

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2024

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2024

**Kính gửi:** Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Tiên Phong

Hội đồng quản trị (HĐQT) xin được báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023 và định hướng năm 2024 như sau:

### I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

#### 1. Những đặc điểm của công ty trong năm 2023

Năm 2023 đánh dấu sự phục hồi tích cực doanh thu bán lẻ và dịch vụ kinh doanh của công ty sau những ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19. Công ty đã nắm bắt và tận dụng hiệu quả các cơ hội, đạt được sự tăng trưởng tốt và vượt các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận năm 2023 do Đại hội đồng cổ đông giao.

Mặc dù kế hoạch cả năm 2023 đạt chỉ tiêu đề ra nhưng từ giữa năm 2023, tình hình kinh tế vĩ mô đi vào suy thoái, nhịp tăng trưởng của công ty cũng chịu ảnh hưởng, doanh thu bán lẻ hệ thống nhà sách Quý III chững lại và sụt giảm từ Quý IV.

#### 2. Kết quả việc thực hiện nhiệm vụ do Đại hội đồng cổ đông giao

##### 2.1. Thực hiện các chỉ tiêu tài chính.

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Tỷ lệ tăng/giảm
Vốn điều lệ	10.000.000.000	10.000.000.000	
Tổng doanh thu	164.008.787.535	185.259.297.024	13%
<i>Doanh thu hoạt động Nhà sách</i>	144.281.963.000	160.343.145.643	11%
<i>Doanh thu cho thuê văn phòng (Linh Nam, Hải Dương, Hoàng Quốc Việt, 15 Hồ Xuân Hương)</i>	3.582.000.000	3.970.292.000	11%

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Tỷ lệ tăng/giảm
<i>Khách hàng Doanh nghiệp – Quảng cáo - Sự kiện</i>	16.144.824.535	19.649.734.343	22%
<i>TMĐT</i>		1.296.125.038	
Lợi nhuận trước thuế	2.090.826.171	2.306.859.581	10%
Thuế TNDN	431.381.170	776.754.169	80%
Lợi nhuận sau thuế	1.659.445.001	1.530.105.412	-8%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.659	1.530	-8%

***Phân tích số liệu tăng/giảm của doanh thu và lợi nhuận:***

***\*Về doanh thu:***

Tổng doanh thu đạt 185,2 tỷ đồng, tăng 13% so với năm 2022. Doanh thu bán lẻ khối nhà sách đạt 160,3 tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2022. Doanh thu từ các dịch vụ kinh doanh khác tăng trưởng tốt, đạt 24,9 tỷ tăng 26% so với năm 2022.

Mức tăng trưởng cao tập trung vào Quý 1. Quý 2 mức tăng trưởng chững lại và sụt giảm từ Quý 3, do lạm phát gây áp lực lên chi tiêu của người dân, giá cả nguyên vật liệu tăng dẫn đến nhiều mặt hàng tăng giá bán lẻ, các đối thủ liên tục mở các nhà sách mới tại Thanh Hóa, Hải Phòng và tung ra rất nhiều chiến dịch giảm giá thu hút khách hàng gần địa điểm kinh doanh của công ty.

***\*Về lợi nhuận:*** Năm 2023 lợi nhuận trước thuế thực tế đạt 3,88 tỷ nhưng phải nộp 1,58 tỷ tiền truy thu thuế và nộp phạt từ những năm trước nên lợi nhuận trước thuế còn lại là 2,3 tỷ đồng, tăng 10% so với năm 2022.

Mặc dù lợi nhuận trước thuế năm 2023 tăng so với năm 2022 nhưng lợi nhuận sau thuế giảm 8% so với năm 2022, chỉ còn hơn 1,5 tỷ vì công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức lợi nhuận của 3,88 tỷ.

## **2.2. Thực hiện quản lý, điều hành các hoạt động kinh doanh.**

### ***a) Đánh giá chung***

Năm 2023 công ty đạt được những thành tựu quan trọng trong nhiều lĩnh vực, hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông giao. Hệ thống nhà sách tiếp tục phát triển, mở thêm nhà sách mới tại TP Ninh Bình.

