

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 12 ngày 13/8/2014



BIÊN BẢN

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
NĂM TÀI CHÍNH 2015 - Ngày 27 tháng 4 năm 2016**

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 12 ngày 13/8/2014.
- 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 27 tháng 4 năm 2016 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 93 cổ đông, đại diện cho 8.326.307 cổ phần, chiếm 71,53 % vốn điều lệ có quyền biểu quyết. Đại hội đủ điều kiện tiến hành theo qui định của Luật Doanh nghiệp và 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 thông qua Đại hội:
- c) Báo cáo việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015:
 - Kết quả sản xuất kinh doanh, phân bổ lợi nhuận năm 2015 và kế hoạch, chỉ tiêu 2016;
 - Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2015 và phương hướng năm 2016;
 - Báo cáo kiểm toán tài chính năm 2015;
 - Báo cáo hoạt động Ban Kiểm soát năm 2015 và tờ trình lựa chọn Cty kiểm toán 2016;
- d) Thông qua các báo cáo:
 - Báo cáo kiểm toán tài chính năm 2015;
 - Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2015 và phương hướng năm 2016;
 - Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2015;
- e) Thông qua Các tờ trình:
 - Sửa đổi, bổ sung Điều lệ Cty theo Luật Doanh nghiệp 2014;
 - Giữ nguyên Ban Kiểm soát đến hết nhiệm kỳ III (2014 – 2018).
 - Kết quả sản xuất kinh doanh và phân bổ lợi nhuận năm 2015;

- Chi tiêu sản xuất kinh doanh và chính sách cổ tức, khen thưởng năm 2016;
- Lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2016;
- Chủ trương dự án 213 Hồng Bàng, Quận 5;
- Nghị quyết về Chiến lược phát triển Công ty trước thềm vận hội mới;
- Phát hành cổ phiếu ra công chúng (Phát hành cho cổ đông hiện hữu);

f) Tổng kết Đại hội

- + Thông qua Biên bản và Nghị quyết Đại hội đồng CĐTĐN năm 2016;
- + Bế mạc Đại hội.

Đại Hội đã tiến hành theo trình tự như sau:

A/ PHÁN NGHI 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 11.690.330 CP, trong đó cổ phiếu quỹ: 49.260 CP.
- Cổ phiếu có quyền biểu quyết 11.641.070 CP, do 1.525 cổ đông sở hữu, trong đó có 1.370 cổ đông cá nhân và 53 cổ đông pháp nhân trong nước; 90 cổ đông cá nhân và 12 cổ đông pháp nhân nước ngoài.
- Tổng số cổ đông tham dự: 93 đại biểu, sở hữu và đại diện sở hữu 8.326.307 cổ phần, chiếm 71.53 % cổ phần có quyền biểu quyết.
- Có 1.279 cổ đông không tham dự và không ủy quyền, sở hữu 3.314.763 cổ phần, chiếm 28.47 % cổ phần có quyền biểu quyết.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2014 và Điều lệ Cty, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 Công ty Cổ phần Sản xuất - Thương mại May Sài Gòn đã hội đủ các điều kiện để tiến hành. Các cổ đông hiện diện có đầy đủ quyền thảo luận và biểu quyết theo số cổ phần nắm giữ.

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.

Và giới thiệu Thư ký đoàn:

- Bà TRẦN THỊ MAI TRÂM - Phó Ban Cải tiến Công ty
- Ông HUỖNH VĂN DŨNG - Chuyên viên Phòng Tổ chức HC

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.

Thông qua Ban Kiểm phiếu:

Đại hội tiến hành bầu Ban Kiểm phiếu, gồm 05 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 | - CB. VP Cty | - Ủy viên |
| 4/. Ông NGUYỄN DANH TRƯỜNG | - NV. VP Cty | - Ủy viên |
| 5/. Ông VŨ TRÍ HÙNG | - NV. VP Cty | - Ủy viên |

