

CỔ PHẦN CHÀO BÁN THUỘC SỞ HỮU CỦA TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM. ĐÂY KHÔNG PHẢI LÀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN ĐỂ HUY ĐỘNG VỐN CHO CÔNG TY MÀ CHỈ LÀM THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU TRONG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ KHÔNG LÀM THAY ĐỔI MỨC VỐN ĐIỀU LỆ ĐÃ ĐĂNG KÝ. BAN TỔ CHỨC CHÀO BÁN KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ THAM KHẢO THÔNG TIN CỦA CÔNG TY ĐÃ CÔNG BỐ, ĐỌC KỸ QUY CHẾ CHÀO BÁN CẠNH TRANH, BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN NÀY VÀ CÁC TUYÊN BỐ VỀ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN THAM GIA TRƯỚC KHI QUYẾT ĐỊNH ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHẦN CHÀO BÁN.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM

TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN



TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Địa chỉ: Tầng 23, Tòa nhà Charmvit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3824 0703

Fax: (84-24) 6278 0136

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 10 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 5415 5555

Fax: (84-28) 5416 1226

TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHÀO BÁN CẠNH TRANH



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 7713

Fax: (84-28) 3821 7452

THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN CỦA TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

1. Thông tin về đợt chào bán

- Tổ chức chào bán cổ phần : **Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước**
- Tên cổ phần chào bán : Cổ phần Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk)
- Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Tổng số lượng chào bán : 48.333.400 cổ phần (tương ứng 3,33% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm : Sẽ được công bố tại ngày 01/11/2017
- Bước giá : 100 đồng
- Bước khối lượng : 10 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối thiểu : 20.000 cổ phần (đủ điều kiện để giao dịch thỏa thuận theo quy định tại Quy chế giao dịch của HOSE)
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối đa : 48.333.400 cổ phần (tương ứng 3,33% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Tiền đặt cọc : Bằng 10% giá trị số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm chào bán
- Phát đơn đăng ký tham gia và thời gian làm thủ tục đăng ký mua cổ phần : Từ ngày 01/11/2017 đến 16h00 ngày 09/11/2017 tại các Đại lý chào bán cạnh tranh (danh sách và địa chỉ đại lý được công bố tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần SCIC tại Vinamilk đăng trên website của SCIC, SSI, HOSE, Vinamilk và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 01/11/2017 đến 16h00 ngày 09/11/2017
- Thời gian và địa điểm nộp Phiếu tham gia chào bán cạnh tranh : Tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
 - Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
 - Thời gian: Từ 9h00 ngày 10/11/2017 đến 14h00 ngày 10/11/2017
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán và ký hợp đồng : **Từ 14h30 ngày 10/11/2017**
Tại: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh -16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
- Thời gian nộp tiền/thực : Từ 10/11/2017 đến 21/11/2017

hiện giao dịch mua cổ phần

- Thời gian hoàn tiền đặt cọc : Theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk
- Phương thức chào bán : Chào bán cạnh tranh tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM
- Chuyển quyền sở hữu : Chuyển nhượng thông qua hệ thống giao dịch/chuyển nhượng của Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam hoặc Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) phù hợp với các quy định của Pháp luật có liên quan và Quy chế chào bán cạnh tranh.

2. Tổ chức Tư vấn bán chào bán

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

3. Tổ chức thực hiện chào bán cạnh tranh

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 7713

Fax: (84-28) 3821 7452

4. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN KPMG

Địa chỉ: Tầng 10, Cao ốc Sun Wah, 115 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 9266

Fax: (84-28) 3821 9267

MỤC LỤC

| | |
|---|-----------|
| I. CĂN CỨ PHÁP LÝ | 6 |
| II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO | 7 |
| 1. Rủi ro về kinh tế | 7 |
| 2. Rủi ro về luật pháp | 9 |
| 3. Rủi ro đặc thù ngành | 9 |
| 4. Rủi ro của đợt bán cổ phần | 10 |
| 5. Rủi ro khác | 10 |
| III. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN | 11 |
| IV. CÁC KHÁI NIỆM & TỪ VIẾT TẮT | 13 |
| V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY | 14 |
| 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển | 14 |
| 1.1. Giới thiệu về Công ty | 14 |
| 1.2. Quá trình hình thành và phát triển | 16 |
| 2. Cơ cấu vốn cổ phần | 19 |
| 3. Cơ cấu tổ chức của Công ty | 20 |
| 4. Cơ cấu quản lý của Công ty | 21 |
| 4.1. Đại hội đồng cổ đông | 21 |
| 4.2. Hội đồng quản trị | 21 |
| 4.3. Ban Giám đốc điều hành | 22 |
| 5. Hoạt động kinh doanh | 22 |
| 5.1. Các sản phẩm chính | 22 |
| 5.2. Địa bàn hoạt động | 27 |
| 5.3. Hoạt động kinh doanh phân phối | 28 |
| 5.4. Năng lực sản xuất | 29 |
| 5.5. Phát triển vùng nguyên liệu sữa tươi | 31 |
| 5.6. Hoạt động tiếp thị | 33 |
| 6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | 33 |
| 6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh | 33 |
| 6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh | 33 |
| 7. Vị thế của Công ty, triển vọng phát triển ngành và triển vọng phát triển của Công ty | 35 |
| 7.1. Vị thế của Công ty | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 7.2. Triển vọng phát triển ngành..... | 36 |
| 7.3. Triển vọng phát triển của Công ty..... | 38 |
| 8. Tình hình hoạt động tài chính | 39 |
| 8.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua..... | 39 |
| 8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu | 42 |
| 9. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo | 43 |
| 10. Tình hình quản lý và sử dụng đất tại Công ty..... | 43 |
| 11. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty | 51 |
| 12. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu thoái vốn..... | 51 |
| VI. THÔNG TIN VỀ VIỆC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN..... | 52 |
| 1. Những thông tin cơ bản về cổ phiếu được chào bán | 52 |
| 2. Mục đích của việc chào bán | 53 |
| 3. Địa điểm công bố thông tin | 53 |
| 4. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh và các quy định liên quan | 53 |
| 4.1. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh | 53 |
| 4.2. Điều kiện tham gia chào bán cạnh tranh | 53 |
| 5. Lập và nộp Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh..... | 54 |
| 6. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần..... | 56 |
| 7. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng..... | 57 |
| 8. Các hạn loại thuế có liên quan | 57 |
| VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN..... | 58 |
| VIII. THAY LỜI KẾT | 58 |

DANH MỤC BẢNG

| | |
|--|----|
| Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh | 14 |
| Bảng 2: Những cột mốc phát triển quan trọng | 16 |
| Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 30/9/2017..... | 19 |
| Bảng 4: Vị trí của các nhà máy sữa của Vinamilk..... | 30 |
| Bảng 5: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, 2016 và 6 tháng đầu năm 2017 | 33 |
| Bảng 6: Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước..... | 40 |
| Bảng 7: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty | 41 |
| Bảng 8: Các khoản nợ phải trả của Công ty | 41 |
| Bảng 9: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu | 42 |
| Bảng 10: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2017 | 43 |
| Bảng 11: Danh mục đất đai của Vinamilk | 44 |

DANH MỤC HÌNH

| | |
|--|----|
| Hình 1:Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2016..... | 7 |
| Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2016..... | 8 |
| Hình 3: Biến động tỷ giá trung bình USD/VND giai đoạn 2008 - 2017..... | 8 |
| Hình 4:Cơ cấu tổ chức của Công ty | 20 |
| Hình 5: Cơ cấu quản lý của Công ty | 21 |
| Hình 6: Cơ cấu sản phẩm | 23 |
| Hình 7: Bản đồ Địa bàn kinh doanh và Hệ thống phân phối của Công ty..... | 29 |
| Hình 8: Trạm thu mua sữa của Công ty | 32 |
| Hình 9: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2010 - 2016..... | 34 |
| Hình 10: Thị phần các mảng sản phẩm của Vinamilk theo sản lượng | 35 |
| Hình 11: Doanh số của ngành sữa Việt Nam trong giai đoạn 2010 - 2016 | 36 |
| Hình 12: Cơ cấu dân số Việt Nam giai đoạn 2010 – 2016..... | 37 |
| Hình 13:Thu nhập bình quân đầu người giai đoạn 2010 – 2016 | 38 |

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII thông qua ngày 26/11/2014;
- Nghị định số 151/2013/NĐ-CP ngày 01/11/2013 của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước;
- Nghị định số 57/2014/NĐ-CP ngày 16/06/2014 của Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước;
- Quyết định số 1001/QĐ-TTg ngày 10/7/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, phân loại doanh nghiệp của SCIC đến năm 2020
- Quyết định số 93/QĐ-ĐTKDV.HĐTV ngày 20/10/2017 của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước về việc bán cổ phần của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam;
- Quyết định số 387/QĐ-ĐTKDV ngày 20/10/2017 của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước về ban hành Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước tại Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam;
- Hợp đồng tư vấn tài chính ký ngày 25/9/2017 giữa Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước và Liên danh tư vấn gồm: UBS AG, Chi nhánh Singapore (UBS), Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI) về việc tư vấn bán cổ phần của SCIC tại Vinamilk.

II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

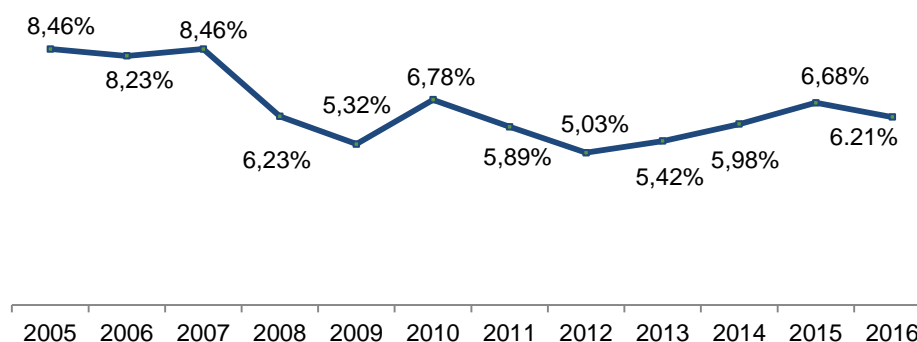
1. Rủi ro về kinh tế

Các yếu tố vĩ mô của Việt Nam đã dần cải thiện từ năm 2013. Tỷ giá ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt và mặt bằng lãi suất đã giảm về mức hợp lý, là tiền đề cho các doanh nghiệp trong nước ổn định hoạt động kinh doanh và mở rộng quy mô.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP): Đây là yếu tố vĩ mô quan trọng nhất ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế. Trong những năm gần đây, theo Tổng cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tương đối khả quan với mức tăng lần lượt là 5,42% (năm 2013), 5,98% (năm 2014), 6,68% (năm 2015), 6,21% (năm 2016) và ước tính tăng 6,41% trong 9 tháng đầu năm 2017. Các diễn biến này cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực.

Tăng trưởng GDP phục hồi giúp gia tăng thu nhập và cải thiện tâm lý của người tiêu dùng Việt Nam đối với các sản phẩm ngành hàng tiêu dùng. Thêm vào đó, xu hướng cải thiện sức khỏe và tầm vóc của người Việt khiến nhu cầu sử dụng các loại sữa và các sản phẩm từ sữa gia tăng. Tất cả các yếu tố này đã thúc đẩy sự tăng trưởng trong ngành sữa tại Việt Nam nói chung.

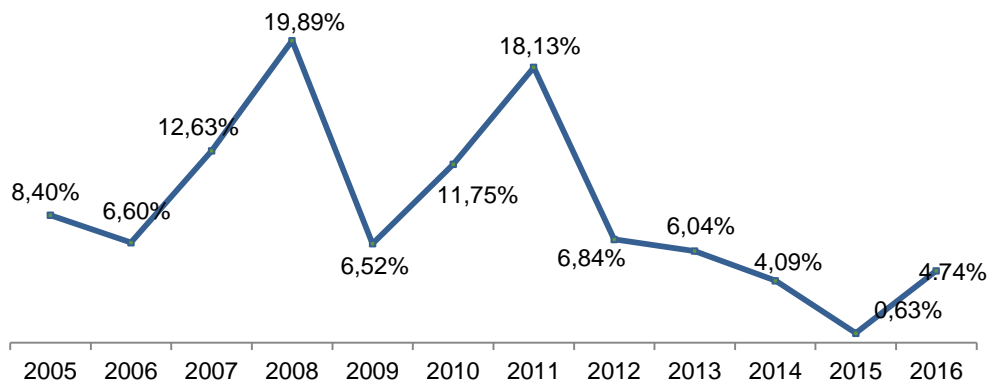
Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2016



Nguồn: Tổng cục thống kê

Lạm phát: Từ mức lạm phát hai con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, từ đó lạm phát đã giảm xuống mức 6,84% (năm 2012) và còn 4,74% (năm 2016). Lạm phát thấp là cơ sở để NHNN giảm lãi suất cho vay, nới lỏng chính sách tiền tệ khuyến khích người dân và doanh nghiệp vay tiền ngân hàng, đáp ứng nhu cầu trong hầu hết mọi lĩnh vực và kích thích tiêu dùng. Trong năm 2017, Chính phủ tiếp tục đặt mục tiêu CPI bình quân 4% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển. CPI bình quân 9 tháng đầu năm 2017 tăng 3,79% so với cùng kỳ năm 2016. Lạm phát cũng là một yếu tố gây ảnh hưởng đến giá nguyên liệu đầu vào của Vinamilk. Giá nguyên liệu đầu vào tăng làm giá tăng giá vốn hàng bán, trong khi giá bán sản phẩm chưa tăng tương ứng có thể gây ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Vinamilk.

Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2016

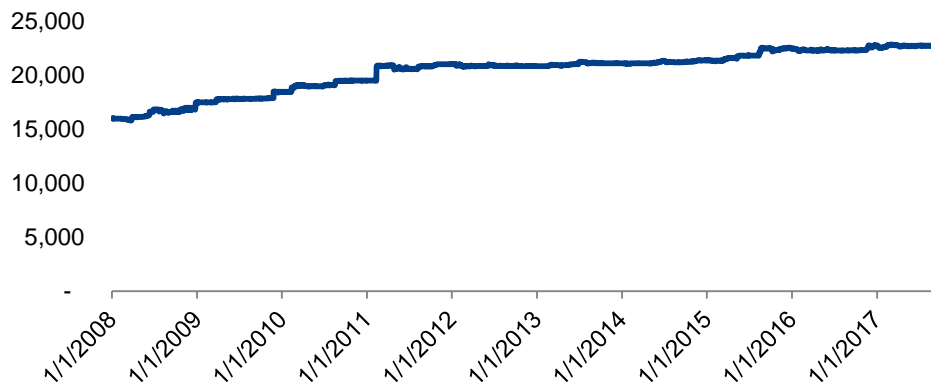


Nguồn: Tổng cục thống kê

Lãi suất: Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ và đặc biệt là lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. 6 tháng đầu năm 2017, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay tương đối ổn định, một số ngân hàng đã có động thái tăng lãi suất huy động nhưng mức độ tăng nhỏ, không thể hiện xu hướng tăng của thị trường. Lãi suất huy động bằng đồng VNĐ phổ biến ở mức 4,5%-5,4%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn dưới 6 tháng; 5,4%-6,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng; và mức 6,4%-7,2%/năm cho kỳ hạn trên 12 tháng. Mặt bằng lãi suất cho vay phổ biến ở mức 6%-9%/năm đối với ngắn hạn; 9%-11%/năm đối với trung và dài hạn. Lãi suất giảm là cơ hội để Công ty tiếp cận nguồn vốn vay với chi phí thấp.

Tỷ giá: Rủi ro về tỷ giá luôn là thách thức đối với các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu đầu vào phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là trong thời điểm tỷ giá ngoại tệ biến động theo chiều hướng gia tăng. Khi tỷ giá thay đổi, đặc biệt theo xu hướng tăng sẽ tạo ra sự biến động trong giá mua nguyên vật liệu và có thể ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Hiện nay, do nguồn cung trong nước chỉ đáp ứng khoảng 30% nhu cầu nên Vinamilk phải nhập khẩu khoảng 70% nguyên liệu sữa chủ yếu từ New Zealand, Mỹ và Châu Âu, do vậy, lượng tiền ngoại tệ giao dịch hàng năm của Công ty là khá lớn. Tuy nhiên, Vinamilk có các sản phẩm xuất khẩu sang các thị trường Mỹ, Châu Âu, Châu Á, vì thế, những biến động tiêu cực về tỷ giá hối đoái khi nhập khẩu có thể được bù trừ với hoạt động xuất khẩu, giảm thiểu rủi ro của Công ty liên quan đến tỷ giá hối đoái.

Hình 3: Biến động tỷ giá trung bình USD/VND giai đoạn 2008 - 2017



Nguồn: Bloomberg

2. Rủi ro về luật pháp

Để tăng cường hiệu quả quản lý cũng như tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp tăng trưởng và phát triển, Nhà nước đã thực hiện ban hành một loạt các hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật nhằm điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật doanh nghiệp; Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật và các thông tư hướng dẫn liên quan.

