

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên Công ty đại chúng: CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA HÀ NỘI

Năm báo cáo 2020

## I. Thông tin chung:

### 1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Công ty cổ phần Sữa Hà Nội
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103026433
- Vốn điều lệ: 200.000.000 đồng (Hai trăm tỷ đồng)
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 114.111.266.282 đ
- Địa chỉ: Km 9 đường Bắc Thăng Long-Nội Bài, KCN Quang Minh, TT Mê Linh, Hà Nội
- Số điện thoại: 0243 8866567
- Số fax: 02438866564
- Website:hanoimilk.com
- Mã cổ phiếu (nếu có): HNM

### 2. Quá trình hình thành và phát triển

- **Quá trình hình thành và phát triển:** Được thành lập năm 2001 và chính thức đi vào hoạt động năm 2003, Công ty cổ phần sữa Hà Nội (“Hanoimilk”) đã lớn mạnh và trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của ngành công nghiệp chế biến sữa. Hanoimilk dần chiếm lĩnh được thị trường và tạo được niềm tin của người tiêu dùng với những sản phẩm sữa mang nhãn hiệu IZZI, YOTUTI, Sữa tươi HANOIMILK 100%, Sữa chua Hanoimilk. Với dây chuyền thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến, đội ngũ cán bộ giỏi chuyên môn và nhiệt huyết, Hanoimilk không ngừng nâng cao công tác kiểm tra chất lượng trong quy trình thu mua nguyên liệu và sản xuất để đem đến cho người tiêu dùng những sản phẩm an toàn với nguồn dinh dưỡng quý giá mỗi ngày.

#### - Các sự kiện khác.

Năm 2003: Ra mắt sản phẩm sữa tiệt trùng bổ sung vi chất dinh dưỡng IZZI, sữa chua uống tiệt trùng Yotuti.

Năm 2007: Ra mắt sản phẩm sữa chua ăn có đường Hanoimilk.

Năm 2010: Ra mắt sản phẩm sữa tiệt trùng bổ sung vi chất dinh dưỡng Palatinos

Năm 2011: Ra mắt sản phẩm sữa tiệt trùng bổ sung vi chất dinh dưỡng Omega.

Năm 2012: Ra mắt sản phẩm Sữa chua ăn Tự nhiên và Sữa chua ăn Synbi.

Năm 2013: Tái tung sản phẩm sữa tiệt trùng bổ sung vi chất dinh dưỡng IZZI ngon công thức S+.

Năm 2014: Tái tung sản phẩm Sữa chua uống IZZI Dinomilk.

Năm 2015: Ra mắt Sản phẩm sữa chua ăn Hoa quả các vị (Mít; Dâu tây; Chanh dây; Sầu riêng; Xoài).

Năm 2016: Đạt giải thưởng Công nghiệp thực phẩm toàn cầu tại Ireland.

Năm 2020: Ra mắt sản phẩm Thức uống dinh dưỡng trái cây tổng hợp

### 3. *Ngành nghề và địa bàn kinh doanh*

– **Ngành nghề kinh doanh:** Sản xuất và buôn bán: sữa bò, sữa đậu nành, các sản phẩm từ sữa.

– **Địa bàn kinh doanh:** Toàn quốc.

### 4. *Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý*

– **Mô hình quản trị:** Công ty cổ phần

– **Cơ cấu bộ máy quản lý:** Bao gồm Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Khối sản xuất và cung ứng, Khối Bán hàng và Marketing, Khối Văn Phòng.

– **Các công ty con, công ty liên kết:** Không có.

### 5. *Định hướng phát triển*

– **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:** “Trở thành 1 trong 3 công ty hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh sữa và các sản phẩm từ sữa, và là công ty số 1 về các sản phẩm sữa dành cho trẻ em”

– **Chiến lược phát triển trung và dài hạn:**

- 1) Tiếp tục kiên trì đi theo Chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng và vươn lên dẫn đầu về đổi mới công nghệ và phát triển sản phẩm mới.
- 2) Phát triển hệ thống bán hàng, đầu tư ngân sách marketing để phát triển và tái tung các sản phẩm mới mang thương hiệu Hanoimilk cùng với các thương hiệu con IZZI, Yotuti, Dinomilk, Yoha để tăng doanh số bán hàng trong nước.
- 3) Tăng cường xuất khẩu sản phẩm vào thị trường Trung Quốc và một số nước Asian. Hợp tác gia công sản xuất cho các đối tác trong nước và quốc tế. Theo đó, tiếp tục triển khai thực hiện Dự án đổi mới công nghệ, tăng công suất nhà máy để sản xuất phục vụ bán hàng trong nước, xuất khẩu và gia công.
- 4) Quyết tâm thực hiện thành công Dự án trồng cỏ nuôi bò sữa tự nhiên tại huyện Mê Linh, Hà Nội để cung cấp nguồn sữa tươi tự nhiên chất lượng cao cho sản xuất Sữa chua ăn và phát triển dòng sản phẩm sữa tươi Organic.
- 5) Tái cấu trúc tài chính, phát hành cổ phiếu riêng lẻ và phát hành trái phiếu chuyên đổi để xử lý nợ và tăng quy mô vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty. Theo đó, tạo điều kiện thuận lợi và ưu đãi cho các Doanh nghiệp lớn, các tổ chức tài chính và các nhà đầu tư tổ chức và cá nhân tham gia đầu tư, sở hữu và quản lý, điều hành công ty (không giới hạn tỷ lệ cổ phần nắm giữ của nhà đầu tư trong và ngoài nước).

- Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:

Hanoimilk đã đào tạo được đội ngũ cán bộ trẻ có trình độ và tâm huyết với công ty. Hầu hết các cán bộ nhân viên Hanoimilk còn trụ lại đến ngày hôm nay đều là những người trung thành, hết lòng vì công ty và chấp nhận rằng con đường đi lên bằng chất lượng là con đường gian nan, thử thách. Các Trưởng bộ phận đã bắt đầu chịu được áp lực công việc và quen dần với cách quản lý “Quản trị mục tiêu” của Chủ tịch Hội đồng quản trị. Hầu hết các Trưởng bộ phận đã bắt đầu độc lập trong công việc và tự chịu trách nhiệm về mục tiêu, kết quả công việc. Văn hóa mới với các giá trị cốt lõi là trung thực và minh bạch đã được hình thành tại Hanoimilk

6. Các rủi ro: (Nêu các rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc đối với việc thực hiện các mục tiêu của của Công ty).

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm:

(i) Tổng sản lượng sữa sản xuất : 10,5 triệu lít

- Sữa tiệt trùng UHT : 8,3 triệu lít
- Sữa chua ăn : 2,2 triệu lít

(ii) Chỉ tiêu và kết quả kinh doanh:

Chỉ tiêu	triệu đồng				
	Năm 2020	Năm 2019	KH 2020	So với 2019	So với KH
- Doanh thu bán hàng	200.539	169.707	176.000	118,2%	113,9%
- Giá vốn hàng bán	149.843	154.647	128.482	96,9%	116,6%
- Lợi nhuận gộp về bán hàng	49.364	13.432	37.838	367,5%	130,5%
- Chi phí tài chính	7.285	6.737	7.036	108,1%	103,5%
- Chi phí marketing & bán hàng	30.044	25.983	21.120	115,6%	142,3%
- Chi phí quản lý DN	9.479	10.315	7.742	91,9%	122,4%
- Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế	2.496	-25.000	1.940	-10,0%	128,6%

- Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Doanh thu hoàn thành vượt mức 13,9% chỉ tiêu doanh thu do Đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty có lãi hơn 2,5 tỷ đồng, chủ yếu do các nguyên nhân sau:

- Với mức đầu tư quảng bá thương hiệu như hiện tại, Doanh thu bán hàng chỉ đạt mức trên dưới 200 tỷ/năm nên chưa thể tạo ra lợi thế quy mô để giúp giảm tỷ lệ Chi phí bán hàng/Doanh thu và giảm tỷ lệ Chi phí sản xuất/Doanh thu để giúp tăng lợi nhuận.
- Các công ty sữa lớn cạnh tranh khốc liệt để giữ thị phần nên đã tung ra nhiều chương trình khuyến mại rất nặng như mua 4 tặng 1 hoặc mua 6 tặng 1 hay tặng thêm quà ...vv. Do vậy, việc bán hàng của Công ty gặp nhiều khó khăn, để bán được hàng Ban giám đốc buộc phải tăng thêm chi phí khuyến mại cho các cửa hàng và người tiêu dùng lên tới trên 18%

nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với chương trình của các đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, tỷ lệ Chi phí bán hàng/Doanh thu là 33,3% (vượt 6,3% so với kế hoạch là 27%).

- Do thiếu vốn lưu động để mua trước tăng dự trữ nguyên vật liệu và sản xuất hàng tồn kho nên trong một số thời điểm mà nhu cầu mua hàng của các Nhà phân phối tăng vọt nhưng công ty không có đủ hàng tồn kho để sẵn sàng cung cấp kịp thời.

## 2. Tổ chức và nhân sự

– Danh sách Ban điều hành:

### 1. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành:

#### 1.1 Ông Hà Quang Tuấn – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

1.	Họ và tên:	HÀ QUANG TUẤN
2.	Giới tính:	Nam
3.	Ngày tháng năm sinh:	14-05-1960
4.	Nơi sinh:	Thái Bình
5.	Quốc tịch:	Việt Nam
6.	CMND/hộ chiếu:	Số 010412811 cấp ngày 13/10/2003 tại Hà Nội
7.	Dân tộc:	Kinh
8.	Quê quán:	Thị xã Thái Bình, tỉnh Thái Bình
9.	Địa chỉ thường trú:	Phòng 409- C4 Thanh Xuân Bắc, Hà Nội/ 26 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
10.	Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	(04) 3886 6563/ 0903402021
11.	Trình độ văn hóa:	12/12
12.	Trình độ chuyên môn:	Tiến sĩ Công nghệ Thông tin, Đào tạo cao cấp về Kinh tế
13.	Quá trình công tác: + Từ 1974 đến 1977 : + Từ 1977 đến 1982 : + Từ 1984 đến 1990 : + Từ 1990 đến 1994 : + Từ 1992 đến 1994 : + Từ 1995 đến 1996 : + Từ 1995 đến 1997 : + Từ 2001 đến 2003 :  + Từ 1992 đến nay : + Từ 2005 đến nay : + Từ 2009 đến nay :	Học sinh chuyên toán Thái Bình Sinh viên Khoa Điện tử- Viễn thông – ĐHBK Hà Nội Chuyên viên Vụ Kế hoạch - Tổng cục Điện tử và KT Tin học Nghiên cứu sinh tại Viện Hàn lâm khoa học Nga Tổng giám đốc Công ty ARKTUR-S (LB Nga) Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Công nghệ cao Hà Nội Đào tạo sau Đại học tại ĐHKQ Quốc dân Hà Nội Học tiếng Anh tại Đại học BOSTON và đào tạo cao cấp về Quản lý kinh tế tại Đại học HARVARD (Mỹ). Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty DPT, Công ty Việt Phát Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hoàng Mai Xanh Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội
14.	Chức vụ công tác hiện nay:	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội
15.	Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
16.	Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
17.	Số lượng cổ phiếu sở hữu: Số lượng cổ phiếu đại diện sở hữu tại Công ty CP Sữa Hà Nội:	4.375.000 cổ phần HNM.

--	--	--

(Liệt kê các thay đổi trong Ban điều hành trong năm). Không có.

- Số lượng cán bộ, nhân viên: 350 cán bộ công nhân viên.
- Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động: Tuân thủ các quy định của Pháp luật về chính sách đối với người lao động.

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

a) Các khoản đầu tư lớn: Nêu các khoản đầu tư lớn được thực hiện trong năm (bao gồm các khoản đầu tư tài chính và các khoản đầu tư dự án), tình hình thực hiện các dự án lớn. Đối với trường hợp công ty đã chào bán chứng khoán để thực hiện các dự án, cần nêu rõ tiến độ thực hiện các dự án này và phân tích nguyên nhân dẫn đến việc đạt/không đạt tiến độ đã công bố và cam kết).

b) Các công ty con, công ty liên kết: Không có.

### 4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản	416.800	422.356	1,33%
Doanh thu thuần	168.079	199.207	18,52%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(29.426)	2.558	-108,69%
Lợi nhuận khác	4.427	(62)	-101,40%
Lợi nhuận trước thuế	(25.000)	2.496	-109,98%
Lợi nhuận sau thuế	(25.000)	2.496	-109,98%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức			

Các chỉ tiêu khác: (tùy theo đặc điểm riêng của ngành, của công ty để làm rõ kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất).

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	0,98	1,02	

+ Hệ số thanh toán nhanh:			
<u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u>		0,51	0,56
Nợ ngắn hạn			
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản		0,73	0,73
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu		2,73	2,70
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
<u>Giá vốn hàng bán</u>		1,00	1,03
Hàng tồn kho bình quân			
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản		0,40	0,47
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-	0,15	0,01
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	-	0,22	0,02
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	-	0,06	0,01
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	-	0,18	0,01

#### **5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

##### **a) Cổ phần:**

Tổng số cổ phần đang lưu hành: 20.000.000 cổ phần.

##### **b) Cơ cấu cổ đông:**

Cổ đông lớn: chiếm 75% vốn cổ phần của Công ty. Cổ đông nhỏ chiếm 25%.

**c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:** Không có.

**d) Giao dịch cổ phiếu quỹ:** Không có.

**e) Các chứng khoán khác:** Không có.

### **III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)**

Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc tối thiểu phải bao gồm các nội dung sau:

#### **1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

– Phân tích tổng quan về hoạt động của công ty so với kế hoạch/dự tính và các kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước đây. Trường hợp kết quả sản xuất kinh doanh không đạt kế hoạch thì nêu rõ nguyên nhân và trách nhiệm của Ban Giám đốc đối với việc không hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh (nếu có).

Đơn vị: triệu đồng

= 0. = G 4 7 9 N = T =

Chi tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	%thực hiện
Doanh thu(có VAT)	193.600	220.593	113,9%
Doanh thu trước thuế	176.000	200.539	113,9%
Lợi nhuận trước thuế	1.940	2.496	128,6%
Lợi nhuận sau thuế	1.940	2.496	128,6%
EPS(đồng/cổ phiếu)	97	125	128,6%

Các nguyên nhân chủ yếu dẫn tới việc Công ty vượt chỉ tiêu Doanh thu là:

- (i) Công ty đã tung ra được sản phẩm mới Thức uống dinh dưỡng vị trái cây phù hợp với nhu cầu của thị trường.
- (ii) Công ty khai thác được hiệu suất của thiết bị thông qua hoạt động gia công cho các đối tác.

#### Những tiến bộ công ty đã đạt được

Trong năm 2020, với tinh thần quyết tâm cao và nỗ lực cố gắng không mệt mỏi, ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty đã tổ chức thực hiện được nhiều công việc quan trọng và đạt được những thành tích đáng khen ngợi, cụ thể như sau:

- Tiếp tục đào tạo và tổ chức đồng bộ từ khâu Dự báo bán hàng, Lập kế hoạch sản xuất, Dự trữ vật tư đến Vận chuyển cung ứng hàng hóa. Đảm bảo cung ứng đủ hàng cho thị trường với chi phí tiết kiệm và chất lượng tốt nhất.
- Kiểm soát được chi phí và giá thành sản xuất tới từng chu kỳ, duy trì việc áp dụng định mức sản xuất ở tất cả các khâu giúp kiểm soát chất lượng và giảm hao phí nguyên vật liệu.

## 2. Tình hình tài chính

### a) Tình hình tài sản

Trong năm công ty đã đầu tư thêm 20 tỷ đồng để đầu tư các hệ thống phụ trợ giúp ổn định sản xuất cho nhà máy.

### b) Tình hình nợ phải trả

- Tình hình nợ hiện tại, biến động lớn về các khoản nợ: Công ty vẫn duy trì hạn mức vay ngân hàng quanh mức 70 tỷ đồng (32 tỷ ở BIDV, 33 tỷ ở VCB và 5 tỷ ở VRB).

## 3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

Về nhân sự và văn hóa công ty: Hanoimilk đã đào tạo được đội ngũ cán bộ trẻ có trình độ và tâm huyết với công ty. Hầu hết các cán bộ nhân viên Hanoimilk còn trụ lại đến ngày hôm nay đều là những người trung thành, hết lòng vì công ty và chấp nhận rằng con đường đi lên bằng chất lượng là con đường gian nan, thử thách. Các Trưởng bộ phận đã bắt đầu chịu được áp lực công việc và dần dần chủ động công việc do mình phụ trách. Hầu hết các Trưởng bộ phận đã bắt đầu độc lập trong công việc và tự chịu trách nhiệm về mục tiêu, kết quả công việc. Văn hóa mới với các giá trị cốt lõi là trung thực và minh bạch đã được hình thành và đang tiếp tục duy trì tại Hanoimilk.

## 4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

Tiếp tục thực hiện Chiến lược phát triển công ty giai đoạn 2020-2025 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 29/06/2020. Theo đó, điều chỉnh kế hoạch doanh thu giai

đoạn 2021 - 2022 cho phù hợp với tình hình thực tế và đảm bảo cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng và mục tiêu lợi nhuận.

5. **Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có)- (Trường hợp ý kiến kiểm toán không phải là ý kiến chấp thuận toàn phần).**

**IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty**

1. **Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty:**

Mặc dù công ty không hoàn thành về mặt doanh số nhưng đã đạt được sự ổn định trong bối cảnh nền kinh tế vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi.

2. **Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty**

Việc Ban giám đốc lựa chọn chiến lược bảo toàn lợi nhuận trong giai đoạn kinh tế khó khăn là hợp lý, tuân thủ đúng chỉ đạo của HĐQT.

3. **Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị**

- a. Tiếp tục kiên trì theo đuổi chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng và vươn lên dẫn đầu về đổi mới công nghệ và phát triển sản phẩm mới.
- b. Phát triển hệ thống bán hàng, đầu tư ngân sách marketing để phát triển và tái tung các sản phẩm mới mang thương hiệu Hanoimilk cùng với các thương hiệu con IZZI, Yotuti, Dinomilk, Yoha để tăng doanh số bán hàng trong nước.
- c. Tăng cường xuất khẩu sản phẩm vào thị trường Trung Quốc và một số nước Asean. Hợp tác gia công sản xuất sản phẩm cho các đối tác trong nước và quốc tế. Theo đó, tiếp tục triển khai thực hiện dự án đổi mới công nghệ, tăng công suất nhà máy để sản xuất phục vụ bán hàng trong nước, xuất khẩu và gia công.
- d. Quyết tâm thực hiện thành công dự án trồng cỏ nuôi bò sữa tự nhiên tại huyện Mê Linh, Hà Nội để cung cấp nguồn sữa tươi tự nhiên chất lượng cao cho sản xuất sữa chua ăn và phát triển dòng sản phẩm sữa tươi organic.
- e. Tái cấu trúc tài chính, phát hành cổ phiếu riêng lẻ và phát hành trái phiếu chuyên đổi để xử lý nợ và tăng quy mô vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty. Theo đó, tạo điều kiện thuận lợi và ưu đãi cho các doanh nghiệp lớn, các tổ chức tài chính và các nhà đầu tư tổ chức và cá nhân tham gia đầu tư, sở hữu và quản lý, điều hành công ty (không giới hạn tỷ lệ cổ phần nắm giữ của nhà đầu tư trong và ngoài nước).

- V. **Quản trị công ty (Tổ chức chào bán trái phiếu ra công chúng hoặc niêm yết trái phiếu không phải là công ty đại chúng không bắt buộc phải công bố các thông tin tại Mục này).**

1. **Hội đồng quản trị**

- a) **Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:**

Ông Hà Quang Tuấn: Chủ tịch HĐQT. 4.375.000 cổ phiếu. (21,88%)

Ông Ngô Kim Sơn

Bà Nguyễn Mai Phương: 436.900 cổ phiếu. (2,18%)



Ông Phạm Tùng Lâm. 25.000 cổ phiếu. (0,12%)

Bà Vũ Thị Hương Thủy

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có.

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị: đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp Hội đồng quản trị, nội dung và kết quả của các cuộc họp.

Trong năm 2020, HĐQT đã họp 8 phiên họp chính và nhiều phiên họp phụ để thực hiện chỉ đạo các nội dung sau:

- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2020.

- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện đầu tư thêm hệ thống phụ trợ.

d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

e) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Không có

f) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm.

## 2. Ban Kiểm soát

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

Bà Đặng Thị Thanh Nga

Bà Đỗ Thị Thu

b) Hoạt động của Ban kiểm soát: Ban kiểm soát đã họp thường kỳ và theo dõi các hoạt động của công ty.

## 3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Chủ tịch HĐQT: 50.000.000đ/tháng.

Thành viên HĐQT: 8.000.000đ/tháng.

Trưởng ban Kiểm soát: 7.000.000đ/tháng.

Thành viên BKS: 4.500.000đ/tháng.

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Không có

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: Không có

d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: (Nêu rõ những nội dung chưa thực hiện được theo quy định của pháp luật về quản trị công ty. Nguyên nhân, giải pháp và kế hoạch khắc phục/kế hoạch tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty).

## VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán: Chấp nhận toàn phần.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán (Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán. Trường hợp theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán, công ty phải lập Báo cáo tài chính hợp nhất hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp thì Báo cáo tài chính trình bày trong Báo cáo thường niên là Báo cáo tài chính hợp nhất đồng thời nêu địa chỉ công bố, cung cấp báo cáo tài chính của công ty mẹ hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp).

Xác nhận của đại diện theo pháp luật của Công ty



HÀ QUANG TUẤN

