

Hà Nội, ngày 15 tháng 12 năm 2025

Số: 566/TB - HALICO

## CÔNG BỐ THÔNG TIN BẤT THƯỜNG

**Kính gửi:** - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước,  
- Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội

- Tên tổ chức: **Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội (HALICO)**
- Mã chứng khoán: HNR
- Địa chỉ trụ sở chính: 94 Lò Đúc, Phường Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội
- Điện thoại: 0243.9763.763 Fax: 0243.8212662
- Người thực hiện CBTT: **Ông Trần Hậu Cường** Chức vụ: Giám đốc
- Loại thông tin công bố: ☐ định kỳ ☒ bất thường ☐ 24h ☐ theo yêu cầu

Nội dung thông tin công bố:

Tài liệu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản về việc miễn nhiệm và bầu thay thế thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội.

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 15/12/2025 tại đường dẫn: <http://www.halico.com.vn>.

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

**Nơi nhận:**

- Như Kính gửi;
- Lưu Văn thư.



**Trần Hậu Cường**

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA -  
RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI  
**CÔNG TY CỔ PHẦN  
RƯỢU VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI**

Số: 15 /TTr-HĐQT

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

*Hà Nội, ngày 15 tháng 12 năm 2025*

**TỜ TRÌNH**  
**Về việc miễn nhiệm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026**

**Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 6 năm 2020;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội (HALICO);

Căn cứ Công văn của Công ty Streetcar Investment Holding Pte. Ltd. ngày 08/10/2025;

Căn cứ Biên bản cuộc họp Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội ngày 06/11/2025,

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua việc miễn nhiệm thành viên Hội đồng quản trị như sau:

Miễn nhiệm Ông Nguyễn Anh Thi và Ông Murugavel Shanmugam: Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021-2026.

Lý do miễn nhiệm: Theo Công văn đề nghị của cổ đông Streetcar Investment Holding Pte. Ltd.

Kính trình Quý vị cổ đông biểu quyết thông qua nội dung nêu trên./.

**Nơi nhận:**

- Cổ đông của HALICO theo Danh sách ngày ĐKCC 09/12/2025;
- HĐQT; BKS;
- Lưu: VTh.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**Phạm Trung Kiên**



STREETCAR INVESTMENT HOLDING PTE. LTD.

Company No: 201012096N

Re: Replacing the representative and introducing new  
representatives to participate in the BOM

SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

Independence - Freedom – Happiness

Hanoi, 8 October 2025

**Respectfully addressed to:**

**- General Shareholders Meeting of Ha Noi Liquor and Beverage Joint Stock  
Company (Halico)**

**- The Board of Management of Ha Noi Liquor and Beverage Joint Stock Company**

Pursuant to the Articles of Association of Streetcar Investment Holding Pte. Ltd. (Streetcar), Streetcar hereby makes the following proposal to replace the current representative of Streetcar's shareholding in Halico as follows:

1. Mr. Thi Nguyen, the former General Manager of Diageo Vietnam Co., Ltd. and Mr. Murugavel Shanmugam, Finance Director of Diageo Vietnam Co., Ltd., shall cease being the representatives of Streetcar's shareholding in Halico and the members of the Board of Management of Halico, as of **30 September 2025**;
2. Mr. Anoop Saxena the new General Manager of Diageo Vietnam and Mr. Philip Garden, Finance Director of Strategic Partnerships for Diageo are nominated by Streetcar to become the representative of Streetcar's shareholding in Halico and participate in the Board of Management of Halico, commencing from **1 October 2025**.

Streetcar would like to notify to Halico its proposal for Halico's awareness and further action as regulated by Halico's Charter and Vietnamese Law accordingly.

**Receipts:**

- As above
- BOM
- BOC
- Filing

**ON BEHALF OF STREETCAR  
INVESTMENT HOLDING PTE. LTD.**

*(signed and sealed)*



TANYA CHATURVEDI

STREETCAR DIRECTOR

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA -  
RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI  
**CÔNG TY CỔ PHẦN  
RƯỢU VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI**

Số: 16 /TTr-HĐQT

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

*Hà Nội, ngày 15 tháng 12 năm 2025*

## **TỜ TRÌNH**

### **Về việc bầu thay thế thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026**

**Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 6 năm 2020;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội (HALICO);

Căn cứ Công văn của Công ty Streetcar Investment Holding Pte. Ltd. ngày 08/10/2025;

Căn cứ Biên bản cuộc họp Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội ngày 06/11/2025,

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua việc bầu thay thế thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026 như sau:

1. Số lượng bầu bổ sung thành viên HĐQT: 02 thành viên.
2. Nhiệm kỳ của thành viên HĐQT được bầu bổ sung: Thời gian còn lại của nhiệm kỳ 2021-2026.
3. Điều kiện: Cổ đông đáp ứng đầy đủ điều kiện theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
4. Thông qua danh sách ứng cử viên để bầu bổ sung vào chức danh Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021-2026:

Hội đồng quản trị xin giới thiệu nhân sự ứng cử tham gia Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2021-2026 do cổ đông Streetcar Investment Holding Pte. Ltd. giới thiệu và đề cử nhân sự tham gia Hội đồng quản trị gồm:

+ Ông Anoop Saxena

+ Ông Philip Garden

*(Sơ yếu lý lịch của Ông Anoop Saxena và Ông Philip Garden đính kèm Tờ trình này)*





Kính trình Quý vị cổ đông thông qua nội dung nêu trên./.

