

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, BẮN 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: (84-4) 3824 0703

Fax: (84-4) 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: (84-8) 54155555

Fax: (84-8) 5416122

#### 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: (84-8) 3824 2897

Fax: (84-8) 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: (84-8) 3821 7713

Fax: (84-8) 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 : 130.630.500 cổ phần (tương ứng 9% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm : 144.000 đồng/cổ phần
- 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 : 39.189.150 cổ phần (tương ứng 2,7% 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 28/11/2016 đến 16h ngày 09/12/2016 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 và Vinamilk và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 28/11/2016 đến 16h00 ngày 09/12/2016
- 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 12/12/2016 đến 14h00 ngày 12/12/2016
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán : **14h30 ngày 12/12/2016**  
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 12/12/2016 đến 21/12/2016

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.

## **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: (84-8) 3824 2897

Fax: (84-8) 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: (84-8) 3821 7713

Fax: (84-8) 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: (84-8) 38219266

Fax: (84-8) 3821 9267

## **MỤC LỤC**

<b>I. CĂN CỨ PHÁP LÝ .....</b>	<b>6</b>
<b>II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>7</b>
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
<b>III. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN .....</b>	<b>11</b>
<b>IV. CÁC KHÁI NIỆM &amp; TỪ VIẾT TẮT .....</b>	<b>13</b>
<b>V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY .....</b>	<b>14</b>
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 .....	18
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	19
4. Cơ cấu quản lý của Công ty .....	20
4.1. Đại hội đồng cổ đông .....	20
4.2. Hội đồng quản trị .....	20
4.3. Ban Kiểm soát .....	21
4.4. Ban Giám đốc điều hành .....	21
5. Hoạt động kinh doanh .....	22
5.1. Các sản phẩm chính .....	22
5.2. Địa bàn hoạt động .....	26
5.3. Hệ thống phân phối .....	27
5.4. Năng lực sản xuất .....	28
5.5. Phát triển vùng nguyên liệu sữa tươi .....	30
6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	31
6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh .....	31
6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh .....	31
7. Vị thế của Công ty, triển vọng phát triển ngành và triển vọng phát triển của Công ty .....	33
7.1. Vị thế của Công ty .....	33

7.2. Triển vọng phát triển ngành .....	33
7.3. Triển vọng phát triển của Công ty .....	35
8. Tình hình hoạt động tài chính .....	36
8.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua .....	36
8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	39
9. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo .....	40
10. Tình hình quản lý và sử dụng đất tại Công ty .....	41
11. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty .....	45
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 .....	45
<b>VI. THÔNG TIN VỀ VIỆC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN .....</b>	<b>46</b>
1. Những thông tin cơ bản về cổ phiếu được chào bán .....	46
2. Mục đích của việc chào bán .....	47
3. Địa điểm công bố thông tin .....	47
4. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh và các quy định liên quan .....	47
4.1. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh .....	47
4.2. Điều kiện tham gia chào bán cạnh tranh .....	48
5. Lập và nộp Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh .....	48
6. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần .....	50
7. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng .....	50
8. Các hạn loại thuế có liên quan .....	50
<b>VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>51</b>
<b>VIII. THAY LỜI KẾT .....</b>	<b>51</b>

## **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 30/9/2016.....	18
Bảng 4: Vị trí của các nhà máy sữa của Vinamilk.....	29
Bảng 5: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014, 2015 và 9 tháng đầu năm 2016 .....	31
Bảng 6: Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước.....	37
Bảng 7: Trích lập Quỹ của Công ty .....	38
Bảng 8: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty .....	38
Bảng 9: Các khoản nợ phải trả của Công ty .....	38
Bảng 10: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	39
Bảng 11: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016.....	40
Bảng 12: Danh mục đất đai của Vinamilk .....	41

## **DANH MỤC HÌNH**

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2015.....	7
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2015.....	8
Hình 3: Biến động lãi suất ngắn hạn bình quân (dưới 12 tháng) trong giai đoạn 2008 - 2016.....	8
Hình 4: Biến động tỷ giá USD/VND giai đoạn 2008 - 2016 .....	9
Hình 5: Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	19
Hình 6: Cơ cấu quản lý của Công ty .....	20
Hình 7: Cơ cấu sản phẩm .....	22
Hình 8: Hệ thống phân phối.....	27
Hình 9: Bản đồ Địa bàn kinh doanh và Hệ thống phân phối của Công ty.....	28
Hình 10: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2010 - 2015.....	32
Hình 11: Thị phần các mảng sản phẩm của Vinamilk theo sản lượng .....	33
Hình 12: Doanh số và tốc độ tăng trưởng của ngành sữa Việt Nam .....	34
Hình 13: Cơ cấu dân số Việt Nam giai đoạn 2010 – 2015.....	35
Hình 14: Thu nhập bình quân đầu người giai đoạn 2010 – 2015 .....	35

## **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 2344/QĐ-TTg ngày 02/12/2013 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án tái cơ cấu Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước giai đoạn đến năm 2015;
- Quyết định số 87/QĐ-ĐTKDV.HĐTV ngày 28/11/2016 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 548/QĐ-ĐTKDV ngày 28/11/2016 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 05/10/2016 giữa Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước và Liên danh tư vấn gồm: Công ty Morgan Stanley Asia (Singapore) Pte. (Morgan Stanley), Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI), Công ty TNHH VinaCapital Corporate Finance Việt Nam (VinaCapital) về việc tư vấn bán cổ phần của SCIC tại Vinamilk.

## **II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

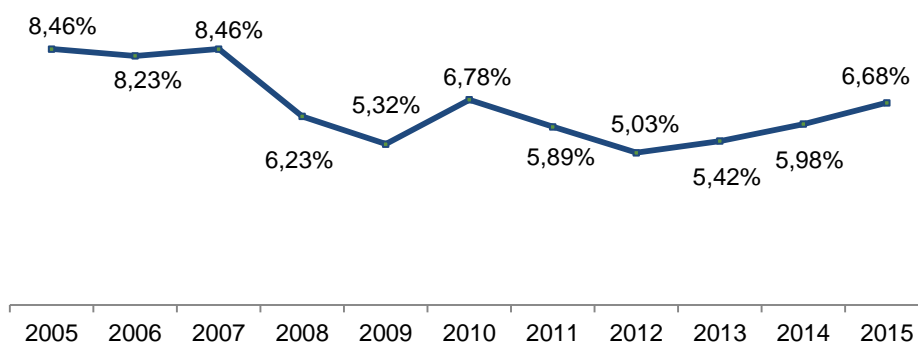
### **1. Rủi ro về kinh tế**

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) và 5,93% trong 9 tháng đầu năm 2016. 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 – 2015**

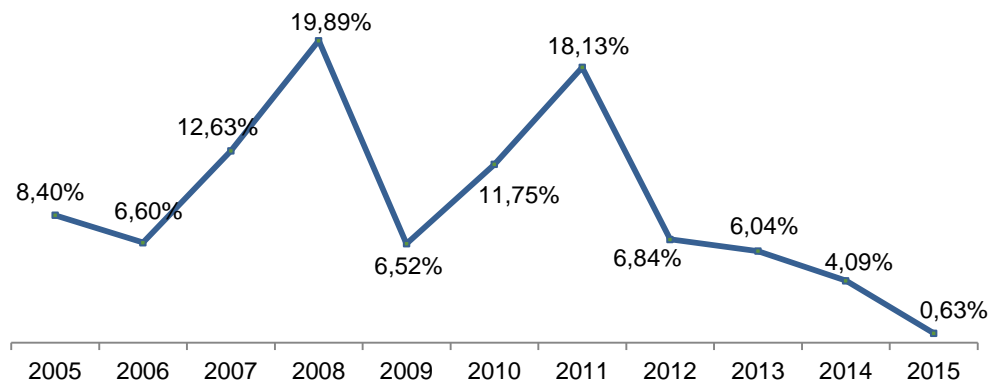


*Nguồn: Tổng cục thống kê*

**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 0,63% (năm 2015). 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 2016, Chính phủ tiếp tục đặt mục tiêu CPI không quá 5% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển. CPI bình quân 9 tháng đầu năm 2016 tăng 2,07% so với bình quân cùng kỳ năm 2015. 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.



