

Hà Nội, ngày 15 tháng 04 năm 2022

## BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2021

**Kính gửi:** Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Sữa Hà Nội

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Sữa Hà Nội (“Hanoimilk”) xin báo cáo như sau về Hoạt động của Công ty năm 2021.

### I. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

#### 1. Tình hình chung năm 2021:

Nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid-19 kéo dài từ đầu năm 2020 đến nay. Năm 2021, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tiếp tục giảm xuống mức 2,58% so với mức 2,91% của năm 2020 và thấp hơn nhiều so với mức 7,02% của năm 2019. Trong đó, tốc độ tăng trưởng của ngành sữa giảm nhiều chỉ còn 1% (theo số liệu của AC Nielsen), thấp hơn nhiều so với mức 8,3% của năm 2020. Đây là mức tăng trưởng rất thấp so với các năm trước 2010 (Tốc độ tăng trưởng ngành sữa từng đạt trên 30% trước năm 2010, rồi giảm mạnh từ mức 28% năm 2010 đến 9,0% năm 2018, 8,9% năm 2019, 8,3% năm 2020).

Trong bối cảnh người dân thắt chặt chi tiêu, nhiều Công ty sữa lớn bị giảm sút doanh số và phải làm mọi cách để giữ vững thị phần của mình, đồng thời đua tranh giành giật thị phần của đối thủ cạnh tranh. Các hãng sữa lớn vẫn quảng cáo rầm rộ và thực hiện các chương trình khuyến mại (Trade push) với các mức rất cao cho các cửa hàng và cho người tiêu dùng. Hầu hết các Công ty sữa đều phải chấp nhận hoãn việc tăng giá sang Quý I/2022. Cuộc đua tranh trong ngành sữa vẫn khốc liệt và không có xu hướng giảm ngay cả trong thời gian dịch bệnh.

Mặt khác cũng do ảnh hưởng của Covid 19 làm đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu nên việc nhập khẩu sữa nguyên liệu và các phụ gia khác gặp khó khăn. Giá sữa nguyên liệu bắt đầu tăng 13% từ cuối năm 2020 và đã tăng thêm 15% trong năm 2021, đến nay tăng thêm 10%. Việc xuất khẩu sữa chua sang Trung Quốc gặp nhiều khó khăn do Trung Quốc đóng cửa biên giới ở thời điểm dịch bệnh căng thẳng và sau đó yêu cầu xét nghiệm đối với tất cả các sản phẩm lên men như sữa chua.

#### 2. Thuận lợi và Khó khăn, Cơ hội và Thách thức trong năm 2021:

Ngoài những khó khăn khách quan do Covid gây ra như đã báo cáo ở trên, Công ty vẫn còn có một số khó khăn riêng như sau:

Mặc dù cho đến nay, Hanoimilk đã dần lấy lại vị thế, uy tín của mình nhưng thương hiệu Hanoimilk và IZZI vẫn chưa đủ mạnh. Chính vì vậy, mặc dù có sản phẩm chất lượng tốt nhưng Công ty vẫn chưa bán được nhiều hàng và chưa bán được giá cao hơn so với sản phẩm cùng loại của đối thủ cạnh tranh.

Do chưa thực hiện xong việc phát hành được cổ phiếu riêng lẻ, tái cấu trúc tài chính, xử lý nợ nên Công ty vẫn còn nhiều khó khăn về tài chính. Tính đến thời điểm 31/12/2021, Hanoimilk có tổng nợ là 203,2 tỷ đồng (Trong đó: nợ gốc tiền vay các Ngân hàng Vietcombank 32,1 tỷ, BIDV 31,8 tỷ, Việt Nga 5,3 tỷ, Công ty thuê Tài chính Quốc tế Việt Nam 5,4 tỷ, nợ vay cá nhân ông Hà Quang Tuấn là 97,5 tỷ, ông Phạm Tùng Lâm 4,6 tỷ, bà Vũ Thị Hương Thủy 3,2 tỷ, nợ vay Công ty cổ phần Hoàng Mai Xanh 21,5 tỷ và nợ tiền mua nguyên vật liệu 22,9 tỷ).

