

CTY CP SX-TM MAY SÀI GÒN  
GARMEX SAIGON J.S CO

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM  
Independence - Freedom - Happiness

Số/No.: 60 /CBTT-CT

TP.Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2017.

Ho Chi Minh City, day 22 month 04 year 2017

CÔNG BỐ THÔNG TIN  
TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ  
CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ  
NƯỚC VÀ SGĐCK TP.HCM

DISCLOSURE OF INFORMATION ON  
THE STATE SECURITIES  
COMMISSION'S PORTAL AND  
HOCHIMINH STOCK EXCHANGE'S  
PORTAL

Kính gửi/ To: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/ *The State Securities Commission*  
- Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM/ *Hochiminh Stock Exchange*

- Tên tổ chức/ Organization name: Công Ty Cổ Phần Sản Xuất – Thương Mại May Sài Gòn/  
*Saigon Garment Manufacturing Trade Joint Stock Company (GARMEX SAIGON J.S CO)*
- Mã chứng khoán/ Securities symbol: GMC
- Địa chỉ trụ sở chính/ Address: 252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp,  
Tp.HCM / *252 Nguyen Van Luong Street, Ward 17, Go Vap District. Ho Chi Minh City.*
- Điện thoại/ Telephone: 848 39844822
- Fax: 848 39844876
- Người thực hiện công bố thông tin/ Submitted by: Nguyễn Minh Hằng

Chức vụ/ Position: Giám Đốc Tài Chính Kiểm Kế Toán Trưởng Công Ty

Loại thông tin công bố :  định kỳ  bất thường  24h  theo yêu cầu

Information disclosure type:  Periodic  Irregular  24 hours  On demand



**Nội dung thông tin công bố (\*)/ Content of Information disclosure (\*): Công bố Nghị quyết và Biên bản Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên Năm 2017.**

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày 22/04/2017 tại đường dẫn: <http://garmexsaigon-gmc.com/quan-he-co-dong>

*This information was disclosed on Company/Fund's Portal on date April 22<sup>nd</sup>, 2017 Available at : <http://garmexsaigon-gmc.com/quan-he-co-dong>*

Tôi 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./

*I declare that all information provided in this paper is true and accurate; I shall be legally responsible for any misrepresentation.*

Nơi gửi:

- Như trên.
- HĐQT, BKS
- Lưu.

**Đại diện tổ chức**  
**Organization representative**

Người UQ CBTT  
*Party authorized to disclose information*

(Ký, ghi rõ họ tên, chức vụ, đóng dấu)  
*(Signature, full name, position, and seal)*



Nguyễn Minh Hằng



Số: ...~~04~~.../NQ-ĐHCĐ 17

TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 4 năm 2017

## **NGHỊ QUYẾT** **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN** *Năm tài chính 2016*

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13, ban hành ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11, ban hành ngày 29/6/2006 và Luật Chứng khoán sửa đổi số 62/2010/QH12, ban hành ngày 24/11/2010;
- Điều lệ Công ty Cổ phần Sản xuất - Thương mại May Sài Gòn (GMC);
- Biên bản Đại hội đồng Cổ đông tiến hành ngày 22 tháng 4 năm 2017 với sự tham dự của 123 cổ đông sở hữu và đại diện sở hữu 12.093.187 cổ phần, chiếm 77.99 % cổ phần có quyền biểu quyết (không tính cổ phiếu quỹ).

### **QUYẾT NGHỊ**

**Điều 1:** Thông qua kết quả thực hiện Nghị Quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên Năm 2016, gồm:

- 1.1. Báo cáo Tài chính Kiểm toán năm 2016:
  - Doanh thu hợp nhất: 1.625.868.027.260 đồng, đạt 104,9% kế hoạch năm, tăng 6,4% so với thực hiện năm 2015;
  - Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: 75.695.735.429 đồng, đạt 126,16% kế hoạch năm, giảm 7,86% so với thực hiện năm 2015.
- 1.2. Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị (HĐQT) năm 2016 và chương trình năm 2017
- 1.3. Báo cáo Ban Kiểm soát năm 2016.
- 1.4. Báo cáo kiểm toán tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 116.903.300.000 đồng lên 155.556.200.000 đồng.
  - Tổng số cổ phần đã được phân bổ 3.865.290 cổ phiếu (thừa 15.066 cổ phiếu), chiếm tỷ lệ 99,61% thu được 57.979.350.000 đồng. Trong 3.865.290 cổ phiếu, có 78.858 cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 01 (một) năm kể từ ngày 11/11/2016 đến hết ngày 10/11/2017.
  - Tổng số tiền thu từ việc bán cổ phiếu: 57.979.350.000 đồng
  - Tổng chi phí phát hành: 149.830.000 đồng
  - Tổng thu ròng từ đợt chào bán: 57.829.520.000 đồng
  - Công ty đã sử dụng vốn huy động để phục vụ sản xuất kinh doanh đúng như phương án tăng vốn điều lệ đã nêu trong bản cáo bạch và đã sử dụng trang trải cho chi phí phục vụ

sản xuất kinh doanh trong giai đoạn từ ngày 09/12/2016 đến ngày 10/01/2017, cụ thể như sau:

| TT | Nội dung                                | Số tiền (VND)         |
|----|-----------------------------------------|-----------------------|
| 1  | Thanh toán tiền mua nguyên phụ liệu may | 32.011.136.118        |
| 2  | Chi lương                               | 18.396.889.859        |
| 3  | Thanh toán tiền gia công                | 8.000.000.000         |
|    | <b>Tổng cộng</b>                        | <b>58.408.025.977</b> |

Tổng chi phí trang trải cho sản xuất kinh doanh trong giai đoạn từ ngày 09/12/2016 đến ngày 10/01/2017 là 58.408.025.977 đồng, trong đó sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu là 57.829.520.000 đồng và vốn lưu động là 578.505.977 đồng.

**1.5. Thông qua Phương án phân bổ lợi nhuận năm 2016**

- Chi trả cổ tức bằng tiền mặt 30%/VĐL (3.000 đ/cổ phiếu): **40.721.145.000 đồng**  
*Trong đó:*
  - + *Cổ tức 15% đã trừ 49.260 cổ phiếu quỹ (chi ngày 17/10/2016)* **17.461.605.000 đồng**
  - + *Cổ tức 15% đã trừ 49.260 cổ phiếu quỹ (chi ngày 20/04/2017)* **23.259.540.000 đồng**
- Thù lao HĐQT và BKS (2%/Lợi nhuận sau thuế): **1.219.720.573 đồng**
- Trích thưởng HĐQT, BKS và cán bộ chủ chốt điều hành: **3.198.179.190 đồng**  
*Bao gồm:*
  - \* Hoàn thành KH lợi nhuận sau thuế (thưởng 4%/LNST) **1.933.615.782 đồng**
  - \* Thưởng vượt KHLN (thưởng 10% vượt so với chỉ tiêu) **1.264.563.407 đồng***Trong đó:*
  - + *Thưởng thành viên HĐQT (1%)* **862.772.968 đồng**
  - + *Thưởng Tổng Giám đốc (0,5%)* **494.614.654 đồng**
  - + *Thưởng thành viên CB chủ chốt (2,5%)* **1.840.791.568 đồng**
- Không trích lập các quỹ đầu tư phát triển và khen thưởng phúc lợi từ nguồn lợi nhuận sau thuế năm 2016.

