

Số/No.: 19/2023/MWG

Bình Dương, ngày 09 tháng 04 năm 2023

Bình Dương, April 09th, 2023

CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG
EXTRAORDINARY INFORMATION DISCLOSURE

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước;
- Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh;
- Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam;

To: - *State Securities Commission of Vietnam;*
- *Hochiminh Stock Exchange;*
- *Vietnam Stock Exchange;*

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

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

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

Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động công bố các nội dung sau:

Mobile World Investment Corporation announced the information as follows:

- Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2023 số 01_2023/BBĐHĐCĐ/MWG ngày 08/04/2023.
Meeting minutes of the Annual General Meeting of Shareholders 2023, No. 01_2023/BBĐHĐCĐ/MWG on April 8th, 2023.
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2023 số 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG ngày 08/04/2023.
Resolution of the Annual General Meeting of Shareholders 2023, No. 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG on April 8th, 2023.
- Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG ngày 08/04/2023.

Regulations on the operation of the Board of Directors of Mobile World Investment Corporation according to the Resolution of the Annual General



Meeting of Shareholders, No. 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG on April 08th, 2023.

- Quy chế quản trị nội bộ công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG ngày 08/04/2023.

Internal management regulations of Mobile World Investment Corporation approved according to the Resolution of the Annual General Meeting of Shareholders, No. 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG on April 08th, 2023.

3. Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 09/04/2023 tại đường dẫn <https://mwg.vn/>.

This information was disclosed on the company's website on April 09th, 2023 via: <https://mwg.vn/>.

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

We hereby certify that the information provided is true and correct and take responsibility for the law.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

Mobile World Investment Corporation

Người ủy quyền công bố thông tin

Authorized person to disclose information



Lê Thị Thu Trang



**BIÊN BẢN HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023**

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

A. Thông tin doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG (“Công ty”)**
Địa chỉ trụ sở chính : Số 222 Yersin, phường Phú Cường, Thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Mã số thuế : 0306731335
Mã chứng khoán : **MWG**
Thời gian, địa điểm họp : 13:30 – 17:00 ngày 08/04/2023 tại Tòa nhà MWG, Lô T2-1.2, Đường D1, Khu Công Nghệ Cao, Phường Tân Phú, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh.

B. Thành phần tham dự Đại hội

- Các cổ đông nắm giữ cổ phiếu MWG theo danh sách cổ đông chốt vào ngày 28 tháng 02 năm 2023 mà Công ty nhận được từ Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam – CN Tp. Hồ Chí Minh.
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty có mặt trực tiếp tại địa điểm họp:
 - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch Hội đồng quản trị
 - Ông Trần Huy Thanh Tùng – Tổng giám đốc, Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Robert Alan Willett – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Hội đồng quản trị Công ty tham dự trực tuyến
 - Ông Thomas Lanyi – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đào Thế Vinh – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Nguyễn Tiên Trung – Thành viên Hội đồng quản trị
 - Ông Đỗ Tiến Sĩ – Thành viên Hội đồng quản trị
- Các thành viên Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Giám Đốc Công ty
- Các cổ đông/đại diện cổ đông của Công ty theo dõi Đại hội trực tuyến tại Website <https://mwg.vn/>
- Khách mời:
Các đại diện của Ủy Ban Chứng Khoán, Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố

Hồ Chí Minh, Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán, Công ty Kiểm toán Ernst & Young, cùng các quý anh chị đại diện báo đài, quý ngân hàng, quý đối tác tham dự trực tiếp Đại hội tại địa điểm họp và theo dõi Đại hội trực tuyến tại website <https://mwg.vn/>

C. Diễn biến Đại hội

I. Khai mạc Đại hội

1. Giới thiệu thành phần tham gia Đại hội:

- Đoàn chủ tịch bao gồm:
 - Ông Nguyễn Đức Tài – Chủ tịch làm Chủ tọa Đại hội
 - Ông Trần Huy Thanh Tùng – Thành viên
 - Ông Đoàn Văn Hiếu Em – Thành viên
 - Ông Đặng Minh Lượm – Thành viên
 - Ông Robert Alan Willett – Thành viên
- Ban thư ký bao gồm:
 - Bà Lê Thị Thu Trang – Trưởng Ban thư ký
 - Ông Đoàn Phan Trung Kiên – Thành viên Ban thư ký
- Ban kiểm phiếu đã được đại hội thông qua với tỷ lệ tán thành 100% bao gồm:
 - Ông Nguyễn Trung Kiên – Trưởng Ban kiểm phiếu
 - Bà Chu Thị Hảo – Thành viên Ban kiểm phiếu
 - Bà Trần Thị Kim Loan – Thành viên Ban kiểm phiếu

2. Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông:

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

- Tổng số cổ đông của Công ty: 30.438 cổ đông.
- Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết: 1.463.376.716 cổ phần.
- Tổng số cổ đông tham dự Đại hội trực tuyến tại thời điểm 13 giờ 30 phút ngày 08/04/2023: 1.489 cổ đông.
- Tổng số cổ phần của cổ đông tham dự đại hội là: 846.263.053 cổ phần.
- ĐẠT TỶ LỆ: 57,83 %, trên 50% tổng số phiếu biểu quyết

Căn cứ Luật doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2023 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động đủ điều kiện tiến hành.

II. Nội dung Đại hội

1. Chương trình và nội dung của Đại hội bao gồm Tờ trình Đại hội đồng cổ đông số 01_2023/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 16/03/2023 và sửa đổi bổ sung Tờ trình lần 1 số 02_2023/TT/ĐHĐCĐ/MWG ban hành ngày 27/03/2023 và các tài liệu Đại hội khác đã được công bố công khai trên website mwg.vn và trong từng nội dung biểu quyết qua phương tiện điện tử trực tuyến trên website <https://dhcd.mwg.vn/>. Ban thư ký đọc tóm tắt các điều trong Tờ trình để dành thời gian cho phần Thảo luận.

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

III. Thảo luận tại Đại hội

1. **Câu hỏi liên quan đến việc mua cổ phiếu quỹ nếu dòng tiền cho phép vào thời điểm thích hợp. Dragon Capital cho rằng việc sử dụng số tiền này mua cổ phiếu quỹ sẽ mang lại giá trị cho cổ đông nhiều hơn so với việc trả cổ tức bằng tiền mặt nếu dòng tiền do phép. Vì vậy, Dragon Capital khuyến nghị Công ty vẫn tiếp tục nghiên cứu việc mua cổ phiếu quỹ vào thời điểm giá trị phù hợp, dòng tiền phù hợp và không bỏ qua cơ hội này để bảo vệ lợi ích của cổ đông. Có thể không phải ngay ngày hôm nay, nhưng vào một thời điểm phù hợp.**

Ông Nguyễn Đức Tài: Cảm ơn quỹ Dragon Capital đã đưa ra đề nghị về mua cổ phiếu quỹ. Thực ra đây là vấn đề đã được thảo luận trong Hội đồng quản trị liên quan đến việc Công ty nên dùng lợi nhuận của năm trước để mua cổ phiếu quỹ, hay để phân phối lợi nhuận bằng tiền mặt. Cũng có hai luồng ý kiến khác nhau như chị Minh mới nói và cuối cùng có thể nói đây là định hướng cũng như góc nhìn của Hội đồng quản trị (“HĐQT”):

- Đầu tiên, việc mua cổ phiếu quỹ sẽ diễn ra trong điều kiện dòng tiền cho phép.
 - Thứ hai, đây là hoạt động để làm tăng tỉ lệ sở hữu của các cổ đông khi giảm tổng số cổ phiếu đang lưu hành, nó không nên được nhìn nhận là một cách để đỡ giá cổ phiếu. Giả sử khi tiền rủng rỉnh thì công ty sẽ dành tiền để mua cổ phiếu quỹ và cứ túc tắc mỗi tháng hay mỗi quý một lần bất kể giá cổ phiếu là như thế nào trên thị trường. Như vậy, HĐQT cảm thấy rằng nên tách bạch giữa việc mua cổ phiếu quỹ để làm tăng tỉ lệ sở hữu của cổ đông và việc mua cổ phiếu quỹ như là một chiêu thức để đỡ giá cổ phiếu. Bởi ngày nào chúng ta dùng nó như một chiêu thức đỡ giá cổ phiếu, ngày đó thị trường sẽ hiểu đây là giá trị của công ty nên mua vào. Nên nhìn nhận đây là hoạt động cứ có tiền là mua thay vì cứ có tiền là chia.
 - Từ trước đến giờ công ty này vẫn dùng 15% đến 20% lợi nhuận của năm trước để chia cổ tức cho cổ đông và khoảng 730 tỷ dành chi cổ tức cho năm nay cũng tương đương trong khoảng đó (so với lợi nhuận hơn 4.000 tỷ của năm 2022). Như vậy, các cổ đông tùy theo nhu cầu của riêng mình, ai đó cần tiền thì dùng tiền trả nợ ngân hàng, ai đó không cần tiền thì dùng tiền đó mua thêm cổ phiếu cho chính mình. Đây cũng là một cách thức để tăng tỉ lệ sở hữu. Còn công ty không đóng cửa lại với mua cổ phiếu quỹ. Nếu tình hình thuận lợi mà dòng tiền ngon lành, công ty cũng có thể thực hiện việc đó. Nhưng cần ý thức rõ rằng khi đó bất kể giá cổ phiếu lên gấp đôi, gấp ba thì chúng tôi cũng thực hiện việc này để tăng tỉ lệ sở hữu cho cổ đông, chứ không phải là một hành động hướng đến đỡ giá cổ phiếu.
2. **Trân trọng cảm ơn anh Tài, anh Hiếu Em và toàn thể lãnh đạo, nhân viên MWG vì những cam kết, nỗ lực phát triển MWG cũng như đưa MWG đi qua những khó khăn ngắn hạn tạm thời. Anh Tài vui lòng chia sẻ suy nghĩ, tưởng tượng của anh là năm 2028 thì MWG như thế nào (về mọi mặt). Trân trọng cảm ơn!**
- Ông Nguyễn Đức Tài:** Năm (05) năm nữa là nói về ước mơ rồi chứ không nói về kế hoạch. Chúng tôi ước mơ là tập đoàn này sẽ là doanh nghiệp Việt Nam sở hữu những

cái chuỗi kinh doanh cả offline và online những ngành hàng rất lớn của người tiêu dùng. Nếu như trước đây 10 năm, chúng ta hỏi người tiêu dùng mua điện thoại ở đâu, phần lớn sẽ áp ứng không biết. Bây giờ nếu các bạn hỏi thì nhiều khách hàng sẽ biết đến Thế Giới Di Động. Chúng tôi muốn điều đó diễn ra ở các ngành hàng lớn khác, bao gồm hàng tiêu dùng, dược phẩm, bởi vì chúng tôi không có năng lực cho thị trường ngách, nhưng chúng tôi có năng lực phục vụ số đông người tiêu dùng. Cho nên, 5 năm nữa chúng tôi muốn thị trường bán lẻ này thuộc về người Việt Nam là cái số một; cái thứ hai là chúng tôi sẽ tập trung vào các ngành hàng, nhóm hàng có nhu cầu rất lớn để phục vụ người tiêu dùng, kể cả offline lẫn online trở nên không cần lo lắng bất kỳ điều gì nữa.

- 3. Mong ban lãnh đạo đánh giá nhu cầu điện thoại, điện máy trong năm nay và năm tới. Ban lãnh đạo chia sẻ kỳ vọng là từ quý 3 năm nay nhu cầu sẽ phục hồi, nhưng em không biết điều gì sẽ khiến cho thị trường phục hồi? Thứ hai là khi công ty thâm nhập vào thị trường Indonesia thì Ban lãnh đạo có thể cập nhật hiệu quả hay những tín hiệu tích cực từ thị trường này không? Bởi vì khi công ty đánh vào thị trường Campuchia thì không hiệu quả ở cả các chỉ số tài chính cũng như thời gian hòa vốn. Liệu thị trường Indonesia này có gặp những khó khăn tương tự?**

Ông Đoàn Văn Hiếu Em: Đầu tiên là đánh giá về thị trường điện thoại, điện máy ở thời điểm hiện tại cũng như là từ nay đến cuối năm. Rõ ràng hiện tại thì tình hình kinh tế của Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố và trong đó thì lĩnh vực bán lẻ cũng bị tác động rất nhiều, đặc biệt là điện thoại - điện máy vì là giá trị sản phẩm cao. Bình thường nếu có tiền thì mỗi năm tôi đổi điện thoại một lần, mua tivi to hơn, năm nay điều kiện khó khăn thì thôi hai năm đổi điện thoại hoặc là mua tivi nhỏ thôi. Cụ thể tình hình kinh doanh của chúng tôi trong quý vừa qua cũng như đánh giá cho một vài quý tới cũng còn nhiều khó khăn. Đứng ở góc độ của MWG, chúng tôi dự báo là thời điểm khoảng tầm quý 3, quý 4 thì thị trường này bắt đầu dần hồi phục, khi đó nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng cũng tăng lên. Liên quan tới thị trường Indo, cuối năm 2022 vừa rồi chúng tôi mở 05 cửa hàng đầu tiên và tới thời điểm này thì tín hiệu cũng khá tích cực. Với mô hình shop khoảng 400 m² thì doanh thu trung bình shop của 05 cửa hàng này vào khoảng 4,5 - 5 tỷ đồng/cửa hàng. Với quy mô và doanh thu như vậy nếu ở Việt Nam thì chắc có lời rồi. Nhưng khi sang thị trường nước ngoài, những chi phí ở thời điểm setup ban đầu khá cao, với mức doanh thu này chúng tôi đang nỗ lực để tối ưu những chi phí còn lại, cũng như hoàn thiện mô hình kinh doanh và tìm ra công thức để dự kiến khoảng giữa quý 2 này chúng tôi sẽ bắt đầu tăng tốc. Trên tinh thần là rất cẩn trọng, mở cửa hàng mới chậm và liên tục hoàn thiện mô hình để đến lúc chúng tôi tự tin nhất có thể sẽ phát triển như vũ bão. Kỳ vọng là tại thời điểm đó thị trường cũng bắt đầu sáng sửa trở lại, việc mở rộng tăng tốc sẽ có ý nghĩa hơn.

Ông Nguyễn Đức Tài bổ sung: Bổ sung một chút về dự báo hai quý cuối năm tình hình nó sẽ khả quan hơn 2 quý đầu năm. Tình hình đơn hàng xuất khẩu, đơn hàng gia công đã sụt giảm trầm trọng đang có những dấu hiệu bắt đầu phục hồi, những đơn hàng đầu tiên đã quay trở lại là cái thứ nhất. Thứ hai là vấn đề lãi suất công ty đánh giá là sẽ được kiểm soát theo chiều hướng giảm. Thứ ba là bất động sản, những nút thắt lớn đã đang được tháo gỡ và có thể trong vài tháng nữa bất động sản bắt đầu bước qua đáy và sẽ từ đó đi lên với tốc độ nhanh hay chậm thì chưa dự báo được nhưng mà nó sẽ không tệ hơn được nữa. Cuối cùng là đầu tư công, năm nay nhà nước sẽ đẩy mạnh đầu tư công để gia tăng công ăn việc làm, để thúc đẩy GDP. Đó

là bốn dấu hiệu mà chúng ta có thể kỳ vọng quý 3, quý 4 tình hình sẽ khả quan hơn quý 1, quý 2 năm nay.

Còn hỏi Indo khác với Campuchia ở chỗ nào? Nó khác biệt rất lớn. Khi nhìn vào một chuỗi bán lẻ, đầu tiên cần đánh giá đó là traffic và doanh thu. Có traffic tức là có khách vào và có doanh thu thì sớm hay muộn gì cũng biến traffic và doanh thu đó thành hiệu quả. Ở Indo, doanh thu đang nằm ở đó, chỉ có điều với toàn bộ những bài binh bố binh bố trận về overhead để có thể hỗ trợ một chuỗi lớn thì rõ ràng 05 shop này không thể gánh nổi. Nhưng doanh thu cho thấy khách hàng đang ủng hộ mô hình này, bởi vì nó khác biệt so với những cái mà ở Indo đang có. Ở Indo là mô hình referral - mô hình giới thiệu sản phẩm, nhà bán lẻ dựng ra một cửa hàng để cái tivi và để cho khách hàng đến xem xong rồi sau đó giới thiệu khách hàng cho hãng để hãng đi giao hàng và lắp đặt,... Còn cái MWG đang làm là full-service, chúng tôi là người mua hàng và làm tất cả mọi thứ dịch vụ hậu mãi cho khách hàng; đây là điều chưa từng có ở Indo trước khi chúng tôi sang. Như vậy đây là một điểm khác biệt và kết quả ban đầu trả ra là khách hàng thấy mô hình này hiệu quả.

4. Xin hỏi kế hoạch chia cổ tức năm 2023 và kế hoạch ESOP, và tỷ lệ đạt kế hoạch năm 2023 bao nhiêu phần trăm.

Ông Nguyễn Đức Tài: Chúng ta đang ở quý I/2023 và ai đó hỏi cuối năm 2023 sẽ đạt bao nhiêu kế hoạch thì sẽ rất khó dự báo. Khi đặt kế hoạch chúng tôi biết năm nay là một năm không thuận lợi và chúng tôi đã chủ động không trình ESOP. Không trình ESOP không có nghĩa là chúng tôi không chiến đấu để có tăng trưởng, mà chúng tôi thận trọng là bởi trong tình hình khó khăn như vậy mà chúng ta lại đưa ra một kế hoạch cao quá để cả đội hình của mình nhìn vào cũng cảm thấy ngợp nữa thì chúng tôi không muốn như vậy. Chúng tôi vẫn tiếp tục chiến đấu cho tăng trưởng của năm nay và cho dù tăng trưởng đó là gì đi nữa thì chúng tôi cảm thấy là mình đã lỡ 1 lời hứa đối với quý cổ đông trong năm 2022, thế thì năm 2023 này chúng tôi cũng sẽ không nhận ESOP và thậm chí đi xa hơn cái không nhận ESOP là đội ngũ lãnh đạo ở đây sẽ bước vào giai đoạn đồng lòng chiến đấu cho một tương lai của tập đoàn. Những người cao nhất sẽ làm việc năm nay mà không nhận lương bổng gì cả, chúng tôi làm để chiến đấu cho kết quả hiện ra và xem như là quyết tâm để tập đoàn này vượt qua khó khăn và đi về tương lai trong giai đoạn sắp tới.

5. Ban lãnh đạo xin cho biết thời gian (dự kiến kế hoạch) bán cổ phần của hệ thống Bách Hóa Xanh (“BHX”) và thời gian IPO thay cho kế hoạch cũ đã dời lại?

Trước hết chúng tôi xin làm rõ là giao dịch mà BHX đang thực hiện là giao dịch phát hành riêng lẻ tức là phát hành cho một hoặc một vài nhà đầu tư với những điều kiện và tỉ lệ nhất định mà được đàm phán và đồng thuận riêng giữa bên mua và bên bán. Sau giao dịch này, công ty vẫn là công ty tư nhân và không phải là công ty đại chúng. Hình thức này hoàn toàn khác với giao dịch IPO mà khá nhiều cổ đông đang nhầm lẫn là giao dịch phát hành lần đầu tiên ra công chúng cho ít nhất là 100 nhà đầu tư với các điều kiện về quy trình và yêu cầu công bố thông tin tiêu chuẩn hóa và sau khi IPO thì công ty sẽ trở thành công ty đại chúng.

