

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

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

Năm báo cáo 2014

### **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: 212.275.036.138 đ**
- **Địa chỉ: Km 9 đường Bắc Thăng Long-Nội Bài, KCN Quang Minh, TT Mê Linh, Hà Nội**
- **Số điện thoại: 043 8866567**
- **Số fax: 0438866564**
- **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%. 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 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.

### 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 thực hiện Chiến lược phát triển công ty giai đoạn 2010-2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 24/4/2010. Theo đó, Đại hội đồng cổ đông giao cho Hội đồng quản trị xem xét, quyết định điều chỉnh kế hoạch doanh thu giai đoạn 2014- 2015 cho phù hợp với tình hình thực tế và đảm bảo cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng và mục tiêu lợi nhuận.

2) Kiên định và tiếp tục đi theo con đường cạnh tranh bằng chất lượng và tục đầu tư quảng bá cho các thương hiệu IZZI thành thương hiệu sữa hàng đầu dành cho trẻ em Việt Nam. Theo đó, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị xem xét, quyết định việc hợp tác với các đối tác để đầu tư phát triển thương hiệu IZZI tại Miền Nam, Campuchia, Myanma và các nước khác.

3) Duy trì và phát triển sản phẩm chủ lực sữa UHT và tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm sữa chua ăn để tăng dần doanh thu sữa chua ăn lên 30% tổng doanh thu.

4) Giảm tiến độ đầu tư Dự án mở rộng và nâng cấp nhà máy đến năm 2015.

5) Huy động vốn để sớm triển khai đầu tư Dự án phát triển vùng nguyên liệu để cung cấp sữa tươi cho sản xuất Sữa chua ăn và Sữa tiết trùng IZZI.

– **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 : 7,8 triệu lít**

- Sữa tiết trùng IZZI : 4,4 triệu lít
- Sữa chua uống IZZI Dinomilk : 1,8 triệu lít
- Sữa chua ăn Hanoimilk : 1,6 triệu lít

**(ii) Chỉ tiêu kết quả kinh doanh:**

Chỉ tiêu	<i>triệu đồng</i>				
	Năm 2014	Năm 2013	KH 2014	So với 2013	So với KH
- Doanh thu bán hàng	232.443	246.373	262.723	94,3%	88,5%
- Giá vốn hàng bán	152.604	172.676	183.118	88,4%	83,3%
- Lợi nhuận gộp về bán hàng	69.272	65.198	55.960	106,2%	123,8%
- Chi phí tài chính	5.177	5.763	6.043	89,8%	85,7%
- Chi phí marketing & bán hàng	56.789	44.181	55.960	94,3%	85,7%
- Chi phí quản lý DN	11.090	13.002	13.399	94,3%	85,7%
- Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế	3.845	3.034	4.204	126,7%	91,5%

- Nhận thức được rằng năm 2014 là một năm tiếp tục khó khăn, thậm chí khó khăn hơn năm 2013; Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước có nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp phá sản và trước nguy cơ phá sản, v.v. ngày càng gây nhiều khó khăn cho cộng đồng doanh nghiệp nói chung và Hanoimilk nói riêng. Đề bám sát chiến lược đã được Hội đồng quản trị đã hoạch định, Ban Giám đốc đã chỉ đạo thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 của Hanoimilk theo hướng tập trung nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm, tiết kiệm chi phí (bao gồm chi phí quản lý, chi phí bán hàng, chi phí tài chính) để có lãi.

**Tình hình thực hiện so với kế hoạch:**

Kết quả doanh thu bán hàng và lợi nhuận chưa đạt kế hoạch năm đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, bởi các lý do:

*Lý do khách quan:* nền kinh tế khó khăn, mức chi tiêu của người tiêu dùng nói chung có xu hướng giảm trong bối cảnh nền kinh tế suy thoái, cạnh tranh ngày càng khốc liệt của các doanh nghiệp ngành sữa.

*Lý do chủ quan:* ngân sách còn hạn chế, nên việc đầu tư cho các chương trình Marketing cho thương hiệu IZZI truyền thông chưa được quan tâm đúng mức cũng góp phần làm giảm doanh thu.