**Điều 2: Thông qua Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2017, gồm:**

- a. Chỉ tiêu Sản xuất kinh doanh:
  - *Doanh thu:* **1.700.000.000.000 đồng**
  - *Lợi nhuận trước thuế:* **68.000.000.000 đồng**
- b. *Cổ tức: Chia bằng tiền mặt từ 20% ~ 30%/VĐL (155,55 tỷ)/năm. Ủy quyền HĐQT quyết định mức ứng và thời gian chia cổ tức theo kết quả SXKD;*
- c. *Thù lao HĐQT và Ban KS: 2%/Lợi nhuận sau thuế;*
- d. *Mức khen thưởng HĐQT, Ban Kiểm soát và Cán bộ chủ chốt điều hành:*
  - *Hoàn thành kế hoạch lợi nhuận: 4%/ Lợi nhuận sau thuế;*
  - *Vượt chỉ tiêu lợi nhuận, thưởng thêm 10%/phần vượt chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế;*
  - *HĐQT và Tổng Giám đốc được quyền quyết định phân bổ quỹ thưởng cho các thành viên HĐQT/BKS và sử dụng tiền thưởng phục vụ công tác quản trị, điều hành trong Công ty.*
  - *Ủy quyền HĐQT;*

+ HĐQT có trách nhiệm kiểm tra, giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu trên; tùy theo kết quả mà quyết định mức tạm ứng cổ tức, chi trả thù lao theo Nghị quyết Đại hội DCDTN năm 2017.

+ HĐQT và Tổng Giám đốc được quyền quyết định phân bổ quỹ thưởng cho các thành viên HĐQT/BKS và sử dụng tiền thưởng phục vụ công tác quản trị, điều hành trong Công ty.

**Điều 3: Thông qua chủ trương sắp xếp mặt bằng sản xuất 252 Nguyễn Văn Lượng, P17, Quận Gò Vấp, TP.HCM theo trình tự phương án sau:**

- Tiếp tục duy trì năng lực sản xuất cho đến khi không còn điều kiện phù hợp, như: bắt buộc chuyển theo qui hoạch thành phố, chính sách đất đai thay đổi, không cho thuê trả tiền hàng năm.

- Trường hợp không thể duy trì hình thức thuê đất sản xuất thì tìm đối tác đầu tư khai thác. Hình thức hợp tác góp vốn cùng đầu tư hoặc trên cơ sở lợi thế quyền ưu tiên sở hữu để hợp tác.

Ủy quyền HĐQT thực hiện trình tự phương án trên và tùy theo điều kiện, chính sách của Nhà nước mà quyết định phương án chuyển đổi, xem xét lựa chọn đối tác và ký kết các hồ sơ, thủ tục liên quan hợp tác trên cơ sở lợi ích tối đa của Cty.

**Điều 4: Thông qua Hợp tác với Công Ty TNHH Dệt Tường Long thành lập Công Ty TNHH Sài Gòn - Tường Long, như sau:**

4.1. Tên doanh nghiệp: *Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long*;

- Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng (hai mươi tỷ đồng VN)

- Tỷ lệ góp vốn: GMC góp 51% và Công ty TNHH Dệt Tường Long góp 49%

- *Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long* có trách nhiệm đầu tư, quản lý, phát triển năng lực sản xuất và thị trường nhằm mang lại hiệu quả tối ưu.

4.2. Ủy quyền HĐQT Công ty tổ chức thực hiện và tiến hành các thủ tục thành lập *Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long* theo đúng quy định của pháp luật.

**Điều 5: Thông qua danh sách 04 (bốn) công ty kiểm toán cho năm tài chính năm 2017 do Ban Kiểm soát đề nghị và ủy quyền HĐQT lựa chọn một trong những công ty sau đây:**

- Công ty TNHH Deloitte Viet Nam

- Công ty TNHH Ernst and Young Việt Nam (E&Y)

- Công ty TNHH PKF Việt Nam

- Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt

**Điều 6: Nghị quyết đã được 100% cổ đông có quyền biểu quyết có mặt tại Đại hội thống nhất thông qua.**



**Điều 7:** Nghị quyết này có hiệu lực từ ngày 22/4/2017, Đại hội thống nhất giao cho Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện và báo cáo kết quả trong Đại hội thường niên năm tài chính 2017.

**Nơi nhận :**

- UBCKNN (thay báo cáo);
- Sở GD&ĐT TP.HCM (thay báo cáo);
- Cty Cổ phần Dệt May Gia Định (để biết);
- Cổ đông Công ty (công bố qua Website Cty);
- Thành viên HĐQT Cty (để thực hiện);
- BTGD Công ty (để thực hiện);
- Thành viên BKS Cty (để giám sát);
- Lưu VP/HĐQT;

**TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CHỦ TỊCH HĐQT,**



**LÊ QUANG HÙNG**



**CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT – THƯƠNG MẠI MAY SÀI GÒN (GMC)**

252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP.HCM

Giấy chứng nhận ĐKDN số: 0300742387 do Sở KH-ĐT TP.HCM

cấp ngày 07/01/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 19/12/2016



**BIÊN BẢN**

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN  
NĂM TÀI CHÍNH 2016 - Ngày 22 tháng 4 năm 2017**

**CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT – THƯƠNG MẠI MAY SÀI GÒN**

- Địa chỉ VP: 252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh
- Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300742387, do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp đăng ký lần đầu ngày 07/01/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 19/12/2016.
- Thời gian, địa điểm họp và cổ đông tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên - Năm tài chính 2015: Vào lúc **8:30 ngày 22 tháng 4 năm 2017** tại Hội trường Nhà Khách T.78, số 145 Lý Chính Thắng, Phường 7, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh với sự tham dự của 84 cổ đông, đại diện cho 10.961.965 cổ phần, chiếm 70.69 % vốn điều lệ có quyền biểu quyết. Đại hội đủ điều kiện tiến hành theo khoản 1 điều 141 Luật Doanh nghiệp và khoản 1 điều 19 Điều lệ Công ty.

**CHƯƠNG TRÌNH VÀ NỘI DUNG ĐẠI HỘI:**

1. Thủ tục đăng ký và kiểm tra tư cách Cổ đông;
2. Khai mạc Đại hội;

Nghi thức, báo cáo thẩm tra tư cách Cổ đông tham dự Đại hội, giới thiệu Chủ tịch HĐQT chủ trì Đại hội và Thư ký Đại hội.

**3. Nội dung Đại hội:**

- a) Chủ tọa thông qua chương trình Đại hội và qui chế làm việc tại Đại hội.
- b) Chủ tịch đoàn báo cáo Đại hội việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016 và kế hoạch 2017:
  - Kết quả hoạt động kinh doanh, phân bổ lợi nhuận năm 2016; Kế hoạch, chỉ tiêu năm 2017 và chi trả cổ tức 2017;
  - Báo cáo hoạt động của HĐQT và Ban Kiểm soát về hoạt động năm 2016 và định hướng năm 2017;
  - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016;
  - Báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu năm 2016 và công bố báo cáo sử dụng vốn đã được kiểm toán.
- c) Thông qua các Báo cáo:
  - Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 (Ban Điều hành; HĐQT; Ban KS và kiểm toán).
- d) Thông qua các Tờ trình:
  - Phân bổ lợi nhuận năm 2016;

- Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, chính sách, thù lao và mức chia cổ tức năm 2017;
- Chủ trương sắp xếp lại mặt bằng sản xuất theo yêu cầu mới;
- Hợp tác thành lập Công ty theo mô hình chuỗi sản xuất kinh doanh khép kín;
- Ban Kiểm soát chọn Công ty kiểm toán năm 2017.

e) **Tổng kết Đại hội.**

- + Thông qua Biên bản và Nghị quyết Đại hội đồng CĐTĐN năm 2017;
- + Bế mạc Đại hội.

**Đại Hội đã tiến hành theo trình tự như sau:**

**A/ PHẦN NGHỊ THỨC:**

Ông Nguyễn Hoàng Nam, thay mặt Ban Tổ chức tuyên bố lý do và giới thiệu Bà Nguyễn Thị Hồng Liên, đại diện Ban Kiểm soát báo cáo tình hình cổ đông tham dự Đại hội với các chi tiết sau:

- Tổng số cổ phiếu niêm yết 15.555.620 CP, trong đó cổ phiếu quỹ: 49.260 CP.
- Cổ phiếu có quyền biểu quyết 15.506.360 CP, do 1.563 cổ đông sở hữu, trong đó có 1.409 cổ đông cá nhân và 50 cổ đông pháp nhân trong nước; 90 cổ đông cá nhân và 14 cổ đông pháp nhân nước ngoài.
- Tổng số cổ đông tham dự: tham dự của 84 cổ đông, đại diện cho 10.961.965 cổ phần, chiếm 70.69 % cổ phần có quyền biểu quyết.
- Có 1.288 cổ đông không tham dự và không ủy quyền, sở hữu 4.495.135 cổ phần, chiếm 28.99 % cổ phần có quyền biểu quyết.