**Nơi nhận:**

- Cổ đông của HALICO theo  
Danh sách ngày ĐKCC  
09/12/2025;
- HĐQT; BKS;
- Lưu: VTh.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**Phạm Trung Kiên**





NC0P6T055Z

**NOTARIAL CERTIFICATE**

TO ALL TO WHOM these presents shall come

I, Seah Seow Kang Steven, NOTARY PUBLIC duly admitted, authorised to practise in the Republic of Singapore, DO HEREBY CERTIFY

that the relevant pages of the **REPUBLIC OF INDIA Passport No. Z7578750** of **SAXENA ANOOP** are true copies of the original pages which I have seen.

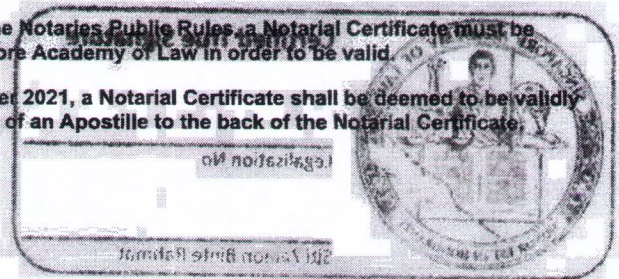
IN FAITH AND TESTIMONY whereof I the said notary have subscribed my name and set and affixed my seal of office at Singapore, this 2nd day of September 2025.

**NOTARY PUBLIC  
SINGAPORE**



By virtue of Rule 8(3)(c) of the Notaries Public Rules, a Notarial Certificate must be authenticated by the Singapore Academy of Law in order to be valid.

With effect from 16 September 2021, a Notarial Certificate shall be deemed to be validly authenticated by the affixing of an Apostille to the back of the Notarial Certificate.





# APOSTILLE

(Convention de La Haye du 5 Octobre 1961)

This **Apostille** only certifies the authenticity of the signature, seal or stamp and the capacity of the person who has signed the attached Singapore public document, and, where appropriate, the identity of the seal or stamp. It does not certify the authenticity of the underlying document.

If this document is to be used in a country not party to the Hague Convention of the 5th of October 1961, it should be presented to the consular section of the mission representing that country.

To verify this **Apostille**, go to  
<https://legalisation.sal.sg>  
or scan QR code:



Verification code: 51854931

1. Country:	Singapore
<b>This public document</b>	
2. Has been signed by:	Seah Seow Kang Steven
3. Acting in the capacity of:	Notary Public
4. Bears the seal/stamp of:	Notary Public
<b>Certified</b>	
5. At:	Singapore Academy of Law
6. The:	3rd September 2025
7. By:	Melissa Goh, Director, Trust Services, SAL
8. No.:	ACOP6U000E
9. Seal/Stamp:	10. Signature: 



ĐẠI SỨ QUÁN NƯỚC CỘNG HÒA XHCN VIỆT NAM TẠI CH XINH-GA-PO Embassy of the S.R. of Vietnam in the Republic of Singapore	
<b>CHỨNG NHẬN / HỢP PHÁP HÓA LÃNH SỰ</b> <b>CONSULAR AUTHENTICATION</b>	
1. Quốc gia Country	Việt Nam Viet Nam
Giấy tờ, tài liệu này This public document	
2. do Ông (Bà) has been signed by	SITI ZAINON BINTE RAHMAT
3. với chức danh acting in the capacity of	VIÊN CHỨC
4. và con dấu của bears the seal/stamp of	VIỆN LUẬT XINH-GA-PO
được chứng nhận / hợp pháp hóa lãnh sự Certified	
5. Tại at	XINH-GA-PO Singapore
6. ngày the	19 September 2025
7. Cơ quan cấp by	ĐSQ nước CHXHCN Việt Nam tại CH Xinh-ga-po: Embassy of the S.R. of Vietnam in the Republic of Singapore
8. Số No	281/09/2025
Ký tên và đóng dấu Signature and seal/stamp Bí thư thứ nhất / First Secretary	



NC0P6T055Z

## CHỨNG NHẬN CÔNG CHỨNG

KÍNH GỬI các quý vị có liên quan

Tôi, Seah Seow Kang Steven, CÔNG CHỨNG VIÊN được thừa nhận hợp pháp, được ủy quyền hành nghề tại Cộng hòa Singapore, CHỨNG NHẬN

rằng các trang liên quan của Hộ chiếu CỘNG HÒA AN ĐỘ số Z7578750 của SAXENA ANOOP là bản sao đúng của các trang gốc mà tôi đã thấy.

