế giới. Bên cạnh đó, CTCP Thế Giới Di Động và

CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử thường xuyên thực hiện việc kiểm tra chất lượng sản phẩm từ nhà cung cấp để đảm bảo phân phối cho người tiêu dùng các sản phẩm có chất lượng tốt nhất.

6.11 Hoạt động Marketing

Công ty đang triển khai rất nhiều chương trình tiếp thị, quảng cáo để đưa hình ảnh của Công ty đến với khách hàng, có thể kể đến các chương trình như sau:

- Chương trình tài trợ ô (dù) cho khách hàng để quảng bá hình ảnh
- Chương trình quảng cáo ngoài trời (áp phích)
- Chương trình quảng cáo trên tivi LCD tại các tòa nhà, bến xe, sân bay
- Chương trình khuyến mại, dùng thử hàng, giảm giá sản phẩm
- Tài trợ các chương trình mang tính cộng đồng (hát với ngôi sao…).

6.12 Nhãn hiệu thương mại, bằng phát minh sáng chế

CTCP Thế Giới Di Động đã thực hiện đăng ký việc đăng ký các nhãn hiệu sau với Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ:

Logo:

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 116773 cấp ngày 24/12/2008 và được sửa đổi vào ngày 7/5/2012 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

Nhãn hiệu: thegioididong

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 173332 cấp ngày 7/10/2011 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử đã thực hiện đăng ký việc đăng ký các nhãn hiệu sau với Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ:

Nhãn hiệu: thegioidientu.com

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 203690 cấp ngày 11/4/2013 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

Nhãn hiệu: dienmay.com

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 200795 cấp ngày 26/2/2013 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

Nhãn hiệu: Dienmayonline

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 200796 cấp ngày 26/2/2013 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

Nhãn hiệu: Dienmaylehoi

Theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 200685 cấp ngày 26/2/2013 bởi Cục Sở hữu Trí thuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

6.13 Một số hợp đồng lớn tiêu biểu đã và đang thực hiện

STT	Loại hợp đồng	Tên khách hàng	Nội dung	Giá trị (VNĐ)	Thời gian thực hiện
1	SAVINA-SEV/2014/HHP-THE GIOI DI DONG	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam - Chi nhánh Tp. HCM	Nhập hàng bán	2.786.382.867.169	Năm 2014
2	87/2013/HĐNT/DGW-TGDĐ	Công ty Cổ Phần Thế Giới Số	Nhập hàng bán	1.046.210.581.633	Năm 2014
3	05/2013/FTG.HCM/HĐMB-F5-TGDĐ	Chi Nhánh Công Ty TNHH Phân Phối FPT (Thành Phố Hà Nội)	Nhập hàng bán	1.035.470.730.265	Năm 2014
4	2014/HĐMB/SONYVN-TGDĐ lập ngày 1/4/2014	Công ty TNHH Sony Electronics Việt Nam	Nhập hàng bán	723.560.618.426	Năm 2014
5	03/2014/HĐNT/MM-TGDĐ	CTY CP XNK Thiết bị Viễn Thông May Mắn	Nhập hàng bán	667.239.140.407	Năm 2014
6	2014/HĐNT/FPT-TGDĐ	CN Công Ty TNHH Phân Phối Công Nghệ Viễn Thông FPT (TP.HN)	Nhập hàng bán	567.239.945.110	Năm 2014
7	87/2013/HĐNT/DGW-TGDĐ	Chi nhánh công ty Cổ Phần Thế Giới Số	Nhập hàng bán	408.548.140.674	Năm 2014
8	MBW-HTC 0202-2014	HTC Corporation	Nhập hàng bán	316.460.118.110	Năm 2014
9	2014/HĐNT/FPT-TGDĐ	Công Ty TNHH Phân Phối Công Nghệ Viễn Thông FPT	Nhập hàng bán	266.440.857.375	Năm 2014
10	016-2014/FDC/HĐ NT-FAP-TGDĐ lập ngày 2/4/2014	Công Ty TNHH Phân Phối FPT	Nhập hàng bán	256.702.105.697	Năm 2014
11	2014/HĐMB/LG-TGDĐ lập ngày 1/1/2014	Công ty TNHH LG Electronics Việt Nam	Nhập hàng bán	252.721.533.802	Năm 2014
12	016-2014/FDC/HĐ NT-FAP-TGDĐ lập ngày 2/4/2014	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại FPT Miền Trung	Nhập hàng bán	222.091.844.119	Năm 2014
13	13/2013/HĐNT/MS-TGDĐ	CTY CP Phát Triển Công Nghệ MOBILE STAR	Nhập hàng bán	185.031.043.270	Năm 2014

14	016-2014/FDC/HĐ NT-FAP-TGDĐ lập ngày 2/4/2014	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại FPT Mê Kông	Nhập hàng bán	142.361.342.780	Năm 2014
15	70/2013/HĐNT/FPT-TGDĐ	Chi Nhánh Công ty TNHH Thương Mại FPT (Thành Phố Hà Nội)	Nhập hàng bán	126.054.195.315	Năm 2014
16	70/2013/HĐNT/FPT-TGDĐ	Công Ty TNHH Thương Mại FPT	Nhập hàng bán	87.138.661.603	Năm 2014
17	53/2014/HĐNT/PSD-TGDĐ	Công ty Cổ Phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu Khí	Nhập hàng bán	63.382.826.210	Năm 2014
18	13/2013/HĐNT/MS-TGDĐ	Chi Nhánh CTY CP Phát Triển Công Nghệ MOBILE STAR	Nhập hàng bán	56.494.831.014	Năm 2014

7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

7.1 Một số chỉ tiêu hoạt động trong các năm 2012, năm 2013 và quý 1 năm 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng giảm 2013 so với 2012	Quý 1/2014
1	Tổng tài sản	1.594.824	2.250.942	41,1%	2.087.679
2	Vốn chủ sở hữu	455.889	800.284	75,5%	975.468
3	Doanh thu thuần	7.374.966	9.498.849	28,8%	3.487.825
4	Lợi nhuận từ HĐKD	163.228	348.548	113,5%	215.002
5	Lợi nhuận khác	5.241	2.240	-57,3%	393
6	Lợi nhuận trước thuế	168.469	350.788	108,2%	215.395
7	Lợi nhuận sau thuế	126.180	258.469	104,8%	168.662
8	EPS (VND/cổ phần)	12.014	23.590	96,4%	14.488
9	Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	-	372% bằng cổ phiếu (cổ đông sở hữu 1000 cổ phiếu sẽ được nhận thêm 3.720 cổ phiếu mới)	-	-
10	LNST/Vốn chủ sở hữu(*)	33,2%	41,2%	24,1%	19,0%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

(*) Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu dựa trên vốn chủ sở hữu bình quân đầu kỳ và cuối kỳ kế toán

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong năm 2012 và 2013

Môi trường hoạt động kinh doanh

Khó khăn

- Tình hình kinh tế Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn khó khăn. Tốc độ tăng trưởng kinh tế đã giảm từ 6,8% trong năm 2010 xuống 5,9% trong năm 2011 và 5% trong năm 2012 trước khi phục hồi nhẹ lên 5,4% trong năm 2013. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản đóng băng, nợ xấu ngân hàng tăng cao và hạn chế tiêu dùng của người dân cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động bán lẻ.
- Theo báo cáo của Euromonitor tháng 6 năm 2013, tổng diện tích và số lượng của các cửa hàng bán lẻ hiện đại đồ điện tử và đồ điện gia dụng trong năm 2012 đã giảm 3,2% và 3,8% so với năm 2011. Nguyên nhân của sự suy giảm này là do khó khăn chung của nền kinh tế ảnh hưởng đến sức mua. Bên cạnh đó là sự cạnh tranh khốc liệt giữa các đối thủ trong ngành đã dẫn đến sự đóng cửa của một số nhà bán lẻ nhỏ.

Thuận lợi

- Vào thời điểm hiện tại chỉ có một vài nhà bán lẻ thiết bị điện tử nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam. Hai cái tên tiêu biểu có thể kể đến là LG và Samsung. Tuy nhiên, các cửa hàng của LG và Samsung chỉ tập trung phân phối các mặt hàng do LG và Samsung sản xuất chứ không thực hiện phân phối các mặt hàng khác. Do đó, người tiêu dùng Việt Nam vẫn chưa có thói quen mua sắm tại các cửa hàng này do chủng loại sản phẩm chưa được đa dạng.
- Các nhà bán lẻ trong nước phân phối nhiều mặt hàng khác nhau để khách hàng có thể lựa chọn và tiết kiệm thời gian mua sắm. Các nhà bán lẻ trong nước cũng không ngừng cải thiện hệ thống siêu thị, nâng cao chất lượng dịch vụ, tung ra các chiến dịch marketing và các chương trình khuyến mãi lớn để thu hút khách hàng. Tính tới thời điểm hiện tại thì phần lớn thị phần của ngành bán lẻ thiết bị điện tử và đồ điện gia dụng vẫn thuộc về các nhà bán lẻ trong nước, những người am hiểu thị trường và thị hiếu khách hàng hơn.

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

8.1 Vị thế của Công ty trong ngành

- Sau gần 10 năm hoạt động, CTCP Thế Giới Di Động đã trở thành nhà bán lẻ điện thoại di động lớn nhất Việt Nam với 217 cửa hàng phủ khắp 63 tỉnh thành. Doanh số điện thoại bán ra đạt gần 300.000 máy/tháng. Đến nay, công ty là đơn vị duy nhất có hệ thống cửa hàng bán lẻ điện thoại di động phủ khắp 63 tỉnh thành phố tại Việt Nam.
- CTCP Thế Giới Di Động đã tự xây dựng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Các hệ thống đang được công ty áp dụng là hệ thống kiểm soát nội bộ ERP, hệ thống kiểm soát an ninh bằng camera, hệ thống bán hàng qua internet, điện thoại, hệ thống thanh toán linh hoạt, hệ thống email riêng và hệ thống báo cáo nội bộ thông qua website. Công ty được đánh giá là một trong những Công ty có hệ thống quản trị nội bộ và quản lý hàng tồn kho hiện đại và hiệu quả nhất trong ngành bán lẻ ở Việt Nam.
- Công ty luôn chú trọng vào việc nâng cao chất lượng phục vụ, đem lại nhiều hơn nữa giá trị cho khách hàng, thông qua các chương trình như cài đặt miễn phí các phần mềm tiện

ích có bản quyền cho điện thoại, các chương trình dùng thử, đổi trả có lợi cho khách hàng v.v... Qua đó giúp khách hàng gắn bó với Công ty hơn.

- Đội ngũ lãnh đạo có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý và thường xuyên gặp gỡ trao đổi kinh nghiệm với ban lãnh đạo của các tập đoàn bán lẻ lớn trên thế giới, qua đó kinh nghiệm và chiến lược của ban lãnh đạo Công ty được cải thiện không ngừng và qua đó củng cố và nâng dần vị thế của Công ty trong ngành.
- Hiện nay, trong thị trường bán lẻ điện thoại di động có nhiều doanh nghiệp đang hoạt động và cạnh tranh với nhau, đặc biệt tại các thành phố lớn, bên cạnh các cửa hàng bán lẻ mang tính chất cá thể, hộ gia đình. Theo một số nguồn thông tin nghiên cứu thị trường, thị phần của các doanh nghiệp có hệ thống bán lẻ điện thoại di động chuyên nghiệp là khoảng 50%, còn lại là của các cửa hàng nhỏ lẻ. Công ty có thị phần lớn nhất trong thị trường bán lẻ điện thoại di động nói chung tại Việt Nam, là hơn 23% (nguồn: Gfk). Với vị thế dẫn đầu hiện nay về thị phần, mạng lưới cửa hàng cũng như hệ thống vận hành đã hoạt động ổn định, Công ty tin tưởng sẽ tiếp tục giữ được vị thế dẫn đầu trong ngành bán lẻ điện thoại di động như hiện nay trong thời gian sắp tới.
- Thị trường bán lẻ hàng điện tử, điện gia dụng tại Việt Nam hiện nay hiện khá phân mảnh và chưa có doanh nghiệp nào chiếm hơn 15% thị phần cả nước. Các doanh nghiệp có hệ thống bán lẻ chuyên nghiệp, có thương hiệu mạnh trong ngành hiện vẫn chỉ tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Công ty tham gia thị trường này thông qua công ty con là CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử với hệ thống bán lẻ với thương hiệu Dienmay.com. Hệ thống cửa hàng Dienmay.com đã hoạt động hơn 3 năm nay và đã hoạt động ổn định, mặc dù thời gian qua tình hình cạnh tranh trong ngành này là rất lớn. Dựa trên sự thành công của mô hình của hàng thegioididong.com, hệ thống Dienmay.com sẽ tiếp túc phát triển tập trung vào việc đem lại các giá trị thiết thực và sự hài lòng cho khách hàng; tiếp tục nghiên cứu và khai thác các thị trường mới bên cạnh thị trường Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội hiện hiện đã cạnh tranh khá gay gắt.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

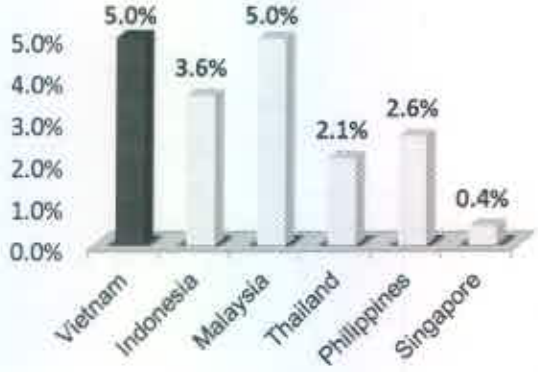
Triển vọng về kinh tế

- Mặc dù hiện tại kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt với một số khó khăn và thách thức nhất định, các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước tin rằng trong dài hạn Việt Nam có thể duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao từ 8 – 10%/năm. GDP bình quân đầu người được dự báo sẽ đạt mức 2.220 USD/người vào năm 2016.
- Việt Nam là nước có dân số trẻ với 70% dân số có độ tuổi dưới 40. Dân số trẻ và đang trong độ tuổi lao động là một nhân tố thúc đẩy sự tăng trưởng nhu cầu tiêu dùng của Việt Nam trong các năm tới.
- Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đang nỗ lực giải quyết nợ xấu và lành mạnh hóa tình hình tài chính của tổ chức tín dụng nói riêng và hệ thống ngân hàng nói chung.
- Vốn đầu tư FDI trong 11 tháng đầu năm 2013 đạt mức tăng trưởng 54,2% so với cùng kỳ năm 2012. Bên cạnh đó, cam kết từ các nhà đầu tư nước ngoài về việc đầu tư vốn FDI vào Việt Nam đã tăng 5% trong năm 2013. Luồng vốn FDI được dự báo sẽ tiếp tục gia tăng trong các năm tới và góp phần vào sự phát triển của kinh tế Việt Nam.