Việt Nam đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới, tuy nhiên khung pháp lý và luật pháp vẫn chưa được đổi mới tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế và đang trong quá trình nỗ lực xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù ngành

Rủi ro nguyên vật liệu đầu vào

Hoạt động kinh doanh của Vinamilk chịu ảnh hưởng lớn bởi giá sữa bột nhập khẩu do chi phí sữa bột nhập khẩu - bao gồm sữa tách béo và sữa nguyên kem - chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí nguyên vật liệu của Công ty. Từ năm 2014 đến nay, giá sữa bột đầu vào giảm do sự gia tăng nguồn cung toàn cầu và sự suy giảm của thị trường Trung Quốc, đã khiến tỷ suất lợi nhuận gộp của Vinamilk gia tăng đáng kể. Để giảm thiểu rủi ro biến động giá sữa đầu vào, Vinamilk thường ký hợp đồng tương lai với các điều khoản linh hoạt với các nhà cung cấp sữa trong thời hạn ba, sáu, chín tháng hoặc tối đa một năm, tùy theo dự phóng giá sữa đầu vào theo kinh nghiệm của Công ty cũng như tham khảo các nguồn dự báo có uy tín.

Rủi ro cạnh tranh ngành

Vinamilk vẫn đang nắm vị trí dẫn đầu trong ngành sữa, tuy nhiên, mức độ cạnh tranh trong ngành sữa ngày càng gia tăng, khiến việc mở rộng thị phần của Công ty trong những năm gần đây gặp nhiều khó khăn:

- **Đối với mảng sữa bột**, Vinamilk vẫn là doanh nghiệp dẫn đầu với thị phần khoảng 40,5% về sản lượng, nhờ một số lợi thế cạnh tranh như giá bán hợp lý, uy tín về thương hiệu và chất lượng sản phẩm. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, Vinamilk gặp phải sự cạnh tranh gay gắt từ nhiều đối thủ cạnh tranh là các doanh nghiệp nước ngoài như Abbott (với các thương hiệu Grow, Pediasure, Similac); FrieslandCampina (với các thương hiệu Dutch Lady, Friso, Frisolac); Mead Johnson (với các thương hiệu Enfa, Enfagrow); Nestle (với các thương hiệu Nan, Lactogen, Cerelac) v.v.
- **Đối với mảng sữa nước**, Vinamilk cũng là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường với thị phần khoảng 58,1% theo sản lượng. Với tiềm lực tài chính mạnh, Vinamilk không ngừng đầu tư vào máy móc, trang thiết bị công nghệ để liên tục đưa ra thị trường các sản phẩm mới, phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng. Một số đối thủ lớn với Vinamilk trong mảng sữa nước bao gồm: FrieslandCampina (với thương hiệu Dutch Lady); IDP (với thương hiệu Love'in farm); Công ty CP Sữa TH (với thương hiệu TH True Milk); Vinasoy (với thương hiệu Vinasoy, Fami) v.v.
- **Đối với mảng sữa chua ăn**, Vinamilk là doanh nghiệp đứng đầu với thị phần 81,1% theo sản lượng do hương vị đặc biệt phù hợp với sở thích của người tiêu dùng. Bên cạnh sự phát triển và thâm nhập của một số thương hiệu TH True Milk, Dutch Lady, Ba Vì (IDP), Nutrifood, sữa chua Vinamilk vẫn duy trì và giữ vững thị phần của ngành hàng này ở mức cao.

4. Rủi ro của đợt bán cổ phần

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức đấu giá, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tính hấp dẫn cổ phiếu của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam. Vì vậy, có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần dự định chào bán.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty như thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo. Đây là những rủi ro ít gặp trên thực tế nhưng nếu xảy ra thường gây thiệt hại lớn về vật chất với Công ty.

III. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Tổ chức chào bán cổ phần

Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước

Địa chỉ: Tầng 23, Tòa nhà Charmvit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3824 0703 Fax: (84-24) 6278 0136

2. Tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam

Địa chỉ: Số 10 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 5415 5555 Fax: (84-28) 5416 1226

Email: vinamilk@vinamilk.com.vn Website: www.vinamilk.com.vn

3. Tổ chức tư vấn chào bán

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897 Fax: (84-28) 3824 2997

Email: ssi@ssi.com.vn Website: www.ssi.com.vn

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán cổ phần của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam do đơn vị tư vấn tham gia lập và công bố. Bản Công bố thông tin này có những lưu ý, điều kiện và hạn chế sau:

- Việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này dựa vào các thông tin và số liệu trên BCTC và các số liệu liên quan khác được công bố theo quy định về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán; cũng như được tham khảo từ các nguồn khác mà chúng tôi coi là đáng tin cậy. SCIC và SSI không chịu trách nhiệm về tính chính xác của các dữ liệu. Các BCTC được thu thập và sử dụng trong Báo cáo này bao gồm:
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam năm 2015 được kiểm toán bởi Công ty TNHH KPMG Việt Nam;
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam năm 2016 được kiểm toán bởi Công ty TNHH KPMG Việt Nam;
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam 6 tháng năm 2017 được soát xét bởi Công ty TNHH KPMG Việt Nam.
- Bản Công bố thông tin này chỉ xem xét những thông tin và điều kiện tồn tại tính đến ngày 30/9/2017 đã được công bố công khai. Các sự kiện xảy ra sau ngày này chưa được xem xét và SCIC, tổ chức tư vấn không có nghĩa vụ phải cập nhật lại Bản Công bố thông tin đối với các sự kiện này;

- Chúng tôi giả định rằng Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật và các quy định nội bộ về hoạt động và kinh doanh;
- SSI, các công ty con và công ty liên kết, nhân viên của SSI (bao gồm cả nhân viên thực hiện Bản Công bố thông tin này) có thể đang sở hữu, mua bán, thực hiện các dịch vụ môi giới, tư vấn đầu tư, hoặc các dịch vụ khác trong phạm vi pháp luật cho phép liên quan đến cổ phần của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam cho SCIC, chính Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam và các khách hàng khác của SSI và các công ty con, công ty liên kết. Nhà đầu tư cần xem xét, đánh giá khả năng mâu thuẫn lợi ích khi sử dụng Bản Công bố thông tin này;
- Bản Công bố thông tin này chỉ có giá trị để tham khảo, nhà đầu tư tham gia mua cổ phần có trách nhiệm tìm hiểu, đánh giá các thông tin về doanh nghiệp và chịu trách nhiệm về quyết định đầu tư của mình.

IV. CÁC KHÁI NIỆM & TỪ VIẾT TẮT

| | |
|--------------------------|---|
| - BCTC | Báo cáo tài chính |
| - Chào bán | Là việc chào bán cổ phần thuộc sở hữu của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam |
| - CNĐKDN | Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp |
| - Công ty/ Vinamilk/ VNM | Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam |
| - CTCP | Công ty cổ phần |
| - ĐHĐCĐ | Đại hội đồng cổ đông |
| - KTT | Kế toán trưởng |
| - GDP | Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm nội địa |
| - GD | Giám đốc |
| - HĐQT | Hội đồng quản trị |
| - NHNN | Ngân hàng Nhà nước |
| - SCIC | Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà Nước |
| - SSI | Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn |
| - TNHH | Trách nhiệm hữu hạn |
| - TNHH MTV | Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên |

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

1.1.1. Thông tin chung về Công ty

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM

Theo Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300588569 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp, đăng ký thay đổi lần gần nhất ngày 23/06/2017.

Địa chỉ: Số 10 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, TP. HCM

Điện thoại: (84-28) 54 155 555 Fax:(84-28) 54 161 226

1.1.2. Ngành nghề kinh doanh chính

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh

| STT | Tên Ngành | Mã Ngành |
|------------|--|-----------------|
| 1. | Sản xuất các loại bánh từ bột Chi tiết: sản xuất bánh | 1071 |
| 2. | Bán buôn thực phẩm Chi tiết: Kinh doanh bánh, sữa hộp, sữa bột, bột dinh dưỡng và các sản phẩm từ sữa khác. Mua bán thực phẩm chế biến (không hoạt động tại trụ sở), mua bán chè uống (không hoạt động tại trụ sở), mua bán cà phê rang-xay-phin-hòa tan (không hoạt động tại trụ sở) | 4632 |
| 3. | Chăn nuôi trâu, bò Chi tiết: Chăn nuôi (không chăn nuôi tại trụ sở) | 0141 |
| 4. | Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp Chi tiết: Trồng trọt, chăn nuôi (không chăn nuôi tại trụ sở) | 0150 |
| 5. | Kho bãi và lưu giữ hàng hóa Chi tiết: kinh doanh kho, bến bãi | 5210 |
| 6. | Bán buôn đồ uống Chi tiết: Kinh doanh sữa đậu nành, nước giải khát, mua bán rượu (không hoạt động tại trụ sở), mua bán bia (không hoạt động tại trụ sở), mua bán đồ uống (không hoạt động tại trụ sở) | 4633 |
| 7. | Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp Chi tiết: Trồng trọt, chăn nuôi (không chăn nuôi tại trụ sở) | 0150 |

| STT | Tên Ngành | Mã Ngành |
|-----|---|----------|
| 8. | Vận tải hàng hóa bằng đường bộ Chi tiết: vận tải hàng hóa nội bộ bằng ô tô phục vụ cho hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của công ty | 4933 |
| 9. | Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: theo quy định tại điều 11.3 Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2014 | 6810 |
| 10. | Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng Chi tiết: sản xuất đồ uống, nước giải khát, sữa đậu nành | 1104 |
| 11. | Hoạt động của các phòng khám đa khoa, chuyên khoa và nha khoa Chi tiết : Phòng khám đa khoa (không hoạt động tại trụ sở) | 8620 |
| 12. | Trồng cây hàng năm khác Chi tiết: trồng trọt | 0119 |
| 13. | Sản xuất sản phẩm hoá chất khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Kinh doanh hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh) | 2029 |
| 14. | Sản xuất khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Kinh doanh nguyên liệu; Sản xuất rượu (không hoạt động tại trụ sở); sản xuất bao bì (không hoạt động tại trụ sở); sản xuất sản phẩm nhựa (không hoạt động tại trụ sở) | 3290 |
| 15. | Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Kinh doanh thực phẩm công nghệ; Sản xuất thực phẩm chế biến, chè uống, cà phê rang – xay –phin – hòa tan (không hoạt động tại trụ sở) | 1079 |
| 16. | Sản xuất thiết bị điện khác Chi tiết: Kinh doanh thiết bị phụ tùng, vật tư | 2790 |
| 17. | Sản xuất bia và mạch nha ủ men bia Chi tiết: Sản xuất bia (không hoạt động tại trụ sở) | 1103 |
| 18. | Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Mua bán bao bì (không hoạt động tại trụ sở), mua bán sản phẩm nhựa (không hoạt động tại trụ sở) | 4669 |
| 19. | Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: + Bán lẻ đường, sữa và các sản phẩm sữa, bánh, mứt, kẹo và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột + Bán lẻ thực | 4722 |

| STT | Tên Ngành | Mã Ngành |
|-----|---|----------|
| | phẩm khác (thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và Quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm trên địa bàn TP.HCM). | |
| 20. | Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: - Bán lẻ đồ uống có cồn: rượu mạnh, rượu vang, bia; - Bán lẻ đồ không chứa cồn: các loại đồ uống nhẹ, có chất ngọt, có hoặc không có ga như: coca cola, pépsi cola, nước cam, chanh, nước quả khác - Bán lẻ nước khoáng thiên nhiên hoặc nước tinh khiết đóng chai khác. - Bán lẻ rượu vang và bia có chứa cồn ở nồng độ thấp hoặc không chứa cồn | 4723 |

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Bảng 2: Những cột mốc phát triển quan trọng

| Những cột mốc phát triển quan trọng | |
|-------------------------------------|---|
| Năm 1976 | Tiền thân là Công ty Sữa, Café miền Nam, trực thuộc Tổng Cục Công nghiệp Thực phẩm, với 2 đơn vị trực thuộc là Nhà máy Sữa Thống Nhất và Nhà máy Sữa Trường Thọ. |
| Năm 1978 | Công ty có thêm Nhà máy Bột Bích Chi, Nhà máy Bánh Lubico và Nhà máy Café Biên Hòa. Công ty được chuyển cho Bộ Công nghiệp Thực phẩm quản lý và Công ty được đổi tên thành Xí nghiệp Liên hợp Sữa Café và Bánh kẹo. |
| Năm 1989 | Nhà máy Sữa bột Dielac đi vào hoạt động, sản phẩm sữa bột và bột dinh dưỡng trẻ em lần đầu tiên ra mắt tại Việt Nam. |
| Năm 1991 | Cuộc “cách mạng trắng” khởi đầu hình thành chương trình xây dựng vùng nguyên liệu sữa tươi. Lần đầu tiên giới thiệu sản phẩm sữa UHT và sữa chua tại thị trường Việt Nam. |
| Năm 1992 | Xí nghiệp Liên hợp Sữa Café và Bánh kẹo I được chính thức đổi tên thành Công ty Sữa Việt Nam và thuộc sự quản lý trực tiếp của Bộ Công nghiệp nhẹ. |
| Năm 1994 | Trong chiến lược mở rộng, phát triển và đáp ứng nhu cầu thị trường miền Bắc Việt Nam, Công ty đã xây dựng Nhà máy Sữa Hà Nội. Ngày 07/10/1994, Công ty chính thức thành lập Chi nhánh bán hàng tại Hà Nội, quản lý kinh doanh các tỉnh thuộc khu vực miền Bắc |
| Năm 1996 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Liên doanh với CTCP Đông lạnh Quy Nhơn để thành lập Xí nghiệp Liên doanh Sữa Bình Định. ▪ Đưa Nhà máy Sữa Hà Nội đi vào hoạt động. |

| Những cột mốc phát triển quan trọng | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">Tháng 8/1995, Công ty thành lập Chi nhánh bán hàng Đà Nẵng để quản lý kinh doanh các tỉnh thuộc khu vực miền Trung. |
| Năm 1998 | Để mở rộng và phát triển việc kinh doanh các sản phẩm Vinamilk tại thị trường các tỉnh miền Tây Nam Bộ, Công ty thành lập Chi nhánh bán hàng tại Cần Thơ. |
| Năm 2001 | Khánh thành và đưa Nhà máy Sữa Cần Thơ tại miền Tây đi vào hoạt động. |
| Năm 2003 | Chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần vào tháng 11/2003 và đổi tên thành Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam cho phù hợp với hình thức hoạt động của Công ty. |
| Năm 2004 | Mua thâu tóm Công ty Cổ phần Sữa Sài Gòn. Tăng vốn điều lệ của Công ty lên 1.590 tỷ đồng. |
| Năm 2005 | <ul style="list-style-type: none">Mua số cổ phần còn lại của đối tác Liên doanh Sữa Bình Định và đổi tên Liên doanh Sữa Bình Định thành Nhà máy Sữa Bình Định;Khánh thành Nhà máy sữa Nghệ An vào ngày 30/06/2005. |
| Năm 2006 | <ul style="list-style-type: none">Vinamilk chính thức giao dịch trên thị trường chứng khoán TP. HCM vào ngày 19/01/2006;Tháng 6/2006: Khánh thành Phòng khám An Khang tại TP. HCM chuyên cung cấp các dịch vụ tư vấn dinh dưỡng, tư vấn nhi khoa và khám sức khỏe tổng quát tất cả các chuyên khoa. Đây là phòng khám đầu tiên tại Việt Nam được quản trị bằng hệ thống thông tin điện tử;Tháng 11/2006: Khởi động chương trình trang trại bò sữa, bắt đầu từ việc mua trang trại bò sữa Tuyên Quang với khoảng 1.400 con bò sữa, trang trại này đi vào hoạt động ngay sau đó. |
| Năm 2007 | Mua cổ phần chi phối 55% của Công ty Sữa Lam Sơn vào tháng 9/2007. |
| Năm 2008 | Khánh thành và đưa Nhà máy Sữa Tiên Sơn tại Hà Nội vào hoạt động. |
| Năm 2009 | Tháng 9/2009: Khánh thành trang trại bò sữa Nghệ An. Đây là trang trại bò sữa hiện đại nhất Việt Nam với quy mô trang trại là 3.000 con bò sữa. |
| Năm 2010 | <ul style="list-style-type: none">Công ty thực hiện chiến lược đầu tư ra nước ngoài bằng việc liên doanh xây dựng một Nhà máy chế biến sữa tại New Zealand với vốn góp 12.500.000 NZD, bằng 19,3% vốn điều lệ;Nhận chuyển nhượng 100% vốn từ Công ty TNHH F&N Việt Nam và đổi tên thành Nhà máy Sữa bột Việt Nam. Đây là dự án xây mới 100% Nhà máy Sữa bột thứ hai của Công ty;Mua thâu tóm 100% cổ phần còn lại tại Công ty Cổ phần Sữa Lam Sơn để trở thành Công ty TNHH MTV Sữa Lam Sơn;Khánh thành và đưa Nhà máy Nước giải khát tại Bình Dương đi vào hoạt động; |