VỚI ĐỨC TIN VÀ SỰ LÀM CHỨNG CỦA MÌNH, tôi xin ký tên vào Chứng nhận công chứng này vào ngày 02 tháng 09 năm 2025 và đóng dấu của văn phòng công chứng.

(đã ký)

**CÔNG CHỨNG VIÊN**

**SINGAPORE**

Seah Seow Kang Steven

NP2025/0253

01/04/2025 – 31/03/2026

Theo điều 8(3)(c) của Luật công chứng Chứng nhận Công chứng chỉ có hiệu lực khi được chứng thực tại Viện Luật Singapore.

Kể từ ngày 16 tháng 9 năm 2021, Chứng nhận Công chứng được coi là xác thực hợp lệ bằng cách dán tem Apostille vào mặt sau của Chứng nhận công chứng.

## LỜI CHỨNG

Ngày 18 tháng 09 năm 2025, tại Đại sứ quán Việt Nam tại Singapore; địa chỉ: số 10 Leedon Park, Singapore 267887. Tôi, Nguyễn Hồng Trang, Bí thư thứ Nhất, cam đoan đã dịch chính xác nội dung của văn bản này từ tiếng Anh sang tiếng Việt và đã ký vào văn bản này.

Số: 18.09-6.1 /LS-CN

Singapore, ngày 18 tháng 09 năm 2025

Bí thư thứ Nhất





## TEM CHỨNG NHẬN APOSTILLE

(Công ước La Hay ngày 05/10/1961)

Apostille này chỉ xác nhận tính xác thực của chữ ký, con dấu hoặc tem và năng lực của người đã ký vào tài liệu công của Singapore đính kèm, và, nếu thích hợp, xác nhận danh tính của con dấu hoặc tem đó. Apostille này không xác nhận tính xác thực của văn bản gốc.

Để xác minh tem Apostille này, truy cập

<https://legalisation.sai.sg>

hoặc quét mã QR

Mã xác minh: 51854931

Để sử dụng tại một quốc gia không phải thành viên Công ước La Hay ngày 05/10/1961, văn bản này phải được trình tại bộ phận lãnh sự thuộc Cơ quan đại diện của quốc gia đó.

1. Quốc gia:	Singapore
Tài liệu công này	
2. Được ký bởi:	Seah Seow Kang Steven
3. Với tư cách là:	Công chứng viên
4. Mang con dấu/tem của:	Công chứng viên
Chứng nhận	
5. Tại:	Học viện Luật Singapore
6. Ngày, tháng:	03/09/2025
7. Bởi:	Melissa Goh, Giám đốc, Bộ phận các dịch vụ tín thác, Học viện Luật Singapore
8. Số:	AC0P6U000E
9. Con dấu/Tem:	10. Chữ ký: Melissa Goh



NOTARY PUBLIC  
Seah Seow Kang  
Steven  
NP2025/0253  
1 Apr 2025 - 31 Mar 2026  
SINGAPORE

P<INDSAXENA<<AN0OP<<<<<<<<<<<<<<<<<<<<  
Z7578750<6IND8301024M34012390075134027524<22



VISA REMAIN VALID

S60075134027524

Passport No. / File No.

22502687

BANGALORE

27/08/2014

गन्तव्य स्थान का पता / Old Passport No. with Date and Place of Issue

PIN: 201301, UTTAR PRADESH, INDIA

NOIDA SECTOR 121, GAUTAM BUDDH NAGAR

803 8TH FLOOR TOWER A5 CLEO COUNTRY

Flat / Address

ANKITA SRIVASTAVA

Flat No. / Flat No. / Name of Spouse

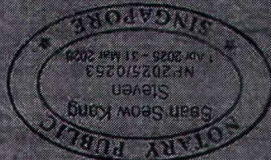
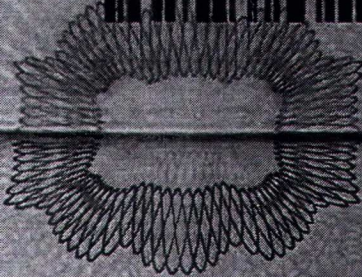
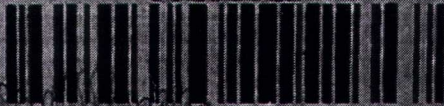
MANJULA SAXENA

Flat No. / Flat No. / Name of Mother

BHAGWAN PRAKASH SAXENA

Flat / Flat No. / Name of Father / Legal Guardian

27518750



Certified True Copy





## ANOOP SAXENA

Mobile: +65 81282187; Email: [anoopsaxena83@gmail.com](mailto:anoopsaxena83@gmail.com)

### Sales ~ Business Development ~ Marketing ~ Channel Management

A result oriented professional with **18 years** of experience in **Sales, Marketing, Business Development, and Channel Management**.

