



PHẦN CÂU HỎI VÀ TRẢ LỜI TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ AN CƯỜNG

(Tài liệu đính kèm Biên bản họp số 09-2022/BBH-GAC ngày 06/06/2022)

STT	CÂU HỎI	TRẢ LỜI
1	<p>Nhà đầu tư đến từ Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt hỏi:</p> <p>1. Trong cơ cấu doanh thu của Công ty, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu vẫn tăng đều hàng năm, nhưng theo tôi thì chính doanh thu xuất khẩu này làm cho biên lợi nhuận gộp bị giảm. Chiến lược sắp tới đây Công ty có tiếp tục phát triển xuất khẩu không?</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa Chủ tịch trả lời:</p> <p><u>Trả lời câu hỏi thứ nhất:</u></p> <p>Sắp tới Công ty vẫn tăng cường mảng xuất khẩu vì dù biên lợi nhuận của xuất khẩu không cao, nhưng công việc chạy rất đều và thanh toán tốt. Dự án trong nước dù biên lợi nhuận tốt (có thể lên đến 20%) song các yếu tố chi phối như tiến độ công trình kéo dài, thanh toán chậm trễ nên cuối cùng lợi nhuận cũng chỉ bằng xuất khẩu.</p> <p>Hướng của An Cường là phát triển doanh thu lên tỷ USD. Hiện nay doanh thu xuất khẩu đang là 30 triệu USD/năm, An Cường sẽ hướng tới phát triển doanh thu xuất khẩu lên 50 triệu USD/năm.</p> <p>Khi An Cường làm xuất khẩu không chỉ là vấn đề doanh thu của hiện tại mà tay nghề của công nhân, trình độ của đội ngũ chắc chắn sẽ được nâng cao. Kể cả năng suất lao động cũng phải nâng lên, một năm chúng ta làm 1.000 cái ghế cho nước ngoài thì tới năm thứ 2 năm thứ 3 chắc chắn năng suất lao động của chúng ta sẽ khác. Hơn nữa, việc bán hàng xuất khẩu là nguồn thu ngoại tệ tốt cho An Cường.</p> <p>Xuất khẩu chúng ta làm rất khỏe chỉ 1 hợp đồng ký được 5, 10 triệu USD ngay, trong khi trong nước cạnh tranh này lửa mới có được doanh thu này.</p> <p>Đối với một nhà máy sản xuất việc chạy full công suất là rất quan trọng. Do đó, tôi cho rằng, sắp tới chúng ta vẫn tiếp tục phát triển mạnh mẽ xuất khẩu.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 2:</u></p>



	<p>2. Thời gian gần đây, chính sách phát hành trái phiếu bị nhà nước siết chặt, nhất là mảng bất động sản. Việc này có ảnh hưởng đến công ty An Cường không?</p> <p>3. Nhà máy Đất Cuốc năm 2020 tăng gấp đôi công suất, vậy hiện tại tỉ lệ sử dụng Nhà máy này như thế nào và Công ty có kế hoạch sản xuất các sản phẩm nào tại nhà máy này?</p> <p>4. Gần đây An Cường có kế hoạch niêm yết bên sàn Hose, vui lòng cập nhật tiến độ của việc này?</p>	<p>Cách đây 10 năm, bất động sản bị đứng nhưng chúng tôi vẫn bán rất tốt. Lý do là 70% bất động sản giao dịch trên thị trường là đầu cơ, khi không bán được các nhà đầu tư sẽ chuyển hướng sang sửa chữa làm đẹp, cho thuê nhà, do đó, trên thực tế khi thị trường bất động sản giao dịch chậm lại một chút thực chất là chúng tôi lại bán được rất tốt vì lý do nêu trên. Tôi tự tin đó là cơ hội của An Cường.</p> <p>Giống như đợt covid vừa rồi, mọi người ở nhà, có nhiều thời gian để nghiên cứu và làm đẹp ngôi nhà của họ, do đó, doanh thu 6 tháng đầu năm 2021 cũng như 5 tháng đầu năm 2022 của chúng tôi tăng trưởng rất tốt. Theo số lượng lấy từ phần mềm CRM của chúng tôi lượng khách tham quan rất khả quan.