

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2024

**BIÊN BẢN**  
**HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN LẦN THỨ XXIII**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA HÀ NỘI ("ĐẠI HỘI")**

Trụ sở chính: Thị trấn Quang Minh, huyện Mê Linh, Hà Nội  
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101218588 thay đổi lần thứ 17 do Phòng Đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 21 tháng 12 năm 2023.

**I. Thời gian và địa điểm:**

- (i) Thời gian: Đại hội khai mạc vào hồi 8h30 ngày 29 tháng 06 năm 2024
- (ii) Địa điểm: Phòng họp Công ty cổ phần Sữa Hà Nội, Km 9 đường Bắc Thăng Long Nội Bài, Quang Minh, Mê Linh, Hà Nội.

**II. Thành phần tham dự phiên họp Đại hội:**

- (i) Cổ đông và đại diện ủy quyền của các cổ đông Công ty cổ phần Sữa Hà Nội ("Công ty").
- (ii) Toàn bộ các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát và thành viên Ban giám đốc Công ty.
- (iii) Đại diện các phòng ban chức năng của Công ty.
- (iv) Thành viên Ban tổ chức Đại hội.

**III. Nội dung đại hội:**

**3.1 Khai mạc và giới thiệu thành phần tham dự:**

- (i) Ban tổ chức Đại hội giới thiệu thành phần tham dự Đại hội và chủ tọa Đại hội.
- (ii) Bà Đào Bích Thủy – Trưởng Ban kiểm soát thay mặt Ban kiểm tra tư cách cổ đông báo cáo kết quả thẩm tra tư cách đại biểu với nội dung như sau:
  - (a) Số lượng cổ đông theo danh sách chốt ngày 24 tháng 05 năm 2024 do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cung cấp là 2.133 cổ đông, sở hữu tổng cộng 44.400.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.
  - (b) Số lượng cổ đông tham dự và ủy quyền tham dự Đại hội là 44 cổ đông, sở hữu tổng cộng 36.259.801 cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty, chiếm tỷ lệ 81,67% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2020 và Điều lệ Công ty, Đại hội được triệu tập hợp lệ và số cổ đông dự họp hoặc ủy quyền dự họp đủ để Đại hội được tiến hành hợp lệ. Các cổ đông có mặt được quyền biểu quyết các vấn đề được đưa ra theo số cổ phần sở hữu hoặc đại diện sở hữu. Cổ đông hoặc người được ủy quyền dự họp đến sau khi cuộc họp đã khai mạc vẫn được đăng ký và có quyền tham gia biểu quyết ngay sau khi đăng ký, trong trường hợp này, hiệu lực của những nội dung đã được biểu quyết trước đó không thay đổi.

- (iv) Ban tổ chức Đại hội đề cử danh sách Chủ tịch đoàn và danh sách thư ký đoàn gồm các ông bà có tên sau đây:
- (a) Danh sách Chủ tịch đoàn gồm:
1. Ông Hà Quang Tuấn: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Chủ tọa
  2. Bà Vũ Thị Hương Thủy: Ủy viên Hội đồng quản trị
  3. Ông Ngô Kim Sơn: Ủy viên Hội đồng quản trị
- (b) Danh sách Thư ký đoàn gồm:
1. Ông Nguyễn Văn Tuyên: Trưởng ban thư ký
  2. Ông Phạm Tùng Lâm: Thành viên
  3. Ông Nguyễn Văn Thọ: Thành viên

Ban tổ chức Đại hội đề nghị các cổ đông biểu quyết thông qua danh sách Chủ tịch đoàn và Thư ký đoàn. Toàn bộ cổ đông và đại diện ủy quyền của cổ đông có mặt tại Đại hội nhất trí 100% biểu quyết thông qua danh sách nói trên.

- (v) Ông Hà Quang Tuấn – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty, Chủ tọa Đại hội phát biểu khai mạc và phổ biến Chương trình nghị sự của Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XXIII năm 2024 của Công ty cổ phần Sữa Hà Nội.

**3.2 Thông qua Quy chế tổ chức Đại hội cổ đông và nội dung, chương trình họp:**  
 Ông Hà Quang Tuấn – Chủ tọa Đại hội mời Trưởng Ban thư ký đọc Quy chế tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XXIII năm 2024 của Công ty cổ phần Sữa Hà Nội. Đại hội đã nhất trí thông qua Quy chế tổ chức Đại hội đồng cổ đông và Chương trình nghị sự của Đại hội thường niên lần thứ XXIII năm 2024 với kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**3.3 Thông qua Báo cáo thường niên của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát và các tờ trình:**

Các báo cáo sau đây đã được trình bày tại Đại hội:

- (i) Ông Hà Quang Tuấn – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty trình bày Báo cáo của Hội đồng quản trị về hoạt động Công ty năm 2023.
- (ii) Bà Vũ Thị Hương Thủy – Giám đốc điều hành thay mặt Ban giám đốc trình bày Báo cáo của Ban giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của Công ty năm 2023, kế hoạch sản xuất - kinh doanh dự kiến năm 2024.
- (iii) Bà Đào Bích Thủy – Trưởng Ban kiểm soát đọc Báo cáo của Ban kiểm soát về quản lý Công ty năm 2023 của Hội đồng quản trị và Ban giám đốc.
- (iv) Ông Ngô Kim Sơn thay mặt Hội đồng quản trị đọc các tờ trình sau đây:
  1. Tờ trình về việc Phân chia cổ tức năm 2023
  2. Tờ trình về việc Lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2024

Đại hội nghỉ giải lao 30 phút, Chủ tọa Đại hội mời các cổ đông nghỉ giải lao, uống trà và đi thăm quan Nhà máy, trong đó có các dây chuyền máy rót A3 Speed hộp Slim Leaf (A3S 125-SL) mới lắp đặt.