Chủ tọa đoàn đề nghị 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. (đính kèm Chương trình Đại hội và Quy chế làm việc), Đồng thời, dẫn chiếu căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2014, liên quan đến Ban kiểm soát Công ty và đề nghị bổ sung "Tờ trình đề nghị giữ nguyên Ban Kiểm soát cho đến khi hết nhiệm kỳ III" (2014-2018), kèm theo dự thảo "Nghị quyết về Chiến lược phát triển Công ty đến 2018"; *Cổ đông biểu quyết nhất trí thông qua 100%*;
- b) Ông Nguyễn Ân, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2015; đề xuất Kế hoạch SXKD, các giải pháp điều hành năm 2016; (đính kèm Báo cáo) và giới thiệu lộ trình phát triển phương thức kinh doanh của ngành may và sự lựa chọn của Garmex Saigon js: CM (Gia công), FOB (mua đứt bán đoạn) và ODM + OBM: (ODM: Tự thiết kế, phát triển nguyên phụ liệu, sản xuất và kiểm hàng) và (OBM: ODM+Xây dựng nhãn hiệu riêng, thông qua việc nhượng quyền thương hiệu GRAMICCI - Mỹ); Năm 2016 Công ty sẽ tập trung nguồn lực để phát triển phương thức ODM+OBM, do phương thức FOB hiện tại không còn nhiều lợi thế cạnh tranh khi hội nhập. Biết rằng, phương thức mới chưa có tiền lệ, sẽ khó khăn và rủi ro, nhưng đây là mô hình sẽ tạo lợi thế cạnh tranh mới cho Công ty trong tương lai, giúp Công ty phát triển bền vững. Đề nghị Đại hội ủng hộ cho Ban điều hành thực hiện.
- c) Ông Lê Quang Hùng, Báo cáo hoạt động năm 2015 của HĐQT và chương trình hoạt động năm 2016; (đính kèm Báo cáo);
- d) Bà Nguyễn Minh Hằng, Giám đốc Tài chính Công ty, Báo cáo tài chính năm 2015 đã được kiểm toán; (đính kèm Báo cáo);
- e) Bà Lê Thị Chin, Trưởng Ban Kiểm soát, Báo cáo hoạt động năm 2015 của Ban Kiểm soát và Tờ trình lựa chọn Công ty Kiểm toán cho năm tài chính 2016; (đính kèm Báo cáo và Tờ trình).

II. PHẦN THẢO LUẬN CÁC BÁO CÁO, TỜ TRÌNH (đính kèm):

1. PHẦN ĐỀ TRÌNH CÁC TỜ TRÌNH:

- a) Bà Phan Thị Phương, thay mặt Chủ tịch đoàn đọc tờ trình đề nghị *Sửa đổi, bổ sung toàn bộ Điều lệ Tổ chức và hoạt động Công ty theo Luật Doanh nghiệp 2014, gồm 16 Chương và 61 điều;*
- b) Ông Lê Quang Hùng đọc Tờ trình *Giữ nguyên thành phần, tổ chức hoạt động và tăng cường giám sát của Ban Kiểm soát hiện tại cho đến hết nhiệm kỳ III (2014 - 2018);*
- c) Bà Nguyễn Minh Hằng đọc Tờ trình *Phân phối lợi nhuận năm 2015;*
- d) Bà Phan Thị Phương đọc tờ trình *Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh và chính sách cổ tức, khen thưởng năm 2016;*
- e) Ông Lê Quang Hùng đọc tờ trình *Lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2016 theo đề nghị của Ban kiểm soát Công ty;*
- f) Ông Lê Quang Hùng đọc tờ trình *Chủ trương dự án 213 Hồng Bàng, Quận 5;*

- g) Ông Lê Quang Hùng đọc tờ trình *Nghị quyết về Chiến lược phát triển Công ty trước thêm vận hội mới*;
- h) Bà Nguyễn Minh Hằng đọc Tờ trình *Phát hành cổ phiếu ra công chúng (Phát hành cho cổ đông hiện hữu)*;
2. **PHẢN Ý KIẾN CỦA CÁC CỔ ĐÔNG:** Ông Lê Quang Hùng đề nghị thảo luận cho ý kiến các Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2015, đề xuất Kế hoạch SXKD năm 2016 và hoạt động của HĐQT, BKS năm 2015 và kiểm toán. Đại hội nhất trí 100% bằng cách giơ phiếu biểu quyết.

Ý kiến cổ đông về các tờ trình:

2.1 Cổ đông Nguyễn Như Song – Mã cổ đông 23 - 224.080 cp

- Đề nghị bầu thành viên Ban kiểm soát (BKS) theo đúng luật doanh nghiệp, vì là Cty niêm yết, phải hoạt động đúng luật, tránh các rủi ro khi giao dịch với các đối tác nước ngoài.
- HĐQT trình kế hoạch SXKD 2016 với LNTT chỉ có 60 tỷ, giảm 37% so với thực hiện 2015 (82,2 tỷ) mà lại đề nghị thương hoàn thành kế hoạch 4% LNST và vượt chỉ tiêu thương thêm % của phần vượt là quá vô lý. Nó chỉ có lý nếu HĐQT xây dựng Kế hoạch lợi nhuận trước thuế không thấp hơn thực hiện 2015, đề nghị bỏ luôn mục 4 của tờ trình quyết định chỉ tiêu SXKD năm 2016.
- Chốt luôn tỷ lệ % trích LNST để lập quỹ khen thưởng phúc lợi, chỉ nên khoảng 10% LNST hàng năm, không thể mỗi năm mỗi khác.