Triển vọng phát triển ngành bán lẻ

- Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, ngành bán lẻ Việt Nam đã đạt được mức tăng trưởng ấn tượng. Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm trong giai đoạn 2009 – 2012 đạt 13,4% và được dự báo tăng bình quân 12,8% mỗi năm từ 2013 đến 2016 (theo Economist Intelligent Unit).
- Hiện tại ngành bán lẻ điện thoại di động, thiết bị điện tử và kỹ thuật số ở Việt Nam được chia thành hai loại: các cửa hàng truyền thống và hệ thống cửa hàng hiện đại. Trong khi các cửa hàng truyền thống thường có diện tích nhỏ, bài trí không bắt mắt, số lượng sản phẩm không đa dạng, dịch vụ hậu mãi kém thì các cửa hàng hiện đại lại mang đến cho khách hàng một trải nghiệm mua sắm hoàn toàn khác khi mà cửa hàng được thiết kế đẹp, sản phẩm đa dạng, dịch vụ khách hàng và dịch vụ hậu mãi tốt. Do đó, trong tương lai, khi thu nhập ngày càng tăng, khách hàng có xu hướng chuyển sang mua sắm tại các cửa hàng hiện đại để có trải nghiệm mới cũng như yên tâm về dịch vụ khách hàng cũng như hậu mãi.
- Ngành bán lẻ điện thoại di động và thiết bị điện tử có rào cản gia nhập tương đối cao vì để hiểu thị trường và thị hiếu của người tiêu dùng cần phải có thời gian. Bên cạnh đó, quy mô lớn để có mức chiết khấu tốt từ nhà cung cấp là điều kiện tiên quyết để tồn tại và phát triển trong ngành này. Trong những năm gần đây cũng đã có nhiều công ty trong và ngoài nước tham gia vào thị trường này và đã bị thất bại do (i) biên lợi nhuận gộp thấp (do không đủ quy mô để có mức chiết khấu tốt từ nhà cung cấp) cùng với chi phí lãi vay cao để tài trợ vốn lưu động, (ii) không hiểu được thị hiếu cũng như nhu cầu của khách hàng và (iii) khó khăn trong việc gia tăng số lượng cửa hàng do thiếu vốn. Những yếu tố này sẽ giúp các công ty có tiềm lực tài chính, có thương hiệu và chỗ đứng trong ngành này duy trì vị thế của mình.
- Kênh bán hàng online được dự báo sẽ phát triển mạnh trong các năm tới do lối sống công nghiệp hóa dẫn đến người tiêu dùng ít có thời gian hơn cho việc mua sắm cùng với việc giới trẻ ngày càng được tiếp cận với khoa học kỹ thuật. CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử với ưu thế về hệ thống công nghệ thông tin được dự báo sẽ nắm bắt xu hướng này và trở thành người dẫn đầu trong lĩnh vực bán hàng online.
- Hiện nay, xu hướng chuyển từ sở hữu và sử dụng dòng điện thoại di động phổ thông (feature phone) sang điện thoại di động thông minh (smartphone) đang diễn ra mạnh mẽ, được hỗ trợ bởi tăng trưởng thu nhập và đặc biệt là các nhà sản xuất đã cho liên tục cho ra các dòng điện thoại di động thông minh với rất nhiều mức giá từ thấp đến cao nhằm đáp ứng nhu cầu của ngày càng nhiều người sử dụng. Công nghệ luôn thay đổi do đó xu hướng này được đánh giá sẽ tiếp tục là một trong những động lực tăng trưởng cho ngành bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam.

Việt Nam có mức tăng trưởng chi tiêu hộ gia đình giai đoạn 2006-2012 cao so với một số nước khác trong khu vực

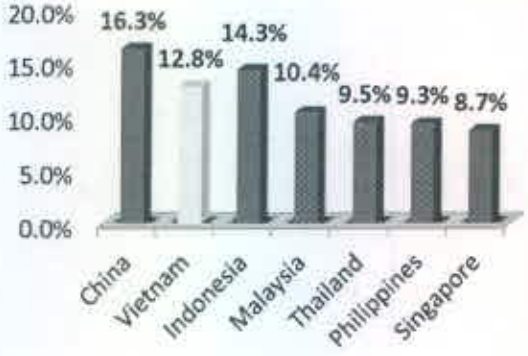


Nguồn: World Bank

Ngành bán lẻ tại Việt Nam được dự báo tăng trưởng tương đối tốt trong các năm tới

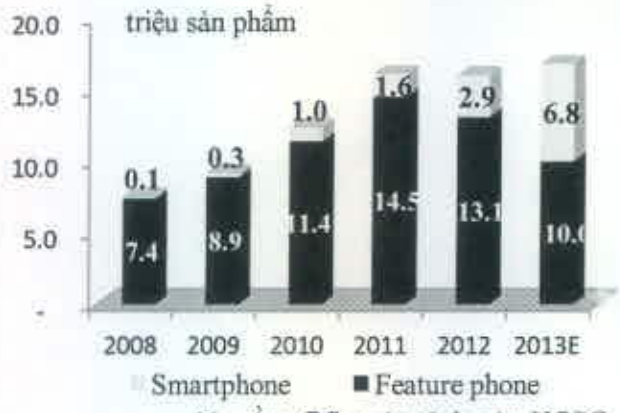
Nguồn: Economist Intelligent Unit

Tốc độ tăng trưởng bán lẻ tại Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2016 được dự báo nằm ở mức cao so với một số nước trong khu vực



Nguồn: Economist Intelligent Unit

Trong giai đoạn 2008 – 2013, số lượng smartphone bán ra có mức tăng trưởng ấn tượng



Nguồn: Gfk, ước tính của VCSC

8.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Với tiềm năng to lớn từ dân số trẻ đang ở trong độ tuổi lao động và thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng đều qua các năm, trong tương lai, ngành bán lẻ nói chung và ngành bán lẻ thiết bị điện tử và đồ điện gia dụng nói riêng sẽ giữ một vai trò quan trọng trong việc góp phần tạo nên tốc độ tăng trưởng kinh tế được dự báo là cao và đầy triển vọng của Việt Nam. Do đó, phạm vi hoạt động của Công ty hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển chung của ngành. Chiến lược phát triển của Công ty trong thời gian tới như sau:

Chiến lược về đầu tư và phát triển kinh doanh

- Đối với chuỗi cửa hàng Thế Giới Di Động, Công ty dự tính sẽ mở khoảng gần 40 siêu thị ở vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa trong giai đoạn 2014 - 2016 để phục vụ cho người tiêu dùng ở khu vực nông thôn. Điều này sẽ giúp cho các khách hàng ở nông thôn được

hưởng các dịch vụ bán lẻ chẳng thua kém gì các cửa hàng của Công ty đặt tại các thành phố lớn.

- Công ty đã thực hiện các buổi khảo sát nghiêm túc ở các vùng nông thôn trong miền Nam, đã tìm hiểu các cử hàng bán lẻ bán gì, sắp đặt cửa hàng ra sao, phục vụ khách hàng thế nào… Và qua đó, Công ty nhận thấy có thể đưa sản phẩm đến với khách hàng ở miền quê, vùng sâu, vùng xa.
- Hiện tại người tiêu dùng ở nông thôn vẫn đang sử dụng các mẫu điện thoại phổ thông rất nhiều và theo đánh giá của Công ty các sản phẩm điện thoại smartphone với màn hình 4 inch, giá ở tầm 30-40 USD, các nhà sản xuất hoàn toàn có thể cung cấp. Giá bán lẻ smartphone đến tay người dùng ở vùng nông thôn có thể nằm ở vùng 1,5 triệu đồng đến 2 triệu đồng. Với giá như vậy thì khả năng thanh toán của khách hàng nông thôn là hoàn toàn có.
- Ngoài chiến lược mở thêm các cửa hàng ở vùng nông thôn, Công ty có dự định mở thêm một vài cửa hàng chiến lược nằm tại các khu vực có đông người qua lại tại các thành phố lớn. Các cửa hàng này sẽ có diện tích lớn hơn các cửa hàng hiện tại và được bày trí và trang hoàng bắt mắt hơn. Do đó, các cửa hàng này sẽ thu hút một lượng khách hàng không nhỏ. Các cửa hàng này sẽ bày bán các sản phẩm phổ thông cho đến các sản phẩm cao cấp.

Chiến lược về marketing và dịch vụ khách hàng

Với một bộ máy quản lý hoàn chỉnh và dày dặn kinh nghiệm, với tác phong làm việc chuyên nghiệp của cả hệ thống từ cán bộ quản lý đến đội ngũ nhân viên. Công ty luôn giữ vững uy tín với khách hàng, chủ động tìm hiểu và giúp đỡ hỗ trợ khách hàng. Công ty thường xuyên quan tâm đến nhu cầu và lợi ích của khách hàng để phục vụ, thỏa mãn nhu cầu và lợi ích của họ. Trong năm 2014, Công ty dự định sẽ tiếp tục cải thiện dịch vụ khách hàng thông qua các hoạt động sau:

- Tiếp tục tập trung vào văn hóa phục vụ khách hàng, đảm bảo nó hiện diện một cách mạnh mẽ và đồng nhất trong toàn bộ hệ thống, kể cả các siêu thị và khối văn phòng.
- Tiếp tục hoàn thiện website hướng đến khách hàng và đạt mục tiêu 15 triệu lượt truy cập/tháng.
- Tiếp tục hợp tác chặt chẽ với hãng để mang đến tối thiểu 24 chương trình khuyến mãi lớn cho khách hàng.

9. Chính sách đối với người lao động của Công ty

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

Cán bộ công nhân viên trong Công ty tính đến thời điểm 31/03/2014 là 13 người, trong đó cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đại học và trên đại học	13	100%
Cao đẳng, trung cấp, nghiệp vụ	0	0
Công nhân kỹ thuật từ bậc 4 – 7	0	0
Công nhân lao động phổ thông	0	0
Tổng cộng	**13**	**100%**

Số lượng người lao động của CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử tại thời điểm 31/03/2014 lần lượt là **4.808** và **825** người.

9.2 Chính sách đối với người lao động

Chính sách đối với người lao động được áp dụng thống nhất cho Công ty và 2 công ty con là CTCP Thế Giới Di Động và CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết: người lao động được nghỉ lễ và tết theo quy định của bộ Luật lao động. Nhân viên được quyền sử dụng những ngày nghỉ phép theo quy định, các Giám đốc/Trưởng bộ phận phải đảm bảo tạo điều kiện để nhân viên sử dụng hết những ngày phép đó trong điều kiện có thể nhưng phải cân đối với khối lượng công việc của Công ty. Nhân viên được nghỉ phép 12 ngày/năm nếu làm việc đủ 12 tháng liên tục. Tổng số ngày nghỉ phép hàng năm được tính từ ngày bắt đầu thử việc và sẽ được tính hàng tháng theo tỷ lệ tương ứng. Cứ 2 năm làm việc thì được nghỉ thêm 1 ngày phép.

Nghỉ thai sản: Lao động nữ trong thời gian mang thai chấp hành tốt nội quy lao động sẽ được tiếp tục ký hợp đồng lao động khi hợp đồng lao động cũ hết hạn. Ngoài những ngày nghỉ chế độ thai sản theo quy định của nhà nước, nhân viên nữ làm việc tại siêu thị, khi mang thai đủ 5 tháng trở lên được nghỉ dưỡng thai tại nhà và hưởng 70% lương hợp đồng hoặc được bố trí sang những công việc khác phù hợp với sức khỏe.

Thời gian làm việc và thời gian nghỉ ngơi: ngoài những ngày nghỉ việc riêng, hưởng nguyên lương theo quy định của pháp luật, người lao động là nam nhân viên được nghỉ 1 ngày khi vợ sinh con.

Tiền lương và các khoản thu nhập khác:

- **Lương cơ bản**: căn cứ vào Hợp đồng lao động đã ký.
- **Lương khoán hàng tháng**: căn cứ vào số lượng hàng hóa thực tế bán được hàng tháng và kết quả hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh hàng tháng, Công ty thực hiện đánh giá mức độ hoàn thành và tính toán tiền lương khoán cho nhân viên.
- **Lương khoán quý**: căn cứ vào số lượng hàng hóa thực tế bán được hàng tháng và kết quả hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh hàng tháng, Công ty thực hiện đánh giá mức độ hoàn thành và tính toán tiền lương khoán quý cho nhân viên.
- **Lương tháng 13**: tùy theo tình hình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp sẽ xét thưởng lương tháng 13 cho người lao động đã ký hợp đồng lao động (sau 2 tháng thử việc) 01 tháng lương theo hợp đồng lao động. Người lao động làm việc chưa đủ 12 tháng sẽ tính tỷ lệ tương ứng theo số tháng làm việc kể từ ngày ký hợp đồng lao động.
- **Lương bổ sung**: căn cứ mức độ hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong năm. Nhân viên được chi trả tiền lương bổ sung năm từ mức 0 tháng tới 30 tháng lương.
- **Nhân viên được đánh giá xuất sắc nhất** của mỗi phòng ban trong năm được nhận thêm từ 200.000 đồng đến 500.000 đồng.

- **Hoạt động nhóm cho các bộ phận**: tùy theo tình hình kinh doanh, Công ty sẽ cấp kinh phí tổ chức cho các phòng ban. Kinh phí này chỉ tính cho những người trực tiếp tham gia (100.000 đồng/người/năm), số người tham gia các bộ phận phải đạt trên 70%.
- **Ngày 8/3**: tùy theo tình hình kinh doanh, Công ty sẽ cấp kinh phí tổ chức các Event. Kinh phí tối đa là 50.000 đồng/người tham gia sự kiện.

Các khoản phúc lợi khác:

- **Bản thân kết hôn**: 500.000 đồng/trường hợp
- **Ma chay**: 500.000 đồng/trường hợp
- **Ốm đau**: 200.000 đồng/trường hợp
- **Tham quan nghỉ mát**: hàng năm, Công ty tổ chức cho người lao động tham quan, nghỉ mát, tùy theo tình hình kinh doanh của Công ty.

10. Chính sách cổ tức

Chỉ tiêu	2012	2013	Dự kiến 2014
Tỷ lệ cổ tức	0%	372%	49%
Phương thức thanh toán	-	Phát hành cổ phiếu. Cổ đông sở hữu 1.000 cổ phiếu sẽ nhận được 3.720 cổ phiếu mới	Phát hành cổ phiếu. Cổ đông sở hữu 1.000 cổ phiếu sẽ nhận được 490 cổ phiếu mới

Nguồn: CTCP Đầu tư Thế Giới Di Động

Trong năm 2011, 2012 Công ty đã khong chia cổ tức với mục đích tái đầu tư lợi nhuận để mở rộng kinh doanh, trong bối cảnh kinh tế còn nhiều biến động và lãi suất vay ngân hàng tương đối cao. Năm 2013, với chiến lược kinh doanh đúng đắn kịp thời, Công ty đã đạt được kết quả kinh doanh rất khả quan và Đại hội đồng cổ đông đã thông qua việc tạm ứng cổ tức bằng cổ phiếu năm 2013 với tỷ lệ là 372% (cổ đông sở hữu một cổ phiếu sẽ được nhận 3.72 cổ phiếu mới). Ngoài ra, Đại hội đồng cổ đông của Công ty cũng thông qua việc phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ là 66,9% (cổ đông sở hữu một cổ phiếu sẽ được nhận 0.669 cổ phiếu mới). Số lượng cổ phiếu phát hành chi trả tạm ứng cổ tức năm 2013 và cổ phiếu phát hành từ nguồn vốn chủ sở hữu đã được phát hành là 51.081.355 cổ phiếu.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

<u>Trích khấu hao tài sản cố định</u>

TSCĐ hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể như sau:

Nhóm tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
Nhà cửa và vật kiến trúc	5 năm
Phương tiện vận tải	6 năm
Thiết bị và dụng cụ quản lý	3 – 8 năm
Phần mềm máy tính	4 năm

Mức thu nhập bình quân

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013
Mức thu nhập bình quân(Đồng/người/tháng)	5.015.463	6.820.599

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ báo cáo kiểm toán năm 2012 và năm 2013 của Công ty, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ. Đến thời điểm hiện tại các khoản nợ đến hạn được Công ty thanh toán đúng hạn, đầy đủ theo hợp đồng hoặc khế ước tiền vay. Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn chưa được dự phòng. Công ty không có khoản nợ nào với các thành viên Hội đồng quản trị, ban Tổng Giám đốc, ban kiểm soát, giám đốc tài chính, kế toán trưởng, cổ đông lớn và những người có liên quan và ngược lại.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc khai, nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước. Các mức thuế suất đang áp dụng cho Công ty là:

- Nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước;
- Các mức thuế suất đang áp dụng: thuế VAT đối với mặt hàng kinh doanh là 10%, thuế thu nhập doanh nghiệp là 25% tổng thu nhập chịu thuế.