Hiện nay BHX không có thực hiện giao dịch IPO mà đang trong quá trình thực hiện giao dịch phát hành riêng lẻ. Như vậy, do tính chất bảo mật của giao dịch phát hành riêng lẻ nên chúng tôi không thể chia sẻ các thông tin cụ thể trong quá trình đang làm việc với các nhà đầu tư. Sau khi giao dịch hoàn tất, chúng tôi sẽ thông tin đến quý Cổ đông và các nhà đầu tư quan tâm.

Kế hoạch năm 2023 có phát triển mở mới các chuỗi nữa không? Chuỗi An Khang có nằm trong kế hoạch mở mới tiếp năm 2023.

Ông Nguyễn Đức Tài: Nhìn một cách tổng quan các chuỗi của tập đoàn: chuỗi Bách Hóa Xanh sẽ tiếp tục mở mới, nhưng điều đó không có nghĩa là các chuỗi khác không mở, không có nghĩa là không có shop này đóng, shop kia mở thay thế,... Đối với sự vận hành của chuỗi thì shop hoạt động không hiệu quả, lấy đi dòng tiền, gây lỗ cho công ty thì shop đó đóng lại và nếu cần thì có một shop khác thay thế. Nói chung, việc thay một shop kém hiệu quả bằng một shop khác hiệu quả hơn sẽ diễn ra trong tất cả các chuỗi của tập đoàn. Riêng mở mới với số lượng đáng kể chỉ diễn ra ở Bách Hóa Xanh.

6. Theo giải trình của công ty về kế hoạch kinh doanh năm 2023, kế hoạch hiện tại bị ảnh hưởng bởi sức mua kém, xin hỏi công ty sức mua kém tập trung ở phân khúc sản phẩm nào (cao cấp hay bình dân), dòng sản phẩm nào (điện máy hay điện thoại). Có phải sức mua hàng điện thoại, điện máy giảm là do chính sách siết chặt tín dụng tiêu dùng. Kết quả kinh doanh không khả quan của công ty trong 2 tháng đầu năm 2023 là do sức mua chung của thị trường làm giảm doanh số hay là công ty đang bị ảnh hưởng bởi hàng tồn kho cao từ những năm trước.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em: Đầu tiên, sức mua hiện giờ đang có sự sụt giảm phần lớn do tình hình chung của thị trường bán lẻ tại Việt Nam. Công ty không bị tác động bởi bất kỳ những yếu tố nào khác ví dụ như hàng tồn kho thì MWG đang quản lý khá tốt. Còn sức mua giảm nằm ở phân khúc nào thì tôi cho là nó nằm nhiều ở phân khúc trung (mid-end và low-end). Với MWG, những dòng sản phẩm bị tác động ở phân khúc này cả điện thoại và điện máy đều như nhau và có thể nói là điện thoại nhiều hơn một chút.

Ông Nguyễn Đức Tài: Consumer finance là đầu tư lớn trong doanh thu, trong quá khứ có những thời điểm mà doanh thu đến từ vay tiêu dùng dâng lên đến 35% trên tổng doanh thu của tập đoàn. Trước đây chúng tôi có ba, bốn đối tác trả góp thì bây giờ chỉ còn một bên có khả năng cung cấp dịch vụ. Cái thứ hai, ngay cả có một người đang nỗ lực, thì tỉ lệ duyệt hồ sơ vẫn rớt mạnh, nếu như trước đây có thể duyệt lên đến 60-70% thì bây giờ chỉ còn 20%. Doanh số cho vay trả góp rớt là một nguyên nhân gây sụt giảm doanh thu.

7. Nhu cầu sản phẩm Apple sau vài tháng đầu tiên mới ra thì giảm rất mạnh. Trong khi đó, nguồn hàng bị delay và bắt đầu về dồn vào các tháng hiện nay, dẫn đến giá bán các sản phẩm Apple trên thị trường là bị phá giá rất mạnh. Theo đánh giá của Ban lãnh đạo thì tình hình này có khả năng diễn ra trong khoảng bao lâu và nó sẽ có những thay đổi mang tính chất lâu dài gì đến môi trường cạnh tranh cho ngành Apple ở Việt Nam và có làm thay đổi gì về kế hoạch của Công ty với ngành hàng Apple không?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em: Đúng là tình hình năm này đối với các dòng Iphone thì giá sụt giảm nhiều hơn so với rất những năm trước, một phần là do tác động của thị trường do sức mua giảm, một phần do thị trường ở thời điểm hiện tại bị dồn hàng. Quy trình đặt hàng từ phía Apple có những quy chuẩn và nếu không thật sự sáng suốt, không cân trọng thì rất dễ lúc thị trường giảm xuống thì tồn kho ập đến, lúc này phải giảm giá để giải tồn. Nhưng MWG không trong tình trạng đó, thậm chí thời điểm này, chúng tôi đã nhập lô hàng mới với giá mới và giảm giá bán để cạnh tranh trong thị trường. Theo chu kỳ sản phẩm, giá sản phẩm cũ sẽ từ từ giảm xuống để bắt đầu ra mắt một sản phẩm mới.

Bây giờ MWG sẽ rất tập trung vào mỗi cửa hàng phải tự đứng vững trên chân của nó. Nếu cửa hàng bị lỗ thì mình sẽ đóng, vậy khuôn khổ mà mình đưa ra quyết định đóng cửa hàng, đóng chuỗi sẽ bao gồm những yếu tố gì. Nếu ví dụ

như trường hợp của An Khang hoặc Bách Hóa Xanh trong một, hai năm tới vẫn tiếp tục chặt vật và không thành công thì liệu có dẫn đến quyết định là sẽ đóng rất nhiều cái cửa hàng của 2 chuỗi này không?

Ông Nguyễn Đức Tài: Ngoại trừ những chuỗi đang ở giai đoạn thử nghiệm như An Khang, AVAKids thì có chiến lược theo kiểu lỗ là đóng, rất rõ ràng. Còn lại Thế Giới Di Động, Điện Máy Xanh và Bách Hóa Xanh là 3 chuỗi đang vận hành ở quy mô tương đối lớn. Một shop nào đó không hiệu quả thì ngày mai nó đóng không? Không, bởi vì công ty đánh giá đây là giai đoạn ngắn hạn và không phải chuyện này sẽ kéo dài vài năm. Nếu chuyện này kéo dài vài năm thì khả năng đóng có thể xảy ra, nhưng mà nếu nó chỉ kéo dài vài tháng, thậm chí dưới 1 năm thì đánh giá sẽ như thế này: Công ty giữ lại 1 shop nếu nhìn nhận giả sử như doanh thu phục hồi, thậm chí có thể tăng trưởng 50% so với hiện nay và shop đó hiệu quả thì sẽ không đóng nó. Nhưng mà nếu một shop vô vọng, tức nghĩa là có những vấn đề nội tại thì sẽ đóng hoặc là di dời đến một vị trí mới, tức là cho dù doanh thu cao trong tương lai thì nó vẫn sẽ được xử lý vì vấn đề nội tại của nó. Nếu mà trong tương lai tình hình được phục hồi mà shop đó vẫn trả ra sự hiệu quả thì shop đó vẫn sẽ được duy trì cho đến thời điểm đó. Và nếu shop đó được đánh giá là một shop có vấn đề thể thì cho dù doanh thu cao trong tương lai thì nó vẫn sẽ được xử lý vì cái vấn đề nội tại của nó.

Đối với chiến lược mới cho sản phẩm Apple, nêu trước đây các chuỗi trong tập đoàn không quá căn ke về chênh lệch giá giữa mình và các đối thủ. Đây chính là khe hở để cho đối thủ kiếm khách hàng. Sắp tới hiện tượng đó sẽ chấm dứt và chúng tôi sẽ không để cho chênh lệch giá trở thành một điểm lợi dụng của đối thủ nữa.

8. Tiềm năng phát triển của ngành hàng điện thoại và điện máy 2-3 năm nữa, ngành nào sẽ có tiềm năng phát triển hơn?

Ông Đoàn Văn Hiếu Em: Thị phần hiện tại mà TGDĐ và ĐMX có được ở mức khoảng 50% cho cả 2 ngành. Có thể điện máy sẽ khá hơn một chút và cá nhân tôi cho là ở thời điểm này, mức độ mua sắm của hai ngành nghề có sự bão hòa nhất định. Còn 2 – 3 năm tới, sự phát triển của ngành này như thế nào thì tôi cho rằng nó sẽ ngang bằng nhau chứ không có sự chênh lệch.

Ông Robert Willett: Nếu nói về thị trường thì thị trường ở Việt Nam và kinh tế nói chung đang bị ảnh hưởng nhưng vẫn chưa bằng các thị trường lớn đang phát triển trên thế giới như thị trường Mỹ hoặc Châu Âu. Về khó khăn thì đối với ngành hàng điện thoại di động ảnh hưởng sẽ nhiều hơn so với ngành hàng điện máy. Nhưng khi có khó khăn, thị trường gặp nhiều biến cố thì những công ty mạnh nhất sẽ là những công ty chiến thắng và vượt qua. Giai đoạn khó khăn là giai đoạn dành cho những công ty, thương hiệu mạnh có thể chiếm lĩnh thêm thị phần.

Về ngành hàng, tôi nghĩ là năm nay sẽ chưa có sự khôi phục một cách rõ ràng nhưng sang năm 2024 thì ngành điện máy sẽ có sự khôi phục và sẽ nhanh hơn so với điện thoại di động. Vì điện thoại di động nếu ở các thương hiệu, mặt hàng ở phân khúc cao cấp thật ra không có sự khác biệt quá nhiều và với nhu cầu trong tình hình hiện nay thì sẽ không khôi phục quá nhanh. Còn ở các thương hiệu và các phân khúc cấp dưới thì sẽ có sự thay đổi và có nhiều mặt hàng như điện thoại di động giá tương đối rẻ và càng ngày thì chất lượng sẽ tốt hơn. Tuy nhiên, nếu gọi là nhận định thì điện máy vẫn sẽ là ngành hàng có sự khôi phục rõ nét và mạnh mẽ hơn trong năm sau.

Về triển vọng đối với thị trường Indonesia, tôi cảm thấy rất tự tin rằng chúng tôi sẽ làm tốt và thành công vì chúng tôi đã đưa sang Indonesia một mô hình kinh doanh mới. Ở Indo, người tiêu dùng và thị trường tiêu dùng được thúc đẩy bởi sản phẩm, thông thường các nhãn hàng và nhà phân phối sẽ lấy sản phẩm làm động lực chính, và cái chúng tôi mang đến là mô hình lấy chất lượng dịch vụ xuất sắc làm động lực.

Như vậy chúng ta có thể phục vụ khách hàng tốt cả ở mặt hàng, thương hiệu mạnh và cả chất lượng dịch vụ, đó là cơ sở để thành công ở thị trường Indonesia.

9. Bách Hóa Xanh có những lợi thế nào để cạnh tranh bán lẻ thực phẩm và đâu là lợi thế lớn nhất của BHX?

Ông Nguyễn Đức Tài: Đây là nhìn nhận của tôi về mô hình. Ở một đất nước như ở Việt Nam, có 4 cái mô hình bán lẻ. Mô hình hypermarket – 3.000-5.000 m², mô hình supermarket khoảng 1.000m², mô hình minimart chừng vài trăm mét vuông, và mô hình nhỏ nhất là CVS dưới 100m². Đó là 4 mô hình để đưa được sản phẩm từ người sản xuất đến người tiêu dùng. Tùy theo đặc tính của từng đất nước, thì mô hình nào sẽ chiếm ưu thế. Ở đất nước đất rộng người thưa, đi xe hơi một tuần một lần thì mô hình lớn sẽ chiếm ưu thế. Ở đất nước mà đường xá chật chội, đi xe gắn máy và kẹt xe thì mô hình nhỏ sẽ chiếm ưu thế. Ở khu trung tâm thì mô hình nhỏ sẽ chiếm ưu thế, vùng ven thì mô hình lớn chiếm ưu thế... nhìn chung, đó là hai hệ khác nhau. Ở Việt Nam, tôi cho rằng nó sẽ khá tương đồng với môi trường của Indonesia, mô hình nhỏ sẽ có nhiều lợi thế hơn. BHX đang kinh doanh 2 nhóm hàng lớn, một nhóm hàng tươi và nhóm hàng khô. Khô bao gồm thực phẩm chế biến và hàng tiêu dùng. Tươi là gồm có rau, thịt, cá, trái cây. Đối với nhóm hàng tươi, hiện nay BHX đang nỗ lực để nhóm hàng này ngang ngửa hoặc thậm chí trong tương lai nó sẽ tốt hơn mua ở chợ. Về mặt vệ sinh BHX hơn hẳn chợ, về độ tươi ngon thì chúng tôi không hơn hẳn toàn bộ mặt hàng nhưng những mặt hàng chúng tôi tập trung vào thì nó sẽ hơn. Trong tương lai thì chúng tôi cho rằng cái định hướng mà anh Trọng đã chia sẻ rồi, chúng tôi biến thực phẩm tươi sống thành cái điểm đến của bà nội trợ. Ngoại trừ yếu tố thân quen, chúng tôi đang gặp chút vấn đề về cái đó. Chúng tôi cần thời gian để cắt đứt những yếu tố thân quen đó bằng những cái khuyến mãi, bạn thử thì bạn mới thích, bạn chưa thử thì bạn đâu biết nó như thế nào.

Đâu là điểm mạnh của BHX? Đó là ngành hàng thực phẩm tươi sống trong tương lai, chúng tôi đang mang đến cho khách hàng lựa chọn hàng khô FMCGs một tám một mười so với các siêu thị rồi. Siêu thị lớn tất nhiên các bạn sẽ mất nhiều thời gian để đi và bạn cũng chỉ cần loại kem đánh răng mà bạn dùng hằng ngày, cho dù người ta trung bày thêm 30 loại nữa thì bạn cũng chẳng mua. Vì vậy, ngay cả shop lớn hơn một chút thì chúng tôi tăng hàng tồn kho, tăng facing chứ không tăng thêm SKU, đó là một cái rất mới mới mà chúng tôi học được trong thời gian gần đây.

Như vậy, FMCG chắc chắn BHX hơn chợ, thực phẩm khô BHX cũng hơn chợ, hàng tươi sống thì sắp tới chúng tôi sẽ đưa lên ngang tầm hoặc thậm chí tốt hơn chợ, đó là những điểm mạnh BHX sẽ mang lại. Còn một chút yếu tố thân quen chúng tôi cần phải nỗ lực nữa để biến BHX thành sự thân quen của khách hàng, chuyển từ thân quen từ quan hệ cá nhân với cá nhân thành một cái thân quen mới.

10. BHX còn phải giải quyết những vấn đề gì để thu hút khách hàng và cải thiện hoạt động chuỗi cung ứng để có thể đạt kế hoạch doanh thu và có lợi nhuận trong năm 2023? Chiến lược của BHX để giải quyết các vấn đề này? Tầm nhìn của MWG đối với chuỗi BHX trong 3 đến 5 năm tiếp theo.

Ông Phạm Văn Trọng: Như Trọng đã chia sẻ về 5 mục tiêu lớn của năm 2023, để trả lời câu hỏi về hoạt động của BHX về giải quyết những vấn đề để thu hút khách hàng thì Trọng cho rằng chất lượng và danh mục sản phẩm về hàng tươi là 2 chủ đề lớn nhất, nỗ lực lớn nhất mà chúng tôi sẽ tập trung cải thiện tiếp, mặc dù anh Tài cũng như khách hàng đang có những đánh giá tích cực trong thời gian vừa qua. Nhưng chúng tôi vẫn phải làm tiếp 2 chủ đề này để chiếm được trái tim khách hàng. Về chuỗi cung ứng thì chúng tôi nhìn nhận rằng, trước đây chúng tôi đi học những

mô hình rất là nổi tiếng từ nước ngoài và chúng tôi đưa ứng dụng vào BHX. Tuy nhiên, thực tế là sau một thời gian dài chúng tôi nhận ra rằng mình phải làm cái gì đó cho riêng mình, với đặc thù của BHX và với mục tiêu của BHX ưu tiên số 1 là chất lượng thì chúng tôi phải thay đổi cái cách làm. Ngay cả hàng khô cũng vậy, chúng tôi phải thay đổi cách làm thì mình mới giảm được chi phí vận hành và giảm chi phí vận chuyển xuống. Đó là 2 nỗ lực mà chúng tôi sẽ quyết liệt làm để cải thiện chỉ số của BHX. Còn điều kiện cần là phải đáp ứng được mong đợi của khách hàng trước, sau đó thì vấn đề xuất hiện ra ngoài như thế nào là câu chuyện không quá khó đối với tiềm lực cũng như là bề dày lịch sử của tập đoàn.

Ông Nguyễn Đức Tài chia sẻ tiếp về tầm nhìn của 3 – 5 năm tiếp theo: Ước mơ của chúng tôi là biến BHX thành điểm đến của người tiêu dùng, của bà nội trợ trong việc mua hàng tươi và mua hàng khô. Trong đó, hàng tươi chưa hoàn hảo và chúng tôi sẽ hoàn tất trong năm nay. Còn hàng khô thì chúng tôi tự tin về việc là nếu mua dầu gội đầu, mua kem đánh răng, mua nước mắm này kia thì ghé BHX, đó là một sự lựa chọn rất là thú vị và đáng làm hơn là ra chợ. Còn nếu các bạn không biết làm gì vào cuối tuần, có 3-4 tiếng đồng hồ thì có thể siêu thị vẫn là sự lựa chọn vì trong đó bạn có thể dừng lại để ăn trưa, làm nhiều thứ. Nhưng mà nếu ai đến siêu thị, cửa hàng tự chọn mua hàng tiêu dùng thì có lẽ sự thay thế của BHX nó đáng giá về mặt thời gian, về những thứ chúng tôi đang có tại đó. Người tiêu dùng vẫn sẽ chọn kênh siêu thị để lấp đầy cái tồn kho về hàng FMCG, nghĩa là một tuần mua một lần và mua rất nhiều và để dành xài từ từ. Sắp tới chúng tôi cũng có nỗ lực để chuyển hướng cái đó về cho BHX, còn cái việc mua thêm mua bớt thì BHX đã làm tốt rồi. Chúng tôi đang trong nỗ lực tăng tần suất mua hàng và tăng giá trị giỏ hàng của khách hàng.

11. Quá trình tái cấu trúc của BHX đã hoàn thành hay chưa? Từ giờ tới cuối năm sẽ mở khoảng bao nhiêu cửa hàng các năm kế tiếp 2023, 2024, 2025 sẽ mở bao nhiêu cửa hàng và mục tiêu trong 3 - 5 năm tới doanh thu của BHX là bao nhiêu và dự kiến là thị phần trong ngành bán lẻ là bao nhiêu %?