Căn cứ khoản 1 điều 141 Luật Doanh nghiệp 2014 và khoản 1 điều 19 Điều lệ Công ty, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 Công ty Cổ phần Sản xuất - Thương mại May Sài Gòn đã hội đủ các điều kiện để tiến hành.

Ông Lê Quang Hùng, Chủ tịch HĐQT, chủ tọa Đại hội đã mời các Ông Nguyễn Ân, Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc và bà Phan Thị Phương, thành viên HĐQT cùng tham gia điều hành đại hội.

Ông Lê Quang Hùng giới thiệu Khách mời tham dự. Cùng sự hiện diện của Bà Lê thị Chín, Trưởng ban Kiểm soát và bà Nguyễn Thị Hồng Liên, bà Lâm Quan Kiều Phương, thành viên BKS.

Và giới thiệu Thư ký đoàn:

- Bà TRẦN THỊ MAI TRÂM - Giám đốc Quản lý Chất lượng Công ty
- Ông HUỶNH VĂN DŨNG - Chuyên viên Phòng Tổ chức HC

Thư ký đoàn ghi âm các nội dung đóng góp trong Đại hội để làm bằng chứng kèm theo Biên bản và Nghị quyết đại hội.

Thông qua Ban Kiểm phiếu:

Đại hội tiến hành bầu Ban Kiểm phiếu, gồm 06 thành viên với tỷ lệ nhất trí 100%:

- |                         |              |              |
|-------------------------|--------------|--------------|
| 1/. Bà PHẠM THỊ TÓ NGA  | - CB. VP Cty | - Trưởng Ban |
| 2/. Bà TRẦN THỊ MỸ HẠNH | - CB. VP Cty | - Ủy viên    |

|                           |              |           |
|---------------------------|--------------|-----------|
| 3/ Bà TRẦN THỊ THU TRÂM   | - NV. VP Cty | - Ủy viên |
| 4/ Ông NGUYỄN DANH TRƯỜNG | - NV. VP Cty | - Ủy viên |
| 5/ Ông VŨ TRÍ HÙNG        | - NV. VP Cty | - Ủy viên |
| 6/ Ông TRẦN NGỌC TUẤN AN  | - NV. VP Cty | - Ủy viên |

Chủ tọa đoàn đề nghị Trưởng Ban Kiểm soát và Ban Kiểm phiếu giám sát hoạt động của đại hội.

## **B/ PHẦN NỘI DUNG:**

### **I/. PHẦN TRÌNH BÀY CÁC BÁO CÁO:**

- a) Ông Lê Quang Hùng, Chủ tọa giới thiệu chương trình, nội dung Đại hội và quy chế làm việc; *Cổ đông biểu quyết nhất trí thông qua 100%*;
- b) Ông Nguyễn Ân, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016; đề xuất kế hoạch sản xuất, các giải pháp điều hành năm 2017;

Ông. Ân báo cáo thêm: Để cổ đông năm bắt được các điểm vui và điểm lo lắng tôi trình bày Đại hội các ý kiến sau:

- SXKD do tình hình kinh tế khó khăn, để xem xét Cty có vượt qua được không? cần sự chia sẻ của các cổ đông và đặc biệt các cổ động làm trong ngành may mặc: Ngành may làm theo mùa, Thị trường của Cty là: Mỹ 50%-60%, EU 35%-40%, Nhật 5%, và đang phát triển thêm thị trường Úc, ưu điểm là trái mùa với các thị trường chính của Cty, vì đơn hàng nhỏ, giá cả cạnh tranh, nhưng phải làm để cân bằng mùa.
  - Mùa Thu đông: các thị trường USA và EU bị kéo ngắn lại còn 3 tháng thay vì 6 tháng như những năm trước. Đây là mùa chính quyết định lời lỗ của Cty
  - Mùa xuân hè thường là mùa thấp điểm khách hàng chỉ đặt hàng bằng 20-30% năng lực của mùa Thu đông.

Áp lực của Mùa thu đông đơn hàng nhiều phải tăng ca, khách hàng đánh giá Trách nhiệm xã hội không chấp nhận, công nhân không muốn làm, không thích thú tăng ca mặc dù Công ty trả tiền tăng ca đúng luật (ngày thường 150%, ngày lễ 300%). Thậm chí Công ty phải chọn giải pháp là xuất bằng máy bay, chỉ có làm đơn FOB mới giải quyết được còn làm gia công chỉ có lỗ.

Áp lực Mùa xuân hè thấp điểm, công nhân chờ việc, Công ty bù lương, ngành may cạnh tranh rất khắc nghiệt. Cty phải chọn thêm giải pháp làm hàng nội địa vào mùa thấp điểm để cho công nhân có việc làm, hạn chế nghỉ chờ việc, cân bằng 2 mùa. Làm hàng Nội địa phải chấp nhận công nợ. Năm 2016 công nợ là 137 tỷ (số dư đầu năm là 103 tỷ, bán hàng trong năm là 34 tỷ), khách hàng đã trả nợ dần, đến nay còn nợ lại 40 tỷ, khách hàng cam kết sẽ trả nợ, báo cáo để cổ đông yên tâm.

- Đánh giá nhận xét của Cty: Những năm gần đây Công ty đã xây dựng mô hình sản xuất theo mô hình LEAN. Thực tế, các Công ty khác phải mời tư vấn và trả tiền để làm mô hình này nhưng Garmex Saigon js tự làm, đã sáng tạo ra mô hình LEAN 5S (kết hợp từ 2 công cụ cải tiến là sản xuất tinh gọn LEAN và công cụ 5S) đưa vào điều hành sản xuất. Cả 4 Xí nghiệp của Công ty đều đạt yêu cầu LEAN 5S. Riêng Xí nghiệp may An Phú ở Hóc Môn, với mặt bằng hạn hẹp 12.000 m<sup>2</sup>, bố trí 20 chuyên,

với 1.400 lao động, khi ứng dụng mô hình LEAN 5S tại Xí nghiệp này, doanh số chiếm 40% doanh thu Công ty.

- Khách hàng Columbia đã công nhận hệ thống của Gramex là hệ thống Quản lý chất lượng trưởng thành gọi tắt là CMAT (Continuous Maturity Assessment Tool) đạt được hệ thống này Garmex được tự kiểm tự xuất hàng đơn hàng đến các thị trường Quốc tế của Columbia, khách hàng không qua kiểm hàng nữa. Garmex được công nhận là đơn vị trưởng thành về Phát triển mẫu của Columbia. Trong số 137 nhà cung cấp của Columbia trên toàn cầu, Garmex và 1 Cty ở Indonesia là 2 đơn vị được chọn để trực tiếp phát triển mẫu cho Columbia Mỹ. Để được chọn là Công ty trưởng thành phải đạt 4 tiêu chí đánh giá của Columbia bao gồm: Trách nhiệm xã hội, Hệ thống quản lý chất lượng, Thời gian giao hàng và Phát triển mẫu.
- Hiện nay đội ngũ quản lý của GMSG đủ năng lực đi tư vấn và tính phí cho 1 doanh nghiệp may ở Phú Yên
- Năng lực sản xuất: Hiện nay chúng ta đã xây dựng năng lực sản xuất 63 chuyên may đang hoạt động. Hiện nay đã xây dựng cơ sở hạ tầng cho 100 chuyên may, nếu thị trường thuận lợi kết hợp công nghệ quản lý hiện đại, năng lực sản xuất của mỗi chuyên có thể lên đến 35 USD/chuyên/tháng. Nếu thị trường tốt có thể đạt 2.200 tỷ cho 63 chuyên. Kế hoạch năm nay có tăng lên nhưng không cao chỉ đưa ra tỷ lệ cộng thêm so với kế hoạch năm 2016. Thị trường không tốt lắm, báo cáo cổ đông để biết, thị trường thuận lợi có thể đạt 2.200 tỷ. Chủ tịch HĐQT sẽ có tờ trình hợp tác với Công ty Trường Long làm hàng Jean để mở rộng năng lực làm hàng cho thị trường Úc, Ban quản trị cũng làm hết sức mình, bằng chứng 13 năm nay vẫn đang phát triển không có rủi ro gì lớn cho Công ty.