Trích lập các quỹ

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/03/2014
01	Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-
02	Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
03	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-
04	Lợi nhuận chưa phân phối	282.407	538.008	701.326
	Tổng cộng	**282.407**	**538.008**	**701.326**

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013, BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Tổng dư nợ vay

Công ty chỉ có các khoản vay ngắn hạn với mục đích tài trợ vốn lưu động kinh doanh. Đến thời điểm 31/03/2014, khoản vay ngắn hạn của Công ty có số dư là 448.649 triệu đồng và không có nợ quá hạn.

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Ngân hàng cho vay	Dư nợ đến 31/03/2014	Lãi suất (%/năm)
01	Ngân hàng TNHH MTV Standard Chartered (Việt Nam)	87.874	Thả nổi
02	Ngân hàng TNHH MTV ANZ (Việt Nam)	44.886	Thả nổi
03	Ngân hàng TNHH MTV HSBC (Việt Nam)	116.093	Thả nổi
04	Ngân hàng TNHH MTV Shinhan (Việt Nam)	52.616	Thả nổi
05	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	147.181	Thả nổi
Tổng cộng		**448.650**	

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013, BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Các khoản phải thu

- **Phải thu khách hàng:** Công ty hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ nên khách hàng hầu hết thanh toán ngay khi mua hàng. Do đó giá trị khoản phải thu khách hàng là hầu như không đáng kể so với doanh thu thuần của Công ty, khoảng 0,5% năm 2013 và 0,7% quý 1 năm 2014.

- **Các khoản trả trước cho người bán:** Chủ yếu là các khoản trả trước liên quan đến việc thuê mặt bằng, thuê văn phòng và sửa chữa cửa hàng, văn phòng của Công ty.

- **Các khoản phải thu khác:** Các khoản phải thu khác bao gồm: i) phải thu từ nhà cung cấp, ii) phải thu nhân viên và iii) các khoản phải thu khác. Các khoản phải thu từ nhà cung cấp phần lớn là các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán v.v... phát sinh trong quá trình Công ty kinh doanh hàng hóa của các nhà cung cấp. Năm 2013 và quý 1 năm 2014, khoản phải thu từ nhà cung cấp chiếm lần lượt là 98% và 69% giá trị các khoản phải thu khác. Phải thu nhân viên phát sinh từ chính sách hỗ trợ nhân viên và được Công ty quản lý rất chặt chẽ; giá trị khoản phải thu nhân viên này cũng không nhiều so với tổng các khoản phải thu khác, lần lượt là 657,5 triệu đồng và 426,6 triệu đồng năm 2013 và quý 1 năm 2014.

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/03/2014
I.	**Các khoản phải thu ngắn hạn**	**159.814**	**247.311**	**238.269**
1	Phải thu khách hàng	14.938	47.768	25.424
2	Trả trước cho người bán	46.307	37.945	27.942
3	Các khoản phải thu khác	98.568	161.597	184.903
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	-	-
II.	**Các khoản phải thu dài hạn**	-	-	-
Tổng cộng		**159.814**	**247.311**	**238.269**

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013, BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Tài sản dài hạn khác

- **Chi phí trả trước dài hạn:** Chi phí trả trước dài hạn bao gồm các chi phí để dựng cửa hàng mới và các khoản tiền thuê mặt bằng trả trước cho người thuê. Năm 2013, Công ty đã phân loại lại tài sản theo hướng dẫn của Thông tư 45/2013/TT-BTC: Trước đây, chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ từ 2 đến 5 năm. Trong năm 2013, Công ty đã phân loại chi phí trả trước dài hạn với giá trị còn lại là 116.908.516.310 đồng thành tài sản cố định hữu hình, làm tăng giá trị khoản mục tài sản cố định hữu hình.

- **Tài sản dài hạn khác:** Bao gồm chủ yếu là khoản tiền đặt cọc để thực hiện các hợp đồng thuê dài hạn mặt bằng làm văn phòng và cửa hàng của Công ty.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	31/3/2014
Chi phí trả trước dài hạn	161.834	5.395	6.913
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	3.238	3.460	3.050
Tài sản dài hạn khác	35.262	38.198	40.744

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013, BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	31/3/2014
I.	**Nợ ngắn hạn**	**1.135.688**	**1.407.240**	**1.085.190**
1	Vay và nợ ngắn hạn	391.345	513.189	448.650
2	Phải trả người bán	598.212	693.539	475.909
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	48.552	84.241	60.188
4	Phải trả người lao động	12.155	4.500	993
5	Chi phí phải trả	67.383	94.070	81.111
6	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	16.412	16.134	16.970
7	Trả trước từ khách hàng	1.628	1.566	1.368
II.	**Nợ dài hạn**	**-**	**-**	**-**
4	Vay và nợ dài hạn	-	-	-
6	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-
	Tổng cộng	**1.135.688**	**1.407.240**	**1.085.190**

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2012, 2013 và BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Chi phí phải trả: bao gồm chủ yếu là các khoản phải trả nhân viên có số dư tại ngày 31/12/2013 là 67.558 triệu đồng, tại ngày 31/3/2014 là 44.509 triệu đồng, chiếm lần lượt 72% và 55% chi phí phải trả năm 2013 và quý 1 năm 2014. Các khoản phải trả nhân viên là khoản tiền thưởng sẽ được chi trả cho nhân viên vào thời điểm cuối năm được Công ty trích lập trước theo tháng. Khoản phải trả người lao động bao gồm các khoản như chi phí đi lại, công tác phí … của cán bộ nhân viên trong Công ty. Ngoài ra chi phí phải trả còn bao gồm các chi phí thành lập mới siêu thị, chi phí tiện ích, chi phí lãi vay, chi phí marketing, dự phòng bảo

hành v.v... với giá trị từng khoản mục là không lớn. Lãi vay phải trả có giá trị tại ngày 31/12/2013 là 636 triệu đồng, và tại ngày 31/3/2014 là 514 triệu đồng. Chi phí marketing phải trả có giá trị tại ngày 31/12/2013 là 9.628 triệu đồng và tại ngày 31/3/2014 là 18.741 triệu đồng. Dự phòng bảo hành có giá trị tại ngày 31/12/2013 là 2.981 triệu đồng và tại ngày 31/3/2014 là 7.108 triệu đồng.

Khoản phải trả khác: bao gồm chủ yếu là thu hộ tiền trả góp (khách hàng mua trả góp sản phẩm của Công ty được một bên thứ ba tài trợ tài chính để mua trả góp) với giá trị tại thời điểm 31/12/2013 là 11.080 triệu đồng và tại ngày 31/3/2014 là 11.284 triệu đồng. Ngoài ra khoản phải trả khác còn bao gồm bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, chi phí cài đặt game và ứng dụng cho khách hàng v.v... với giá trị mỗi khoản mục là không lớn.

Cổ phiếu quỹ năm 2012: Theo báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2012 của Công ty, tại thời điểm 31/12/2012 Công ty có tài khoản "cổ phiếu quỹ" với giá trị 11.159.889.000 đồng. Tại thời điểm 31/12/2012, CTCP Thế Giới Di Động, là công ty con của Công ty, có sở hữu 121.966 cổ phần của Công ty với giá trị là 11.159.889.000 đồng. Do đó khi thực hiện việc hợp nhất kế toán, Công ty đã ghi nhận khoản đầu tư nêu trên của công ty con vào tài khoản "cổ phiếu quỹ" trên bảng cân đối kế toán hợp nhất năm 2012 của Công ty.

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Quý 1 năm 2014
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,13	1,35	1,63
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,29	0,44	0,42
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số nợ/Tổng tài sản (%)	71,2%	63,1%	52,0%
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (%)	249,1%	175,8%	111,2%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)			
Vòng quay hàng tồn kho	6,5	6,3	2,2
Vòng quay tổng tài sản	4,6	4,3	1,7
Vòng quay tài sản cố định	66,5	34,5	13,2
Vòng quay các khoản phải thu	493,7	198,9	137,2
Vòng quay các khoản phải trả	10,3	11,7	6,2
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số LNST/DTT (%)	1,7%	2,7%	4,8%
Hệ số LNST/VCSH bình quân (%)	33,2%	41,2%	7,8%
Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân (%)	8,1%	13,5%	19,0%

Hệ số LN từ HĐKD/DTT (%)	2,2%	3,7%	6,2%

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Qua bảng số liệu trên có thể thấy, Hệ số thanh toán Nợ ngắn hạn của Công ty khá tốt qua các năm và đều lớn hơn 1. Hệ số thanh toán nhanh năm 2013 đã có sự cải thiện lớn so với năm 2012 tuy nhiên vẫn thấp hơn 1 do đặc thù của ngành bán lẻ, các công ty trong ngành thường phải tích trữ một lượng hàng tồn kho lớn để đảm bảo việc phân phối cho người tiêu dùng. Bên cạnh đó, vòng quay hàng tồn kho của Công ty được duy trì ổn định trong năm 2012 và 2013. Do vậy, khả năng thanh toán của Công ty luôn đảm bảo, bằng chứng là việc Công ty duy trì thanh toán đúng hạn cho các đối tác. Trong quý 1 năm 2014, hệ số thanh toán ngắn hạn tiếp tục tăng so với năm 2013, thể hiện cơ cấu tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn của Công ty là lành mạnh. Chỉ số thanh toán nhanh của Công ty trong quý 1 năm 2014 có giảm so với năm 2013 do tỷ trọng hàng tồn kho trong tài sản ngắn hạn của Công ty có tăng lên (74,3% so với 67,5% năm 2013). Trong quý 1 năm 2014, tình hình kinh doanh của Công ty rất khả quan với doanh thu tăng trưởng mạnh mẽ 70,8% so với cùng kỳ năm 2013, do đó việc tăng lượng hàng tồn kho để đáp ứng nhu cầu của khách hàng là hoạt động bình thường của Công ty.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn thể hiện tình hình tài chính của Công ty được cải thiện qua các năm và ngày càng lành mạnh. Hệ số nợ trên tổng tài sản giảm từ 71,2% trong năm 2012 và còn 63,1% trong năm 2013. Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cũng có sự cải thiện rõ nét khi giảm từ 249,1% trong năm 2012 và còn 175,8% trong năm 2013. Quý 1 năm 2014, tỷ lệ nợ trên tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của Công ty tiếp tục giảm so với năm 2013, do Công ty tiếp tục thực hiện chủ trương thanh toán cho nhà cung cấp sớm theo các thỏa thuận với nhà cung cấp để được hưởng các mức chiết khấu tốt khi mua hàng, bên cạnh việc Công ty quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn vay để kinh doanh.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn đang được duy trì ổn định và cải thiện tốt hơn. Vòng quay hàng tồn kho tương đối ổn định trong năm 2012 và 2013. Vòng quay các khoản phải thu của Công ty được duy trì ở mức cao do Công ty thực hiện chính sách bán hàng thu tiền mặt. Vòng quay tài sản cố định giảm mạnh trong năm 2013 là do Công ty đã phân loại lại tài sản theo hướng dẫn của Thông tư 45/2013/TT-BTC: Trước đây, chi phí sửa chữa, cải tạo các cửa hàng mới đã được ghi nhận như một khoản chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ từ 2 đến 5 năm. Trong năm 2013, Công ty đã phân loại chi phí sửa chữa và cải tạo đủ điều kiện với giá trị còn lại là 116.908.516.310 đồng từ chi phí trả trước dài hạn sang tài sản cố định hữu hình, làm tăng giá trị khoản mục tài sản cố định hữu hình, làm giảm vòng quay tài sản cố định trong năm 2013.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2013 cải thiện mạnh mẽ so với năm 2012. Trong năm 2012, Công ty gặp phải sự cạnh tranh quyết liệt từ các đối thủ cùng ngành, bên cạnh tình hình kinh tế nói chung chưa thuận lợi ảnh hưởng đến nhu cầu mua sắm của người dân. Bên cạnh đó, Công ty cũng tập trung vào việc cải thiện hiệu quả hoạt động thông qua việc cơ cấu lại ngành hàng, nâng cao hiệu quả quản lý hàng tồn kho, nâng cấp, tân trang lại các cửa hàng, tung ra các chương trình đổi trả sản phẩm hướng tới khách hàng và các chương trình khuyến mãi. Các chương trình này đã tạo ra chi phí tương đối lớn trong năm 2012 nhưng hiệu quả của các chương trình này tới doanh thu và lợi nhuận chỉ đến trong năm 2013. Do đó, sang năm 2013 các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty đã được cải thiện một cách rõ rệt.

Sang quý 1 năm 2014, chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty ngày càng tăng so với năm 2013. Bên cạnh lý do sức mua của khách hàng tăng nhờ những chương trình chăm sóc khách hàng đã được triển khai trong nửa cuối năm 2013, Công ty đã thực hiện việc cấu trúc lại hoạt động của CTCP Thương mại Thế Giới Điện Tử giúp tỷ trọng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần hợp nhất trong quý 1 năm 2014 giảm rõ rệt so với tỷ lệ này trong năm 2013 (tỷ lệ này là 9,6% quý 1 năm 2014 so với 11,2% năm 2013).