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 3:</u></p> <p>Chúng tôi đầu tư vào Nhà máy Đất Cuốc cả ngàn tỉ đồng, quy mô nhà máy Đất Cuốc rất lớn và hiện đại. Hiện nay nhà máy Thái Hòa đã chạy full công suất nhưng nhà máy Đất Cuốc chỉ chạy khoảng 65% công suất, nhưng nếu nhà máy Đất Cuốc chạy full thì dòng tiền đem về cho chúng tôi là rất lớn.</p> <p>Việc công suất nhà máy chưa thể đạt full là do dịch bệnh covid vừa qua, trong năm nay chúng tôi dự kiến sử dụng tới 80% công suất nhà máy này, và đến hết năm 2024 sẽ full công suất.</p> <p>Và khi nhà máy chạy full công suất, dòng tiền và lợi nhuận đem về cho công ty sẽ rất lớn.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 4:</u></p> <p>Công ty chúng tôi thực hiện theo đúng lộ trình, do là công ty đại chúng và được nhắc nhở nhiều lần bởi ủy ban chứng khoán nên chúng tôi đã thực hiện niêm yết trên sàn Upcom. Hiện tại, theo mong muốn của các cổ đông và theo đúng lộ trình chúng ta sẽ chuyển sang sàn Hose. Chúng tôi đã nộp hồ sơ và hi vọng trong quý 3, chúng ta sẽ chuyển sang sàn Hose.</p>
2	<p>Cổ Đông Đinh Thị Thùy Dương hỏi:</p> <p>Lãnh đạo có quan tâm đến thương hiệu và cách làm của IKEA? Ban lãnh</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa Chủ tịch trả lời:</p> <p>Không, An Cường không học cách làm giống IKEA, An Cường hiện đang cân nhắc IKEA tại thị trường Việt Nam. Chúng ta không làm giống họ vì vốn họ rất lớn nếu làm</p>

	<p>đạo có ý định học tập cách làm, phát triển một nhánh như của thương hiệu IKEA không?</p>	<p>giống thì chúng ta sẽ bị cạnh tranh khốc liệt khi họ gia nhập thị trường. Cách làm của An Cường hoàn toàn khác, An Cường định hướng mass customization (may đo với sản lượng lớn), IKEA làm theo cách DIY (Do it yourself) tức là làm sẵn để khách hàng tự lắp đặt.</p> <p>An Cường không bán đến người tiêu dùng, chúng ta bán trên hệ thống đại lý. Văn hóa tiêu dùng của người Việt Nam rất khác với Châu Âu, Châu Mỹ. Ví dụ, hình thức DIY (Do it yourself) thích hợp ở Âu- Mỹ nhưng ở Việt Nam thì không. Chúng tôi rất hiểu về IKEA vì bản thân tôi có học ở Châu Âu.</p> <p>Chúng tôi không làm như IKEA vì không phù hợp văn hóa tiêu dùng Việt Nam, IKEA cũng từng đặt vấn đề hợp tác với An Cường, họ từng gặp tôi để đàm phán giao An Cường gia công khoảng 60 triệu USD/năm. Tuy nhiên, trường hợp An Cường nhận gia công họ chỉ cho mình khoảng 3% đến 4% lợi nhuận (rất thấp). Do đó, An Cường cũng không hợp tác.</p> <p>Một số ví dụ: như hãng JVSK, UMA đang theo đuổi hình ảnh của IKEA (văn hóa DIY, thức ăn sẵn) tại Việt Nam vẫn chưa thành công. Họ không thể customized được, cái đó đang là lợi thế của An Cường.</p> <p>An Cường cũng có một nhánh hàng gần giống là Cabinet Pro, là thiết kế sẵn, nhưng An Cường đã khắc phục khuyết điểm của may sẵn (DIY) bằng cách phong phú hóa mẫu mã và kích thước hơn, tối đa hóa đáp ứng nhu cầu khách hàng (mass customization).</p>