#### **Chỉ tiêu Sản xuất kinh doanh năm 2017:**

- Dự kiến Doanh thu : 1.684 tỷ đồng. Phần đầu 1,700 tỷ  
(so với KH năm 2016 tăng 8,6%)
- Dự kiến Lợi nhuận trước thuế : 4 % = 67,3 tỷ đồng. Phần đầu 68 tỷ đồng  
(so với KH năm 2016 tăng 12,1%)

- c) Ông Lê Quang Hùng, Báo cáo hoạt động năm 2016 của HĐQT và chương trình hoạt động năm 2017;
- d) Bà Lê Thị Chin, Trưởng Ban Kiểm soát, Báo cáo hoạt động năm 2016 của Ban Kiểm soát và Tờ trình chọn Công ty Kiểm toán cho năm tài chính 2017;
- e) Bà Nguyễn Minh Hằng, Giám đốc Tài chính Công ty, Báo cáo tài chính năm 2016 đã được kiểm toán; Báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu năm 2016 và công bố báo cáo sử dụng vốn đã được kiểm toán.

## **II. PHẢN THẢO LUẬN CÁC BÁO CÁO, TỜ TRÌNH:**

### **1. PHÂN DỆ TRÌNH CÁC TỜ TRÌNH:**

- a) Bà Phan Thị Phương đọc Tờ trình *Phân phối lợi nhuận năm 2016; Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh và chính sách cổ tức, khen thưởng năm 2017;*
- b) Ông Lê Quang Hùng đọc Tờ trình *Chủ trương sắp xếp lại mặt bằng sản xuất theo yêu cầu mới;*

Ông Hùng nói thêm: mặt bằng 252 Nguyễn Văn Lượng, Gò Vấp, hiện làm VPCT và Xí nghiệp An Nhơn: Quận Gò Vấp làm việc với CEO Cty, yêu cầu cắt bớt 1 phần là mặt bằng 12 chuyển may của An Nhơn giao cho Quận Gò Vấp để làm công trình công cộng của Quận. Phần đất còn lại khoảng 8000-9000 m. Đề nghị Cổ đông Ủy quyền cho HĐQT lên kế hoạch triển khai mặt bằng này, vì phải tìm đối tác hợp tác khai thác phần đất còn lại này, chọn phương án tối ưu nhất. Ưu tiên duy trì SX đến khi không còn được dùng mặt bằng để SX được nữa mới chuyển qua dự án khác.

- c) Ông Lê Quang Hùng đọc Tờ trình *Hợp tác với Công ty TNHH Dệt Tường Long thành lập Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long*;

Tường Long là Cty tư Nhân ở KCN Sóng Thần, chuyên sản xuất vải Jean. Muốn đầu tư SX khép kín từ thiết kế đến may thành phẩm. nên hai bên sử dụng năng lực riêng của mình để hợp tác mô hình doanh nghiệp khép kín này. Vốn điều lệ 20 tỷ, góp vốn theo tỷ lệ 51-49 (Garmex 51% - Tường 49%): Tường Long lo khâu dệt vải, Garmex lo sản xuất. Đầu tư phục vụ cho chiến lược phát triển lâu dài: Làm nơi SX mẫu, chào hàng cho khách hàng, phục vụ mô hình chuỗi sản xuất khép kín của Cty, Nơi đây là trung tâm thương mại, nhận đơn hàng sau đó đặt gia công tại các nhà thầu phụ.

## **2. PHÂN Ý KIẾN CỦA CÁC CỔ ĐÔNG - PHẢN TRẢ LỜI CỦA CHỦ TỌA ĐOÀN**

Ông Lê Quang Hùng đề nghị thảo luận cho ý kiến các Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2016, đề xuất Kế hoạch SXKD năm 2017 và hoạt động của HĐQT, BKS năm 2016 và kiểm toán.

### **2.1 Cổ đông Nguyễn Hoàng Giang – Mã cổ đông 139.736 cp**

- Sử dụng thặng dư vốn mua nguyên phụ liệu (NPL), thống nhất. đề nghị Công ty (Cty) tăng cổ tức lên do Khách hàng lớn có thể tháo về thời gian thanh toán do đó dùng chi phí tiết kiệm phần dư khoản 2-3% khi bỏ vốn mua NPL có thể chia thêm cổ tức cho Cổ đông (CĐ) được không,
- Còn gà đẻ trứng vàng của Garmex nhãn hiệu Garmicci do bán trực tiếp hàng cho khách hàng. lời gấp 4 lần hàng sản xuất (SX). Trong báo cáo không thấy nhắc đến, báo cáo tồn kho chưa thể hoà vốn.
- Công nợ đối với khách hàng Blue Exchange và Blue Saigon LLC giải quyết như thế nào
- Đóng góp của Blue Saigon LLC đối với phát triển của GMSG định hướng như thế nào? vấn đề VISA, Di dân của 2 người con của Ông Ân có liên quan đến vấn đề này không? Chính sách của Ông Donald Trump có ảnh hưởng như thế nào?
- Lỗ của LLC và Hà lam khi nào cắt lỗ, hoạt động Cty Cổ phần Phú Mỹ như thế nào
- Cho biết hoạt động kinh doanh thời gian qua của Blue Saigon LLC ?
- Quan niệm về chuỗi khép kín đề nghị xem lại việc có nhất thiết hợp tác với Tường Long hay không? Vì quỹ đất của, Hà Lam (HL), Tân Mỹ (TM) còn Xưởng giặt chưa sử dụng hết.
- Khoản phải thu của Columbia: 51 tỷ, Decathlon: 70 tỷ và khoản khác là khoản nào xin làm rõ, Blue Exchnage: 80 tỷ, Doanh thu chỉ khoảng 32 tỷ, vậy còn 50 tỷ phát sinh lãi đó có chia thêm cổ tức cho CĐ

- Trong báo cáo không thấy thể hiện công nợ của Blue Saigon LLC
- Làm hàng hàm lực kỹ thuật cao: sử dụng NPL phức tạp có làm được các loại vải như các đơn vị khác trong khu vực đã làm hay chưa (lông vũ, soft shell)...
- Đầu tư thâm dụng tài chính thay cho thâm dụng lao động: đó là xu thế vì các nước khác đã làm rồi, vậy mình có cái gì nổi bật hơn hay không?
- CMAT: Columbia muốn cắt giảm chi phí của họ, chuyển trách nhiệm qua cho chúng ta làm tự kiểm tự xuất họ muốn từng bước giảm bộ máy ở Việt Nam.
- Đề nghị mình nên làm cái mới hơn người khác, hiện tại mình chỉ làm Better hơn thôi

Ông Giang: tôi muốn giới thiệu cách làm của 1 Cty không tiện giới thiệu tên:

- Tham khảo 1 khách hàng phát triển khách hàng Zara ở bằng cách đặt văn phòng đối diện với văn phòng Zara và chỉ cử 2 nhân viên làm việc tại đó
- Đề nghị Tận dụng mặt bằng hiện có để làm chuỗi khép kín.
- Thâm dụng đầu tư anh Ân không hiểu ý của Tôi. Đây không phải là lợi thế cạnh tranh của Garmex Saigon
- Hàng hàm lượng chất lượng cao: không phải là lợi thế cạnh tranh của Garmex, vì nhiều người, nhiều nước khác đã làm

## 2.2 Đại diện cho Cổ đông Peter Eric Dennis (Thái Lan) – 627.130 CP

- Đề nghị cho biết hiện tại tỷ lệ doanh thu giữa các khách hàng lớn Columbia và Decathlon chiếm bao nhiêu %
- Doanh thu của Jame Campell đóng góp như thế nào
- Garmicci: độc quyền phân phối cho USA và EU, còn ở Nhật và châu Á như thế nào?