Presently associated with **Diageo Vietnam as General Manager**, before this was with Diageo Philippines as Commercial Director, with Diageo India as **General Manager – Sales Excellence**

An Out-of-the-Box thinker with a flair for charting out marketing strategies and contributing towards enhancing business volumes & growth and achieving revenue and profitability norms. Competent in assessing and implementing effective solutions to the consumer needs, with an aim to improve consumer contentment and consequently consumer loyalty, repeat and referral business.

A quick learner with a good understanding of market dynamics and was responsible for successfully establishing new channels & driving results

An effective communicator with excellent relationship building & interpersonal skills; strong analytical, problem solving & organizational abilities.

### ORGANIZATION EXPERIENCE

**Diageo Vietnam**  
**General Manager**

**Singapore**  
**Jun'25 On wards**

Taken responsibility to drive Diageo Vietnam business

**Diageo Singapore PTE**  
**Commercial Director**

**Singapore**  
**Apl'22 till Jun'25**

- **Responsible** for handling a business of net sales value of 60 Million GBP for SG & MY via JV & Distributor & Local TR customers
- Handling a team of 6 Direct reports responsible for developing channel/area specific selling strategy to deliver the business objectives.
- Delivered the business via JV partners & Distributors through Join Up Business Planning & win- win strategy.
- Successfully launched E commerce Channel in SG & pivoted the focus on execution of luxury.
- Leading commercial transformation projects needed for future ready commercial organization.

**Diageo Philippines Inc**  
**Commercial Director**

**Taguig, Manila**  
**July'19 till date**

- **Responsible** for handling a business of 70 Million GBP turnover per year & a net sales value of 35 Million GBP via traditional trade, HORECA, Modern Trade, Private Clients & E commerce.
- Handling a team of 7 Direct reports, 22 Executives & 24 TCS (3<sup>rd</sup> party) to develop channel/area specific selling strategy to deliver the business objectives.
- Successfully launched E commerce Channel for DPI, currently contributing 8% to the entire business.
- Driven Sales force automation & reporting along with implementation & adoption of QDVP3 (Diageo Way of Selling)
- Led Commercial Transformation right from design phase to implementation phase, introduction & training of 3 P manpower

**Diageo India**  
**General Manager - Sales Excellence**

**Gurgaon, India**  
**May'18 June'19**

- Responsible for developing Business case, problem/opportunity analysis & helping COO in formulating the strategy to ensure sustainable growth of business.
- Successfully implemented NRM along with Trade Promotion Management platform roll out.
- Acting as a project lead & is responsible for end to end implementation of all business process projects in the region.
- Driven Sales force automation & reporting along with implementation & adoption of QDVP3 (Diageo Way of Selling)
- Led Organization restructuring right from design phase to implementation phase, introduction & training of 3 P manpower



**AB In Bev (Earlier SAB Miller India Ltd)**  
**Sales Manager - Rest of Maharashtra**

**Pune, India**  
**Dec'15 to May'18**

- Responsible for handling a business of 100 Million US\$ (600cr INR) turnover per year & 4 Million cases in sales across 6 beer brands through 25 distributors pan ROM (NSV of INR 250-300 Cr).
- Handling a team of 4 ASMs, 20 TSEs & 40 CSR to develop channel/area specific selling strategy to deliver the business objectives.
- Successfully launched new avatar of Fosters Beer, giving double digit growth in areas where it is launched.
- Conceptualized Knock Out beer revival strategy & implementation in market with good results.
- Introduced Ageing tracker to ensure fresh beer stocks are maintained at Distributor point. Rigorously implemented outlet wise sales reporting software (Osmosys) across DB for accurate secondary sales reporting.

**UNITED SPIRITS LIMITED (DIAGEO PLC)**

**Sr. Brand Manager (White Mischief Vodka & Vladivar Vodka)**

**Bangalore, India**  
**Oct'12 to Dec'15**

- Responsible for developing brand plans, goal setting, problem/opportunity analysis, competition mapping & implementing all ATL/BTL communication for White Mischief Vodka (20 Million US\$ brand).
- Successfully launched Vladivar Vodka in India, with a net sale of 25000cs in 1<sup>st</sup> year of launch & a revenue of 1 million US\$.
- Implemented and managed digital marketing strategies and tactical execution plans across all online channels.
- Successfully implemented marketing campaigns across online and offline media using a budget of 0.8 Million US\$.
- Successfully launched 360 degree brand campaigns for IPL.
- Worked on new product development, conceptualizing innovation & portfolio restructuring.
- Coordinated with sales, product, advertising, research & development, and finance teams, to understand the needs of business and internal customers.

**UNITED SPIRITS LIMITED**

**Sr. Branch Manager (Telangana)**

**Hyderabad, India**  
**Apl'10 to Oct'12**

- Productively handled a business of 6 Million US\$ revenue & 1.5 Million cases in sales across 33 brands.
- Launched McDowell's Platinum Whisky and achieved a penetration of 90% within first six month of launch. Did various consumer activities which lead the brand to achieve **15 % market share highest in India**.
- Was successful in reviving McDowell's No.1. Whisky brand in Telangana, with a share gain of 10%

**Area Sales Manager - PTO/MTO (Hyderabad)**

**Apl'09 to Mar'10**

- Successfully launched Four Seasons Wine & Zinzi Wine in Hyderabad Twin Cities and achieved a penetration of 70% and a market share of 25% within three months of launch.