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

12.1 Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND/Passport	Chức danh
I	**Hội đồng quản trị**			
1	Ông Nguyễn Đức Tài	1969	022247040	Chủ tịch
2	Ông Trần Kinh Doanh	1973	022791748	Thành viên
3	Ông Robert Alan Willett	1946	099252128	Thành viên
4	Ông Trần Lê Quân	1960	023008078	Thành viên
5	Ông Christopher E. Freund	1972	488451199	Thành viên
6	Ông Đặng Minh Lượm	1975	024851145	Thành viên
7	Ông Điêu Chính Hải Triều	1980	250437397	Thành viên
8	Ông Thomas Lanyi	1977	P7228996	Thành viên
II	**Ban Tổng Giám đốc**			
1	Ông Nguyễn Đức Tài	1969	022247040	Tổng Giám đốc
2	Ông Vũ Đăng Linh	1975	025125658	Giám đốc tài chính
3	Ông Điêu Chính Hải Triều	1980	250437397	Giám đốc kỹ thuật
III	**Ban Kiểm soát**			
1	Ông Trần Huy Thanh Tùng	1970	022091073	Trưởng Ban
2	Ông Hoàng Xuân Thắng	1985	211784464	Thành viên
3	Bà Nguyễn Khánh Vân	1981	023680035	Thành viên
IV	**Kế toán trưởng**			
1	Bà Lý Trần Kim Ngân	1985	352378428	Kế toán trưởng

(*) Vào ngày 20 tháng 3 năm 2014, Công ty có nhận được đơn từ nhiệm chức danh thành viên Hội đồng quản trị của ông Đinh Anh Huân và ông Nguyễn Duy Linh vì lý do cá nhân. Hội đồng quản trị vào ngày 22 tháng 3 năm 2014 đã quyết định thông qua việc từ nhiệm của ông Đinh Anh Huân và ông Nguyễn Duy Linh và quyết định bầu bổ sung ông Đặng Minh Lượm làm thành viên Hội đồng quản trị. Việc từ nhiệm và bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị nêu trên đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 tổ chức vào ngày 17 tháng 5 năm 2014 của Công ty thông qua.

(*)Vào ngày 15 tháng 5 năm 2014, Công ty có nhận được đơn từ nhiệm chức danh Tổng Giám đốc của ông Trần Lê Quân vì lý do cá nhân. Hội đồng quản trị vào ngày 17 tháng 5 năm 2014 đã quyết định thông qua việc từ nhiệm của ông Trần Lê Quân và quyết định bổ nhiệm ông Nguyễn Đức Tài, hiện là Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc. Việc ông Tài kiêm nhiệm chức vụ Tổng giám đốc đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 tổ chức vào ngày 17 tháng 5 năm 2014 của Công ty thông qua.

12.2 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Đức Tài
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 30/05/1969
- Nơi sinh: TPHCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Số CMND: 022247040 cấp ngày 15/9/2012 tại CA. TPHCM
- Địa chỉ thường trú: 1604/3C Quốc lộ 1A, Phường An Phú Đông, Quận 12, Khu Villa An Phú Đông
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn:
  - Cử nhân Tài chính – Kế toán tại Đại học Kinh tế, TPHCM
  - Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh của học viện CFVG
- Quá trình công tác:
  - Từ 2001 – 2003: Giám đốc Chi nhánh tại Công ty Phương Huy Thế Kỷ 21
  - Từ 2003 – 2004: Trưởng bộ phận phát triển chiến lược tại S-Fone
  - Từ 2004 – 2007: Giám Đốc Kinh Doanh và Marketing tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2007 – tháng 5 năm 2014: Chủ tịch HĐQT tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động đồng thời là Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ tháng 5 năm 2014 – nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Thế Giới Điện Tử
  - HĐTV Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 10.302.072 cổ phiếu
  - Trong đó, cá nhân sở hữu là: 1.211.172 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ: 9.090.900 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % vốn điều lệ	Mối quan hệ
1	Phan Thị Thu Hiền	758.798	1,21%	Vợ
2	Nguyễn Thị Thu Tâm	39.536	0,06%	Em ruột
3	Nguyễn Thị Thu Thảo	79.674	0,13%	Em ruột

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Trần Kinh Doanh – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Trần Kinh Doanh
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 28/2/1973
- Nơi sinh: TPHCM
- Quốc tích: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán:
- Số CMND: 022791748 cấp ngày 28/05/2001 tại CA.TPHCM
- Địa chỉ thường trú: 230/G1 Ngô Gia Tự, Phường 9, Quận 5, TPHCM
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế TPHCM chuyên ngành kinh tế học
- Quá trình công tác:
  - Từ 1998 – 2003: Giám đốc bán hàng khu vực miền Nam tại Công ty TNHH La Vie
  - Từ 2003 – 2007: Giám đốc bán hàng toàn quốc tại Công ty TNHH URC Việt Nam
  - Từ 2007 – tháng 5 năm 2014: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ tháng 5 năm 2014 đến nay: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động

- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 427.398 cổ phiếu
  - Trong đó, sở hữu cá nhân là: 427.398 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Đặng Minh Lượm
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 23/3/1975
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Hoa
- Quê quán:
- Số CMND: 024851145 cấp ngày 13/3/2008 tại CA. TPHCM
- Địa chỉ thường trú: 43F An Bình, Phường 6, quận 5, TP HCM
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:
  - Từ 1999 – 2004: Trưởng phòng Nhân sự tại Công ty Hữu Nghị, 151 Ký Con, Quận 1, TPHCM
  - Từ 2004 – 2007: Trưởng phòng Nhân sự tại Công ty Nutifood, 283 Hoàng Diệu, Quận 4, TPHCM
  - Từ 2007 – nay: Giám đốc Nhân sự tại Công ty Cổ phần Thế giới Di động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Thế giới Di động
  - Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Thương mại Thế giới Điện tử
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 121.677 cổ phiếu
  - Trong đó, sở hữu cá nhân là: 121.677 cổ phiếu

- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Trần Lê Quân – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Trần Lê Quân
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 25/06/1960
- Nơi sinh: Lâm Đồng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Số CMND: 023008078 cấp ngày 27/2/2012 tại CATPHCM
- Địa chỉ thường trú: BC1-2-11 Cảnh Viên, lô S5-2, Phú Mỹ Hưng, Phường Tân Phú, Quận 7, TPHCM
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư viễn thông
- Quá trình công tác:
  - Từ 1983 - 1996: Nhân viên kỹ thuật – Trung tâm Viễn thông Khu vực II
  - Từ 1996 – 2001: Quản lý kỹ thuật bộ phận sửa chữa và bảo hành – Sony Ericsson
  - Từ 2001 – 2004: Giám đốc điều hành – Công ty ANBA – Công ty bảo hành được ủy quyền chính thức của Sony Ericssion toàn cầu
  - Từ 2004 – 2007: Giám đốc điều hành – Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2007 – 2010: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2010 – tháng 5 năm 2014: Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Tri Tâm
  - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Thế Giới Điện Tử
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 7.604.200 cổ phiếu
  - Trong đó, sở hữu cá nhân là: 786.020 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho Công ty TNHH Tri Tâm: 6.818.180 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong vòng 6 tháng tiếp theo.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: bà Phan Thị Thu Thủy (vợ của ông Trần Lê Quân). Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 762.775 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 1,22% vốn điều lệ.
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Điêu Chính Hải Triều – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Điêu Chính Hải Triều
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 03/04/1980
- Nơi sinh: Lâm Đồng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Sơn La
- Số CMND: 250437397 cấp ngày 29/05/2010 tại CA. Lâm Đồng
- Địa chỉ thường trú: 11A7 CC Phúc Yên, 31-33 Phan Huy Ích, Phường 15, Quận Tân Bình, TPHCM
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Công nghệ Thông tin tại Đại học Khoa học Tự nhiên TPHCM
- Quá trình công tác:
  - Từ 2002 – 2003: Nhân viên kỹ thuật – Công ty Solutech
  - Từ 2005 – nay: Giám đốc Kỹ thuật – Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động và Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc kỹ thuật Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Thiên Mã
  - Giám đốc Công ty TNHH MTV Sơn Ban
  - Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Kỹ thuật Công ty Cổ phần Thế giới Di động
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương Mại Thế Giới Điện Tử
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 2.542.528 cổ phiếu
  - Trong đó, sở hữu cá nhân là: 633.438 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho Công ty TNHH MTV Sơn Ban: 1.909.090 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: bà Nguyễn Xuân Đoài (vợ của ông Điêu Chính Hải Triều). Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 648.063 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 1,03% vốn điều lệ.
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không

- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Christopher E. Freund – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Christopher E. Freund
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 3/2/1972
- Nơi sinh: Mỹ
- Quốc tịch: Mỹ
- Dân tộc: Mỹ
- Quê quán:
- Số Passport: 488451199 cấp ngày 18/6/2013 bởi USA Department of State
- Địa chỉ thường trú: 5A, đường số 6, P. Thảo Điền, quận 2, HCM
- ĐT liên lạc: (84 8) 3827 3161
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Tâm lý, Kinh tế, Tôn giáo
- Quá trình công tác:
  - Từ 1995 – 1998: Công tác tại Quỹ Templeton Việt Nam với vai trò là Chuyên viên tư vấn và quản lý đầu tư
  - Từ 1998 – 2001: Công tác tại Quỹ Templeton Singapore với vai trò là Chuyên viên tư vấn và quản lý đầu tư
  - Năm 2001: Công tác tại Công ty Quản lý Tài sản Templeton (công ty con trực thuộc Tập đoàn Franklin/Templeton) với vai trò là Phó Chủ tịch và Giám đốc Quản lý danh mục vốn đầu tư
  - Từ 2001 – nay: Công tác tại Mekong Capital Ltd với vai trò là Tổng Giám đốc
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Tổng Giám đốc Mekong Capital Ltd
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Minh Hoàng
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 8.980.873 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho Mekong Enterprise Fund II, Ltd: 8.980.873 cổ phiếu
  - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Robert Alan Willett – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Robert Alan Willett
- Giới tính: Nam

- Ngày tháng năm sinh: 06/11/1946
- Nơi sinh: Anh
- Quốc tịch: Anh
- Dân tộc: Anh
- Quê quán: Anh
- Số Passport: 099252128 cấp ngày 16/03/2012 bởi UK Passport Agency
- Địa chỉ thường trú: OASIS, Harbin Alleyan Road, Sandy Lane, St James, Barbados
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn:
- Quá trình công tác:
  - Từ năm 2004 – năm 2006: Phó Chủ tịch phụ trách điều hành Best Buy International
  - Từ năm 2006 – năm 2009: Giám đốc điều hành kiêm Giám đốc Công nghệ thông tin của Best Buy International
  - Từ năm 2009 – nay:
    - ✓ Chủ tịch HĐQT – Công ty MetaPack tại Châu Âu
    - ✓ Chủ tịch HĐQT – Công ty Eagle Eye Solutions Group PLC tại Châu Âu
    - ✓ Thành viên HĐQT – Công ty Occa Home tại Châu Âu
    - ✓ Cố vấn của HĐQT – Công ty Sabanci Holdings tại Thổ Nhĩ Kỳ
    - ✓ Chủ tịch HĐQT – Công ty iCelero tại Mỹ
    - ✓ Chủ tịch HĐQT – Công ty Reunify tại Mỹ
  - Từ tháng 4/2013 đến nay: Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Chủ tịch HĐQT – Công ty MetaPack tại Châu Âu
  - Chủ tịch HĐQT – Công ty Eagle Eye Solutions Group PLC tại Châu Âu
  - Chủ tịch HĐQT – Công ty Occa Home tại Anh
  - Cố vấn của HĐQT – Công ty Sabanci Holdings tại Thổ Nhĩ Kỳ
  - Chủ tịch HĐQT – Công ty iCelero tại Mỹ
  - Chủ tịch HĐQT – Công ty Reunify tại Mỹ
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 568.262 cổ phiếu
  - Cá nhân sở hữu: 568.262 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Thomas Lanyi – Thành viên HĐQT

- Họ và tên: Thomas Lanyi
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 17/05/1977
- Nơi sinh: Áo
- Quốc tịch: Áo
- Dân tộc: Áo
- Quê quán: Áo
- Số Passport: P7228996 cấp ngày 21/6/2013 bởi Đại sứ quán Áo tại Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: One Temasek Avenue, #18-02, Millenia Tower, Singapore 039192
- Điện thoại liên lạc: +65 6572 8750
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Kinh tế
- Quá trình công tác:
  - Từ 2001 – 2007: Giám đốc – Templeton Asset Management Ltd
  - Từ 2008 – 2012: Giám đốc – Mekong Capital Ltd
  - Từ 2012 – nay: Giám đốc – CDH Investment Advisory Pte Ltd
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  + Đại diện ủy quyền của CDH Electric Bee Limited
  + Giám đốc – CDH Investment Advisory Pte Ltd
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 9.934.751 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho CDH Electric Bee Limited: 9.934.751 cổ phiếu
  - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3 Lý lịch thành viên Ban Kiểm soát

Ông Trần Huy Thanh Tùng – Trưởng ban kiểm soát

- Họ và tên: Trần Huy Thanh Tùng
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/1/1970
- Nơi sinh: TPHCM
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nam
- Số CMND: 022091073 cấp ngày 6/9/2007 tại CA. TPHCM

- Địa chỉ thường trú: 14/13/1 Thân Nhân Trung, Phường 13, Quận Tân Bình
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế tại Đại học Kinh tế, TPHCM
- Quá trình công tác:
  - Từ 1997 – 2004: Kế toán trưởng tại Công ty TNHH Mabuchi Moto Việt Nam
  - Từ 2004 – 2012: Giám đốc tài chính tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2012 – nay: Trưởng Ban kiểm soát tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Giám đốc Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Trần Huy
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Thế Giới Điện Tử
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 2.709.512 cổ phiếu
  - Trong đó, cá nhân sở hữu là: 800.422 cổ phiếu
  - Đại diện sở hữu cho Công ty TNHH Tư vấn Đầu tư Trần Huy: 1.909.090 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % vốn điều lệ	Mối quan hệ
1	Nguyễn Thị Thu Hương	376.087	0,60%	Vợ
2	Trần Huy Thanh Đại	12.931	0,02%	Em ruột
3	Trần Huy Đông	10.389	0,02%	Em ruột

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Ông Hoàng Xuân Thắng – Thành viên ban kiểm soát

- Họ và tên: Hoàng Xuân Thắng
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1985
- Nơi sinh: Bình Định
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán:
- Số CMND: 211784464 cấp ngày 4/11/2011 tại CA Bình Định
- Địa chỉ thường trú: thôn Phong Tấn, xã Phước Lộc, huyện Tuy Phước, tỉnh Bình Định
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Đại học Kinh tế TPHCM
- Quá trình công tác:
  - Từ 2008 – 2011: Nhân viên tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2011 – 2013: Trưởng bộ phận Giám sát Cung ứng Hậu cần và Marketing tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
  - Từ 2013 – nay: Trưởng phòng Kiểm soát Nội bộ tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động và Thành viên Ban kiểm soát tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:
  - Thành viên Ban kiểm soát tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
  - Trưởng phòng Kiểm soát Nội bộ tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 28.249 cổ phiếu
  - Trong đó, cá nhân sở hữu là: 28.249 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Bà Nguyễn Khánh Vân – Thành viên Ban kiểm soát

- Họ và tên: Nguyễn Khánh Vân
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 22/03/1981
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán:
- Số CMND: 023680035 cấp ngày 14/10/2013 tại CA. TPHCM
- Địa chỉ thường trú: 189 Cô Bắc, Phường Cô Giang, Quận 1, TPHCM
- ĐT liên lạc:
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn:
  - Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Kinh tế Ngoại thương tại Đại học Ngoại thương TPHCM
  - Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, chuyên ngành tài chính tại Đại học Houston của Mỹ
  - Chứng chỉ Kế toán Công chứng (ACCA) của Trung tâm FTMS
- Quá trình công tác:
  - Từ 2006 – 2008: Chuyên viên kiểm toán tại Công ty TNHH PriceWaterHouseCoopers Việt Nam
  - Từ tháng 1/2009 – tháng 9/2009: Chuyên viên tư vấn tại Công ty TNHH PriceWaterHouseCoopers Việt Nam