**Ông Hùng: Mời Bà Hằng – Giám đốc tài chính trả lời ý kiến của CD**

**Bà Hằng trả lời:**

- ĐHCĐ thường niên 2016 đã quyết định chia cổ tức 20-30%, dựa vào kết quả SXKD 2016 HĐQT đã quyết định chia cổ tức 30%. Trong đó 15% đã chi vào tháng 10/2016, đến 20/04/17 đã chi tiếp 15% còn lại nên cổ đông đã thực nhận là 30% không phải 15%.
- Chính sách thanh toán của khách hàng: tại ĐHCĐ thường niên năm 2016 Ban điều hành cũng đã thông tin cho Cổ đông về chính sách thanh toán do người mua áp dụng với Garmex: Decathlon 60 ngày, và có thể trên 60 ngày tùy thuộc vào lịch thanh toán của khách. Riêng khách hàng Decathlon có thể cho Cty lịch thanh toán trong năm của từng tháng hoặc áp dụng vào ngày cuối mỗi tháng (trước đây 30-35 ngày). Đồng thời Decathlon cũng thành lập Cty con Desipro tại Sigapore để cung cấp NPL cho Garmex và áp dụng chính sách thanh toán là 60 ngày nên chính sách thanh toán giữa người mua và nhà cung cấp (NCC) có độ lệch ngày.
- Đối với khách Columbia: Trước đây NCC NPL áp dụng chính sách thanh toán trả trước, nhưng trong vòng 3 năm trở lại đây Phòng kinh doanh đã tích cực đàm phán với 1 số NCC để chuyển sang phương thức thanh toán ngay khi nhận chứng từ hoặc trả sau. Tôi cũng xin cung cấp thêm, nếu nhìn lại chi phí lãi vay trên nợ

ngắn hạn + nợ dài hạn trong năm 2010 là 0.05 thì năm 2016 là 0.03 thể hiện Cty cũng đã cân đối và tiết kiệm để có thể trả cổ tức cho quý vị cổ đông là 30%

- Sự đóng góp của Blue SG LLC như thế nào:
  - Về mảng lợi nhuận FOB: Năm 2013: lỗ 28 ngàn USD, năm 2014: lãi 58 ngàn USD, năm 2015: lỗ 49 ngàn USD, năm 2016: lãi 67 ngàn USD lũy kế lãi 48 ngàn USD. Ngoài ra mảng FOB còn để lại lợi nhuận ở VN cách làm margin như các khách hàng khác là 8.2 tỷ .
  - Về mảng Gramicci: năm 2015 lỗ 456 ngàn USD, năm 2016 lỗ 984 ngàn USD
  - Về khoảng doanh thu của Sài Gòn Xanh (SGX) không thể hiện trên báo cáo hợp nhất do theo chuẩn mực kế toán VN, phải loại trừ các giao dịch nội bộ trước khi lên báo cáo hợp nhất do đó doanh thu của SGX và các Cty con khác chỉ thể hiện ở báo cáo Cty mẹ ở trang 34.
  - Về khoản Công nợ của các Cty con và Cty liên quan: xem ở trang 40:
  - Riêng Công nợ Blue Exchange là các bên liên quan nên vẫn được thể hiện ở báo cáo hợp nhất.
  - Năm 2016 HĐQT đã ban hành nghị quyết cho phép Blue SG LLC trả chậm trong thời gian 275 đến 360 ngày và được phép nợ trả chậm 2 năm đầu để có vốn hoạt động
- Trả lời của Peter Eric Dennis: Cơ cấu doanh thu các khách hàng như sau
- Columbia: 49.91%
  - Decathlon 32.55%
  - Newwave: 7.02%
- Ông Hùng: Trả lời câu hỏi của Ông Giang về việc Ông Thái cổ đông lớn đã bán hết cổ phần hiện chỉ còn 6 cổ phiếu là đúng, việc giao dịch bán cổ phiếu của Ông Thái đã công bố thông tin đúng quy định hiện hành, đề nghị Ông Giang lên website Cty và website của Sở giao dịch chứng khoán Tp.HCM để xem thông tin
- Hà lam bị lỗ: Không biết Ông Giang nhận thông tin ở đâu không đúng với số liệu ban quản trị đã thông báo. Hà Lam sau 3 năm làm việc lãi 19 tỷ vì 100% năng lực của HL làm hàng Columbia, HL chỉ gia công và lãi 19 tỷ là tính theo FOB , DT hiện tại của HL 15USD/người/ngày.
- Còn hoạt động của Blue Saigon LLC mới thành lập: chỉ làm nhiệm vụ phát triển trực tiếp với khách hàng Mỹ như Game Guard tỷ suất nhuận cao, Lỗ của LLC do nhượng quyền thương hiệu Gramicci, chủ yếu là chi phí do thuê nhân công thiết kế tại Mỹ làm nên chi phí cao. Tôi cũng xin cung cấp thêm Itochu của nhật hiện đang đàm phán để làm lại thương hiệu Gramicci cho thị trường Mỹ và Châu á nên Blue Saigon LLC có thể đứng trên vai người không lỗ là Itochu để khai thác những thế mạnh của Garmex Saigon. Hội đồng thành viên SGX đã họp và đưa ra kết luận Blue Saigon LLC cắt lỗ năm 2017 nếu không HĐTV sẽ cân nhắc tạm ngưng làm Gramicci do không sinh lợi như hàng FOB.
- Khái niệm về “chuỗi khép kín”: Có thể điều kiện Tôi và A.Giang tiếp xúc khác nhau, tôi không đi nhiều hoặc giới tiếng Anh như A.Giang. Theo tôi chuỗi là từ khi thiết kế cho đến khi xuất hàng. Hợp tác với Tường Long là không phải bỏ tiền mua máy dệt hàng triệu đô. Thay vì mua hàng từ nước ngoài, chở vận chuyển thì thực hiện mô hình này chúng ta sẽ không phải tốn thời gian chờ. Đồng thời Tường Long có chính sách

bán hàng trả chậm 120 ngày không tính thêm lãi, Ban điều hành sẽ có cách để kiểm tra giá. Có thể chúng tôi chưa làm hoàn hảo, tôi đề nghị cổ đông hiến kế thêm.

- Cơ cấu doanh thu: Ban điều hành ứng biến thay đổi thị trường, như hàng Decathlon yêu cầu làm gia công, Garmex Saigon nhất quyết không làm. Những năm trước khách hàng Decathlon chiếm tỷ trọng cao. Khi thấy thị trường Châu Âu giảm Ban điều hành đã chuyển đổi sang thị trường Mỹ, thị trường Nhật chỉ khoảng 10%, Hàn Quốc chưa phát triển. Công ty không để một khách hàng chính sẽ rui ro.
- Không tránh luận về thuật ngữ Hàm lượng kỹ thuật cao và thâm dụng đầu tư vì cách hiểu khác nhau. Đây chỉ là cách hiểu của Ban quản trị Garmex. Garmex đã và đang làm được hàng hàm lượng kỹ thuật cao mà Columbia chấp nhận, có thể định nghĩa là hàng hàm lượng phức tạp.