Trong bối cảnh vẫn còn có nhiều khó khăn về tài chính như đã báo cáo ở trên nhưng vì các mục tiêu lâu dài và để nắm bắt được cơ hội kinh doanh, Công ty vẫn phải thất lưng buột bụng để thực hiện các Dự án đầu tư sau đây:

- Dự án mở rộng nâng cấp nhà máy để chuyển đổi sang sản xuất Sữa UHT với các loại bao bì mới phù hợp với xu hướng của thị trường với tổng mức đầu tư 313 tỷ đồng (Bắt buộc phải đầu tư vì các máy rót hộp Wedge do Hội đồng quản trị cũ đã đầu tư khi xây dựng nhà máy không còn phù hợp xu hướng của thị trường).

- Dự án đầu tư mới phân xưởng sản xuất sữa chua ăn với tổng mức đầu tư 349 tỷ đồng (Bắt buộc phải đầu tư để sản xuất sữa chua ăn bán hàng trong nước và để chuẩn bị cho việc xuất khẩu sang Trung Quốc).

- Dự án Trang trại bò sữa Tự nhiên tại Mê Linh, Hà Nội với tổng mức đầu tư là 360 tỷ đồng (Bắt buộc phải đầu tư để có nguồn cung cấp sữa tươi chất lượng cao).

Tổng mức đầu tư cho 3 Dự án nói trên đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua là 1.022 tỷ đồng. Công ty đã phải sử dụng vốn tự có và vốn vay để thực hiện đầu tư khoảng 200 tỷ đồng. Trong thời gian đang triển khai thực hiện dự án và chờ đợi xuất khẩu sang Trung Quốc, áp lực nguồn tiền để trả nợ và trả lãi cho vốn vay đầu tư dự án và vốn vay cho hoạt động sản xuất kinh doanh là rất lớn, và chi phí tài chính khoảng 1,5 tỷ đồng mỗi tháng làm giảm đáng kể lợi nhuận của Công ty.

Để có sự thay đổi mạnh mẽ và tích cực, Hanoimilk phải thực hiện thành công việc tái cấu trúc tài chính, xử lý nợ và phát hành cổ phiếu để có thể huy động và sử dụng nguồn lực tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư cho các Dự án đang triển khai, nếu không sẽ không thể tận dụng được các cơ hội to lớn mà công ty đang có (Cơ hội xuất khẩu sữa sang Trung Quốc, cơ hội có nhà máy hiện đại để sản xuất kinh doanh và gia công cho đối tác và cơ hội có Trang trại bò sữa tự nhiên hàng trăm ha ngay tại Hà Nội).

Trong bối cảnh Đại dịch Covid 19 ảnh hưởng tiêu cực và gây ra rất nhiều khó khăn đã có rất nhiều doanh nghiệp phải dừng sản xuất, đóng cửa hoặc phá sản. Tuy nhiên đây cũng là cơ hội để cho các Doanh nghiệp làm ăn bài bản, phát triển bền vững thử sức và vượt qua thách thức. Là doanh nghiệp sản xuất thực phẩm thiết yếu, đã kiên trì đi theo con đường cạnh tranh bằng chất lượng trong nhiều năm qua, Hanoimilk đã nỗ lực khắc phục khó khăn và phát huy tiềm năng sẵn có để vượt lên trong 2 năm Covid. Mặc dù có thời gian phải sản xuất 3 tại chỗ nhưng Nhà máy chế máy chế biến sữa Hanoimilk vẫn hoạt động 3 ca liên tục, đảm bảo công ăn việc làm và lương thưởng cho người lao động.

Với kết quả làm ăn có lãi và Doanh thu bán hàng tăng trưởng liên tục từ đầu năm 2020 đến nay, cổ phiếu HNM của Hanoimilk đã được thị trường đánh giá tốt hơn, tạo điều kiện thuận lợi để Công ty thực hiện tái cấu trúc tài chính, xử lý nợ và phát hành cổ phiếu.