Công ty cũng tạo dựng được mối quan hệ vững chắc với nhiều đối tác trong các dự án đầu thầu và thương mại. Sự đầu tư vào công nghệ và chuyển đổi số bước đầu mang lại hiệu quả trong việc xử lý dữ liệu và quản lý hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, công ty tiếp tục khai thác quảng cáo trên báo Tiền Phong điện tử và các nền tảng khác, tham gia tích cực vào các hoạt động xã hội và đền ơn đáp nghĩa, tạo dấu ấn tích cực trong đời sống cộng đồng.

### ***b) Quản trị nội bộ và chính sách tiền lương***

Công ty đã đầu tư hoàn thiện và hiện đại hóa hệ thống quản lý, tái cấu trúc một số bộ phận để đáp ứng nhanh nhạy hơn với nhu cầu đa dạng của thị trường. Thực hiện nhiều bước tiến quan trọng như điều chỉnh tăng tiền lương cho khối văn phòng và hệ thống vận hành nhà sách để tiệm cận với tiền lương của thị trường; tiếp tục cải tiến quy trình làm việc. Việc tập trung vào chế độ, chính sách cho người lao động và tối ưu hóa quy trình góp phần nâng cao hiệu quả công việc.

### ***b) Hệ thống nhà sách***

Hệ thống nhà sách trong năm qua hoạt động ổn định, một số nhà sách đạt mức tăng trưởng tốt, đạt và vượt chỉ tiêu như nhà sách Nguyễn Lương Bằng, Lĩnh Nam và Hải Dương. Một số nhà sách khác mặc dù chưa đạt chỉ tiêu năm 2023 nhưng cũng tăng trưởng doanh thu so với năm 2022. Tổng doanh thu toàn hệ thống năm 2023 đạt 160,3 tỷ đồng, tăng trưởng 11% so với năm 2022.

Tuy nhiên, nhiều nhà sách được đầu tư xây dựng đã lâu, cơ sở vật chất xuống cấp, thiếu đồng bộ, thường xuyên phát sinh hỏng hóc, rất khó trưng bày hàng hóa và trang hoàng đẹp để thu hút khách hàng.

Một số nhà sách đã có thông báo và lộ trình của cơ quan chức năng sẽ phải di dời, chuyển đổi mục đích sử dụng trong thời gian tới như Hải Dương, Hải Phòng. Công ty đã làm việc với cơ quan chức năng và khả năng sẽ phải chuyển địa điểm trong 1 đến 2 năm tới. Nhà sách Hải Phòng hiện nay đã có địa điểm kinh doanh dự phòng khi thành phố thu hồi. Nhà sách Hải Dương chưa có phương án cụ thể nhưng HĐQT và Ban Giám đốc đã bước đầu làm việc với lãnh đạo tỉnh và đang tiếp tục xây dựng phương án trong năm 2024.

### ***c) Khách hàng doanh nghiệp, quảng cáo và sự kiện.***

Trong lĩnh vực kinh doanh với khách hàng doanh nghiệp, Công ty đã tạo dựng được mối quan hệ vững chắc với nhiều đối tác, từ đó mở ra cơ hội trong các dự án đấu thầu và thương mại. Sự tăng trưởng đã phản ánh sự nhạy bén trong việc nắm bắt cơ hội và khả năng thích ứng với thị trường đang biến đổi.

Công ty tiếp tục khai thác quảng cáo adnetwork trên báo Tiền Phong điện tử, báo VOV điện tử, tham gia tích cực tham gia vào các hoạt động khác của Báo như: Chủ Nhật đỏ, giải vô địch Golf Quốc gia, Siêu cup Quốc gia...

Doanh thu mảng kinh doanh khách hàng doanh nghiệp, quảng cáo và sự kiện năm 2023 đạt 19,6 tỷ, tăng 22% so với năm 2022.