### **Ông Nguyễn Ân trả lời:**

- Hàm lượng kỹ thuật cao: Đã nói 5 năm rồi, Ban điều hành đã biết nếu làm hàng đơn giản thì cạnh tranh cao, nên có chiến lược thay đổi các đơn hàng phức tạp. Hàm lượng kỹ thuật cao tùy theo cách hiểu của mỗi người. VD: An Nhơn trước đây làm hàng thun thể thao đơn giản, đến nay đã chuyển đổi qua làm hàng woven 100%, đã làm rất tốt việc thay đổi cơ cấu đơn hàng như hàng xuất đi thị trường Nhật, Mỹ. Tương tự Tân Mỹ trước đây làm hàng thun Newwave, hàng Ni Columbia, ý thức được chuyện đó nên Ban điều hành Cty đã chuyển cơ cấu mặt hàng của Tân Mỹ 50% làm hàng ni còn lại 50% làm hàng woven Decathlon. An Phú cũng nhận những đơn hàng khó của khách hàng Decathlon và Columbia. Nếu CD thấy chưa phải là hàng hàm lượng kỹ thuật cao thì tôi sẽ cố gắng làm cho cao thôi theo cách hiểu của mình.
- Thâm dụng đầu tư thay vì tham dụng lao động: A.Giang lo vì đầu tư phải dùng tiền, thay vì tuyển dụng lao động không tốn nhiều tiền. Hiện nay, ngành may biến động lao động rất lớn, nhất là năm vừa rồi có hiệp định TPP, nhà doanh nghiệp FTI đã đầu tư nhiều vào VN, tuyên bố đóng trả lương thời gian đã làm biến động tình hình lao động. Vấn đề này đã có 10 năm nay rồi. Nhân định của nah2 nup71c cho rằng ngành may là ngành ngành tha dụng lao động, không nên đề nhiều ở nội ô. Để giải quyết vấn đề này thì mua MMTB, phần mềm ERP để tăng hiệu suất làm việc bằng máy thay vì làm bằng tay. Có thể tham quan AP của tỉnh hiểu hệ thống cắt gòn tự động. CD cắt bằng tay vì để vừa cắt, không chính xác. Khi đầu tư 110.000 USD mua máy cắt tự độ sẽ cắt nhanh và tiết kiệm 3% định mức gòn và giải lao động cắt .. theo GMSG đây là cách đầu tư tốt nhất. CD có thể hiểu thêm qua tham vấn với A.Đông cũng là cổ đông và chứng kiến sự hiệu quả này. Đầu tư máy trải vải tự động, có máy đầu tư 6 năm rồi vẫn hoạt bình thường
- CMAT: Ông Giang cho đây là ý đồ giảm chi phí của khách hàng. Đúng khách hàng nào khi đi kinh doanh cũng muốn giảm chi phí. Cách đây 2 năm tôi đã qua Mỹ làm việc Columbia Mỹ chỉ để trả lời 2 câu hỏi: làm sao giảm thời gian tăng ca xuống. và Garmex đang phát triển theo hướng giảm tăng ca xuống 1-2h/ngày và cố gắng làm theo giờ Luật định. Về chất lượng, Columbia đề nghị giảm lỗi (defect rate) xuống 2%. Cách của Ban điều hành là xây dựng hệ thống QLCL hiệu quả, thực hiện theo mô hình LEAN 5S, và trong năm 2016 các Xí nghiệp đã đạt tỷ lệ dưới 2%. Đến nay đạt khoảng 1.5%. Làm được việc này là do có đội kiểm hàng, đội phát triển kỹ thuật mạnh và hệ thống tốt. Diễn biến kinh tế chính trị thế giới bất ổn, khi Ông Trump lên làm Tổng thống Mỹ, Thủ tướng Nhật đã phát biểu: nước Nhật phải tự trưởng thành. Học hỏi ý tưởng đó về Tôi đã xây dựng Garmex trưởng thành theo 3 trụ cột: LEAN

3S, Xúc tiến, Phát triển mẫu. Thật may mắn Garmex Saigon nằm trong 12/137 Nhà cung cấp của Columbia trên thế giới được chọn làm hệ thống trưởng thành của Columbia. Ở Việt Nam có Garmex Saigon và Công ty Sông Hồng ở phía Bắc. Với sự nỗ lực của tập thể Công ty, Garmex sẽ làm tốt hơn công tác điều hành của mình

### 2.3 Cổ đông Quỹ đầu tư VCB – Sở hữu 106.138 CP

- Cho biết dự kiến hoạt động kinh doanh đối với Garmicci: nếu tiếp tục lỗ là bao nhiêu và thời gian bao lâu?

**Ông Hùng trả lời:** Đang triển khai cắt giảm nhân sự từ từ chưa thể trả lời được, hiện tại đang có kế hoạch hợp tác với Itochu, nếu vẫn không hiệu quả thì chỉ làm FOB

SGX: Gồm 3 mảng Hà lam, Blue Saigon LLC và Văn phòng SGX: Lãi của HL vẫn chưa bù được lỗ của Blue Saigon LLC.

### 2.4 Cổ đông Hồ Thị Thu Vân - sở hữu 2.640 CP

- GMSG có tài sản lợi thế như 213 Hồng Bàng và 332 Lữ Bán Bích: Không thấy đề cập đến 2 mặt bằng này?

**Ông Hùng trả lời:** ĐHCĐ thường niên năm 2016 đã thông qua phương án xử lý, rất tiếc CD Vân không tham dự đợt trước nên không nhắc lại, hiện tại đang trong giai đoạn hoàn tất thủ tục.

- Chỉ tiêu lợi nhuận Sản xuất kinh doanh trên tờ trình 2017 là 68 tỷ bao gồm lợi nhuận SX bao nhiêu và phi sản xuất bao nhiêu? Chỉ tiêu doanh thu 1.700 tỷ chiến lược từng Cty con như thế nào?

**Ông Hùng trả lời:** Lợi nhuận trong tờ trình chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chỉ là lợi nhuận sản xuất thuần túy, không tính các phần khác

- Thương thù lao HĐQT: 4% lợi nhuận sau thuế: Hiện tại hầu hết các Cty khác khoán cho Người lao động theo KPI, khi vượt kế hoạch mới thưởng. Thương vượt chỉ tiêu đang tính gộp hay tách ra? Có gộp lợi nhuận phi sản xuất để thưởng không?

**Ông Hùng trả lời:** Quỹ này dùng để thưởng cho cán bộ chủ chốt từ Cty trở lên, HĐQT, ban kiểm soát theo tiêu chí đánh giá cụ thể. Thương Công nhân từ 1 đến 2 tháng lương. Phần vượt chỉ tiêu có tách ra không gộp. Lợi nhuận phi sản xuất không có tính thưởng.

### Cổ đông: Nguyễn Thị Chính - Cổ phiếu 30.730CP

- Trong năm 2016 cũng như những năm trước tôi biết Cty nào cũng có sự khó khăn nhất định, không nên nhất thiết Cty mình phải cứng nhắc giữ lại hiện trường sản xuất hiện nay; vẫn mở rộng đầu tư. Tuy nhiên việc đầu tư ở đó thì ban Tổng giám đốc và HĐQT cũng có sự cân nhắc kỹ càng trước khi đầu tư vấn đề gì. Theo tôi nhận định khi tập trung vào đầu tư phải mất 1-3 năm hoặc hơn có thể hoà vốn hoặc không
- Nhưng tôi tóm lại các năm gần đây Cty mình có phát triển đột xuất và doanh thu và lợi nhuận tăng đều đặn và lãi cổ tức 30%/năm. Tôi không nói về mặt kỹ thuật nhân sự ở đây mà chỉ nói về mặt tăng trưởng. Đại khái các CD ở đây cũng như tôi đều biết sự tăng trưởng ở đây chứng minh cổ đông biết trong cái trình độ thấp nhất là lãi cổ tức là

30% và Năm 2017, tôi đề nghị có kế hoạch rõ ràng về doanh thu, tăng trưởng h rõ chia cổ tức là bao nhiêu 20% hay 30%, không nên ghi là từ 20% - 30% , tôi chỉ muốn nói về tăng trưởng. đây. Cám ơn sự nỗ lực của ban điều hành thời gian qua:

Đánh giá của Ban kiểm soát về:

- Công nợ phải thu: Trong đó ghi công nợ nước ngoài và trong nước là 245 tỷ, tuy nhiên trong bảng cân đối kế toán là 305 tỷ, phần đánh giá của Ban kiểm soát không phân tích rõ và nói sơ sơ thôi. Tôi muốn Ban kiểm soát phải có phân tích rõ là cái nợ này bao nhiêu là nợ khó đòi? bao nhiêu là nợ có thể và phải có đánh giá cụ thể phần đó
- Báo cáo tình hình tài chính Ban kiểm soát có đề nợ phải trả là 581 triệu, tôi chỉ xem xét sơ không rõ lắm, tôi nghĩ nó chiếm 70% nguồn vốn và nợ phải trả chiếm gấp đôi vốn chủ sở hữu thì Ban kiểm soát nghĩ gì về vấn đề này mà không thấy phân tích.
- Cái nữa Trong báo cáo BKS về Cty TNHH SGX phần b, tôi không hiểu SGX ở đâu, LLC ở đâu vì tôi có cái tệ đó, tôi không có theo sát. Trong báo cáo của Ban kiểm soát nói rằng lỗ năm 2016 của SGX 1.7 tỷ (trong đó Blue Saigon LLC là 20,5 tỷ, kết quả kinh doanh năm 2015 SGX lỗ 6,9 tỷ); không biết đặt cái này vô để làm gì và lỗ lũy kế của SGX đến năm 2016 là 31 tỷ, trong đó gồm LLC là 20 tỷ, lỗ của SGX chiếm 20% trên vốn lưu động mà không phân tích. Ban kiểm soát có ghi đề nghị HĐQT và Ban điều hành tôi nghĩ Ban điều hành ở đây là Ban Tổng giám đốc có giải pháp để cắt lỗ. Ban kiểm soát chỉ nêu lên mà không phân tích và đưa ra biện pháp giúp đỡ cho HĐQT và Ban điều hành. Ban kiểm soát nên đi sâu phân tích để giúp đỡ cho những chuyên gia này vì họ có những công khác và những công việc lớn hơn.
- Suy nghĩ về SGX về Công nợ đầu năm tỷ của Blue Exchange nợ hơn 40 tỷ trả 1 tỷ, Con Đường Xanh Quảng Nam nợ 35 tỷ trả 12 tỷ, Cây dừa nợ 16.5 tỷ trả 1 tỷ thì trong này không biết nợ khó đòi là bao nhiêu?
- Tường Long đề nghị HĐQT và Ban Tổng giám đốc cho tôi biết kế hoạch cụ thể thị trường xuất khẩu là ở đâu? hiện tại tôi chỉ biết về mảng sản xuất chưa nghe nói về thị trường xuất khẩu.  
Đề nghị Ban kiểm soát làm rõ hơn bảng báo cáo để cho Tôi và cổ đông hiểu rõ hơn về bảng phân tích này.

Ông Hùng: Đề nghị Trưởng Ban kiểm soát trả lời câu hỏi của Bà Chính

- Chốt cổ tức: 20 hay 30% mục đích là tùy theo tình hình thị trường và kết quả kinh doanh để linh hoạt chi trả, từ trước đến nay liên tục trả 30%/năm. Nếu xác định chia cổ tức là 30% mà tình hình sản xuất kinh doanh không tốt thì không có nguồn trả, nếu xác định 20% mà muốn trả 30% phải xin ý kiến cổ đông mất thời gian.
- Tường Long: Có nhiều khách hàng Nhật và Châu Âu người ta đặt vải rồi đặt gia công luôn. Nếu có đơn hàng nếu sẽ bù đắp và mùa thấp điểm. Tường Long làm hàng Jean là mô hình mới và sản phẩm mới hoàn toàn khác với mặt hàng Garmex đang làm,

**Bà Chính - Trưởng Ban kiểm soát trả lời:**

- Tình hình lỗ của SGX: SGX là Công ty con của Garmex; SGX thành lập chi nhánh tại Hoa Kỳ và ở các kỳ đại hội trước CĐ yêu cầu cho biết hoạt động của SGX như thế

nào, Blue Saigon LLC như thế nào; do đó trong báo cáo tôi đã tách ra phần lỗ của LLC Hoa Kỳ là 20,5 tỷ bù trừ với lãi của SGX ở báo cáo riêng là 18.7 tỷ nên SGX hợp nhất lỗ năm 2016 là 1.7 tỷ, lũy kế lỗ của SGX hợp nhất đến 2016 là 31.6 tỷ

- Nợ phải thu: 307 tỷ đây là khoản nợ phải thu thể hiện trên báo cáo riêng chưa trừ công nợ nội bộ) báo cáo hợp nhất là 245 tỷ. C.Chính nên xem báo cáo riêng từng loại
- Nợ phải trả chiếm tỷ lệ 68% / tổng tài sản đây là tỷ lệ duy trì 10 năm nay không phải chỉ có năm nay.

Ông Hùng đề nghị BKS hiệu chỉnh báo cáo của Ban kiểm soát theo góp ý của C.Chính bằng văn bản đưa lên mạng để Cổ đông tham khảo.

### III. ĐẠI HỘI BIỂU QUYẾT CÁC BÁO CÁO, TỜ TRÌNH:

Bà Nguyễn Thị Hồng Liên, thay mặt Ban Kiểm soát báo cáo Đại hội, tham gia bỏ phiếu biểu quyết, có 123 cổ đông sở hữu và đại diện sở hữu 12.093.187 cổ phần, chiếm 77.99 % cổ phần có quyền biểu quyết.

Bà Phạm Thị Tố Nga - Đại diện Ban kiểm phiếu hướng dẫn cách bỏ phiếu biểu quyết. Thực hiện qui định luật doanh nghiệp 2014, nội dung nào đạt từ 51% trở lên xem như đồng ý.

Cổ đông tiến hành bỏ phiếu.

- DH nghị giải lao chờ báo cáo kết quả kiểm phiếu.

#### \* Kết quả kiểm phiếu:

#### 1. Thông qua Kết quả thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016:

##### 1.1. Báo cáo Tài chính kiểm toán năm 2016, với các chỉ tiêu cơ bản như sau:

- Doanh thu hợp nhất: 1.625.868.027.260 đồng, đạt 104,9% kế hoạch năm, tăng 6,4% so với thực hiện năm 2015;
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: 75.695.735.429 đồng, đạt 126,16% kế hoạch năm, giảm 7,86% so với thực hiện năm 2015.

- Tán thành : 11.856.929 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98.05%)
- Không tán thành : (0%)
- Không có ý kiến : (0%)

##### 1.2. Báo cáo Quản trị năm 2016 và chương trình năm 2017 của Hội Đồng Quản Trị.

- Tán thành : 11.856.929 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98.05%)
- Không tán thành : (0%)
- Không có ý kiến : (0%)

##### 1.3. Báo cáo Ban Kiểm soát năm 2016.

- Tán thành : 11.807.238 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 97.64%)
- Không tán thành : 3.257/ 12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.027%)
- Không có ý kiến : 30.706/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.25%)

**1.4. Báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu năm 2016 và Báo cáo kiểm toán tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 116.903.300.000 đồng lên 155.556.200.000 đồng:**

- Tổng số cổ phần đã được phân bổ 3.865.290 cổ phiếu (thừa 15.066 cổ phiếu), chiếm tỷ lệ 99,61% thu được 57.979.350.000 đồng. Trong 3.865.290 cổ phiếu, có 78.858 cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 01 (một) năm kể từ ngày 11/11/2016 đến hết ngày 10/11/2017.
- Tổng số tiền thu từ việc bán cổ phiếu: 57.979.350.000 đồng
- Tổng chi phí phát hành: 149.830.000 đồng
- Tổng thu ròng từ đợt chào bán: 57.829.520.000 đồng
- Công ty đã sử dụng vốn huy động để phục vụ sản xuất kinh doanh đúng như phương án tăng vốn điều lệ đã nêu trong bản cáo bạch và đã sử dụng trang trải cho chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh trong giai đoạn từ ngày 09/12/2016 đến ngày 10/01/2017, cụ thể như sau:

| <b>TT</b> | <b>Nội dung</b>                         | <b>Số tiền (VND)</b>  |
|-----------|-----------------------------------------|-----------------------|
| 1         | Thanh toán tiền mua nguyên phụ liệu may | 32.011.136.118        |
| 2         | Chi lương                               | 18.396.889.859        |
| 3         | Thanh toán tiền gia công                | 8.000.000.000         |
|           | <b>Tổng cộng</b>                        | <b>58.408.025.977</b> |

Tổng chi phí trang trải cho sản xuất kinh doanh trong giai đoạn từ ngày 09/12/2016 đến ngày 10/01/2017 là 58.408.025.977 đồng, trong đó sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu là 57.829.520.000 đồng và vốn lưu động là 578.505.977 đồng.