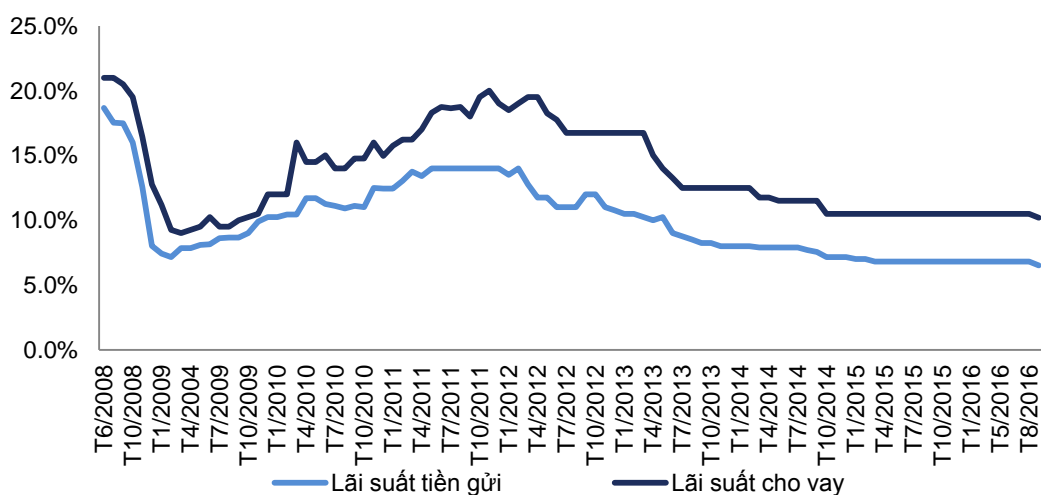
**Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2015**



*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. 9 tháng đầu năm 2016, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay tương đối ổn định. Lãi suất huy động bằng VND kỳ hạn dưới 6 tháng phổ biến ở mức 4,5%-5,4%/năm, kỳ hạn trên 6 tháng ở mức 5,4%-7,2%/năm. Do đó, tính đến cuối Quý 3 năm 2016, lãi suất cho vay đã giảm còn khoảng 9% - 10% từ mức 22% trong giai đoạn năm 2008. Lãi suất giảm là cơ hội để Công ty tiếp cận nguồn vốn vay với chi phí thấp.

**Hình 3: Biến động lãi suất ngắn hạn bình quân (dưới 12 tháng) trong giai đoạn 2008 - 2016**

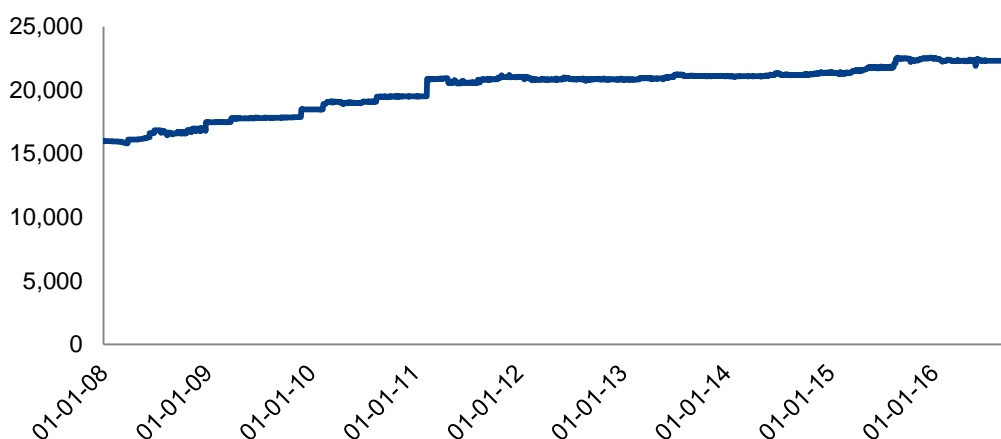


*Nguồn: SSI tổng hợp*

**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 4: Biến động tỷ giá USD/VND giai đoạn 2008 - 2016**



*Nguồn: SSI tổng hợp*

## **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 khoảng 65-70% 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 41% 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 54% 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**, Vinamilk là doanh nghiệp đứng đầu với thị phần 85% 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), 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: (84-4) 3824 0703 Fax: (84-4) 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: (84-8) 54 155 555 Fax: (84-8) 54 161 226

#### **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: (84-8) 3824 2897 Fax: (84-8) 3824 2997

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 2014 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 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 Quý III năm 2016 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 28/11/2016 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
- BKS	Ban Kiểm soát
- 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
- Thông tư 123	Thông tư 123/2015/TT-BTC ngày 18/8/2015 của Bộ Tài chính Việt Nam hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên Thị trường chứng khoán Việt Nam

## **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 30/9/2016.

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

Điện thoại: (84-8) 54 155 555 Fax:(84-8) 54 161 226

##### **1.1.2. Ngành nghề kinh doanh chính**

**Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh**

<b>STT</b>	<b>Tên Ngành</b>	<b>Mã Ngành</b>
1.	Trồng cây hàng năm khác Chi tiết: trồng trọt	0119
2.	Chăn nuôi trâu, bò Chi tiết: Chăn nuôi (không chăn nuôi tại trụ sở)	0141
3.	Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp Chi tiết: Trồng trọt, chăn nuôi (không chăn nuôi tại trụ sở)	0150
4.	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa Chi tiết: Sản xuất sữa hộp, sữa bột, bột dinh dưỡng và các sản phẩm từ sữa khác	1050
5.	Sản xuất các loại bánh từ bột Chi tiết: sản xuất bánh	1071
6.	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
7.	Sản xuất bia và mạch nha ủ men bia Chi tiết: Sản xuất bia (không hoạt động tại trụ sở)	1103
8.	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng Chi tiết: sản xuất đồ uống, nước giải khát, sữa đậu nành	1104

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
9.	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
10.	Sản xuất thiết bị điện khác Chi tiết: Kinh doanh thiết bị phụ tùng, vật tư	2790
11.	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
12.	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
13.	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
14.	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
15.	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 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).	4722
16.	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, Pepsi 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
17.	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ Chi tiết: vận tải hàng hóa nội bộ bằng ô tô phục vụ cho hoạt động sản	4933



STT	Tên Ngành	Mã Ngành
	xuất và tiêu thụ sản phẩm của công ty	
18.	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
19.	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
20.	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa Chi tiết: kinh doanh kho, bến bãi	5210

## 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	
<b>Năm 1976</b>	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.
<b>Năm 1978</b>	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.
<b>Năm 1989</b>	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.
<b>Năm 1991</b>	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.
<b>Năm 1992</b>	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.
<b>Năm 1994</b>	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
<b>Năm 1996</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liên doanh với CTCP Đông lạnh Quy Nhơn để thành lập Xí nghiệp Liên doanh Sữa Bình Định.</li> <li>Đưa Nhà máy Sữa Hà Nội đi vào hoạt động.</li> </ul>

Những cột mốc phát triển quan trọng	
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 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.</li></ul>
<b>Năm 1998</b>	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.
<b>Năm 2001</b>	Khánh thành và đưa Nhà máy Sữa Cần Thơ tại miền Tây đi vào hoạt động.
<b>Năm 2003</b>	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.
<b>Năm 2004</b>	Mua thâu tóm Công ty Cổ phần Sữa Sài Gòn. Tăng vốn điều lệ của Công ty lên 1.590 tỷ đồng.
<b>Năm 2005</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 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;</li><li>▪ Khánh thành Nhà máy sữa Nghệ An vào ngày 30/06/2005.</li></ul>
<b>Năm 2006</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Vinamilk chính thức giao dịch trên thị trường chứng khoán TP. HCM vào ngày 19/01/2006;</li><li>▪ 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;</li><li>▪ 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.</li></ul>
<b>Năm 2007</b>	Mua cổ phần chi phối 55% của Công ty Sữa Lam Sơn vào tháng 9/2007.
<b>Năm 2008</b>	Khánh thành và đưa Nhà máy Sữa Tiên Sơn tại Hà Nội vào hoạt động.
<b>Năm 2009</b>	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.
<b>Năm 2010</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 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 10 triệu USD, bằng 19,3% vốn điều lệ;</li><li>▪ Nhận chuyển nhượng 100% vốn từ Công ty TNHH F&amp;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;</li><li>▪ 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;</li><li>▪ Khánh thành và đưa Nhà máy Nước giải khát tại Bình Dương đi vào hoạt động;</li></ul>

Những cột mốc phát triển quan trọng	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> </ul>
<b>Năm 2012</b>	Tháng 6/2012, Nhà máy Sữa Đà Nẵng đi vào hoạt động và chính thức sản xuất thương mại.
<b>Năm 2013</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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;</li> <li>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.</li> </ul>
<b>Năm 2014</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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;</li> <li>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 Spółka 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.</li> </ul>
<b>Năm 2015</b>	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 từ 19,3% lên 22,81%.
<b>Năm 2016</b>	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%.