### ***d) Thương mại điện tử.***

Phòng Thương mại điện tử là bộ phận kinh doanh mới, hoạt động được 9 tháng, đạt doanh thu gần 1,3 tỷ trong năm 2023. Dù chưa đạt được các chỉ tiêu kinh doanh đã đề ra nhưng đã có bước tiến quan trọng trong việc mở rộng kênh bán hàng trên môi trường thương mại điện tử. Sau 06 tháng đã xây dựng được nền tảng kinh doanh trực tuyến và đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, đạt được kiến thức nền móng trong lĩnh vực kinh doanh mới và luôn biến động trên sàn điện tử.

### ***e) Hoạt động cho thuê văn phòng***

Hoạt động cho thuê văn phòng đạt doanh thu 3,9 tỷ, tăng 11% so với năm 2022. Ngoài việc khai thác cho thuê 3 tầng tại tòa nhà Tiền Phong và cho thuê toàn bộ tòa nhà tại Hoàng Quốc Việt, công ty cũng khai thác tốt phần diện tích không sử dụng hết tại nhà sách Lĩnh Nam và nhà sách Hải Dương để cho thuê lại theo giá thị trường.

### ***f) Đầu tư công nghệ và chuyển đổi số***

Việc chuyển đổi và nâng cấp phần mềm đã mang lại hiệu quả trong việc xử lý dữ liệu và quản lý hoạt động kinh doanh. Sự đầu tư này không chỉ cải thiện đáng kể hiệu suất làm việc mà còn giúp công ty nắm bắt, phân tích sâu về dữ liệu hàng hoá và doanh thu bán hàng, từ đó đưa ra các quyết sách phù hợp.

Công ty cũng ứng dụng phần mềm trong giao tiếp, theo dõi, xử lý công việc và phân tích dữ liệu, bước đầu góp phần tích cực trong việc tiếp cận các công nghệ mới, từng bước thúc đẩy quá trình chuyển đổi số trong công ty.

### ***g) Về các mặt khác***

Công ty đã làm tốt các công tác chăm lo cho người lao động như các chế độ bảo hiểm, thăm hỏi ốm đau, hiếu hỷ. Tổ chức khám bệnh định kỳ cho cán bộ nhân viên, đảm bảo tốt chính sách cho người lao động.

Công ty đã phối hợp và tạo điều kiện thuận lợi để các tổ chức chính trị, xã hội, tổ chức đoàn thể hoàn thành tốt nhiệm vụ trong năm.

Ngoài ra, Công ty tích cực tham gia các hoạt động xã hội, các hoạt động đền ơn đáp nghĩa, trao học bổng cho học sinh nghèo hiếu học...

### **2.3. Đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị**

#### ***a) Đánh giá chung***

Trong năm 2023, Hội đồng quản trị (HĐQT) đã tổ chức nhiều cuộc họp định kỳ và đột xuất nhằm thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và xác định phương hướng, mục tiêu hoạt động của công ty thuộc thẩm quyền của HĐQT.

HĐQT cũng giải quyết các kiến nghị, đề xuất của Ban Tổng Giám đốc và đưa ra nhiều quyết định quan trọng liên quan đến nhân sự quản lý, các dự án kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, HĐQT đã tập trung chỉ đạo xây dựng mới và hoàn thiện, bổ sung hệ thống văn bản quản lý gồm: Quy chế quản trị nội bộ, Quy chế quản lý tài chính, Quy chế tổ chức hoạt động công ty, Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát, Quy chế hoạt động của Ban lãnh đạo.

Các cuộc họp của HĐQT tuân thủ đúng quy định pháp luật và có sự tham dự của Ban Kiểm soát (BKS) Công ty.