3	<p>Cổ đông (Cổ đông xin được phép không nêu tên) hỏi:</p> <p>1. Trong báo cáo của HĐQT có một nội dung là công ty đang thực hiện Dự án Tái cấu trúc lần 2, Ban lãnh đạo vui lòng chia sẻ thêm cốt lõi của dự án này là gì? Theo tôi biết năm 2014,</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa Chủ tịch trả lời:</p> <p><u>Trả lời câu hỏi thứ nhất:</u></p> <p>Năm 2014- 2015, An Cường tái cấu trúc lần đầu. Lúc đó An Cường đã bỏ ra nửa triệu USD với đơn vị tư vấn là PwC để tư vấn tái cấu trúc. Tại thời điểm đó, An Cường được định giá 110 triệu USD khi Vina Capital đầu tư vào. PwC là đơn vị tư vấn tuyệt vời, tôi đã học hỏi được rất nhiều từ họ, An Cường được xem là một công ty Việt Nam</p>

<p>2015 Dự án tái cấu trúc lần 1 Công ty đã xây dựng phần mềm SAP và rất thành công, hiện nay có dự án tái cấu trúc lần 2 này nguyên nhân là do dự án lần 1 có vấn đề hay công ty có định hướng gì khác?</p> <p>2. Định hướng 5 tới 10 năm tới Công ty lọt vào Top 5 Châu Á ngành gỗ nội thất, xin Ban Lãnh đạo chia sẻ cụ thể mình sẽ làm gì để đạt được mục tiêu này?</p> <p>3. Tháng 8 năm ngoái trong buổi chia sẻ với Cổ đông Công ty có chia sẻ 3 dự án: Dự án khu công nghiệp, dự án chuyển đổi nhà máy Thái Hòa, dự án xây dựng nhà máy MDF, xin hỏi hiện tại tiến độ triển khai các dự án này như thế nào?</p>	<p>thành công với dự án tái cấu trúc và là hình mẫu cho PwC đi giới thiệu với nhiều đơn vị khác.</p> <p>Sau khi tái cấu trúc 2, 3 năm giá trị vốn hóa của An Cường đã tăng lên 300 triệu USD, Sumitomo đầu tư đưa giá trị vốn hóa lên 400 triệu USD và hiện nay là khoảng 450 triệu USD.</p> <p>Định hướng của An Cường đạt được giá trị vốn hóa tỷ USD. Nhưng với đội ngũ hiện tại với năng lực hiện tại có thể đâu đó sẽ bị vấp ngã hoặc gặp bức tường rào cản, do đó, chúng tôi quyết định tiếp tục tái cấu trúc lần 2 để đạt được mục tiêu này.</p> <p>Hiện tại, An Cường đã trở thành một công ty quốc tế, do đó, việc tái cấu trúc không thể tự thực hiện một mình mà chúng tôi chọn tái cấu trúc cùng đơn vị tư vấn. Đơn vị tư vấn sẽ dạy cách làm bài bản, những bước đi mang tính chiến lược 3 năm, 5 năm để đạt được mục tiêu phát triển bền vững.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 2:</u></p> <p>Mục tiêu của An Cường là vào được top 10 Châu Á ngành gỗ (chưa phải top 5), chúng ta đang là top 1 Việt Nam, top 5 Đông Nam Á cũng đã có những nền tảng nhưng để lọt vào top Châu Á chúng ta còn phải làm rất nhiều việc mà bản thân chúng tôi cũng đang loay hoay, do đó, tháng 8 này kế hoạch tái cấu trúc chính là để làm rõ những việc cụ thể nhất cần phải làm để đạt được mục tiêu nói trên. Tôi xin phép chia sẻ vào Đại hội cổ đông thường niên năm sau khi chúng ta đã xắn tay áo lên thực hiện.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 3:</u></p> <p>Dự án khu công nghiệp hiện đang tạm ngưng do những lý do khách quan liên quan vấn đề pháp lý về đất đai tại tỉnh Bình Dương. Từ đó, quy hoạch tại tỉnh Bình Dương đang bị xem xét lại và đang chờ chỉ thị mới.</p> <p>Về dự án nhà máy MDF, hiện tại chúng tôi đang nghiên cứu khả thi cùng với Sumotomo, việc xây dựng nhà máy không chỉ cần tiền mà còn cần cả các vấn đề khác liên quan như: nguyên liệu, môi trường, tái tạo rừng.... Sumitomo đang nắm giữ 20%</p>