Ông Nguyễn Đức Tài: Thứ nhất là mở bao nhiêu cửa hàng, hiện nay chúng tôi đang khá thận trọng trong việc mở cửa hàng mới. Những cửa hàng dưới chân chung cư là mô hình rất mới mà chúng tôi đã mở rồi, đã bắt đầu túc tắc mở. Việc mở ào ạt theo chỉ tiêu được giao là cái chúng tôi đã học từ quá khứ, những chuyện như vậy sẽ không còn tiếp diễn nữa. Bây giờ mở cửa hàng nào thì cửa hàng đó phải thắng thì chúng tôi mới mở, không thì chúng tôi không mở. Hiện nay, chúng tôi chưa đặt ra bất kỳ số lượng cụ thể gì cho năm nay cả. Hai cái mô hình sẽ mở ở trong tương lai, đó là mô hình 150 và 200 m². Kế hoạch mở trong 6 tháng cuối năm đang trong quá trình thảo luận và đánh giá và có lẽ là trong tháng 4 hay là tháng 5 này chúng tôi sẽ bắt đầu bước vào mở rộng ở những tỉnh thành mà BHX đã có cửa hàng. Chúng tôi sẽ không bước ra khỏi những tỉnh mà chúng tôi đã có cửa hàng, bởi vì như vậy dẫn đến là chúng tôi phải đầu tư DC và khi mà cái DC chưa đạt công suất thì nó sẽ gây ra lỗ là không đáng có của BHX. Còn tương lai thì chúng tôi chưa có kế hoạch cho năm sau, năm sau nữa. Tất nhiên khi BHX đã có dòng lời đầu tiên, thì có thể mừng tượng rằng việc chuẩn bị Bắc tiến, Trung tiến sẽ được thực thi. Khi mà BHX chưa có tiền lời thì chắc chắn hoạt động đó chưa được thực thi. Năm nay mục tiêu của BHX là sẽ nỗ lực để trong quý 4 này chúng tôi sẽ có tháng nào đó mà thực sự BHX sẽ bước qua điểm hòa vốn, tập đoàn không phải bù lỗ cho BHX nữa. Đó là một quyết tâm rất là lớn của cả đội. Một tháng nào đó chứ không phải là tiền lời của 1 tháng đó bù được cho cả 10 tháng trước đó.

12. Trong khoảng 6-7 năm vừa qua thị trường bán lẻ Việt Nam nói chung có sự mở rộng rất mạnh mẽ về tất cả các mô hình siêu thị mini hay là cửa hàng tiện lợi nhưng dường việc có lời đối với những mô hình nhỏ này khó hơn so với những mô hình siêu thị lớn hơn thì Ban lãnh đạo có thể chia sẻ rằng Ban lãnh đạo nhận thấy đâu là những cái khó khăn chính mà BHX đã gặp phải trong suốt chặng đường 6-7 năm qua để đạt được đến điểm hòa vốn. Trong một phép so sánh giữa Việt Nam với Indonesia thì biên lợi nhuận gộp của BHX cũng tương đương hay thậm chí là cao hơn đối với Alfamart ở Indonesia nhưng họ có vẻ là hiệu quả hơn về mặt kho vận. Ban Lãnh Đạo có thể đưa ra đánh giá cụ thể về hiệu quả vận hành của chuỗi cung ứng BHX hiện tại đang ở mức như thế nào?

Ông Nguyễn Đức Tài: Như vậy cái đầu tiên bạn nói là các mô hình bán lẻ thực phẩm hàng tiêu dùng ở Việt Nam có đầy đủ và mô hình nhỏ khó có lời. Đó là một nhận định khá chính xác, hiện nay theo tôi biết chưa có bất kỳ mô hình nào thuộc hệ mini ở Việt Nam mà có lời. Khác nhau là cái điểm hòa vốn đó nó còn cách xa bao nhiêu đối với mỗi chuỗi. Nhưng tôi tin là có khả năng làm có lời bởi vì thị trường này phù hợp cho mô hình này phát triển. Mô hình lớn nói cho cùng chỉ có những ông lớn đang nằm trong lõi của khu dân cư đông đúc thì mới có lời, những ông lớn ở xa xa là đang có vấn đề. Với một đất nước có cơ sở hạ tầng như thế này, di chuyển như thế này thì chắc có lẽ mô hình nhỏ mới là mô hình của tương lai. Còn tại sao mấy ông nhỏ chưa làm được việc đó thì nó là một câu chuyện khác.

Đâu là cái chìa khóa để cái mô hình nhỏ thành công? Ngày nào đó, mô hình nhỏ này thuyết phục được khách hàng là mua ở đâu cũng vậy thậm chí mua ở đây nó còn ngon lành hơn. Khi khách hàng mua được hàng tươi ở BHX với chất lượng ngon lành, với giá cả cạnh tranh và trong môi trường đáng hoàng tử tế thì khách hàng sẽ đặt câu hỏi là tại sao phải mất thời gian đi ra chợ mua những cái đồ này. Đó là cái cần thời gian và nỗ lực của mô hình này để xây dựng được cách logistic cũng như đạt được giá bán cạnh tranh mà vẫn có lời.

13. Ban Lãnh đạo vui lòng cho biết MWG đang áp dụng hay phát triển công nghệ nào để tối ưu hóa hoạt động (đánh giá hiệu quả cửa hàng, tối ưu chi phí vận chuyển...)

Ông Nguyễn Đức Tài: Câu hỏi này chung chung quá. Để đưa ra quyết định dùng công nghệ nào thì chúng ta cần có đầy đủ dữ liệu (data). Chúng tôi xây dựng một hệ thống đằng sau để có thể thu thập đầy đủ dữ liệu, đánh giá dữ liệu đó và đưa ra quyết định. Đó là tất cả những thứ mà chúng tôi đang vận hành trên nền tảng như vậy.

14. Đối với những chuỗi bán lẻ có nhiều tính đặc thù riêng như chuỗi Minimart, Bách Hóa Xanh và chuỗi nhà thuốc An Khang, MWG có dự định sẽ mời một chuyên gia vào giúp công ty vận hành hay tham khảo ý kiến của các công ty tư vấn không? Hay công ty vẫn tự tin là MWG vẫn có thể tự làm tốt và đâu là cơ sở tạo nên sự tự tin này?

Ông Nguyễn Đức Tài: Câu hỏi này hay đó, rất hay, chúng tôi cho là có những cái chuỗi chúng tôi thật sự cần kiến thức của một người chuyên môn (thí dụ như chuỗi dược phẩm) hoặc là bạn sẽ phải có kiến thức của một người dược sĩ rất là giỏi, hiểu về thị trường, về khách hàng để hỗ trợ trong cái việc xây dựng danh mục sản phẩm như thế nào, đó là cái cần. Hoặc là bạn phải xây dựng 1 hệ thống để có thể thu thập dữ liệu một cách rất ngon lành. Như vậy chúng tôi sẽ xây dựng hệ thống để nó vận hành dựa vào thông tin mà nó thu thập được từ góc khách hàng, khi đó có thể vận hành được mà không cần cái chuyên gia quá cao siêu. Đây là cái rất cần cần nhắc của cái chuỗi An Khang, chúng tôi có thực sự cần một hay một đội chuyên gia rất giỏi

bởi vì đụng vào con người thì chuyện đó nó sẽ xảy ra khả năng may nhờ rủi chịu. Còn chúng tôi cố gắng xây dựng hệ thống mà không dựa quá nhiều vào know-how, kiến thức của ai đó bởi vì các hệ thống nó không dễ sập bất kỳ lúc nào.

15. Trong các tiêu chí, mục tiêu hoạt động của BHX trong năm nay là đặt khách hàng làm ưu tiên nhưng liệu cái cảm giác, cảm xúc của về việc cửa hàng tươi mới, sạch sẽ có quan trọng không hay tạm thời nó chưa quan trọng. Câu hỏi thứ hai là động lực nào để MWG đẩy mạnh cái ESG và mình có những cái kế hoạch gì trong thời gian tới cho hoạt động ESG hỗ trợ cho việc huy động vốn hay là cho hoạt động của Công ty trong tương lai không?

Ông Nguyễn Đức Tài: Nếu bạn nói về sự cũ kỹ, một số shop BHX đã có tuổi đời 3-5 năm rồi, và cũng có một số thứ không còn mới chứ nó không ở trạng thái rỉ sét gây ra cái tác hại lên sản phẩm. Vào giai đoạn này, đây là sự chú tâm của BHX: tất cả những thứ gì mà nó làm cho khách hàng không hài lòng về chất lượng, về sản phẩm,... dẫn đến khách hàng quay lưng lại với mình thì cần phải được xử lý triệt để ngay. Còn có 1 hệ khác nữa, là làm cho khách hàng sướng thêm một chút, vui thêm một chút thì BHX đang chưa tập trung, phải đợi cái ngày BHX tiền bạc rủng rỉnh trong túi thì nó mới được thực thi. Như vậy, BHX rất rõ cái mình đang làm, nên làm ngay và luôn và những thứ mình chưa nên bỏ tiền vào lúc này.

Ông Đặng Minh Lượm: Khi Công ty thực hiện ESG, mình nhìn thấy đây là một nhu cầu của xã hội bao gồm cả từ của các cơ quan nhà nước, các quỹ đầu tư và kể cả các ngân hàng. Khi mà anh Lượm ở vai trò là thành viên Hội đồng Quản trị và Giám đốc Nhân sự của công ty để phụ trách cho mảng này thì mình thấy có nhiều giá trị. Mình làm những cái này thì mình có cơ hội nhìn lại những chỉ số mà mình chưa tốt và mình hoàn thiện nó. Bởi vì tất cả những việc mình làm thì giúp cho Công ty vận hành hiệu quả hơn. Đặc biệt về mặt cộng đồng, về mặt xã hội thì khi làm cái này mình cũng đang có những đóng góp tích cực cho xã hội, mang lại sự an tâm cho nhà đầu tư khi doanh nghiệp đang có sự phát triển hướng đến tương lai, hạn chế những cái nguồn lực mà nó tác động đến môi trường, đến thiên nhiên, đây là những cái nên tập trung trong giai đoạn này. Trong 3 phần ESG hiện nay, thì phần quản trị doanh nghiệp mình làm khá là tốt, phần xã hội mình cũng tốt, còn về môi trường sẽ là phần mà MWG sẽ tập trung nghiên cứu, để cải thiện và đóng góp nhiều cho hoạt động gìn giữ, bảo vệ môi trường.

16. Trong quá trình phát triển để thu hút khách hàng đến với mình, Quý vị có kế hoạch gì rõ ràng, và động viên kịp thời những khách hàng thân thiết, để qua khách hàng thân thiết tạo thành mạng lưới quảng cáo trực tiếp để tăng lợi nhuận cho cổ đông?

Ông Nguyễn Đức Tài: Chúng tôi đã có ứng dụng Quà tặng VIP, là một kênh hiệu quả trong việc tạo ra và duy trì khách hàng trung thành, có những lời mời, đặc quyền cho khách hàng trung thành trong thời gian sắp tới.

MWG thì trước giờ cũng có những khách hàng thân thiết và cũng muốn làm rất nhiều thứ cho khách hàng thân thiết của mình. Tuy nhiên từ khi có chuỗi BHX thì mới dùng mọi nguồn lực để xây dựng một chương trình khách hàng thân thiết thông qua ứng dụng Quà tặng VIP, do tần suất mua đi mua lại của BHX nhiều và đây là lúc đưa vào thì sẽ phù hợp hơn. Từ ngày 01/11/2022, thì Công ty đã chính thức triển khai ứng dụng Quà tặng VIP dành cho khách hàng thân thiết của tất cả các chuỗi thuộc tập đoàn MWG bao gồm TGDD, ĐMX, Topzone, BHX, AVA và An Khang. Khi khách hàng mua hàng bao gồm offline, online thì khách hàng đều được tích điểm và sử dụng điểm đó là tính năng đầu tiên của Quà tặng VIP. Tùy theo chuỗi thì sẽ có tỉ

lệ tích điểm khác nhau. Khi khách hàng tích điểm, khách hàng có thể sử dụng điểm ở tất cả các chuỗi trong tập đoàn của MWG.

Thứ hai, Công ty cũng có những offer rất đặc biệt dành riêng cho từng nhóm đối tượng khách hàng, đây những khách hàng rất thân thiết và mình muốn cho họ những ưu đãi sự phù hợp và tặng đích danh những khách hàng này. Ngoài ra, còn có những tiện ích khác như là: after sale services, những dịch vụ sau bán bảo hành, hay những sản phẩm khách hàng mua mà cần phải đặt lịch vệ sinh máy lạnh, bảo dưỡng cũng được tích hợp trên app. Từ ngày 01/11/2022 đến nay đã có 6 triệu lượt khách hàng tải và đăng ký thành viên app Quà tặng VIP. Con số này chưa phải là lớn nhưng mà cũng là bước tiền đề để Công ty có thể tiếp tục làm những chương trình chăm sóc khách hàng thân thiết và tri ân khách hàng cho tất cả các chuỗi của tập đoàn.

Ông Nguyễn Đức Tài: Quà tặng VIP ngoài công năng là để chăm sóc khách hàng, nó còn có thêm công năng quan trọng là lắng nghe tiếng nói khách hàng. Tất cả cái mà thông tin mà chúng tôi có được trong thời gian ngắn vừa qua thì nó đến từ cái này. Đây là những insight không dễ có được nếu không có một cái database/khảo sát ngon lành như thế này. Và bất kỳ lúc nào chúng tôi cũng có thể triển khai khảo sát đó và có được insight cho khách hàng của mình.

17. Mong Ban lãnh đạo MWG, đặc biệt là ông Chủ tịch Nguyễn Đức Tài, có thể chia sẻ về chiến lược phát triển đội ngũ kế thừa để tiếp tục đưa ra những chiến lược, định hướng phát triển cũng như tiếp tục quản lý, vận hành một cách hiệu quả.

Ông Nguyễn Đức Tài: Các bạn đang ngồi đây toàn là những người trẻ trung mà công ty xây dựng được trong suốt thời gian vừa qua, và sắp tới chúng tôi cũng sẽ đặt niềm tin vào đội ngũ của tương lai. Thật ra đơn giản thôi, các bạn trao niềm tin cho ai đó, người ta sẽ chiến đấu để bảo vệ niềm tin đó, hôm nay tôi trao niềm tin cho anh Trọng là anh Trọng có thể dẫn dắt BHX đi về tương lai và tôi tin là từ lúc tôi đặt niềm tin lên vai anh Trọng thì anh Trọng sẽ chiến đấu mọi thứ để chứng minh cho niềm tin đó của tôi. Và bên cạnh đó, chúng tôi vẫn thường xuyên, liên tục coaching cho đội ngũ của mình. Những người đi trước với những kinh nghiệm và những cái họ đang có, họ sẽ truyền lại cho thế hệ đi sau bởi những cái đó chắc chắn được đón nhận và sẽ giúp cho đội ngũ kế thừa trưởng thành và đi về tương lai.

18. Tại sao ngành bán lẻ hàng tiêu dùng hiện sẽ có xu hướng phát triển chậm hơn so với ngành dược phẩm thì tại sao mình lại quyết định mở rộng mô hình Bách Hóa Xanh và phát triển An Khang chậm lại mà không phải ngược lại?

Ông Nguyễn Đức Tài: Các bạn cứ quan sát xem tuần vừa qua các bạn chi bao nhiêu tiền cho thực phẩm, các bạn bỏ bao nhiêu tiền ra mua thuốc thì các bạn sẽ cảm nhận được thực tế. So với ngành hàng tiêu dùng vài chục tỷ đô, thì ngành dược phẩm không bằng. Tất nhiên nói tốc độ phát triển thì ai cũng có cảm giác là ngành dược phẩm đang phát triển nhanh. Nhưng nếu phát triển với tốc độ 50% mà mỗi năm vài trăm triệu đô thì cũng không thể so với vài chục tỷ đô của ngành thực phẩm này. Như tôi đã nói, chúng tôi chọn cái gì lớn để làm, xây dựng chuỗi để tạo ra doanh thu, tạo ra hiệu quả. Tất nhiên là mỗi người có một suy nghĩ, tôi cho rằng BHX là một ngành hàng tiêu dùng rất lớn, nếu chiếm lĩnh được ngành hàng này, thứ nhất là người tiêu dùng có cái nơi mua sắm đáng hoàng tử tế, an tâm, và công ty cũng có khả năng đẩy doanh thu cũng như hiệu quả của mình đi về tương lai. Cái chúng tôi muốn hướng đến là nhiều tỷ đô doanh thu.

19. MWG có thể hoàn tất thanh toán cổ tức tiền mặt trước 31/05/2023 hay không?

Bách Hóa Xanh online tăng trưởng như thế nào trong năm 2022 và quý 1/2023?

Kế hoạch M&A trong vòng 3 năm tới như thế nào?

Ông Nguyễn Đức Tài: Việc trả cổ tức bằng tiền mặt trước ngày 31/05/2023 hay không thì bây giờ tôi cũng chưa có thể trả lời vì nó lệ thuộc vào cân đối dòng tiền của bộ phận tài chính và tôi cũng không muốn đưa ra 1 cam kết vào 1 ngày cụ thể nào đó. Nhưng tất nhiên là khi đã được ĐHDCĐ này thông qua thì đó là một kế hoạch được vạch ra và sẽ sớm được thực thi. Nhưng câu hỏi này cho thấy dường như cổ đông cũng có nhiều nhu cầu khác nhau, có người không cần tiền, có người nói là có tiền cho tôi trước ngày 31/05/2023 hay không? Đó là nhu cầu rất đa dạng.

Ông Phạm Văn Trọng: Vào năm 2022, doanh thu BHX online đạt khoảng 1.000 tỷ. Vào tháng 3/2023 đạt khoảng 70 tỷ. Riêng Bách Hóa Xanh online thì sau khi chúng tôi siết lại hết mọi thứ chi phí và tập trung đáp ứng nhu cầu căn bản của khách hàng thì bây giờ chúng tôi rất tự tin. Hiện nay các đơn hàng organic (đơn hàng phát triển tự nhiên) đang tăng trưởng đều đặn và giá trị đơn hàng đang tốt hơn so với trước đây. Đó là lý do tôi rất tự tin cho việc là năm nay Bách Hóa Xanh online chắc là kênh đầu tiên về online grocery (bán hàng tiêu dùng, thực phẩm) ở Việt Nam có lợi nhuận.

Ông Nguyễn Đức Tài: chúng tôi chưa có bất kỳ kế hoạch M&A cụ thể nào, tức là chưa có bất kỳ công ty mục tiêu nào để mua.... nhưng chúng tôi vẫn để 1 cánh cửa mở khi cơ hội đến thì chúng tôi cũng sẵn lòng làm những giao dịch M&A để tăng sức mạnh của tập đoàn lên.

20. Về BHX nhìn một cách tổng quát, thì đến hiện tại tương đối mọi thứ cũng khá là ổn định, đặc biệt là về doanh thu trên từng cửa hàng và cũng không còn có nhiều yếu tố mà nó làm tăng giảm như lúc trước. Bây giờ mình đang muốn tăng doanh thu và traffic lên và chủ yếu bằng cách tăng lượng hàng Fresh vào trong cái hệ thống. Tuy nhiên điều này cũng có nghĩa là phần chi phí nặng hơn so với hàng FMCGs cho nên bài toán hiện tại của Ban lãnh đạo là làm thế nào có thể tìm được điểm cân bằng để sinh lời giữa phần tạo ra thêm được từ traffic và nó vượt qua được so với chi phí về logistics đối với hàng Fresh. Ban lãnh đạo sẽ có hướng như thế nào để mình xử lý tốt được phần chi phí logistics đó.