2.2 Cổ đông Trần Thị Kim Loan – Mã cổ đông 1191 – 264 CP

- Thắc mắc về Báo cáo tài chính do khoản phải thu và hàng tồn kho do đâu và dự định quản lý như thế nào? vui lòng giải thích và cho biết cách giải quyết.
- Thời gian hoàn vốn của Sài Gòn Xanh (SGX)

2.3 Cổ đông Nguyễn Minh Hoàng – Mã cổ đông 42 – 16.101 CP

Theo báo cáo của TGD, HĐQT và BKS, có ý kiến như sau:

- Lỗ của Cty SGX: 4 năm trước đây thành lập 2 thành viên, có lợi thế về nhân công giá rẻ, đất ưu đãi, thời điểm đó CĐ cũng đã đề xuất đến vấn đề này. Việc lỗ 29 tỷ chiếm 1/3 VDL, vừa rồi HĐQT mua lại vốn góp của đối tác này, việc thông qua mua lại CP của đối tác có thông qua ĐHCĐ hay không? hay chỉ do quyết định của HĐQT, vui lòng làm rõ vấn đề này. chình nào thu hồi vốn đối với Cty SGX? lỗ 4 năm qua giải quyết như thế nào? việc mua lại SGX phải giải quyết như thế nào cho ý kiến thêm. Việc HĐQT mua lại cổ phần của đối tác hợp tác không qua ĐHCĐ đối với khoản lỗ 29 tỷ trong thời gian qua thì HĐQT Cty phải chịu trách nhiệm và giải quyết khoản lỗ này. Đối với SGX phải có phương án giải quyết hôm nay, không được có thể tổ chức ĐHCĐ bất thường để xin ý kiến CĐ.
- Theo như kiểm toán, báo cáo nợ công của Cty quá nhiều, bình quân nợ của khách hàng 50 tỷ, năm nay lên 100 tỷ, như vậy, bán 300 tỷ, nợ 100 tỷ, chiếm 1/3, HĐQT nên xem xét không nên kéo dài tình trạng này.
- Phương hướng đơn hàng năm nay thấy có khởi sắc, về doanh thu có tăng đôi chút, nhưng lợi nhuận (LN) giảm 22 tỷ; Trong đó tiền thuê mặt bằng từ Đại học Y

Được (ĐHYD) chỉ 7 tỷ, tại sao giảm đến 22 tỷ? doanh thu (DT) không giảm và LN giảm nhiều thì hơi "thua", đề nghị HĐQT nên cân nhắc.

- *Phương án kinh doanh và giải pháp năm 2016, tôi ủng hộ, nếu có gì sơ xuất trong quá trình thực hiện thì điều chỉnh.*

2.4 Cổ đông pháp nhân VCBF - Mã cổ đông 1378, sở hữu 60.794 CP

- *Giải thích lý do Khách hàng Decathlon giảm đơn hàng năm 2015, vì sao năm 2016 Decathlon và Columbia không tăng đơn hàng?*
- *Tình hình khách hàng mới trong năm 2016?*
- *Tại sao khoản lợi nhuận từ hợp tác với ĐHYD không còn nữa?*
- *Vì sao năng suất lao động giảm 0.5% so với 2014?*
- *Vì sao năm 2015 có 61 chuyển may hoạt động mà kế hoạch năm 2016 chỉ hoạt động 58 chuyển?*

i.

3 PHẢN TRẢ LỜI CỦA CHỦ TỌA ĐOÀN:

Bà Nguyễn Minh Hằng trả lời về khoản nợ và hàng tồn kho:

- *Khoản nợ: đây không phải là các khoản nợ khó đòi, mà nợ do trả chậm theo qui định. Khách hàng thay đổi chu kỳ trả nợ: Decathlon đàm phán thanh toán khoảng 60 ngày kể từ ngày xuất hàng, trong 12 tháng họ sẽ đưa ra ngày chuẩn để thanh toán nếu chúng từ chậm hơn 60 ngày, sẽ qua chu kỳ sau, Khách hàng New Wave trước đây thanh toán 30 ngày, hiện nay cũng yêu cầu kéo dài thanh toán 60 ngày.*
- *Hàng xuất khẩu tồn kho: Công ty (Cty) phải kéo nguyên phụ liệu (NPL) về sớm để SX trong tháng 1,2,3/16 và do thị trường xấu, khách hàng dời ngày xuất hàng nên tình hình hàng tồn kho tăng. Vấn đề này xảy ra theo vụ mùa sản xuất và những ĐH trước cũng tương tự.*
- *Hàng nội địa tồn NPL: các tháng thấp điểm không có đơn hàng (ĐH) xuất khẩu để sản xuất, Cty phải làm việc với khách hàng Blue.Exchange để lo đơn hàng nội địa cho CN có việc làm. Khi đơn hàng xuất khẩu tốt, GMSG không thể làm nên nhờ The Blue đem NPL nội địa còn lại về nhà máy của The Blue làm giúp, ước tính khoảng 100 tỷ, họ đã trả 30 tỷ còn nợ 70 tỷ*



Công ty Cổ phần SX - TM May Sài Gòn

Ông Lê Quang Hùng - Chủ tịch HĐQT trả lời:

- *Hàng Tồn kho: Đối ngành may, yếu tố quyết định là người lao động (NLD), Hiện tại Cty có hơn 4.200 LĐ, vì vậy Cty phải có chính sách để đảm bảo ổn định mức thu nhập của họ, ~ 5 triệu đồng/tháng, Cty phải hỗ trợ lương cho NLD khi không có hàng sản xuất. Hàng thể thao sản xuất (SX) theo mùa, khi không đủ hàng mà không hỗ trợ, CN sẽ nghỉ, khi có hàng thì sẽ không có lao động, Đây là vòng luẩn quẩn của ngành may, nên phải có chính sách để giữ lao động. Năm 2015, khi không có hàng xuất khẩu phải đưa 135 tỷ đồng hàng nội địa vào làm, để giảm chi phí hỗ trợ và giữ lao động.*
- *Tình hình năng suất (NS) tăng hay giảm phụ thuộc vào nhiều yếu tố: LĐ và kỹ năng, công cụ làm việc, nhu cầu thị trường, khó khăn những năm gần đây là Đơn Hàng nhỏ, nhiều mẫu, leadtime ngắn (khoảng 75 ngày) để kịp đáp ứng xu hướng tiêu dùng, hiện nay khi nào người tiêu dùng cần thì mới mua, nên thời SX rút ngắn lại. Trong khi trước đây, các ĐH lớn, vài trăm ngàn sản phẩm/kiểu không ít, thời gian SX dài 90*

ngày. Với phản ứng nhanh, đơn hàng nhỏ, nhiều kiểm đáng nên ảnh hưởng không ít đến năng suất lao động.

- *Xây dựng chỉ tiêu 2016:* Do tình hình Kinh tế Châu Âu và Nhật chưa phục hồi, đồng nội tệ mất giá trong khi Cty sử dụng đồng đôla để thanh toán nên giá cả hai bên khó gặp nhau. Doanh thu và tỷ lệ hàng Decathlon sụt giảm từ 50% những năm trước đây xuống còn hơn 30% của năm 2015 và xu hướng này sẽ còn tiếp tục nếu tình hình kinh tế Châu chưa cải thiện, để giữ ổn định sản xuất, Cty phải tăng tỷ trọng đơn hàng Columbia và một số khách hàng mới. 2016, chi phí đầu vào gia tăng khá mạnh. Tiền lương cơ bản, tiền thuê đất các XN tang, trong đó Xí nghiệp An Nhơn, nhà nước còn truy thu các năm trước. Như phí BHXH, BHYT, BHTN, Công đoàn,... tăng 7 tỷ/năm hay Ngân hàng không cho vay ngoại tệ như trước đây, tăng 3 tỷ chi phí tín dụng do thay đổi lãi suất. Ước tính chi phí cho đầu vào năm 2016 tăng khoảng 20 tỷ, ngoài ra Công ty còn mất khoản thu của ĐHYD khoảng 7 tỷ. Nếu chúng ta duy trì doanh thu tương đương 2015, lợi nhuận có thể tương ứng, nhưng do chi phí tang và nguồn thu khác giảm nên lợi nhuận kế hoạch chỉ còn 60 tỷ là vậy, nếu nghĩ chúng tôi xây dựng kế hoạch để hưởng lợi hay lợi ích "nhóm" từ tiền thù lao hay thưởng thật là "oan uổng". Thực tế, 11 năm qua, kết quả thực hiện đều sát với chỉ tiêu đề xuất, HĐQT và BĐH đã nỗ lực làm việc để đạt và tăng mỗi năm. Trong báo cáo phân bổ LN cũng báo cáo rõ việc phân bổ quỹ thưởng, HĐQT trích 70% để thưởng cho Cán bộ chủ chốt từ Cty xuống Xí nghiệp nhằm khuyến khích họ nỗ lực làm việc, phần còn lại mới dành cho HĐQT và BKS. Chỉ tiêu lợi nhuận 2016 là kết quả của sản xuất kinh doanh, nếu trong năm có khoản thu khác sẽ không tính trong kết quả này.
- *Về SGX:* Vấn đề này đã được thảo luận trong ĐHCĐ 2015, nên xin tóm tắt vài điểm chính yếu sau: Việc thành lập SGX nằm trong lộ trình chiến lược gia tăng năng lực sản xuất, chuẩn bị cho hội nhập sắp tới. Khi thành lập 2013, SGX lỗ do vừa xây dựng với mức khấu hao cao, vừa tổ chức tuyển dụng, đào tạo trong điều kiện đơn hàng chưa ổn định, vì ko có k/h xuất khẩu. Đến giữa năm 2014, bắt đầu gia công hàng Columbia với 50% năng lực. 2015, sản xuất hàng Columbia ổn định hơn nên năng suất đã cải thiện và bắt đầu có lãi, bù lỗ một phần năm trước, nay đã khởi công xây dựng giai đoạn 2 để nâng lên 20 chuyển may theo cam kết với k/h Columbia. Việc hợp nhất sở hữu cũng nhằm mục đích gia tăng lợi thế khi thực hiện cam kết với Columbia, như vay tín dụng để đầu tư, làm hàng FOB,... thuận lợi hơn do 100% vốn GMSG. Tháng 9/2014, thành lập LLC tại Mỹ để nâng cao tính chủ động xúc tiến Khách hàng, chuẩn bị cho hội nhập. Trong năm vừa thành lập vừa tham gia hội chợ chuyên ngành, xúc tiến k/h sau hội chợ và đã ký kết hợp đồng với Gameguard, Neff, Iron,... và 2014, đã chuyển 30.000usd tiền lãi sau kiểm toán về VN. Tháng 7.2015, Cty nhượng quyền thương hiệu Gramicci cùng hệ thống quản lý, phân phối tại Mỹ. Do đó, giai đoạn đầu chi phí phát sinh và dẫn đến lỗ khi hợp nhất như đã báo cáo. Việc hạch toán lỗ, HĐQT đã dự báo trong kế hoạch và chúng tôi lên kế hoạch hòa vốn khi chấm dứt nhiệm kỳ 3, 2018. Khi đầu tư mới trong sản xuất và nhất là trong lĩnh vực chưa có tiền lệ là điều đã được dự báo trước, nhưng qua thực tế khi Cty tiến hành FOB hay hợp tác sản xuất hàng Columbia, phát triển Tân Mỹ, Hà Lam, chúng ta hoàn toàn có cơ sở để tự tin sẽ hòa vốn cũng như phát huy lợi thế trong tương lai từ các hoạt động tại SGX. Vạn sự khởi đầu nan, việc mới bắt đầu đều khó khăn và rủi ro, nhưng nếu sợ không làm, thì sẽ dậm chân tại chỗ và "tụt hậu", chúng ta phải từng bước dọ dẫm và cẩn trọng trong thực hiện để tạo nền tảng cho tương lai, không làm thì không có gì cả, đề nghị Đại hội ủng hộ. Về việc mua lại SGX: giá mua lại đã trả lời trong đại hội cổ đông năm 2015 rồi, không nhắc lại. Vì Cổ đông Nguyễn Minh