---	--

		<p>vốn tại An Cường cùng với những kinh nghiệm về xây dựng nhà máy việc Sumitomo đồng ý rất quan trọng với chúng tôi.</p> <p>Về dự án chuyển đổi Dự án nhà máy Thái Hòa lên khu dân cư như tôi có chia sẻ đây là kế hoạch dài hạn, chúng tôi đã có kế hoạch chuyển đổi để giao cho một đơn vị chuyên nghiệp chuyên đổi, chúng tôi hiện đã giao cho bên Thắng Lợi (đối tác của chúng tôi) bắt đầu nghiên cứu, và đề xin được quy hoạch 1/500, xin được giấy phép xây dựng mất thời gian khá dài mất 3- 4 năm, để ra được sản phẩm bán hàng phải mất 5 năm. Do đó, đây là kế hoạch dài hạn và chúng tôi giao cho bên Thắng Lợi thực hiện vì nó không phải ngành nghề kinh doanh chính của An Cường. Hiện tại, ngành nghề kinh doanh chính (core business) của An Cường vẫn đang rất tốt.</p>
4	<p>Cổ đông Trần Vũ Ngọc đại diện Công ty Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS)</p> <p>1. Cổ đông mong muốn Ban Tổ chức chia sẻ thêm về triển vọng hợp tác với Công ty BĐS Thắng Lợi. Hiện tại các chính sách về BĐS đang có xu hướng bất lợi với các nhà phát triển BĐS, gián/trực tiếp ảnh hưởng tới những nhà cung cấp như ACG. BCT có chiến lược gì để ứng phó và thích nghi với các chính sách trên?</p> <p>2. Chiến lược M&A của công ty sẽ đi theo hướng như thế nào? Tích hợp ngang về quy mô hay tích hợp dọc theo chuỗi như IKEA, Xilimen</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa chủ tịch trả lời:</p> <p><u>Trả lời câu hỏi thứ nhất:</u></p> <p>Thắng Lợi là một công ty có quá trình phát triển rất tốt, bản thân tôi đã quen biết chủ tịch Thắng Lợi từ rất lâu năm, hai bên đã cùng chia sẻ các kiến thức về quản trị doanh nghiệp, An Cường chia sẻ cho Thắng Lợi những kinh nghiệm liên quan đến kêu gọi nhà đầu tư nước ngoài cũng như tái cấu trúc. Thắng Lợi đã phát triển vượt bậc từ những ngày đầu tiên chỉ làm môi giới bất động sản nhờ chiến lược kinh doanh, đội ngũ trẻ năng động cũng như độ minh bạch của doanh nghiệp. Tôi đánh giá cao và có tình cảm tốt đẹp cho Thắng Lợi. Bên Thắng Lợi cũng mời tôi vào làm thành viên HĐQT, khoản đầu tư của Công ty (120 tỷ) ước tính đã tăng gấp 3 lần sau 2 năm kể từ khi đầu tư vào Thắng Lợi. Do đó tôi tin tưởng đầu tư vào Thắng Lợi và tin rằng khoản đầu tư của Công ty sẽ phát triển tốt.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 2:</u></p> <p>Vừa qua, An Cường đầu tư vào Dự án Central Hill có liên quan bên Thắng Lợi, để nắm giữ 30% vốn Công ty này, diện tích đất của dự án này có sinh khí, rất may mắn và các yếu tố pháp lý tốt (đã xin được chủ trương dự án và quy hoạch 1/500) để xây</p>