## 2. Cơ cấu vốn cổ phần

Vốn điều lệ thực góp của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam tại ngày 30/9/2016 là 1.451.453.429 cổ phần. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày 30/9/2016 như bảng sau:

**Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 30/9/2016**

STT	Danh mục	Số CP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
1.	Cổ đông Nhà nước	649.264.896	44,73%

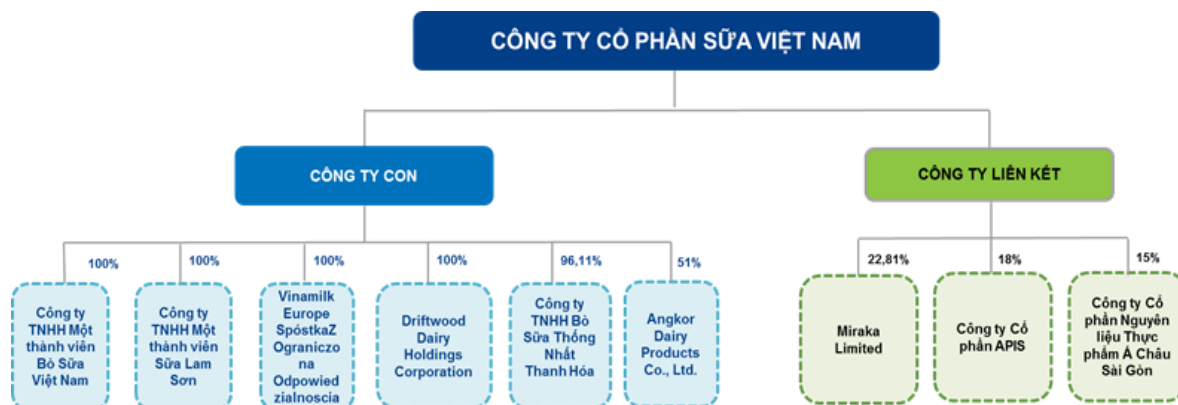
2.	F&N Dairy Investments Pte Ltd	158.988.933	10,95%
3.	Cổ đông khác	643.199.600	44,32%
<b>Tổng cộng</b>		<b>1.451.453.429</b>	<b>100,00%</b>

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

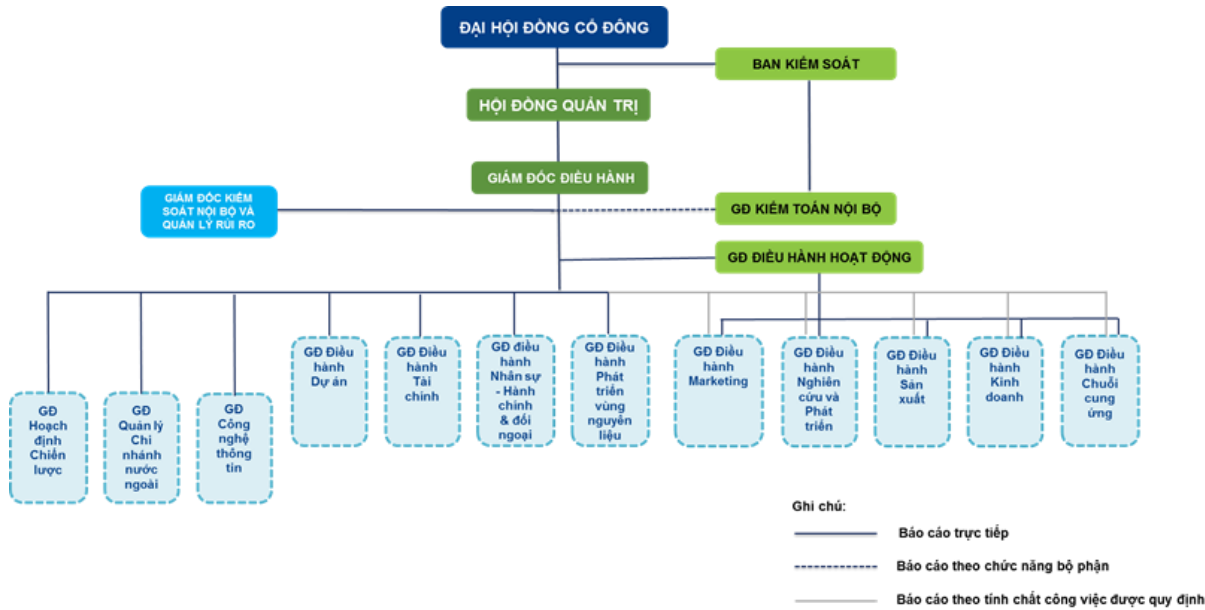
**Hình 5: Cơ cấu tổ chức của Công ty**



Nguồn: Vinamilk

**4. Cơ cấu quản lý của Công ty**

**Hình 6: 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 Lê Song Lai	Thành viên HĐQT không điều hành
Ông Lê Anh Minh	Thành viên HĐQT không điều hành

Ông Lee Meng Tat

Thành viên HĐQT không điều hành

Bà Ngô Thị Thu Trang

Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành Dự án

#### **4.3. Ban Kiểm soát**

Là cơ quan do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Giám đốc; trong ghi chép của sổ kế toán và báo cáo tài chính. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với hội đồng quản trị và Ban giám đốc. Cơ cấu Ban kiểm soát đương nhiệm:

Ông Nguyễn Trung Kiên

Trưởng BKS

Ông Nguyễn Đình An (\*)

Thành viên BKS

Bà Nguyễn Thị Tuyết Mai

Thành viên BKS

Ông Vũ Trí Thúc

Thành viên BKS

(\*) Ông Nguyễn Đình An đã có gửi thư đến Công ty xin từ nhiệm vị trí thành viên BKS kể từ ngày 07/11/2016 vì lý do cá nhân. Việc từ nhiệm này sẽ được phê chuẩn chính thức Đại hội đồng cổ đông được tổ chức gần nhất của Công ty.