- Từ tháng 9/2009 – nay: Chuyên viên Tư vấn Đầu tư cao cấp tại Mekong Capital Ltd
- Từ 2013 – nay: Thành viên Ban kiểm soát tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động

- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chuyên viên Tư vấn Đầu tư cao cấp tại Mekong Capital Ltd
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (15/05/2014): 0 cổ phiếu
  - Trong đó, cá nhân sở hữu là: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Người liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.4 Lý lịch Giám đốc tài chính

- Họ và tên: Vũ Đăng Linh
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/05/1975
- Nơi sinh: Thái Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Hoa
- Quê quán: Thái Bình
- Số CMND: 025125658 cấp ngày 19/06/2009 bởi CA. TPHCM
- Địa chỉ thường trú: 88/2B Đường Số 2, P.3, Q. Gò Vấp, Tp. HCM
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn:
- Quá trình công tác:
  - Từ tháng 7/1997 đến tháng 6/2002: Kế toán tổng hợp Công ty Liên Doanh Thép Vingal - KCN Biên Hòa Đồng Nai
  - Từ tháng 7/2002 đến tháng 10/2004: Kế toán trưởng Công ty Liên Doanh Thép Vingal - KCN Biên Hòa Đồng Nai
  - Từ tháng 11/2004 đến tháng 4/2006: Kế toán trưởng Công ty Liên Doanh Giao Nhận Vận Tải Trimax - TP.HCM
  - Từ tháng 5/2006 đến tháng 3/2008: Kế toán trưởng Công ty CP Newviet Dairy - TP.HCM
  - Từ tháng 4/2008 đến tháng 11/2011: Kế toán trưởng Công ty CP Thế Giới Di Động - TP.HCM

  - Từ tháng 12/2011 đến tháng 12/2012: Phó Giám đốc tài chính Công ty CP Thế Giới Di Động - TP.HCM
  - Từ tháng 1/2013 đến nay: Giám đốc tài chính Công ty CP Đầu tư Thế Giới Di Động và Công ty CP Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 109.173 cổ phiếu
  - Trong đó, cá nhân sở hữu là: 109.173 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Người liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.5 Lý lịch Kế toán trưởng

- Họ và tên: Lý Trần Kim Ngân
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 14/09/1985
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Số CMND: 352378428 cấp ngày 6/1/2012 tại CA Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú: 84/10 Dương Đức Hiền, P Tây Thạnh, Q Tân Phú
- Điện thoại liên lạc: (+84 8) 812 5960
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ chuyên ngành Kế Toán
- Quá trình công tác:
  - Từ tháng 8/2007 – tháng 11/2011: Công tác tại Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam
  - Từ tháng 3/2012 đến nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động và Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (26/06/2014): 3.671 cổ phiếu

- Trong đó, cá nhân sở hữu là: 3.671 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng tiếp theo.
- Người liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

13. Tài sản

Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/3/2014:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	76.488	30.429	46.059	60,2%
2	Phương tiện vận tải	7.876	3.165	4.711	59,8%
3	Thiết bị văn phòng	72.391	42.564	29.828	41,2%
4	Chi phí cải tạo cửa hàng	187.981	18.675	169.306	90,1%
	Tổng cộng	**344.736**	**94.833**	**249.903**	**72,5%**

Nguồn: BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Giá trị tài sản cố định vô hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/3/2014:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Quyền sử dụng đất	3.518	-	3.518	100,0%
2	Phần mềm máy tính	3.771	2.408	1.363	36,1%
	Tổng cộng	**7.288**	**2.408**	**4.880**	**67,0%**

Nguồn: BCTC hợp nhất quý 1 2014 của Công ty

Danh mục nhà cửa, vật kiến trúc

STT	Địa điểm sử dụng	Diện tích	Tình trạng sở hữu
1	Đường 2 tháng 9, Phường 1, Thị xã Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long	106,2 m^2	Giấy chứng nhận quyền sở hữu

14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014-2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	% tăng giảm so với năm 2013	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2014	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2015
1	Vốn điều lệ	976.581 (*)	791,3%	976.581	0,0%	976.581	0,0%
2	Doanh thu thuần	12.968.358	36,5%	17.424.325	34,4%	23.177.767	33,0%
4	Lợi nhuận trước thuế	557.729	59,0%	763.965	37,0%	1.111.465	45,5%
5	Lợi nhuận sau thuế	435.029	68,3%	595.893	37,0%	889.172	49,2%
6	LNST/Doanh thu thuần	3,35%	23,2%	3,42%	2,1%	3,84%	12,3%
7	LNST/Vốn Điều lệ	44,5%	-81,1%	61,0%	37,1%	91,0%	49,2%
9	Cổ tức dự kiến	49% bằng cổ phiếu(*)	-86,8%	-	-100,0%	-	-

(*) Chi tiết được trình bày ở mục "Kế hoạch tăng vốn Điều lệ"

Ghi chú: *Các chỉ tiêu kế hoạch được công bố tại thời điểm phát hành Bản cáo bạch này dựa trên những đánh giá về khả năng sinh lời và chiến lược phát triển trong tương lai của Công ty.*

Căn cứ và biện pháp thực hiện để đạt kế hoạch

Kế hoạch năm 2014– 2016 được Công ty xây dựng trên cơ sở dự đoán kinh tế Việt Nam và thế giới sẽ tiếp tục hồi phục, kéo theo sự tăng trưởng của ngành bán lẻ điện thoại di động và sự phục hồi của ngành bán lẻ thiết bị điện tử và đồ điện gia dụng, đồng thời căn cứ vào kế hoạch đầu tư phát triển và mở rộng cửa hàng đến năm 2016. Kế hoạch kinh doanh của Công ty cho giai đoạn 2014 – 2016 như sau:

Thegioididong.com

- Để hoàn thành mục tiêu doanh thu thuần hợp nhất đạt được mức tăng trưởng kép là 34,6% cho giai đoạn 2014 – 2016 (vui lòng xem phụ lục 1 đính kèm về kế hoạch kinh doanh chi tiết), Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động có kế hoạch mở thêm các cửa hàng mới cho hệ thống Thegioididong.com như sau:

Thegioididong.com	2014	2015	2016
Số lượng cửa hàng cũ	217	247	307
Số lượng cửa hàng mở mới	30	60	53
Tổng cộng	**247**	**307**	**360**

Kế hoạch mở rộng này đã được ban quản lý Công ty cân nhắc một cách kỹ lưỡng sau khi xem xét các yếu tố sau:

- Số lượng cửa hàng của hệ thống Thegioididong.com tương đối ổn định trong giai đoạn 2011 – 2013. Số lượng cửa hàng của hệ thống Thegioididong.com trong năm 2011, 2012 và 2013 lần lượt là 211, 232 và 217 cửa hàng. Trong giai đoạn này, số lượng cửa hàng của Công ty phủ khắp 63 tỉnh thành ở Việt Nam. Đây cũng là giai đoạn mà Công ty thăm dò và đánh giá tiềm năng của từng thị trường để đi đến quyết định mở bao nhiêu cửa hàng và mở ở đâu cho giai đoạn 2014 – 2016.
- Theo số liệu thống kê của công ty khảo sát thị trường Gfk, giá trị điện thoại thông minh (smartphone) bán ra tại Việt Nam đạt mức tăng trưởng trung bình kép là 122% cho giai đoạn 2009 – 2013. Xu hướng chuyển từ sở hữu và sử dụng dòng điện thoại di động phổ thông (feature phone) sang điện thoại di động thông minh (smartphone) hứa hẹn sẽ tiếp tục diễn ra mạnh mẽ đặc biệt là ở các huyện, tỉnh nơi phần lớn người dân vẫn còn sử dụng điện thoại di động phổ thông. Ở các địa phương này, các cửa hàng phân phối điện thoại di động nhỏ lẻ đang chiếm ưu thế. Các cửa hàng này thường có diện tích nhỏ, bài trí không bắt mắt, số lượng sản phẩm không đa dạng, dịch vụ hậu mãi kém thì các cửa hàng hiện đại của hệ thống Thegioididong.com lại mang đến cho khách hàng một trải nghiệm mua sắm hoàn toàn khác khi mà cửa hàng được thiết kế đẹp, sản phẩm đa dạng, dịch vụ khách hàng và dịch vụ hậu mãi tốt. Do đó, việc mở thêm các cửa hàng ở các địa phương này là cần thiết để Công ty có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng.
- Các đối thủ cạnh tranh chính của Công ty trong ngành vẫn đang trong giai đoạn củng cố thị phần ở các thành phố lớn, cải thiện hệ thống quản trị nội bộ và hàng tồn kho thì hệ thống của Công ty đã được hoàn thiện và vận hành ổn định trong một thời gian tương đối dài. Do đó, Công ty đánh giá đây là một cơ hội rất tốt để Công ty thực hiện việc mở rộng số lượng cửa hàng ra các tỉnh thành lân cận nhằm nâng cao thị phần trong khi các đối thủ cạnh tranh vẫn còn loay hoay giải quyết các khó khăn hiện tại.

- Theo kế hoạch kinh doanh, ban quản lý Công ty giả định tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của các cửa hàng cũ vào khoảng 5% và các cửa hàng mới vào khoảng 3% cho năm 2015 và 2016. Sau khi xem xét các yếu tố sau thì ban quản lý Công ty nhận định tốc độ tăng trưởng như trên là tương đối thận trọng:

  - Theo báo cáo tháng 1/2014 của công ty khảo sát thị trường Gfk, Công ty có thị phần lớn nhất (23%) trong thị trường bán lẻ điện thoại di động nói chung tại Việt Nam. 50%

thị phần vẫn còn nằm trong tay các cửa hàng nhỏ lẻ và 27% thị phần còn lại nằm trong tay các đối thủ cạnh tranh là các nhà bán lẻ hiện đại như FPT Shop, Vienthong A, v.v. Là công ty có thị phần lớn nhất trong ngành bán lẻ điện thoại di động, Công ty có được mức chiết khấu tốt từ các nhà cung cấp nhờ lợi thế quy mô.

- Việt Nam là nước có dân số trẻ với 70% dân số có độ tuổi dưới 40. Dân số trẻ và đang trong độ tuổi lao động là một nhân tố thúc đẩy sự tăng trưởng nhu cầu tiêu dùng của Việt Nam trong các năm tới.
- Mặc dù hiện tại kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt với một số khó khăn và thách thức nhất định, các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước tin rằng trong dài hạn Việt Nam có thể duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao từ 8 – 10%/năm. GDP bình quân đầu người được dự báo sẽ đạt mức 2.220 USD/người vào năm 2016.
- Ở các tỉnh ngoài các thành phố lớn như TPHCM và Hà Nội, Công ty chỉ có khoảng 1 cửa hàng/tỉnh. Do vậy, Công ty nhận thấy vẫn còn cơ hội tăng trưởng thông qua việc mở thêm các cửa hàng ở các tỉnh này. Bên cạnh đó, Công ty cũng dự định mở thêm các cửa hàng khủng ở các thành phố lớn. Các cửa hàng này sẽ có diện tích lớn hơn các cửa hàng hiện tại và được bày trí, trang hoàng bắt mắt và nằm ở các vị trí có đông người qua lại. Do đó, các cửa hàng này sẽ thu hút một lượng khách hàng không nhỏ.
- Hiện nay, xu hướng chuyển từ sở hữu và sử dụng dòng điện thoại di động phổ thông (feature phone) sang điện thoại di động thông minh (smartphone) đang diễn ra mạnh mẽ, được hỗ trợ bởi tăng trưởng thu nhập và đặc biệt là các nhà sản xuất đã liên tục cho ra các dòng điện thoại di động thông minh với rất nhiều mức giá từ thấp đến cao nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người sử dụng. Công nghệ luôn thay đổi, do đó xu hướng này được đánh giá sẽ tiếp tục là một trong những động lực tăng trưởng cho ngành bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam.
- Theo số liệu thống kê của công ty khảo sát thị trường Gfk, giá trị điện thoại di động bán ra tại Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kép là 19,2% cho giai đoạn 2009 – 2013.
- Trong năm 2011, Ban quản lý Công ty đã thành công trong việc mở thêm 127 cửa hàng mới cho hệ thống Thegioididong.com khi chứng kiến doanh thu thuần hợp nhất đạt mức tăng trưởng 91,3% và lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt mức tăng trưởng 42,7%. Ban quản lý Công ty đã tích lũy đủ kinh nghiệm trong việc quản lý và vận hành một lượng lớn các cửa hàng mới mở. Do đó, trong giai đoạn 2014 – 2016, với việc mở không quá 60 cửa hàng mới mỗi năm, ban quản lý Công ty tin tưởng sẽ quản lý việc mở rộng một cách hiệu quả nhất để gia tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty cũng như cho các cổ đông.

- Dự phóng doanh thu thuần cho giai đoạn 2014 – 2016:

ĐVT: triệu đồng	2014		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng khủng đã có trước năm 2014	1	13.127	157.529
Cửa hàng phổ thông đã có trước năm 2014	216	3.833	9.935.525
Cửa hàng khủng mở trong năm 2014	2	8.000	72.000
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2014	28	2.500	455.000
Tổng cộng	**247**	**-**	**10.620.054**

ĐVT: triệu đồng	2015		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng khủng đã có trước năm 2014	1	13.784	165.405
Cửa hàng phổ thông đã có trước năm 2014	216	4.025	10.432.301
Cửa hàng khủng mở trong năm 2014	2	8.240	197.760
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2014	28	2.575	865.200
Cửa hàng khủng mở trong năm 2015	4	8.000	384.000
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2015	56	2.500	827.500
Tổng cộng	**307**		**12.872.166**

ĐVT: triệu đồng	2016		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng khủng đã có trước năm 2014	1	14.473	173.675

Cửa hàng phổ thông đã có trước năm 2014	216	4.226	10.953.916
Cửa hàng khủng mở trong năm 2014	2	8.652	207.648
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2014	28	2.704	908.460
Cửa hàng khủng mở trong năm 2015	4	8.240	395.520
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2015	56	2.575	1.730.400
Cửa hàng khủng mở trong năm 2016	3	8.000	208.000
Cửa hàng phổ thông mở trong năm 2016	50	2.500	937.500
Tổng cộng	**360**		**15.515.120**

- Dự phóng biên lợi nhuận gộp cho giai đoạn 2014 – 2016: biên lợi nhuận gộp của hệ thống Thegioididong.com trong năm 2012 và 2013 dao động trong khoảng từ 14,7% tới 14,9%. Lợi thế về quy mô (doanh thu đạt gần 8.146 tỷ đồng trong năm 2013) so với các đối thủ cùng ngành sẽ giúp Công ty có được mức chiết khấu tốt từ các nhà cung cấp và duy trì biên lợi nhuận gộp ở mức 14,5% cho giai đoạn 2014 – 2016.