Ông Phạm Văn Trọng: Trước đây mình đang đi học và mình nghĩ là những bài học đó là tốt nhất để mình áp dụng, dẫn đến việc chi phí logistics khá cao. Thứ hai, thời gian gần đây chúng tôi dịch chuyển qua cách làm mới là nhìn ở góc độ là chất lượng, là đủ hàng, sau đó mới đến chi phí. Nhìn ở góc độ thực tiễn ở môi trường Việt Nam và đề bài thực tế của BHX đang vận hành thì nên thay đổi mô hình logistics để chúng ta có hiệu quả hơn về mặt logistics. Tương lai bạn sẽ thấy nó cải thiện nhiều về hiệu quả, về chi phí logistics. Chúng tôi đạt mục tiêu là cải thiện chi phí, việc đó vẫn phải làm nhưng quan trọng nhất là doanh thu. Nếu doanh thu tăng mạnh thì % chi phí nó tự nhiên nó nhỏ đi, đỡ áp lực rất nhiều và chúng tôi chọn cách là tập trung cao độ về doanh thu. Còn logistics thì chúng tôi đã tìm ra mô hình phù hợp với mình để đáp ứng được mong đợi về chất lượng và sản lượng, cũng như là chi phí ở mức mà mình kiểm soát tốt.

Ông Nguyễn Đức Tài: Cảm giác là bạn hiểu rằng hàng fresh ở BHX đang lỗ và nếu tăng sản lượng lên thì cái lỗ tăng lên. Nhưng thật ra là không phải, chúng tôi không lấy tiền lời của hàng khô để bù cho hàng fresh, nhưng mà hỏi là tiền lời của hàng fresh có quá lớn không thì câu trả lời là không. Như vậy, có thể nói hàng fresh là traffic (kéo khách hàng), và profit driver (tạo ra lợi nhuận) là hàng khô.

21. Anh Tài có thể lý giải vì sao kế hoạch năm 2023 chỉ đi ngang so với năm 2022, trong khi năm 2023 không gặp phải câu chuyện tái cấu trúc như năm 2022.

Ông Nguyễn Đức Tài: Cái này đến từ sức mua là chính, sức mua đang sụt giảm khá nhiều. Nếu sức mua được duy trì như năm trước, thậm chí tăng thì năm nay sẽ là một năm khủng bố. Trước tháng 9, lúc mà chúng tôi làm trao đổi về mục tiêu của quý 4 năm trước, chúng tôi cũng khá lạc quan về tình hình sức mua. Và nếu như vậy thì thậm chí chúng tôi sẽ trình chính sách ESOP cho năm nay. Nhưng sau quý 4 năm vừa rồi và đặc biệt vài tháng đầu năm nay thì chúng tôi thấy tình hình rất căng thẳng, sức mua đang có vấn đề. Các bạn cũng có thể tự trải nghiệm, chạy xe vòng qua mấy con đường của thành phố này, đếm bao nhiêu cửa hàng đóng cửa, bao nhiêu nhà treo bảng thuê cho thuê, rồi các bạn bước chân vào trung tâm thương mại để hiểu thêm về sức mua và traffic của người tiêu dùng.

22. Xin Đoàn Chủ Tịch chia sẻ về chiến lược phát triển của Tận Tâm.

Ông Nguyễn Đức Tài: Tận Tâm vẫn là một công ty đang được tập trung để thực thi các dịch vụ after sale (sau bán hàng) của Tập đoàn bao gồm giao hàng lắp đặt, giao hàng chặng cuối cho BHX... Năm nay sự tập trung của Tận Tâm là làm mọi thứ cho cực kỳ hiệu quả, chi phí được kiểm soát và chi phí để phục vụ cho các chuỗi của tập đoàn phải được giảm xuống tới mức rất đáng kể, bao gồm chi phí xây dựng, chi phí giao hàng,... bởi vì đó là đóng góp cho lợi nhuận chung của Tập đoàn.

23. Một số tập đoàn lớn hay là tập đoàn đa quốc gia có cái lộ trình cho xây dựng ESG ở Việt Nam thì họ có những cái mốc đo lường từ đây cho tới năm 2025, 2030. Họ sẽ có một bên thứ ba cùng đồng hành tư vấn cho họ. Để tăng giá trị của đánh giá cho vấn đề ESG của tập đoàn, hiện giờ mình đã có chiến lược lâu dài cho ESG cũng như là bên thứ 3 đồng hành chưa? Mình có KPI cụ thể cho từng công ty con của mình chưa và cái lộ trình trong những năm sắp tới như thế nào?

Ông Đặng Minh Lược: Thực ra đúng là ESG có nhiều thứ bao gồm một chiến lược dài hạn. Và từ chiến lược dài hạn đó thì có những KPI cụ thể và tiêu chí đo lường như thế nào, đặc biệt rằng là làm sao có một cái tổ chức mà đánh giá về những chỉ số ESG uy tín để nhìn thấy hệ thống của mình có đang vận hành đúng như những thông lệ quốc tế hay không. Công ty cũng đang nhìn thấy được cần chiến lược dài hạn. Tuy nhiên, cũng cần có những cái chiến lược ngắn hạn. Trong 2 năm gần đây, có những thứ mà công ty nhìn thấy là bây giờ nên tập trung làm và có thể cải thiện hiệu quả. Cho nên lộ trình đầu tiên là mình có thể làm tốt những thứ trước mắt, những cái có thể làm ngay. Sau đó có thể nghĩ tới những cái thứ chuyên sâu hơn.

Rất là may mắn là hiện nay rất nhiều những Quỹ đầu tư đặc biệt là Quỹ đầu tư nước ngoài có hỗ trợ mình những công cụ, những cách thức để mình có thể làm tốt theo những tiêu chuẩn của họ. Họ giúp mình nhìn thấy được các KPIs, cách thức đo lường để giúp cho mình nâng cấp trong chiến lược hiện nay. Khi bắt đầu làm tốt mình sẽ tham gia vào những tổ chức đánh giá để chắc chắn là Công ty phát triển bền vững và đáp ứng được tất cả những các bên liên quan từ ngân hàng, các quỹ đầu tư, và kể cả các cơ quan nhà nước.

Ông Robert Willett: Ở MWG, chúng tôi rất là nghiêm túc về chương trình ESG, và tuần này chúng tôi cũng dành nửa ngày và tuần trước cũng đã dành nửa ngày để trao đổi về các kế hoạch thực hiện các cái mục tiêu trong EGS của tập đoàn. Và hiện nay, tập đoàn cũng đang trao đổi với một tổ chức tư vấn lớn đang tư vấn cho nhiều công ty ở Việt Nam và họ cũng đang tư vấn về lĩnh vực phát triển bền vững ở nhiều nơi khác trên thế giới. Chúng tôi có nhiều việc đã và đang làm, chỉ là nhiều khi chúng tôi

không thể hiện nó ra để cho mọi người cùng biết. Một mặt khác thì các nhà đầu tư rất là quan tâm về chủ đề phát triển bền vững ESG. Tất cả các nhà đầu tư nói chuyện với tôi thì bao giờ cũng có câu hỏi là tập đoàn đang làm gì với các cái kế hoạch, các chiến lược về ESG. Tất nhiên, chúng tôi làm những điều này không phải vì nhà đầu tư cứ hỏi mà làm điều này chính là bởi vì đó là điều đúng đắn, vì phục vụ cho đất nước và phục vụ cho nhân dân.

24. Về thị trường Indonesia, câu chuyện về Indo rất hấp dẫn, có thể làm MWG giá trị thêm 1-2 lần, tôi muốn xin nhận định thêm về đối thủ cạnh tranh, đặc biệt là các newplayer tầm cỡ thế giới, đa quốc gia.

Ông Đoàn Văn Hiếu Em:

Đầu tiên là nhận định của tôi về thị trường ở Indo thì đây là một thị trường rất lớn. Nói về quy mô cả về diện tích và quốc gia thì có thể nói là gấp đôi Việt Nam, gấp 2,7 lần so với Việt Nam và dân số cũng gấp 2,7 lần Việt Nam.

Thứ hai là cơ cấu về tiêu dùng của ngành điện thoại và điện máy, nếu Indo gấp 2,5 lần so với Việt Nam thì doanh thu của ngành điện thoại của Indo và Việt Nam khá tương xứng, tức là Indo cũng gấp đôi Việt Nam. Tuy nhiên đối với lĩnh vực điện máy thì doanh thu của ngành này ở Indo hiện nay chỉ hơn phân nửa của Việt Nam và thị trường còn khá sơ khai.

Thứ ba, thị trường Indo thì khá minh bạch về vấn đề thuế khóa.

Thứ tư, vấn đề dịch vụ, ở Indo thì vấn đề giao hàng và lắp đặt chưa thực sự tốt, hiệu quả khi nhà bán lẻ chỉ đóng vai trò trưng bày và tư vấn, giới thiệu bán hàng sản phẩm, còn khi có đơn hàng thì toàn bộ đơn hàng được chuyển về cho các đối tác là các hãng là người giao hàng và lắp đặt. Điều này sẽ tạo nên ùn tắc và làm chậm việc giao hàng. Khi chúng tôi sang thị trường Indo thì chúng tôi mang theo cả những dịch vụ mà chúng tôi đã làm rất thành công ở Việt Nam. Đó là lợi thế, sự khác biệt rất lớn của các cửa hàng điện máy của chúng tôi tại Indo và nó khác biệt hẳn so với thị trường. Yếu tố tiếp theo là lần này thì chúng tôi không chỉ đi sang Indo một mình mà chúng tôi hợp tác với một đối tác là nhà bán lẻ rất lớn là Erajaya, số 1 trong lĩnh vực điện thoại. Họ cũng là một công ty niêm yết và cũng có nhu cầu phát triển về điện máy. Đây là sự kết hợp mà hai bên có thể hỗ trợ lẫn nhau để có thể giúp chúng tôi sớm hoàn thiện được mô hình kinh doanh của mình và tăng tốc trong tương lai.

Thêm một yếu tố nữa là, ở thị trường Indo thì các nhà bán lẻ giống như Điện Máy Xanh ở Việt Nam thì không có nhiều, hai nhà bán lẻ lớn là Electricity và Hartono cộng lại chỉ có hơn 100 chưa tới 200 cửa hàng và phần lớn là nằm trong trung tâm Thương mại. Trong khi các cửa hàng EraBlue của chúng tôi là mô hình nằm ở ngoài đường vì đơn giản là tập quán, nhu cầu của mọi người mua sắm bên đó chúng tôi đánh giá là khá tương đồng với Việt Nam. Do đó, EraBlue đón nhận khá nhiều sự ủng hộ từ khách hàng.

Chúng tôi có lộ trình trong 5 năm tới sẽ mở khoảng 500 cửa hàng và thậm chí có thể là IPO cho EraBlue ở Indonesia cùng với đối tác của mình.

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

ĐIỀU 1. THÔNG QUA BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2022 VÀ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022 SỐ 01_2022/NQĐHCD/MWG NGÀY 23/04/2022.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	997.344.846	0	113.625	25.577.989
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	97,49%	0%	0,01%	2,50%

ĐIỀU 2. THÔNG QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN 2022.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	902.426.296	16.741.934	125.649	103.742.581
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	88,21%	1,64%	0,01%	10,14%

ĐIỀU 3. THÔNG QUA KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2023.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	910.147.569	11.000	131.855	112.746.036
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	88,97%	0,00%	0,01%	11,02%

ĐIỀU 4. THÔNG VIỆC GIẢM VỐN ĐIỀU LỆ DO CÔNG TY MUA LẠI CỔ PHIẾU CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG ĐÃ NGHỈ VIỆC.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	871.517.232	900	126.897	151.391.431
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	85,19%	0,00%	0,01%	14,80%

ĐIỀU 5. THÔNG QUA SỬA ĐỔI ĐIỀU LỆ.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	893.791.469	1.900	200.187	129.042.904
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	87,37%	0,00%	0,02%	12,61%

ĐIỀU 6. THÔNG QUA QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	830.007.019	79.016.217	10.135.263	103.877.961
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	81,13%	7,72%	0,99%	10,16%

ĐIỀU 7. THÔNG QUA SỬA ĐỔI QUY CHẾ QUẢN TRỊ NỘI BỘ.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	914.038.832	18.055.748	10.046.565	80.895.315
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	89,35%	1,76%	0,98%	7,91%

ĐIỀU 8. THÔNG QUA LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP CHO NĂM 2023.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	917.179.779	7.435.032	1.707.213	96.714.436
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	89,65%	0,73%	0,17%	9,45%

ĐIỀU 9. THÔNG QUA THÙ LAO THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ ỦY BAN KIỂM TOÁN CHO NĂM 2023.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	938.093.816	20.600	187.717	84.734.327
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	91,70%	0,00%	0,02%	8,28%

ĐIỀU 10. THÔNG QUA PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT DỰA TRÊN KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022.

Kết quả	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến	Không hợp lệ
Số cổ phần	789.212.502	100.319.140	29.662.011	103.842.807
% số quyền biểu quyết tham sự Đại hội	77,14%	9,81%	2,90%	10,15%

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

V. Bế mạc Đại hội

- Ông Đoàn Phan Trung Kiên thay mặt Ban thư ký Đại hội – đọc Biên bản Đại hội và được Đại hội thống nhất thông qua.
- Ông Nguyễn Đức Tài tuyên bố bế mạc Đại hội

TM. Ban Thư Ký



LÊ THỊ THU TRANG

Chủ tọa Đại hội



NGUYỄN ĐỨC TÀI

Số: 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG

Tp Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 04 năm 2023

NGHỊ QUYẾT

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động ("Công ty") như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm; và
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023 số 01_2023/BBĐHĐCĐ/MWG ngày 08/04/2023 và các nội dung nêu tại Tờ Trình số 01_2023/TT/ĐHĐCĐ/MWG của Hội đồng quản trị ngày 16/03/2023 ("Tờ Trình");
- Căn cứ Tờ trình sửa đổi bổ sung lần 1 số 02_2023/TT/ĐHĐCĐ/MWG ngày 27/03/2023.

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG QUYẾT NGHỊ

ĐIỀU 1. Thông qua báo cáo của Hội đồng quản trị năm 2022 và tình hình thực hiện nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 số 01_2022/NQĐHĐCĐ/MWG ngày 23/04/2022 như được nêu tại Tờ Trình.

ĐIỀU 2. Thông qua báo cáo tài chính kiểm toán 2022 (đính kèm).

ĐIỀU 3. Thông qua kế hoạch kinh doanh và định hướng năm 2023 như được nêu tại Tờ Trình.

ĐIỀU 4. Thông qua việc giảm vốn điều lệ do công ty mua lại cổ phiếu của người lao động đã nghỉ việc

Theo Khoản 6 Điều 36 Luật chứng khoán, Đại hội đồng cổ đông thông qua:

4.1 Thực hiện thủ tục giảm vốn điều lệ do mua lại cổ phiếu của người lao động làm cổ phiếu quỹ:

- Tổng số lượng cổ phiếu quỹ đã được mua lại tính đến thời điểm hiện tại (ngày của Tờ Trình) là: 502.564 cổ phiếu.
- Tổng số lượng cổ phiếu hiện tại: 1.463.879.280 (tương đương vốn điều lệ hiện tại là 14.638.792.800.000 đồng)
- Sau khi loại trừ cổ phiếu quỹ, công ty thực hiện thủ tục điều chỉnh giảm vốn điều lệ ghi nhận trên giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh từ 14.638.792.800.000 đồng xuống còn 14.633.767.160.000 đồng.

- 4.2 Ủy quyền cho Hội đồng quản trị và/hoặc Tổng Giám đốc kiêm đại diện theo pháp luật thực hiện các thủ tục giám vốn và điều chỉnh giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh với cơ quan nhà nước.

ĐIỀU 5. Thông qua sửa đổi Điều lệ

Đại hội đồng cổ đông thông qua:

- 5.1 Sửa đổi Khoản 1 Điều 5 Điều lệ ngày 15/05/2021 do giám vốn điều lệ từ việc công ty mua lại cổ phiếu của người lao động đã nghỉ việc làm cổ phiếu quỹ.
Vốn điều lệ mới sẽ bằng vốn điều lệ tại thời điểm đăng ký giám vốn trừ đi giá trị cổ phiếu quỹ (502.564 cổ phiếu tương đương với giá trị 5.025.640.000 đồng).
- 5.2 Ủy quyền cho Tổng Giám đốc kiêm đại diện theo pháp luật ban hành phụ lục sửa đổi điều lệ sau khi thực hiện các thủ tục giám vốn và điều chỉnh giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh với cơ quan nhà nước.

ĐIỀU 6. Thông qua Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị

Đại hội đồng cổ đông thông qua Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị cập nhật, sửa đổi theo Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán mới ban hành. *(Quy chế đính kèm)*

ĐIỀU 7. Thông qua sửa đổi quy chế quản trị nội bộ

Đại hội đồng cổ đông thông qua Quy chế quản trị nội bộ cập nhật, sửa đổi theo Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán mới ban hành. *(Quy chế đính kèm)*

ĐIỀU 8. Thông qua lựa chọn công ty kiểm toán độc lập cho năm 2023

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn công ty kiểm toán độc lập trong năm tài chính 2023 là một trong 4 công ty kiểm toán hàng đầu hiện nay:

- Công ty TNHH Ernst & Young
- Công ty TNHH KPMG
- Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Vietnam)
- Công ty Deloitte

ĐIỀU 9. Thông qua thù lao thành viên Hội đồng quản trị và Ủy ban kiểm toán cho năm 2023

Đại hội đồng cổ đông thông qua thù lao Hội đồng quản trị và Ủy ban kiểm toán năm 2023 như sau:

- 9.1 Tổng thù lao/thường cho các thành viên Hội đồng quản trị không tham gia điều hành năm 2023 dự kiến là 2.500.000.000 đồng.
- 9.2 Thù lao cho các thành viên trong Ủy ban kiểm toán cho năm 2023 là 0 đồng.
- 9.3 Ủy quyền cho Hội đồng quản trị toàn quyền thực hiện phân bổ thù lao/thường cho Thành viên Hội đồng quản trị không tham gia điều hành nêu tại mục 9.1.

ĐIỀU 10. Thông qua phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt dựa trên kết quả kinh doanh năm 2022

Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án chi trả cổ tức dựa trên kết quả kinh doanh năm 2022 cho các cổ đông hiện hữu chi tiết như sau:

- 10.1 Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông (không áp dụng cổ phiếu quỹ)
- 10.2 Mệnh giá cổ phiếu : 10.000 đồng/cổ phiếu
- 10.3 Tỷ lệ chi trả cổ tức : 5% cổ phiếu tương đương 500 đồng/1 cổ phiếu
- 10.4 Đối tượng chi trả : 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 tức bằng tiền mặt
- 10.5 Phương thức chi trả cổ tức : Bằng tiền mặt
- 10.6 Thời gian chi trả : Trong năm 2023
- 10.7 Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị:
- 10.7.1 Toàn quyền quyết định thời gian chi trả cụ thể;
- 10.7.2 Quyết định phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt chi tiết, chỉnh sửa phương án chi trả và lựa chọn thời điểm phù hợp để thực hiện các công việc có liên quan theo đúng quy định của pháp luật để hoàn thành công việc;
- 10.7.3 Thực hiện các thủ tục cần thiết khác theo quy định của pháp luật

ĐIỀU 11. Giao Hội đồng quản trị toàn quyền triển khai các công việc nêu trên theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các văn bản liên quan.

ĐIỀU 12. Nghị quyết này có hiệu lực từ ngày 08 tháng 04 năm 2023. Hội đồng quản trị, Ban Giám Đốc và các cá nhân liên quan chịu trách nhiệm thực hiện nghị quyết này.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG



Nguyễn Đức Tài

**QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG**

*(Thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01_2023/NQĐHĐCĐ/MWG
ngày 08 tháng 04 năm 2023)*

**CHƯƠNG I
QUY ĐỊNH CHUNG**

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh và đối tượng áp dụng

1.1 Phạm vi điều chỉnh:

Quy chế hoạt động của Hội Đồng Quản Trị (“**HDQT**”) quy định cơ cấu tổ chức nhân sự, nguyên tắc hoạt động, quyền hạn, nghĩa vụ của HDQT và các thành viên HDQT nhằm hoạt động theo quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

1.2 Đối tượng áp dụng:

Quy chế này được áp dụng cho HDQT, các thành viên HDQT.