#### **4.4. 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 TGĐ

Ông Mai Hoài Anh

GD Điều hành Hoạt động  
Kiêm Giám đốc Điều hành Kinh doanh

Ông Trịnh Quốc Dũng

GD Điều hành Phát triển vùng nguyên liệu

Bà Nguyễn Thị Thanh Hòa

GD Điều hành Chuỗi cung ứng

Bà Bùi Thị Hương

GD Điều hành Nhân sự - Hành chính & Đối ngoại

Ông Nguyễn Quốc Khánh

GD Điều hành Nghiên cứu & Phát triển

Ông Lê Thành Liêm

Quyền GD Điều hành Tài chính Kiêm KTT

Ông Phan Minh Tiên

GD Điều hành Marketing

Bà Ngô Thị Thu Trang

GD Điều hành Dự án

Ông Trần Minh Văn

GD Điều hành Sản xuất

## 5. Hoạt động kinh doanh

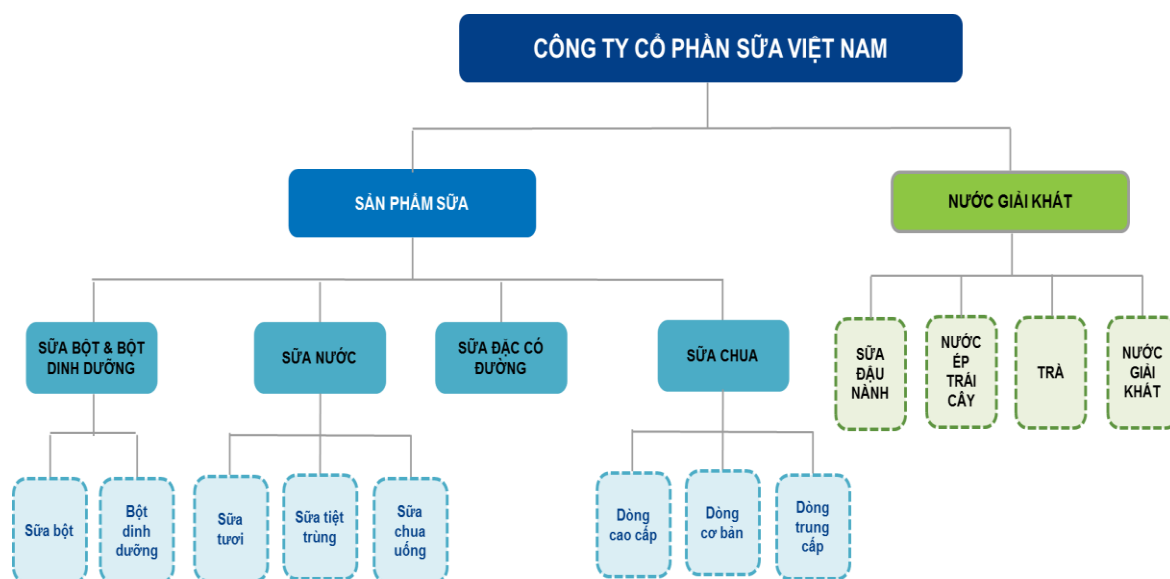
### 5.1. Các sản phẩm chính

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 7: Cơ cấu sản phẩm**







Nguồn: Vinamilk

#### 5.1.1. Sữa bột và bột dinh dưỡng

##### Sữa bột dành cho bà mẹ mang thai và trẻ em

Là dòng sản phẩm sữa bột dành cho trẻ em, sữa bột dành cho bà mẹ trong giai đoạn mang thai và cho con bú. Một số nhãn hiệu nổi bật: Optimum Gold, Dielac Alpha Gold, Dielac Grow Plus, Dielac Grow, Dielac Alpha, Dielac Pedia, Optimum Mama, Dielac Mama.

			
Sữa Optimum GOLD	Sữa Dielac Alpha GOLD	Sữa Dielac Grow Plus	Sữa Dielac MAMA

### Bột dinh dưỡng

Bao gồm các sản phẩm bột dinh dưỡng truyền thống Ridelac và các sản phẩm dinh dưỡng dành cho người lớn như: Vinamilk Sure Prevent, Vinamilk CanxiPro, Vinamilk Diecerna, Vinamilk Dinh Dưỡng.

			
Vinamilk Sure Prevent	Vinamilk CanxiPro	Vinamilk Diecerna	Vinamilk Dinh Dưỡng

Mảng sữa bột và bột dinh dưỡng là một trong những mảng kinh doanh chủ đạo của Công ty trong nhiều năm qua. Năm 2015, mảng này chiếm 41% thị phần toàn thị trường về sản lượng.




#### 5.1.2. Sữa nước

Sữa nước của Vinamilk được sản xuất từ giống 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.

Một số nhãn hiệu: sữa tươi tiệt trùng Vinamilk, Sữa Vinamilk ADM GOLD, Sữa tươi Vinamilk Organic, Sữa tươi Vinamilk 100%, Sữa tươi cao cấp Vinamilk Twin Cows, Sữa tiệt trùng Flex v.v.





			
Sữa Vinamilk ADM GOLD	Sữa tươi Vinamilk Organic	Sữa tươi Vinamilk 100%	Sữa tươi cao cấp Vinamilk Twin Cows

		
Sữa bịch Vinamilk	Thức uống Cacao lúa mạch Super Susu	Sữa tiệt trùng Flex

Với chiến lược marketing hợp lý trong mảng sản phẩm sữa nước, năm 2015, Vinamilk đã ghi nhận sự tăng trưởng tốt trong thị phần mảng sữa nước, đạt khoảng 54% thị phần về sản lượng.

### 5.1.3. 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.

	
Sữa Ông Thọ	Sữa Ngôi Sao Phương Nam

Thị phần của mảng sữa đặc vẫn được duy trì ổn định qua các năm, đạt 80% thị phần toàn thị trường về sản lượng.

#### 5.1.4. Sữa chua

Sữa chua Vinamilk sử dụng công nghệ lên men tự nhiên từ các chủng men vi sinh sống, có lợi cho ruột và hỗ trợ hệ tiêu hóa. Dòng sản phẩm này được chia làm các nhóm sản phẩm: sữa chua truyền thống, sữa chua bổ sung thêm canxi, lợi khuẩn cho hệ tiêu hóa, chất xơ và ít béo, và sữa chua ít đường.

Một số nhãn hiệu: Sữa chua lên men tự nhiên, Sữa chua Probi, Sữa chua SuSu, Sữa chua Vinamilk Nha đam và sữa chua uống.

			
Sữa chua lên men tự nhiên	Sữa chua Probi	Sữa chua SuSu	Sữa chua Vinamilk Nha đam, sữa chua uống

Với chất lượng của mình, dòng sản phẩm sữa chua của Vinamilk ngày càng khẳng định vị trí dẫn đầu với thị phần năm 2015 đạt 85% toàn thị trường về sản lượng.

#### 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 Canxi, Sữa đậu nành GoldSoy, Sữa đậu nành GoldSoy Canxi-D, Sữa đậu nành GoldSoy Canxi-D hương bắp.

			
Sữa đậu nành Vinamilk Canxi	Sữa đậu nành GoldSoy	Sữa đậu nành GoldSoy Canxi-D	Sữa đậu nành GoldSoy Canxi-D hương bắp

### Nước ép, trà, nước giải khát

Nước ép 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.

Trà Atiso Vfresh được sản xuất từ nguồn nguyên liệu atiso trên cao nguyên Đà Lạt, có chứa hoạt chất Cynarin tốt cho sức khỏe.

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

			
Nước ép	Trà	Nước nha đam	Nước chanh muối, nước đóng chai

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 2015, 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.
- **Khối kinh doanh:** 3 văn phòng bán hàng tại Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ.
- **Khối phát triển vùng nguyên liệu.**

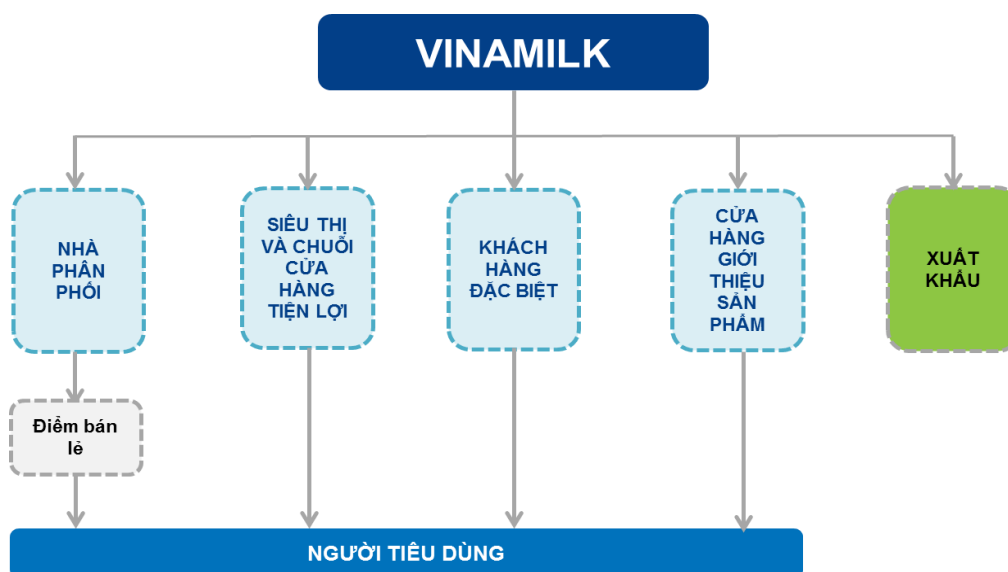
- *Phòng khám An Khang:* 1 phòng khám tại TP.HCM với hoạt động chính là khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ nhân viên Vinamilk và phục vụ người dân.

#### **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.

### **5.3. Hệ thống phân phối**

**Hình 8: Hệ thống phân phối**



*Nguồn: Vinamilk*

#### **Nhà phân phối**

Tính đến ngày 30/9/2016, Công ty có 243 nhà phân phối độc quyền, hiện diện ở tất cả các tỉnh, thành trên toàn quốc. Số điểm bán lẻ được phục vụ trực tiếp bởi nhà phân phối là hơn 215.000 điểm.