Tóm lại, với sự kiên trì chịu đựng và nỗ lực phấn đấu của Ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty trong nhiều năm qua, Hanoimilk đã vượt lên sau 2 năm có nhiều khó khăn do Covid gây ra, Công ty không những duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn làm ăn có lãi, doanh thu bán hàng và doanh thu gia công tăng trưởng liên tục từ đầu năm 2020 đến nay. Hanoimilk đang đứng trước những cơ hội to lớn để tăng trưởng doanh thu bán hàng và trở thành nhà máy gia công lớn nhất ở phía Bắc. Tuy nhiên vẫn có nhiều khó khăn thách thức (đặc biệt là khó khăn về tài chính) đòi hỏi Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty cần phải đồng lòng, hiệp sức để tháo gỡ khó khăn và vượt qua thách thức, đưa Công ty phát triển mạnh mẽ hơn trong các năm tiếp theo.

## II. CÔNG VIỆC ĐÃ TRIỂN KHAI VÀ KẾT QUẢ

### 1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021:

Năm 2021, Công ty đạt các chỉ tiêu Doanh thu và Lợi nhuận như sau:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% thực hiện
Doanh thu (có VAT)	294.650	300.889	102,1%
Doanh thu trước thuế	267.864	273.535	102,1%
Lợi nhuận trước thuế	10.320	16.945	164,2%
Thuế thu nhập Doanh nghiệp	0	0	
Lợi nhuận sau thuế	10.320	16.945	164,2%
EPS (đồng/cổ phiếu)	516	847	164,2%

Năm 2021, Công ty hoàn thành 102,1% chỉ tiêu Doanh thu, tăng 31,0% so với năm 2020, lợi nhuận trước thuế vượt 164,2% so với kế hoạch, chủ yếu nhờ một số nguyên nhân sau:

- (i) Do người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu nên buộc họ phải lựa chọn thông minh hơn, đây là cơ hội cho các sản phẩm có chất lượng cao, giá hợp lý của Hanoimilk có cơ hội được lựa chọn và bán được nhiều hơn.
- (ii) Hệ thống bán hàng đã được chấn chỉnh, cải thiện, Công ty ban hành chính sách lương thưởng mới cho hệ thống bán hàng từ tháng 3/2020 động viên, khích lệ anh em bán được nhiều hàng hơn, doanh số bình quân trên đầu nhân viên bán hàng tăng. Doanh số bán hàng năm 2021 đã tăng 28,9% so với năm 2020.
- (iii) Doanh thu gia công tăng 40,5% so với 2020 góp phần làm tăng doanh thu và lợi nhuận chung của Công ty.
- (iv) Công ty có nhiều giải pháp tiết kiệm chi phí sản xuất, hao phí nguyên vật liệu khiến tỷ lệ giá vốn/ doanh thu thuần giảm từ 73,5% năm 2020 xuống 70,8% năm 2021.
- (v) Mặc dù vậy, do công ty chưa có nhiều tiền để đầu tư cho các chương trình PR và quảng cáo thương hiệu rầm rộ để tạo lực kéo thúc đẩy doanh số bán hàng nên mặc dù doanh số có tăng nhưng chưa đạt quy mô đủ lớn để giảm tỷ lệ Chi phí /Doanh thu và vẫn chưa khai thác hết hiệu quả của hệ thống bán hàng theo mô hình chuyên nghiệp mà Công ty đã đầu tư nhiều năm nay.

Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty sẽ tiếp tục có nhiều sự thay đổi, điều chỉnh để tăng doanh thu và lợi nhuận trong năm 2022.