Hoàng vắng mặt năm ngoài nên chưa cập nhật thông tin này và nếu cần thiết, chúng tôi sẽ giải thích trực tiếp.

- **213 Hồng Bàng:** Không phải ĐHYD không đồng ý tiếp tục hợp tác mà do UBNDTP không chấp thuận cho gia hạn và yêu cầu GSMG phải sớm tiến hành thủ tục sở hữu theo qui định. Thực hiện Nghị quyết 2015, HĐQT đã xin ý kiến cổ đông sở hữu 2% trở lên về phương án đầu tư và mọi người đều nhất trí sở hữu trước, xúc tiến sau. Nay, chúng tôi cũng đã phát triển, xúc tiến đối tác để hợp tác thực hiện dự án. Đối tác này đủ khả năng tài chính, quản lý và được sự đồng thuận của trường ĐHYD trong hợp tác dài hạn.

Ông Nguyễn Ân - Tổng Giám đốc trả lời:

- **Hàng tồn kho:** khẳng định không có hàng tồn kho do không bán được hàng, từ ngày hôm nay 27/4 đến 29/4/2016, Cty phải xuất khẩu hơn 30 container 40 feet đi thị trường Mỹ, ước tính khoảng 5 triệu đô
- **Công nợ:** Khách hàng thường muốn mua hàng trả chậm, mình cần đơn hàng để cân đối kế hoạch phải chấp nhận có công nợ, đến hôm nay không có trường hợp nào không thu hồi công nợ được
- **Khách hàng Decathlon năm 2015 giảm đơn hàng:** Decathlon là khách hàng lớn của GSMG, có đơn hàng từ mùa xuân hè đến mùa thu đông bán cho các nước, Decathlon với GSMG hợp tác trên 10 năm, trước cả Columbia. Chiến lược của Decathlon chỉ làm hàng gia công không làm hàng FOB. Riêng đối với GSMG chỉ làm FOB không làm gia công. Có rất nhiều thăng trầm trong hợp tác, có năm nhiều, năm ít. Năm 2015 giảm đơn hàng do GSMG 1 phần, Decathlon 1 phần: Thị trường của Decathlon giảm ở Trung Quốc, EU và Nga. Cụ thể như Thị trường Nga do tình hình Ucraina làm sụt giảm, EU giảm sức mua. GSMG giảm làm hàng Decathlon do hiệu quả không như ý, vì vậy tăng thị trường Mỹ, nhận thêm đơn hàng Columbia.
- **Decathlon và Columbia năm 2016 không tăng:** Gần như năm 2016 là năm bán lẻ, mọi người chờ hiệp định TPP và FTA, đến 2018 mới có hiệu lực, thị trường hiện nay diễn biến xấu, nên đơn hàng giảm. 2-Khách hàng lớn này đã đưa thông điệp cho GSMG sẽ tăng đơn hàng lên 17-18% nhưng vào năm 2017.
- **Phát triển khách hàng mới:** bắt đầu có dấu hiệu tốt về khách hàng và thị trường, chuẩn bị đón đầu các hiệp định, chuyển từ thị trường khác vào Việt Nam. Cty đang cân nhắc một đề nghị của khách hàng ASIC sản xuất 500.000 sp xuất đi EU 2017, hay đang tiếp tục phát triển Khách hàng Seeland và thị trường Úc, thị trường nghịch mùa với thị trường truyền thống của Cty. Chúng tôi đang chọn lựa khách hàng nào dễ dàng và thuận lợi thì làm. Cty không lo nghĩ về đơn hàng và khách hàng, nhưng lo về năng lực sản xuất của Cty có đáp ứng được yêu cầu của khách hàng hay không?
- **2016 giảm chuyển may so với năm 2015:** kế hoạch 2016, Cty chỉ tăng DT một chút, LN thì thấp hơn năm 2015, nhưng thực chất Cổ đông cần xem GSMG có mạnh hay không là chính? Đến nay, GSMG có năng lực mạnh hơn trước rất nhiều. Cụ thể XN may AP nằm ở quốc lộ 22, Hóc môn. Nhà máy có diện tích 12.000 m², 20 chuyền may, chuyên làm áo jacket hàm lượng kỹ thuật cao, lao động 1.400 người. Không ở đâu sử dụng diện tích tốt bằng nhà máy này. Doanh thu gia công 600.000 USD/tháng, doanh thu FOB tương đương 2.400.000 USD, đầu tư thiết bị hiện đại, máy trải vải và máy cắt tự động, có đội ngũ quản lý và CN rất tốt. XN đang quản lý theo mô hình mới LEAN 5S, Công ty tự làm không tốn tiền mời tư vấn và đã làm thành công mô hình LEAN 5S này. Hiện nay khách hàng nào vào nhà máy này cũng rất hài lòng. Có những lúc chán nản, mệt mỏi nhưng khi đến An Phú nhìn thấy không khí làm việc