**2. Tổ chức và nhân sự**

**– Danh sách Ban điều hành:**

**1. Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành: Duy trì 03 thành viên, bao gồm:**

**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 ĐHKT 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.

## 1.2 Ông Đặng Anh Tuấn – Phó Tổng giám đốc kiêm Phụ trách khối Sản xuất – Cung ứng

18.	Họ và tên:	<b>ĐẶNG ANH TUẤN</b>
19.	Giới tính:	Nam
20.	Ngày tháng năm sinh:	24-10-1970
21.	Nơi sinh:	Hà Nội (Hà Tây cũ)
22.	Quốc tịch:	Việt Nam
23.	CMND/hộ chiếu:	Số 011382912 cấp ngày 29/06/1994 tại Hà Nội
24.	Dân tộc:	Kinh
25.	Quê quán:	Nghệ An
26.	Địa chỉ thường trú:	Số nhà 14, ngõ 160, Ngọc Hà, Ba Đình, Hà Nội
27.	Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	(04) 3886 6563/ 0912022686
28.	Trình độ văn hóa:	12/12
29.	Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Quản lý Phát triển
30.	Quá trình công tác:	

	+ Từ 1992 đến 1993 : + Từ 1993 đến 2003 : + Từ 2003 đến 2006 : + Từ 2006 đến nay :  + Từ tháng 2/2010 đến nay:	Kế toán - Công ty Dâu Tằm Tơ Việt Nam, Lâm Đồng; Trợ lý Tổng Giám đốc, Công ty Mía Đường Lam Sơn, Thanh Hóa; Trưởng phòng Phát triển Dự án – Công ty TNHH CivideC, Hà Nội; Trưởng phòng Kế hoạch Đầu tư - Phó Tổng Giám đốc và Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Hoàng Mai Xanh; Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội.
31.	Chức vụ công tác hiện nay:	Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội
32.	Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
33.	Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
34.	Số lượng cổ phiếu sở hữu: Số lượng cổ phiếu đại diện sở hữu tại Công ty CP Sữa Hà Nội:	Đại diện của Công ty Cổ phần Hoàng Mai Xanh – Cổ đông sở hữu: 1.250.000 cổ phần HNM.

### **Ông Phạm Tùng Lâm – Thành viên Hội đồng quản trị - Kế toán trưởng**

35.	Họ và tên:	<b>PHẠM TÙNG LÂM</b>
36.	Giới tính:	Nam
37.	Ngày tháng năm sinh:	18-09-1983
38.	Nơi sinh:	Hung Hà - Thái Bình
39.	Quốc tịch:	Việt Nam
40.	CMND/hộ chiếu số:	012149883 cấp ngày 03/04/2001 tại Hà Nội
41.	Dân tộc:	Kinh
42.	Quê quán:	Thái Bình
43.	Địa chỉ thường trú:	Số nhà 81, phố Trung Liệt, Đống Đa, Hà Nội.
44.	Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	(04) 3726 2222/ 0917501045
45.	Trình độ văn hóa:	12/12
46.	Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
47.	Quá trình công tác: + Từ 2002 đến 2006 : + Từ 2006 đến 2007 :  + Từ 2006 đến 2007 :  + Từ 2007 đến 2008 :  + Từ 2008 đến 2009 :  + Từ 2008 đến 2009 :  + Từ 11/2009 đến 05/2011 :  Từ 06/2011 đến nay:	Sinh viên Khoa Tài chính ngân hàng, ĐH Kinh tế quốc dân Hà Nội. Chuyên viên Phân tích tài chính doanh nghiệp – Phòng Phân tích, CT TNHH Chứng khoán Habubank.  Học Thạc sĩ Quản trị kinh doanh năm 1 tại Trung tâm đào tạo Pháp - Việt về quản lý (CFVG).  Đào tạo sau Đại học chuyên ngành Ngân hàng – Tài chính tại ĐH Lyon 2 – Pháp.  Chuyên viên Phân tích thị trường – Phòng Phân tích, CT TNHH chứng khoán Habubank.  Học Thạc sĩ Quản trị kinh doanh năm 2 tại Trung tâm đào tạo Pháp - Việt về quản lý (CFVG). Nhận bằng Thạc sĩ do Phòng Thương mại Công nghiệp Paris – Pháp và trường ĐH Kinh tế Quốc dân cấp.  Trưởng bộ phận Phân tích thị trường – Phòng Phân tích, Công ty TNHH Chứng khoán Habubank.  Kế toán trưởng Công ty cổ phần sữa Hà Nội
48.	Chức vụ công tác hiện nay:	Trưởng bộ phận Phân tích thị trường – Phòng Phân tích, Công ty TNHH Chứng khoán Habubank.
49.	Hành vi vi phạm pháp luật:	Không

50.	Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
51.	Số lượng cổ phiếu sở hữu:	25.0 cổ phần HNM

– **Những thay đổi trong ban điều hành:**

- Ông Đặng Anh Tuấn thôi giữ chức Phó tổng giám đốc Công ty từ 31/12/2014.