| Những cột mốc phát triển quan trọng | |
|-------------------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam - Vinamilk đã được Forbes Asia vinh danh và trao giải thưởng Top 200 Doanh nghiệp xuất sắc nhất khu vực châu Á năm 2012. Đây là lần đầu tiên và duy nhất một công ty Việt Nam được Forbes Asia ghi nhận trong danh sách này. |
| Năm 2012 | Tháng 6/2012, Nhà máy Sữa Đà Nẵng đi vào hoạt động và chính thức sản xuất thương mại. |
| Năm 2013 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ngày 21/10/2013, Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cho Công ty TNHH Bò sữa Thống Nhất Thanh Hóa. Trong đó, Vinamilk nắm giữ 96,11% vốn điều lệ và trở thành Công ty mẹ nắm quyền chi phối tại doanh nghiệp này; ▪ Ngày 06/12/2013, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 663/BKHĐT-ĐTRNN cho Công ty về việc Công ty mua cổ phần chi phối (70%) tại Driftwood Dairy Holdings Corporation, tại bang California, Mỹ. ▪ Ngày 06/12/2013, Vinamilk được Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư điều chỉnh số 389/BKHĐT-ĐTRNN-ĐC2 về việc nâng vốn đầu tư tại Miraka Limited lên 14.429.010 NZD. Phần vốn đầu tư tăng thêm nhằm phục vụ cho dự án sữa nước UHT, tỷ lệ cổ phần sở hữu không đổi là 19,3%. |
| Năm 2014 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ngày 06/01/2014, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 667/BKHĐT-ĐTRNN cho Công ty về việc góp vốn 51% với một đối tác nước ngoài để thành lập Công ty Angkor Dairy Products Co., Ltd tại Campuchia. Mục tiêu hoạt động là xây dựng nhà máy chế biến các sản phẩm sữa cho thị trường Campuchia; ▪ Ngày 27/5/2014, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư số 709/BKHĐT-ĐTRNN cho Công ty về việc góp 100% vốn thành lập Công ty con Vinamilk Europe Spółstka Z Ograniczona Odpowiedzialnoscia tại Ba Lan. Mục tiêu hoạt động là buôn bán động vật sống, nguyên liệu sản xuất sữa, sữa, các chế phẩm từ sữa, thực phẩm và đồ uống. |
| Năm 2015 | Ngày 06/07/2015, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư ra nước ngoài số 201500001, chấp nhận cho Vinamilk tăng vốn đầu tư tại Miraka Limited lên 19.682.402 NZD, tỷ lệ cổ phần sở hữu tăng từ 19,3% lên 22,81%. |
| Năm 2016 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Công ty nhận được giấy chứng nhận đăng ký đầu tư ra nước ngoài số 201600140, ngày 19/05/2016 do Bộ kế hoạch và Đầu tư Việt Nam cấp về việc tăng tỷ lệ sở hữu tại Driftwood Dairy Holdings Corporation từ 70% lên 100%. ▪ Chính thức ra mắt thương hiệu Vinamilk tại Myanmar, Thái Lan và mở rộng hoạt động ở khu vực ASEAN ▪ Khánh thành nhà máy sữa Angkormilk được đầu tư bởi Vinamilk. Đây là nhà máy sữa đầu tiên và duy nhất tại Campuchia tính đến thời điểm này. ▪ Mua nốt 30% cổ phần của công ty Driftwood của Mỹ, đưa sở hữu của Vinamilk tại |

Những cột mốc phát triển quan trọng

| | |
|-------------|--|
| | <p>Driftwood lên 100%. Chính thức giới thiệu sang Mỹ hai sản phẩm sữa đặc và creamer đặc của Vinamilk mang thương hiệu Driftwood.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Tiên phong mở lối cho thị trường thực phẩm Organic cao cấp tại Việt Nam với sản phẩm Sữa tươi Vinamilk Organic chuẩn USDA Hoa Kỳ. |
| 2017 | <ul style="list-style-type: none">▪ Công ty nhận được giấy chứng nhận đăng ký đầu tư ra nước ngoài số 201700294, ngày 10/3/2017 do Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam cấp về việc tăng tỷ lệ sở hữu tại Angkor Dairy Products Co., Ltd. từ 51% lên 100%.▪ Sáp nhập Công ty TNHH MTV Sữa Lam Sơn thành chi nhánh nhà máy của Vinamilk. |

2. Cơ cấu vốn cổ phần

Vốn điều lệ thực góp của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại ngày 30/9/2017 là 1.451.453.429 cổ phần. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày 30/9/2017 như bảng sau:

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 30/9/2017

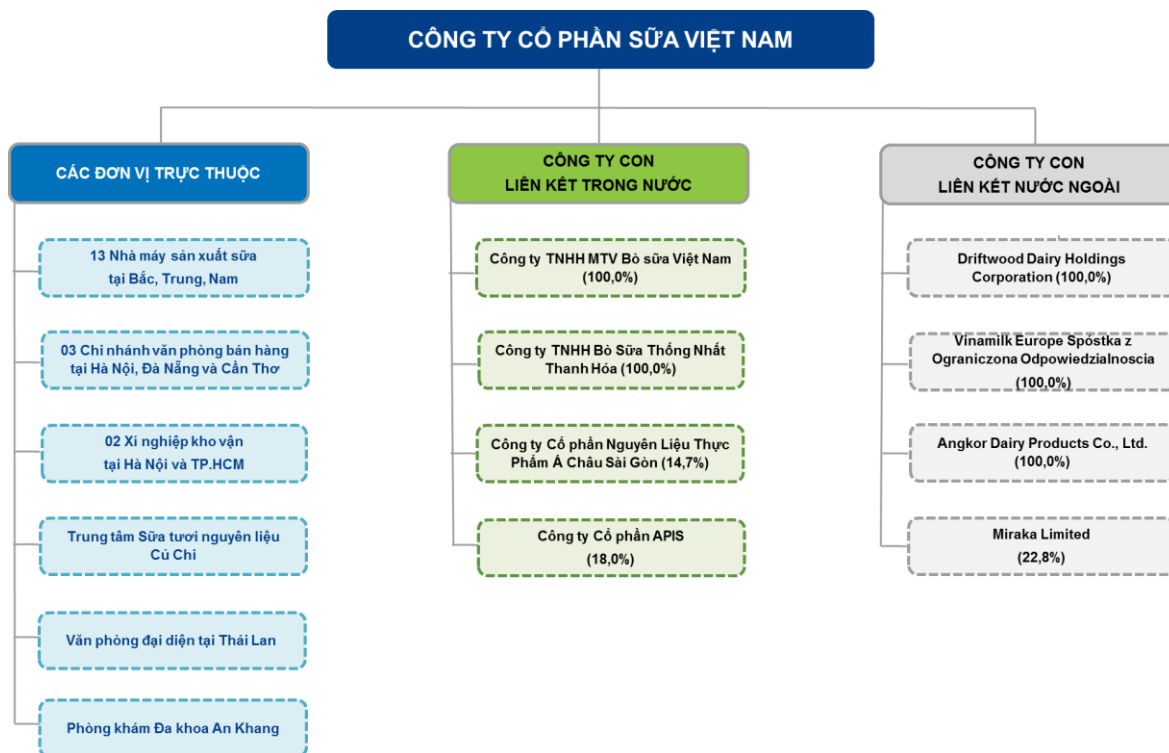
| STT | Danh mục | Số CP nắm giữ (cổ phần) | Tỷ lệ (%) |
|------------------|--|--------------------------------|------------------|
| 1. | Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước | 570.886.596 | 39,33% |
| 2. | F&N Dairy Investments Pte. Ltd | 232.747.708 | 16,04% |
| 3. | F&N BEV Manufacturing Pte.Ltd | 39.189.150 | 2,70% |
| 4. | Cổ đông khác | 608.629.975 | 41,93% |
| Tổng cộng | | 1.451.453.429 | 100% |

Nguồn: Vinamilk

Vinamilk đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận về việc mở tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty lên mức tối đa (100%) vào ngày 20/7/2016.

3. Cơ cấu tổ chức của Công ty

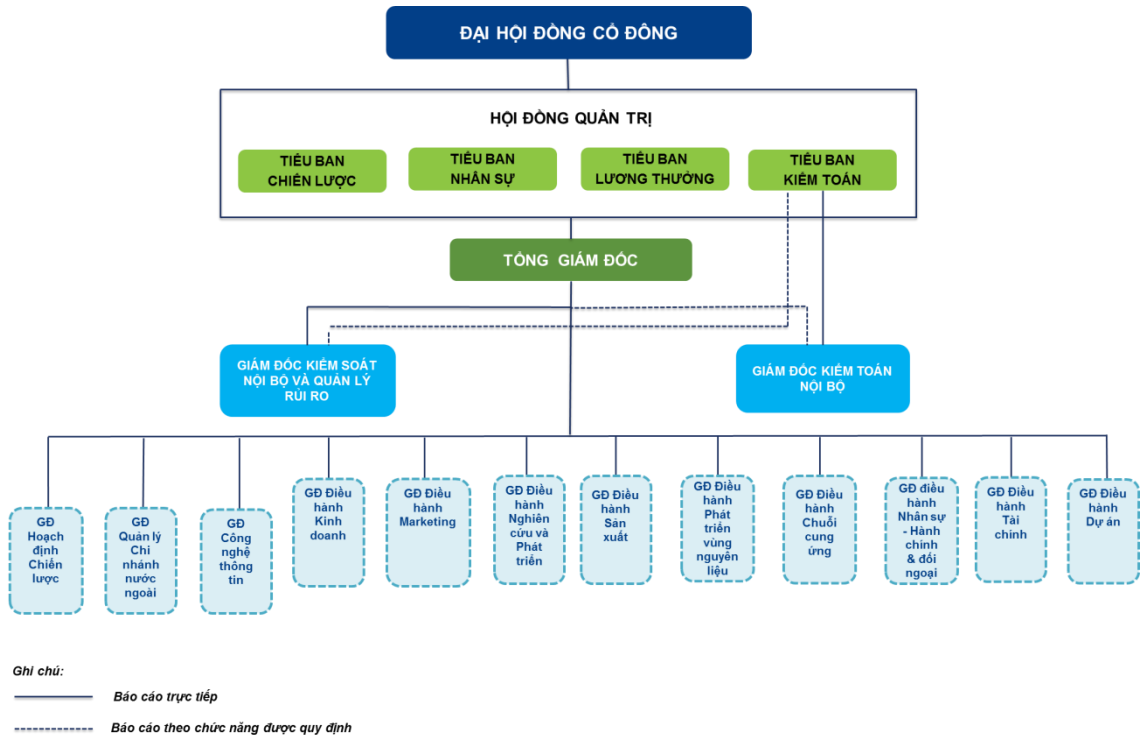
Hình 4: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Nguồn: Vinamilk

4. Cơ cấu quản lý của Công ty

Hình 5: Cơ cấu quản lý của Công ty



Nguồn: Vinamilk

4.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có trách nhiệm thảo luận và phê chuẩn những chính sách dài hạn và ngắn hạn về phát triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, quyết định về đầu tư, kinh doanh, chuyển nhượng, thế chấp giá trị lớn, quyết định về sáp nhập, mua lại hợp nhất, chia tách công ty, bầu ra bộ máy quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh của Công ty được quy định chi tiết tại Điều lệ Công ty.

4.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông mà không được ủy quyền. Hội đồng quản trị có nhiệm vụ quyết định chiến lược phát triển của Công ty; xây dựng các kế hoạch phát triển kinh doanh; xây dựng cơ cấu tổ chức; quy chế quản lý; đưa ra các quyết định nhằm đạt được mục tiêu do Đại hội đồng cổ đông đề ra. Cơ cấu Hội đồng quản trị đương nhiệm:

| | |
|--------------------|--|
| Bà Lê Thị Băng Tâm | Chủ tịch HĐQT, Thành viên HĐQT độc lập |
| Bà Mai Kiều Liên | Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc |

| | |
|--------------------------|---|
| Ông Lee Meng Tat | Thành viên HĐQT |
| Ông Nguyễn Hồng Hiến | Thành viên HĐQT |
| Bà Đặng Thị Thu Hà | Thành viên HĐQT |
| Ông Lê Thành Liêm | Thành viên HĐQT, Giám đốc Điều hành Tài chính kiêm Kế toán trưởng |
| Ông Michael Chye Hin Fah | Thành viên HĐQT |
| Ông Nguyễn Bá Dương | Thành viên HĐQT độc lập |
| Ông Đỗ Lê Hùng | Thành viên HĐQT độc lập |

4.3. Ban Giám đốc điều hành

Ban Giám đốc điều hành là cơ quan điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị về toàn bộ việc tổ chức sản xuất kinh doanh, thực hiện các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của Công ty. Ban Giám đốc điều hành gồm:

| | |
|-------------------------|---|
| Bà Mai Kiều Liên | Thành viên HĐQT kiêm TGD |
| Bà Bùi Thị Hương | GD Điều hành Nhân sự - Hành chính - Đối ngoại |
| Ông Mai Hoài Anh | Giám đốc Điều hành Kinh doanh |
| Ông Lê Thành Liêm | Thành viên HĐQT, GD Điều hành Tài chính kiêm Kế toán trưởng |
| Ông Phan Minh Tiên | GD Điều hành Tiếp thị |
| Bà Nguyễn Thị Thanh Hòa | GD Điều hành Chuỗi cung ứng |
| Bà Ngô Thị Thu Trang | GD Điều hành Dự án |
| Ông Trần Minh Văn | GD Điều hành Sản xuất |
| Ông Nguyễn Quốc Khánh | GD Điều hành Nghiên cứu & Phát triển |
| Ông Trịnh Quốc Dũng | GD Điều hành Phát triển vùng nguyên liệu |

5. Hoạt động kinh doanh

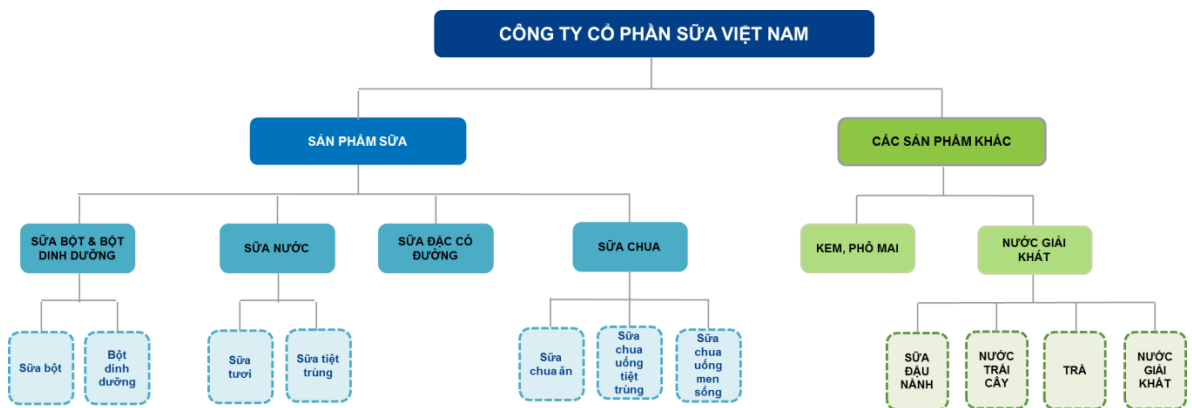
5.1. Các sản phẩm chính

Hiện tại những hoạt động chính tạo ra doanh thu và lợi nhuận của Công ty như sau:

- Chế biến, sản xuất và kinh doanh sữa tươi, sữa hộp, sữa bột, bột dinh dưỡng, sữa chua, sữa đặc, sữa đậu nành, nước giải khát và các sản phẩm từ sữa khác.
- Chăn nuôi: Chăn nuôi bò sữa. Hoạt động chăn nuôi nhằm mục đích chính là cung cấp sữa tươi nguyên liệu đầu vào cho sản xuất các sản phẩm từ sữa của Công ty.

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đã đưa ra thị trường hơn 200 sản phẩm thuộc các ngành hàng chủ yếu sau:

Hình 6: Cơ cấu sản phẩm



Nguồn: Vinamilk

5.1.1. Sữa bột và bột dinh dưỡng

Sữa bột

Bao gồm các dòng sản phẩm sữa bột dành cho trẻ em, sữa bột dành cho bà mẹ trong giai đoạn mang thai và cho con bú và dòng sữa bột người lớn

Một số nhãn hiệu sữa bột dành cho trẻ em và bà mẹ nổi bật: Optimum Gold, Dielac Alpha Gold, Dielac Grow Plus, Dielac Grow, Dielac Alpha, Dielac Pedia, Optimum Mama, Dielac Mama.