#### ***b) Đánh giá kết quả từng thành viên***

Các thành viên HĐQT đã tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT, thảo luận và biểu quyết với tinh thần trách nhiệm cao, luôn đặt lợi ích của cổ đông và sự phát triển bền vững của Công ty lên hàng đầu. Bên cạnh việc hoàn thành các trách nhiệm chung của HĐQT, các thành viên HĐQT đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ theo sự phân công, cụ thể như sau:

- Chủ tịch HĐQT: Hoàn thành nhiệm vụ theo quy định của luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty trong việc triệu tập, tổ chức các chương trình công tác năm, phân công nhiệm vụ giữa các thành viên, tổ chức họp và lấy ý kiến để ban hành các nghị quyết đúng quy định của pháp luật. Chủ tịch đảm bảo việc chỉ đạo và ban hành các quyết sách quan trọng kịp thời, góp phần vào sự ổn định và phát triển của Công ty.

- Các thành viên HĐQT: Hoàn thành các nhiệm vụ được giao, đưa ra những đóng góp sáng tạo và kịp thời cho hoạt động quản lý và điều hành của HĐQT. Những đóng góp này không chỉ giúp cải thiện hiệu quả quản lý mà còn đóng góp quan trọng vào việc hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty. Các thành viên HĐQT luôn chủ động, tích cực tham gia vào quá trình ra quyết định,

đảm bảo mọi quyết định đều hướng tới sự phát triển bền vững và lợi ích lâu dài của Công ty.

#### **2.4. Hoạt động của Ban kiểm soát**

Ban Kiểm soát Công ty đã tích cực tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, phối hợp cùng HĐQT và Ban lãnh đạo Công ty giải quyết các vấn đề phát sinh trong hoạt động của Công ty.

Ban Kiểm soát đã đóng góp ý kiến cụ thể vào phương hướng và biện pháp do HĐQT và Ban Tổng Giám đốc đề xuất. Các ý kiến, báo cáo, và phân tích của Ban Kiểm soát, đặc biệt là của Trưởng Ban Kiểm soát với nhiều kinh nghiệm về tài chính, đã giúp HĐQT và Ban Giám đốc có cái nhìn kỹ càng và khách quan hơn về hoạt động của Công ty.

Ban Kiểm soát thường xuyên giám sát các hoạt động của Công ty để giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động, thực hiện tốt việc kiểm soát và đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023. Những phân tích và đánh giá chi tiết của Ban Kiểm soát góp phần giúp HĐQT và Ban Giám đốc làm việc hiệu quả hơn.

## **II. PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH NĂM 2024**

Năm 2024 được dự báo sẽ là một năm có nhiều biến động đối với nền kinh tế Việt Nam. Doanh thu của ngành kinh doanh nhà sách đã suy giảm từ những tháng cuối năm 2023 và tiếp tục đà suy giảm trong những tháng đầu năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do áp lực lạm phát gia tăng, rủi ro từ tình hình kinh tế - chính trị thế giới bất ổn, sức mua giảm sút do biến động kinh tế vĩ mô.

Thói quen tiêu dùng chuyển sang thương mại điện tử (TMĐT) ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu và lợi nhuận của hệ thống bán lẻ truyền thống. Nhiều nhóm sản phẩm được sản xuất tại Trung Quốc với chi phí sản xuất và vận chuyển thấp làm tăng tính hấp dẫn và cạnh tranh của TMĐT. Hệ quả là ngành kinh doanh bán lẻ trực tiếp suy giảm mạnh, dẫn đến nhiều cửa hàng truyền thống tại Việt Nam phải chuyển đổi sang kinh doanh trực tuyến hoặc ngừng hoạt động. Xu thế suy giảm của kinh doanh truyền thống, đặc biệt trong lĩnh vực tiêu dùng, không thể đảo ngược, khiến doanh thu bán lẻ tiếp tục giảm nếu không có biện pháp giải quyết hiệu quả.

Bên cạnh đó, các nhà sách đối thủ với mô hình quản trị tư nhân linh hoạt và hiệu quả hơn, đầu tư cải thiện mô hình kinh doanh và kết hợp khu vui chơi để thu hút khách hàng, cũng khiến hệ thống nhà sách Tiên Phong bị suy giảm doanh thu.