#### **Siêu thị và chuỗi cửa hàng tiện lợi**

Sản phẩm của Vinamilk có mặt ở 1.609 siêu thị lớn nhỏ và hơn 575 cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc.

### Khách hàng đặc biệt

Khách hàng đặc biệt bao gồm các đối tượng như bệnh viện, trường học, khách sạn, nhà hàng v.v. Do thương hiệu Vinamilk được nhiều người dân biết đến nên các sản phẩm của Vinamilk được tiêu thụ khá phổ biến ở kênh bán hàng này.

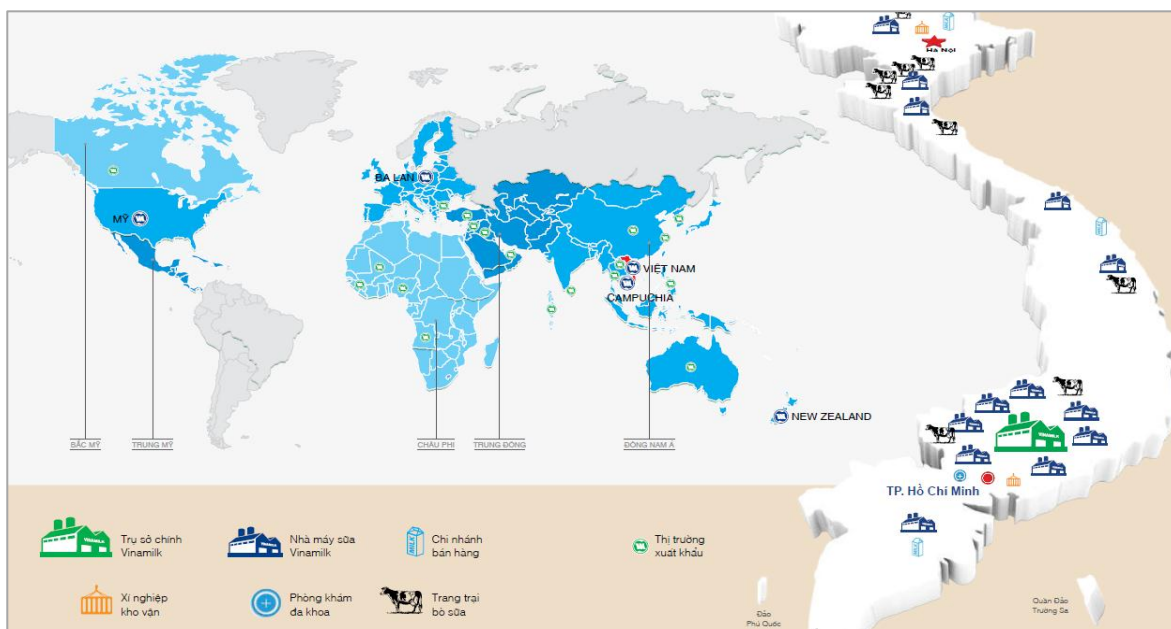
### Cửa hàng giới thiệu sản phẩm

Đây là chuỗi cửa hàng giới thiệu sản phẩm của Vinamilk. Tính đến 30/9/2016, Công ty có 200 cửa hàng trên toàn quốc và kế hoạch sẽ đạt 500 cửa hàng vào năm 2018.

### Xuất khẩu

Xuất khẩu đóng góp khoảng 13% vào tổng doanh thu hợp nhất của Công ty trong năm 2015. Tính đến cuối năm 2015, Công ty xuất khẩu đi hơn 43 quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong năm 2015, 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.

**Hình 9: 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 trang trại quy mô lớn đang triển khai xây dựng và sắp đưa vào hoạt động: trang trại Thống Nhất (Thanh Hóa) và trang trại Tây Ninh.
- 1 trang trại bò sữa hữu cơ (organic) tại Lâm Đồng đang trong quá trình triển khai theo tiêu chuẩn chất lượng của Mỹ.

Tổng đàn bò hiện có của Vinamilk là khoảng 15.000 con và dự kiến tăng lên khoảng 40.000 con trong vài năm tới.

#### **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
<b>Miền Bắc</b>		
1.	Nhà máy Sữa Tiên Sơn	Tỉnh Bắc Ninh
<b>Miền Trung</b>		
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
<b>Miền Nam</b>		
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



STT	Nhà máy	Vị trí
13.	Nhà máy Nước giải khát Việt Nam	Tỉnh Bình Dương

Tính đến hiện nay, năng lực sản xuất của Vinamilk ước tính có thể đáp ứng nhu cầu tiêu thụ đến hết năm 2017. Từ năm 2018, Công ty có thể mở rộng sản xuất để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ sữa bằng cách tăng thêm công suất nhà máy sữa nước tại Bình Dương lên gấp đôi công suất hiện tại.

#### **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. Và với kế hoạch phát triển các trang trại mới, Công ty sẽ đưa tổng số đàn bò của Vinamilk từ các trang trại và của các hộ nông dân lên khoảng 160.000 con vào năm 2017 và khoảng 200.000 con vào năm 2020.

##### **Tình hình thu mua sữa tươi nguyên liệu**

Sản lượng sữa tươi nguyên liệu thu mua năm 2015 đạt 216.485 tấn. Trong đó, sữa tươi nguyên liệu thu mua từ hộ dân là 178.890 tấn, tăng 15,83% so với 154.440 tấn của năm 2014. Phần còn lại đến từ các trang trại bò sữa của Vinamilk do Công ty TNHH MTV Bò Sữa Việt Nam cung cấp là 37.596 tấn, tăng 27,56% so với 29.472 tấn của năm 2014.

Bên cạnh 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 2016, 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 15.000 con, trong đó có hơn 6.500 bò đang vắt sữa. Toàn bộ giống bò đều được Vinamilk nhập khẩu từ Úc, Mỹ, New Zealand. Đặc biệt, Vinamilk đang trong quá trình xây dựng mới một trang trại bò sữa hữu cơ tại Lâm Đồng để phục vụ cho dòng sản phẩm thượng hạng là sữa tươi hữu cơ (organic) cao cấp do Vinamilk sản xuất tại Việt Nam. 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.

##### **Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống thu mua sữa tươi nguyên liệu giai đoạn 2012 - 2016**

Trong năm 2015 và 2016, Vinamilk 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.

**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 35 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 2015. 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.

**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 2014, 2015 và 9 tháng đầu năm 2016**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2016
1.	Tổng tài sản	25.770.138	27.478.176	6,6%	27.656.721
2.	Vốn chủ sở hữu	19.800.236	20.923.916	5,7%	20.754.814
3.	Doanh thu thuần	35.072.016	40.080.385	14,3%	34.986.729
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	7.463.814	9.271.226	24,2%	9.014.727
5.	Lợi nhuận khác	149.555	95.915	-35,9%	18.729
6.	Lợi nhuận trước thuế	7.613.369	9.367.141	23,0%	9.033.457
7.	Lợi nhuận sau thuế	6.068.203	7.769.553	28,0%	7.535.543
8.	Lợi nhuận trên một cổ phiếu (đồng/CP)	4.556	5.837	28,1%	4.697
9.	Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) (%)	30,65%	37,14%	21,2%	n/a

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất soát xét 9 tháng đầu năm 2016*

**6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh**

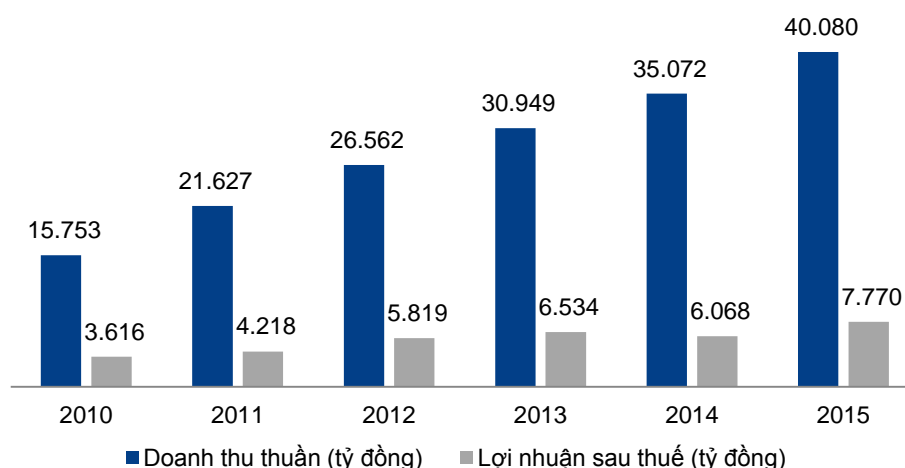
Năm 2015, Vinamilk ghi nhận doanh thu là 40.080 tỷ đồng, tăng 14,3% so với năm 2014. Lợi nhuận gộp đạt 16.262 tỷ đồng, tương đương với tỷ suất lợi nhuận gộp là 40,6%, tăng 42,8% so với năm 2014 (lợi nhuận gộp năm 2014 là 11.392 tỷ đồng, tương đương mức lợi nhuận gộp là 32,5%). Lợi nhuận sau thuế đạt 7.770 tỷ đồng, tăng 28% so với năm 2014.