Một số nhãn hiệu sữa bột dành cho người lớn: Vinamilk Sure Prevent; Vinamilk Sure Diacerna, Vinamilk Canxi Pro

| | | | |
|----------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------|
| | | | |
| Sữa bột Optimum GOLD | Sữa bột Dielac Alpha GOLD | Sữa bột Dielac Grow Plus | Sữa bột Optimum MAMA |

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Vinamilk Sure Prevent | Vinamilk CanxiPro | Vinamilk Sure Diecerna | Bột Dinh Dưỡng Ridielac |

Bột dinh dưỡng

Bao gồm các sản phẩm bột dinh dưỡng dành cho trẻ em Ridielac.

Mảng sữa bột và bột dinh dưỡng là một trong những mảng kinh doanh chủ đạo của Công ty trong nhiều năm qua. 9 tháng đầu năm 2017, mảng này chiếm 40,5% thị phần toàn thị trường về sản lượng.




Sữa nước

Sữa tươi của Vinamilk được sản xuất từ đàn bò 100% thuần chủng cao cấp nhập khẩu trực tiếp từ Mỹ, Úc & New Zealand. Đàn bò được chăm sóc và quản lý nghiêm ngặt theo quy trình đạt chuẩn quốc tế Global G.A.P cho nguồn sữa tươi luôn giàu dinh dưỡng, thơm ngon và thuần khiết.

Đặc biệt, đầu năm 2017, Vinamilk đã tiên phong giới thiệu tới người tiêu dùng sản phẩm sữa tươi Vinamilk Organic đầu tiên tại Việt Nam với nguồn sữa tươi từ trang trại Vinamilk Organic Đà Lạt.

Các nhãn hiệu nổi bật trong ngành hàng sữa tươi: Sữa tươi Vinamilk Organic, Sữa tươi Vinamilk 100%, Sữa tươi cao cấp Vinamilk Twin Cows nhập khẩu từ New Zealand, Sữa tiệt trùng ADM dành cho trẻ em, Sữa tiệt trùng Vinamilk Fino dành cho gia đình & Sữa tiệt trùng Flex dành cho người lớn.



| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Sữa tươi Vinamilk Organic | Sữa tươi Vinamilk 100% | Sữa Vinamilk ADM GOLD | Sữa tươi nhập khẩu Vinamilk Twin Cows |

| | | |
|---|---|--|
|  |  |  |
| <p>Sữa bịch Vinamilk</p> | <p>Thức uống Cacao lúa mạch Super Susu</p> | <p>Sữa tiệt trùng Flex</p> |

Với chiến lược marketing hiệu quả, Vinamilk tăng trưởng tốt và nâng mức thị phần lên 58,1% trong ngành hàng sữa nước 9 tháng đầu năm 2017.

5.1.2. Sữa đặc có đường

Sữa đặc có đường là một trong những nhóm sản phẩm truyền thống của Vinamilk với 02 nhãn hiệu nổi bật là Ông Thọ và Ngôi Sao Phương Nam.

| | |
|--|---|
|  |  |
| <p>Sữa Ông Thọ</p> | <p>Sữa Ngôi Sao Phương Nam</p> |

Thị phần của mảng sữa đặc vẫn được duy trì ổn định qua các năm, đạt 78,3% thị phần toàn thị trường về sản lượng tính tới thời điểm tháng 9/2017.

5.1.3. Sữa chua

Sữa chua Vinamilk gồm các dòng sản phẩm đa dạng: sữa chua truyền thống, sữa chua bổ sung thêm lợi khuẩn cho hệ tiêu hóa, chất xơ và ít béo, và sữa chua có nha đam và trái cây; sữa chua uống.

Một số nhãn hiệu: Sữa chua ăn Vinamilk, Sữa chua men sống Probi, Sữa chua SuSu, Sữa chua Nha Đam, Lựu đỏ và các dòng sản phẩm sữa chua uống.

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Sữa chua ăn Vinamilk | Sữa chua men sống Probi | Sữa chua dành cho trẻ em SuSu | Sữa chua Vinamilk Nha Đam, Lựu đỏ |

Với chất lượng của mình, dòng sản phẩm sữa chua của Vinamilk ngày càng khẳng định vị trí dẫn đầu với 81,1% thị phần sữa chua ăn và 39,1% thị phần sữa chua uống toàn thị trường về sản lượng 9 tháng đầu năm 2017.

5.1.4. Kem, phô mai

Kem từ lâu đã trở thành món tráng miệng ưa thích trong thực đơn của các gia đình. Nhằm bắt được điều này Vinamilk đã cho ra đời những sản phẩm kem chất lượng. Kem của Công ty sử dụng nguồn nguyên liệu được tuyển chọn khắt khe từ các nhà cung cấp hàng đầu trong và ngoài nước.

Một số nhãn hiệu kem: kem hộp Vinamilk, Nhóc Kem, kem sữa chua Subo, kem cao cấp Vinamilk Twin Cows

Phô mai là loại thực phẩm có giá trị dinh dưỡng cao được chế biến từ sữa, là nguồn cung cấp năng lượng và các chất dinh dưỡng và các vitamin cần thiết không những cho trẻ em mà còn cho cả người lớn. Ngoài hương phô mai truyền thống, Vinamilk còn cho ra đời thêm hương pate để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng.

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Kem hộp Vinamilk | Kem Vinamilk Nhóc Kem | Kem cao cấp Twin Cows | Phô mai Vinamilk |

5.1.5. Nước giải khát

Sữa đậu nành

Sữa đậu nành được chiết xuất từ đậu nành chọn lọc nên không có cholesterol, được đóng trong bao bì hộp và bịch giấy.

Một số nhãn hiệu: Sữa đậu nành Vinamilk Gấp Đôi Canxi, Sữa đậu nành Vinamilk Nha Đam

| | |
|---|---|
|  |  |
| <p>Sữa đậu nành Vinamilk Canxi</p> | <p>Sữa đậu nành Vinamilk Nha Đam</p> |

Nước trái cây, trà, nước giải khát

Nước trái cây Vfresh của Vinamilk có hàm lượng vitamin cao, không chứa chất bảo quản và luôn giữ được hương vị tự nhiên. Sản phẩm có nhiều hương vị đa dạng như cam, đào, nho, táo, dâu v.v.

Bên cạnh đó là các sản phẩm khác như: nước đóng chai, nước chanh muối v.v.

| | | | |
|---|--|---|---|
|  |  |  |  |
| <p>Nước trái cây Vfresh</p> | <p>Nước Sori Vfresh</p> | <p>Trà nha đam Vfresh</p> | <p>Nước tinh khiết & nước Chanh Muối Vfresh</p> |

Nhận thấy được triển vọng phát triển của mảng Nước giải khát, trong những năm qua, Vinamilk luôn chú trọng đầu tư và nghiên cứu các sản phẩm mới trong mảng này một cách nghiêm túc. Hiện nay, Công ty đã cho ra mắt nhiều sản phẩm mới nhằm đáp ứng linh hoạt nhu cầu của người tiêu dùng. Năm 2016, thị phần của mảng này chưa phải là con số ấn tượng nhưng vẫn có nhiều triển vọng phát triển trong các năm tới.

5.2. Địa bàn hoạt động

Công ty có địa bàn hoạt động trên phạm vi cả nước và ngày càng thâm nhập sâu rộng vào khu vực và thế giới.

Trong nước

Công ty có 13 nhà máy sản xuất để đáp ứng nhu cầu thị trường của cả 3 miền Bắc, Trung, Nam. Văn phòng bán hàng cũng được thành lập tại Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ để vận hành hệ thống phân phối trên cả nước. Cụ thể như sau:

- *Khối sản xuất và kho vận:*

- 13 nhà máy sản xuất: 3 nhà máy tại TP.HCM, 3 nhà máy tại Bình Dương, 1 nhà máy tại TP. Biên Hòa, 1 nhà máy tại TP Cần Thơ, 1 nhà máy tại Đà Nẵng, 1 nhà máy tại Nghệ An, 1 nhà máy tại Bình Định, 1 nhà máy tại Thanh Hóa, 1 nhà máy tại Tiên Sơn;
- 2 xí nghiệp kho vận tại Hồ Chí Minh và Hà Nội, phụ trách kho bãi và vận chuyển nguyên vật liệu, thành phẩm.
- Trung tâm Sữa tươi nguyên liệu Củ Chi
- *Khối kinh doanh:* 3 văn phòng bán hàng tại Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ.
- *Khối phát triển vùng nguyên liệu.*
- *Phòng khám An Khang:* 1 phòng khám tại TP.HCM với hoạt động chính là khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ nhân viên Vinamilk và phục vụ người dân.

Nước ngoài

- *01 công ty liên kết:* Miraka Limited: sản xuất sữa bột và sữa tươi tại New Zealand.
- *03 công ty con:*
 - Driftwood Dairy Holdings Corporation: sản xuất và kinh doanh các sản phẩm sữa tại Bang California, Hoa Kỳ.
 - Angkor Dairy Products Co., Ltd.: sản xuất sản phẩm sữa tại Campuchia.
 - Vinamilk Europe Spółka Z Ograniczona Odpowiedzialnoscia: kinh doanh nguyên liệu sản xuất sữa, sữa, các chế phẩm từ sữa, thực phẩm và đồ uống tại Ba Lan.
- *01 văn phòng đại diện tại Thái Lan*

5.3. Hoạt động kinh doanh phân phối

Nội địa

Năm 2017 là năm thay đổi vượt bậc trong việc gia tăng sự hiện diện của sản phẩm Vinamilk tại thị trường nội địa. Thành quả này là kết quả cộng hưởng từ hệ thống phân phối ngày càng sâu rộng của Vinamilk, theo đó, Công ty đã tăng số điểm bán lẻ của mình lên đến hơn 240.000 điểm, số lượng chuỗi cửa hàng “Giấc mơ sữa Việt” cũng tăng lên đến con số gần 400, bên cạnh đó 100% hệ thống các siêu thị và cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc đều bán các sản phẩm Vinamilk.

Một điểm nhấn mới trong việc tăng sự thuận tiện cho người tiêu dùng là sự ra đời của kênh thương mại điện tử với sự hợp tác của đối tác đáng tin cậy và hệ thống cửa hàng “Giấc mơ sữa Việt”. Việc chủ động đưa ra kịp thời các chương trình tiếp thị hiệu quả là một nhân tố quan trọng góp phần vào sự thành công trong việc gia tăng thị phần và giữ vững vị thế Vinamilk trên thị trường.

Cùng với đó, không thể không đề cập đến chương trình tái cấu trúc và tăng cường năng lực hệ thống các nhà phân phối, đây là một cuộc cách mạng trong hệ thống phân phối, theo đó, các nhà phân phối đã được tái quy hoạch theo hướng gia tăng độ lớn, nâng mức thỏa mãn điểm lẻ và đạt hiệu quả cao khi khai thác tốt lợi thế độ lớn.

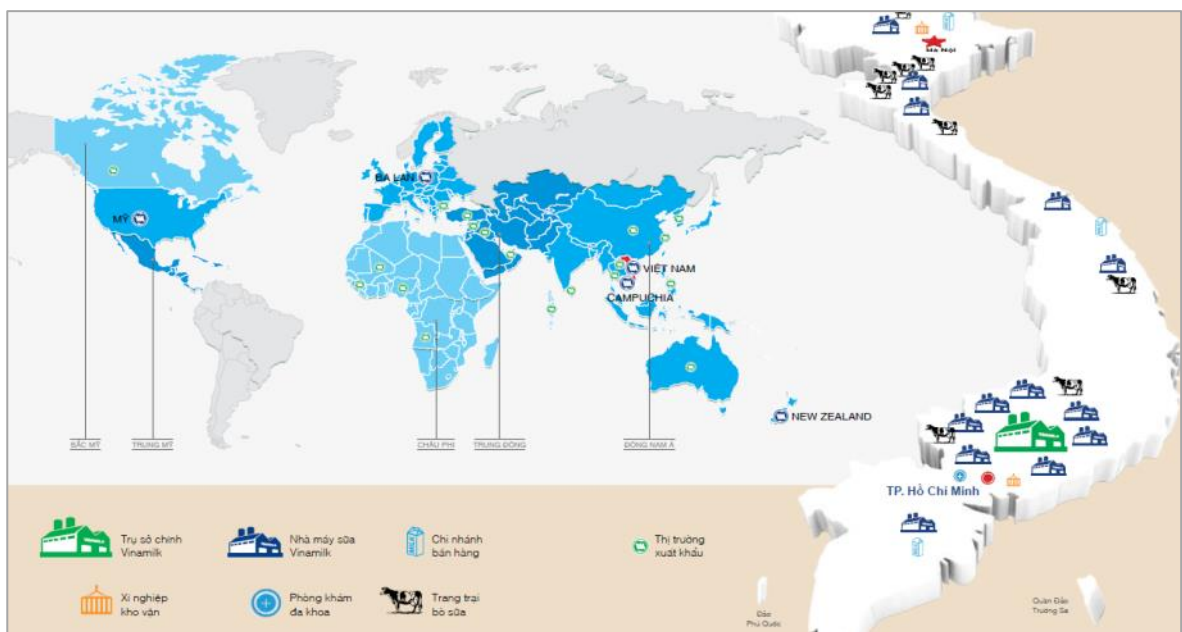
Kinh doanh quốc tế

Năm 2016, mảng kinh doanh quốc tế đã gặt hái được nhiều thành quả tốt khi kim ngạch xuất khẩu của Vinamilk đạt 5.745 tỷ đồng, tương đương 258,5 triệu USD, tăng trưởng 9% so với năm 2015. Xuất khẩu hiện đóng góp khoảng 12% vào tổng doanh thu hợp nhất của Công ty trong năm 2016.

Tính đến cuối năm 2016, Công ty xuất khẩu đi hơn 43 quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong năm 2016, Công ty duy trì xuất khẩu đi các thị trường truyền thống tại khu vực Trung Đông và Đông Nam Á, tập trung khai phá các thị trường tiềm năng ở khu vực Châu Phi và đặc biệt là các thị trường đòi hỏi sản phẩm chất lượng cao như Nhật Bản, Canada. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Công ty là sữa bột, bột dinh dưỡng và sữa đặc có đường.

Với sự hoạt động mạnh mẽ và đa dạng trong công tác xúc tiến thương mại, sự phối hợp chặt chẽ giữa chiến lược thâm nhập, định vị thương hiệu và chiến lược tiếp thị tổng hợp, hình ảnh và các sản phẩm của mình Vinamilk được kỳ vọng sẽ tiếp tục có những bước đi đáng kể trong công cuộc thâm nhập thị trường quốc tế trong thời gian tới.

Hình 7: Bản đồ Địa bàn kinh doanh và Hệ thống phân phối của Công ty



Nguồn: Vinamilk

5.4. Năng lực sản xuất

Hệ thống trang trại

Hiện nay Vinamilk có tổng cộng 10 trang trại chăn nuôi bò sữa đang hoạt động:

- 7 trang trại chăn nuôi bò sữa đang hoạt động tại Tuyên Quang, Thanh Hóa (2 trang trại), Nghệ An, Bình Định và Lâm Đồng đạt tiêu chuẩn quốc tế Global G.A.P.
- 2 tổ hợp trang trại bò sữa quy mô lớn là trang trại Thống Nhất (Thanh Hóa) và trang trại Tây Ninh.
- 1 trang trại bò sữa hữu cơ (organic) tại Lâm Đồng, đây là trang trại chăn nuôi bò sữa organic đầu tiên tại Việt Nam được Tổ chức Chứng nhận Quốc tế Control Union công nhận đạt chuẩn organic Châu Âu.

Tổng đàn bò hiện có của Vinamilk là khoảng 22.000 con và dự kiến tăng lên khoảng 44.000 – 50.000 vào năm 2021.

Hệ thống nhà máy sữa Vinamilk

Hiện tại, Công ty có tổng cộng 13 nhà máy sản xuất sữa trên cả nước như sau:

Bảng 4: Vị trí của các nhà máy sữa của Vinamilk

| STT | Nhà máy | Vị trí |
|-------------------|---------------------------------|-----------------|
| Miền Bắc | | |
| 1. | Nhà máy Sữa Tiên Sơn | Tỉnh Bắc Ninh |
| Miền Trung | | |
| 2. | Nhà máy sữa Lam Sơn | Tỉnh Thanh Hóa |
| 3. | Nhà máy sữa Nghệ An | Tỉnh Nghệ An |
| 4. | Nhà máy sữa Đà Nẵng | TP Đà Nẵng |
| 5. | Nhà máy sữa Bình Định | Tỉnh Bình Định |
| Miền Nam | | |
| 6. | Nhà máy sữa Thống Nhất | TP.HCM |
| 7. | Nhà máy sữa Trường Thọ | TP.HCM |
| 8. | Nhà máy sữa Sài Gòn | TP.HCM |
| 9. | Nhà máy sữa Cần Thơ | Tỉnh Cần Thơ |
| 10. | Nhà máy sữa bột Việt Nam | Tỉnh Bình Dương |
| 11. | Nhà máy sữa Việt Nam | Tỉnh Bình Dương |
| 12. | Nhà máy sữa Dielac | Tỉnh Đồng Nai |
| 13. | Nhà máy Nước giải khát Việt Nam | Tỉnh Bình Dương |

Theo chiến lược kinh doanh, năng lực sản xuất của Công ty sẽ tăng thêm ít nhất 70% vào năm 2021 so với năng lực hiện nay nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao của thị trường.