Điều 2. Nguyên tắc hoạt động của HDQT

- 2.1 HDQT làm việc theo nguyên tắc tập thể. Các thành viên của HDQT chịu trách nhiệm cá nhân về phần việc của mình và cùng chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông, trước pháp luật về các nghị quyết, quyết định của HDQT đối với sự phát triển của Công ty.
- 2.2 HDQT giao trách nhiệm cho Tổng giám đốc tổ chức điều hành thực hiện các nghị quyết, quyết định của HDQT.

**CHƯƠNG II
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Điều 3. Quyền và nghĩa vụ của thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 3.1 Thành viên HDQT có đầy đủ các quyền theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, trong đó có quyền được cung cấp các thông tin, tài liệu về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của Công ty và của các đơn vị trong Công ty.
- 3.2 Thành viên HDQT có trách nhiệm và nghĩa vụ theo quy định pháp luật, theo Điều lệ Công ty và các nghĩa vụ sau:
 - 3.2.1 Thực hiện các nhiệm vụ của mình một cách trung thực, cẩn trọng vì lợi ích cao nhất của cổ đông và của Công ty;
 - 3.2.2 Tham dự đầy đủ các cuộc họp của HDQT và có ý kiến về các vấn đề được đưa ra thảo luận;
 - 3.2.3 Báo cáo kịp thời, đầy đủ với HDQT các khoản thù lao nhận được từ các công ty con, công ty liên kết và các tổ chức khác;
 - 3.2.4 Báo cáo HDQT tại cuộc họp gần nhất các giao dịch giữa Công ty, công ty con, công ty khác do Công ty nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn điều lệ với thành viên HDQT và những người có liên quan của thành viên đó; giao dịch giữa Công ty với công ty trong đó thành viên HDQT là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch;
 - 3.2.5 Thực hiện công bố thông tin khi thực hiện giao dịch cổ phiếu của Công ty theo quy định của pháp luật.
- 3.3 Thành viên HDQT độc lập của Công ty phải lập báo cáo đánh giá về hoạt động của HDQT.



Điều 4. Quyền được cung cấp thông tin của thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 4.1 Thành viên HĐQT có quyền yêu cầu Tổng giám đốc, người điều hành và người quản lý khác trong Công ty cung cấp thông tin, tài liệu về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của Công ty và của đơn vị trong Công ty.
- 4.2 Người được yêu cầu phải cung cấp kịp thời, đầy đủ và chính xác thông tin, tài liệu theo yêu cầu của thành viên HĐQT. Trình tự, thủ tục yêu cầu và cung cấp thông tin do Điều lệ công ty quy định.

Điều 5. Nhiệm kỳ và số lượng thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 5.1 Nhiệm kỳ và số lượng thành viên HĐQT theo quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế Quản trị Nội bộ.
- 5.2 Trường hợp tất cả thành viên HĐQT cùng kết thúc nhiệm kỳ thì các thành viên đó tiếp tục là thành viên HĐQT cho đến khi có thành viên mới được bầu thay thế và tiếp quản công việc, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.

Điều 6. Tiêu chuẩn và điều kiện thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 6.1 Ngoài các tiêu chuẩn, điều kiện được quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế Quản trị Nội bộ, thành viên HĐQT phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây:
 - 6.1.1 Không thuộc đối tượng quy định tại khoản 2 Điều 17 Luật Doanh nghiệp;
 - 6.1.2 Thành viên HĐQT Công ty có thể là thành viên HĐQT của tối đa 05 (năm) công ty khác;
- 6.2 Thành viên HĐQT độc lập theo quy định của Luật Doanh nghiệp phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây:
 - 6.2.1 Không phải là người đang làm việc cho Công ty, công ty mẹ hoặc công ty con của Công ty; không phải là người đã từng làm việc cho Công ty, công ty mẹ hoặc công ty con của Công ty ít nhất trong 03 năm liền trước đó;
 - 6.2.2 Không phải là người đang hưởng lương, thù lao từ công ty, trừ các khoản phụ cấp mà thành viên HĐQT được hưởng theo quy định;
 - 6.2.3 Không phải là người có vợ hoặc chồng, bố đẻ, bố nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột là cổ đông lớn của Công ty; là người quản lý của Công ty hoặc công ty con của Công ty;
 - 6.2.4 Không phải là người trực tiếp hoặc gián tiếp sở hữu ít nhất 01% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty;
 - 6.2.5 Không phải là người đã từng làm thành viên HĐQT của Công ty ít nhất trong năm (05) năm liền trước đó, trừ trường hợp được bổ nhiệm liên tục hai (02) nhiệm kỳ.
 - 6.2.6 Tiêu chuẩn và điều kiện khác theo quy định tại Điều lệ và Quy chế Quản trị Nội bộ.
- 6.3 Thành viên độc lập HĐQT phải thông báo với HĐQT về việc không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện quy định tại khoản 2 Điều này và đương nhiên không còn là thành viên độc lập HĐQT kể từ ngày không đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện. Tùy theo quyết định của HĐQT, thành viên độc lập đó sẽ không tham gia các hoạt động của Công ty với tư cách thành viên HĐQT. HĐQT phải thông báo trường hợp thành viên độc lập HĐQT không còn đáp ứng đủ các tiêu chuẩn và điều kiện tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất hoặc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung hoặc thay thế thành viên độc lập HĐQT trong thời hạn 06 tháng kể từ ngày nhận được thông báo của thành viên độc lập HĐQT có liên quan.

Điều 7. Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị

- 7.1 Chủ tịch HĐQT do HĐQT bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm trong số các thành viên HĐQT.
- 7.2 Chủ tịch HĐQT Công ty không được kiêm nhiệm chức danh Tổng giám đốc.
- 7.3 Chủ tịch HĐQT có quyền và nghĩa vụ theo quy định tại Điều lệ Công ty và các quyền, nghĩa vụ sau đây:
 - 7.3.1 Lập chương trình, kế hoạch hoạt động của HĐQT;
 - 7.3.2 Chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu phục vụ cuộc họp; triệu tập, chủ trì và làm chủ tọa cuộc họp HĐQT;
 - 7.3.3 Tổ chức việc thông qua nghị quyết, quyết định của HĐQT;
 - 7.3.4 Giám sát quá trình tổ chức thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;
 - 7.3.5 Chủ tọa cuộc họp Đại hội đồng cổ đông;
 - 7.3.6 Thay mặt HĐQT ký các Nghị quyết/ Quyết định của HĐQT;
 - 7.3.7 Kiến nghị HĐQT về việc bổ nhiệm, bãi nhiệm, miễn nhiệm Tổng giám đốc. Thay mặt HĐQT ký kết hợp đồng lao động với Tổng giám đốc;
 - 7.3.8 Trong trường hợp cần thiết, Chủ tịch HĐQT có thể tạm đình chỉ những quyết định của Tổng giám đốc để hạn chế những tổn thất và sau đó phải báo cáo bằng văn bản đến HĐQT để có quyết định chính thức về việc đình chỉ hoặc hủy bỏ quyết định tạm đình chỉ đó trong vòng mười lăm (15) ngày kể từ ngày ra quyết định tạm đình chỉ đó;
 - 7.3.9 Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- 7.4 Trường hợp Chủ tịch HĐQT có đơn từ chức hoặc bị bãi nhiệm, miễn nhiệm, HĐQT phải bầu người thay thế trong thời hạn mười (10) ngày kể từ ngày nhận đơn từ chức hoặc bị bãi nhiệm, miễn nhiệm. Trường hợp Chủ tịch HĐQT vắng mặt hoặc không thể thực hiện được nhiệm vụ của mình thì phải ủy quyền bằng văn bản cho một thành viên khác thực hiện quyền và nghĩa vụ của Chủ tịch HĐQT theo nguyên tắc quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp không có người được ủy quyền hoặc Chủ tịch HĐQT chết, mất tích, bị tạm giam, đang chấp hành hình phạt tù, đang chấp hành biện pháp xử lý hành chính tại cơ sở cai nghiện bắt buộc, cơ sở giáo dục bắt buộc, trốn khỏi nơi cư trú, bị hạn chế hoặc mất năng lực hành vi dân sự, có khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi, bị Tòa án cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc làm công việc nhất định thì các thành viên còn lại bầu một người trong số các thành viên giữ chức Chủ tịch HĐQT theo nguyên tắc đa số thành viên còn lại tán thành cho đến khi có quyết định mới của HĐQT.
- 7.5 Khi xét thấy cần thiết, HĐQT quyết định bổ nhiệm thư ký Công ty. Thư ký Công ty có quyền và nghĩa vụ sau đây:
 - 7.5.1 Hỗ trợ tổ chức triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông, HĐQT; ghi chép các biên bản họp;
 - 7.5.2 Hỗ trợ thành viên HĐQT trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao;
 - 7.5.3 Hỗ trợ HĐQT trong áp dụng và thực hiện nguyên tắc quản trị công ty;
 - 7.5.4 Hỗ trợ Công ty trong xây dựng quan hệ cổ đông và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của cổ đông; việc tuân thủ nghĩa vụ cung cấp thông tin, công khai hóa thông tin và thủ tục hành chính;
 - 7.5.5 Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

Điều 8. Miễn nhiệm, bãi nhiệm, thay thế và bổ sung thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 8.1 Đại hội đồng cổ đông miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT trong các trường hợp quy định tại Quy chế Quản trị Nội bộ.
- 8.2 Khi xét thấy cần thiết, Đại hội đồng cổ đông quyết định thay thế thành viên HĐQT; miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT ngoài trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này.
- 8.3 HĐQT phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông để bầu bổ sung thành viên HĐQT trong trường hợp sau đây:
 - 8.3.1 Số thành viên HĐQT bị giảm quá một phần ba (1/3) so với số quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp này, HĐQT phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày số thành viên bị giảm quá một phần ba;
 - 8.3.2 Số lượng thành viên độc lập HĐQT giảm xuống, không bảo đảm tỷ lệ theo quy định của Luật doanh nghiệp;
 - 8.3.3 Trừ trường hợp quy định tại Điều 8.3.1 và Điều 8.3.2 của khoản này, Đại hội đồng cổ đông bầu thành viên mới thay thế thành viên HĐQT đã bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tại cuộc họp gần nhất.

Điều 9. Cách thức bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 9.1 Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 10% (mười phần trăm) tổng số cổ phần phổ thông trở lên có quyền đề cử người vào HĐQT. Việc đề cử người vào HĐQT thực hiện như sau:
 - 9.1.1 Các cổ đông phổ thông họp thành nhóm để đề cử người vào HĐQT phải thông báo về việc họp nhóm cho các cổ đông dự họp biết trước ít nhất 10 (mười) ngày khi khai mạc Đại hội đồng cổ đông;
 - 9.1.2 Căn cứ số lượng thành viên HĐQT, cổ đông hoặc nhóm cổ đông quy định tại khoản này được quyền đề cử một hoặc một số người theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông làm ứng cử viên HĐQT. Trường hợp số ứng cử viên được cổ đông hoặc nhóm cổ đông đề cử thấp hơn số ứng cử viên mà họ được quyền đề cử theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông thì số ứng cử viên còn lại do HĐQT và các cổ đông khác đề cử.
- 9.2 Trường hợp số lượng ứng cử viên HĐQT thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết theo quy định của Luật Doanh nghiệp, HĐQT đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên hoặc tổ chức đề cử theo quy định tại Điều lệ công ty, Quy chế Quản trị Nội bộ và Quy Chế này. Việc HĐQT đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên HĐQT theo quy định của pháp luật.
- 9.3 Việc biểu quyết bầu thành viên HĐQT được thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu theo quy định của Luật Doanh Nghiệp.
- 9.4 Trường hợp có từ 02 ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho thành viên cuối cùng của HĐQT thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng cử viên có số phiếu bầu ngang nhau.
- 9.5 Việc bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT do Đại hội đồng cổ đông quyết định theo nguyên tắc bỏ phiếu.

Điều 10. Thông báo về bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 10.1 Trường hợp đã xác định được ứng cử viên HĐQT, Công ty phải công bố thông tin liên quan đến các ứng cử viên tối thiểu 10 (mười) ngày trước ngày khai mạc họp Đại hội đồng cổ đông trên trang thông tin điện tử của Công ty để cổ đông có thể tìm hiểu về các ứng

cử viên này trước khi bỏ phiếu, ứng cử viên HĐQT phải có cam kết bằng văn bản về tính trung thực, chính xác của các thông tin cá nhân được công bố và phải cam kết thực hiện nhiệm vụ một cách trung thực, cẩn trọng và vì lợi ích cao nhất của Công ty nếu được bầu làm thành viên HĐQT. Thông tin liên quan đến ứng cử viên HĐQT được công bố bao gồm:

- 10.1.1 Họ tên, ngày, tháng, năm sinh;
 - 10.1.2 Trình độ học vấn;
 - 10.1.3 Quá trình công tác;
 - 10.1.4 Các công ty mà ứng viên đang nắm giữ chức vụ thành viên HĐQT và các chức danh quản lý khác;
 - 10.1.5 Các lợi ích có liên quan tới Công ty và các bên có liên quan của Công ty;
 - 10.1.6 Họ, tên của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông đề cử ứng viên (nếu có);
 - 10.1.7 Các thông tin khác (nếu có) theo quy định tại Điều lệ công ty (nếu có);
- 10.2 Việc thông báo về kết quả bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT thực hiện theo các quy định hướng dẫn về công bố thông tin.

CHƯƠNG III HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Điều 11. Quyền và nghĩa vụ của Hội Đồng Quản Trị

- 11.1 HĐQT là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện quyền và nghĩa vụ của Công ty, trừ các quyền và nghĩa vụ thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- 11.2 Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do luật pháp, Điều lệ Công ty và Đại hội đồng cổ đông quy định. HĐQT có những quyền hạn và nghĩa vụ theo quy định tại Điều lệ Công ty.
- 11.3 HĐQT thông qua nghị quyết, quyết định bằng biểu quyết tại cuộc họp, lấy ý kiến bằng văn bản hoặc hình thức khác do Điều lệ công ty quy định. Mỗi thành viên HĐQT có một phiếu biểu quyết.
- 11.4 Trường hợp nghị quyết, quyết định do HĐQT thông qua trái với quy định của pháp luật, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Điều lệ công ty gây thiệt hại cho Công ty thì các thành viên tán thành thông qua nghị quyết, quyết định đó phải cùng liên đới chịu trách nhiệm cá nhân về nghị quyết, quyết định đó và phải đền bù thiệt hại cho Công ty; thành viên phản đối thông qua nghị quyết, quyết định nói trên được miễn trừ trách nhiệm. Trường hợp này, cổ đông của Công ty có quyền yêu cầu Tòa án đình chỉ thực hiện hoặc hủy bỏ nghị quyết, quyết định nói trên.

Điều 12. Nhiệm vụ và quyền hạn của Hội Đồng Quản Trị trong việc phê duyệt, ký kết hợp đồng giao dịch

- 12.1 HĐQT chấp thuận các hợp đồng, giao dịch có giá trị nhỏ hơn 35% hoặc giao dịch dẫn đến tổng giá trị giao dịch phát sinh trong vòng 12 (mười hai) tháng kể từ ngày thực hiện giao dịch đầu tiên có giá trị nhỏ hơn 35% tổng giá trị tài sản ghi trên báo cáo tài chính gần nhất hoặc một tỷ lệ, giá trị khác nhỏ hơn theo quy định tại Điều lệ công ty giữa Công ty với các đối tượng được quy định tại Khoản 1, Điều 167 Luật Doanh nghiệp.
- 12.2 Người đại diện Công ty ký hợp đồng, giao dịch phải thông báo cho thành viên HĐQT về các đối tượng có liên quan đối với hợp đồng, giao dịch đó và gửi kèm theo dự thảo hợp đồng hoặc nội dung chủ yếu của giao dịch. HĐQT quyết định việc chấp thuận hợp đồng, giao dịch trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày nhận được thông báo, trừ trường hợp Điều lệ công ty quy định một thời hạn khác; thành viên HĐQT có lợi ích liên quan đến các bên trong hợp đồng, giao dịch không có quyền biểu quyết.

Điều 13. Trách nhiệm của Hội Đồng Quản Trị trong việc triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường

- 13.1 HĐQT phải triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông bất thường trong các trường hợp theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. Trình tự, thủ tục triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường theo quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.
- 13.2 Người triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông phải thực hiện các công việc sau đây:
 - 13.2.1 Lập danh sách cổ đông có quyền dự họp;
 - 13.2.2 Cung cấp thông tin và giải quyết khiếu nại liên quan đến danh sách cổ đông;
 - 13.2.3 Lập chương trình và nội dung cuộc họp;
 - 13.2.4 Chuẩn bị tài liệu cho cuộc họp;
 - 13.2.5 Dự thảo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông theo nội dung dự kiến của cuộc họp; danh sách và thông tin chi tiết của các ứng cử viên trong trường hợp bầu thành viên HĐQT;
 - 13.2.6 Xác định thời gian và địa điểm họp;
 - 13.2.7 Gửi thông báo mời họp đến từng cổ đông có quyền dự họp theo quy định Luật doanh nghiệp;
 - 13.2.8 Các công việc khác phục vụ cuộc họp.

Điều 14. Các tiểu ban giúp việc Hội Đồng Quản Trị.

- 14.1 HĐQT có thể thành lập tiểu ban trực thuộc để phụ trách về chính sách phát triển, nhân sự, lương thưởng, kiểm toán nội bộ, quản lý rủi ro. Số lượng thành viên của tiểu ban do HĐQT quyết định. Hoạt động của tiểu ban phải tuân thủ theo quy định của HĐQT. Nghị quyết của tiểu ban chỉ có hiệu lực khi có đa số thành viên tham dự và biểu quyết thông qua tại cuộc họp của tiểu ban.
- 14.2 Việc thực thi quyết định của HĐQT, hoặc của tiểu ban trực thuộc HĐQT phải phù hợp với các quy định pháp luật hiện hành và Điều lệ công ty, Quy chế Quản trị Nội bộ.

**CHƯƠNG IV
CUỘC HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Điều 15. Cuộc họp Hội Đồng Quản Trị

- 15.1 Chủ tịch HĐQT được bầu trong cuộc họp đầu tiên của HĐQT trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc bầu cử HĐQT đó. Cuộc họp này do thành viên có số phiếu bầu cao nhất hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất triệu tập và chủ trì. Trường hợp có nhiều hơn một thành viên có số phiếu bầu hoặc tỷ lệ phiếu bầu cao nhất và ngang nhau thì các thành viên bầu theo nguyên tắc đa số để chọn 01 (một) người trong số họ triệu tập họp HĐQT.
- 15.2 HĐQT phải họp ít nhất mỗi quý 01 (một) lần và có thể họp bất thường.
- 15.3 Chủ tịch HĐQT triệu tập họp HĐQT trong trường hợp quy định tại Điều lệ Công ty:
- 15.4 Trình tự, thủ tục tiến hành cuộc họp HĐQT được thực hiện theo quy định pháp luật và Điều lệ Công ty và Quy chế Quản trị Nội bộ.