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

- Doanh thu nội địa đạt 32.161 tỷ đồng, tăng 9,4% so với năm 2014, chủ yếu đến từ sự gia tăng của sản lượng bán (chủ yếu là các sản phẩm sữa bột và sữa nước) do Công ty giữ nguyên giá bán các sản phẩm trong năm 2015. Nhu cầu tiêu thụ sữa tăng cao chủ yếu đến từ khu vực nông thôn – khu vực được đánh giá là có tiềm năng tăng trưởng cao do cơ sở hạ tầng ngày càng phát triển và ý thức sức khỏe của người dân ngày càng được nâng cao. Hiện tại, lượng sữa tiêu thụ tại nông thôn chỉ bằng một nửa so với lượng sữa tiêu thụ tại khu vực thành thị. Việc mở rộng mạng lưới phân phối là yếu tố quan trọng nhất để Vinamilk có thể cạnh tranh được với các đối thủ ở thị trường nông thôn;
- Thị trường xuất khẩu hồi phục do sự phục hồi của thị trường Iraq (chiếm trên 50% doanh thu xuất khẩu của Vinamilk) và giá bán tăng đã giúp doanh thu xuất khẩu chung của Vinamilk tăng trưởng đột biến 78,2% so với năm 2014 và chiếm 13,1% tổng doanh thu năm 2015;
- Tỷ suất lợi nhuận gộp đối với các sản phẩm nội địa đạt 40,1% trong năm 2015, so với 34,5% của năm 2014, chủ yếu đến từ sự sụt giảm của giá nguyên liệu sữa bột nhập khẩu do giá sữa bột thế giới trong xu hướng giảm từ giữa năm 2014 đến cuối năm 2015;
- Tỷ suất lợi nhuận gộp đối với hàng xuất khẩu đạt 51,7% trong năm 2015 – mức cao nhất từ trước đến nay, do sự gia tăng của giá bán, kết hợp với giá nguyên liệu sữa bột sụt giảm;
- Chi phí bán hàng tăng 69,8% so với năm 2014 và chiếm 15,6% tổng doanh thu (so với năm 2014 là 10,5%), chủ yếu là do sự gia tăng của chi phí quảng cáo và khuyến mãi để giúp Vinamilk gia tăng nhận diện thương hiệu từ người tiêu dùng và cạnh tranh thị phần không những đối với các đối thủ nước ngoài mà cả trong nước. Với việc tăng chi phí này đã giúp Công ty không những giữ vững thị phần mà còn tăng gần 2% thị phần ở mảng sữa nước và 1% ở mảng sữa bột trong năm 2015, còn thị phần sữa đặc và sữa chua vẫn giữ ổn định;
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 55% so với năm 2014 và chiếm 3,1% doanh thu (so với trung bình 5 năm gần nhất là từ 2,1% đến 2,5%) do Công ty tăng chi phí lương và thưởng cho cán bộ công nhân viên, đặc biệt là các cấp quản lý cấp cao để ghi nhận những đóng góp của mọi người cho sự tăng trưởng của Công ty trong năm 2015.

**Hình 10: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2010 - 2015**



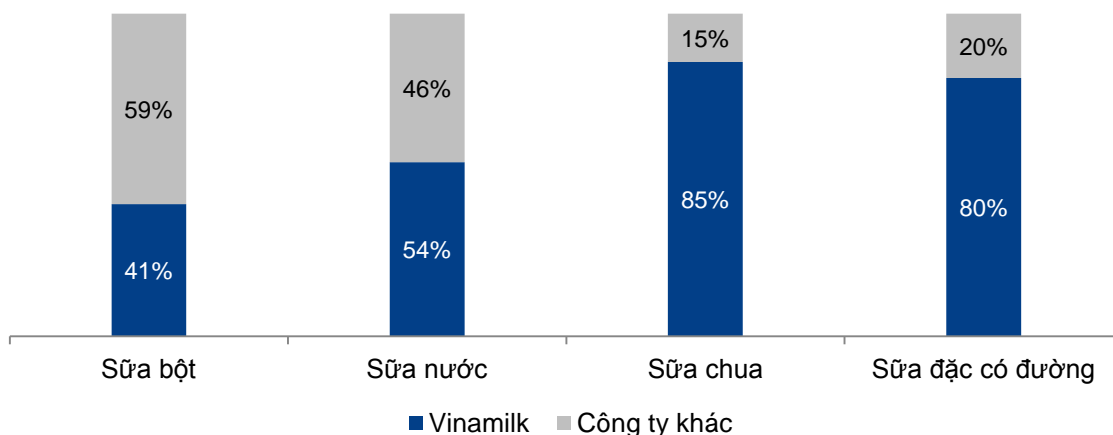
*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2010-2015*

## **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 doanh thu và lợi nhuận bình quân trong 5 năm qua của Vinamilk lần lượt đạt mức 16%/năm và 12%/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. Trong năm 2015, Vinamilk đã sản xuất và đưa ra thị trường hơn 6 tỷ sản phẩm sữa các loại và giữ vị trí hàng đầu về thị phần theo sản lượng ở tất cả các phân khúc sản phẩm.

**Hình 11: Thị phần các mảng sản phẩm của Vinamilk theo sản lượng**



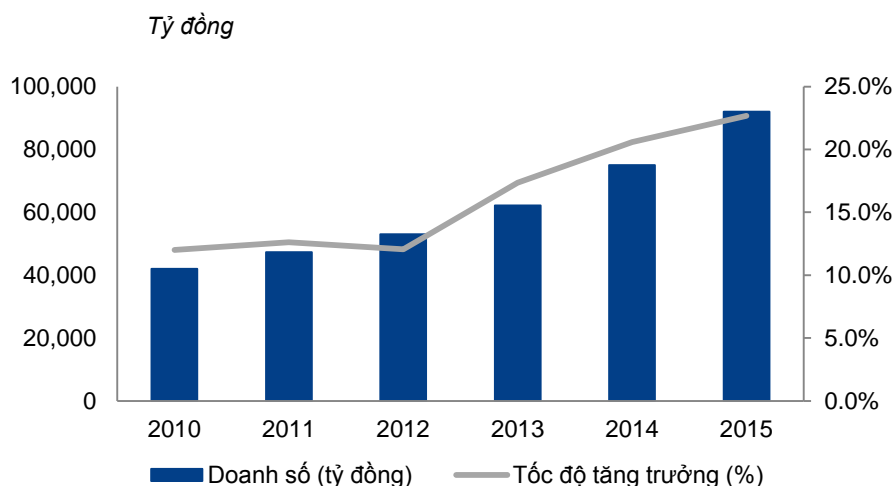
*Nguồn: Vinamilk*

Với những thành tựu đạt được trong suốt 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 năm 2015, doanh thu ngành sữa tại Việt Nam đạt 92.000 tỷ đồng, tăng trưởng 22,7% so với năm 2014, là một trong số những ngành hàng phát triển nhanh nhất trong lĩnh vực hàng tiêu dùng thiết yếu của Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng bình quân (CAGR) của ngành sữa là 17% trong giai đoạn 2010-2015.