**Area Sales Manager - HORECA (Hyderabad)**

**Feb'08 to Mar'09**

- Successfully established the new sales channel – On premise channel (i.e. bar & restaurant) in Hyderabad Twin cities

**Management Trainee (United Spirits Ltd.)**

**June'07 to Feb'08**

- Was campus recruited by USL & trained across India across functions to take up managerial role. Played a key role in launching range of imported spirits for the first time in Delhi & Mumbai Market and successfully managed supply & distribution of the brand.

**KEY FUNCTIONAL STRENGTHS**

**Business Development:** Business planning, forecasting and analysis for assessment of revenue potential in business opportunities. Conducting competitor analysis by keeping abreast of market trends & achieving market share. Devising & effectuating competitive selling programs/strategies to improve product awareness & enhance business growth

**Sales & Marketing:** Conceptualizing & implementing strategies as a part of brand building and market development. Setting monthly/annual sales targets for company Executives, Distributors and driving them to achieve those targets without compromising on brand imagery. Undertaking activities regarding Monthly primary and secondary sales

forecasting. Handling activities regarding Competitor sales figures collection, validation and compilation of market share movement trackers.

**Team Management:** Recruiting, monitoring, training and development of the field functionaries to ensure sales and operational efficiency. Making them aware of new challenges of selling in different channels & help them learn and adapt to new channel needs. Handling activities regarding training & development of distributor sales men and company sales executives & merchandisers on various aspects like portfolio selling, visual merchandising, consumer centric selling etc

**New Product Launches:** Implementing promotional activities in coordination with external agencies to spearhead product launches, brand promotions and event management initiatives. Coordinating Sales, Premium On Premise and Trade Marketing teams in achieving higher depth and width of brand availability and overviewed all aspects of launch plan viz. Penetration, Visual Merchandising (Eye level displays, POP material usage, window hiring and signage negotiations), Trial Generation activities, Consumer Contact program etc.

#### PROFESSIONAL CREDENTIALS

2007 **Master in Business Administration (M.B.A) in Marketing & Finance from FORE School of Management, New Delhi – Full Time (2.8/4)**

#### ACADEMIC CREDENTIALS

2005 **Bachelor of Sciences (Honors in Physics) from Hindu College, Delhi University – Full Time (70%)**  
2002 **Gentleman Cadet, Indian Military academy, Dehradun – Full time**  
2000 12<sup>th</sup> (CBSE) from Central Academy School, Khetri Nagar (84%), Rajasthan  
1998 10<sup>th</sup> (CBSE) from Sophia Secondary School, Khetri Nagar (79%), Rajasthan

#### PERSONAL VITAE

Date of Birth: 2<sup>nd</sup> January, 1983  
Contact Address: 220 Depot Road, The Interlace, Singapore 109691  
Permanent Address: A5/ 803 Cleo County apartment Sector 121, Noida, UP India  
Linguistic Proficiency: English, Hindi



•THERE ARE NO OFFICIAL OBSERVATIONS•



HOLDER'S SIGNATURE / SIGNATURE DU TITULAIRE

UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND

PASSEPORT

1

GBR

Passport No X-Passeport No  
550315531

SurnameNom (1)

**GARDEN**  
Given name: *Frederick*

PHILIP NORMAN

Nationality/Nationalité (3):  
BRITISH CITIZEN

Date of birth/Date de naissance (4)  
26 FEB /FEV 82

Sex/Sexe (5) Place of birth/Lieu de naissance (6)

M

EDINBURGH

Date of issue: Date de délivrance (7)

Authority/Autorité (8)

15 DEC / DEC 17

HMPO

Date of expiry: Date d'expiration (9)

Holder's signature; Signature du titulaire (10)

15 MAR / MARS 28

SEE PAGE ABOVE

P<GBRGARDEN<<PHILIP<NORMAN<<<<<<<<<<<<<<<<<  
5503155314GBR8202268M2803157<<<<<<<<<<<<<<02



**PHILIP GARDEN**

---

**PROFESSIONAL QUALIFICATIONS:**

**Aug 2009**                      **Institute of Chartered Accountants of Scotland (CA)**

---

**CAREER SUMMARY:**

March 2022 – Present	Diageo (Singapore)	SEA Strategic Partnerships Finance Director
Jan 2020 – Feb 2022	Diageo (Singapore)	Head of Planning & RGM, APAC
July 2016 – Dec 2019	Diageo (London)	WwW and Pricing Manager
July 2015 – June 2016	Diageo (Edinburgh)	NAM Supply Accounting Manager
Aug 2010 – Dec 2014	Diageo (Edinburgh)	SSC CFM / Costing / Decision Support Manager
Aug 2006 – Aug 2010	Deloitte (Edinburgh)	Assistant Manager – Audit