Hoạt động cho thuê văn phòng gặp nhiều khó khăn. Hầu hết các khách hàng đã thuê văn phòng của công ty trong nhiều năm qua đều xin được hỗ trợ giảm giá

hoặc xin chậm thanh toán do tình hình kinh doanh khó khăn. Một số đơn vị đóng cửa, giải thể, trả lại mặt bằng nên hoạt động cho thuê bị gián đoạn, tạo khoảng trống về doanh thu trước khi có khách hàng mới. Cuối năm 2024, hợp đồng góp vốn đầu tư xây dựng và sử dụng, khai thác tòa nhà 15 Hồ Xuân Hương hết hạn, Công ty phải hoàn trả lại mặt bằng 3 tầng tại tòa nhà 15 Hồ Xuân Hương cho báo Tiền Phong theo hợp đồng.

Trước những thách thức này, công ty đặt mục tiêu cải tiến các quy trình để tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh, và mở rộng các ngành nghề mới nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh trong năm 2024.

### **1. Cơ cấu lại nhân sự, cải tiến quy trình làm việc và cơ chế lao động tiền lương.**

Cơ cấu lại nhân sự phù hợp với giai đoạn phát triển mới và tình hình thực tế, kiểm soát chặt chẽ các chi phí, đặc biệt là các chi phí gián tiếp, và cải tiến quy trình làm việc để tiết giảm chi phí. Xây dựng cơ cấu lao động tiền lương theo hướng tất cả nhân viên đều hưởng lương dựa trên hiệu quả kinh doanh.

Chính sách tiền lương nhằm tạo động lực cho người lao động, đảm bảo nguyên tắc người làm nhiều hưởng nhiều, với hiệu suất lao động càng cao thì thu nhập càng cao, gắn kết quỹ lương với hiệu quả kinh doanh, thực hiện linh hoạt dựa trên kết quả kinh doanh của từng giai đoạn và từng cửa hàng trong bối cảnh thị trường biến động.

### **2. Tối ưu hệ thống nhà sách**

Hệ thống kinh doanh Nhà sách vẫn là hoạt động kinh doanh cốt lõi, chiếm tỷ trọng doanh thu lớn của công ty. Mặc dù tỷ suất lợi nhuận thấp, đây vẫn là hoạt động có tính truyền thống và liên quan mật thiết đến thương hiệu công ty.

Để tối ưu hóa hệ thống nhà sách và nâng cao hiệu quả kinh doanh, công ty sẽ tập trung rà soát và cơ cấu lại danh mục hàng hóa, loại bỏ những mặt hàng kém hiệu quả và bổ sung các sản phẩm có nhu cầu cao. Việc này sẽ giúp tối ưu hóa không gian trưng bày, tăng hiệu quả sử dụng vốn và nâng cao trải nghiệm mua sắm của khách hàng.

Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ và hợp tác lâu dài với các nhà cung cấp uy tín để đảm bảo nguồn hàng ổn định và chất lượng. Tối ưu hóa quy trình nhập hàng và vận chuyển hàng hóa nhằm giảm thiểu chi phí, rút ngắn thời gian giao hàng và nâng cao hiệu suất hoạt động của hệ thống nhà sách. Việc sử dụng các giải pháp công nghệ trong quản lý kho hàng và logistics sẽ góp phần tăng cường hiệu quả và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành.

Chú trọng trưng bày hàng hóa tại các nhà sách, tạo không gian mua sắm thoải mái và hấp dẫn cho khách hàng. Đầu tư vào các chương trình khuyến mãi và marketing đa dạng, phong phú nhằm thu hút và giữ chân khách hàng.

Nghiên cứu mở thêm 01 nhà sách tại Hà Nội hoặc các tỉnh lân cận giúp công ty mở rộng thị trường và tăng doanh thu. Việc mở rộng này cần được nghiên cứu kỹ lưỡng về địa điểm, nhu cầu thị trường và khả năng cạnh tranh để đảm bảo hiệu quả đầu tư.