của công nhân, tinh thần tôi phần chần chừ lại vì hoạt động hiệu quả của nhà máy. Cty mạnh về NLSX, năng lực cạnh tranh, thị trường, khách hàng, tài chính, đội ngũ NLĐ và quản lý của Cty. Có 40 nhân viên trình độ từ đại học đến cao học làm Sales và 120 nhân viên kỹ thuật thiết kế phát triển mẫu. LN 2016 là ngắn hạn và tương lai sẽ tốt hơn.

- Tại sao có 61 năm 2015 đến 2016 chỉ còn 58 chuyển: Mục tiêu năm nay dự định tăng 71 chuyển nhưng hiện tại chỉ có 63 chuyển (AP:20, AN:15, TM 20 giảm còn 17, HL: 8, MM: 3). Thời điểm thuận lợi để tuyển LĐ là sau Tết, nhưng vì mùa xuân là mùa thấp điểm của GSMG, khách hàng báo không tăng đơn hàng, nếu tuyển lao động vào thời điểm này Cty tốn chi phí. NSLĐ mục tiêu là 18-20 USD/BQ đầu người. Phát triển mẫu Từ 100 đơn hàng, nay tăng 200 đơn hàng. Trước đây, đơn hàng từ 5.000 sp trở lên, nay đa số dưới 2.000 sp, làm quá nhiều đơn nhỏ, không đạt năng suất.
- Nếu CĐ nói việc xây dựng kế hoạch thấp, để hưởng LN cao, thực tế trong 12 năm qua không hề có, điều này rất tầm thường, đề nghị quý cổ đông nên tìm hiểu LN chung của ngành may là bao nhiêu %, DT là bao nhiêu. Do chúng tôi đưa ra LN không cao vì thị trường không tốt, cạnh tranh rất gay gắt, chúng tôi làm việc với khách hàng, ký Order dựa vào 3 tiêu chí: (1) giảm giá gia công, thảo luận rất gay gắt, ai cần ai thì sẽ bị ép giá, hiện tại mình chưa ép được khách hàng. Xu thế chung là giảm giá. Các GĐXN họp ở đây cũng kêu ca nhiều việc giảm giá CM làm biến động CN. (2) Định mức NPL, lúc nào cũng yêu cầu giảm xuống, khách hàng dựa vào máy giặc sơ đồ để đưa ra định mức. (3) Margin (giá trị trên NPL) giảm xuống. Thêm vào đó chúng ta cũng cũng mất khoản thu từ 213 Hồng Bàng, Cty cần phải đầu tư vào LLC ở Mỹ - và nhượng quyền kinh doanh nhãn hàng GRAMICCI, chưa biết được hiệu quả, nếu sợ rủi ro thì làm gia công mà làm gia công thì chỉ có huê vốn, không có tiền trả cổ tức cho CĐ. Tư duy kinh doanh hiện nay phải dám nhận rủi ro, dám thất bại, đổi mới liên tục thì mới có LN cao. Đa số CĐ đòi hỏi Ban điều hành phải năng động thì mới có LN. Rủi ro lớn nhất hiện nay không phải là không có LN mà không có LĐ, nếu DN nào CN nghỉ nhiều thì thất bại ngay. Mức LN năm 2016, Ban điều hành đề xuất trong ngắn hạn để triển khai thực hiện, sau này sẽ phát triển tăng LN có thể tăng lên 100 tỷ trong tương lai, vì vậy muốn LN cao thì phải lùi trước khi tăng.