- *Tán thành* : 11.856.929 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98,05%)
- *Không tán thành* : (0%)
- *Không có ý kiến* : (0%)

**1.5. Phương án phân bổ lợi nhuận năm 2016:**

- Chi trả cổ tức bằng tiền mặt 30%/VĐL (3.000 đ/cổ phiếu): **40.721.145.000 đồng**  
*Trong đó:*
  - + *Cổ tức 15% đã trừ 49.260 cổ phiếu quỹ* 17.461.605.000 đồng  
(chi ngày 17/10/2016)
  - + *Cổ tức 15% đã trừ 49.260 cổ phiếu quỹ* 23.259.540.000 đồng  
(chi ngày 20/04/2017)
- Thù lao HĐQT và BKS (2%/Lợi nhuận sau thuế): **1.219.720.573 đồng**
- Trích thưởng HĐQT, BKS và cán bộ chủ chốt điều hành: **3.198.179.190 đồng**  
*Bao gồm:*
  - \* Hoàn thành KH lợi nhuận sau thuế (thưởng 4%/LNST) 1.933.615.782 đồng
  - \* Thưởng vượt KH.LN (thưởng 10% vượt so với chỉ tiêu) 1.264.563.407 đồng
  - Trong đó: + *Thưởng thành viên HĐQT (1%)* 862.772.968 đồng

- + *Thưởng Tổng Giám đốc (0,5%)* 494.614.654 đồng
- + *Thưởng thành viên CB chủ chốt (2,5%)* 1.840.791.568 đồng
- Không trích lập các quỹ đầu tư phát triển và khen thưởng phúc lợi từ nguồn lợi nhuận sau thuế năm 2016.
  - *Tán thành* : 11.856.929 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98.05%)
  - *Không tán thành* : (0%)
  - *Không có ý kiến* : (0%)

## 2. Thông qua chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2017:

### 2.1. Doanh thu, lợi nhuận:

- Doanh thu: 1.700.000.000.000 đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 68.000.000.000 đồng

- *Tán thành* : 11.856.929 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98.05%)
- *Không tán thành* : (0%)
- *Không có ý kiến* : (0%)

### 2.2. Cổ tức bằng tiền mặt: Từ 20% ~ 30%/VĐL (155,55 tỷ)/năm. Ủy quyền HĐQT quyết định mức ứng và thời gian chia cổ tức theo kết quả SXKD.

- *Tán thành* : 11.713.936 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 96.86%)
- *Không tán thành* : 3.257 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.03%)
- *Không có ý kiến*: 139.736 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 1.16%)

### 2.3. Chính sách thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát: 2%/lợi nhuận sau thuế.

- *Tán thành* : 11.819.648 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 97.74%)
- *Không tán thành* : 15.728 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.13%)
- *Không có ý kiến*: 21.553 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.18%)

### 2.4. Mức khen thưởng HĐQT, Ban Kiểm soát và cán bộ chủ chốt điều hành:

- Hoàn thành kế hoạch lợi nhuận: 4%/ Lợi nhuận sau thuế;
- Vượt chỉ tiêu lợi nhuận, thưởng thêm 10%/phần vượt chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế;
- Ủy quyền HĐQT:
  - + HĐQT có trách nhiệm kiểm tra, giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu trên; tùy theo kết quả mà quyết định mức tạm ứng cổ tức, chi trả thù lao theo Nghị quyết Đại hội ĐCĐTN năm 2017.
  - + HĐQT và Tổng Giám đốc được quyền quyết định phân bổ quỹ thưởng cho các thành viên HĐQT/BKS và sử dụng tiền thưởng phục vụ công tác quản trị, điều hành trong Công ty.

- *Tán thành* : 11.802.563 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 97.6%)
- *Không tán thành* : 24.831 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.21%)
- *Không có ý kiến*: 29.535 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.24%)

**3. Thông qua chủ trương sắp xếp lại mặt bằng sản xuất 252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP.HCM theo trình tự phương án, như sau:**

- Tiếp tục duy trì năng lực sản xuất cho đến khi không còn điều kiện phù hợp, như: bắt buộc chuyển theo qui hoạch thành phố, chính sách đất đai thay đổi, không cho thuê trả tiền hàng năm.
- Trường hợp không thể duy trì hình thức thuê đất sản xuất thì tìm đối tác đầu tư khai thác. Hình thức hợp tác góp vốn cùng đầu tư hoặc trên cơ sở lợi thế quyền ưu tiên sở hữu để hợp tác.

Ủy quyền HĐQT thực hiện trình tự phương án trên và tùy theo điều kiện, chính sách của Nhà nước mà quyết định phương án chuyển đổi, xem xét lựa chọn đối tác và ký kết các hồ sơ, thủ tục liên quan hợp tác trên cơ sở lợi ích tối đa của Cty.

- *Tán thành* : 10.285.964 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 85.06%)
- *Không tán thành* : 1.568.325 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 12.97%)
- *Không có ý kiến*: 2.640 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.02%)

**4. Thông qua Hợp tác với Công Ty TNHH Dệt Tường Long thành lập Công Ty TNHH Sài Gòn - Tường Long:**

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long;
- + Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng (hai mươi tỷ đồng VN)
- + Tỷ lệ góp vốn: GMC góp 51% và Công ty TNHH Dệt Tường Long góp 49%
- + Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long có trách nhiệm đầu tư, quản lý, phát triển năng lực sản xuất và thị trường nhằm mang lại hiệu quả tối ưu.
- Ủy quyền HĐQT Công ty tổ chức thực hiện và tiến hành các thủ tục thành lập Công ty TNHH Sài Gòn – Tường Long theo đúng quy định của pháp luật.
- *Tán thành* : 9.668.110 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 79.95%)
- *Không tán thành* : 2.107.830 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 17.43%)
- *Không có ý kiến*: 80.989 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.67%)

**5. Thông qua đề xuất lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2017:**

- Công ty TNHH Deloitte Viet Nam
- Công ty TNHH Ernst and Young Việt Nam (E&Y)
- Công ty TNHH PKF Việt Nam
- Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt
- *Tán thành* : 11.852.189 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 98.01%)
- *Không tán thành* : (0%)
- *Không có ý kiến*: 4.740 CP/12.093.187 CP (đạt tỷ lệ 0.04%)

**PHẦN C: BẾ MẠC ĐẠI HỘI**

Bà Trần Thị Mai Trâm, thay mặt Thư ký đoàn trình bày:

- Dự thảo Biên bản Đại hội, ĐH biểu quyết thông qua với tỷ lệ nhất trí 100%;
- Dự thảo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm tài chính 2016, Đại hội biểu quyết thông qua với tỷ lệ nhất trí 100%;
- ĐH ủy quyền Chủ tọa hoàn chỉnh Biên bản và Nghị quyết Đại hội để ban hành và đưa lên Website của Công ty trong thời hạn hai mươi bốn (24) giờ làm việc từ khi bế mạc;

Đại hội kết thúc lúc 12 giờ 38 phút cùng ngày./.

**CHỦ TỌA ĐẠI HỘI**  
( cùng ký tên )



*Lê Quang Hùng*



*Nguyễn Ân*



*Phan Thị Phương*

**THƯ KÝ ĐẠI HỘI**  
( cùng ký tên )



*Trần Thị Mai Trâm*



*Huỳnh Văn Dũng*