**Hình 12: Doanh số và tốc độ tăng trưởng của ngành sữa Việt Nam  
trong giai đoạn 2007 - 2015**

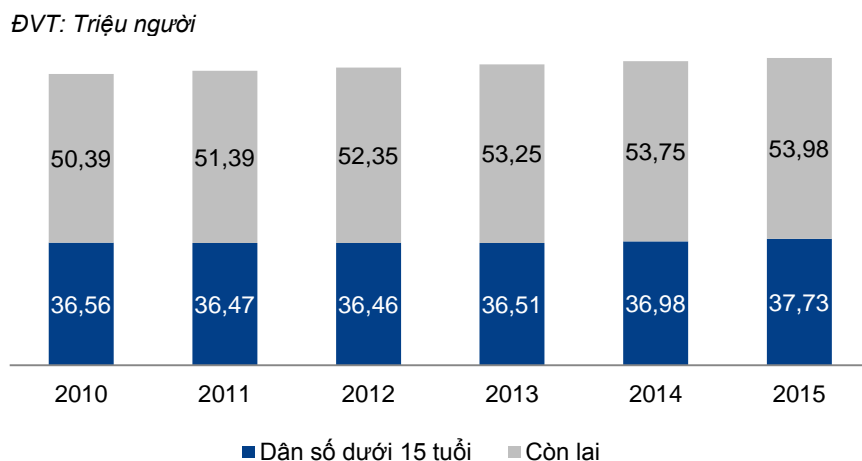


*Nguồn: SSI tổng hợp*

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, Trung Quốc là 26 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 91 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 37% 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.

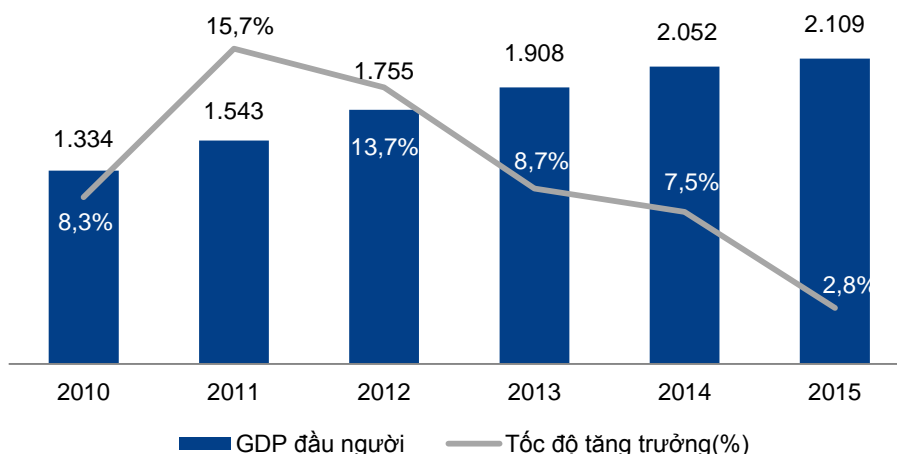
**Hình 13: Cơ cấu dân số Việt Nam giai đoạn 2010– 2015**



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 14: Thu nhập bình quân đầu người giai đoạn 2010– 2015**



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 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. Một số chiến lược phát triển của Công ty trong 5 năm tới như sau:

- Tăng trưởng doanh thu với mức tăng trưởng trung bình hàng năm khoảng 8%. Để đạt mức tăng trưởng 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 thị phần trung bình từ 1 – 1,5% hàng năm đối với từng nhóm sản phẩm.
- 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%.
- Triển vọng tăng trưởng tại thị trường nước ngoài tiếp tục tăng cao khi vào tháng 02/2016, nhà máy sữa Angkor Dairy Products tại Campuchia do Vinamilk (sở hữu 51%) và Công ty BPC (sở hữu 49%) liên doanh hợp tác đã chính thức đi vào hoạt động với các sản phẩm bao gồm sữa nước, sữa chua và sữa đặc có đường. Campuchia được biết đến như một thị trường tiềm năng đối với ngành sữa khi là một nước đang phát triển, tỷ lệ dân số trẻ cao và ý thức chăm sóc sức khỏe của người dân ngày càng cải thiện. Trong 9 tháng đầu năm 2016, nhà máy sữa Angkor đã đạt doanh thu 10,2 triệu USD, tương đương 68% kế hoạch đề ra. Mức tăng trưởng bình quân mỗi năm đến hết năm 2024 dự kiến đạt khoảng 15%.
- 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 các chiến lược phát triển như trên, Công ty đặt kế hoạch doanh thu 3 tỷ USD vào năm 2017 và trở thành 01 trong 50 nhà máy sữa lớn nhất thế giới. 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..... 10 - 50 năm

Máy móc và thiết bị ..... 08 - 15 năm

Phương tiện vận chuyển ..... 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 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 phải nộp Ngân sách Nhà nước**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

<b>Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>30/9/2016</b>
Thuế Giá trị gia tăng	97.748	113.592	154.521
Thuế Thu nhập doanh nghiệp	396.387	62.790	493.292
Thuế Thu nhập cá nhân	5.935	31.592	15.614
Thuế nhập khẩu	67	3.233	3.382
Thuế khác	2.506	4.601	2.247
<b>Tổng cộng</b>	<b>502.643</b>	<b>215.808</b>	<b>669.056</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất soát xét 9 tháng đầu năm 2016*

#### **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 ĐHCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT.

**Bảng 7: Trích lập Quỹ của Công ty**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Trích lập quỹ của Công ty	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2016
Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi	355.719	405.464	363.459
Quỹ đầu tư phát triển	2.521.719	3.291.207	1.617.351
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.877.438</b>	<b>3.696.671</b>	<b>1.980.810</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất soát xét 9 tháng đầu năm 2016*

#### **8.1.5. Tình hình công nợ của Công ty**

##### **Các khoản phải thu**

**Bảng 8: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	Các chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2016
<b>I.</b>	<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>2.777.099</b>	<b>2.685.469</b>	<b>3.624.418</b>
1.	Phải thu khách hàng	1.988.614	2.202.396	2.873.000
2.	Trả trước cho người bán	420.615	126.290	413.220
3.	Các khoản phải thu khác	370.037	359.995	342.023
4.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(5.918)	(3.212)	(3.825)
5.	Tài sản thiếu chờ xử lý	3.751	-	-
<b>II.</b>	<b>Khoản phải thu dài hạn</b>	<b>21.966</b>	<b>20.898</b>	<b>22.148</b>
1.	Phải thu về cho vay dài hạn	7.395	5.574	7.659
2.	Phải thu dài hạn khác	14.571	15.324	14.489
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.779.065</b>	<b>2.706.367</b>	<b>3.646.566</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất soát xét 9 tháng đầu năm 2016*

##### **Các khoản nợ phải trả**

**Bảng 9: Các khoản nợ phải trả của Công ty**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	Các khoản nợ phải trả	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2016
<b>I.</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>5.453.280</b>	<b>6.004.317</b>	<b>6.370.100</b>
1.	Phải trả người bán	1.898.529	2.193.603	1.642.187
2.	Người mua trả tiền trước	17.826	19.882	28.091
3.	Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	502.643	215.808	669.056

STT	Các khoản nợ phải trả	31/12/2014	31/12/2015	30/9/2016
4.	Phải trả người lao động	163.477	452.476	173.795
5.	Chi phí phải trả	632.991	593.486	1.466.054
6.	Doanh thu chưa thực hiện	17	1.351	727
7.	Phải trả ngắn hạn khác	598.429	644.468	685.194
8.	Vay ngắn hạn	1.279.525	1.475.359	1.336.465
9.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	4.123	2.420	5.072
10.	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	355.720	405.464	363.459
<b>II.</b>	<b>Vay và nợ dài hạn</b>	<b>516.621</b>	<b>549.943</b>	<b>531.807</b>
1.	Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	-	2.599	2.287
2.	Phải trả dài hạn khác	8.192	2.814	1.146
3.	Vay dài hạn	346.384	368.170	343.654
4.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	84.711	89.034	88.320
5.	Dự phòng trợ cấp thôi việc	77.334	-	-
6.	Dự phòng phải trả dài hạn	-	87.326	96.400
	<b>Tổng dư nợ vay (I+II)</b>	<b>5.969.901</b>	<b>6.554.260</b>	<b>6.901.907</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất soát xét 9 tháng đầu năm 2016

## 8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

**Bảng 10: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2014	31/12/2015
<b>1.</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,8	2,8
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,2	2,1
<b>2.</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	23	24
	Hệ số Nợ/VCSH	%	30	31
<b>3.</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			



STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2014	31/12/2015
	Vòng quay Hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho)	Vòng	7,0	6,4
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	1,4	1,5
<b>4.</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	17	19
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/VCSH	%	32	38
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	25	29
	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	21	23