- Lợi nhuận gộp cho giai đoạn 2014 – 2016:

ĐVT: triệu đồng	**2014**	**2015**	**2016**
Lợi nhuận gộp	1.539.908	1.866.464	2.249.692
Biên lợi nhuận gộp	14,5%	14,5%	14,5%

- Chi phí đầu tư Capex cho một cửa hàng khủng là 3 tỷ đồng và một cửa hàng phổ thông là 1,5 tỷ đồng. Toàn bộ chi phí Capex Công ty sẽ đầu tư bằng vốn tự có. Vui lòng xem phụ lục 3 (Lưu chuyển tiền tệ 2014 – 2016) đính kèm để biết thêm chi tiết:

ĐVT: triệu đồng	2014		2015		2016	
	Số lượng mở	Chi phí	Số lượng mở	Chi phí	Số lượng mở	Chi phí
Cửa hàng khủng	2	6.000	4	12.000	3	9.000
Cửa hàng phổ thông	28	42.000	56	84.000	50	75.000
Tổng cộng	**30**	**48.000**	**60**	**96.000**	**53**	**84.000**

- Chi phí bán hàng được dự phóng dao động trong khoảng từ 8,2% - 8,6% trong giai đoạn 2014 – 2016.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp được dự phóng dao động trong khoảng từ 1,5% - 1,6% trong giai đoạn 2014 – 2016.

Dienmay.com:

- Để hoàn thành mục tiêu doanh thu thuần hợp nhất đạt được mức tăng trưởng kép là 34,6% cho giai đoạn 2014 – 2016, Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động có kế hoạch mở thêm các cửa hàng mới cho hệ thống Dienmay.com như sau:

Dienmay.com	2014	2015	2016
Số lượng cửa hàng cũ	12	24	38
Số lượng cửa hàng mở mới	12	14	14
Tổng cộng	**24**	**38**	**52**

Kế hoạch mở rộng này đã được ban quản lý Công ty cân nhắc một cách kỹ lưỡng sau khi xem xét các yếu tố sau:

- Hệ thống Dienmay.com được thành lập vào giai đoạn cuối năm 2011. Là một doanh nghiệp mới trong ngành, tuy nhiên với tài năng và tầm nhìn chiến lược của ban quản lý Công ty, hoạt động của hệ thống Dienmay.com đã dần đi vào ổn định. Sau khi gánh chịu khoản lỗ khoảng 9,6 tỷ đồng trong năm 2011, hệ thống Dienmay.com đã ghi nhận mức lợi nhuận sau thuế vào khoảng 1 tỷ đồng và 5 tỷ đồng trong năm 2012 và 2013. Trong 5 tháng đầu năm 2014, lợi nhuận sau thuế của hệ thống Dienmay.com đã đạt 13,5 tỷ đồng.
- Theo thông tin do Công ty tự tổng hợp thì doanh số của ngành bán lẻ điện máy ở Việt Nam vào khoảng 5 triệu USD/năm. Như vậy, doanh số của ngành bán lẻ điện máy lớn hơn doanh số bán lẻ điện thoại di động khoảng 2,8 lần (theo công ty khảo sát thị trường Gfk thì doanh số bán lẻ điện thoại di động tại Việt Nam trong năm 2013 vào khoảng 1,8 triệu USD). Tuy nhiên, hiện tại thị trường điện máy đang rất phân mảnh và chưa có

doanh nghiệp nào nắm giữ trên 15% thị phần. Các doanh nghiệp có hệ thống bán lẻ chuyên nghiệp, có thương hiệu mạnh trong ngành hiện vẫn chỉ tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Do đó, Công ty nhận thấy cơ hội mở thêm các cửa hàng mới ở các tỉnh lân cận để gia tăng doanh thu, lợi nhuận cũng như thị phần.

- Ở ngoài miền Bắc, các siêu thị điện máy đang cạnh tranh rất khốc liệt về giá, nhiều doanh nghiệp đã bị thua lỗ dẫn tới việc phải đóng cửa. Do đó, ban quản lý Công ty đánh giá đây chưa phải là thời điểm hệ thống Dienmay.com tiến quân ra Bắc. Thay vào đó, hệ thống Dienmay.com sẽ được mở rộng ra các tỉnh ở miền Đông Nam Bộ nơi có nhiều tiềm năng nhưng vẫn còn bị bỏ ngỏ.

- Theo kế hoạch kinh doanh, ban quản lý Công ty giả định tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của các cửa hàng cũ vào khoảng 5% và các cửa hàng mới vào khoảng 3% cho năm 2015 và 2016. Sau khi xem xét các yếu tố sau thì ban quản lý Công ty nhận định tốc độ tăng trưởng như trên là tương đối thận trọng:

  - Ngành bán lẻ Việt Nam đã đạt được mức tăng trưởng ấn tượng, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm trong giai đoạn 2009 – 2012 đạt 13,4% và được dự báo tăng bình quân 12,8% mỗi năm từ 2013 đến 2016 (theo Economist Intelligent Unit).
  - Với các cửa hàng điện máy có diện tích nhỏ (khoảng 1.000 m^2) so với 3.000 – 5.000 m^2 của các đối thủ cạnh tranh, Công ty có lợi thế không nhỏ trong việc tìm mặt bằng và mở rộng số lượng cửa hàng để bao phủ thị trường và qua đó gia tăng thị phần cũng như lợi nhuận của mình.
  - Thị trường bán lẻ hàng điện tử, điện gia dụng tại Việt Nam hiện nay khá phân mảnh và chưa có doanh nghiệp nào chiếm hơn 15% thị phần cả nước. Các doanh nghiệp có hệ thống bán lẻ chuyên nghiệp, có thương hiệu mạnh trong ngành hiện vẫn chỉ tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Do đó, Công ty nhận thấy cơ hội mở thêm các cửa hàng mới ở các tỉnh lân cận để gia tăng doanh thu, lợi nhuận cũng như thị phần.

- Dự phóng doanh thu thuần cho giai đoạn 2014 – 2016:

ĐVT: triệu đồng	2014		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng mở trước năm 2014	12	13.891	2.000.304
Cửa hàng mở trong năm 2014	12	12.000	348.000
Tổng cộng	**24**		**2.348.304**

ĐVT: triệu đồng	2015		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng mở trước năm 2014	12	14.586	2.100.319
Cửa hàng mở trong năm 2014	12	12.360	1.779.840
Cửa hàng mở trong năm 2015	14	12.000	672.000
Tổng cộng	**38**		**4..552.159**

ĐVT: triệu đồng	2016		
	Số lượng	Doanh thu trung bình hàng tháng/cửa hàng	Doanh thu thuần
Cửa hàng mở trước năm 2014	12	15.315	2.205.335
Cửa hàng mở trong năm 2014	12	12.978	1.868.832
Cửa hàng mở trong năm 2015	14	12.360	2.076.480
Cửa hàng mở trong năm 2016	14	12.000	1.512.000
Tổng cộng	**52**		**7.662.647**

- Lợi nhuận gộp cho giai đoạn 2014 – 2016:

ĐVT: triệu đồng	2014	2015	2016
Lợi nhuận gộp	317.021	637.302	1.072.771
Biên lợi nhuận gộp	13,5%	14,0%	14,0%

- Biên lợi nhuận gộp của hệ thống Dienmay.com trong 2 năm 2012 và 2013 lần lượt là 9,46% và 12,63%. Công ty tin tưởng rằng biên lợi nhuận gộp của hệ thống Dienmay.com sẽ tiếp tục được cải thiện và duy trì trong khoảng 13,5% - 14% cho giai đoạn 2014 – 2016 sau khi xem xét và đánh giá các yếu tố sau:
  - Trong năm 2013, Công ty đã hoàn thành việc tái cơ cấu hệ thống Dienmay.com, tinh giản bộ máy quản lý, sử dụng một đội ngũ quản lý chung cho một ngành hàng của

Thegioididong.com và Dienmay.com thay vì tách riêng như trước đây cùng với các biện pháp quản lý chi phí một cách chặt chẽ đã giúp chi phí hoạt động của Công ty giảm đáng kể. Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của Công ty quý 1 năm 2014 chiếm 9,6% doanh thu thuần so với 11,2% trong năm 2013 và 13,3% trong năm 2012, đóng góp vào tăng trưởng mạnh lợi nhuận sau thuế.

- Công ty cũng thực hiện việc cơ cấu lại ngành hàng của hệ thống Dienmay.com, không kinh doanh những mặt hàng mà khách hàng có nhu cầu thấp như máy rửa chén, máy khoan, máy may, tuốc lô vít v.v. Đối với các mặt hàng thiết yếu, Công ty chú trọng cải thiện đơn vị phân loại hàng hóa tồn kho (SKU) để mang đến cho khách hàng nhiều sự lựa chọn hơn.

- Chi phí đầu tư Capex cho một cửa hàng trong hệ thống Dienmay.com dao động trong khoảng từ 5 – 5,5 tỷ đồng trong giai đoạn 2014 – 2016. Toàn bộ chi phí Capex Công ty sẽ đầu tư bằng vốn tự có. Vui lòng xem phụ lục 3 (Lưu chuyển tiền tệ 2014 – 2016) đính kèm để biết thêm chi tiết.

ĐVT: triệu đồng	2014		2015		2016	
	Số lượng mở	Chi phí	Số lượng mở	Chi phí	Số lượng mở	Chi phí
Cửa hàng mới	12	60.000	14	73.500	14	77.175
Tổng cộng	**12**	**60.000**	**14**	**73.500**	**14**	**77.175**

- Chi phí bán hàng được dự phóng dao động trong khoảng từ 9,7% - 10,1% trong giai đoạn 2014 – 2016.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp được dự phóng dao động trong khoảng từ 1,1% - 1,2% trong giai đoạn 2014 – 2016.

Cập nhật kết quả hoạt động kinh doanh 5 tháng đầu năm 2014:

- Trong 5 tháng đầu năm 2014, doanh thu thuần hợp nhất của Công ty đạt 5.804 tỷ đồng (hoàn thành khoảng 44,76% kế hoạch doanh thu thuần hợp nhất năm 2014) và lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 264 tỷ đồng (hoàn thành khoảng 60,7% kế hoạch lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2014).
- Do đó, chúng tôi tin tưởng rằng lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2014 của Công ty chúng tôi sẽ vượt kế hoạch 435 tỷ và đạt khoảng từ 550 đến 600 tỷ.
- Vui lòng xem phụ lục 12 (kết quả hoạt động kinh doanh 5 tháng đầu năm 2014) đính kèm để biết thêm chi tiết.

Kế hoạch cổ tức

Công ty chủ trương trả cổ tức tiền mặt cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đủ các điều kiện khác để trả cổ tức theo quy định của pháp luật, và nếu Công ty chưa có dự án hiệu quả cần nguồn tiền để đầu tư. Tùy theo tình hình kinh doanh thực tế, cũng như kế hoạch phát triển từng thời điểm, HĐQT Công ty sẽ đề xuất mức trả cổ tức chi tiết để Đại hội đồng cổ đông Công ty biểu quyết thông qua từng năm.

Các chiến lược phát triển chính của Công ty trong thời gian tới

Mục tiêu là tạo ra trải nghiệm mua sắm tốt nhất cho khách hàng

Cửa hàng chiến lược

- Mở tại các thành phố lớn (diện tích 400 m2)
- Tăng cường quảng bá thương hiệu
- Bán nhiều chủng loại sản phẩm từ phổ thông đến cao cấp hơn, với các mức giá phù hợp cho nhiều đối tượng khách hàng

Cửa hàng quy mô nhỏ

- Xâm nhập thị trường ở xã, huyện, thị trấn nơi có nhu cầu mua hàng nhưng chưa bị cạnh tranh nhiều
- Mục tiêu dần thay thế các cửa hàng nhỏ lẻ tại địa bàn
- Khai thác nhu cầu chuyển sang sử dụng smartphone của người dân

Bán hàng qua mạng

- Liên tục nghiên cứu nâng cấp giao diện thân thiện với người dùng
- Ngày càng chuẩn hóa quy trình đặt hàng, giao hàng
- Mục tiêu 13,4% doanh thu hợp nhất là từ bán hàng qua mạng cho đến năm 2014

Hệ thống vận hành sẵn có, ổn định và hiệu quả

Mối quan hệ trực tiếp với các nhà cung cấp lớn

Hệ thống ERP tiên tiến cung cấp dữ liệu quan trọng thời gian thực, theo yêu cầu

Hệ thống cửa hàng khắp cả nước hỗ trợ hoạt động giao hàng và chăm sóc khách hàng

Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 của Công ty đã thông qua phương án phát hành cổ phiếu tạm ứng cổ tức năm 2014 và phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu như sau:

1. Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành thêm: 34.934.977 cổ phiếu.
   - Phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu: 4.202.232 cổ phiếu
   - Tạm ứng cổ tức 2014 bằng cổ phiếu: 30.732.745 cổ phiếu
2. Giá trị phát hành theo mệnh giá: 349.349.770.000 đồng

   Trong đó:
   - Phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu: 42.022.320.000 đồng
   - Tạm ứng cổ tức 2014 bằng cổ phiếu: 307.327.450.000 đồng
3. Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền nhận cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu

và nhận tạm ứng cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu. (Cổ phiếu quỹ (nếu có) sẽ không được thực hiện quyền)

4. Phương thức phát hành: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được phân phối theo phương thức thực hiện quyền.
5. Tỷ lệ thực hiện quyền:
   - Phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu (thặng dư vốn cổ phần): Tỷ lệ thực hiện 1.000:67 (cổ đông sở hữu 1.000 cổ phiếu sẽ được nhận thêm 67 cổ phiếu mới). Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ làm tròn đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ.
   - Chi trả tạm ứng cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu: tỷ lệ thực hiện 1.000:490 (cổ đông sở hữu 1.000 cổ phiếu sẽ được nhận thêm 490 cổ phiếu mới). Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ làm tròn đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ.

   Ví dụ: Tại ngày chốt danh sách, cổ đông A sở hữu 222 cổ phần, theo tỷ lệ thực hiện quyền nhận cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu (thặng dư vốn cổ phần) là 1.000:67, khi đó số lượng cổ phiếu ông A nhận được là: (222/1.000)x67 = 14,87 cổ phần. Theo quy định về việc xử lý cổ phiếu lẻ thì ông A sẽ được 14 cổ phiếu. Đồng thời ông A được nhận tạm ứng cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu với tỷ lệ là 1.000:490, khi đó số lượng cổ phiếu thưởng ông A nhận được là (222/1.000)x490 = 108,78 cổ phần. Theo quy định về việc xử lý cổ phiếu lẻ thì ông A nhận được 108 cổ phần. Vậy tổng hợp hai quyền ông A nhận được 122 cổ phần.
6. Vốn điều lệ sau khi thực hiện thành công việc phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu và tạm ứng cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu dự kiến là: 976.581.480.000 đồng
7. Nguồn vốn hợp pháp để phát hành: Từ thặng dư vốn cổ phần, lợi nhuận giữ lại và các nguồn khác theo báo cáo tài chính kiểm toán gần nhất.
8. Xử lý số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có): Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ làm tròn đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ.
9. Thời gian dự kiến: Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn thời điểm thích hợp trong 6 tháng cuối năm 2014.
10. Ủy quyền cho HĐQT:
    - Xây dựng phương án phát hành chi tiết, chỉnh sửa phương án phát hành và lựa chọn thời điểm cụ thể để thực hiện các công việc có liên quan theo đúng quy định của pháp luật để hoàn thành việc phát hành .
    - Thực hiện các thủ tục cần thiết để triển khai và hoàn tất phương án phát hành.
    - Ủy quyền cho HĐQT quyết định số lượng cổ phiếu phát hành thực tế dựa trên số lượng cổ phiếu lưu hành tại thời điểm phát hành. HĐQT đồng thời phải đảm bảo tỷ lệ thực hiện quyền nêu trên.
    - Ủy quyền cho HĐQT điều chỉnh giấy đăng ký kinh doanh, điều lệ công ty phần vốn điều lệ, đăng ký niêm yết bổ sung (nếu hoàn tất đợt phát hành sau khi cổ phiếu của

Công ty đã được niêm yết) tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh, đăng ký lưu ký bổ sung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán theo số lượng cổ phiếu thực tế phát hành.

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, VCSC đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính, chứng khoán, mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: Không có

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu:

Không có

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

1. Loại cổ phiếu:

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá:

10.000 đồng

3. Tổng số cổ phiếu niêm yết :

62.723.171 cổ phiếu

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:

Là 43.332.366 cổ phiếu.

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, theo quy định tại Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán và quy chế niêm yết của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM, các thành viên Hội đồng quản trị, ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc tài chính và Kế toán trưởng của Công ty, cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc tài chính và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành

viên này nắm giữ là 43.332.366 cổ phần trong thời gian 6 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Danh sách hạn chế chuyển nhượng 6 tháng và 1 năm kể từ thời điểm niêm yết

STT	Họ và tên :	Họ tên người đại diện	Số lượng	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong vòng 1 năm	Ghi chú
1	Nguyễn Đức Tài		1.211.172	1.211.172	605.586	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT và ban Tổng Giám đốc
2	Trần Lê Quân		786.020	786.020	393.010	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
3	Điêu Chính Hải Triều		633.438	633.438	316.719	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT và ban Tổng Giám đốc
4	Trần Kinh Doanh		427.398	427.398	213.699	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
5	Đặng Minh Lượm		121.677	121.677	60.839	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
6	Mekong Enterprise Fund II, Ltd	Christopher E. Freund	8.980.873	8.980.873	4.490.437	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
7	Robert Alan Willett		568.262	568.262	284.131	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
8	CDH Electric Bee Limited	Thomas Lanyi	9.934.751	9.934.751	4.967.376	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
9	Trần Huy Thanh Tùng		800.422	800.422	400.211	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc BKS
10	Hoàng Xuân Thắng		28.249	28.249	14.125	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc BKS
11	Vũ Đăng Linh		109.173	109.173	54.587	Bị hạn chế chuyển nhượng do là Giám đốc tài chính
12	Lý Trần Kim Ngân		3.671	3.671	1.836	Bị hạn chế chuyển nhượng do là KTT
13	Công ty TNHH Tư		9.090.900	9.090.900	4.545.450	Bị hạn chế chuyển

STT	Họ và tên :	Họ tên người đại diện	Số lượng	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong vòng 1 năm	Ghi chú
	vấn Đầu tư Thế giới Bán lẻ					nhượng do là tổ chức có liên quan tới Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc là ông Nguyễn Đức Tài
14	Công ty TNHH Tri Tâm		6.818.180	6.818.180	3.409.090	Bị hạn chế chuyển nhượng do là tổ chức có liên quan tới Thành viên HĐQT là ông Trần Lê Quân
15	Công ty TNHH MTV Sơn Ban		1.909.090	1.909.090	954.545	Bị hạn chế chuyển nhượng do là tổ chức có liên quan tới Thành viên HĐQT là ông Điêu Chính Hải Triều
16	Cô ng ty TNHH Tư vấn Đầu tư Trần Huy		1.909.090	1.909.090	954.545	Bị hạn chế chuyển nhượng do là tổ chức có liên quan tới Trưởng Ban kiểm soát là ông Trần Huy Thanh Tùng
	TỔNG CỘNG		**43.332.366**	**43.332.366**	**21.666.186**	

5. Giá niêm yết dự kiến :

68.000 đồng/cổ phiếu

6. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu dự kiến của cổ phiếu trong ngày giao dịch đầu tiên được xác định dựa trên việc tham khảo kết quả định giá cổ phiếu của Công ty theo 2 phương pháp sau đây:

- Phương pháp thị trường (chỉ số P/E)
- Phương pháp chiết khấu dòng tiền

<u>Phương pháp 1:</u> phương pháp thị trường (chỉ số P/E)

Chúng tôi chia làm 2 nhóm công ty để so sánh:

- Nhóm 1: một số công ty có hoạt động bán lẻ tại Việt Nam và đang niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội.
- Nhóm 2: một số công ty có hoạt động bán lẻ điện thoại di động, thiết bị điện tử, điện gia dụng v.v… tại khu vực châu Á.

Chỉ số P/E được tính bằng cách chia thị giá của cổ phiếu cho thu nhập trên mỗi cổ phiếu của cổ đông của Công ty. Đối với nhóm Công ty 1, chúng tôi sử dụng chỉ số P/E với thị giá cổ phiếu tại thời điểm 28/5/2014, thu nhập mỗi cổ phiếu được lấy theo số liệu báo cáo kiểm toán hợp nhất của công ty tương ứng tại thời điểm 31/12/2013, có điều chỉnh trong trường hợp Công ty đó có phát hành thêm cổ phiếu trong giai đoạn từ 31/12/2013 đến 27/5/2014. Đối với nhóm Công ty 2, chúng tôi sử dụng chỉ số P/E dự kiến (P/E forward) của Công ty theo thông tin của Bloomberg tại thời điểm 28/5/2014.

Chỉ số P/E dùng để tính giá trị cổ phiếu Công ty sẽ dựa chủ yếu trên P/E của nhóm 2 và kế hoạch kinh doanh 2014 của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 của Công ty thông qua. Công ty đã có nhiều biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong năm 2013, và các biện pháp này dự kiến tiếp tục hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2014. Ngoài ra, theo tình hình kinh doanh thực tế khả quan quý 1 năm 2014, thì Công ty cũng cho rằng kế hoạch kinh doanh 2014 với mức tăng trưởng vượt bậc so với năm 2013 đã đề ra là có thể thực hiện được.

Nhóm 1:

STT	Công ty	Mã chứng khoán	Niêm yết tại	P/E 2013
1	Công ty Cổ phần FPT	FPT	HOSE	8,8
2	Công ty Cổ phần Vàng bạc Đá quý Phú Nhuận	PNJ	HOSE	14,0
3	Công ty Cổ phần Thế giới số Trần Anh	TAG	HNX	239,4
4	Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí	PET	HOSE	7,0
Giá trị bình quân P/E 2013				**67,3**
Giá trị trung vị P/E 2013				**11,4**

Nhóm 2:

STT	Công ty	Niêm yết tại	P/E dự kiến
1	Yamada Denki Co Ltd	Nhật Bản	14,6
2	Lotte Himart Co Ltd	Hàn Quốc	13,1
3	K's Holdings Corp	Nhật Bản	10,3
4	Erajaya Swasembada Tbk PT	Indonesia	10,2
Giá trị bình quân P/E dự kiến			**12,0**
Giá trị trung vị P/E dự kiến			**11,7**

Theo số liệu P/E tham khảo của 2 nhóm công ty trên, đặc biệt là mức P/E dự kiến của nhóm 2, cũng như đánh giá vị thế đầu ngành với thị phần lớn của Công ty, đặc biệt trong mảng bán lẻ điện thoại và các thiết bị di động, chúng tôi cho rằng mức P/E tham khảo là từ 9 lần đến 13 lần.

Kế hoạch lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2014 là 435 tỷ đồng. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (tổng số cổ phiếu trừ số lượng cổ phiếu quỹ) của Công ty tại thời điểm niêm yết là 62.719.888 cổ phiếu, do đó thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) là 6.936 VNĐ. Do đó giá trị cổ phiếu của Công ty theo phương pháp thị trường này nằm trong khoảng **từ 62.000 đồng đến 90.000 đồng/cổ phiếu.**

Phương pháp 2: Phương pháp chiết khấu dòng tiền

Phương pháp chiết khấu dòng tiền chỉ ra giá trị nội tại của Công ty, dựa trên khả năng sinh lời ước tính trong dài hạn và dòng tiền tiềm năng của Công ty. Phương pháp này dự đoán dòng tiền tự do đã loại bỏ ảnh hưởng nợ vay mà Công ty thu được và giá trị đích tại cuối kỳ dự báo, từ đó chiết khấu dòng tiền này ngược về kỳ hiện tại. Tổng số dư tiền mặt sau khi trừ số dư vay nợ phải trả tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp và lợi ích cổ đông thiểu số được cộng lại vào dòng tiền chiết khấu đã loại bỏ ảnh hưởng nợ vay, từ đó tính ra giá trị phần vốn cổ đông tại doanh nghiệp và xác định giá trị mỗi cổ phiếu của doanh nghiệp. Kỳ dự báo là năm 2014, 2015 và năm 2016. Dòng tiền tự do và giá trị thu hồi cuối kỳ dự báo được chiết khấu về thời điểm 31/3/2014.

Các công thức tính và một số giả định/ước tính được sử dụng trong phương pháp này:

- Dòng tiền tự do hàng năm = EBIT (thu nhập trước thuế và lãi vay) – thuế + khấu hao tài sản cố định + thay đổi vốn lưu động (nếu giảm vốn lưu động thì thay đổi này có giá trị dương và ngược lại) – giá trị đầu tư tài sản cố định; Các khoản đầu tư tài sản cố định của Công ty trong tương lai chủ yếu là cho việc thiết lập, xây dựng các cửa hàng bán lẻ mới.
- Giá trị thu hồi cuối kỳ (năm 2016) = dòng tiền tự do năm 2016 x (1+g)/(WACC-g); trong đó g là tăng trưởng dòng tiền tự do hằng năm sau năm 2016, được ước tính ở trong khoảng từ 2,0% đến 5,0%; WACC là chi phí sử dụng vốn bình quân hàng năm của Công ty, được ước tính ở mức 12,5%.
- Giá trị phần vốn cổ đông của Công ty= Tổng giá trị chiết khấu về thời điểm 31/3/2014 của các dòng tiền tự do của Công ty trong các năm 2014, 2015, 2016 và giá trị chiết khấu về thời điểm 31/3/2014 của giá trị thu hồi cuối kỳ trừ vay nợ và giá trị lợi ích cổ đông thiểu số cộng cho tổng tiền và tương đương tiền và các khoản đầu tư ngắn hạn của Công ty tại thời điểm 31/3/2014.

Bảng tóm tắt kết quả của các khoản mục với công thức và các giả định được liệt kê ở trên:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Dòng tiền tự do hàng năm	232,651	253,218	521,300
2	Dòng tiền tự do hàng năm được chiết khấu về thời điểm 31/3/2014	212,981	206,052	377,067
3	Giá trị thu hồi cuối kỳ được chiết khấu về thời điểm 31/3/2014 với g			3.662.932

STT	Khoản mục	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
	(tốc độ tăng trưởng dòng tiền tự do là 2,0%)			
4	Giá trị thu hồi cuối kỳ được chiết khấu về thời điểm 31/3/2014 với g (tốc độ tăng trưởng dòng tiền tự do là 5%)			5.278.932

- Giá trị khoản vay của Công ty tại thời điểm 31/3/2014 (số liệu hợp nhất) là 448.650 triệu đồng.
- Giá trị lợi ích cổ đông thiểu số tại thời điểm 31/3/2014 của Công ty là 27.021 triệu đồng.
- Giá trị tiền và tương đương tiền tại thời điểm 31/3/2014 của Công ty (số liệu hợp nhất) là 172.974 triệu đồng; Công ty không có khoản đầu tư tài chính ngắn hạn tại thời điểm 31/3/2014.
- Do đó giá trị phần vốn cổ đông của Công ty tại thời điểm 31/03/2014 theo công thức nêu trên được ước tính nằm trong khoảng từ 4.156.335 triệu đồng đến 5.772.335 triệu đồng.
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (tổng số cổ phiếu trừ số lượng cổ phiếu quỹ) của Công ty tại thời điểm niêm yết là 62.719.888 cổ phiếu. Do đó giá trị mỗi cổ phiếu của Công ty theo phương pháp định giá này nằm trong khoảng từ **66.000 đồng đến 92.000 đồng/cổ phiếu**.

Tham khảo kết quả định giá cổ phiếu của Công ty theo 2 phương pháp nêu trên, giá cổ phiếu dự kiến niêm yết của Công ty được xác định là **68.000 đồng/cổ phiếu**.

7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài

Theo Điều lệ của Công ty thì nhà đầu tư nước ngoài (không phải là người có liên quan với thành viên HĐQT, ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng) không bị bất kì hạn chế nào đối với việc sở hữu cổ phiếu của Công ty và vì vậy, nhà đầu tư nước ngoài được tự do chuyển nhượng cổ phần Công ty theo quy định của pháp luật hiện hành.

Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính Phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên TTCK Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phần của công ty cổ phần đại chúng (bao gồm công ty đại chúng niêm yết và chưa niêm yết), trừ trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định khác. Nhà đầu tư nước ngoài bao gồm Tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài và chi nhánh của các tổ chức này tại nước ngoài và tại Việt Nam; tổ chức thành lập và hoạt động ở Việt Nam có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%; quỹ đầu tư, công ty đầu tư chứng khoán có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%; Cá nhân nước ngoài là người không mang quốc tịch Việt Nam, cư trú tại nước ngoài hoặc tại Việt Nam.

8. Các loại thuế có liên quan

8.1. Đối với Công ty

Theo các điều khoản trong luật thuế thu nhập, Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế thu nhập bằng 22% trên lợi nhuận tính thuế cho năm 2014 và 2015. Kể từ năm 2016, Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước thuế thu nhập bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế.

Thuế giá trị gia tăng: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng là 10%.

Các loại thuế khác tuỳ thuộc vào các quy định cụ thể của Chính Phủ về thuế trong từng thời điểm nhất định.

8.2. Đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Cách 1: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế.

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm (a) phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, (b) phí lưu ký chứng khoán, (c) phí ủy thác chứng khoán và (d) các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước. Khi chọn cách này, đối tượng nộp thuế sẽ có thể không sửa cách tính thuế cho đến năm sau.

Cách 2: áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Thu nhập từ lợi tức cổ phần

Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân với mức thuế suất là 5% tổng số lợi tức cổ phần nhận được.

Ngoài ra, thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần và lợi tức cổ phần còn được quy định tại Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính Phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản

khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

8.3. Nhà đầu tư là tổ chức

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán

Các tổ chức trong nước và các tổ chức nước ngoài đáp ứng một số điều kiện, được quy định tại Thông tư số 134/2008/TT-BTC hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam ngày 31/12/2008 của Bộ Tài Chính, phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc chuyển nhượng cổ phiếu theo Nghị định số 124/2008/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp ngày 11/12/2008 của Chính Phủ và Thông tư số 130/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124 ngày 26/12/2008 của Bộ Tài Chính. Mức thuế suất trong trường hợp này là 25% thu nhập tính thuế. Thuế thu nhập phải nộp = thu nhập tính thuế x 25%, trong đó thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế liên quan trực tiếp đến việc chuyển nhượng có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm (a) chi phí để làm các thủ tục pháp lý cần thiết cho việc chuyển nhượng; (b) các khoản phí và lệ phí phải nộp khi làm thủ tục chuyển nhượng; (c) các chi phí giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng chuyển nhượng; và (d) các chi phí khác có chứng từ chứng minh.

Tổ chức nước ngoài không đáp ứng các điều kiện quy định tại Thông tư 134 nêu trên phải chịu một khoản thuế khi chuyển nhượng cổ phiếu là 0,1% giá chuyển nhượng cổ phiếu từng lần.

Thu nhập từ lợi tức cổ phần

Theo quy định của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008 của Quốc Hội thì thu nhập từ lợi tức cổ phần được chia sau khi đã nộp thuế thu nhập doanh nghiệp là thu nhập được miễn thuế.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

Trụ sở chính:

Tháp tài chính Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Website: www.vcsc.com.vn

Sàn giao dịch:

Tòa nhà Vinatex – Tài nguyên, lầu 3, 10 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax : (84-8) 3914 3209

236 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại : (84-8) 3914 3588 Fax : (84-8) 38216186

Chi nhánh Hà Nội:

Lầu 6, 109 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 6262 6999 Fax : (84-4) 6278 2688

2. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Enrst & Young

Địa chỉ: Tháp tài chính Bitexco, lầu 28, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 3824 5252 Fax: (84-8) 3824 5250

Website: www.ey.com/vn

VII. PHỤ LỤC

1. Kế hoạch kinh doanh 2014 - 2016
2. Bảng cân đối kế toán 2014 – 2016
3. Lưu chuyển tiền tệ 2014 – 2016
4. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trước năm 2014 trong giai đoạn 2014 – 2016
5. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trong năm 2014 trong giai đoạn 2014 – 2016
6. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioidong.com mở trong năm 2015 trong giai đoạn 2015 – 2016
7. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trong năm 2016 trong năm 2016
8. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trước năm 2014 trong giai đoạn 2014 - 2016
9. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2014 cho giai đoạn 2014 – 2016
10. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2015 cho giai đoạn 2015 - 2016
11. Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2016 cho năm 2016
12. Kết quả hoạt động kinh doanh 5 tháng đầu năm 2014
13. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh gần nhất
14. Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết
15. Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua việc niêm yết trên HOSE
16. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được kiểm toán 2012
17. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được kiểm toán 2013
18. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất quý 1/2014
19. Các tài liệu liên quan khác

Phụ lục 1: Kế hoạch kinh doanh 2014 - 2016

Khoản mục	2014			2015			2016		
	Thegioididong.com	Dienmay.com	Hợp nhất	Thegioididong.com	Dienmay.com	Hợp nhất	Thegioididong.com	Dienmay.com	Hợp nhất
Doanh thu thuần	**10.620.054**	**2.348.304**	**12.968.358**	**12.872.166**	**4.552.159**	**17.424.325**	**15.515.120**	**7.662.647**	**23.177.767**
Cửa hàng cũ	10.093.054	2.000.304	12.093.358	11.660.666	3.880.159	15.540.825	14.369.620	6.150.647	20.520.267
Cửa hàng mới	527.000	348.000	875.000	1.211.500	672.000	1.883.500	1.145.500	1.512.000	2.657.500
Lợi nhuận gộp	1.539.908	317.021.04	1.856.929	1.866.464	637.302	2.503.766	2.249.692	1.072.771	3.322.463
Biên lợi nhuận gộp	14,5%	13,5%	14,3%	14,5%	14,0%	14,4%	14,5%	14,0%	14,3%
Doanh thu từ dịch vụ	**59,046.24**	**13,056**	**72,103**	**68,650.60**	**21,773.12**	**90,424**	**79,810.55**	**34,004.03**	**113,815**
Lợi nhuận gộp từ dịch vụ	53,141.62	11,750.65	64,892	61,785.54	19,595.81	81,381	71,829	30,604	102,433
Chi phí tài chính	17,197	3,802.67	21,000	13,297.44	4,702.56	18,000	-	-	-
Chi phí trực tiếp	776,695	196,628.65	973,324	929,125	379,106	1,308,230	1,104,593	633,204	1,737,797
Chi phí gián tiếp	135,937	39,921	175,858	171,680	80,635	252,315	171,119	112,244	283,363
Chi phí quản lý doanh nghiệp	80,712	17,847	98,559.5	87,373	30,899	118,271	87,088	43,011	130,099
Chi phí thưởng cho CBNV chủ chốt (RBL)	85,046	10,304	95,350	101,749	22,618	124,366	124,634	40,939	165,573
Lợi nhuận sau thuế	**388,020**	**47,009**	**435,029**	**487,521**	**108,372**	**595,893**	**667,271**	**221,902**	**889,172**
Biên lợi nhuận sau thuế	3.65%	2.00%	3.35%	3.79%	2.38%	3.42%	4.30%	2.90%	3.84%

Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán 2014 – 2016

Hợp nhất (Đơn vị tính: triệu đồng)	2014	2015	2016
Tài sản ngắn hạn	**1.961.461**	**2.644.256**	**3.652.777**
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	274.146	361.806	596.468
2. Phải thu khác hàng	43.228	58.081	77.259
3. Các khoản phải thu khác	129.684	174.243	231.778
4. Hàng tồn kho	1.417.141	1.919.443	2.573.439
5. Chi phí trả trước ngắn hạn	32.421	43.561	57.944
6. Thuế GTGT được khấu trừ	64.842	87.122	115.889
7. Tài sản ngắn hạn khác	2.954	2.954	2.954
Tài sản dài hạn	**425.036**	**523.771**	**564.492**
1. Tài sản hữu hình	311.148	392.341	424.633
- Nguyên giá	459.687	629.187	790.362
- Khấu hao	(148.539)	(236.846)	(365.729)
2. Tài sản vô hình	5.704	5.020	4.336
- Nguyên giá	8.627	8.627	8.627
- Khấu hao	(2.923)	(3.606.57)	(4.291)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	45.000	26.250	-
4. Chi phí trả trước dài hạn	6.962	9.354	12.443
5. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	3.460	3.460	3.460
6. Tài sản dài hạn khác	52.762	87.345.67	119.620
Tổng tài sản	**2.389.451**	**3.170.981**	**4.220.223**
Nợ phải trả	**1.157.470**	**1.345.676**	**1.511.592**
1. Nợ vay ngắn hạn	300.000	200.000	
2. Phải trả người bán	648.167	870.366	1.158.226
3. Thuế phải nộp nhà nước	23.927	32.774	47.682
4. Phải trả người lao động	95.350	124.366	165.573
5. Chi phí phải trả	60.308	81.143	89.636
6. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	21.614	26.136	34.767
7. Chi phí dự phòng bảo hành	8.105	10.890	14.486
Vốn chủ sở hữu	**1.229.413**	**1.819.459**	**2.698.226**
1. Vốn điều lệ	976.581	976.581	976.581
2. Thặng dư vốn	-	-	-
3. Cổ phiếu quỹ	(394)	(394)	(394)
4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	253.226	843.272	1.722.039
5. Lợi ích của cổ đông thiểu số	2.569	5.846	10.406
Tổng cộng nguồn vốn	**2.389.451**	**3.170.981**	**4.220.223**

Phụ lục 3: Lưu chuyển tiền tệ 2014 – 2016

Hợp nhất (Đơn vị tính: triệu đồng)	2014	2015	2016
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
Lợi nhuận trước thuế	557.730	763.965	1.139.965
Điều chỉnh các khoản:			
- Khấu hao và khấu trừ tài sản cố định	76.561	88.991	129.567
- Các khoản dự phòng	8.105	2.785	3.596
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	642.397	855.741	1.273.128
- Tăng/giảm các khoản phải thu	4.669	(81.693)	(105.480)
- Tăng/giảm hàng tồn kho	(127.493)	(502.302)	(653.996)
- Tăng/giảmcác khoản phải trả	(27.352)	288.699	365.543
- Tăng/ giảm chi phí trả trước	(1.909)	(11.140)	(14.384)
- Tăng/giảm thuế	(122.701)	(168.072)	(250.792)
- Tăng/giảm các khoản khác	(21.636)	(42.823)	(45.768)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	**345.975**	**338.410**	**569.587**
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
- Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-	-
- Tiền chi để mua sắm xây dựng tài sản cố định	(163.374)	(150.750)	(134.925)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	**(163.374)**	**(150.750)**	**(134.925)**
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
- Tiền vay đã trả	(213.188)	(100.000)	(200.000)
- Tiền vay đã nhận	-	-	-
- Chi trả cổ tức	-	-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	**(213.188)**	**(100.000)**	**(200.000)**
Lưu chuyển tiền trong năm	(30.586)	87.660	234.662
Tiền và tương đương tiền đầu năm	304.733	274.147	361.807
Tiền và tương đương tiền cuối năm	**274.147**	**361.807**	**596.469**

Phụ lục 4: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trước năm 2014 trong giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Thegioididong.com	2014	2015	2016
Chi phí lương	137.464	140.213	143.018
Chi phí thưởng	182.575	191.704	201.289
Tiền thuê mặt bằng	128.881	135.325	142.092
Tiền điện	27.326	27.873	28.430
Chi phí khấu hao	51.136	48.579	46.150
Chi phí khuyến mãi	50.465	52.989	55.638
Chi phí khác	158.813	161.989	165.229
Tổng cộng	**736.661**	**758.672**	**781.845**

Phụ lục 5: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trong năm 2014 trong giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Thegioididong.com	2014		2015		2016	
	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông
Chi phí lương	864	5.460	2.304	10.080	2.304	10.080.0
Chi phí thưởng	1.302	8.231	3.577	15.651	3.756	16.433.3
Tiền thuê mặt bằng	1.440	6.825	3.840	12.600	3.840	12.600.0
Tiền điện	195	1.232	520	2.274	520	2.274.2
Chi phí khấu hao	450	4.550	1.200	8.400	1.200	8.400.0
Chi phí khuyến mãi	432	2.730	989	4.326	1.038	4.542.3
Chi phí khác	864	5.460	2.304	10.080	2.304	10.080.0
Tổng cộng	**5.547**	**34.488**	**14.734**	**63.411**	**14.962**	**64.410**

Phụ lục 6: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioidong.com mở trong năm 2015 trong giai đoạn 2015 – 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Thegioididong.com	2015		2016	
	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông
Chi phí lương	4.608	9.930	4.608	20.160
Chi phí thưởng	6.946	14.969	7.155	31.302
Tiền thuê mặt bằng	7.680	12.413	7.680	25.200
Tiền điện	1.040	2.240	1.040	4.548
Chi phí khấu hao	2.400	8.275	2.400	16.800
Chi phí khuyến mãi	2.304	4.965	1.978	8.652
Chi phí khác	4.608	9.930	4.608	20.160
Tổng cộng	**29.586**	**62.722**	**29.468**	**126.822**

Phụ lục 7: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Thegioididong.com mở trong năm 2016 trong năm 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Thegioididong.com	2016	
	Cửa hàng khủng	Cửa hàng phổ thông
Chi phí lương	2.496	11.250
Chi phí thưởng	3.763	16.959
Tiền thuê mặt bằng	4.160	14.063
Tiền điện	563	2.538
Chi phí khấu hao	1.300	9.375
Chi phí khuyến mãi	1.248	5.625
Chi phí khác	2.496	11.250
Tổng cộng	**16.026**	**71.059**

Phụ lục 8: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trước năm 2014 trong giai đoạn 2014 - 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Dienmay.com	2014	2015	2016
Chi phí lương	34.209	34.894	35.591
Chi phí thưởng	35.246	37.008	38.859
Tiền thuê mặt bằng	32.476	34.100	35.805
Tiền điện	9.064	9.245	9.430
Chi phí khấu hao	14.975	14.975	14.975
Chi phí khuyến mãi	6.687	7.021	7.372
Chi phí khác	33.854	34.531	35.222
Tổng cộng	**166.511**	**171.774**	**177.254**

Phụ lục 9: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2014 cho giai đoạn 2014 - 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Dienmay.com	2014	2015	2016
Chi phí lương	6.264	31.104	31.104
Chi phí thưởng	6.125	31.325	32.891
Tiền thuê mặt bằng	6.264	31.104	31.104
Tiền điện	1.392	6.912	6.912
Chi phí khấu hao	2.417	12.000	12.000
Chi phí khuyến mãi	1.740	7.119	6.167
Chi phí khác	5.916	29.376	29.376
Tổng cộng	**30.117**	**148.941**	**149.555**

Phụ lục 10: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2015 cho giai đoạn 2015 - 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Dienmay.com	2015	2016
Chi phí lương	12.096	36.288
Chi phí thưởng	11.827	36.546
Tiền thuê mặt bằng	12.096	36.288
Tiền điện	2.688	8.064
Chi phí khấu hao	4.900	14.700
Chi phí khuyến mãi	3.360	8.306
Chi phí khác	11.424	34.272
Tổng cộng	**58.391**	**174.464**

Phụ lục 11: Chi phí hoạt động của các cửa hàng Dienmay.com mở trong năm 2016 cho năm 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

Dienmay.com	2016
Chi phí lương	27.216
Chi phí thưởng	26.611
Tiền thuê mặt bằng	27.216
Tiền điện	6.048
Chi phí khấu hao	11.576
Chi phí khuyến mãi	7.560
Chi phí khác	25.704
Tổng cộng	**131.931**

Phụ lục 12: Kết quả hoạt động kinh doanh 5 tháng đầu năm 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

Hợp nhất	5 tháng đầu năm 2014	Kế hoạch	% so với kế hoạch	5 tháng cùng kỳ	% so với 5 tháng cùng kỳ
Doanh thu thuần	5.804	4.900	118,4%	3.495	166,1%
Lợi nhuận gộp	882.893	731.101	120,8%	505.445	174,7%
Biên lợi nhuận gộp	15,2%	14,9%		14,5%	
Lợi nhuận sau thuế	263.789	154.355	170,9%	58.470	451,1%
Biên lợi nhuận sau thuế	4,5%	3,1%		1,7%	

Đơn vị tính: triệu đồng

Thegioididong.com	5 tháng đầu năm 2014	Kế hoạch	% so với kế hoạch	5 tháng cùng kỳ	% so với 5 tháng cùng kỳ
Doanh thu thuần	4.956.385	4.101.655	120,8%	2.872.647	172,5%
Lợi nhuận gộp	774.277	613.923	126,1%	417.791	185,3%
Biên lợi nhuận gộp	15,6%	15,0%		14,5%	
Lợi nhuận sau thuế	250.217	142.187	176,0%	59.021	423,9%
Biên lợi nhuận sau thuế	5,1%	3,5%		2,1%	

Đơn vị tính: triệu đồng

Dienmay.com	5 tháng đầu năm 2014	Kế hoạch	% so với kế hoạch	5 tháng cùng kỳ	% so với 5 tháng cùng kỳ
Doanh thu thuần	847.443	798.552	106,1%	622.463	136,1%
Lợi nhuận gộp	108.616	117.178	92,7%	87.654	123,9%
Biên lợi nhuận gộp	12,8%	14,7%		14,1%	
Lợi nhuận sau thuế	13.490	12.169	110,9%	(550)	-2452,7%
Biên lợi nhuận sau thuế	1,6%	1,5%		-0,1%	

Tp.HCM, ngày .04. tháng .07. năm 2014

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Nguyễn Đức Tài

Kế toán trưởng

Lý Trần Kim Ngân

Trưởng Ban Kiểm Soát

Trần Huy Thanh Tùng

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Tổng Giám Đốc

Tô Hải