Điều 16. Biên bản họp Hội Đồng Quản Trị

- 16.1 Các cuộc họp HĐQT phải được ghi biên bản và có thể ghi âm, ghi và lưu giữ dưới hình thức điện tử khác. Biên bản phải lập bằng tiếng Việt và có thể lập thêm bằng tiếng nước ngoài, tuân thủ theo quy định tại Quy chế Quản trị Nội bộ và bao gồm các nội dung chủ yếu sau đây:
 - 16.1.1 Tên, địa chỉ trụ sở chính, mã số doanh nghiệp;

- 16.1.2 Thời gian, địa điểm họp;
 - 16.1.3 Mục đích, chương trình và nội dung họp;
 - 16.1.4 Họ, tên từng thành viên dự họp hoặc người được ủy quyền dự họp và cách thức dự họp; họ, tên các thành viên không dự họp và lý do;
 - 16.1.5 Vấn đề được thảo luận và biểu quyết tại cuộc họp;
 - 16.1.6 Tóm tắt phát biểu ý kiến của từng thành viên dự họp theo trình tự diễn biến của cuộc họp;
 - 16.1.7 Kết quả biểu quyết trong đó ghi rõ những thành viên tán thành, không tán thành và không có ý kiến;
 - 16.1.8 Vấn đề đã được thông qua và tỷ lệ biểu quyết thông qua tương ứng;
 - 16.1.9 Họ, tên, chữ ký chủ tọa và người ghi biên bản, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này.
- 16.2 Trường hợp chủ tọa, người ghi biên bản từ chối ký biên bản họp nhưng nếu được tất cả thành viên khác của HĐQT tham dự họp ký và có đầy đủ nội dung theo quy định tại Luật Doanh nghiệp thì biên bản này có hiệu lực.
- 16.3 Chủ tọa, người ghi biên bản và những người ký tên trong biên bản phải chịu trách nhiệm về tính trung thực và chính xác của nội dung biên bản họp HĐQT.
- 16.4 Biên bản họp HĐQT và tài liệu sử dụng trong cuộc họp phải được lưu giữ tại văn phòng làm việc của Công ty.
- 16.5 Biên bản lập bằng tiếng Việt và bằng tiếng nước ngoài có hiệu lực pháp lý như nhau. Trường hợp có sự khác nhau về nội dung giữa biên bản bằng tiếng Việt và bằng tiếng nước ngoài thì nội dung trong biên bản bằng tiếng Việt được áp dụng.

CHƯƠNG V

BÁO CÁO, CÔNG KHAI CÁC LỢI ÍCH

Điều 17. Trình báo cáo hằng năm

- 17.1 Kết thúc năm tài chính, HĐQT phải trình Đại hội đồng cổ đông báo cáo sau đây:
- 17.1.1 Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty;
 - 17.1.2 Báo cáo tài chính;
 - 17.1.3 Báo cáo đánh giá công tác quản lý, điều hành Công ty.
- 17.2 Báo cáo quy định tại điều khoản này và báo cáo kiểm toán phải được lưu giữ tại văn phòng làm việc của Công ty chậm nhất là 10 (mười) ngày trước ngày khai mạc cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên nếu Điều lệ công ty không quy định thời hạn khác dài hơn.

Điều 18. Thù lao, thưởng và lợi ích khác của thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 18.1 Thành viên HĐQT được hưởng thù lao công việc theo quy định tại Điều lệ Công ty. Thù lao của thành viên HĐQT do Đại hội đồng cổ đông quyết định tại cuộc họp thường niên.
- 18.2 Thù lao của từng thành viên HĐQT được tính vào chi phí kinh doanh của Công ty theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp, được thể hiện thành mục riêng trong báo cáo tài chính hằng năm của Công ty và phải báo cáo Đại hội đồng cổ đông tại cuộc họp thường niên.
- 18.3 Các khoản chi phí khác liên quan đến thành viên HĐQT như chi phí đi lại, ăn, ở mà thành viên HĐQT đã phải chi trả khi thực hiện trách nhiệm thành viên HĐQT và các khoản khác chi trả cho thành viên HĐQT do Điều lệ quy định và Đại hội đồng cổ đông quyết định tại cuộc họp thường niên.

Điều 19. Công khai các lợi ích liên quan

Việc công khai lợi ích và người có liên quan của thành viên HĐQT được thực hiện theo Điều lệ và các quy định sau đây:

- 19.1 Thành viên HĐQT của Công ty phải kê khai cho công ty về các lợi ích liên quan của mình, bao gồm:
 - 19.1.1 Tên, mã số doanh nghiệp, địa chỉ trụ sở chính, ngành, nghề kinh doanh của doanh nghiệp mà họ có sở hữu phần vốn góp hoặc cổ phần; tỷ lệ và thời điểm sở hữu phần vốn góp hoặc cổ phần đó;
 - 19.1.2 Tên, mã số doanh nghiệp, địa chỉ trụ sở chính, ngành, nghề kinh doanh của doanh nghiệp mà những người có liên quan của họ cùng sở hữu hoặc sở hữu riêng phần vốn góp hoặc cổ phần trên 10% vốn điều lệ.
- 19.2 Việc kê khai quy định tại Điều 19.1 phải được thực hiện trong thời hạn 07 (bảy) ngày làm việc, kể từ ngày phát sinh lợi ích liên quan; việc sửa đổi, bổ sung phải được thông báo với Công ty trong thời hạn 07 (bảy) ngày làm việc, kể từ ngày có sửa đổi, bổ sung tương ứng.
- 19.3 Thành viên HĐQT nhân danh cá nhân hoặc nhân danh người khác để thực hiện công việc dưới mọi hình thức trong phạm vi công việc kinh doanh của Công ty đều phải giải trình bản chất, nội dung của công việc đó trước HĐQT và chỉ được thực hiện khi được đa số thành viên còn lại của HĐQT chấp thuận; nếu thực hiện mà không khai báo hoặc không được sự chấp thuận của HĐQT thì tất cả thu nhập có được từ hoạt động đó thuộc về Công ty.

CHƯƠNG VI MỐI QUAN HỆ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Điều 20. Mối quan hệ giữa các thành viên Hội Đồng Quản Trị

- 20.1 Quan hệ giữa các thành viên HĐQT là quan hệ phối hợp, các thành viên HĐQT có trách nhiệm thông tin cho nhau về vấn đề có liên quan trong quá trình xử lý công việc được phân công.
- 20.2 Trong quá trình xử lý công việc, thành viên HĐQT được phân công chịu trách nhiệm chính phải chủ động phối hợp xử lý, nếu có vấn đề liên quan đến lĩnh vực do thành viên HĐQT khác phụ trách. Trong trường hợp giữa các thành viên HĐQT còn có ý kiến khác nhau thì thành viên chịu trách nhiệm chính báo cáo Chủ tịch HĐQT xem xét quyết định theo thẩm quyền hoặc tổ chức họp hoặc lấy ý kiến của các thành viên HĐQT theo quy định của pháp luật, Điều lệ công ty và Quy chế này.
- 20.3 Trong trường hợp có sự phân công lại giữa các thành viên HĐQT thì các thành viên HĐQT phải bàn giao công việc, hồ sơ, tài liệu liên quan. Việc bàn giao này phải được lập thành văn bản và báo cáo Chủ tịch HĐQT về việc bàn giao đó.

Điều 21. Mối quan hệ với ban điều hành

Với vai trò quản trị, HĐQT ban hành các nghị quyết để Tổng Giám đốc và bộ máy điều hành thực hiện. Đồng thời, HĐQT kiểm tra, giám sát thực hiện các nghị quyết.

Điều 22. Mối quan hệ với Ủy ban kiểm toán

- 22.1 Mối quan hệ giữa HĐQT và Ủy ban kiểm toán là quan hệ phối hợp. Quan hệ làm việc giữa HĐQT với Ủy ban kiểm toán theo nguyên tắc bình đẳng và độc lập, đồng thời phối hợp chặt chẽ, hỗ trợ lẫn nhau trong quá trình thực thi nhiệm vụ.
- 22.2 Khi tiếp nhận các biên bản kiểm tra hoặc báo cáo tổng hợp của Ủy ban kiểm toán, HĐQT có trách nhiệm nghiên cứu và chỉ đạo các bộ phận có liên quan xây dựng kế hoạch và thực hiện chấn chỉnh kịp thời.

CHƯƠNG VII
ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 23. Hiệu lực thi hành

Quy chế hoạt động của HĐQT Công ty Cổ Phần Đầu Tư Thế Giới Di Động bao gồm 07 (bảy) chương, 23 (hai mươi ba) điều và có hiệu lực thi hành kể từ ngày 08 tháng 04 năm 2023.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH 

NGUYỄN ĐỨC TÀI 

P. 4

QUY CHẾ QUẢN TRỊ NỘI BỘ
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THẾ GIỚI DI ĐỘNG

*(Thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01_2023/NQĐHĐCD/MWG
ngày 08 tháng 04 năm 2023)*

CHƯƠNG I:
ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh và đối tượng áp dụng

1.1 Phạm vi điều chỉnh:

Quy chế này quy định những nguyên tắc cơ bản về quản trị Công ty để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của Cổ đông, thiết lập những chuẩn mực về hành vi, đạo đức nghề nghiệp của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám Đốc, Ủy ban kiểm toán nội bộ, Ban điều hành và Người điều hành khác của Công ty.

1.2 Đối tượng áp dụng:

1.2.1 Đại hội đồng cổ đông;

1.2.2 Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ủy ban kiểm toán nội bộ, Người quản lý, Người điều hành và tổ chức, cá nhân và người có liên quan của các đối tượng này;

1.2.3 Tổ chức và cá nhân có quyền lợi liên quan đến Công ty.

Điều 2. Giải thích từ ngữ

Trong Quy chế này, từ ngữ sau đây được hiểu như sau:

2.1 “*Quản trị công ty*”: là hệ thống các quy tắc để đảm bảo cho Công ty được định hướng điều hành và được kiểm soát một cách có hiệu quả vì quyền lợi của Cổ đông và những người liên quan đến Công ty.

2.2 “*Công ty*”: là Công ty Cổ phần Đầu Tư Thế Giới Di Động.

2.3 “*HDQT*”: Hội đồng quản trị.

2.4 “*Điều lệ*”: là Điều lệ của Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua và các bản sửa đổi, bổ sung Điều lệ này theo từng thời điểm.

2.5 “*Cổ đông*”: là những cá nhân, tổ chức sở hữu cổ phần của Công ty.

2.6 “*Cổ đông lớn*”: là Cổ đông sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp từ năm (05) phần trăm trở lên số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty được quy định tại Điều lệ.

2.7 “*DHĐCD*” hoặc “*Đại hội*”: là Đại hội đồng cổ đông Công ty.

2.8 “*Thành viên Hội đồng quản trị không điều hành*”: là thành viên Hội đồng quản trị không phải là Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng và những Người điều hành khác được Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

2.9 “*Thành viên Hội đồng quản trị độc lập*”: là thành viên Hội đồng quản trị đáp ứng các điều kiện quy định của Luật Doanh nghiệp.

2.10 “*Người điều hành*”: là Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, và các vị trí quản lý khác trong Công ty được Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

2.11 “*Ban điều hành*”: là Tổng Giám đốc (hoặc Tổng Giám đốc điều hành), Phó Tổng Giám đốc (hoặc Phó Tổng Giám đốc điều hành).

2.12 “*Phương tiện trực tuyến*”: là các thiết bị, phương tiện, cách thức liên lạc mà Cổ đông có thể sử dụng để trao đổi hoặc truyền tải thông tin qua internet hoặc đường truyền điện

thoại với Công ty, Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị mà không cần phải có mặt trực tiếp.

Điều 3. Nguyên tắc áp dụng pháp luật chuyên ngành

Trường hợp pháp luật chuyên ngành có quy định về quản trị công ty khác với quy định tại Quy chế này thì áp dụng quy định của pháp luật chuyên ngành.

CHƯƠNG II:

**TRÌNH TỰ, THỦ TỤC VỀ TRIỆU TẬP VÀ BIỂU QUYẾT
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Điều 4. Thông báo về việc chốt danh sách Cổ đông có quyền tham dự họp ĐHĐCĐ

- 4.1 Hội đồng quản trị Công ty hợp, ra quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông thường niên và thống nhất thông qua các nội dung, chương trình đại hội và hình thức tham gia, biểu quyết (bao gồm Phương tiện trực tuyến và/hoặc có mặt trực tiếp tại Đại hội).
- 4.2 Thông báo về việc chốt danh sách Cổ đông có quyền tham dự họp ĐHĐCĐ (“Danh Sách Cổ Đông”) được thực hiện theo quy định tại Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp và Luật Chứng khoán.

Điều 5. Thông báo triệu tập ĐHĐCĐ

- 5.1 Thông báo mời họp Đại hội đồng cổ đông phải được gửi chậm nhất là hai mươi một (21) ngày trước ngày khai mạc Đại hội đồng cổ đông bằng phương thức thư bảo đảm qua dịch vụ bưu điện, thư tay hoặc các hình thức khác bằng Phương tiện trực tuyến (thư điện tử, tin nhắn...) nếu HĐQT xét thấy phù hợp (bao gồm không giới hạn thư điện tử nếu Cổ đông có cung cấp thư điện tử), đồng thời công bố thông tin trên trang thông tin điện tử của Công ty và Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước, Sở Giao Dịch Chứng Khoán.
- 5.2 Chương trình họp Đại hội đồng cổ đông, các tài liệu liên quan đến các vấn đề sẽ được biểu quyết tại đại hội được gửi cho các Cổ đông hoặc đăng trên trang thông tin điện tử của Công ty. Trong trường hợp tài liệu không được gửi kèm thông báo họp Đại hội đồng cổ đông, thông báo mời họp phải nêu rõ địa chỉ trang thông tin điện tử để các Cổ đông có thể tiếp cận.
- 5.3 Cổ đông có trách nhiệm cung cấp đầy đủ và chính xác thông tin (bao gồm không giới hạn thông tin tổ chức, thông tin cá nhân, địa chỉ liên lạc, địa chỉ email hoặc số điện thoại) để nhận được thông báo mời họp. Trường hợp thông tin do Cổ đông cung cấp không đầy đủ và/hoặc không chính xác dẫn đến việc Công ty không thể tiến hành gửi thông báo triệu tập ĐHĐCĐ, Cổ đông sẽ hoàn toàn chịu trách nhiệm cho việc không nhận được thông báo triệu tập ĐHĐCĐ. Cổ đông có trách nhiệm cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác theo quy định tại Điều lệ và Quy chế này.

Điều 6. Cách thức đăng ký tham dự ĐHĐCĐ

- 6.1 Theo quyết định của Chủ tịch Hội đồng quản trị, Cổ đông đăng ký tham dự Đại hội bằng (i) hình thức tham dự trực tiếp tại Đại hội và/hoặc (ii) tham dự bằng Phương tiện trực tuyến và/hoặc tham dự từ xa qua thư điện tử hoặc gửi thư. Hội đồng quản trị phải ban hành hướng dẫn và thông báo điều kiện, cách thức cụ thể để Cổ đông tham dự bằng ba cách thức trên đây phù hợp với Điều lệ và pháp luật.
- 6.2 Trước khi khai mạc cuộc họp, Công ty phải tiến hành thủ tục đăng ký Cổ đông cho đến khi các Cổ đông có quyền biểu quyết dự họp có mặt đã đăng ký họp lệ. Việc đăng ký tham dự Đại hội được quy định như sau:
 - 6.2.1 Cổ đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông đăng ký tham dự trực tiếp tại Đại hội phải xuất trình các tài liệu chứng minh danh tính và ủy quyền họp lệ;

- 6.2.2 Cổ đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông đăng ký tham dự theo Phương thức trực tuyến có nghĩa vụ tuân thủ các điều kiện và hướng dẫn của Hội đồng quản trị để hoàn tất đăng ký Cổ đông. Cổ đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông đã đăng ký tham dự theo Phương thức trực tuyến không cần có mặt trực tiếp tại Đại hội.
- 6.2.3 Cổ đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông đăng ký tham dự từ xa qua thư điện tử hoặc gửi thư có nghĩa vụ tuân thủ các điều kiện và hướng dẫn của Hội đồng quản trị để hoàn tất đăng ký Cổ đông;
- 6.2.4 Cổ đông hoàn tất đăng ký tham dự bằng Phương tiện trực tuyến hoặc tham dự từ xa qua thư điện tử hoặc gửi thư được ghi nhận như chính Cổ đông đó tham dự trực tiếp tại Đại hội;
- 6.3 Nếu Cổ đông không thể tham dự Đại hội thì có thể ủy quyền cho đại diện của mình tham dự, việc ủy quyền cho người đại diện phải được lập thành văn bản theo mẫu của Công ty đã gửi kèm và phải đảm bảo các yêu cầu sau đây:
- 6.3.1. Trường hợp Cổ đông là cá nhân thì người đại diện của Cổ đông phải xuất trình giấy ủy quyền có chữ ký của Cổ đông và thông tin hợp lệ của Cổ đông được mời họp (việc ủy quyền không bắt buộc phải chứng thực bởi công chứng viên);
- 6.3.2. Trường hợp Cổ đông là tổ chức thì người đại diện tham gia đại hội là người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của Cổ đông và phải xuất trình (i) giấy ủy quyền hợp lệ như điểm a và (ii) các văn bản chứng minh thông tin hợp lệ của Cổ đông là tổ chức;
- 6.3.3. Trường hợp có nhiều hơn một người đại diện theo ủy quyền được cử, thì phải xác định cụ thể số cổ phần và số phiếu bầu của người đại diện. Người được ủy quyền không được ủy quyền lại cho người khác;
- 6.3.4. Người được ủy quyền dự họp Đại hội đồng cổ đông phải mang theo chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu để kiểm tra và nộp lại văn bản bản gốc giấy ủy quyền trước khi vào họp;
- 6.3.5. Cổ đông chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với các quyết định và việc ủy quyền cho người được ủy quyền của Cổ đông.
- 6.4 Để bảo đảm sự tham dự hợp lệ của các Cổ đông có tên trong Danh Sách Cổ Đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông, Cổ đông hoặc người được ủy quyền của Cổ đông tham gia đăng ký dự họp nếu (i) không cung cấp các thông tin cá nhân chính xác hoặc đầy đủ so với thông tin trong Danh Sách Cổ Đông hoặc (ii) không được định danh và xác thực điện tử (nếu tham gia bằng Phương tiện trực tuyến) thì không đủ điều kiện đăng ký dự họp. Hội đồng quản trị căn cứ theo các quy định của pháp luật về định danh và xác thực điện tử để ban hành các hướng dẫn và điều kiện cụ thể trong quy chế tổ chức Đại hội để cho các Cổ đông thực hiện.
- 6.5 Cổ đông hoặc người đại diện của cổ đông khi tham dự Đại hội bằng Phương tiện trực tuyến được quyền xem đầy đủ diễn biến của Đại hội và phát biểu ý kiến thông qua Phương tiện trực tuyến và phải tự chuẩn bị mọi phương tiện phù hợp để có thể tiếp cận, xem và phát biểu thông qua Phương tiện trực tuyến. Hội đồng quản trị có trách nhiệm ban hành và công bố trên Website của Công ty quy chế tổ chức Đại hội cụ thể.