5.5. Phát triển vùng nguyên liệu sữa tươi

Công ty đưa ra chiến lược phát triển vùng nguyên liệu sữa tươi là “Thiết lập hệ thống các trang trại bò sữa công nghệ cao nhằm cung cấp nguồn sữa tươi nguyên liệu chất lượng tốt, an toàn thực phẩm, từng bước đáp ứng nhu cầu của các nhà máy chế biến nhằm sản xuất các loại sản phẩm sữa đa dạng của Vinamilk. Bên cạnh việc phát triển các trang trại bò sữa quy mô công nghiệp, Vinamilk tiếp tục tập trung hoàn thiện hệ thống thu mua, đảm bảo bao tiêu sản phẩm sữa tươi cho bà con nông dân trên địa bàn cả nước”. Hiện nay, tổng đàn bò cung cấp sữa cho Công ty bao gồm các trang trại của Vinamilk và bà con nông dân có ký kết hợp đồng bán sữa cho Vinamilk là hơn 120.000 con bò.

Tình hình thu mua sữa tươi nguyên liệu

Ngoài việc phát triển chăn nuôi bò sữa tại các nông hộ quy mô gia đình, Công ty đã xây dựng các mối liên kết với các công ty chăn nuôi để phát triển các mô hình trang trại chăn nuôi bò sữa quy mô 100 - 200 con, với thiết kế chuồng trại hiện đại, áp dụng các tiến bộ công nghệ, đầu tư cao và đây sẽ là những đối tác chiến lược cho việc cung cấp nguồn nguyên liệu sữa tươi trong hệ thống vùng nguyên liệu của Công ty.

Phát triển các trang trại chăn nuôi bò sữa

Tính đến cuối tháng 9 năm 2017, Vinamilk có 10 trang trại đang hoạt động tại Tuyên Quang, Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Định, Tây Ninh và Lâm Đồng với tổng đàn bò xấp xỉ 22.000 con, trong đó bò đang vắt sữa chiếm 51%. Toàn bộ giống bò đều được Vinamilk nhập khẩu từ Úc, Mỹ, New Zealand. Mục tiêu của Công ty là phát triển đàn bò đạt 44.000 – 50.000 con vào năm 2021. Bên cạnh mô hình chăn nuôi bò sữa vốn đã rất thành công của các trang trại hiện tại, năm 2016, Công ty đã chính thức đưa vào sử dụng Trang trại Bò sữa Organic tại Đà Lạt – đây là trang trại chăn nuôi bò sữa organic đầu tiên của Việt Nam được Tổ chức Chứng nhận Quốc tế Control Union công nhận đạt chuẩn Organic Châu Âu. Trang trại đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe theo nguyên tắc 3 không: không sử dụng hóa chất, không sử dụng thành phần biến đổi gen, không hormone tăng trưởng. Bò organic được chăn thả tự nhiên trên đồng cỏ hữu cơ và cho ra nguồn sữa tươi chất lượng cao. Sự kiện này một lần nữa góp phần khẳng định vị thế dẫn đầu của Vinamilk trên ngành hàng sữa với sự đầu tư quy mô, định hướng phát triển bền vững, đồng thời là đơn vị tiên phong cho thị trường sữa organic cao cấp tại Việt Nam.

Với vai trò là một mắt xích quan trọng trong việc đảm bảo nguồn cung nội địa, hệ thống trang trại bò sữa của Công ty đã có những bước đi ngoạn mục trong năm 2016, việc hợp tác sâu rộng với các tổ chức, viện nghiên cứu hàng đầu về sức khỏe sinh sản, khẩu phần thức ăn dinh dưỡng, hệ thống vắt và nuôi bò, kể cả trong lĩnh vực trồng trọt đã đem lại kết quả to lớn. Chất lượng đàn bò, bê đã tiến một bước qua hàng loạt kỹ thuật chăn nuôi, nhiều công thức thức ăn đặc thù, các quy trình về phòng chống bệnh tật, làm mát môi trường, vệ sinh môi trường, vắt sữa... và kết quả cuối cùng là năng suất sữa thu hoạch đã gần chạm mức của các nước tiên tiến trên thế giới, tương đương 30 lít/ngày

Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống thu mua sữa tươi nguyên liệu

Trong năm 2017, Vinamilk tiếp tục đầu tư và hoàn thiện hệ thống thu mua sữa tươi nguyên liệu, xây dựng hình ảnh những trạm trung chuyển sữa với thiết bị hiện đại đáp ứng cho việc đảm bảo thu mua và bảo quản sữa nguyên liệu của hộ chăn nuôi đạt chất lượng tốt nhất.

Hình 8: Trạm thu mua sữa của Công ty



Hệ thống các trạm thu mua sữa là mắt xích không thể thiếu đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo thuận tiện nhất cho hộ chăn nuôi và đảm bảo chất lượng cũng như phù hợp với hệ thống nhà máy sản xuất của Vinamilk. Năm 2016, Công ty đã hoàn thành chương trình nâng cấp, hiện đại hóa các trạm thu mua sữa, tuân thủ các yêu cầu nghiêm ngặt về vệ sinh và an toàn thực phẩm. Đồng thời Công ty cũng xây dựng các trạm sữa mới theo mô hình hiện đại, quy trình khép kín, đáp ứng nhu cầu mở rộng chăn nuôi của bà con nông dân. Hiện Vinamilk đang quản lý hơn 90 trạm thu mua sữa trên phạm vi cả nước, ngoài hoạt động chính là thu mua sữa, các trạm thu mua sữa còn thực hiện nhiệm vụ là đầu mối liên hệ trực tiếp với các hộ dân trong việc phân phối thức ăn chăn nuôi, tư vấn và chuyển giao công nghệ chăn nuôi và kiểm soát dịch vụ cho đàn bò v.v.

Ngoài mạng lưới các trạm thu mua, năm 2016 Công ty đã tiến hành khởi công Trung tâm sữa tươi nguyên liệu Củ Chi. Trung tâm đã đi vào hoạt động từ Quý II/2017 với một cơ chế quản lý tập trung mới, tương ứng với quy mô của hoạt động chăn nuôi bò sữa tại khu vực Đông Nam Bộ. Theo đó, tất cả nguồn sữa tươi ở khu vực này sẽ được tập trung về đây, sau khi được kiểm soát chất lượng sẽ được điều phối cho tất cả các nhà máy tại khu vực TP.HCM và Bình Dương. Trung tâm được trang bị máy móc thiết bị hiện đại bao gồm Kho lạnh để chứa mẫu tập trung, Hệ thống máy phân tích nhanh để trả kết quả tới từng hộ dân, Hệ thống CIP tự động giúp các xe bồn của trạm sữa được sử dụng chế độ vệ sinh tiên tiến, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, Hệ thống các bồn làm sạch sữa nhanh với thể tích lớn, tính linh hoạt cao vừa có thể tiếp nhận sữa của các trạm thu mua khi cần thiết, vừa có thể tiếp nhận trực tiếp sữa từ các hộ nông dân. Trung tâm Sữa tươi nguyên liệu Củ Chi đóng vai trò quan trọng giúp thống nhất về chất lượng và tận dụng được các nguồn lực, tương tác với các đơn vị/ hộ chăn nuôi hiệu quả hơn.

Tăng cường chuyển giao tiến bộ kỹ thuật đến hộ chăn nuôi bò sữa, nhằm nâng cao chất lượng sữa và hiệu quả kinh tế nông hộ

Với mục tiêu nâng cao kiến thức, kỹ năng về chăn nuôi bò sữa nhằm hỗ trợ người chăn nuôi bò sữa cải thiện chất lượng sữa ngày càng tốt hơn, chăn nuôi ngày càng hiệu quả hơn, Vinamilk đã tổ

chức nhiều lớp tập huấn kỹ thuật chăn nuôi bò sữa tập trung với chuyên đề “Các biện pháp nâng cao chất lượng sữa nông hộ” trong năm 2016. Các lớp tập huấn đã thu hút đông đảo hộ dân tham gia. Đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Vinamilk cũng đã tiến hành hàng ngàn lượt tư vấn trực tiếp đến hộ nông dân.

5.6. Hoạt động tiếp thị

Năm 2016 tiếp tục là một năm thành công của hoạt động marketing của Vinamilk. Trên thực tế, hoạt động truyền thông tiếp thị mạnh mẽ và ấn tượng đã đóng góp một phần không nhỏ trong các thành tựu đạt được, đặc biệt là sự phát triển của tiếp thị số (digital communication) qua kênh youtube và các mạng xã hội. Năm vừa rồi, Công ty đã đưa ra thị trường gần 30 sản phẩm mới thuộc 6 ngành hàng, bên cạnh chất lượng và sự độc đáo của các sản phẩm thì sự hỗ trợ tích cực của hoạt động truyền thông và tiếp thị kịp thời đóng vai rất lớn khi các sản phẩm này đã được người tiêu dùng đón nhận và ghi nhận kết quả doanh thu tốt.

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 5: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, 2016 và 6 tháng đầu năm 2017

Đơn vị tính: triệu đồng

| TT | Chỉ tiêu | Năm 2015 | Năm 2016 | % tăng giảm | 6 tháng đầu năm 2017 |
|-----------|---|-----------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|
| 1. | Tổng tài sản | 27.478.176 | 29.378.656 | 6,9% | 31.955.032 |
| 2. | Vốn chủ sở hữu | 20.923.916 | 22.405.949 | 7,1% | 24.753.118 |
| 3. | Doanh thu thuần | 40.080.385 | 46.794.339 | 16,8% | 25.397.630 |
| 4. | Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 9.271.226 | 11.160.291 | 20,4% | 6.913.532 |
| 5. | Lợi nhuận khác | 95.915 | 77.336 | (19,4%) | 6.578 |
| 6. | Lợi nhuận trước thuế | 9.367.141 | 11.237.627 | 20,0% | 6.920.110 |
| 7. | Lợi nhuận sau thuế | 7.769.553 | 9.363.830 | 20,5% | 5.851.793 |
| 8. | Lợi nhuận trên một cổ phiếu (đồng/CP) | 4.864 | 5.831 | 19,9% | 3.616 |
| 9. | Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) (%) | 38,2% | 43,2% | 13,3% | 24,5% |

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC hợp nhất soát xét giữa niên độ cho giai đoạn 6 tháng đầu năm 2017

6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh

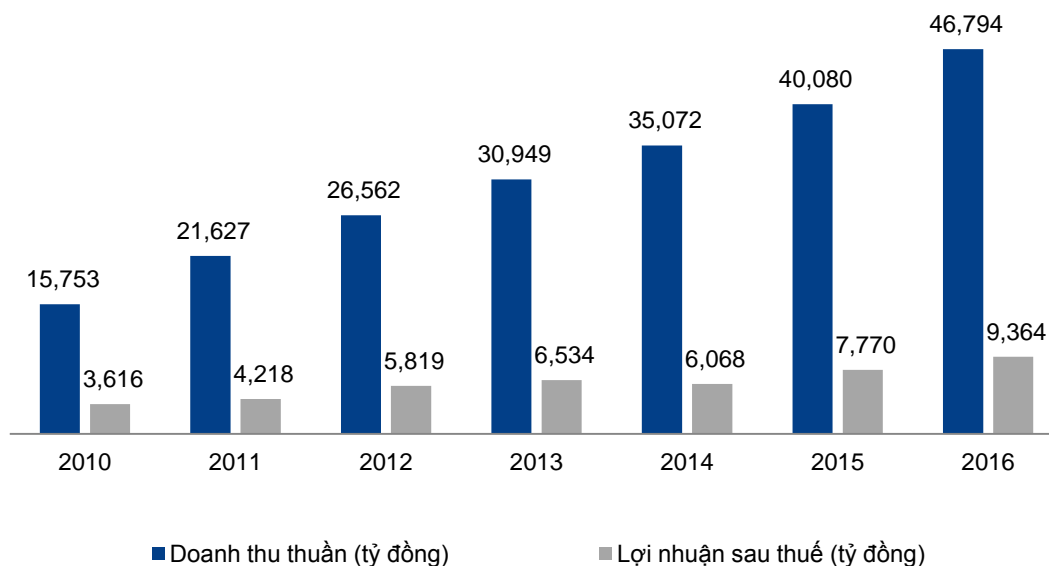
Năm 2016, Vinamilk ghi nhận doanh thu là 46.794 tỷ đồng, tăng 16,8% so với năm 2015. Lợi nhuận gộp đạt 22.335 tỷ đồng, tương đương với tỷ suất lợi nhuận gộp là 47,7%, tăng 37,4% so với năm 2015 (lợi nhuận gộp năm 2015 là 16.262 tỷ đồng, tương đương mức lợi nhuận gộp là 40,6%). Lợi nhuận sau thuế đạt 9.364 tỷ đồng, tăng 20,5% so với năm 2015.

Đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng trên là do sự kết hợp của các yếu tố sau đây:

- Năm 2016, doanh thu nội địa của Vinamilk ghi nhận mức tăng trưởng 18,5% so với năm 2015, đây là một mức tăng trưởng tốt và cao hơn so với mức tăng trưởng trung bình 7% của toàn ngành (theo Euromonitor), nguyên nhân chủ yếu do sản lượng sản phẩm bán ra thị trường của Vinamilk tăng mạnh. Điều này giúp Vinamilk tiếp tục nâng cao thị phần khi đạt 55,9% trong năm 2016, cao hơn mức 54,8% của năm 2015. Trong đó, thị phần phân khúc sữa bột tăng từ 24,9% trong năm 2015 (ở 6 thành phố lớn) lên 40,0% trong năm 2016 (toàn quốc); thị phần phân khúc sữa chua ăn và sữa đặc tiếp tục đứng đầu ngành với thị phần lần lượt là 82,9% và 79,9%. Bên cạnh đó, trong năm 2016, giá nguyên liệu đầu vào tương đối thấp, giảm 37% so với năm trước đó, nhờ vậy Vinamilk đã có thêm nguồn tài chính để đầu tư cho hoạt động bán hàng như khuyến mại, hỗ trợ bán hàng, quảng cáo v.v giúp Công ty gia tăng doanh thu và mở rộng thị phần.
- Doanh thu xuất khẩu năm 2016 đạt 5.745 tỷ đồng, tăng 9,0% so với năm 2015 và chiếm 12,3% tổng doanh thu toàn Công ty, cùng với đó, tỷ suất lợi nhuận gộp từ thị trường xuất khẩu cũng ghi nhận mức tăng trưởng tốt đạt mức 64,0% so với 51,7% vào của 2015 nhờ vào sự ổn định của chi phí nguyên vật liệu đầu vào. Doanh thu thuần của công ty con Driftwood cũng ghi nhận sự tăng trưởng khi đạt 2.951 tỷ đồng, tăng 11,3% so với năm trước đó nhờ sự gia tăng trong sản lượng tiêu thụ, trong khi lợi nhuận gộp ghi nhận sự giảm nhẹ so với năm 2015, nguyên nhân chủ yếu do Công ty giảm giá thành sản phẩm để gia tăng cạnh tranh và mở rộng thị phần.
- Tỷ suất lợi nhuận gộp đạt mức cao kỷ lục là 47,7%, tăng so với mức 40,6% của năm 2015, chủ yếu là do sự thay đổi trong chính sách hoa hồng cho nhà phân phối trong nước. Cụ thể, trong năm 2016, Vinamilk đã trả hoa hồng bằng tiền nhiều hơn bằng sản phẩm cho các nhà phân phối. Do hoa hồng bằng tiền sẽ được ghi nhận như chi phí bán hàng, trong khi hoa hồng bằng sản phẩm được ghi nhận vào giá vốn bán hàng bán, theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC, sự thay đổi trên làm tăng chi phí bán hàng và làm giảm giá vốn hàng bán một khoản tương ứng là 3,6% doanh thu của năm 2016. Ngoài trừ sự ảnh hưởng của việc thay đổi chính sách kế toán, chi phí bán hàng năm 2016 tăng khoảng 41% so với năm 2015, chủ yếu là do sự gia tăng của chi phí khuyến mãi, trưng bày sản phẩm và chi phí hỗ trợ bán hàng để giúp Vinamilk gia tăng nhận diện thương hiệu từ người tiêu dùng và cạnh tranh thị phần.

6 tháng đầu năm 2017, Công ty đạt doanh thu 25.398 tỷ đồng, tăng trưởng 11,5% so với cùng kỳ năm 2016, trong đó doanh thu nội địa đạt 21.518 tỷ đồng, chiếm 84,7% trên tổng doanh thu và ghi nhận sự tăng trưởng 17,1% so với cùng kỳ năm ngoái, nguyên nhân chủ yếu do sự gia tăng của sản lượng bán. Tỷ suất lợi nhuận gộp đạt mức 48,7% (so với 48,6% của cùng kỳ năm ngoái) do việc kiểm soát tốt các chi phí sản xuất và tập trung vào các sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận gộp cao như Dielac Alpha Gold, sữa tươi 100% v.v. Lợi nhuận sau thuế đạt 4.986 tỷ đồng, tăng 17,4% so với cùng kỳ năm 2016.