---

**UNIVERSITY:**

Sept 2000 – June 2004              Edinburgh University      2:1 M.A. Geography



# ANOOP SAXENA

Di động: +65 81282187; Email: anoopsaxena83@gmail.com

Bán hàng ~ Phát triển Kinh doanh ~ Marketing ~ Quản lý Kênh phân phối

Chuyên gia định hướng kết quả với 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Bán hàng, Marketing, Phát triển Kinh doanh và Quản lý Kênh phân phối. Hiện đang công tác tại Diageo Việt Nam với vai trò Tổng Giám đốc; trước đó từng giữ chức vụ Giám đốc Thương mại tại Diageo Philippines và Tổng Giám đốc – Sales Excellence tại Diageo Ấn Độ.

Tư duy đột phá, có khả năng xây dựng chiến lược marketing nhằm thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận và mở rộng quy mô kinh doanh. Có năng lực đánh giá và triển khai các giải pháp hiệu quả nhằm đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng, nâng cao sự hài lòng, lòng trung thành và khả năng mua lại.

Học hỏi nhanh, hiểu rõ động lực thị trường và có thành tích xây dựng kênh phân phối mới cũng như thúc đẩy kết quả kinh doanh. Giao tiếp hiệu quả, kỹ năng xây dựng mối quan hệ, tư duy phân tích, giải quyết vấn đề và tổ chức tốt.

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Diageo Việt Nam – Singapore  
Tổng Giám đốc (06/2025 – Nay)

- Chịu trách nhiệm điều hành và thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Diageo Việt Nam.

Diageo Singapore PTE – Singapore  
Giám đốc Thương mại (04/2022 – 06/2025)

- Quản lý hoạt động kinh doanh với giá trị bán ròng 60 triệu GBP tại Singapore & Malaysia thông qua liên doanh, nhà phân phối và khách hàng TR địa phương.
- Quản lý đội ngũ 6 báo cáo trực tiếp; xây dựng chiến lược bán hàng theo kênh/khu vực.
- Ra mắt thành công kênh Thương mại Điện tử tại Singapore và dẫn dắt các dự án chuyển đổi thương mại.

Diageo Philippines Inc – Taguig, Manila  
Giám đốc Thương mại (07/2019 – Nay)

- Quản lý doanh thu 70 triệu GBP/năm, giá trị bán ròng 35 triệu GBP qua các kênh truyền thống, HORECA, bán lẻ hiện đại, khách hàng cao cấp và thương mại điện tử.
- Triển khai tự động hóa lực lượng bán hàng, QDVP3 và chương trình chuyển đổi thương mại.

## NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN CHÍNH

- Phát triển Kinh doanh: Lập kế hoạch, dự báo, phân tích cơ hội và thị phần.
- Bán hàng & Marketing: Xây dựng chiến lược thương hiệu, quản lý doanh số và thị trường.
- Quản lý Đội ngũ: Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ bán hàng.
- Ra mắt Sản phẩm mới: Điều phối hoạt động quảng bá, trưng bày và kích hoạt tiêu dùng.

## TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

- Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA) – Marketing & Tài chính, FORE School of Management, New Delhi (2007).
- Cử nhân Khoa học (Danh dự Vật lý), Đại học Delhi (2005).

## THÔNG TIN CÁ NHÂN

Ngày sinh: 02/01/1983

Địa chỉ liên hệ: 220 Depot Road, The Interlace, Singapore 109691

Ngôn ngữ: Tiếng Anh, Tiếng Hindi



**PHILIP GARDEN**

---

**PROFESSIONAL QUALIFICATIONS:**

**Aug 2009**                      **Institute of Chartered Accountants of Scotland (CA)**

---

**CAREER SUMMARY:**

March 2022 – Present	Diageo (Singapore)	SEA Strategic Partnerships Finance Director
Jan 2020 – Feb 2022	Diageo (Singapore)	Head of Planning & RGM, APAC
July 2016 – Dec 2019	Diageo (London)	WwW and Pricing Manager
July 2015 – June 2016	Diageo (Edinburgh)	NAM Supply Accounting Manager
Aug 2010 – Dec 2014	Diageo (Edinburgh)	SSC CFM / Costing / Decision Support Manager
Aug 2006 – Aug 2010	Deloitte (Edinburgh)	Assistant Manager – Audit

---

**UNIVERSITY:**

Sept 2000 – June 2004              Edinburgh University      2:1 M.A. Geography



**PHILIP GARDEN**

**TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN:**

Tháng 8 năm 2009 Viện Kế toán viên Công chứng Scotland (CA)

**TÓM TẮT KINH NGHIỆM NGHỀ NGHIỆP:**

Tháng 3 năm 2022 – Hiện tại Diageo (Singapore) Giám đốc Tài chính Quan hệ Đối tác Chiến lược khu vực Đông Nam Á

Tháng 1 năm 2020 – Tháng 2 năm 2022 Diageo (Singapore) Trưởng phòng Kế hoạch & Quản lý Khu vực, Châu Á Thái Bình Dương

Tháng 7 năm 2016 – Tháng 12 năm 2019 Diageo (London) Quản lý Kinh doanh Toàn cầu và Định giá

Tháng 7 năm 2015 – Tháng 6 năm 2016 Diageo (Edinburgh) Quản lý Kế toán Chuỗi cung ứng khu vực Bắc Mỹ

Tháng 8 năm 2010 – Tháng 12 năm 2014 Diageo (Edinburgh) Quản lý SSC CFM / Định giá / Hỗ trợ Quyết định

Tháng 8 năm 2006 – Tháng 8 năm 2010 Deloitte (Edinburgh) Trợ lý Quản lý – Kiểm toán

**ĐẠI HỌC:**

Tháng 9 năm 2000 – Tháng 6 năm 2004 Đại học Edinburgh, Bằng Thạc sĩ Địa lý (loại giỏi)



TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA -  
RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI  
**CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU  
VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

*Hà Nội, ngày 15 tháng 12 năm 2025*

**PHIẾU LẤY Ý KIẾN CỔ ĐÔNG BẰNG VĂN BẢN**  
**Về việc miễn nhiệm và bầu Thành viên Hội đồng quản trị**  
**Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội nhiệm kỳ 2021-2026**

**I. THÔNG TIN VỀ CÔNG TY:**

- Tên gọi: **CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI**
- Tên viết tắt: **HALICO**
- Trụ sở chính: **Số 94 phố Lò Đúc, phường Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội.**
- Điện thoại: **(84-24) 3976 3763** Fax: **(84-24) 3821 2662**
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0100102245 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 06/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 15/3/2023.

**II. MỤC ĐÍCH LẤY Ý KIẾN:**

Lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản để miễn nhiệm và bầu Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội nhiệm kỳ 2021-2026.

**III. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG**

- Họ và tên cổ đông: .....
- Quốc tịch: .....
- Số CMND/Thẻ CCCD/Hộ chiếu/GCNĐKDN số: .....
- Địa chỉ thường trú/Trụ sở chính: .....
- Họ và tên người đại diện (đối với tổ chức): .....
- Quốc tịch người đại diện (đối với tổ chức): .....
- Số CMND/Thẻ CCCD/Hộ chiếu người đại diện (đối với tổ chức): .....



**IV. NỘI DUNG BIỂU QUYẾT:**

Số TT	Các vấn đề biểu quyết	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
1	Miễn nhiệm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026 đối với Ông Nguyễn Anh Thi và Ông Murugavel Shanmugam			
2	Bầu bổ sung Ông Anoop Saxena và Ông Philip Garden là thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2021-2026			



## V. HƯỚNG DẪN BIỂU QUYẾT:

1. Quý Cổ đông chỉ đánh dấu (✕) hoặc (✓) vào một trong ba ô ý kiến: “Tán thành”, “Không tán thành”, “Không có ý kiến”.

2. Phiếu không hợp lệ:

- Phiếu không do HALICO phát hành và không có dấu của HALICO;
- Đánh dấu vào 02 (hai) ô trở lên tại nội dung biểu quyết;
- Phiếu bị gạch xóa, sửa chữa, đánh dấu thêm ký hiệu;
- Phiếu không có chữ ký của Cổ đông;
- Phong bì thư bị mở trước khi kiểm phiếu;
- Phiếu lấy ý kiến gửi về HALICO không đúng thời hạn quy định.

Phiếu lấy ý kiến bị trả lại do cổ đông đã thay đổi địa chỉ mà không thông báo được coi là không tham gia bỏ phiếu.

## VI. THỜI HẠN VÀ ĐỊA CHỈ GỬI PHIẾU LẤY Ý KIẾN VỀ CÔNG TY:

Kính đề nghị Quý Cổ đông gửi Phiếu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản trong phong bì dán kín về HALICO trước 16 giờ 00 phút ngày 30 tháng 12 năm 2025 (theo dấu qua đường bưu điện hoặc trực tiếp), theo địa chỉ sau:

Ban Hành chính Nhân sự - Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội,  
Số 94 phố Lò Đúc, phường Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội.

Trân trọng!