Điều 7. Cách thức bỏ phiếu

- 7.1 Khi hoàn tất đăng ký Cổ đông, Cổ đông hoặc người đại diện được ủy quyền của Cổ đông sẽ nhận được phiếu biểu quyết.
- 7.2 Phụ thuộc vào quy định tại Điều 7.3, Cổ đông hoặc người đại diện của Cổ đông thực hiện bỏ phiếu theo các hình thức sau:

- 7.2.1 Biểu quyết thông thường: sử dụng phiếu biểu quyết giấy để biểu quyết các vấn đề trực tiếp tại Đại hội bằng hình thức đưa cao phiếu biểu quyết.
 - 7.2.2 Biểu quyết trực tuyến (bằng Phương tiện trực tuyến): sử dụng phiếu biểu quyết điện tử để biểu quyết các vấn đề tại Đại hội qua các ứng dụng (“app”) hoặc trang thông tin điện tử (“Website”) của Công ty.
 - 7.2.3 Biểu quyết từ xa: gửi phiếu biểu quyết theo mẫu của Công ty thông qua gửi thư hoặc thư điện tử đến địa chỉ do Công ty cung cấp.
- 7.3 Hội đồng quản trị toàn quyền lựa chọn hình thức bỏ phiếu phù hợp trên nguyên tắc sau: (i) bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của Cổ đông; và/hoặc (ii) bảo đảm sự an toàn và tham gia của các Cổ đông trong các trường hợp bất khả kháng (dịch bệnh, thiên tai, dịch họa, hoặc các quyết định hạn chế của Nhà nước); và/hoặc (iii) bảo đảm sự thuận tiện nhất cho Cổ đông tham gia Đại hội;
- 7.4 Tất cả các hình thức bỏ phiếu tại Đại hội phải tuân thủ theo các điều kiện sau:
- 7.4.1 Đối với mỗi vấn đề biểu quyết, Cổ đông hoặc người đại diện của Cổ đông chỉ chọn một (01) trong ba (03) lựa chọn Tán thành (Cổ Đông đồng ý thông qua), Không tán thành (Cổ Đông không đồng ý thông qua), Không có ý kiến (Cổ Đông không có ý kiến).
 - 7.4.2 Phải hoàn tất bỏ phiếu trước thời điểm thu phiếu biểu quyết (“Thời Điểm Thu Phiếu”) đã thông báo.
 - 7.4.3 Thời Điểm Thu Phiếu áp dụng đối với (i) Biểu quyết thông thường là lúc Ban Kiểm Phiếu hỏi “Cổ Đông xin vui lòng đưa cao phiếu biểu quyết”; (ii) Biểu quyết trực tuyến và Biểu quyết từ xa là thời điểm do Chủ tịch HĐQT xác định và thông báo cho Cổ đông.
 - 7.4.4 phiếu biểu quyết không bị tẩy xóa hoặc sửa chữa, có đầy đủ thông tin hợp lệ và được gửi theo cách thức phù hợp đối với trường hợp Biểu quyết trực tuyến và Biểu quyết từ xa.
 - 7.4.5 Trường hợp Cổ đông hoặc người đại diện của Cổ đông có thay đổi quyết định của mình hoặc gửi nhiều phiếu biểu quyết, quyết định cuối cùng trước Thời Điểm Thu Phiếu sẽ được xem là quyết định cuối cùng và có hiệu lực.
 - 7.4.6 Trường hợp Biểu quyết thông thường, khi Cổ đông hoặc người đại diện của Cổ đông biểu quyết, mặt trước của phiếu biểu quyết (có mã số Cổ đông) phải được giơ cao hướng về phía Chủ tọa cho đến khi hoàn tất kiểm phiếu. Mã số Cổ đông là mã số do Công ty cấp để xác định một Cổ đông cụ thể trong Danh Sách Cổ Đông, theo đó xác định được số phiếu biểu quyết và các thông tin khác liên quan đến Cổ đông.
- 7.5 Phiếu biểu quyết hợp lệ đối với từng vấn đề cần biểu quyết là phiếu biểu quyết đáp ứng các điều kiện quy định tại Điều 7.4.
- 7.6 Phiếu biểu quyết không hợp lệ đối với từng vấn đề cần biểu quyết là phiếu biểu quyết không đáp ứng các điều kiện tại Điều 7.4 bao gồm:
- 7.6.1 Phiếu biểu quyết không có đầy đủ thông tin mà Cổ đông phải cung cấp;
 - 7.6.2 Phiếu biểu quyết gửi sau Thời Điểm Thu Phiếu;
 - 7.6.3 Phiếu biểu quyết tẩy xóa hoặc sửa chữa.

Điều 8. Cách thức kiểm phiếu trong ĐHDCĐ

- 8.1 Đại hội bầu những người chịu trách nhiệm kiểm phiếu hoặc giám sát kiểm phiếu theo đề nghị của Chủ tọa. Số thành viên của ban kiểm phiếu do Đại hội đồng cổ đông quyết định

căn cứ đề nghị của Chủ tọa nhưng không vượt quá số người theo quy định của pháp luật hiện hành.

- 8.2 Khi tiến hành biểu quyết tại cuộc họp, số phiếu biểu quyết tán thành được đếm trước, tiếp đó đến số phiếu biểu quyết không tán thành và đếm số phiếu biểu quyết không có ý kiến, cuối cùng đếm tổng số cổ phiếu biểu quyết để quyết định. Tổng số phiếu tán thành, không tán thành, không có ý kiến hoặc không hợp lệ, tương ứng với tỷ lệ biểu quyết theo từng vấn đề được Ban kiểm phiếu ghi nhận đầy đủ trong biên bản kiểm phiếu.
- 8.3 Ban kiểm phiếu được quyền sử dụng các phương tiện điện tử phù hợp để kiểm đếm phiếu biểu quyết.
- 8.4 Trong trường hợp biểu quyết để bầu thành viên HĐQT phải thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu theo quy định tại khoản 3 Điều 148 Luật Doanh nghiệp. Ban kiểm phiếu sẽ thu toàn bộ phiếu biểu quyết và kiểm phiếu biểu quyết. Kết quả biểu quyết của Cổ đông tham dự cuộc họp ĐHĐCĐ thông qua sẽ được Ban kiểm phiếu ghi nhận đầy đủ.

Điều 9. Thông báo kết quả kiểm phiếu

Sau khi tiến hành kiểm phiếu, Ban kiểm phiếu sẽ thông báo kết quả kiểm phiếu trực tiếp tại cuộc họp ĐHĐCĐ. Thông báo kết quả kiểm phiếu phải nêu cụ thể số phiếu tán thành, số phiếu không tán thành, số phiếu không có ý kiến và số phiếu không hợp lệ tương ứng với tỷ lệ biểu quyết đối với từng vấn đề được các Cổ đông biểu quyết tại cuộc họp.

Điều 10. Mua lại cổ phần theo yêu cầu của cổ đông

- 10.1 Cổ đông biểu quyết phân đối nghị quyết về việc tổ chức lại Công ty hoặc thay đổi quyền, nghĩa vụ của Cổ đông quy định tại Điều lệ Công ty có quyền yêu cầu Công ty mua lại cổ phần của mình. Yêu cầu phải bằng văn bản, trong đó nêu rõ tên, địa chỉ của Cổ đông, số lượng cổ phần từng loại, giá dự định bán, lý do yêu cầu Công ty mua lại. Yêu cầu phải được gửi đến Công ty trong thời hạn 10 ngày, kể từ ngày Đại hội đồng cổ đông thông qua nghị quyết về các vấn đề quy định tại khoản này.
- 10.2 Công ty phải mua lại cổ phần theo yêu cầu của Cổ đông quy định tại khoản 1 Điều này với giá thị trường hoặc giá được tính theo nguyên tắc quy định tại Điều lệ công ty trong thời hạn 90 ngày, kể từ ngày nhận được yêu cầu. Trường hợp không thỏa thuận được về giá thì các bên có thể yêu cầu một tổ chức thẩm định giá chuyên nghiệp định giá.

Điều 11. Lập biên bản họp ĐHĐCĐ

- 11.1 Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông phải được ghi biên bản và có thể ghi âm hoặc ghi và lưu giữ dưới hình thức điện tử khác. Biên bản phải được lập bằng tiếng Việt và có các nội dung chủ yếu theo Luật Doanh nghiệp.
- 11.2 Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông phải được lập xong và thông qua trước khi kết thúc cuộc họp. Chủ tọa và thư ký cuộc họp hoặc người khác ký tên trong biên bản họp phải chịu trách nhiệm liên đới về tính trung thực, chính xác của nội dung biên bản.
- 11.3 Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông phải được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty trong thời hạn hai mươi bốn (24) giờ kể từ ngày kết thúc cuộc họp.
- 11.4 Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông được coi là bằng chứng xác thực về những công việc đã được tiến hành tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông trừ khi có ý kiến phản đối về nội dung biên bản được đưa ra theo đúng thủ tục quy định trong vòng mười (10) ngày kể từ khi gửi biên bản.

Điều 12. Công bố nghị quyết Đại hội đồng cổ đông

Biên bản họp và nghị quyết phải được công bố trên website của Công ty và công bố thông tin theo quy định tại Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật chứng khoán.

Điều 13. DHĐCĐ thông qua nghị quyết bằng hình thức lấy ý kiến bằng văn bản

- 13.1 HĐQT có quyền lấy ý kiến Cổ đông bằng văn bản thông qua quyết định của DHĐCĐ nếu xét thấy cần thiết vì lợi ích của Công ty theo quy định tại Điều lệ và các quy định của Pháp luật.
- 13.2 HĐQT được quyền sử dụng các Phương tiện trực tuyến hoặc hệ thống máy tính, phần mềm để đảm bảo tính chính xác, kịp thời trong việc ghi nhận, tổng hợp thông tin, số liệu và tạo sự thuận tiện cho các Cổ đông tham gia lấy ý kiến bằng văn bản.

CHƯƠNG IV:

**ĐỀ CỬ, ỨNG CỬ, BẦU CỬ, MIỄN NHIỆM VÀ BÃI NHIỆM
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Điều 14. Tiêu chuẩn thành viên HĐQT

- 14.1 Số lượng thành viên Hội đồng quản trị không ít hơn năm (5) người, không vượt quá mười một (11) người. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị không quá bốn (04) năm; thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Tỷ lệ thành viên Hội đồng quản trị độc lập và thành viên Hội đồng quản trị không điều hành thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành.
- 14.2 Thành viên Hội đồng quản trị của Công ty phải có các tiêu chuẩn và các điều kiện sau đây:
- 14.2.1 Có đủ năng lực hành vi dân sự, không có tiền án, tiền sự, không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp; và
- 14.2.2 Trừ trường hợp Đại hội đồng cổ đông có chấp thuận khác, thành viên Hội đồng quản trị của Công ty không đồng thời là:
- Thành viên Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, trưởng phòng/ban, kế toán trưởng và người có liên quan của những người đó của bất cứ công ty nào đang cạnh tranh với Công ty ngoại trừ các công ty con của Công ty;
 - Là Cổ đông hoặc người có liên quan của Cổ đông sở hữu từ 5% tổng cổ phần phổ thông (hoặc tổng phần vốn góp) trở lên của bất kỳ công ty nào đang cạnh tranh với Công ty ngoại trừ các công ty con của Công ty.
- 14.2.3 Chủ tịch Hội đồng quản trị không kiêm nhiệm chức danh Tổng Giám đốc của Công ty.

Điều 15. Cách thức Cổ đông, nhóm Cổ đông ứng cử, đề cử người vào vị trí thành viên HĐQT

- 15.1 Các Cổ đông nắm giữ cổ phần có quyền biểu quyết có quyền gộp số quyền biểu quyết của từng người lại với nhau để đề cử các ứng viên Hội đồng quản trị. Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ từ 10% trở lên được quyền đề cử ứng viên Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật.
- 15.2 Trường hợp số lượng các ứng viên Hội đồng quản trị thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, Hội đồng quản trị đương nhiệm có thể đề cử thêm ứng cử viên hoặc tổ chức đề cử theo cơ chế lựa chọn các cá nhân giữ chức danh Người điều hành hoặc trong Ban điều hành của Công ty hoặc công ty con.
- 15.3 Việc bổ nhiệm các thành viên Hội đồng quản trị phải được công bố thông tin theo các quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.
- 15.4 Thành viên Hội đồng quản trị có thể không phải là người nắm giữ cổ phần của Công ty, không mang quốc tịch Việt Nam và/hoặc không cư trú tại Việt Nam.

Điều 16. Cách thức bầu cử thành viên HĐQT

Việc biểu quyết bầu thành viên HĐQT phải thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu, theo đó mỗi Cổ đông có tổng số phiếu biểu quyết tương ứng với tổng số cổ phần sở hữu nhân với số thành viên được bầu của HĐQT và Cổ đông có quyền dồn hết hoặc một phần tổng số phiếu bầu của mình cho một hoặc một số ứng cử viên. Người trúng cử thành viên HĐQT được xác định theo số phiếu bầu tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng viên có số bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp có từ 02 ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho thành viên cuối cùng của HĐQT thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng cử viên có số phiếu bầu ngang nhau hoặc lựa chọn theo tiêu chí quy chế bầu cử hoặc Điều lệ công ty.

Điều 17. Các trường hợp miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT

Thành viên Hội đồng quản trị bị miễn nhiệm, bãi nhiệm tư cách thành viên Hội đồng quản trị trong các trường hợp sau:

- 17.1 Thành viên đó không đủ tư cách làm thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ hoặc bị luật pháp cấm không được làm thành viên Hội đồng quản trị;
- 17.2 Thành viên đó gửi đơn bằng văn bản xin từ chức đến trụ sở chính của Công ty;
- 17.3 Thành viên đó bị rối loạn tâm thần và thành viên khác của Hội đồng quản trị có những bằng chứng chuyên môn chứng tỏ người đó không còn năng lực hành vi;
- 17.4 Thành viên đó không tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị liên tục trong vòng sáu (06) tháng mà không có sự chấp thuận của Hội đồng quản trị và Hội đồng quản trị quyết định chức vụ của người này bị bỏ trống;
- 17.5 Thành viên đó bị bãi nhiệm theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông;
- 17.6 Thành viên đó bị phá sản.

Điều 18. Thông báo về bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị

Thông báo về bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị phải được công bố ra công chúng theo các quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Điều 19. Cách thức giới thiệu ứng viên thành viên HĐQT

19.1 Trường hợp đã xác định được trước ứng viên, thông tin liên quan đến các ứng viên HĐQT được đưa vào tài liệu hợp ĐHĐCĐ và công bố tối thiểu mười (10) ngày trước ngày khai mạc cuộc họp ĐHĐCĐ trên trang thông tin điện tử của Công ty để Cổ đông có thể tìm hiểu về các ứng viên này trước khi bỏ phiếu. Ứng viên HĐQT phải có cam kết bằng văn bản về tính trung thực, chính xác và hợp lý của các thông tin cá nhân được công bố và cam kết thực hiện nhiệm vụ một cách trung thực nếu được bầu làm thành viên HĐQT. Thông tin liên quan đến ứng viên HĐQT được công bố bao gồm các nội dung tối thiểu sau đây:

- a. Họ tên, ngày, tháng, năm sinh;
- b. Trình độ học vấn;
- c. Quá trình công tác;
- d. Các công ty mà ứng viên đang nắm giữ chức vụ thành viên HĐQT và các chức danh quản lý khác;
- e. Các lợi ích có liên quan tới công ty (nếu có);
- f. Họ, tên của Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông đề cử ứng viên đó (nếu có);
- g. Các thông tin khác (nếu có).

- 19.2 Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông sở hữu số lượng cổ phần phổ thông theo quy định tại Điều lệ có quyền đề cử ứng viên Hội đồng quản trị theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty.

CHƯƠNG V:

TRÌNH TỰ, THỦ TỤC TỔ CHỨC HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Điều 20. Thông báo họp HĐQT:

Thông báo họp Hội đồng quản trị phải được gửi trước cho các thành viên Hội đồng quản trị ít nhất năm (05) ngày trước khi tổ chức họp, các thành viên Hội đồng quản trị có thể từ chối thông báo mời họp bằng văn bản. Thông báo họp Hội đồng quản trị phải được làm bằng văn bản tiếng Việt và phải thông báo đầy đủ chương trình, thời gian, địa điểm họp, kèm theo những tài liệu cần thiết về những vấn đề được bàn bạc và biểu quyết tại cuộc họp Hội đồng quản trị và các phiếu bầu cho những thành viên Hội đồng quản trị không thể dự họp.

Thông báo mời họp được gửi bằng bưu điện, fax, thư điện tử hoặc phương tiện khác, nhưng phải bảo đảm đến được địa chỉ của từng thành viên Hội đồng quản trị được đăng ký tại Công ty.

Điều 21. Điều kiện tổ chức họp HĐQT

- 21.1 Các cuộc họp của Hội đồng quản trị lần thứ nhất chỉ được tiến hành khi có ít nhất ba phần tư (3/4) số thành viên Hội đồng quản trị có mặt trực tiếp. Việc tham gia bằng hình thức điện tử qua Phương tiện trực tuyến hoặc gửi phiếu biểu quyết đến cuộc họp thông qua gửi thư bảo đảm hoặc thư điện tử có giá trị như tham gia trực tiếp tại cuộc họp.
- 21.2 Trường hợp không đủ số thành viên dự họp theo quy định, cuộc họp phải được triệu tập lại trong thời hạn bảy (07) ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ nhất. Cuộc họp triệu tập lại được tiến hành nếu có hơn một nửa (1/2) số thành viên Hội đồng quản trị dự họp.

Điều 22. Cách thức biểu quyết

- 22.1 Mỗi thành viên Hội đồng quản trị có mặt với tư cách cá nhân tại cuộc họp Hội đồng quản trị có một (01) phiếu biểu quyết.
- 22.2 Đối với từng vấn đề cần biểu quyết, từng thành viên Hội đồng quản trị chỉ được chọn một (01) trong ba (03) lựa chọn Tán thành (đồng ý thông qua), Không tán thành (không đồng ý thông qua), Không có ý kiến (không có ý kiến) thông qua một trong các hình thức quy định tại Luật Doanh nghiệp.
- 22.3 Thành viên Hội đồng quản trị không được biểu quyết về các hợp đồng, các giao dịch hoặc đề xuất mà thành viên đó hoặc người có liên quan tới thành viên đó có lợi ích và lợi ích đó mâu thuẫn hoặc có thể mâu thuẫn với lợi ích của Công ty. Thành viên Hội đồng quản trị không được tính vào số lượng đại biểu tối thiểu cần thiết có mặt để có thể tổ chức cuộc họp Hội đồng quản trị về những quyết định mà thành viên đó không có quyền biểu quyết.

Điều 23. Cách thức thông qua nghị quyết của HĐQT

Hội đồng quản trị thông qua các quyết định và ra nghị quyết nếu được đa số thành viên dự họp tán thành. Trường hợp số phiếu tán thành và phản đối ngang bằng nhau, phiếu biểu quyết của Chủ tịch Hội đồng quản trị là phiếu quyết định.

Điều 24. Ghi Biên bản họp HĐQT

Biên bản họp HĐQT phải được ghi đầy đủ, trung thực. Biên bản họp Hội đồng quản trị được lập bằng tiếng Việt và phải có họ, tên và chữ ký của chủ tọa và người ghi biên bản.

Trường hợp chủ tọa, người ghi biên bản từ chối ký biên bản họp nhưng nếu được tất cả thành viên khác của Hội đồng quản trị tham dự họp ký và có đầy đủ nội dung theo quy định của Luật

Doanh nghiệp thi biên bản này có hiệu lực.