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015*

Nhìn chung, tình hình tài chính của Công ty trong năm 2015 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 2014. 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 11: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016**

*ĐVT: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2016	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015
Doanh thu	44.560	11%
Lợi nhuận trước thuế	10.020	7%
Lợi nhuận sau thuế	8.266	6%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	18,55%	(3,98%)
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	36,03%	(2,98%)
Cổ tức	Tối thiểu 50% lợi nhuận sau thuế	-

*Nguồn: Nghị quyết ĐHCĐ năm 2016 của Vinamilk*

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

Tính đến thời điểm 30/9/2016, danh sách đất do Vinamilk (Công ty mẹ) quản lý và sử dụng tại Việt Nam được trình bày như bảng dưới đây:

**Bảng 12: Danh mục đất đai của Vinamilk**

TT	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
1.	515.278,90	Xã Nhơn Tân, huyện 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.	503.673,00	Thôn Đát Khế, xã Phú Lâm, huyện Yên Sơn, tỉnh Tuyên Quang	a. Đất nông nghiệp khác: 215,346 m <sup>2</sup> b. Đất rừng sản xuất: 42,955 m <sup>2</sup> c. Đất cỏ dùng vào chăn nuôi: 33,044 m <sup>2</sup> d. Đất giao thông: 29,580 m <sup>2</sup> e. Đất có mặt nước chuyên dùng: 182,748 m <sup>2</sup>	Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa	Đất thuê	Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp
3.	409.808,00	Xã Đông Hiếu, thị xã Thái Hòa, tỉnh Nghệ An	a. Đất cơ sở sản xuất kinh doanh: 155,771 m <sup>2</sup> b. Đất cỏ dùng vào chăn nuôi: 254,037 m <sup>2</sup>	Xây dựng trang trại chăn nuôi bò sữa	Đất thuê	Đất nông nghiệp và phi nông nghiệp
4.	200.000,00	Thị trấn Mỹ Phước, KCN Mỹ Phước 2, huyện 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.	140.000,00	KCN Tiên Sơn, xã Nội Duệ-xã Liên Bảo-xã Hoàn Sơn, huyện 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 <sup>2</sup> )	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
6.	106.754,10	Lô Q, Đường số 6, KCN Khánh Hoà, P. Hoà Hiệp Nam, Quận 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.	59.088,10	KCN Việt Nam – Singapore, huyện 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.	43.710,90	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.	40.269,90	KCN Mỹ Phước 2, thị trấn Mỹ Phước, huyện 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
10.	27.101,00	Phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, TP.Hồ Chí Minh	Xây dựng nhà máy sữa Thống Nhất	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.HCM	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.	25.131,00	Xã Dương Xá, huyện Gia Lâm, TP Hà Nội	Xây dựng nhà máy sữa	Xây dựng kho bãi tồn kho và xuất hàng hóa	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp

TT	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
13.	20.290,00	Lô 46, KCN Trà Nóc 1, Phường Trà Nóc, Quận Bình Thủy, TP Cần Thơ	Đất khu công nghiệp	Xây dựng nhà máy	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp
14.	20.089,00	Lô số 21, KCN Trà Nóc 1, Phường Trà Nóc, Quận Bình Thủy, TP Cần Thơ	Đất khu công nghiệp	Xây dựng Kho Thành phẩm	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp
15.	14.760,42	32 Đặng Văn Bi, Phường Trường Thọ, Quận 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	Nhà nước công nhận quyền sử dụng đất	Đất phi nông nghiệp
16.	4.560,30	Số 02A Lê Văn Chân, Phường 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
17.	2.612,00	Đường VI. Lê-nin, Phường Hưng Dũng, TP Vinh, tỉnh Nghệ An	Đất cơ sở sản xuất kinh doanh	Xây dựng văn phòng	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp
18.	2.475,00	Số 10 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, TP.HCM	Xây dựng khu thương mại dịch vụ và cao ốc văn phòng	Xây dựng cao ốc văn phòng	Nhận chuyển nhượng từ đất giao thời hạn 50 năm	Đất phi nông nghiệp
19.	1.738,30	Phường 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

TT	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
20.	27.270,50	87 Hoàng Văn Thụ, Phường 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
21.	1.409,70	Tổ 29, P. Hoà Cường Nam, Q. Hải Châu, TP Đà Nẵng	Đất ở tại đô thị	Đất cho thuê	Nhận chuyển nhượng	Đất phi nông nghiệp
22.	466,20	Số 95 Lê Lợi, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng	Đất ở tại đô thị	Đất cho thuê	Nhận chuyển nhượng	Đất phi nông nghiệp
23.	283,10	Số 617 Cách mạng tháng 8, Phường 5, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh	Đất sản xuất, kinh doanh (Văn phòng làm việc)	Đất sản xuất, kinh doanh (Văn phòng làm việc)	Nhận chuyển nhượng	Đất phi nông nghiệp
24.	176,90	Số 87A, Cách Mạng Tháng 8, Phường Bến Thành, Quận 1, TP. HCM	Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh (văn phòng làm việc)	Đất cho thuê	Nhà nước công nhận quyền sử dụng đất thời hạn 50 năm	Đất phi nông nghiệp
25.	168,30	Số 190 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP.HCM	Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh	Xây dựng cửa hàng	Nhận chuyển nhượng	Đất phi nông nghiệp
26.	520,40	Số 184-186-188 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP.HCM	Đất cơ sở y tế, phòng khám đa khoa	Xây dựng phòng khám đa khoa	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp

TT	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
27.	34.004,00	Lô 1-18 Khu G1, KCN Tân Thới Hiệp, Phường Hiệp Thành, Quận 12, TP.HCM	Đất khu công nghiệp	Xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm từ sữa	Đất thuê	Đất phi nông nghiệp
28.	33.811,00	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

*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 : 130.630.500 cổ phần (tương ứng 9% vốn điều lệ của Vinamilk)
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm chào bán : 144.000 đồng/cổ phần
- 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 : 39.189.150 cổ phần (tương ứng 2,7% 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 28/11/2016 đến 16h ngày 09/12/2016 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 và Vinamilk và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 28/11/2016 đến 16h00 ngày 09/12/2016
- 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 12/12/2016 đến 14h00 ngày 12/12/2016
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán : **14h30 ngày 12/12/2016**  
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 12/12/2016 đến 21/12/2016
- Thời gian hoàn tiền đặt cọc : 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: 08 3 8217713 Fax: 08 3 8217452
- Tại website: [www.hsx.vn](http://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: 08 3 8242897 Fax: 08 3 8242997
- Tại website: [www.ssi.com.vn](http://www.ssi.com.vn)

### **- Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước**

- Tại website: [www.scic.vn](http://www.scic.vn)

### **- Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam**

- Tại website: [www.vinamilk.com.vn](http://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 rõ ràng, 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 cụ thể, rõ ràng; 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 tài khoản đầu tư gián tiếp bằng VND 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. 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. 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:
  - ✓ 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;
  - ✓ Thành viên của Liên danh tư vấn là Công ty Morgan Stanley Asia (Singapore) Pte, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn và Công ty TNHH VinaCapital Corporate Finance Việt Nam - các đơn vị thực hiện tư vấn chào bán cạnh tranh cho SCIC.

#### **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.
- 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.
- Nhà đầu tư thuộc đối tượng chào mua công khai đã thực hiện nghĩa vụ chào mua công khai theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.
- Nhà đầu tư phải có 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.

#### **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 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 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 tài khoản vốn đầu tư gián tiếp (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 nơi Nhà đầu tư mở tài khoản);
- Giấy uỷ 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);
- Hộ chiếu của đại diện của tổ chức nước ngoài (bản sao);
- Giấy xác nhận Nhà đầu tư có tài khoản vốn đầu tư gián tiếp (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 nơi Nhà đầu tư mở tài khoản lưu ký);
- Giấy uỷ 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.

❖ **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 của Ban Kiểm soát, 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 28 tháng 11 năm 2016

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÀN**

**TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC**



  
**HOÀNG NGUYỄN HỌC**

**PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM**



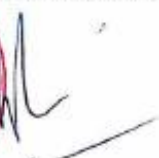
  
**MAI KIỀU LIÊN**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN**



  
**NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG**

**GIÁM ĐỐC KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ PHÍA NAM**