Hình 9: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2010 - 2016



Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2010-2016

7. Vị thế của Công ty, triển vọng phát triển ngành và triển vọng phát triển của Công ty

7.1. Vị thế của Công ty

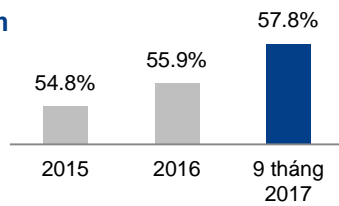
Tốc độ tăng trưởng bình quân (CAGR) của doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn 2010 - 2016 của Vinamilk lần lượt đạt mức 20%/năm và 17%/năm, cao hơn mức tăng trưởng bình quân của ngành. Với lợi thế phong phú về chủng loại sản phẩm, thương hiệu được nhiều người tiêu dùng biết đến, chất lượng sản phẩm uy tín, hệ thống phân phối rộng khắp, giá cả hợp lý và tiềm năng tài chính vững mạnh, Vinamilk luôn khẳng định vị trí và vai trò dẫn đầu trong ngành sữa Việt Nam trong suốt hơn 40 năm qua. và giữ vị trí hàng đầu về thị phần theo sản lượng ở tất cả các phân khúc sản phẩm.

Hình 10: Thị phần các mảng sản phẩm của Vinamilk theo sản lượng

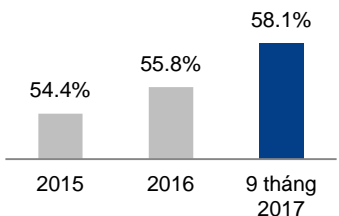
Tổng sản phẩm



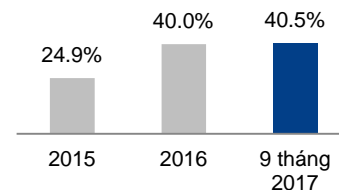
VƯỜN CAO VIỆT NAM



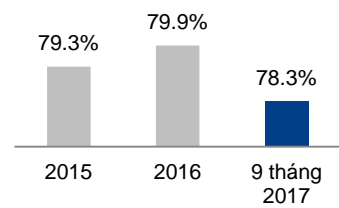
Sữa nước



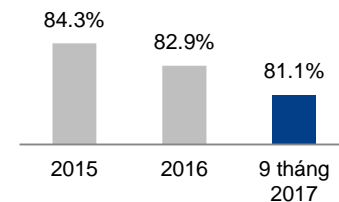
Sữa bột trẻ em



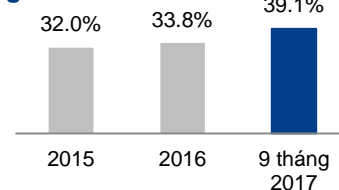
Sữa đặc



Sữa chua ăn



Sữa chua uống



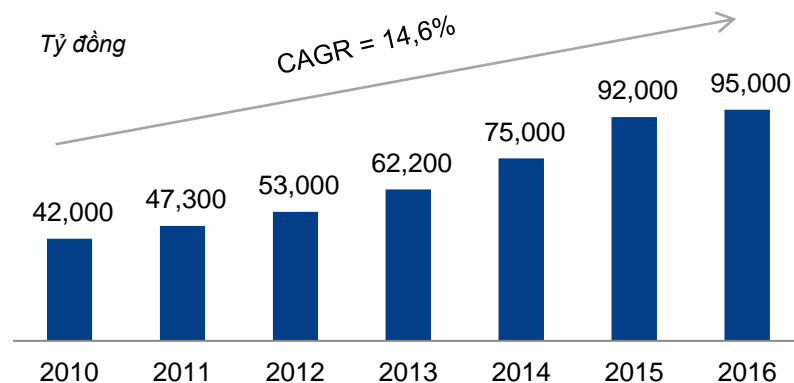
Nguồn: Vinamilk

Với những thành tựu đạt được trong suốt hơn 40 năm qua, ngoài những giải thưởng uy tín trong nước, Vinamilk còn được xướng tên tại các hội nghị và lễ trao giải quốc tế. Năm 2014, tại hội nghị khoa học và công nghệ thực phẩm thế giới tổ chức ở Montreal - Canada, Vinamilk nhận được giải thưởng công nghiệp thực phẩm toàn cầu IUFoST 2014 cho sản phẩm sữa nước ADM của Vinamilk. Đạt được giải thưởng này, sản phẩm sữa nước ADM của Vinamilk đã vượt qua hơn 100 sản phẩm được đề cử đến từ 70 quốc gia. Ngoài ra, Vinamilk còn được nhiều giải thưởng khác như đứng đầu trong top 40 công ty giá trị nhất Việt Nam của Forbes Việt Nam trong năm 2016.

7.2. Triển vọng phát triển ngành

Trong những năm gần đây, thị trường sữa Việt Nam đã ghi nhận những bước phát triển vượt bậc, doanh thu cũng như tổng sản lượng sữa cung cấp ra thị trường năm sau luôn cao hơn năm trước và được đánh giá là một trong số những ngành hàng phát triển nhanh nhất trong lĩnh vực hàng tiêu dùng thiết yếu tại Việt Nam. Trong năm 2016, tổng doanh thu ngành sữa tại Việt Nam ước đạt 95.000 tỷ đồng, tăng 3,3% so với năm 2015. Tốc độ tăng trưởng bình quân (CAGR) của ngành sữa là 14,6% trong giai đoạn 2010 - 2016. Dự báo trong những năm tới ngành sữa Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng khoảng 9% và đạt mức 27-28 lít sữa/người mỗi năm vào năm 2020.

Hình 11: Doanh số của ngành sữa Việt Nam trong giai đoạn 2010 - 2016

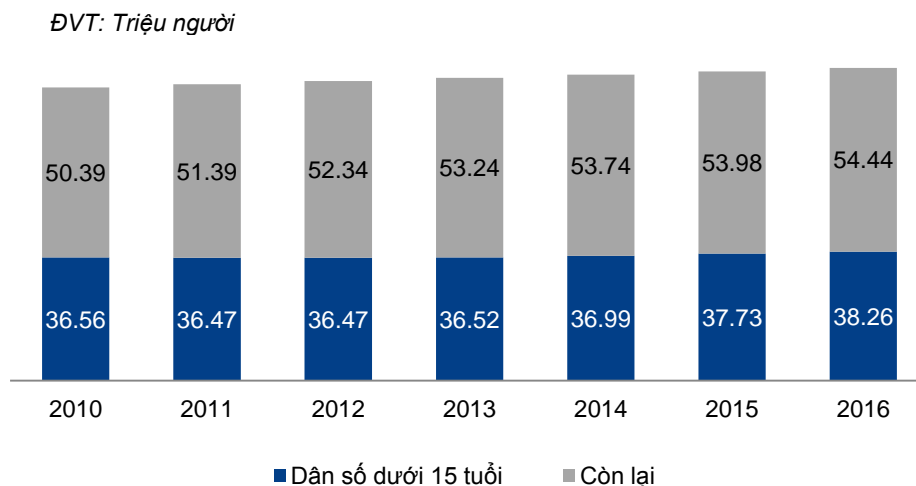


Nguồn: SSI tổng hợp

Việt Nam được đánh giá là quốc gia có tiềm năng tăng trưởng rất lớn về thị trường sữa do một số lý do sau đây:

- **Mức tiêu thụ sữa trung bình đầu người tại Việt Nam còn rất thấp** so với các quốc gia trong khu vực, đạt khoảng 19 lít/năm/người trong năm 2015 (so với Thái Lan là 34 lít/năm/người; Philippines là 22 lít/năm/người). Theo ước tính của Cục Chăn nuôi, dự báo đến năm 2020, mức tiêu thụ sữa tại Việt Nam sẽ đạt 28 lít sữa/năm/người. Trên cơ sở tiêu thụ sữa trên đầu người thấp, sự gia tăng nhận thức của người tiêu dùng về tầm quan trọng của sữa đối với sức khỏe, ngành sữa còn nhiều tiềm năng để tăng trưởng mạnh.
- **Ngành sữa Việt Nam đang trong tình trạng thiếu cung:** Việt Nam là quốc gia nằm trong top 20 quốc gia nhập khẩu sữa nguyên liệu nhiều nhất thế giới, do sự thiếu hụt nguồn cung từ đàn bò sữa trong nước. Nguồn nguyên liệu trong nước chỉ mới đáp ứng 30% nhu cầu sản xuất, còn lại 70% phải nhập khẩu từ New Zealand, Mỹ, EU và Úc. Vinamilk cũng đang dẫn đầu trong các công ty sữa tại Việt Nam về năng suất cho sữa của đàn bò do quy trình nuôi khép kín công nghệ cao. Với các thế mạnh về số lượng và chất lượng của đàn bò, tiềm lực tài chính mạnh và vị thế dẫn đầu thị trường, cơ hội để Vinamilk tiếp tục mở rộng thị phần và thị trường rất khả quan.
- **Tốc độ tăng trưởng dân số và cơ cấu dân số trẻ, dẫn đến tiềm năng tăng trưởng của ngành sữa.** Việt Nam là quốc gia đông dân (hơn 92,7 triệu dân), có tốc độ tăng trưởng dân số khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới với tốc độ tăng trưởng trung bình ở mức 1,08%/năm trong vòng 10 năm trở lại đây. Trong cơ cấu dân số Việt Nam, tỷ trọng dân số trẻ em dưới 15 tuổi chiếm khoảng 38% và có xu hướng tăng dần trong những năm gần đây. Những yếu tố này hỗ trợ cho sự tăng trưởng của ngành sữa trong dài hạn do đối tượng khách hàng góp phần tiêu thụ phần lớn các sản phẩm sữa (bao gồm cả sữa bột, sữa nước và sữa chua) là trẻ em trong độ tuổi dưới 15 tuổi.

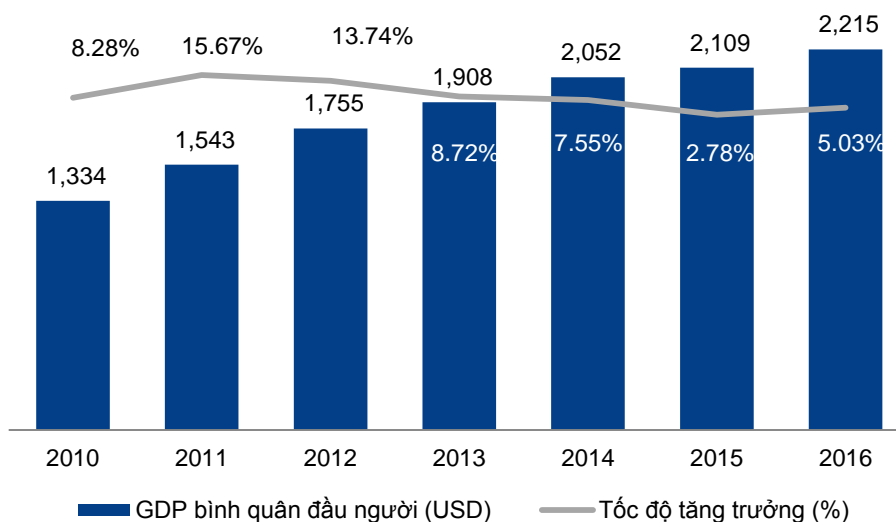
Hình 12: Cơ cấu dân số Việt Nam giai đoạn 2010 – 2016



Nguồn: Tổng cục thống kê

- **Thu nhập bình quân đầu người có xu thế gia tăng**, kết hợp với xu thế cải thiện thiện sức khỏe và tầm vóc của người Việt Nam khiến cho nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm sữa luôn giữ mức tăng trưởng cao. Ngoài ra, sữa được xem là mặt hàng thiết yếu nên ít chịu ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế.

Hình 13: Thu nhập bình quân đầu người giai đoạn 2010 – 2016



Nguồn: Tổng cục thống kê, Ngân hàng Thế giới

Trong những năm tới, theo đánh giá của Euromonitor, ngành sữa Việt Nam vẫn có tiềm năng tăng trưởng lớn khi nhu cầu tiêu thụ được dự báo tăng trưởng 8-9%/năm.

7.3. Triển vọng phát triển của Công ty

Hiện nay, Vinamilk là doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam về sản xuất sữa và các sản phẩm từ sữa và Công ty cũng vinh dự trở thành 1 trong 50 Công ty sữa lớn nhất thế giới về doanh thu. Mục

tiêu sắp tới của Công ty là vào top 30, vì vậy Công ty có một số chiến lược phát triển trong giai đoạn 2017 - 2021 như sau:

- Mục tiêu doanh số và thị phần là 80.000 tỷ đồng, tương đương 3,3 tỷ USD và không giảm thị phần ở tất cả các ngành hàng. Để đạt mức doanh thu này, Công ty sẽ ưu tiên vào việc gia tăng sản lượng tiêu thụ trên cơ sở giá bán hợp lý cũng như phát triển thêm dòng sản phẩm cao cấp để lấy thêm thị phần không những từ các đối thủ nước ngoài mà cả các đối thủ trong nước.
- Tăng trưởng tổng thị phần trung bình 1% /năm.
- Vẫn tập trung vào ngành sữa và các sản phẩm liên quan đến sữa do đây là ngành cốt lõi tạo nên thương hiệu Vinamilk trong suốt 40 năm qua. Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu và phát triển (R&D) các sản phẩm mới với mục đích đa dạng hóa danh mục sản phẩm trên cơ sở phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và nhu cầu sử dụng sản phẩm của nhiều tầng lớp khác nhau.
- Ưu tiên tập trung phát triển tại thị trường nội địa do tiềm năng tại thị trường này còn rất lớn, đặc biệt là tại khu vực nông thôn do sức tiêu thụ các sản phẩm sữa tại vùng nông thôn hiện tại chỉ tương đương 50% sức tiêu thụ sữa tại khu vực thành thị, trong khi tỷ lệ cơ cấu dân số ở thành thị/nông thôn hiện vào khoảng 65%/35%.
- Thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận bằng cách đẩy mạnh tập trung vào phân khúc sản phẩm trung và cao cấp với các giá trị cộng thêm ở thành thị và đẩy mạnh thâm nhập ngành hàng với các dòng sản phẩm phổ thông ở khu vực nông thôn.
- Tiếp tục tìm kiếm các cơ hội M&A với các công ty sữa tại các quốc gia khác khi có cơ hội đầu tư tốt với mục đích mở rộng thị trường, tăng doanh số, đồng thời cũng là cơ hội tốt để Công ty quảng bá thương hiệu đối với người tiêu dùng trong nước.
- Với năng lực tài chính mạnh mẽ, Công ty không chỉ đầu tư nhiều cho nghiên cứu và phát triển để giới thiệu sản phẩm mới nhằm đa dạng hoá danh mục sản phẩm mà còn tích cực xây dựng hình ảnh thương hiệu bằng việc thực hiện các chiến lược quảng bá thông qua các phương tiện truyền thông. Hơn nữa, Công ty liên tục tăng cường và phát triển mạng lưới phân phối của mình để giữ được sức cạnh tranh.

Với các chiến lược phát triển như trên, Công ty đặt kế hoạch doanh thu của năm 2018 sẽ tăng 10% so với 2017. Do ngành sữa của Việt Nam còn kém phát triển so với các quốc gia khác trong khu vực và với vai trò dẫn đầu trong ngành sữa với nguồn lực tài chính vững mạnh, hệ thống phân phối rộng khắp và giá bán hợp lý, tiềm năng tăng trưởng của Vinamilk trong các năm sắp tới còn rất lớn.

8. Tình hình hoạt động tài chính

8.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua

8.1.1. Trích khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình

Khấu hao Tài sản cố định hữu hình được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc..... 05 - 50 năm

| | |
|------------------------------|-------------|
| Máy móc và thiết bị | 02 - 15 năm |
| Phương tiện vận chuyển | 06 - 10 năm |
| Thiết bị văn phòng | 03 - 10 năm |
| Gia súc..... | 06 năm |
| Khác..... | 03 năm |

Tài sản cố định vô hình

Quyền sử dụng đất:

- Quyền sử dụng có thời hạn xác định được thể hiện theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hiệu lực của giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
- Quyền sử dụng đất không có thời hạn xác định được thể hiện theo nguyên giá và không tính khấu hao.

Phần mềm máy vi tính: được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 2 - 6 năm.

Tài sản cố định vô hình khác phản ánh thương hiệu và giá trị quan hệ khách hàng, có được thông qua hợp nhất kinh doanh, ban đầu được ghi nhận theo giá trị hợp lý. Thương hiệu và giá trị quan hệ khách hàng được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 4 – 10 năm.