**CỔ ĐÔNG/NGƯỜI ĐẠI DIỆN**

(Ký, ghi rõ họ tên/đóng dấu)

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**Phạm Trung Kiên**







**PHIẾU BẦU THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY**  
**NHIỆM KỲ 2021 - 2026**

- Họ và tên cổ đông:
- Mã số cổ đông:
- Số lượng cổ phần sở hữu và đại diện:
- Tổng số lượng phiếu bầu:

*(Tổng số lượng phiếu bầu = Số lượng cổ phần sở hữu và đại diện x 02)*

Tôi đồng ý bầu thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021 - 2026 như sau:

STT	Họ và tên ứng viên	Số phiếu bầu
1	Ông Anoop Saxena	
2	Ông Philip Garden	

*Hà Nội, ngày /12/2025*  
**CỔ ĐÔNG/NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**  
(Ký và ghi rõ họ tên)





## PHỤ LỤC

### HƯỚNG DẪN BẦU THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ THEO PHƯƠNG THỨC BẦU DÒN PHIẾU

Mỗi Cổ đông có tổng số phiếu được quyền bầu tương ứng với tổng số cổ phần có quyền biểu quyết (bao gồm sở hữu và được ủy quyền) nhân với 02 (hai), tương ứng với số Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021 - 2026 được bầu.

- Cổ đông có thể chia tổng số phiếu bầu cho cả 02 (hai) ứng viên, hoặc dồn toàn bộ phiếu bầu cho 01 (một) ứng viên nhưng tổng cộng số phiếu bầu cho các ứng viên không được vượt quá tổng số phiếu được quyền bầu.

#### Ví dụ:

Cổ đông biểu quyết chọn 02 thành viên Hội đồng quản trị trong tổng số 02 ứng viên. Cổ đông Nguyễn Văn A nắm giữ (bao gồm sở hữu và được ủy quyền) 10.000 cổ phần có quyền biểu quyết. Khi đó tổng số phiếu được quyền bầu của Cổ đông Nguyễn Văn A là:

$$10.000 \text{ cổ phần} \times 2 = 20.000 \text{ phiếu bầu}$$

Cổ đông Nguyễn Văn A có thể bầu dồn phiếu theo phương thức sau:

Trường hợp 1: Cổ đông Nguyễn Văn A chia đều số phiếu bầu của mình cho 02 ứng cử viên (tương đương mỗi ứng cử viên nhận được 10.000 phiếu bầu).

STT	Họ và tên ứng viên	Tổng số phiếu được quyền bầu	Số phiếu bầu cho từng ứng viên
1	Ứng viên 1	20.000	10.000
2	Ứng viên 2		10.000

Trường hợp 2: Cổ đông Nguyễn Văn A dồn toàn bộ phiếu bầu của mình cho 1 ứng viên.

STT	Họ và tên ứng viên	Tổng số phiếu được quyền bầu	Số phiếu bầu cho từng ứng viên
1	Ứng viên 1	20.000	20.000
2	Ứng viên 2		0

Trường hợp 3: Cổ đông Nguyễn Văn A bỏ phiếu bầu của mình cho 02 ứng viên (nhưng không đều nhau)

STT	Họ và tên ứng viên	Tổng số phiếu được quyền bầu	Số phiếu bầu (cho từng ứng viên)
1	Ứng viên 1	20.000	5.000
2	Ứng viên 2		15.000



**Phiếu bầu không hợp lệ:**

- Phiếu không theo mẫu quy định, không có dấu của HALICO.
- Phiếu gạch xoá, sửa chữa, ghi thêm hoặc ghi tên không đúng, không thuộc danh sách ứng viên đã được công bố.
- Phiếu có tổng số phiếu đã bầu cho các ứng cử viên vượt quá tổng số phiếu được quyền bầu của Cổ đông.

STT	Họ và tên ứng viên	Tổng số phiếu được quyền bầu	Số phiếu bầu cho từng ứng viên
1	Ứng viên 1	20.000	<del>10.000</del>
2	Ứng viên 2		<del>20.000</del>





TỔNG CÔNG TY CP BIA - RƯỢU -  
NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI  
CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU  
VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI

Số: /NQ-ĐHĐCĐ-HALICO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày      tháng      năm 2025

## **DỰ THẢO NGHỊ QUYẾT**

### **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU VÀ NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động hiện hành của Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội;

Căn cứ Phiếu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản ngày 15 tháng 12 năm 2025 của Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội;

Căn cứ Biên bản kiểm phiếu ngày 31 tháng 12 năm 2025 của Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội về việc lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản.

### **QUYẾT NGHỊ:**

**Điều 1.** Thông qua việc miễn nhiệm Thành viên Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2021 - 2026 đối với Ông Nguyễn Anh Thi và Ông Murugavel Shanmugam theo nội dung Tờ trình số: 15/TTr-HĐQT ngày 15/12/2025 của Hội đồng quản trị.

**Điều 2.** Thông qua việc bầu bổ sung Thành viên Hội đồng quản trị Công ty nhiệm kỳ 2021 - 2026 theo nội dung Tờ trình số: 16/TTr-HĐQT ngày 15/12/2025 của Hội đồng quản trị.

Kết quả bầu Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội nhiệm kỳ 2021 - 2026:

- Ông Anoop Saxena trúng cử là Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021-2026.
- Ông Philip Garden trúng cử là Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021-2026.

**Điều 3.** Các Ông/Bà Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và toàn thể Cổ đông Công ty chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này./.

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

**Nơi nhận:**

- Như Điều 3;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VTh, Thư ký.

**Phạm Trung Kiên**