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

– **Số lượng cán bộ, nhân viên: 390 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

Chi tiêu	Năm X-1	Năm X	% tăng giảm
<b>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</b>			
<b>Tổng giá trị tài sản</b>	227.732	339.686	<b>49,2%</b>
<b>Doanh thu thuần</b>	246.373	232.443	<b>5,7%</b>
<b>Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh</b>	2.817	6.802	<b>141,4%</b>
<b>Lợi nhuận khác</b>	227	-2.957	-
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	3.034	3.845	<b>26,7%</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	3.034	155	<b>-94,9%</b>
<b>Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức</b>	<b>82,4%</b>	-	-

- 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 X - 1	Năm X	Ghi chú
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b> + Hệ số thanh toán ngắn hạn: <b>TSLĐ/Nợ ngắn hạn</b> + Hệ số thanh toán nhanh: <b><u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u></b> <b>Nợ ngắn hạn</b>	  <b>1,25</b>  <b>1,06</b>	  <b>1,88</b>  <b>1,48</b>	
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b> + Hệ số Nợ/Tổng tài sản + Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	 <b>0,41</b>  <b>0,70</b>	 <b>0,38</b>  <b>0,60</b>	
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b> + Vòng quay hàng tồn kho: <b><u>Giá vốn hàng bán</u></b> <b>Hàng tồn kho bình quân</b> + <b>Doanh thu thuần/Tổng tài sản</b>	  <b>9,45</b>  <b>1,08</b>	  <b>3,16</b>  <b>0,68</b>	
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b> + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản + Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	 <b>0,012</b>  <b>0,023</b>  <b>0,013</b>  <b>0,011</b>	 <b>0,001</b>  <b>0,001</b>  <b>0,000</b>  <b>0,029</b>	

#### **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.

Số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng: 7.500.000 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:**

Phát hành cổ phiếu riêng lẻ tăng vốn từ 125 tỷ lên 200 tỷ đồng.

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

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	% thực hiện
Doanh thu ( có VAT)	288.995	255.687	88,5%
Doanh thu trước thuế	262.723	232.443	88,5%
Lợi nhuận trước thuế	4.203	3.845	91,5%
Lợi nhuận sau thuế	3.152	155	4,9%
EPS ( đồng/cổ phiếu)	252	12	4,9%

Các nguyên nhân chủ yếu dẫn đến việc Công ty không hoàn thành chỉ tiêu Doanh thu là:

- (i) Nền kinh tế gặp khó khăn, người tiêu dùng có xu hướng thắt chặt chi tiêu cho các sản phẩm cao cấp, trong đó có sữa (Tăng trưởng bình quân ngành sữa năm 2014 chỉ đạt 11,0% thấp nhiều so với 2010 là 28%, năm 2011 là 20% và năm 2012 là 12,4%, 2013 là 11,4%).
  - (ii) Công ty chủ yếu sản xuất Sữa tiệt trùng hộp Wed và bị hạn chế sản xuất dòng sản phẩm Sữa tươi 100% do chỉ có 1 máy rót TBA180 và do giá thu mua sữa tươi quá cao mà Hanoimilk thì chưa phát triển được trang trại và Vùng nguyên liệu.
  - (iii) Doanh số IZZI S+ có tăng nhưng vẫn chưa đủ mạnh để gia tăng tổng doanh số.
  - (iv) Công ty không có nhiều ngân sách dành cho Marketing, dẫn đến các chương trình quảng cáo để quảng bá thương hiệu chưa đủ mạnh để tạo lực kéo thúc đẩy doanh số bán hàng.
- **Những tiến bộ công ty đã đạt được .**

Trong năm 2014, 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 đã tổ chức thực hiện được nhiều công việc quan trọng và đạt được những thành tích đáng khen ngợi, cụ thể như sau:

- 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 bán hàng với chi phí tiết kiệm và chất lượng tốt nhất (Tổng sản lượng: 7,6 triệu lít/năm, Giá thành sản xuất khoảng 66 % so với giá bán).
- Kiểm soát và quyết toán được chi phí và giá thành sản xuất tới từng chu kỳ, thực hiện được việc thiết lập định mức sản xuất ở tất cả các khâu giúp kiểm soát chất lượng và giảm mạnh hao phí nguyên liệu và chi phí gia công so với năm 2013.
- Hanoimilk đạt được đăng cấp quản lý chất lượng quốc tế (mức tối ưu) - mức cao nhất so với các Công ty sữa trong nước.