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 116 cổ đông sở hữu và đại diện sở hữu 8.611.726 cổ phần, chiếm 73,98 % cổ phần có quyền biểu quyết và kết quả biểu quyết như sau: (đính kèm Biên bản kiểm phiếu).

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 > 51% xem như đồng ý.

Cổ đông tiến hành bỏ phiếu theo vốn sở hữu hoặc đại diện vốn sở hữu.

Ông Lê Quang Hùng đề nghị ĐH xem xét, quyết định 1 trong 2 phương án sau khi bỏ phiếu:

- **Phương án 1:** Chờ Ban kiểm phiếu báo cáo kết quả cuối cùng.
- **Phương án 2:** Ủy quyền BKS và HDQT kiểm tra việc kiểm phiếu và công bố trên website Cty trong vòng 24 giờ theo quy định.

Đại hội biểu quyết 100% chọn phương án 2.

Kết quả kiểm phiếu (đính kèm biên bản kiểm phiếu):

1. **Thông qua Sửa đổi, bổ sung toàn bộ Điều lệ Tổ chức và hoạt động Công ty theo Luật Doanh nghiệp 2014 gồm 16 Chương và 61 điều.**
 - Tán thành : 8.601.295 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 100%)
 - Không tán thành : (0%)
 - Không có ý kiến : (0%)

2. **Thông qua việc giữ nguyên thành phần, tổ chức hoạt động và tăng cường giám sát của Ban Kiểm soát hiện tại cho đến hết nhiệm kỳ III (2014 - 2018).**
 - Tán thành : 7.700.513 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 89,5%)
 - Không tán thành : 900.782 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 10,5%)
 - Không có ý kiến : (0%)

3. **Thông qua Báo cáo Phân phối lợi nhuận năm 2015.**
 - Tán thành : 8.317.655 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 96,7%)
 - Không tán thành : 283.640 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 3,3 %)
 - Không có ý kiến : (0%)

4. **Thông qua Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh (hợp nhất) năm 2016, Mức cổ tức, Thù lao & Quỹ thưởng HĐQT.**
 - Tán thành : 7.822.264 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 90,9%)
 - Không tán thành : 779.031 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 9,1 %)
 - Không có ý kiến : (0%)

5. **Thông qua việc đề xuất 03 (ba) Công ty kiểm toán và ủy quyền Hội đồng quản trị lựa chọn một Công ty để kiểm toán cho Báo cáo tài chính năm 2016, gồm các Công ty có tên sau:**
 - Công ty TNHH PKF Việt Nam :
Địa chỉ : 63 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, TP.HCM.
 - Công ty TNHH Kiểm toán AFC Việt Nam :
Địa chỉ : Lầu 2 Số 4 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đakao, Quận 1, TP.HCM
 - Cty TNHH Kiểm Toán và Tư vấn Chuẩn Việt :
Địa chỉ : Số 156 - 158 Phố Quang, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
 - Tán thành : 8.601.295 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 100%)
 - Không tán thành : (0%)
 - Không có ý kiến : (0%)

6. **Thông qua chủ trương đầu tư dự án 213 Hồng Bàng, Q5.**
 - Tán thành : 8.540.501 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 99,3%)

- Không tán thành : 60.794 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 0,7%)
- Không có ý kiến : (0%)

7. Thông qua Nghị quyết về Chiến lược phát triển Công ty trước thêm vận hội mới.

- Tán thành : 8.601.185 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 99,999%)
- Không tán thành : 110 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 0,001%)
- Không có ý kiến : (0%)

8. Thông qua Phương án phát hành cổ phiếu ra công chúng (Phát hành cho cổ đông hiện hữu) tăng vốn điều lệ để bổ sung vốn lưu động (đính kèm).

* Phương án phát hành chi tiết:

1. Tên cổ phần: Cổ phần Công ty cổ phần Sản xuất Thương mại May Sài Gòn
2. Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
3. Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
4. Vốn điều lệ hiện nay: 116.903.300.000 đồng
5. Số lượng cổ phiếu đã phát hành: 11.690.330 cổ phiếu
 - Trong đó:
 - Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 11.641.070 cổ phiếu
 - Số lượng cổ phiếu quỹ: 49.260 cổ phiếu
6. Mức tăng vốn điều lệ dự kiến:
 - + Vốn điều lệ trước phát hành: 116.903.300.000 đồng
 - + Số vốn điều lệ dự kiến tăng: 38.803.560.000 đồng
 - + Vốn điều lệ sau khi phát hành: 155.706.860.000 đồng
7. Mục đích phát hành: tăng vốn điều lệ để bổ sung vốn lưu động.
8. Hình thức chào bán: Chào bán chứng khoán ra công chúng
9. Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm (thời điểm chốt danh sách được ĐHDCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định).
10. Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành: 3.880.356 cổ phiếu
11. Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 38.803.560.000 đồng
12. Tổng khối lượng vốn huy động theo giá bán dự kiến: 58.205.340.000 đồng

13. **Tỷ lệ phát hành:** 3:1 (Cổ đông sở hữu 01 cổ phần có 01 quyền mua, cứ 03 quyền mua thì sẽ được mua 01 cổ phiếu mới). Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Phần số lẻ dưới một đơn vị sẽ được làm tròn bằng 0).