<p>Furniture, Jason Furniture. Nếu có thể thì mong BCT chia sẻ thêm về M&A công ty BĐS có những rủi ro gì về dòng tiền hay không?</p> <p>3. Kế hoạch di dời nhà máy hiện tại về khu nhà xưởng mới, Công ty có được hưởng lợi gì từ khu đất cũ hay không?</p> <p>4. Kế hoạch mở rộng bán hàng ra thị trường quốc tế, mở rộng ra các thị trường châu Á như thế nào? Có rủi ro gia nhập thị trường từ các nhà sản xuất Trung Quốc để tránh ô nhiễm như ngành tái chế biến, may mặc hay không?</p>	<p>gần 8.000 căn hộ với giá cả rất hợp lý (căn hộ chung cư khoảng 1 tỷ/căn, đơn giá tầm hơn 20 triệu/m²), tiến độ thực hiện dự án thực hiện nhanh.</p> <p>Cuối năm nay, Central Hill đã có thể mở bán và An Cường sẽ đưa vào các sản phẩm nội thất mass customisization (may đo cho số lượng lớn khách hàng). An Cường cung cấp những thiết kế rất thông minh với nhiều giải pháp nội thất cho những căn hộ này chỉ 40m² nhưng có thể thiết kế thành 1 phòng ngủ cộng (tức là gần như 2 phòng ngủ).</p> <p>Việc đầu tư vào Central Hill không chỉ là đầu tư tiền mà An Cường mang rất nhiều chất xám và giải pháp vào đây để cùng phát triển dự án. Tôi tin tưởng việc hợp tác này sẽ rất thành công và đem lại thành quả tốt đẹp cho cả hai bên.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 3 về di dời nhà máy Thái Hòa:</u></p> <p>Dự án di dời nhà máy Thái Hòa như đã chia sẻ đây là dự án tầm nhìn 5-10 năm và khi chúng tôi quy tụ sản xuất về một chỗ, chắc chắn An Cường sẽ đi xa hơn nữa. Hiện nay diện tích đất này được định giá đầu đó khoảng 1.000 tỷ. Nếu An Cường di dời cần 500 -700 tỷ là có được nhà máy mới to đẹp hơn, hiện đại hơn và khoản dôi dư. Nhưng tôi nghĩ đây không phải công việc kinh doanh chính của An Cường, do đó, tôi nghĩ chúng ta nên tạm quên nó đi để tập trung vào việc kinh doanh chính.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 4:</u></p> <p>Vừa rồi, tôi có cử Giám đốc Xuất khẩu của An Cường đi Mỹ để tìm kiếm thêm đối tác nhằm phát triển mạnh hơn thị trường này.</p> <p>Định hướng của chúng tôi giống Vinfast là hợp tác với một số đối tác ở Mỹ để phát triển theo hướng German hoặc Italian style vì nếu làm theo kiểu old fashionable (kiểu truyền thống) thì chắc chắn không cạnh tranh được.</p> <p>Các thị trường tại Châu Á thì cạnh tranh rất khó với các doanh nghiệp địa phương vì họ cũng làm rất tốt. Do đó, chúng tôi vẫn quyết định phát triển mạnh thị trường tại Mỹ (một thị trường rất rộng lớn).</p>
--	---

	<p>5. Mỹ đang điều tra sản xuất tủ bếp xuất xứ từ Việt Nam thì Công ty có bị liên đới hay không?</p>	<p><u>Trả lời câu hỏi 5:</u></p> <p>Liên quan đến việc các doanh nghiệp Mỹ đệ đơn điều tra áp thuế chống lẩn tránh áp đặt lên hàng hóa có xuất xứ từ Trung Quốc. Theo chúng tôi hiểu các hàng hóa bị áp thuế là những hàng hóa của các doanh nghiệp có vi phạm về xuất xứ, tức là mang xuất xứ Việt Nam nhưng thực chất hầu như hoàn toàn sản xuất tại Trung Quốc và nhập khẩu về Việt Nam để lắp ráp, gia công, đóng gói những công đoạn cuối cùng. Chứ không phải việc đánh thuế này là áp cho toàn bộ ngành hàng.</p> <p>Về phía An Cường, An Cường tự tin tỉ lệ nguyên liệu và quy trình sản xuất sản phẩm mang xuất xứ Việt Nam cao và hoàn toàn không quan ngại vấn đề này. Tuy nhiên, An Cường vẫn tiếp tục bám sát các diễn biến cụ thể của vấn đề này. Về hoạt động kinh doanh, Công ty cam kết tiếp tục tuân thủ và nghiêm túc thực hiện các quy định về xuất xứ hàng hóa.</p>