- Về hệ thống bán hàng: Hanoimilk là một trong 3 công ty sữa xây dựng được hệ thống bán hàng theo mô hình chuyên nghiệp, có nhân viên tại nhà phân phối để hỗ trợ bán hàng tới gần 35.000 cửa hàng tạp hóa. Các chương trình khuyến mại cho các nhà phân phối và các cửa hàng được tiến hành đồng bộ, lương, thưởng của đội ngũ bán hàng cũng đã được cải thiện đã tạo điều kiện cho doanh số bán hàng tăng trưởng 5% so với năm 2013. Công ty đã đầu tư hệ thống phần mềm, các máy chủ và thiết bị kèm theo để có thể thường xuyên theo dõi cập nhật kết quả bán hàng vào từng cửa hàng (thông qua các tin nhắn của nhân viên bán hàng và báo cáo của Giám sát).
- Về phát triển sản phẩm mới: Tháng 9/2013, Hanoimilk tung ra mẫu IZZI Dinomilk mới và có mức tăng trưởng doanh số 150% so với cùng kỳ năm trước.
- Về đầu tư phát triển thương hiệu: Năm 2014, Công ty đầu tư hơn 10 tỷ đồng cho chiến dịch tái tung sản phẩm IZZI Dinomilk cùng hàng loạt chương trình truyền thông cho nhãn hàng sữa IZZI, tuy nhiên ngân sách chỉ đủ để giữ được lòng tin cho các nhà phân phối, các cửa hàng và các bà mẹ là khách hàng quen thuộc của IZZI nhưng chưa đủ để thuyết phục và lôi kéo khách hàng của các đối thủ cạnh tranh đã chi hàng trăm tỷ cho quảng cáo.

## 2. ***Tình hình tài chính***

### a) **Tình hình tài sản**

Trong năm công ty đã đầu tư thêm 25,6 tỷ đồng bao gồm việc mua máy rót TBA Brik để phát triển thêm sản phẩm mới; 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 50 tỷ đồng (35 tỷ ở BIDV và 15 tỷ ở VRB).
- Công ty không có khoản nợ xấu.

## 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 2010-2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 24/4/2010. Theo đó, điều chỉnh kế hoạch doanh thu giai

đoạn 2014 - 2015 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*

Kiên định đi theo con đường cạnh tranh bằng chất lượng và tiếp tục đầu tư quảng bá cho các thương hiệu IZZI thành thương hiệu sữa hàng đầu dành cho trẻ em Việt Nam.

Duy trì và phát triển sản phẩm chủ lực sữa UHT và tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm sữa chua ăn để tăng dần tỷ lệ doanh thu sữa chua ăn trên 30% tổng doanh thu.

Tiếp tục thực hiện Dự án nâng cấp nhà máy trong năm 2014-2015.

**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 Đặng Anh Tuấn: Thành viên HĐQT đại diện 1.250.000 cổ phiếu. (6,25%)

Ông Đào Xuân Tứ: Thành viên HĐQT đại diện 1.250.000 cổ phiếu. (6,25%)

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

Ông Phạm Tùng Lâm: 25.000 cổ phiếu. (0,13%)

**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 2014, HĐQT đã họp 9 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 2014.

- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện kế hoạch vay vốn ngân hàng năm 2014.
- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện đầu tư máy rót TBA Brik.
- Phê duyệt và chỉ đạo việc thực hiện phát hành cổ phiếu riêng lẻ.

**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 Minh

Ông Lê Huy Phúc

**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:**

Ông Hà Quang Tuấn: Mua 3.750.000 cổ phiếu (phát hành riêng lẻ) tăng tỷ lệ nắm giữ từ 625.000 cổ phiếu lên 4.375.000 cổ phiếu.

Bà Nguyễn Mai Phương: Bán 70.700 cổ phiếu, giảm tỷ lệ nắm giữ xuống 436.900 cổ phiếu.

**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). (Đã gửi)



Xác nhận của đại diện theo pháp luật của  
Công ty