## 2. Về việc thực hiện các Dự án và các công việc đã được Đại hội cổ đông thông qua:

### (i) Dự án đổi mới công nghệ, tăng công suất nhà máy chế biến Sữa UHT:

Tổng kinh phí đầu tư được phê duyệt theo Nghị quyết ĐHCĐ năm 2016 là 313 tỷ đồng. Thời gian thực hiện: 2016-2020. Mục đích đầu tư: Tăng công suất sản xuất Sữa tiệt trùng UHT lên mức 300 tấn/ngày với các loại bao bì mới để phục vụ bán hàng trong nước, gia công và xuất khẩu. Đã thực hiện đầu tư giai đoạn đầu với tổng chi phí đã chi là 74 tỷ đồng. Kết quả đã đầu tư thêm 02 dây chuyền máy rót Hộp Brik với công suất 30 tấn/ngày, thêm 01 máy đóng nắp hộp Edge với công suất 30 tấn/ngày. Công ty cũng đã hợp tác với các đối tác gia công đầu tư dây chuyền máy rót A3 Speed công suất 24.000 hộp/giờ. Các hạng mục của Dự án đã được đưa ngay vào sử dụng và đem lại hiệu quả, vốn đầu tư được huy động nguồn trích khấu hao và vốn vay Ngân hàng.

### (ii) Dự án đổi mới công nghệ, tăng công suất nhà máy chế biến Sữa chua ăn:

Tổng kinh phí đầu tư được phê duyệt theo Nghị quyết ĐHCĐ năm 2016 là 349 tỷ đồng, Thời gian thực hiện: 2016-2020. Mục đích đầu tư: Tăng công suất sản xuất Sữa chua ăn lên mức 320 tấn/ngày (tương đương 100 triệu lít sữa/năm) để phục vụ bán hàng trong nước và xuất khẩu. Đã thực hiện đầu tư giai đoạn 1 với chi phí 55,79 tỷ đồng, kết quả đã tăng công suất sản xuất sữa chua ăn từ 20 tấn/ngày lên 100 tấn/ngày. Dự án mở ra cho Hanoimilk cơ hội tham gia thị trường Sữa chua ăn trong nước và xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, Asian, đóng góp gần 45% doanh số của Công ty. Vốn đầu tư được huy động nguồn trích khấu hao và vốn vay Ngân hàng.

### (iii) Dự án đầu tư trồng cỏ chăn nuôi bò sữa tự nhiên tại Mê Linh:

Tổng kinh phí đầu tư ban đầu được Đại hội đồng cổ đông năm 2015 đã thông qua Dự án đầu tư mở rộng với quy mô: 2000- 4000 con bò sữa, Tổng mức đầu tư dự kiến: 360,916 tỷ đồng. Thời gian thực hiện: 2015-2018. Đã triển khai thực hiện như sau:

Đến nay đã chi 72,76 tỷ đồng để thuê tư vấn nghiên cứu lập dự án mở rộng, đo đạc khu đất tỷ lệ 1/500 và tỷ lệ 1/2000, lập hồ sơ thiết kế quy hoạch, thiết kế kỹ thuật, thiết kế xây dựng và bước đầu triển khai việc đền bù, giải phóng mặt bằng. Dự kiến hoàn thành giải phóng mặt bằng trong Quý II/2022 và bắt đầu triển khai xây dựng cuối năm 2022.

### (iv) Về việc phát hành cổ phiếu và trái phiếu theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông:

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2018, Đại hội đồng cổ đông đã ủy quyền và giao nhiệm vụ cho Hội đồng quản trị thực hiện việc phát hành Trái phiếu chuyển đổi với số lượng là 200 tỷ đồng và phát hành cổ phiếu riêng lẻ với số lượng 300 tỷ đồng.