Vi dụ: Cổ đông A sở hữu 164 cổ phần tại ngày chốt danh sách cổ đông. Với tỷ lệ phân bổ 3:1, Cổ đông A được quyền mua thêm $164 \cdot 1/3 = 54,67$ cổ phần mới. Cổ đông A sẽ được quyền mua thêm 54 cổ phần mới. 0,67 cổ phần lẻ phát sinh ủy quyền cho HĐQT chào bán cho đối tượng khác.

14. **Giá phát hành:** 15.000 đồng/cổ phiếu

15. **Quyền mua cổ phiếu:**

Cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền mua cổ phiếu mới thì được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Thời gian chuyển nhượng và cách thức tiến hành sẽ ủy quyền cho Hội đồng quản trị lên kế hoạch thực hiện.

16. **Phương án xử lý số lượng cổ phiếu lẻ và số lượng cổ phần còn lại chưa phân phối hết sau đợt chào bán (nếu có):**

Cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị. Số cổ phần chưa phân phối hết và cổ phần lẻ phát sinh (nếu có) ủy quyền cho HĐQT quyết định lựa chọn đối tượng phân phối, tiêu chí, phương thức phân phối cho các đối tượng khác theo cách thức hợp lý với điều kiện không thuận lợi hơn so với giá khởi điểm của đợt chào bán này.

Vi dụ: Cổ đông A sở hữu 164 cổ phần tại ngày chốt danh sách cổ đông. Với tỷ lệ phân bổ 3:1, Cổ đông A được quyền mua thêm $164 \cdot 1/3 = 54,67$ cổ phần mới. Cổ đông A sẽ được quyền mua thêm 54 cổ phần mới với giá 15.000 đồng/CP. 0,67 cổ phần lẻ phát sinh và/hoặc trường hợp Cổ đông A không mua thì Hội đồng Quản trị công ty sẽ quyết định chào bán cho đối tượng.

17. **Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành:** Toàn bộ số tiền thu được sẽ được sử dụng để bổ sung vốn lưu động. Kế hoạch sử dụng vốn lưu động chi tiết sẽ ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định.

18. **Phương án xử lý trong trường hợp không thu đủ số vốn theo Phương án phát hành:** Ủy quyền HĐQT tự cân đối lại nguồn vốn sao cho phù hợp hoặc đưa ra một phương án xử lý thích hợp.

19. **Thời gian dự kiến phát hành:** Sau khi được sự chấp thuận của UBCKNN, dự kiến Quý II-III/2016.

20. Thông qua việc thay đổi vốn điều lệ trên bản điều lệ công ty và điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM sau khi có Báo cáo kết quả phát hành lên UBCKNN.

21. Thông qua việc đưa chứng khoán vào giao dịch trên thị trường chứng khoán có tổ chức

Sau khi hoàn tất đợt phát hành, Đại hội đồng cổ đông thông qua và ủy quyền cho Hội đồng quản trị hoàn tất thủ tục đăng ký chứng khoán bổ sung tại Trung Tâm Lưu ký Chứng khoán (VSD) và đăng ký giao dịch chứng khoán bổ sung trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh (sàn HSX) theo quy định của pháp luật hiện hành.

22. Ủy quyền HĐQT

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện các công việc liên quan tới việc phát hành như sau:

- Lựa chọn ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện Phương án phát hành như trên;
- Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn lưu động chi tiết nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Ủy quyền cho HĐQT công ty quyết định phương án xử lý trong trường hợp không thu đủ số vốn theo Phương án phát hành theo đúng quy định của Pháp luật.
- Quyết định phương án lựa chọn đối tượng, tiêu chí, phương thức phân phối với giá bán không thấp hơn giá phát hành của đợt phát hành này (15.000 đồng/cổ phiếu) về số lượng cổ phiếu lẻ và số lượng cổ phiếu không phân phối hết của đợt phát hành (nếu có);
- Hoàn chỉnh việc sửa đổi Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty (do thay đổi vốn điều lệ) sau khi có Báo cáo kết quả phát hành lên UBCK.
- Thực hiện thủ tục đăng ký thay đổi vốn điều lệ và điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM sau khi có Báo cáo kết quả phát hành lên UBCK.
- Tiến hành các thủ tục liên quan với Ủy ban chứng khoán nhà nước, Trung Tâm Lưu ký Chứng khoán, Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh và Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM.
- Các vấn đề khác có liên quan đến việc phát hành cổ phiếu nhằm đảm bảo cho đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ được thành công.

- *Tán thành :* 8.601.185 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 99,999%)
- *Không tán thành :* 110 CP/ 8.601.295 CP (đạt tỷ lệ 0,001%)
- *Không có ý kiến :* (0%)

PHẦN C: BẾ MAC 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 2015, 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 30 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