Điều 25. Thông báo nghị quyết HĐQT

Công ty có trách nhiệm công bố thông tin trong nội bộ công ty hoặc trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên trang website của công ty theo trình tự và quy định của pháp luật doanh nghiệp và pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

CHƯƠNG VI:

THÀNH LẬP VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Điều 26. Các tiểu ban thuộc HĐQT

Hội đồng quản trị có quyền thành lập các tiểu ban trực thuộc để thực hiện các công việc do Hội đồng quản trị giao. Thành viên của tiểu ban có thể gồm một hoặc nhiều thành viên của Hội đồng quản trị và một hoặc nhiều thành viên bên ngoài theo quyết định của Hội đồng quản trị. Tiểu ban chỉ có chức năng giúp việc cho Hội đồng quản trị, không có quyền quyết định.

Điều 27. Cơ cấu của các tiểu ban

Số lượng thành viên của tiểu ban do HĐQT quyết định. Thành viên độc lập HĐQT/ thành viên HĐQT không điều hành chiếm đa số trong tiểu ban và một (01) trong các thành viên này được bổ nhiệm làm Trưởng tiểu ban theo quyết định của HĐQT.

Điều 28. Tiêu chuẩn thành viên của tiểu ban, trưởng tiểu ban

Các thành viên của tiểu ban phải có hiểu biết về lĩnh vực tiểu ban phụ trách hoặc có kinh nghiệm trong quản lý, điều hành doanh nghiệp. Trong các thành viên của tiểu ban, ít nhất phải có một (01) thành viên có kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm về lĩnh vực của tiểu ban mà thành viên đó phụ trách.

Điều 29. Việc thành lập tiểu ban

HĐQT quy định chi tiết về việc thành lập các tiểu ban thông qua nghị quyết/quyết định HĐQT.

Điều 30. Trách nhiệm của các tiểu ban và từng thành viên

HĐQT quy định chi tiết về trách nhiệm của các tiểu ban và trách nhiệm của từng thành viên thông qua nghị quyết/ quyết định HĐQT.

CHƯƠNG VII:

THÀNH LẬP VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA ỦY BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Điều 31. Tiêu chuẩn của Thành viên Ủy ban kiểm toán nội bộ

Ngoài các tiêu chuẩn, điều kiện theo quy định của pháp luật, Kiểm toán viên nội bộ thuộc Ủy ban kiểm toán nội bộ phải đáp ứng các tiêu chuẩn, điều kiện sau:

- a. Có phẩm chất trung thực, ý thức chấp hành pháp luật;
- b. Có bằng đại học trở lên các chuyên ngành phù hợp, có kiến thức đầy đủ và luôn được cập nhật về các lĩnh vực được giao thực hiện kiểm toán nội bộ;
- c. Đã có thời gian từ năm (05) năm trở lên làm việc theo chuyên ngành đào tạo hoặc từ ba (03) năm trở lên làm việc tại Công ty hoặc từ ba (03) năm trở lên làm kế toán, kiểm toán hoặc thanh tra;
- d. Có kiến thức, hiểu biết chung về pháp luật và hoạt động của Công ty;
- e. Có khả năng thu thập, phân tích, đánh giá và tổng hợp thông tin và có kiến thức, kỹ năng về kiểm toán nội bộ.

Điều 32. Cơ cấu, thành phần của Ủy ban kiểm toán nội bộ

- 32.1 Ủy ban kiểm toán nội bộ có tối thiểu là hai (02) thành viên, bao gồm thành viên của Hội đồng quản trị và thành viên bên ngoài. Các Thành viên độc lập Hội đồng quản trị hoặc thành viên Hội đồng quản trị không điều hành chiếm đa số trong tiểu ban và một trong số các thành viên này được bổ nhiệm làm Trưởng tiểu ban theo quyết định của Hội đồng quản trị.
- 32.2 Thành viên thuộc Ủy ban kiểm toán nội bộ có thể được phân công phụ trách một hoặc một số lĩnh vực cụ thể và phải chịu trách nhiệm về công việc được giao. Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ phân công công việc cho các thành viên của Ủy ban kiểm toán nội bộ dựa trên năng lực, kinh nghiệm chuyên môn của mỗi thành viên và kế hoạch hoạt động của Ủy ban kiểm toán nội bộ.
- 32.3 Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ có trách nhiệm lập kế hoạch hoạt động quý, năm; tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện kế hoạch và phải báo cáo cho Hội đồng quản trị trước và sau khi thực hiện.

Điều 33. Quyền và trách nhiệm của Ủy ban kiểm toán nội bộ

- 33.1 Ủy ban kiểm toán nội bộ trách nhiệm thực hiện hoạt động giám sát, kiểm soát toàn bộ các lĩnh vực hoạt động vận hành của Công ty và các công ty con.
- 33.2 Ủy ban kiểm toán nội bộ có quyền và trách nhiệm theo quy định của Pháp luật và theo quy chế do HĐQT ban hành.

Điều 34. Cuộc họp của Ủy ban kiểm toán nội bộ

- 34.1 Ủy ban kiểm toán nội bộ tiến hành họp hoặc thảo luận định kỳ hằng quý trước cuộc họp quý của HĐQT từ một (01) đến mười (10) ngày để thảo luận và thống nhất các nội dung cần báo cáo HĐQT. Thành phần tối thiểu của một cuộc họp là hai phần ba (2/3) thành viên.
- 34.2 Tùy theo công việc được phân công, thành viên Ủy ban kiểm toán nội bộ có thể yêu cầu họp riêng với lãnh đạo các đơn vị thuộc Ban điều hành. Trong trường hợp này, thành viên Ủy ban kiểm toán nội bộ đó cần thông báo về kết quả cuộc họp cho Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ để tổng hợp, theo dõi.
- 34.3 Thành viên HĐQT điều hành thuộc Ủy ban kiểm toán nội bộ (nếu có) không tham gia cho ý kiến đánh giá hoặc biểu quyết các vấn đề liên quan đến lĩnh vực điều hành do chính thành viên đó phụ trách.
- 34.4 Ủy ban kiểm toán nội bộ làm việc theo cơ chế biểu quyết theo đa số. Trường hợp một vấn đề có số biểu quyết ngang nhau thì biểu quyết mà có ý kiến đồng thuận của Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ sẽ là ý kiến quyết định.
- 34.5 Trưởng Ủy ban kiểm toán nội bộ có thể triệu tập cuộc họp, trao đổi riêng với từng thành viên trong tiểu ban để thảo luận về các chủ đề riêng biệt.
- 34.6 Tùy theo nội dung, các cuộc họp và thảo luận có thể được thực hiện thông qua hình thức họp trực tiếp hoặc hình thức khác (bao gồm thông qua Phương tiện trực tuyến).
- 34.7 Tùy theo nhu cầu, Ủy ban kiểm toán nội bộ có thể mời lãnh đạo đơn vị liên quan thuộc Ban điều hành tham dự các cuộc họp.

CHƯƠNG VIII:

**LỰA CHỌN, BỔ NHIỆM VÀ MIỄN NHIỆM
NGƯỜI ĐIỀU HÀNH DOANH NGHIỆP**

Điều 35. Tiêu chuẩn của Người điều hành doanh nghiệp

- 35.1 Các quy định cụ thể về tiêu chuẩn chung bao gồm các nội dung sau:
- a. Không được là những người thuộc trường hợp bị pháp luật cấm giữ chức vụ này, tức

là: những người chưa thành niên, người bị mất hoặc bị hạn chế năng lực hành vi dân sự; người đã bị kết án tù, người đang thi hành hình phạt tù; nhân viên lực lượng vũ trang; các cán bộ công chức Nhà nước và người trong thời hạn bị cấm làm người quản lý doanh nghiệp, hợp tác xã theo quyết định của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, bao gồm chủ doanh nghiệp tư nhân, thành viên hợp danh của công ty hợp danh, giám đốc (Tổng Giám đốc), chủ tịch và các thành viên Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của doanh nghiệp, Chủ nhiệm, các thành viên của ban quản trị hợp tác xã đã bị tuyên bố phá sản, trừ trường hợp doanh nghiệp, hợp tác xã bị tuyên bố phá sản vì lý do bất khả kháng;

- b. Tạo được lòng tin của các Cổ đông, các cấp quản lý và nhân viên;
 - c. Có đức tính trung thực, nhiệt tình và có uy tín;
 - d. Có chuyên môn, bằng cấp và kỹ năng tổ chức phù hợp, khả năng gắn kết lợi ích của tất cả các bên liên quan và đưa ra các quyết định hợp lý;
 - e. Có kinh nghiệm, có kiến thức tốt về kinh tế; chính trị, pháp luật và các vấn đề xã hội cũng như kiến thức và xu hướng thị trường, sản phẩm và đối thủ cạnh tranh;
 - f. Thực hiện tốt và đầy đủ văn hóa của Công ty.
- 35.2 Ngoài các tiêu chuẩn, điều kiện theo quy định pháp luật, Tổng Giám đốc phải đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện sau:
- a. Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm thực tế về quản trị kinh doanh trong ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty;
 - b. Có trình độ đại học trở lên;
 - c. Có đủ năng lực hành vi dân sự và không thuộc đối tượng bị cấm quản lý trong doanh nghiệp;
 - d. Có ít nhất 3 năm liên tục làm việc tại Công ty hoặc các công ty con của Công ty trở lên.
- 35.3 Tiêu chuẩn Người điều hành khác
- a. Là người có trình độ chuyên môn trong một hoặc các lĩnh vực quản lý kinh doanh của Công ty, có năng lực tổ chức chỉ đạo và thực hiện tốt các công việc được giao trong lĩnh vực phân công;
 - b. Có trình độ đại học trở lên;
 - c. Có đủ năng lực hành vi dân sự và không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp.

Điều 36. Việc bổ nhiệm Người điều hành doanh nghiệp

Theo đề nghị của Tổng Giám đốc và được sự chấp thuận của HĐQT, Công ty được tuyển dụng Người điều hành khác với số lượng và tiêu chuẩn phù hợp với cơ cấu và quy chế quản lý Công ty do HĐQT quy định.

Điều 37. Ký hợp đồng lao động với Người điều hành doanh nghiệp

- 37.1 Thủ lao, tiền lương, lợi ích và các điều khoản khác trong hợp đồng lao động đối với Tổng Giám đốc do HĐQT quyết định và hợp đồng với những Người điều hành khác do HĐQT Quyết định sau khi tham khảo ý kiến của Chủ tịch HĐQT.
- 37.2 Chủ tịch HĐQT thay mặt HĐQT ký kết hợp đồng lao động với Tổng Giám đốc và Tổng Giám đốc ký hợp đồng lao động với những Người điều hành khác.

Điều 38. Các trường hợp miễn nhiệm Người điều hành

38.1 Miễn nhiệm

- a. Do nhu cầu công tác, điều chuyển, luân chuyển nhân sự của Công ty;
- b. Chấm dứt hợp đồng lao động;
- c. Nghi hưu và không có nhu cầu gia hạn/ tái ký hợp đồng;

d. Do sức khỏe không đảm bảo để tiếp tục công tác.

38.2 Bãi nhiệm

- a. Không hoàn thành nhiệm vụ hoặc vi phạm nội quy, quy chế của Công ty;
- b. Vi phạm pháp luật đến mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc buộc phải chấm dứt hợp đồng lao động.

38.3 HĐQT tổ chức họp để biểu quyết thông qua việc miễn nhiệm, bãi nhiệm những Người điều hành.

38.4 Việc miễn nhiệm, bãi nhiệm sẽ được thể hiện bằng văn bản nghị quyết HĐQT.

Điều 39. Thông báo bổ nhiệm, miễn nhiệm Người điều hành

Việc thông báo bổ nhiệm, miễn nhiệm sẽ được thực hiện theo quy định pháp luật về công bố thông tin (nếu áp dụng).

CHƯƠNG IX:

PHỐI HỢP GIỮA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ TỔNG GIÁM ĐỐC

Điều 40. Việc tham gia cuộc họp HĐQT của Tổng Giám đốc

40.1 Tổng Giám đốc được mời tham dự các cuộc họp định kỳ của HĐQT. Thủ tục, trình tự triệu tập, thông báo mời họp, ghi biên bản, thông báo kết quả cuộc họp HĐQT theo quy định tại quy chế này.

40.2 Trường hợp cần thiết và căn cứ vào tình hình thực tế của Công ty, Chủ tịch HĐQT có thể tổ chức họp, hội ý giữa HĐQT và Tổng Giám đốc về các vấn đề trong quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cuộc họp, hội ý mang tính chất tư vấn, tham khảo cho quyết định của HĐQT.

Điều 41. Thông báo nghị quyết của HĐQT cho Tổng Giám đốc

41.1 Chủ tịch HĐQT có trách nhiệm thông báo nghị quyết HĐQT cho Tổng Giám đốc .

41.2 Tổng Giám đốc có trách nhiệm chuẩn bị các nội dung cuộc họp HĐQT và ĐHĐCĐ trong phạm vi thẩm quyền của mình và theo yêu cầu của Chủ tịch HĐQT.

Điều 42. Mối quan hệ làm việc giữa HĐQT và Tổng Giám đốc

42.1 HĐQT, Tổng Giám đốc và những Người điều hành khác chịu sự giám sát của Thành viên HĐQT độc lập và Ủy ban kiểm toán nội bộ theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và phải tạo điều kiện thuận lợi cho thành viên HĐQT độc lập và Ủy ban kiểm toán nội bộ thực hiện nhiệm vụ.

42.2 HĐQT, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc và những Người điều hành khác có trách nhiệm báo cáo cho Thành viên HĐQT độc lập và Ủy ban kiểm toán nội bộ các vấn đề theo yêu cầu của Thành viên HĐQT độc lập, Ủy ban kiểm toán nội bộ.

42.3 Thành viên HĐQT độc lập, Ủy ban kiểm toán nội bộ phải thường xuyên thông báo với HĐQT về kết quả thực hiện chức năng và nhiệm vụ của mình, tham khảo ý kiến của HĐQT trước khi trình báo cáo, kết quả và kiến nghị lên ĐHĐCĐ.

42.4 Thành viên HĐQT độc lập, Ủy ban kiểm toán nội bộ phải lưu giữ các thông báo về công khai lợi ích của Người quản lý, Người điều hành để giám sát các giao dịch kinh tế dân sự của họ với người có liên quan theo quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty; ngăn chặn những thiệt hại có thể xảy ra đối với Công ty và Cổ đông; tiếp nhận các khiếu nại của Cổ đông liên quan đến quản lý, điều hành Công ty, tổ chức thẩm tra xác minh các khiếu nại và thực hiện việc trả lời các khiếu nại của Cổ đông theo quy định của pháp luật và tại Điều lệ Công ty.

42.5 Tổng Giám đốc có trách nhiệm báo cáo giải trình đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền

theo yêu cầu của thành viên HĐQT, Ủy ban kiểm toán nội bộ tại cuộc họp.

42.6 HĐQT có thể đình chỉ hoặc hủy bỏ việc thi hành các quyết định của Tổng Giám đốc nếu xét thấy không đúng quy định của pháp luật, vi phạm Điều lệ Công ty, nghị quyết và các quyết định HĐQT.

Điều 43. Các trường hợp Tổng Giám đốc đề nghị triệu tập họp HĐQT

Tổng Giám đốc có quyền đề nghị triệu tập cuộc họp HĐQT trong những trường hợp theo quy định tại Điều lệ Công ty.

Điều 44. Chế độ báo cáo của Tổng Giám đốc với HĐQT

44.1 Tổng Giám đốc có trách nhiệm kịp thời báo cáo, xin ý kiến HĐQT về những nội dung phát sinh thuộc thẩm quyền quyết định của HĐQT.

44.2 Hàng năm, Tổng Giám đốc trình HĐQT phê duyệt kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo.

Điều 45. Đánh giá việc thực hiện nghị quyết và các vấn đề ủy quyền khác của HĐQT đối với Tổng Giám đốc

Hàng năm, HĐQT đánh giá việc thực hiện nghị quyết và các vấn đề ủy quyền khác của HĐQT đối với Tổng Giám đốc và được ghi trong báo cáo hoạt động của HĐQT.

Điều 46. Quy định về việc đánh giá khen thưởng, kỷ luật đối với thành viên HĐQT, Người điều hành

HĐQT trình báo cáo khen thưởng, kỷ luật đối với các thành viên HĐQT và Tổng Giám đốc, Người điều hành tại ĐHĐCĐ để xem xét, quyết định.

CHƯƠNG X:



NGƯỜI PHỤ TRÁCH QUẢN TRỊ CÔNG TY

Điều 47. Tiêu chuẩn của người phụ trách Quản trị Công ty

Người phụ trách quản trị công ty phải đáp ứng các tiêu chuẩn theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

Điều 48. Quyền và nghĩa vụ của người phụ trách Quản trị công ty

Người phụ trách quản trị công ty có các quyền và nghĩa vụ sau:

- a. Tư vấn Hội đồng quản trị trong việc tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định và các công việc liên quan giữa Công ty và Cổ đông;
- b. Chuẩn bị các cuộc họp Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông theo yêu cầu của Hội đồng quản trị;
- c. Tư vấn về thủ tục của các cuộc họp;
- d. Tham dự các cuộc họp;
- e. Tư vấn thủ tục lập các nghị quyết của Hội đồng quản trị phù hợp với quy định của pháp luật;
- f. Giám sát và báo cáo Hội đồng quản trị về hoạt động công bố thông tin của công ty;
- g. Các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty.

Điều 49. Việc bổ nhiệm người phụ trách Quản trị công ty

HĐQT chỉ định ít nhất (01) người làm Người phụ trách quản trị công ty để hỗ trợ hoạt động quản trị công ty được tiến hành một cách có hiệu quả. Nhiệm kỳ của Người phụ trách quản trị công ty do HĐQT quyết định, tối đa là (05) năm và có thể được bổ nhiệm lại.

Điều 50. Các trường hợp miễn nhiệm Người phụ trách Quản trị công ty

Hội đồng quản trị có thể miễn nhiệm Người phụ trách quản trị công ty nhưng không trái với các quy định pháp luật hiện hành về lao động.

Điều 51. Thông báo bổ nhiệm, miễn nhiệm người phụ trách quản trị công ty

Thông báo bổ nhiệm, miễn nhiệm người phụ trách quản trị công ty theo quy định tại Điều lệ công ty và quy định pháp luật về chứng khoán.

CHƯƠNG XIV:

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 52. Điều khoản thi hành

Quy chế này đã được Đại hội đồng cổ đông biểu quyết nhất trí thông qua ngày 08 tháng 04 năm 2023 (“Ngày Hiệu Lực”). Kể từ Ngày Hiệu Lực, Quy chế này thay thế cho Quy chế Quản trị Nội bộ được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15 tháng 05 năm 2021. Trong quá trình thực hiện có những vấn đề mới phát sinh mà xét thấy cần phải sửa đổi, bổ sung quy chế cho phù hợp với quy định của pháp luật và tình hình hoạt động thực tế của công ty, Hội đồng quản trị trình ĐHĐCĐ xem xét, quyết định.

Điều 53. Hiệu lực

- 53.1 Trường hợp có sự mâu thuẫn giữa Điều lệ của Công ty và Quy chế này, thì Điều lệ sẽ được ưu tiên áp dụng.
- 53.2 Các Cổ đông, thành viên trong Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Trưởng các phòng, ban trực thuộc Công ty có trách nhiệm hướng dẫn, tổ chức thực hiện việc thi hành Quy chế này đến toàn thể cán bộ, công nhân viên toàn Công ty.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH HĐQT



Nguyễn Đức Tài