8.1.2. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ, không có nợ quá hạn. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

8.1.3. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản Thuế GTGT, Thuế TNDN và các khoản Thuế khác theo các quy định của Nhà nước.

Bảng 6: Thuế đã nộp Ngân sách Nhà nước

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 2015 | 2016 | 6 tháng đầu năm 2017 |
|--|------------------|------------------|-----------------------------|
| Thuế Giá trị gia tăng | 1.810.016 | 2.051.533 | 976.507 |
| Thuế Thu nhập doanh nghiệp | 1.805.611 | 1.771.243 | 622.716 |
| Thuế Thu nhập cá nhân | 141.631 | 343.451 | 163.169 |
| Thuế nhập khẩu | 166.799 | 143.196 | 41.336 |
| Thuế khác | 20.985 | 48.995 | 18.667 |
| Tổng cộng | 3.945.042 | 4.358.418 | 1.822.395 |

Nguồn: Vinamilk

8.1.4. Trích lập các Quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các Quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là CTCP, theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty. Mức trích lập cụ thể theo từng năm sẽ do ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT.

8.1.5. Tình hình công nợ của Công ty

Các khoản phải thu

Bảng 7: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

| STT | Các chỉ tiêu | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/6/2017 |
|------------|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| I. | Các khoản phải thu ngắn hạn | 2.685.469 | 2.866.684 | 4.302.765 |
| 1. | Phải thu khách hàng | 2.202.396 | 2.191.349 | 3.082.575 |
| 2. | Trả trước cho người bán | 126.290 | 288.809 | 581.863 |
| 3. | Các khoản phải thu khác | 359.995 | 390.619 | 643.323 |
| 4. | Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi | (3.212) | (4.169) | (5.094) |
| 5. | Tài sản thiếu chờ xử lý | - | 76 | 98 |
| II. | Khoản phải thu dài hạn | 20.898 | 21.855 | 19.781 |
| 1. | Phải thu về cho vay dài hạn | 5.574 | 7.246 | 5.103 |
| 2. | Phải thu dài hạn khác | 15.324 | 14.609 | 14.678 |
| | Tổng cộng | 2.706.367 | 2.888.539 | 4.322.546 |

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC hợp nhất soát xét giữa niên độ cho giai đoạn 6 tháng đầu năm 2017

Các khoản nợ phải trả

Bảng 8: Các khoản nợ phải trả của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

| STT | Các khoản nợ phải trả | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/6/2017 |
|-----------|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| I. | Nợ ngắn hạn | 6.004.317 | 6.457.498 | 6.712.398 |
| 1. | Phải trả người bán | 2.193.603 | 2.561.910 | 3.209.832 |
| 2. | Người mua trả tiền trước | 19.882 | 35.952 | 23.034 |
| 3. | Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước | 215.808 | 255.510 | 858.293 |
| 4. | Phải trả người lao động | 452.476 | 192.350 | 149.966 |
| 5. | Chi phí phải trả | 593.486 | 1.025.975 | 1.258.517 |

| STT | Các khoản nợ phải trả | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/6/2017 |
|------------|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| 6. | Doanh thu chưa thực hiện | 1.351 | 3.360 | 651 |
| 7. | Phải trả ngắn hạn khác | 644.468 | 592.100 | 604.546 |
| 8. | Vay ngắn hạn | 1.475.359 | 1.332.666 | 108.173 |
| 9. | Dự phòng phải trả ngắn hạn | 2.420 | 890 | 3.566 |
| 10. | Quỹ khen thưởng và phúc lợi | 405.464 | 456.785 | 495.820 |
| II. | Vay và nợ dài hạn | 549.943 | 515.209 | 489.516 |
| 1. | Doanh thu chưa thực hiện dài hạn | 2.599 | 1.663 | 1.663 |
| 2. | Phải trả dài hạn khác | 2.814 | 589 | - |
| 3. | Vay dài hạn | 368.170 | 326.970 | 326.610 |
| 4. | Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 89.034 | 90.026 | 63.876 |
| 5. | Dự phòng trợ cấp thôi việc | - | - | - |
| 6. | Dự phòng phải trả dài hạn | 87.326 | 95.961 | 97.367 |
| | Tổng dư nợ vay (I+II) | 6.554.260 | 6.972.707 | 7.201.914 |

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC hợp nhất soát xét giữa niên độ cho giai đoạn 6 tháng đầu năm 2017

8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 9: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

| STT | Các chỉ tiêu | ĐVT | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/6/2017 |
|-----------|---|------|------------|------------|-----------|
| 1. | Chỉ tiêu về khả năng thanh toán | | | | |
| | Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn) | Lần | 2,8 | 2,9 | 2,0 |
| | Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn) | Lần | 2,1 | 2,2 | 1,3 |
| 2. | Chỉ tiêu về cơ cấu vốn | | | | |
| | Hệ số Nợ/Tổng tài sản | % | 24,6 | 24,5 | 23,1 |
| | Hệ số Nợ/VCSH | % | 31,1 | 31,3 | 30,1 |
| 3. | Chỉ tiêu về năng lực hoạt động | | | | |
| | Vòng quay Hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho) | Vòng | 6,4 | 5,8 | 3,0 |

| STT | Các chỉ tiêu | ĐVT | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/6/2017 |
|-----------|---|-----|------------|------------|-----------|
| | Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân | Lần | 1,5 | 1,7 | 0,8 |
| 4. | Chỉ tiêu về khả năng sinh lời | | | | |
| | Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần | % | 19,4 | 20,0 | 23,0 |
| | Hệ số Lợi nhuận sau thuế/VCSH | % | 38,2 | 43,2 | 24,8 |
| | Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản | % | 29,2 | 32,9 | 19,1 |
| | Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần | % | 23,1 | 23,9 | 27,2 |

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015, 2016 và BCTC hợp nhất soát xét giữa niên độ cho giai đoạn 6 tháng đầu năm 2017

Nhìn chung, tình hình tài chính của Công ty trong năm 2016 và 6 tháng đầu năm 2017

vẫn được duy trì tốt và ổn định, thể hiện ở hầu hết các chỉ số tài chính đều tăng trưởng và cải thiện hơn năm 2015. Ngoài yếu tố kết quả hoạt động kinh doanh khả quan, công tác quản lý tài chính cũng luôn được chú trọng để đảm bảo tài chính của Công ty được quản lý một cách chặt chẽ nhất.

9. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Bảng 10: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2017

ĐVT: tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2017 | |
|------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| | Kế hoạch | % tăng giảm so với năm 2016 |
| Doanh thu | 51.000 | 8,60% |
| Lợi nhuận trước thuế | 11.800 | 5,00% |
| Lợi nhuận sau thuế | 9.735 | 3,97% |
| Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu | 19,09% | (4,46%) |
| Cổ tức | Tối thiểu 50% lợi nhuận sau thuế | - |

Nguồn: Nghị quyết ĐHCĐ năm 2017 của Vinamilk

10. Tình hình quản lý và sử dụng đất tại Công ty

Tính đến thời điểm 30/9/2017, danh sách đất do Vinamilk (Công ty mẹ) và các công ty con đang quản lý và sử dụng tại Việt Nam được trình bày như bảng dưới đây:

Bảng 11: Danh mục đất đai của Vinamilk

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|---|-----------------------------|---|---|--|-----------------------|------------------------------------|
| I. Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam | | | | | | |
| 1. | 515.278,9 | Xã Nhơn Tân, h. An Nhơn, tỉnh Bình Định | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa) | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 2. | 503.673,0 | Thôn Đất Khế, xã Phú Lâm, h. Yên Sơn, tỉnh Tuyên Quang | a. Đất nông nghiệp khác: 215,346 m ² b. Đất rừng sản xuất: 42,955 m ² c. Đất cỏ dùng vào chăn nuôi: 33,044 m ² d. Đất giao thông: 29,580 m ² e. Đất có mặt nước chuyên dùng: 182,748 m ² | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 3. | 409.808,0 | Xã Đông Hiếu, thị xã Thái Hoà, tỉnh Nghệ An | a. Đất cơ sở sản xuất kinh doanh: 155,771 m ² b. Đất cỏ dùng vào chăn nuôi: 254,037 m ² | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 4. | 200.000,0 | Thị trấn Mỹ Phước, KCN Mỹ Phước 2, h. Bến Cát, tỉnh Bình Dương | Đất khu công nghiệp | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 5. | 140.000,0 | KCN Tiên Sơn, xã Nội Duệ-xã Liên Bảo-xã Hoàn Sơn, h. Tiên Du, tỉnh Bắc Ninh | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|-----|-----------------------------|--|----------------------------------|---|-----------------------|---------------------|
| 6. | 106.754,1 | Lô Q, đường số 6, KCN Khánh Hoà, p. Hoà Hiệp Nam, q. Liên Chiểu, tp. Đà Nẵng | Đất khu công nghiệp | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 7. | 59.088,1 | KCN Việt Nam – Singapore, h. Thuận An, tỉnh Bình Dương | Xây dựng cơ bản | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 8. | 43.710,9 | Xã Nghi Thu, thị xã Cửa Lò, tỉnh Nghệ An | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 9. | 40.269,9 | KCN Mỹ Phước 2, thị trấn Mỹ Phước, h. Bến Cát, tỉnh Bình Dương | Đất khu công nghiệp | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa, nước giải khát | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 10. | 23.610,7 | 12 Đặng Văn Bi, P. Trường Thọ, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 11. | 19.781,10 | 32, Đặng Văn Bi, phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, tp. Hồ Chí Minh | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 12. | 24.876,0 | Xã Dương Xá, huyện Gia Lâm, TP Hà Nội | Xây dựng nhà máy sữa & kho xường | Xây dựng kho bãi tồn kho và xuất hàng hóa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|-----|-----------------------------|---|---|---|-----------------------|---------------------|
| 13. | 40.867,0 | Xã Dương Xá, huyện Gia Lâm, TP Hà Nội | Xây dựng và mở rộng nhà máy sữa | Xây dựng kho bãi tồn kho và xuất hàng hóa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 14. | 20.290,0 | Lô 46, KCN Trà Nóc 1, P. Trà Nóc, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ | Đất khu công nghiệp | Xây dựng nhà máy | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 15. | 20.089,0 | Lô số 21, KCN Trà Nóc 1, P. Trà Nóc, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ | Đất khu công nghiệp | Xây dựng Kho Thành phẩm | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 16. | 8.014,2 | Lô 19A7 và 19A 8, đường số1, KCN Trà Nóc 1, p. Trà Nóc, q. Bình Thủy, tp. Cần Thơ | Đất khu công nghiệp | Xây dựng kho | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 17. | 14.760,4 | 32 Đặng Văn Bi, P. Trường Thọ, Q. Thủ Đức, TP. HCM | Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh (để làm kho chứa sản phẩm sữa) | Xây dựng kho bãi tồn kho và xuất hàng hóa | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |
| 18. | 4.560,3 | Số 02A Lê Văn Chân, P. Quang Trung, TP. Quy Nhơn, tỉnh Bình Định | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng khu chứa SP sữa) | Xây dựng kho NVL - NM sữa Bình Định | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 19. | 2.612,0 | Đường VI. Lê-nin, P. Hưng Dũng, TP. Vinh, tỉnh Nghệ An | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh | Xây dựng văn phòng | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|-----|-----------------------------|--|--|---|-----------------------|---------------------|
| 20. | 2.475,0 | Số 10 Tân Trào, p. Tân Phú, q. 7, tp. Hồ Chí Minh | Xây dựng khu thương mại dịch vụ và cao ốc văn phòng | Xây dựng cao ốc văn phòng | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |
| 21. | 1.738,3 | P. Quang Trung, TP. Quy Nhơn, tỉnh Bình Định | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Xây dựng NM sữa Bình Định | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 22. | 27.270,5 | 87 Hoàng Văn Thụ, P. Quang Trung, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh (xây dựng nhà máy sữa) | Xây dựng NM sữa Bình Định | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 23. | 466,2 | Số 95 Lê Lợi, P. Thạch Thang, Q. Hải Châu, TP. Đà Nẵng | Đất ở tại đô thị | Đất cho thuê | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |
| 24. | 283,1 | Số 617 Cách mạng tháng 8, P.15, Q.10, TP. Hồ Chí Minh | Đất sản xuất, kinh doanh (Văn phòng làm việc) | Đất sản xuất, kinh doanh (Văn phòng làm việc) | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |
| 25. | 176,9 | Số 87A, Cách Mạng Tháng 8, P. Bến Thành, Q. 1, TP. Hồ Chí Minh | Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh (văn phòng làm việc) | Đất cho thuê | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |
| 26. | 168,3 | Số 190 Nguyễn Đình Chiểu, P.6, Q.3, TP. Hồ Chí Minh | Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh | Xây dựng cửa hàng | Giao đất | Đất phi nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|---|-----------------------------|--|---|---|-----------------------|---------------------|
| 27. | 520,4 | Số 184-186-188 Nguyễn Đình Chiểu, P.6, Q.3, TP. Hồ Chí Minh | Đất cơ sở y tế, phòng khám đa khoa | Xây dựng phòng khám đa khoa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 28. | 34.004,0 | Lô 1-18 Khu G1, KCN Tân Thới Hiệp, P. Hiệp Thành, Q. 12, TP. HCM | Đất khu công nghiệp | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 29. | 33.811,0 | Phường An Bình, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai | Đất khu công nghiệp | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| 30. | 52.885,0 | Khu công nghiệp Lễ Môn, TP Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa | Đất khu công nghiệp xây dựng nhà máy chế biến sữa | Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |
| II. Công ty con – Công ty TNHH MTV Bò Sữa Việt Nam | | | | | | |
| 1. | 295.248,0 | Thôn Nam Tượng 1, x. Nhơn Tân, h. An Nhơn, tỉnh Bình Định | Đất nông nghiệp khác(Mở rộng Trang trại nuôi bò sữa) | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 2. | 166.589,0 | Xã Nhơn Tân, h. An Nhơn, tỉnh Bình Định | Đất nông nghiệp khác(Mở rộng Trang trại nuôi bò sữa) | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 3. | 426.744,5 | Xã Sơn Lễ, Huyện Hương Sơn, tỉnh Hà Tĩnh | Đất nông nghiệp khác(Xây dựng Khu sản xuất, chế biến thức ăn và chăn nuôi, cung cấp giống bò sữa) | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 4. | 156.400,0 | Xã Long Phước, Huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh | Đất nông nghiệp khác(Thực hiện dự án trang trại chăn nuôi bò sữa) | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|-----|--|---|--|--|-----------------------|------------------------------------|
| 5. | 6.693.600,0 | Xã Long Khánh, Huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh | Xây dựng các công trình phục vụ dự án nông nghiệp và thực hiện dự án trang trại chăn nuôi bò sữa | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 6. | GCN cho tài sản trên đất của 2 lô 156.400m ² và 6.693.600 m ² tại Tây Ninh | Xã Long Khánh, Huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh | Công trình xây dựng khác (trang trại chăn nuôi bò sữa) | Trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 7. | 521.710,00 | Xã Tu Tra, Huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp khác | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 8. | 93.100,00 | Xã Tu Tra, Huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa án | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 9. | 240.077,00 | Xã Tu Tra, Huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp : 1.600 m ² Đất sản xuất nông nghiệp : 238.477 m ² | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 10. | 118.947,00 | Xã Xuân Phú, huyện Thọ Xuân, tỉnh Thanh Hóa | đất sản xuất nông nghiệp (phát triển chăn nuôi bò sữa, sản xuất bò sữa giống) | Đất xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 11. | 318.381,00 | Xã Thọ Sơn, huyện Triệu Sơn, tỉnh Thanh Hóa | đất sản xuất nông nghiệp (phát triển chăn nuôi bò sữa, sản xuất bò sữa giống) | Chưa sử dụng | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 12. | 30.027,00 | Thôn Phú Quang, xã Phú Nhuận, Huyện Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa Thanh Hóa 2 | Trồng cây cung cấp thức ăn cho bò | Đất thuê | Đất nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|-----|-----------------------------|---|--|-----------------------------------|-----------------------|------------------------------------|
| 13. | 18.256,00 | Thôn Phú Quang, xã Phú Nhuận, Huyện Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa Thanh Hóa 2 | Trồng cây cung cấp thức ăn cho bò | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 14. | 45.291,00 | Thôn Thung Ké, xã Phú Nhuận, Huyện Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa Thanh Hóa 2 | Trồng cây cung cấp thức ăn cho bò | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 15. | 6.767,00 | Thôn Phú Quang, xã Phú Nhuận, Huyện Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa Thanh Hóa 2 | Trồng cây cung cấp thức ăn cho bò | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 16. | 242.785,00 | Thôn Phú Quang, xã Phú Nhuận, Huyện Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa Thanh Hóa 2 | Xây dựng trang trại | Đất thuê | Đất nông nghiệp |
| 17. | 1.181,00 | Phường Lộc Tiến, TP. Bảo Lộc, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |
| 18. | 1.247,00 | Xã Lạc Xuân, huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |
| 19. | 468,00 | Xã Đa Ròn, huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |
| 20. | 1.986,00 | Xã Tu Tra, huyện Đơn Dương, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |
| 21. | 2.069,00 | Thị trấn Nam Ban, huyện Lâm Hà, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |

| TT | Diện tích (m ²) | Địa chỉ đất | Mục đích sử dụng | Hiện trạng sử dụng | Nguồn gốc sử dụng đất | Loại đất |
|--|-----------------------------|--|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------|------------------------------------|
| 22. | 1.027,20 | Xã N'Thôn Hạ, huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất xây dựng Trạm thu mua sữa | Đất thuê | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp |
| III. Công ty con – Công ty TNHH Bò sữa Thống Nhất Thanh Hóa | | | | | | |
| 1. | 1.462.703,1 | Thị trấn Thống Nhất, huyện Yên Định, tỉnh Thanh Hóa. | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa | Đất thuê | Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp |
| 2. | 43.800,0 | Xã Yên Lâm, huyện Yên Định, tỉnh Thanh Hóa | Đất cơ sở sản xuất kinh doanh | Đất XD nhà máy gạch tuynen | Đất thuê | Đất phi nông nghiệp |

Nguồn: Vinamilk

11. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty

Không có.

12. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu thoái vốn

Không có.

VI. THÔNG TIN VỀ VIỆC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN

1. Những thông tin cơ bản về cổ phiếu được chào bán

- Cổ phần chào bán : **Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam**
- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Số lượng cổ phần chào bán : 48.333.400 cổ phần (tương ứng 3,33% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm chào bán : Sẽ được công bố tại ngày 01/11/2017
- Bước giá : 100 đồng
- Bước khối lượng : 10 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối thiểu : 20.000 cổ phần (đủ điều kiện để giao dịch thỏa thuận theo quy định tại Quy chế giao dịch của HOSE)
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối đa : 48.333.400 cổ phần (tương ứng 3,33% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Tiền đặt cọc : Bằng 10% giá trị số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm chào bán
- Phát đơn đăng ký tham gia và thời gian làm thủ tục đăng ký mua cổ phần : Từ ngày 01/11/2017 đến 16h00 ngày 09/11/2017 tại các Đại lý chào bán cạnh tranh (danh sách và địa chỉ đại lý được công bố tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần SCIC tại Vinamilk đăng trên website của SCIC, SSI, HOSE, Vinamilk và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 01/11/2017 đến 16h00 ngày 09/11/2017
- Thời gian và địa điểm nộp Phiếu tham gia chào bán cạnh tranh : Tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM
 - Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
 - Thời gian: Từ 9h00 ngày 10/11/2017 đến 14h00 ngày 10/11/2017
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán và ký hợp đồng : **Từ 14h30 ngày 10/11/2017**
Tại: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh - 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
- Thời gian nộp tiền/Thực hiện giao dịch mua cổ phần : Từ ngày 10/11/2017 đến ngày 21/11/2017

- Thời gian hoàn tiền đặt cọc/ký quỹ : Theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk

2. Mục đích của việc chào bán

Mục đích của việc chào bán cổ phần nhằm cơ cấu danh mục đầu tư theo chủ trương thoái vốn đầu tư của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại các doanh nghiệp không cần giữ cổ phần. Việc chào bán cổ phần chỉ làm thay đổi tỷ lệ sở hữu trong cơ cấu cổ đông mà không làm thay đổi mức vốn điều lệ đã đăng ký của Công ty.

3. Địa điểm công bố thông tin

Thông tin cụ thể liên quan đến Tổ chức phát hành gồm Bản công bố thông tin và Quy chế chào bán cạnh tranh của đợt chào bán được công bố tại:

- **Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh**
 - Địa điểm: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
 - Điện thoại: 028 3821 7713 Fax: 028 3821 7452
 - Tại website: www.hsx.vn
- **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**
 - Địa điểm: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
 - Điện thoại: 028 3824 2897 Fax: 028 3 824 2997
 - Tại website: www.ssi.com.vn
- **Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước**
 - Tại website: www.scic.vn
- **Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam**
 - Tại website: www.vinamilk.com.vn

và các đại lý trong danh sách đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk.

4. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh và các quy định liên quan

4.1. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh

Nhà đầu tư có đủ điều kiện sau đây được tham dự chào bán cạnh tranh:

- *Đối với Nhà đầu tư trong nước:*
 - ✓ Đối với cá nhân: Là công dân Việt Nam, có địa chỉ liên hệ, Giấy chứng minh nhân dân (CMND) hoặc Hộ chiếu, giấy tờ tùy thân hợp lệ và có đủ năng lực hành vi dân sự;
 - ✓ Đối với tổ chức: Là các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội được thành lập và hoạt động theo luật pháp Việt Nam; có tư cách pháp nhân (đối với các tổ chức kinh tế); có Giấy đăng ký kinh doanh hoặc giấy phép hoạt động, có địa chỉ liên hệ; nếu không phải người đại diện theo pháp luật của tổ chức thì phải có giấy ủy quyền.
- *Đối với Nhà đầu tư nước ngoài:* ngoài các quy định như đối với pháp nhân và cá nhân trong

nước, Nhà đầu tư nước ngoài phải mở một tài khoản thanh toán bằng tiền USD (“TKTT USD”) (chỉ áp dụng đối với trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ký quỹ bằng USD) và một tài khoản vốn đầu tư gián tiếp bằng VNĐ (“TKVĐTGT”) tại các ngân hàng được phép cung ứng dịch vụ ngoại hối hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam và tuân thủ pháp luật Việt Nam. Nhà đầu tư nước ngoài phải có TKVĐTGT chậm nhất vào ngày thực hiện thanh toán tiền cổ phần. Mọi hoạt động liên quan đến mua cổ phần chào bán đều phải được thực hiện thông qua tài khoản đầu tư gián tiếp này (trừ quy định về đặt cọc/ký quỹ bằng tiền USD của Nhà đầu tư nước ngoài theo Quy chế chào bán cạnh tranh). Nhà đầu tư nước ngoài phải tuân thủ quy định hiện hành về góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam.

- Các tổ chức tài chính trung gian nhận ủy thác đầu tư: trường hợp các tổ chức tài chính trung gian nhận ủy thác đầu tư của cả Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, tổ chức nhận ủy thác đầu tư có trách nhiệm tách biệt rõ số lượng Nhà đầu tư, số cổ phần đăng ký mua của từng Nhà đầu tư trong và ngoài nước đăng ký mua.
- Các đối tượng sau không được tham gia chào bán cạnh tranh mua cổ phần Vinamilk của đợt chào bán này:
 - ✓ Thành viên Ban tổ chức chào bán cạnh tranh;
 - ✓ Công ty con của Vinamilk theo quy định tại Khoản 2 Điều 189 Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 do Quốc hội Việt Nam ban hành ngày 26/11/2014;
 - ✓ Các công ty: UBS AG, chi nhánh Singapore và Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn

4.2. Điều kiện tham gia chào bán cạnh tranh

Nhà đầu tư thuộc đối tượng quy định tại mục 4.1 nêu trên được đăng ký tham gia mua cổ phần khi đáp ứng các điều kiện sau:

- Nhà đầu tư nộp Tiền đặt cọc theo Quy chế chào bán cạnh tranh và tuân thủ toàn bộ Quy chế chào bán cạnh tranh.
- Có Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh theo đúng mẫu và nộp Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh cùng các tài liệu chứng minh đủ điều kiện theo Quy chế chào bán cạnh tranh đúng thời hạn quy định.
- Mỗi Nhà đầu tư tham dự đợt chào bán cạnh tranh chỉ được phép nộp duy nhất 01 (một) *Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh* trong đợt chào bán cạnh tranh này.
- Trong trường hợp Nhà đầu tư trúng giá, chậm nhất vào ngày thực hiện thanh toán tiền mua cổ phần, Nhà đầu tư phải có Giấy chứng nhận mã số giao dịch chứng khoán do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp (bản sao có xác nhận của ngân hàng lưu ký nơi Nhà đầu tư mở tài khoản lưu ký), tài khoản lưu ký chứng khoán được mở tại công ty chứng khoán hoặc ngân hàng lưu ký hoạt động hợp pháp tại Việt Nam để đảm bảo thực hiện giao dịch, và Giấy xác nhận Nhà đầu tư có TKVĐTGT (bản chính do ngân hàng nơi Nhà đầu tư mở TKVĐTGT xác nhận) (TKVĐTGT chỉ áp dụng với Nhà đầu tư nước ngoài).

5. Lập và nộp Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh

❖ Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh hợp lệ

Nhà đầu tư điền đầy đủ, rõ ràng thông tin vào Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh và nộp bản chính tại địa điểm làm thủ tục đăng ký đồng thời phải nộp kèm các giấy tờ sau:

Đối với Nhà đầu tư là cá nhân trong nước:

- Chứng minh nhân dân (CMND) hoặc hộ chiếu (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Trường hợp nhận ủy quyền, phải có giấy ủy quyền theo quy định của pháp luật hoặc theo mẫu đính kèm Quy chế này, được công chứng hoặc chứng thực bởi cơ quan công chứng, chứng thực có thẩm quyền, kèm theo bản chính CMND hoặc hộ chiếu của người nhận ủy quyền (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với Nhà đầu tư là tổ chức trong nước:

- Bản sao có chứng thực hoặc bản chính giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy tờ khác tương đương (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Giấy ủy quyền cho đại diện thay mặt tổ chức thực hiện thủ tục trừ trường hợp người làm thủ tục là đại diện theo pháp luật của tổ chức (bản chính);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với Nhà đầu tư nước ngoài là cá nhân:

- Hộ chiếu (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Giấy xác nhận Nhà đầu tư có TKVĐTGT (bản chính do ngân hàng nơi Nhà đầu tư mở tài khoản vốn đầu tư gián tiếp xác nhận); Giấy chứng nhận mã số giao dịch chứng khoán do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp (bản sao có xác nhận của ngân hàng lưu ký hoặc công ty chứng khoán nơi Nhà đầu tư mở tài khoản lưu ký);

Trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài chưa có mã số giao dịch chứng khoán và TKVĐTGT khi đăng ký, Nhà đầu tư nước ngoài phải đảm bảo có các tài liệu nêu trên và nộp cho *Đại lý chào bán cạnh tranh* tại ngày thực hiện thanh toán tiền mua cổ phần (trong trường hợp trúng giá).

- Giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho đại diện giao dịch theo quy định của Thông tư 123 hoặc giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho cá nhân có quốc tịch nước ngoài (bản chính). Nhà đầu tư nước ngoài tham khảo (các) mẫu ủy quyền trong Phụ Lục đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh;
- Hợp đồng ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán theo Thông tư 123 trong trường hợp đầu tư gián tiếp tại Việt Nam thông qua ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư nước ngoài ngay sau khi kiểm tra hoặc bản sao có xác nhận sao y bản chính của tổ chức kinh doanh chứng khoán);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với Nhà đầu tư nước ngoài là tổ chức:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (bản sao), trừ trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài đã có mã số giao dịch chứng khoán vào ngày nộp Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh sẽ không cần nộp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
- Hộ chiếu của đại diện của tổ chức nước ngoài (bản sao);
- Giấy xác nhận Nhà đầu tư có TKVĐTGT (bản chính do ngân hàng nơi Nhà đầu tư mở TKVĐTGT xác nhận); Giấy chứng nhận mã số giao dịch chứng khoán do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp (bản sao có xác nhận của ngân hàng lưu ký hoặc công ty chứng khoán nơi Nhà đầu tư mở tài khoản);

Trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài chưa có mã số giao dịch chứng khoán và tài khoản vốn đầu tư gián tiếp khi đăng ký, Nhà đầu tư nước ngoài phải đảm bảo có các tài liệu nêu trên và nộp cho *Đại lý chào bán cạnh tranh* tại ngày thực hiện thanh toán tiền mua cổ phần (trong trường hợp trúng giá).

- Giấy uỷ quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài uỷ quyền cho đại diện giao dịch theo quy định của Thông tư 123 hoặc giấy uỷ quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài uỷ quyền cho cá nhân có quốc tịch nước ngoài (bản chính). Nhà đầu tư nước ngoài tham khảo (các) mẫu uỷ quyền trong Phụ Lục đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh;
- Hợp đồng uỷ quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán theo Thông tư 123 trong trường hợp đầu tư gián tiếp tại Việt Nam thông qua uỷ quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư nước ngoài ngay sau khi kiểm tra hoặc bản sao có xác nhận sao y bản chính của tổ chức kinh doanh chứng khoán);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

❖ **Nộp hồ sơ tham dự chào bán cạnh tranh theo đúng thời hạn quy định.**

Quy định về nộp tiền đặt cọc và tiền mua cổ phần

Nhà đầu tư thực hiện nộp tiền đặt cọc và thanh toán như quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk.

6. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần

Căn cứ vào kết quả chào bán do Tổ chức thực hiện chào bán cạnh tranh công bố ngay tại phiên chào bán, SCIC và Nhà đầu tư trúng giá sẽ ký Hợp đồng chuyển nhượng cổ phần ngay sau khi kết thúc phiên chào bán và các bên sẽ tiếp tục phối hợp, triển khai các thủ tục liên quan đến thanh toán và chuyển nhượng cổ phần theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk.

Kết quả chào bán cạnh tranh cổ phần sẽ được thông báo trên website của HOSE, SCIC, Vinamilk và các Đại lý chào bán cạnh tranh trong vòng 03 (ba) ngày làm việc kể từ khi kết thúc phiên chào bán.

7. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có.

8. Các hạn loại thuế có liên quan

Công ty hoạt động có nghĩa vụ đóng thuế Thu nhập doanh nghiệp theo quy định hiện hành.

Các loại thuế khác được Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo đúng các quy định của pháp luật.

VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Việc chào bán cổ phần Công ty cổ phần Sữa Việt Nam do SCIC nắm giữ nằm trong kế hoạch tái cơ cấu danh mục đầu tư của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước.

Việc chào bán phần vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần Sữa Việt Nam chỉ làm thay đổi cơ cấu cổ đông, không làm thay đổi vốn điều lệ của doanh nghiệp.

VIII. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin được cung cấp nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá chung về tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trước khi đăng ký mua cổ phần. Tuy nhiên, do đợt chào bán này không phải là đợt phát hành/chào bán cổ phiếu của doanh nghiệp để huy động vốn trên thị trường sơ cấp nên Bản công bố thông tin này được chúng tôi xây dựng với khả năng và nỗ lực cao nhất từ các nguồn đáng tin cậy như đã trình bày và mong muốn công bố/thông báo tới Nhà đầu tư về tình hình doanh nghiệp và các thông tin liên quan đến doanh nghiệp.

Bản công bố thông tin này không bảo đảm rằng đã chứa đựng đầy đủ các thông tin về doanh nghiệp và chúng tôi cũng không thực hiện phân tích, đưa ra bất kỳ ý kiến đánh giá nào với hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phiếu. Do đó, chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư trước khi tham gia chào bán cạnh tranh cần tìm hiểu thêm thông tin về doanh nghiệp, bao gồm nhưng không giới hạn như Điều lệ doanh nghiệp, các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết Hội đồng quản trị, các Báo cáo tài chính, Báo cáo kiểm toán, tình hình doanh nghiệp... cũng như bảo đảm rằng việc đăng ký mua hay thực hiện giao dịch là đúng thẩm quyền, tuân thủ các quy định về công bố thông tin, giao dịch của cổ đông lớn, người nội bộ, giới hạn tỷ lệ sở hữu, được thanh toán bằng nguồn tiền hợp pháp, phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành.

SSI, các công ty con và công ty liên kết, nhân viên của SSI (bao gồm cả nhân viên thực hiện Bản Công bố thông tin này) có thể đang sở hữu, mua bán (ngoài đợt chào bán cổ phần của SCIC), thực hiện các dịch vụ môi giới, tư vấn đầu tư, hoặc các dịch vụ khác trong phạm vi pháp luật cho phép liên quan đến cổ phần của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam cho SCIC, chính Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam và các khách hàng khác của SSI và các công ty con, công ty liên kết. Nhà đầu tư cần xem xét, đánh giá khả năng mâu thuẫn lợi ích khi sử dụng Bản Công bố thông tin này.

Nhà đầu tư tham gia mua cổ phần có trách nhiệm tìm hiểu, đánh giá các thông tin về doanh nghiệp và chịu trách nhiệm về quyết định đầu tư của mình. Tổ chức phát hành, Tổ chức chào bán cổ phần, Tổ chức tư vấn và các công ty con, công ty liên kết, nhân viên của họ không chịu trách nhiệm về việc Nhà đầu tư sử dụng Bản công bố thông tin này cho mục đích của mình.

Trân trọng cảm ơn.

Tp. HCM, ngày 21 tháng 10 năm 2017

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC



NGUYỄN CHÍ THÀNH

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CỔ PHẦN ĐƯỢC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM



MẠI KIỀU LIÊN

TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN



NGUYỄN HỒNG NAM

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC