



**CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM
VINAMILK**

**TÀI LIỆU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN**

Năm 2012

MỤC LỤC

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY	2
NĂM 2011	2
Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2011	2
Kế hoạch kinh doanh 2012 và định hướng chiến lược 2012 – 2016	8
BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2011.....	11
BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT	14
BIỂU QUYẾT VÀ BẦU CỬ.....	18
1. Báo cáo tài chính đã kiểm toán, báo cáo của Hội đồng Quản trị, và báo cáo của Ban Kiểm soát về hoạt động năm 2011	18
2. Phân phối lợi nhuận năm 2011	18
3. Kế hoạch năm 2012 và định hướng 2012 - 2016.....	19
4. Thù lao cho HĐQT, Ban Kiểm soát 2012.....	21
5. Chọn công ty kiểm toán cho năm tài chính 2012.....	21
6. Sửa điều lệ.....	21
7. Bầu lại HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2012 - 2016.....	21

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2011

Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2011

Về doanh thu & lợi nhuận

- Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch ĐHĐCĐ giao:

Năm 2011, kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng tiếp tục gặp nhiều khó khăn. Tăng trưởng kinh tế thế giới chậm lại, khủng hoảng nợ công diễn ra ở một số nước châu Âu, giá dầu mỏ và giá một số nguyên vật liệu chủ yếu tăng cao. Tại Việt Nam, lạm phát tăng cao lên 18,58%, tăng trưởng GDP giảm xuống, ước tính chỉ ở mức 5,89% so với mức năm 6,78% của năm 2010, mặt bằng lãi suất cao gây áp lực cho sản xuất và đời sống dân cư.

Là một doanh nghiệp có sản phẩm phục vụ đại bộ phận dân cư, khó khăn chung của nền kinh tế ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của Vinamilk. Tuy nhiên, Công ty đã nỗ lực để hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông đề ra. Kỷ niệm 35 năm thành lập 1976 – 2011, Vinamilk đã đánh dấu sự trưởng thành của mình bằng cột mốc quan trọng: doanh thu vượt 1 tỷ đô la Mỹ.

Kết quả 2011, các chỉ tiêu về doanh số và lợi nhuận của ĐHĐCĐ đặt ra đầu năm Công ty đều vượt. Doanh thu tiếp tục tăng cao 37% so với cùng kỳ 2010, vượt 7% so với kế hoạch. Xét về tốc độ tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng doanh thu năm 2011 thấp hơn năm 2010 (37% so với 49%). Tuy nhiên, xét về mức tăng tuyệt đối thì doanh thu năm 2011 vẫn tăng cao hơn năm 2010. Tổng doanh thu năm 2011 tăng 5.989 tỷ đồng so với cùng kỳ, cao hơn mức tăng 5.261 tỷ đồng của tổng doanh thu năm 2010 so với năm 2009.

Lợi nhuận sau thuế tăng chậm hơn doanh thu do giá nguyên liệu đầu vào tăng cao nhưng vẫn đạt mức tăng 17% so với năm 2010, và vượt 18% kế hoạch được giao. Nếu loại trừ ảnh hưởng của khoản lợi nhuận từ việc chuyển nhượng tài sản năm 2010 thì lợi nhuận năm 2011 vẫn tăng khá tốt ở mức 28%. Trong điều kiện kinh tế khó khăn, đây là một nỗ lực rất lớn của toàn bộ bộ máy của Vinamilk.

Cụ thể như sau:

(tỷ đồng)	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2010	% vượt kế hoạch	Tăng trưởng so với 2010
Tổng doanh thu	22.071	20.560	16.081	7%	37%
Lợi nhuận trước thuế	4.979	4.300	4.251	16%	17%
Lợi nhuận sau thuế	4.218	3.586	3.616	18%	17%

- Tính chung cả giai đoạn từ khi niêm yết vào năm 2006 đến nay, tốc độ tăng trưởng kép bình quân hàng năm (CAGR) của tổng doanh thu là 29%/năm và của lợi nhuận trước thuế là 50%/năm

(tỷ đồng)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	CAGR
Tổng doanh thu	6.289	6.675	8.381	10.820	16.081	22.071	29%
Lợi nhuận trước thuế	663	955	1.371	2.731	4.251	4.979	50%

Về tài sản và nguồn vốn

(tỷ đồng)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Tài sản ngắn hạn	1.996	3.172	3.188	5.069	5.920	9.468
Tài sản dài hạn	1.604	2.253	2.779	3.413	4.853	6.115
Tổng tài sản	3.601	5.425	5.967	8.482	10.773	15.583
Nợ phải trả	862	1.073	1.154	1.991	2.809	3.105
Vốn chủ sở hữu	2.738	4.316	4.762	6.455	7.964	12.477
Lợi ích cổ đông thiểu số	-	36	51	35	-	-
Tổng nguồn vốn	3.601	5.425	5.967	8.482	10.773	15.583

- Tính đến cuối năm 2011, tổng tài sản của Vinamilk tăng mạnh lên 15.583 tỷ đồng, tăng 4.810 tỷ đồng so với đầu năm, tức tăng 45%; trong đó, tài sản ngắn hạn tăng 3.548 tỷ đồng (tăng 60%) và tài sản dài hạn tăng 1.262 đồng (tăng 26%)
- Tính đến cuối năm 2011, Công ty có lượng tiền mặt là 3.597 tỷ đồng, tăng 1.378 tỷ đồng (tức tăng 62%) so với mức 2.219 tỷ đồng lúc đầu năm, và hoàn toàn không có nợ vay ngân hàng.

Các kết quả đạt được trong năm

- **Hệ thống phân phối:** hệ thống phân phối tiếp tục được mở rộng. Tính đến hết năm 2011, Công ty đã bao phủ được 178.000 điểm lẻ. Số lượng nhà phân phối của Vinamilk là 232 nhà phân phối cho tất cả các tỉnh thành trên cả nước.

Các chính sách giữa 2 kênh truyền thống và hiện đại cũng được điều chỉnh để các kênh đi đúng định hướng và đúng mục tiêu

Mục tiêu thời gian tới của kinh doanh là tập trung cải thiện dịch vụ khách hàng nhằm đến mục tiêu “Doanh nghiệp có dịch vụ khách hàng xuất sắc nhất Việt Nam

trong ngành hàng tiêu dùng” trong vòng 3 năm tới do khách hàng công nhận. Từ quý 4/2011, Công ty đã tiến hành khảo sát định kỳ tại các điểm lẻ để cải thiện dịch vụ khách hàng.

➤ **Hoạt động marketing:**

- Sữa nước và sữa chua: Tiếp tục chương trình hỗ trợ sữa tiệt trùng bổ sung vi chất công thức ADM+. Nghiên cứu đo lường sức khỏe thương hiệu trong tháng 7/2011 do CBI thực hiện cho thấy quảng cáo của sữa nước Vinamilk lại tiếp tục được đa số người tiêu dùng ưa thích với 88% đánh giá “Vinamilk có quảng cáo hay”. Tiếp tục duy trì truyền thông, thực hiện dùng thử sản phẩm tại siêu thị cho sữa chua ăn Probi

- Sữa bột: Thực hiện chương trình bình ổn giá cho sản phẩm sữa bột cho trẻ dưới 12 tháng tuổi và người già, và Chương trình khuyến mãi “Dielac Alpha - Tiết kiệm thông minh” (T7-T8/2011)

Duy trì truyền thông Dielac Pedia nhằm tiếp tục xây dựng nhắc nhở sản phẩm như duy trì TVC, quảng cáo internet, phát mẫu dùng thử

Nâng cao hình ảnh chất lượng sản phẩm và tăng cường hình ảnh nhãn hiệu tại điểm lẻ

- Nước giải khát: Thực hiện 02 chương trình truyền thông hỗ trợ cho nước trái cây và tung trà/nho nha đam trên toàn quốc. Đồng thời tài trợ cho hai chương trình truyền hình thực tế có lượng khán giả lớn nhất Việt Nam là “Bước Nhảy hoàn vũ” và “Cặp đôi hoàn hảo”, góp phần làm tăng nhận diện thương hiệu giúp Vfresh tăng trưởng 48% so với năm 2010

- **Sản phẩm mới:** tiếp tục giới thiệu ra thị trường những sản phẩm mới như sữa tươi thanh trùng áp dụng công nghệ mới ly tâm tách khuẩn, các loại nước giải khát như nước nho, nước nho nha đam, nước ôi, cải tiến các sản phẩm đang lưu hành như sữa chua, sữa chua uống, thay đổi công nghệ lên men sữa chua: chuyển sang công nghệ cấy men trực tiếp thay cho phương pháp cấy cố định.

- **Quản lý chất lượng:** Tất cả các phòng thí nghiệm của Vinamilk đều đạt ISO 17025 cho lĩnh vực hóa học và sinh học. Toàn bộ 10 nhà máy đều có hệ thống quản lý môi trường được chứng nhận đạt chuẩn ISO 14001:2004. Công ty luôn duy trì tốt hoạt động của hệ thống Quản lý chất lượng ISO và hệ thống Phân tích môi nguy và điểm kiểm soát tới hạn HACCP

- **Môi trường và tiết kiệm năng lượng:** Trong năm 2011, Công ty đã thành lập bộ phận phụ trách năng lượng và môi trường (theo luật Sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả). Lượng nước nguồn và năng lượng tiêu hao bình quân trên 1 tấn sản phẩm trong năm 2011 tiếp tục giảm đáng kể so với năm 2010, cụ thể : điện – giảm 5.5 %, dầu FO – giảm 6.9 %, nước nguồn – giảm 9.7 %. Bên cạnh đó, lượng nước đã qua xử lý và thải ra môi trường bình quân trên 1 tấn sản phẩm cũng giảm 3.4 %.

Năm 2011, Công ty cũng đã bắt đầu sử dụng đèn LED để chiếu sáng tại nhà máy Sữa Sài Gòn và dự kiến sẽ triển khai nhân rộng tại tất cả nhà máy, giúp tiết kiệm 70 – 80 % điện năng tiêu thụ cho chiếu sáng, đồng thời nhiệt năng sinh ra không đáng

kể, không thải khí CO₂ gây hiệu ứng nhà kính, không phát ra các tia bức xạ có hại cho sức khỏe con người.

Hệ thống xử lý nước thải và khói thải của các nhà máy đều được cấp giấy chứng nhận đạt chuẩn xả thải theo quy chuẩn Việt Nam. Một phần nước thải sau xử lý được tái sử dụng để tưới cây, vệ sinh nhà xưởng và sử dụng cho hệ thống xử lý khói thải.

- **Vùng nguyên liệu:** Trong năm 2011, Vinamilk đã thu mua 144 nghìn tấn sữa tươi, tăng 11% so với năm 2010. Trong đó thu mua trong dân tăng 8% và thu mua từ trang trại của Vinamilk tăng 52%

Tính đến tháng 12/2011, tổng đàn bò giao sữa cho Vinamilk là 61 nghìn con, tăng 1.100 con so với tháng 12/2010. Trong đó, bò vắt sữa chiếm 49% tổng đàn bò.

- **Nhân sự:**

- Chọn lọc được danh sách nhân sự tiềm năng nhằm phát triển kế nhiệm cho các vị trí Giám đốc Điều hành, các vị trí báo cáo trực tiếp cho Tổng Giám đốc, các Giám đốc Đơn vị và Phòng chức năng.
- Tuyển chọn học sinh và tài trợ đào tạo tại Nga về sữa và thú y.
- Ban hành Phần Năng lực Chung – Bộ Năng lực chuẩn, đã triển khai và thực hiện các hoạt động đào tạo nội bộ tại các đơn vị.
- Phát hành sổ tay “Bộ quy tắc ứng xử” đến người lao động toàn Công ty.

- **Tài chính**

- Phát hành riêng lẻ thành công 10,7 triệu cổ phiếu, với giá bình quân cao hơn giá thị trường 32%
- Phát hành 7 triệu cổ phiếu ESOP cho nhân viên và phát hành 185 triệu cổ phiếu thưởng theo nghị quyết của ĐHCĐ
- Triển khai ERP cho Công ty Bò Sữa Việt Nam
- Rà soát các chính sách tài chính nhằm tăng cường phòng ngừa rủi ro, hoàn thiện các chính sách trong lĩnh vực quản lý tiền: chính sách quản lý tiền, chính sách tạm ứng, chính sách nợ phải thu.
- Triển khai xây dựng kế hoạch năm 2012 và kế hoạch 5 năm

- **IT:**

- Nâng cấp hệ điều hành sang Windows 7 và mail server từ Exchange 2007 lên Exchange 2010
- Giải pháp truyền thông hợp nhất (Unified Communication): Hệ thống điện thoại trong toàn Công ty dựa trên hệ thống mạng (IP phone); toàn bộ các bộ phận có thể hội họp, thảo luận trực tuyến qua mạng; và các thông tin trao đổi trong Công ty được tích hợp trên cùng một hệ thống

- Đưa một số máy chủ của công ty vào môi trường ảo hóa, việc ảo hóa được thực hiện tại trụ sở chính và trung tâm dự phòng của Công ty. Đây là một công nghệ tiên tiến giúp cho công ty tiết kiệm về chi phí, thời gian quản lý sau này
- Triển khai chương trình quản lý nhân sự, tiền lương trên toàn công ty với hệ thống báo cáo linh động cho phép khai thác thông tin nhiều chiều
- Phát triển các báo cáo hỗ trợ chuỗi cung ứng trong công tác đặt hàng, quản lý kho, vận chuyển để việc đặt hàng, giao hàng được chính xác và nhanh chóng
- Solomon: Tất cả nhà phân phối bán hàng ra hóa đơn giá trị gia tăng đều được thực hiện từ hệ thống; các điểm lẻ của nhà phân phối được chấm tồn kho, từ đó biết số lượng tồn kho của điểm lẻ và nhân viên bán hàng chủ động gợi ý cho điểm lẻ nên đặt hàng gì là hợp lý; thử nghiệm ứng dụng GPS cho nhân viên bán hàng, để quản lý tốt hơn nhân viên tốt hơn, giúp người quản lý nắm rõ thời gian, tuyến đường, lịch trình làm việc của nhân viên bán hàng

➤ **Tình hình quản trị rủi ro doanh nghiệp (QTRR)**

Đối với quy trình QTRR

- Trong năm 2011, Công ty đã soát xét và thực hiện sửa đổi, bổ sung để duy trì một chính sách và thủ tục QTRR phù hợp với tình hình thực tế tại Công ty và tiếp tục soát xét các quy trình rủi ro hiện hữu về cách thức, trình tự, phân công nhân sự
- Đồng thời, xác lập mới một quy trình đánh giá rủi ro cấp độ Công ty, áp dụng từ quý 4.2011 và sẽ được điều chỉnh để hoàn thiện qua thời gian.

Đối với hoạt động QTRR

- Tổ chức tái đào tạo về QTRR cho cấp Giám đốc và lớp đào tạo nhận thức QTRR cho các cấp quản lý mới trong năm 2011.
- Bên cạnh đó, kết hợp với công ty kiểm toán Ernst & Young soát xét lại quá trình thực hiện từ tháng 04/2010 đến nay.

Đối với yếu tố QTRR

- Đã thiết lập các tiêu chí – thông số (KRIs) cho các khối: Marketing, Nhân sự, Phát triển vùng nguyên liệu, Kiểm soát Nội bộ và Quản lý Rủi ro và khối Sản xuất. Các khối còn lại (tài chính, chuỗi cung ứng, dự án, kinh doanh) sẽ thực hiện trong 6 tháng đầu 2012. Các KRIs sẽ liên hệ được với hệ thống ERP hiện hữu để tránh trùng lặp hoặc không thống nhất các thang đo với nhau.
- Trong năm 2011, Công ty đã thực hiện xong việc rà soát và tái phân công cho các chủ sở hữu vùng rủi ro
- Ngoài ra, các phương pháp – kỹ thuật trong đánh giá rủi ro chưa thực hiện được trong năm 2011

Đối với nguồn nhân lực

- Sự biến động của đội ngũ điều phối viên cũng như hạn chế kiến thức ở lĩnh vực mới này là một thách thức cho năm 2012.

Đối với hệ thống báo cáo

- Hệ thống báo cáo QTRR được duy trì và cải tiến qua từng thời kỳ để phù hợp và dễ thực hiện nhưng cũng đảm bảo thể hiện được đầy đủ các thông tin cần thiết
- Tuy nhiên, quá trình QTRR của Công ty hiện nay cần phải được đánh giá một cách khách quan về cách thức, tính hiệu quả ... từ các bên thứ ba độc lập như kiểm toán nội bộ để có cái nhìn khách quan và tăng tính phù hợp của QTRR

- **Quan hệ với cổ đông:** Trong năm, Công ty đã tiếp hơn 100 lượt nhà đầu tư là các công ty chứng khoán, các quỹ đầu tư lớn và chuyên nghiệp đến từ các quốc gia khác nhau trên thế giới và nhiều nhà đầu tư sau đó đã trở thành cổ đông của Vinamilk. Ngoài ra, Vinamilk cũng tham gia các buổi thuyết trình cho nhà đầu tư do các công ty chứng khoán tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh, Bangkok – Thái Lan, Singapore và Hongkong. Bên cạnh đó, Vinamilk cũng duy trì kênh thông tin với cổ đông và nhà đầu tư qua email, điện thoại và mục “Hỏi đáp” trên website Công ty.

Theo khảo sát của VietStock, Vinamilk là công ty dẫn đầu trong Top 5 doanh nghiệp niêm yết có hoạt động quan hệ nhà đầu tư tốt nhất năm 2011. Đây là khảo sát được thực hiện trên tổng cộng 695 doanh nghiệp niêm yết trên cả 2 Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội

- **Các danh hiệu đạt được:**

	Danh hiệu	Tổ chức chứng nhận
1.	Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao	Báo Sài Gòn Tiếp thị
2.	Thương Hiệu mạnh	Thời báo Kinh tế Việt Nam
3.	Hãng sản xuất đồ uống tốt nhất (Vietnam Best of the Year)	Diễn đàn Kinh tế Việt Nam
4.	Doanh nghiệp xanh	Báo Sài Gòn Giải phóng
5.	Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2011	Sở Giao dịch Chứng Khoán thành phố Hồ Chí Minh
6.	Cúp vàng Top ten Thương hiệu Việt - Ứng dụng Khoa học Kỹ thuật 2011	Trung tâm Nghiên cứu Ứng dụng Phát triển Thương hiệu Việt – thuộc Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam
7.	Trusted Brand 2011-Thương hiệu uy tín	Cục Xúc tiến Thương Mại
8.	V1000 DN đóng thuế thu nhập lớn nhất (đứng hàng 22)	VN500
9.	Top 200 doanh nghiệp tư nhân nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2011, Vinamilk đã tiếp tục đạt vị trí Top 5.	Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam

Kế hoạch kinh doanh 2012 và định hướng chiến lược 2012 – 2016

Năm 2012 là năm bắt đầu cho giai đoạn phát triển mới của Vinamilk sau khi vượt qua cột mốc doanh thu 1 tỷ đô la Mỹ. Trong khi đó, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng vẫn đang gặp nhiều khó khăn với ảnh hưởng dự kiến vẫn còn tiếp tục kéo dài trong những năm sắp tới, dẫn tới sức mua của người tiêu dùng bị ảnh hưởng. Về môi trường kinh doanh, cạnh tranh ngày càng tăng lên với ngày càng nhiều công ty tham gia vào ngành sữa.

Trong bối cảnh đó, Vinamilk dự kiến doanh thu bình quân tăng 20%/năm, lợi nhuận trước thuế tăng 13%/năm trong 5 năm sắp tới. Cụ thể như sau:

(tỷ đồng)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	CAGR
Tổng doanh thu	22.071	26.480	31.780	38.130	45.760	54.900	20%
Lợi nhuận trước thuế	4.979	5.625	6.355	7.180	8.115	9.170	13%
Lợi nhuận sau thuế	4.218	4.690	5.230	5.720	6.180	6.870	10%

Định hướng chiến lược:

- Phân đấu trở thành 1 trong 50 doanh nghiệp sữa lớn nhất thế giới với doanh số 03 tỷ đô la Mỹ vào năm 2017
- Tiếp tục tập trung vào sản xuất sữa và mở rộng phát triển thêm ngành nước giải khát có lợi cho sức khỏe người tiêu dùng.
- Tiếp tục củng cố và mở rộng hệ thống phân phối: mở thêm điểm bán lẻ, tăng độ bao phủ phân phối sản phẩm.
- Thị phần: giữ vững vị trí dẫn đầu thị trường của Vinamilk, nâng cao thị phần sữa nước, mở rộng thị phần nước giải khát có lợi cho sức khỏe.
- Đầu tư mở rộng nhà máy nhằm tăng công suất đáp ứng nhu cầu phát triển dài hạn của thị trường: tối đa và tối ưu hóa công suất của các nhà máy hiện hữu, đầu tư xây dựng nhà máy mới với công nghệ tiên tiến nhất thế giới nhằm duy trì chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế. Đảm bảo thiết bị và công nghệ sử dụng tại Vinamilk luôn luôn hiện đại và tiên tiến nhất thế giới
- Đầu tư phát triển vùng nguyên liệu bò sữa: đầu tư tăng số lượng bò sữa tại các trang trại bò sữa hiện có và tìm kiếm phát triển thêm các trang trại bò sữa mới trong và ngoài nước.

Thị trường

Người tiêu dùng Việt Nam đang có xu hướng sử dụng ngày càng nhiều các sản phẩm có lợi cho sức khỏe, bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm và mang tính tiện lợi cao.

Về mặt hệ thống phân phối, kênh phân phối hiện đại tiếp tục phát triển nhanh và đóng góp 13% tổng giá trị ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG). Ở thành phố lớn như thành phố Hồ Chí Minh, giá trị đóng góp của siêu thị lên đến 37% FMCG chủ yếu là các mặt hàng chăm sóc cá nhân, gia đình, và thực phẩm. So với các nước trong khu vực, vẫn còn rất nhiều cơ hội cho sự phát triển kênh phân phối hiện đại này.

Về mặt thị trường, nếu trong năm 2009 nông thôn chỉ đóng góp 39% giá trị của tổng FMCG của cả nước thì năm 2010, nông thôn đạt mức đóng góp lên đến 46%. Theo dự đoán, nông thôn vẫn là thị trường sẽ tiếp tục phát triển trong thời gian tới.

Vì vậy, mặc dù kênh truyền thống vẫn tiếp tục là kênh xương sống, Vinamilk sẽ tiếp tục đẩy mạnh sự phát triển của kênh phân phối hiện đại và các chuỗi cửa hàng tiện lợi để xây dựng hình ảnh và tiếp cận các đối tượng khách hàng gia đình trẻ, có thu nhập cao; đồng thời tiếp tục đầu tư và phát triển thị trường nông thôn.

Về mặt định vị, Vinamilk sẽ tiếp tục khẳng định hình ảnh: “**Chuyên gia dinh dưỡng thấu hiểu người Việt**”, với các chương trình phối hợp với Viện Dinh dưỡng Quốc Gia nghiên cứu tình trạng dinh dưỡng của 50.000 trẻ em Việt Nam, và các chương trình hợp tác quốc tế ứng dụng khoa học dinh dưỡng.

Về mặt sản phẩm, Công ty vẫn tiếp tục dòng sản phẩm dinh dưỡng thiết yếu với giá cạnh tranh, phù hợp với mọi đối tượng tiêu dùng, và dòng sản phẩm cao cấp với lợi ích chức năng đặc thù

Sản xuất

Hiện nay các nhà máy của Vinamilk đang được đặt tại các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước, đảm bảo cung cấp sản phẩm kịp thời cho thị trường. Giai đoạn 2012 – 2016, Công ty sẽ tiếp tục nâng cao việc tối ưu hoá sản xuất theo năng lực của các nhà máy.

Để đảm bảo hiệu quả, tính thống nhất cũng như sự phát triển bền vững của toàn công ty, tất cả các đơn vị trong công ty tiếp tục duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, tất cả các nhà máy tiếp tục duy trì áp dụng hệ thống phân tích môi nguy và kiểm soát điểm tới hạn HACCP (RVA). Bảo đảm chất lượng sản phẩm là mối quan tâm luôn được đặt lên hàng đầu, đặc biệt khi quy mô của Công ty ngày càng mở rộng.

Đầu tư tài sản

Hiện nay Vinamilk đang sử dụng máy móc thiết bị với công nghệ hiện đại, tiên tiến do các công ty hàng đầu thế giới cung cấp, đảm bảo các sản phẩm của Vinamilk có chất lượng cao, ổn định và cạnh tranh với các công ty đối thủ khác. Vinamilk là một trong số rất ít khách hàng đang sở hữu A3 Speed, Combi 124-36, A1 Fino, Lactenso Asetic Technology, ly tâm tách khuẩn, ứng dụng prebiotics và probiotics...

Tuy nhiên, cùng với sự phát triển không ngừng của khoa học kỹ thuật, đặc biệt là công nghệ quản lý chất lượng tự động trong lĩnh vực sản xuất chế biến, các công ty cung cấp thiết bị đã nghiên cứu và chuẩn bị đưa vào khai thác các công nghệ tiên tiến trong tương lai. Kế hoạch 2012 - 2016, Vinamilk sẽ tiếp tục triển khai đầu tư theo định hướng đi tắt, đón đầu, chọn lựa và ứng dụng các công nghệ tiên tiến và thiết bị hiện đại, thể hệ mới nhất để đảm bảo hiệu quả của sản xuất là tối ưu nhất.

Dự kiến đến năm 2016, công suất sản xuất sữa nước của Vinamilk sẽ tăng gấp đôi hiện nay, công suất sản xuất sữa chua tăng 30%, sữa bột tăng 125%, đặc biệt công suất sấy sữa bột tăng 4,5 lần so với hiện nay. Tổng công suất đạt 1,6 triệu tấn sản phẩm/năm.

Vùng nguyên liệu

Với mục tiêu cung cấp đủ sữa tươi nguyên liệu cho nhu cầu sản xuất sữa tươi thanh trùng và sữa tươi nguyên chất, xây dựng hệ thống cung cấp nguyên liệu an toàn, Công ty sẽ phát triển và mở rộng quy mô trang trại hiện có và đầu tư xây dựng trang trại mới. Ngoài ra, Công ty cũng sẽ chú trọng xây dựng nguồn cung cấp thức ăn chăn nuôi ổn định (cỏ ngô xanh, thức ăn hỗn hợp). Đồng thời, Công ty sẽ hỗ trợ nâng cao quy mô chăn nuôi bò sữa của các hộ nông dân và trang trại thông qua cung cấp con giống, tinh bò giống, chuyên giao công nghệ, đào tạo, cung cấp dịch vụ tư vấn kỹ thuật cho các hộ nông dân và trang trại chăn nuôi bò sữa

Dự kiến đến năm 2020, tổng đàn bò do Vinamilk sở hữu sẽ lên trên 30.000 con bò, cung cấp trên 100.000 tấn sữa / năm

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2011

Các cuộc họp của HĐQT năm 2011:

Phiên họp	Số thành viên tham dự	Nội dung
Phiên 1 21/1/2011	5/5 Quan sát viên: 3/3 thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Đánh giá tình hình hoạt động năm 2010 ▪ Thông qua kế hoạch hoạt động năm 2011 để trình ĐHĐCĐ phê duyệt ▪ Chuẩn bị tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 ▪ Thông qua danh sách nhân viên tham gia chương trình cổ phiếu nhân viên (ESOP) theo kết quả hoạt động năm 2010 và việc phát hành cổ phiếu ESOP năm 2011 nhân kỷ niệm 35 năm ngày thành lập công ty để trình ĐHĐCĐ duyệt ▪ Thông qua việc phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu để trình ĐHĐCĐ quyết định ▪ Thông qua lịch làm việc của HĐQT năm 2011
Phiên 2 27/4/2011	5/5 Quan sát viên: 3 / 3 thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Xem xét kết quả hoạt động quý I/2011 và kế hoạch hoạt động quý II/2011 ▪ Thông qua quy chế ESOP năm 2011 theo phương án được ĐHĐCĐ duyệt và danh sách 4.402 nhân viên tham gia chương trình ▪ Thông qua lương, thưởng của Tổng Giám đốc năm 2011 ▪ Thông qua việc thay đổi trụ sở chính của 2 công ty con: Công ty TNHH Một Thành Viên Bò Sữa Việt Nam và Công ty TNHH Đầu tư Bất Động Sản Quốc Tế về địa chỉ số 10 Tân Trào, phường Tân Phú, quận 7, TP.Hồ Chí Minh
Phiên 3 29/7/2011	5/5 Quan sát viên: 2/3 thành viên BKS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Xem xét kết quả kinh doanh 6 tháng 2011 và kế hoạch quý 3/2011 ▪ Thông qua tạm ứng cổ tức đợt 1/2011 là 20% mệnh giá ▪ Thông qua chủ trương nhận chuyển nhượng dự án ở Tây Ninh để xây trang trại bò sữa.
Phiên 4 31/10/2011	5/5 Quan sát viên: 3 / 3 thành viên	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Xem xét kết quả kinh doanh 9 tháng năm 2011, kế hoạch quý 4/2011 ▪ Thông qua mục tiêu tăng trưởng cho năm 2012 và chiến lược 2012 – 2016

- BKS
- Thông qua ngày đăng ký cuối cùng và phương án phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo ủy quyền của ĐHĐCĐ 2011
 - Điều chỉnh giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của các chi nhánh phù hợp với giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Vinamilk
 - Bổ sung, sửa đổi quy chế đầu tư

- Ngoài các cuộc họp định kỳ, HĐQT quyết định các vấn đề chủ trương chính sách của Vinamilk qua hình thức lấy ý kiến bằng văn bản.
- Cuộc họp của HĐQT có tất cả các thành viên Ban Kiểm soát (BKS) tham dự với tư cách quan sát viên
- Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban Điều hành: thực hiện thông qua việc HĐQT chất vấn Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động trong kỳ tại phiên họp định kỳ

Các nghị quyết của HĐQT năm 2011

STT	Số	Ngày	Nội dung
1.	01/NQ-CTS.HĐQT/2011	21/1/2011	Thông qua phương án phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, phát hành 3% cổ phiếu ra công chúng và 1% ESOP 2011 để trình ĐHĐCĐ duyệt
2.	02/NQ-CTS.HĐQT/2011	21/1/2011	Kết quả phiên họp HĐQT ngày 21/01/2011
3.	03/NQ-CTS.HĐQT/2011	27/4/2011	Thông qua quy chế ESOP năm 2011
4.	04/NQ-CTS.HĐQT/2011	27/4/2011	Kết quả phiên họp HĐQT ngày 27/4/2011
5.	05/NQ-CTS.HĐQT/2011	29/7/2011	Kết quả phiên họp HĐQT ngày 29/7/2011
6.	06/NQ-CTS.HĐQT/2011	31/10/2011	Kết quả phiên họp HĐQT ngày 31/10/2011

Thù lao của HĐQT, BKS năm 2011

Đại hội đồng cổ đông năm 2011 đã quyết định tổng thù lao cho HĐQT và BKS là 4,7 tỷ đồng. Thực chi như sau:

(VND)	Số thành viên	Thù lao
Tổng thù lao HĐQT	5	3.600.000.000

Tổng thù lao BKS	3	960.000.000
Thư ký Công ty	2	96.000.000
Tổng cộng		4.656.000.000

Giao dịch của thành viên HĐQT và người liên quan của thành viên HĐQT:

- Trong năm 2011, các thành viên HĐQT và người có liên quan của thành viên HĐQT không có bất kỳ các giao dịch nào với Vinamilk
- Công ty cũng không cấp bất kỳ các khoản vay, bảo lãnh, hoặc tín dụng nào cho các thành viên HĐQT hay người có liên quan của họ

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

BÁO CÁO GỬI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG (“ĐHĐCD”)

Kính thưa quý vị cổ đông của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (“Vinamilk”),

Năm tài chính 2011 đánh dấu năm hoạt động cuối cùng của Ban Kiểm Soát (“BKS”) nhiệm kỳ 2007-2011. Đây cũng là năm đầu tiên Vinamilk đạt doanh thu trên 22 nghìn tỷ VND (tức là vượt mức 1 tỷ USD), tăng trưởng 37,2% so với năm 2010. Hoạt động của Vinamilk không chỉ trải dài khắp Việt Nam và thị trường xuất khẩu truyền thống mà đã phát triển tới các nguồn nguyên liệu trọng yếu trên thế giới, đánh dấu bằng khoản đầu tư đầu tiên vào nhà máy sản xuất sữa bột Miraka tại New Zealand. Vinamilk cũng đã liên tục xây dựng và phát triển hệ thống quản lý, quản trị với tám khối điều hành chính, quản lý hơn 4.000 cán bộ công nhân viên trong biên chế chính thức và hơn 4.000 nhân viên thuê ngoài hoạt động tại tất cả các tỉnh thành trên khắp Việt Nam.

Sự phát triển nhanh chóng của Vinamilk xảy ra trong một thị trường đầy biến động và khó khăn không chỉ tại Việt Nam mà còn trên toàn thế giới. Hoạt động trong một môi trường như vậy, việc quản lý rủi ro, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động của bộ máy là vô cùng quan trọng để giảm thiểu rủi ro mà không làm giảm tăng trưởng.

I. Hoạt động của Ban Kiểm Soát

Ban Kiểm soát (“BKS”) bao gồm 3 thành viên độc lập, với tư cách là đại diện cổ đông và được sự hỗ trợ của Ban Điều hành (“BDH”) và Hội đồng Quản trị (“HĐQT”), tiếp tục thực hiện công tác kiểm tra, giám sát và kiến nghị thực hiện những thay đổi cần thiết tại Vinamilk trong các lĩnh vực trọng yếu và nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp của Vinamilk. Trong năm 2011, BKS hoạt động chủ yếu thông qua các hình thức sau:

- Kiểm soát hoạt động và rủi ro thông qua Kiểm toán Nội bộ (“KTNB”) và phối hợp với Kiểm soát Nội bộ và Quản lý Rủi ro (KSNB & QLRR);
- Tham gia các cuộc họp HĐQT với tư cách giám sát;
- Cùng với Tiểu ban Kiểm toán làm việc với Kiểm toán độc lập PwC về kết quả kiểm toán độc lập và các vấn đề phát sinh; và
- Thường xuyên trao đổi với Tiểu ban Kiểm toán trực thuộc Hội đồng Quản trị của Vinamilk trong toàn bộ hoạt động của BKS.

1. Kiểm soát hoạt động và rủi ro thông qua Kiểm toán Nội bộ

Ra đời cuối năm 2010, phòng KTNB, trong năm đầu tiên chính thức hoạt động, đã phát triển vượt bậc cả về kỹ năng kiểm toán và sự phối hợp với các bộ phận được kiểm toán, dần dần khẳng định chỗ đứng của mình như một đối tác thân thiện, hỗ trợ cho hoạt động

và sự phát triển an toàn của các bộ phận trong toàn công ty. Việc kiểm tra và kiểm soát đã được phòng KTNB, dưới sự chỉ đạo của BKS, thực hiện trực tiếp thông qua việc áp dụng quy trình kiểm toán nội bộ dựa trên thông lệ kiểm toán quốc tế. Quy trình này bao gồm việc tìm hiểu, thực địa tại các phòng ban, đơn vị, kiểm tra các hồ sơ tài liệu trong giai đoạn được kiểm toán, trao đổi và phỏng vấn các vị trí quản lý các cấp để đảm bảo việc kiểm toán được toàn diện và chi tiết.

Trong năm 2011, phòng KTNB đã tiến hành 6 đợt kiểm toán đối với các quy trình quản lý kinh doanh chính của Công ty bao gồm: quy trình quản lý hoạt động marketing, quy trình quản lý hoạt động nhân sự, quy trình bán hàng và quản lý ngân sách bán hàng, quy trình quản lý hoạt động điều phối vận chuyển và quy trình quản lý định mức sản xuất. Đối với mỗi đợt kiểm toán, phòng KTNB đều có các kiến nghị cụ thể và rõ ràng và được sự đồng thuận của các phòng ban liên quan được kiểm toán, BKS và Tổng Giám đốc.

Kết quả kiểm toán nội bộ cho thấy không có rủi ro đáng kể trong hệ thống quy trình quản lý của Vinamilk cũng như việc tuân thủ của các đơn vị và cá nhân liên quan.

Vinamilk là một trong những công ty tiên phong đã đầu tư và ban hành hệ thống quản lý rủi ro và khủng hoảng (“ERM”) tại Việt Nam. Hệ thống đã được thành lập ở cấp độ tập đoàn từ các cấp phòng, ban, công ty con, nhà máy, xí nghiệp và do Tổng Giám đốc trực tiếp điều hành, chịu trách nhiệm chính, và chứng tỏ rất hữu ích ngay từ khi bắt đầu được triển khai. Hệ thống có cơ chế báo cáo định kỳ đã được thiết lập từ cơ sở lên đến HĐQT và đang trong giai đoạn hoàn tất, nhằm đảm bảo rằng các rủi ro trong hoạt động của công ty luôn được dự báo, xem xét và đánh giá lại theo định kỳ để giúp từng cấp có thẩm quyền điều chỉnh hướng xử lý rủi ro cho phù hợp. Tính hiệu quả của hệ thống sẽ tiếp tục được tăng cường trong năm 2012 theo chương trình hoạt động của bộ phận KSNB & QLRR dưới sự giám sát của Tiểu ban Kiểm toán HĐQT, cùng với sự tham gia, góp ý của BKS và phòng KTNB.

Quy trình kiểm soát nhằm quản lý xung đột lợi ích trong các giao dịch với các bên liên quan (“RPT”) và giao dịch với các cổ đông nội bộ (“IPT”) đã được công bố và triển khai tới các cấp quản lý trong toàn công ty. Việc theo dõi triển khai đầy đủ và chi tiết trong thực tế sẽ là một trọng tâm cần ưu tiên của Vinamilk trong năm 2012.

2. Tham gia các cuộc họp Hội đồng Quản trị

BKS đã tham dự đầy đủ các cuộc họp HĐQT hàng quý và theo yêu cầu, nắm bắt tình hình kinh doanh thực tế của Vinamilk và đóng góp ý kiến với HĐQT và BDH trong việc thực hiện các chiến lược và mục tiêu đã được ĐHCĐ phê duyệt tại đại hội tháng 3 năm 2011. BKS nhận thấy HĐQT và BDH đã thực hiện nghiêm túc trách nhiệm của mình. Các phương án kinh doanh, dự án đầu tư cơ bản, cơ hội đầu tư, và huy động vốn được trao đổi, bàn bạc chi tiết và cởi mở, chỉ được phê duyệt khi có đồng thuận tuyệt đối để có lợi và phù hợp nhất với chiến lược phát triển của Vinamilk. Các ý kiến đóng góp của BKS với tư cách giám sát viên và đại diện của nhà đầu tư đều được tôn trọng và cân nhắc trong các quyết định của HĐQT.

3. Trao đổi với Kiểm toán Độc lập và phân tích báo cáo tài chính

Cùng với đại diện của Tiểu ban Kiểm toán, BKS họp định kỳ với Kiểm toán Độc lập của Vinamilk (Công ty TNHH PwC cho năm 2011) để trao đổi về phạm vi kiểm toán vào đầu năm và kết quả kiểm toán và các vấn đề được nêu trong thư quản lý. BKS cũng tiến hành phân tích báo cáo tài chính soát xét hàng quý.

Theo các báo cáo định kỳ và số liệu phân tích do BDH trình bày tại các cuộc họp HĐQT, báo cáo soát xét hàng quý và báo cáo kiểm toán cả năm vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, BKS nhận thấy tình hình tài chính của Vinamilk tiếp tục ở trạng thái lành mạnh:

- Các chỉ số cơ bản về tình hình công nợ, vốn vay, tính thanh khoản, hiệu quả sử dụng tài sản, trích lập dự phòng, vốn chủ sở hữu đều đạt chuẩn cao; và
- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Vinamilk đều đạt và vượt các chỉ tiêu do ĐHCĐ phê duyệt vào đầu năm 2011.

4. Liên kết với Tiểu ban Kiểm toán

BKS đã chủ động phối hợp và trao đổi với Tiểu ban Kiểm toán trong HĐQT trong hầu hết các hoạt động của BKS, tạo sự phối hợp và liên kết chặt chẽ giữa hai bên để cùng hoàn thiện cơ chế hoạt động giữa HĐQT và BKS theo chuẩn quốc tế.

II. Kết luận và Đề xuất

Với các kết quả từ năm 2011, BKS tin tưởng rằng các hoạt động quản lý rủi ro, kiểm tra và kiểm soát đã đem lại cho HĐQT, BDH và các phòng ban được kiểm toán thêm những thông tin quan trọng về thực trạng của hệ thống và những việc cần làm để tiếp tục hoàn thiện bộ máy của Vinamilk, phục vụ cho tăng trưởng và khả năng tận dụng cơ hội thị trường trong dài hạn.

Năm 2012 sẽ là năm mà phòng KTNB tiếp tục hoàn thiện và mở rộng hơn nữa khả năng, quy trình và phạm vi kiểm toán và tái kiểm toán cũng như các hoạt động theo dõi hậu kiểm toán trong các bộ phận trọng yếu của Vinamilk.

BKS, với tư cách là đại diện của các cổ đông, hết sức tin tưởng vào năng lực quản trị, xây dựng và phát triển doanh nghiệp của HĐQT, BDH và toàn thể cán bộ, công nhân viên của Vinamilk và cảm ơn Công ty đã tạo điều kiện tối đa để hỗ trợ hoạt động của BKS. Chúng tôi tin tưởng HĐQT và BDH sẽ tiếp đà thành công trong những năm vừa qua để tiếp tục đưa Vinamilk tiến gần hơn nữa tới một cơ cấu quản trị doanh nghiệp theo chuẩn quốc tế để phục vụ cho mục tiêu tăng trưởng bền vững, xứng đáng với vị thế của Vinamilk tại thị trường Việt Nam và trong khu vực.

Cuối cùng, chúng tôi xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng và ủng hộ các quý vị Cổ đông đã dành cho BKS trong nhiệm kỳ 2007-2011 và xin chúc Vinamilk đạt được nhiều tầm cao mới.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 03 năm 2012

Trân trọng,

Thay mặt Ban Kiểm Soát
Trưởng ban

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Mai', written over a light blue rectangular stamp.

Nguyễn Thị Tuyết Mai

BIỂU QUYẾT VÀ BẦU CỬ

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn các vấn đề sau:

1. Báo cáo tài chính đã kiểm toán, báo cáo của Hội đồng Quản trị, và báo cáo của Ban Kiểm soát về hoạt động năm 2011

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn các báo cáo tài chính năm 2011 đã được công ty Pricewaterhouse Coopers (Vietnam) Ltd. kiểm toán (đính kèm trong báo cáo thường niên) và thông qua báo cáo của Hội đồng Quản trị và báo cáo của Ban Kiểm soát về tình hình hoạt động của Công ty.

Các chỉ tiêu chính về kết quả hoạt động như sau (ĐVT: đồng):

Tổng doanh thu	22.070.557.490.766
Doanh thu thuần	21.627.428.893.109
Lợi nhuận trước thuế	4.978.991.895.071
Lợi nhuận sau thuế	4.218.181.708.937
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	7.717
Tài sản ngắn hạn	9.467.682.996.094
Tài sản dài hạn	6.114.988.554.657
Tổng tài sản	15.582.671.550.751
Nợ phải trả	3.105.466.354.267
Vốn chủ sở hữu	12.477.205.196.484
Tổng nguồn vốn	15.582.671.550.751

2. Phân phối lợi nhuận năm 2011

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 đã thông qua việc chia cổ tức bằng tiền mặt năm 2011 với tỷ lệ 30% mệnh giá

Căn cứ vào kết quả hoạt động trong năm, HĐQT đã chia cổ tức năm 2011 như sau:

- Đợt 1/2011: 2.000 đồng/cổ phần, ngày đăng ký cuối cùng (ngày chốt danh sách cổ đông) nhận cổ tức là ngày 15/9/2011
- Đợt 2/2011: 1.000 đồng/cổ phần, ngày đăng ký cuối cùng dự kiến là ngày 10/4/2012

Như vậy, phương án phân phối lợi nhuận của năm 2011 trình ĐHĐCĐ phê duyệt như sau:

	(đồng)	%LNST
Lợi nhuận sau thuế trong năm 2011	4.218.181.708.937	
Phân phối lợi nhuận của năm 2011:		
Trích quỹ đầu tư phát triển	⁽¹⁾ 588.625.486.519	14,0%
Trích quỹ dự phòng tài chính	⁽²⁾ 203.042.634.000	4,8%
Trích quỹ khen thưởng phúc lợi	416.660.499.735	9,9%
Chia cổ tức	1.297.543.014.000	30,8%
+ Đợt 1 (2.000 đồng/cổ phần, đã thực hiện)	741.428.260.000	17,6%
+ Đợt 2 (1.000 đồng/cổ phần, sẽ thực hiện)	⁽³⁾ 556.114.754.000	13,2%

(Ghi chú:

⁽¹⁾ Bao gồm trích lập quỹ 416.660.499.735 đồng, và thuế TNDN được miễn giảm điều chỉnh tăng quỹ đầu tư phát triển

⁽²⁾ Trích cho đến khi quỹ dự phòng tài chính đạt 10% vốn điều lệ của Công ty

⁽³⁾ = 1.000 đồng/ cổ phần x tổng số cổ phần đã phát hành. Số tiền chi trả thực tế có thể thấp hơn, tùy theo số lượng cổ phiếu quỹ (không được nhận cổ tức) tại thời điểm chốt danh sách cổ đông)

3. Kế hoạch năm 2012 và định hướng 2012 - 2016

a. Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận:

Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận năm 2012 như sau:

	KH 2012	TH 2011	Tăng trưởng
Tổng doanh thu (tỷ đồng)	26.480	22.071	20,0%
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	5.625	4.979	13,0%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	4.690	4.218	11,2%

Ghi chú: số liệu hợp nhất

Định hướng doanh thu – lợi nhuận giai đoạn 2012 – 2016 như sau:

(tỷ đồng)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	CAGR
Tổng doanh thu	22.071	26.480	31.780	38.130	45.760	54.900	20%
Lợi nhuận trước thuế	4.979	5.625	6.355	7.180	8.115	9.170	13%
Lợi nhuận sau thuế	4.218	4.690	5.230	5.720	6.180	6.870	10%

b. Kế hoạch đầu tư tài sản

ĐHĐCĐ 2011 đã thống nhất đầu tư 8.730 tỷ đồng vào tài sản cố định, bao gồm đầu tư cho 3 dự án chính: nhà máy Sữa Việt Nam, nhà máy Sữa Dielac II, nhà máy Sữa Đà Nẵng, đầu tư mở rộng các nhà máy hiện tại, xây dựng / cải tạo các văn phòng chi

nhánh, đầu tư cho chuỗi cung ứng và tử đông/ tử mát cho kinh doanh. Các khoản đầu tư này sẽ được triển khai cho đến năm 2013. Trong đó, nhà máy Đà Nẵng sẽ đi vào sản xuất trong quý 2/2012, nhà máy Sữa Việt Nam: tháng 1/2013, nhà máy Sữa Dielac II: tháng 4/2013.

Căn cứ vào chiến lược phát triển 2012 – 2016 của Vinamilk, HĐQT trình ĐHQĐ xem xét **đầu tư bổ sung thêm 1.545 tỷ đồng** (trong đó có 373 tỷ đồng dự phòng) cho giai đoạn 2012 – 2016, nâng tổng mức đầu tư đến năm 2016 lên **10.275 tỷ đồng**.

Vốn đầu tư bổ sung được sử dụng như sau:

- Mở rộng nhà máy sữa Lam Sơn (Lamsonmilk) để phục vụ cho khu vực Thanh Hóa và các tỉnh lân cận: bổ sung 137 tỷ đồng
- Nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ cho kinh doanh và văn phòng: bổ sung 238 tỷ đồng
- Đầu tư mở rộng các trang trại hiện tại và xây dựng thêm các trang trại mới, nâng tổng đàn bò do Vinamilk sở hữu từ gần 7.000 con hiện tại lên trên 30.000 con vào năm 2020: bổ sung 1.170 tỷ đồng

Như vậy, tổng vốn đầu tư đến năm 2016 như sau:

(tỷ đồng)	Tổng mức đầu tư đến 2016	Đã thực hiện các năm trước	Kế hoạch giải ngân 2012	Giải ngân 2013 - 2016
TỔNG CỘNG	10,275	2,572	4,537	3,166
VINAMILK	7,916	2,489	3,707	1,720
Dự án Nhà máy Sữa Việt Nam	2,349	415	1,651	283
Dự án nhà máy Sữa Dielac II	1,906	569	958	379
Dự án nhà máy Sữa Đà Nẵng	421	204	176	40
Văn phòng chi nhánh, kho bãi	598	75	233	291
Đầu tư chiều sâu các nhà máy, chuỗi cung ứng, kinh doanh, IT	2,642	1,225	689	727
LAMSONMILK	253	47	181	25
BÒ SỮA VIỆT NAM	2,006	36	646	1,323
BDS QUỐC TẾ (VP Đà Nẵng)	100	0	2	98

a. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2012

Theo quy định tại Điều lệ:

Trích quỹ đầu tư phát triển	10% lợi nhuận sau thuế
Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi	10% lợi nhuận sau thuế
Trích quỹ dự phòng tài chính	Không quá 5% lợi nhuận sau thuế, trích lập cho đến khi bằng 10% vốn điều lệ của Công ty
Tỷ lệ cổ tức bằng tiền (% vốn điều lệ)	30% (3.000 đồng/cổ phần)

Thời điểm chi trả cổ tức:

- Tạm ứng đợt 1/2012: tháng 9/2012
- Đợt 2/2012: tháng 4/2013

4. Thù lao cho HĐQT, Ban Kiểm soát 2012

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tổng mức thù lao cho HĐQT, Ban Kiểm soát năm 2012 là 5,2 tỷ đồng.

5. Chọn công ty kiểm toán cho năm tài chính 2012

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt chọn Công ty kiểm toán PricewaterhouseCoopers (Vietnam) Ltc. (PwC) làm công ty kiểm toán độc lập cho Vinamilk trong năm tài chính 2012.

6. Sửa điều lệ

Nhằm nâng cao chất lượng quản trị công ty, Hội đồng Quản trị kính đề nghị ĐHĐCĐ xem xét việc chỉnh sửa, bổ sung điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty (chi tiết: xem phụ lục)

7. Bầu lại HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2012 - 2016

Theo quy định tại điều 19.1 Điều lệ của Vinamilk: Số thành viên của Hội đồng Quản trị sẽ không ít hơn 5 người và không nhiều hơn 11 người. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 5 năm

Theo quy định tại điều 31.4: Ban kiểm soát không được có ít hơn 3 thành viên và nhiều hơn 5 thành viên. Theo điều 31.7: các thành viên của Ban Kiểm soát có nhiệm kỳ tối đa là 5 năm.

Nhiệm kỳ 2007-2011 của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát sẽ kết thúc sau Đại hội đồng cổ đông năm 2012. Vì vậy, Hội đồng Quản trị xin trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt số thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ tới như sau:

- Nhiệm kỳ: 2012 – 2016, nhiệm kỳ sẽ kết thúc vào Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017
- Số thành viên Hội đồng Quản trị: **5 người**
- Số thành viên Ban Kiểm soát: **3 người**