<p>5</p>	<p>Cô đồng (Cô đồng xin được phép không nêu tên):</p> <p>1. Về chủ động nguồn nguyên liệu sản xuất chiến lược như thế nào?</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa chủ tịch trả lời:</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 1:</u></p> <p>Về nguồn nguyên liệu: nguồn nguyên liệu An Cường khá ổn định, 50% nguyên liệu đầu vào của An Cường là từ Sumitomo. Sumitomo có nhà máy tại Long An để khai thác cây cừ tràm với chiến lược vừa khai thác vừa tái tạo. Nguyên liệu làm tấm MDF, PB chủ yếu từ cành, ngọn, rễ của cừ tràm nước mặn và cao su. Tức là những phụ phẩm của cây, do đó hiện tại về nguồn nguyên liệu trong vòng 5- 10 năm tới là đảm bảo ổn định. Thời gian vừa rồi do tốc độ đô thị hóa ở Bình Dương, Đồng Nai rất cao. Việc chặt rừng cây cao su để có mặt bằng làm Khu Công Nghiệp hay sân bay Long Thành làm cho nguyên liệu có thời điểm dự thừa rất nhiều.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 2:</u></p>

	<p>2. An Cường có các sản phẩm thiết bị nhỏ, gọn, đa dụng, thông minh cho các gia đình nhỏ không?</p>	<p>Mời cổ đông tới hệ thống showroom An Cường để tham quan nội thất thông minh của An Cường. Công ty có rất nhiều giải pháp cho những căn hộ nhỏ, như bàn gấp, giường gấp, bộ tủ bếp gấp bàn ăn... và các thiết bị khác cho ngôi nhà thông minh điều khiển trên smart phone.</p>
<p>6</p>	<p>Cổ đông: Nguyễn Hồng Vân</p> <p>1. Như ngài Chủ tịch vừa chia sẻ 5 tháng đầu năm 2022 +Tăng trưởng doanh thu 16% +Tăng trưởng lợi nhuận 22% Năm 2021, lợi nhuận của ACG ở nền cao vậy kế hoạch lợi nhuận 2022 của ACG chỉ tăng trưởng 22% có quá thận trọng? Mong công ty vui lòng chia sẻ kế hoạch nội bộ cho năm 2022, giai đoạn 2023 – 2025.</p> <p>2. Kế hoạch đầu tư năm 2022 không nhiều nhưng tỷ lệ cổ tức chi trả bằng tiền mặt (2.000 đồng) mong công ty chia sẻ thêm lý do?</p>	<p>Ông Lê Đức Nghĩa chủ tịch trả lời:</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 1:</u> Đúng vậy, kế hoạch này đang là một kế hoạch lợi nhuận thận trọng sau thời kỳ hậu covid.</p> <p>Kế hoạch năm 2022 đề ra lợi nhuận đạt 551 tỷ và trong 5 tháng đầu năm 2022 tăng trưởng đã đạt đúng kế hoạch đề ra, theo tôi, chúng tôi sẽ vượt kế hoạch này.</p> <p>Thêm vào đó chúng tôi còn có khoản đầu tư 500 tỷ đầu tư vào Thắng Lợi, xin cứ ngầm ghi nhận cho tôi một khoản lợi nhuận đầu đó 20%. Tôi tin tưởng An Cường có thể đạt được lợi nhuận ở mức cao hơn kế hoạch, song hiện tại với những yếu tố khách quan khó lường từ thị trường, chúng tôi vẫn đưa ra kế hoạch ở mức thận trọng.</p> <p><u>Trả lời câu hỏi 2:</u> Mặc dù khoản đầu tư là không nhiều, nhưng lợi tức chi trả là khá tốt và lợi nhuận kế hoạch như phân tích ở trên là đang ở mức thận trọng, tôi tin tưởng có thể đạt tới mức 650 tỷ, do đó, trong tháng 6 hoặc đầu tháng 7 chúng tôi sẽ chia ngay 20% lợi nhuận. Vì bất cứ cổ đông nào khi đầu tư vào công ty cùng mong muốn khoản chia lợi nhuận cao, do đó, Công ty cũng hài hòa về việc chia cổ tức và khoản giữ lại cho đầu tư phát triển.</p>