Tuy nhiên do các yếu tố khách quan và chủ quan nên đến nay Công ty chưa phát hành được cổ phiếu riêng lẻ, riêng việc phát hành trái phiếu mới chỉ có ông Hà Quang Tuấn đăng ký mua trái phiếu chuyển đổi và đã cho Công ty vay số tiền là 97,5 tỷ đồng, góp phần giúp cho Công ty có nguồn tiền để thực hiện các Dự án đầu tư và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh. Do thủ tục phát hành trái phiếu chưa thực hiện được, nên Hội đồng quản trị đã có Tờ trình và đã được Đại hội cổ đông thường niên năm 2021 thông qua Nghị quyết về việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Sữa Hà Nội, theo đó thông qua 2 phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, đồng thời ủy quyền cho HĐQT lựa chọn Phương án 1 hoặc Phương án 2 để triển khai thực hiện, cụ thể như sau:

- Phương án 1: Chào bán cổ phiếu riêng lẻ để huy động vốn
- Phương án 2: Phát hành, chào bán cổ phiếu riêng lẻ để huy động vốn, đồng thời hoán đổi nợ

Căn cứ tình hình hoạt động và nhu cầu sử dụng vốn của Công ty, sau khi xem xét, Hội đồng quản trị xin đề xuất tiếp tục thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2021 về việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ và đề xuất lựa chọn Phương án 2 để triển khai thực hiện. Đồng thời, để đảm bảo tuân thủ quy định hiện hành của pháp luật, Hội đồng quản trị xin cập nhật, bổ sung một số thông tin trong Phương án phát hành, chào bán cổ phiếu. Do đó, HĐQT xin kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Phương án phát hành, chào bán cổ phiếu sau khi đã cập nhật, bổ sung thông tin, cụ thể như sau:

Theo Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2021 do Công ty TNHH Kiểm toán TTP ban hành, tại ngày 31/12/2021, tổng nợ phải trả của Công ty hơn 300 tỷ đồng, trong đó có một số khoản nợ đến hạn và quá hạn như sau:

- ✓ Nợ ông Hà Quang Tuấn – Chủ tịch Hội đồng quản trị: 97,56 tỷ đồng
- ✓ Nợ ông Phạm Tùng Lâm – Kế toán trưởng: 4,65 tỷ đồng
- ✓ Nợ Công ty Cổ phần Hoàng Mai Xanh: 44,39 tỷ đồng
- ✓ Nợ Ngân hàng Vietcombank: 32,06 tỷ đồng
- ✓ Nợ Ngân hàng BIDV: 31,77 tỷ đồng
- ✓ Nợ Công ty TNHH Thuê tài chính Quốc tế Việt Nam: 2,91 tỷ đồng
- ✓ Nợ Ngân hàng Việt Nga: 5,32 tỷ đồng

Trên cơ sở đó, Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Nghị quyết về việc Phát hành, chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ của Công ty với các nội dung cập nhật nêu trên (có Tờ trình kèm theo).

### **3. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2021:**

**(i) Năm 2021, Hội đồng quản trị đã tổ chức họp 8 phiên chính thức và thường xuyên hội ý để tập trung vào các hoạt động sau :**

- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2021.
- Phê duyệt và chỉ đạo thực hiện kế hoạch vay vốn ngân hàng năm 2021.
- Phê duyệt và chỉ đạo việc thực hiện hợp tác đầu tư thêm máy rót A3 Speed.

**(ii) Các hoạt động khác của Hội đồng quản trị :**

Tổ chức cuộc họp đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XX năm 2021 vào ngày 31/12/2021 tại phòng họp của Công ty cổ phần Sữa Hà Nội, Km 9 đường Bắc Thăng Long Nội Bài, TT. Quang Minh, Mê Linh, Hà Nội.

### III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC NĂM TIẾP THEO

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. Đẩy mạnh 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 đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị hiện đại để tự động hóa, nâng cao công nghệ và 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 cổ phiếu để hoán đổi nợ 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).

Trên đây là nội dung báo cáo của Hội đồng quản trị về hoạt động Công ty năm 2021 và định hướng đầu tư phát triển Hanoimilk trong những năm tiếp theo.

Xin kính trình Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng./.

#### Nơi nhận:

- Như trên;
- Ban kiểm soát;
- Ban Giám đốc;
- Lưu VP.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



TS. Hà Quang Tuấn