### **3. Phát triển thương mại điện tử**

Tiếp tục tập trung phát triển bộ phận thương mại điện tử nhằm mở rộng kênh bán hàng, hỗ trợ cho bán hàng trực tiếp và từng bước tích hợp giữa bán hàng trực tiếp và bán hàng trên thương mại điện tử.

Tăng sự hiện diện trên các sàn thương mại điện tử lớn (Shopee, Lazada, Tiki ....) và mở rộng kênh bán hàng trên các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, Tiktok. Đầu tư vào hạ tầng công nghệ và nhân lực để xây dựng một hệ thống bán hàng trực tuyến kết hợp với kho hàng trực tiếp tại các cửa hàng.

### **4. Đẩy mạnh hoạt động tổ chức sự kiện**

Tổ chức sự kiện là mảng kinh doanh truyền thống và đã là thế mạnh của công ty. Công ty sẽ đồng hành, phối hợp chặt chẽ với báo Tiền Phong tổ chức các sự kiện, đồng thời cũng chủ động xây dựng kế hoạch kinh doanh, tìm nguồn khách hàng riêng để tăng nguồn thu, tăng lợi nhuận. Tổ chức tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực tổ chức sự kiện.

Mở rộng và đa dạng hóa loại hình sự kiện: Sự kiện thể thao, hội nghị, hội thảo, triển lãm, ra mắt sản phẩm, sự kiện cộng đồng, văn hóa và giải trí. Việc đa dạng hóa loại hình sự kiện sẽ giúp công ty tiếp cận đến nhiều đối tượng khách hàng khác nhau và mở rộng thị trường.

### **5. Khách hàng doanh nghiệp**

Tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động thương mại trong năm 2024 với mục tiêu mở rộng thị trường và tăng doanh thu. Xây dựng kênh phân phối và là đại diện thương mại cho một số thương hiệu lớn trong lĩnh vực thiết bị văn phòng, thiết bị máy móc, sách, văn phòng phẩm, quà tặng. Phát triển đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, nhắm đến các doanh nghiệp, trường học và các tổ chức lớn.

Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động đấu thầu để cung cấp các gói mua sắm công cho các cơ quan nhà nước. Các sản phẩm chủ lực trong hoạt động này bao gồm văn phòng phẩm, quà tặng, đồ dùng học tập.



## 6. Mục tiêu về doanh thu các hoạt động kinh doanh năm 2024

Loại hình kinh doanh	Doanh thu		Tăng / Giảm
	Năm 2023	Năm 2024	
Hệ thống nhà sách	160.343.145.643	145.000.000.000	-10%
Khách hàng doanh nghiệp - Quảng cáo - Sự kiện	19.649.734.343	21.500.000.000	9%
Thương mại điện tử	1.296.125.038	1.560.000.000	20%
Cho thuê văn phòng	3.970.292.000	2.500.000.000	-37%
<b>Tổng cộng</b>	<b>185.259.297.024</b>	<b>170.560.000.000</b>	<b>-8%</b>

## III. CHỈ TIÊU CỦA CÔNG TY NĂM 2024

Trên cơ sở các chỉ tiêu, kế hoạch đã thực hiện năm 2023, tình hình chung của thị trường, chiến tranh trên thế giới vẫn đang diễn biến phức tạp, bên cạnh đó, công ty phải nộp khoản tiền phạt thuế khi quyết toán thuế các chi nhánh, trên cơ sở đề xuất của Ban Giám đốc, HĐQT đề ra các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Công ty như sau:

- Doanh thu: 170.560.000.000đ - Giảm 8% so với năm 2023
- Lợi nhuận trước thuế: 1.500.000.000đ. Thấp hơn năm 2023 do phải nộp khoản tiền phạt và truy thu thuế khi quyết toán thuế các chi nhánh và do ảnh hưởng từ suy giảm doanh thu hệ thống nhà sách.
- Chia cổ tức: 10%.

Thay mặt HĐQT, tôi xin gửi tới toàn thể Quý vị cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng, chúc kỳ họp thường niên của Đại hội đồng cổ đông năm 2024 thành công tốt đẹp.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Chủ tịch**



**LÊ XUÂN SON**