**Sau giờ giải lao các cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông tiếp tục tham gia thảo luận và phát biểu:**

1. Cổ đông Vũ Thị Thu Nga, Mã cổ đông HNM - 0012, sở hữu 220.275 cổ phần:

Ý kiến đóng góp và câu hỏi:

1. Dự toán chi phí tài chính 20 tỷ được tính trên lãi suất bao nhiêu và nợ gốc là bao nhiêu (hiện tại nợ đang vay là 79,6 tỷ đồng).
2. Chi phí bán hàng và marketing tăng 200% cụ thể sẽ làm gì?

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Dự toán 20 tỷ chi phí tài chính năm 2024 chỉ là Kế hoạch dự kiến, số liệu chính xác sẽ được thể hiện trong báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024.

Về lãi suất: Các khoản nợ Ngân hàng sẽ tính theo lãi suất ngân hàng, và có thể biến động phụ thuộc vào quyết định của ngân hàng, nợ quá hạn Ngân hàng sẽ bị tính 150% lãi suất vay trong hạn. Công ty đang đàm phán với Ngân hàng về việc miễn hoặc giảm lãi quá hạn. Các khoản vay cá nhân Bà Vũ Thị Hương Thủy và ông Phạm Tùng Lâm sẽ trả lãi bằng lãi xuất vay Ngân hàng. Riêng khoản vay của ông Hà Quang Tuấn nếu được hoán đổi nợ thì có thể không tính lãi vay.

Số tiền nợ gốc 79,6 tỷ đã được Hội đồng quản trị báo cáo chi tiết và được thể hiện trong Báo cáo Tài chính Kiểm toán, và có thể phát sinh nợ vay đầu tư năm 2024.

Chi phí Marketing năm 2024 dự kiến tăng 200%: Chủ yếu do phải tăng chi phí khuyến mại cho cửa hàng và người tiêu dùng thì mới bán được hàng, một phần sẽ chi cho PR, quảng cáo để thương hiệu Hanoimilk Master Brand và thương hiệu con IZZI hiện diện mạnh mẽ hơn trên thị trường nhằm thúc đẩy bán hàng.

2. Cổ đông Công ty cổ phần Thiết bị ô tô Việt Nam, Mã cổ đông HNM - 0128, sở hữu 11.555 cổ phần:

Ý kiến đóng góp và câu hỏi:

Theo báo cáo HĐQT, nợ quá hạn tại các ngân hàng là 56,1 tỷ đồng (Chiếm 70,46% các khoản nợ). Vậy có nguy cơ các ngân hàng phát mại tài sản đảm bảo của Hanoimilk hay không? (Thu hồi tài sản đảm bảo của Hanoimilk đã thế chấp để vay tiền).

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Về nguyên tắc nếu không trả được tiền nợ Ngân hàng thì sẽ bị phát mại tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo các khoản nợ vay của Hanoimilk tại BIDV và Việt Nga là tài sản của Hanoimilk, không liên quan đến tài sản của Công ty cổ phần Thiết bị ô tô Việt Nam. Các tài sản này không có nguy cơ bị phát mại vì Công ty và các Ngân hàng nói trên đã thống nhất phương án trả nợ dần. Riêng khoản nợ Vietcombank thì tài sản đảm bảo là tài sản riêng của ông Hà Quang Tuấn, không liên quan đến tài sản của Hanoimilk.

Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát đã báo cáo rất rõ: Đại hội đồng cổ đông đã thông qua Nghị quyết giao nhiệm vụ cho ông Hà Quang Tuấn đàm phán và trả nợ Ngân hàng thay cho Hanoimilk. Công ty sẽ phát hành cổ phiếu riêng lẻ để hoán đổi nợ với ông Hà Quang Tuấn. Đến ngày 31/12/2023, ông Hà Quang Tuấn đã cho Công ty vay 13,5 tỷ đồng, do đó Công ty có điều kiện và đã trả nợ gốc cho BIDV 10,1 tỷ, Việt Nga 2,2 tỷ và Vietcombank 700 triệu đồng. Dự kiến sẽ xử lý xong các khoản nợ Ngân hàng trong năm 2025.

3. Cổ đông Đặng Việt Ngọc, Mã cổ đông HNM - 0149, sở hữu 10.000 cổ phần:

Ý kiến đóng góp và câu hỏi:

1. Báo cáo tình hình bán hàng kênh thương mại điện tử.
2. Thuận lợi và khó khăn có thể khi bán hàng ở thị trường Asean.
3. Dây truyền hiện tại có phù hợp cho sản xuất kem và bột kem không?

4. Dây truyền hiện tại có phù hợp cho mặt hàng trà sữa đóng chai và bột trà sữa pha sẵn không?

Trả lời:

Thay mặt Đoàn Chủ tịch, bà Vũ Thị Hương Thủy trả lời: Về tình hình bán hàng kênh thương mại điện tử: Công ty chưa thực hiện bán trực tiếp trên các sàn thương mại điện tử vì sợ ảnh hưởng đến các kênh bán hàng khác của Công ty. Việc bán hàng trên sàn thương mại điện tử hiện tại chủ yếu do Nhà phân phối tự thực hiện trên địa bàn của Nhà phân phối.

Đối với việc bán hàng tại thị trường Asean: Cuối năm 2023, đầu 2024 công ty cũng đã tiếp cận với các thị trường Lào và Campuchia. Thị trường Lào chưa khả quan do dân số rất thấp, chỉ hơn 8 triệu người. Thị trường Campuchia chủ yếu tiêu thụ sản phẩm giá rẻ, lợi nhuận không đảm bảo nên Công ty cũng chưa triển khai.

Thay mặt Đoàn Chủ tịch, ông Ngô Kim Sơn trả lời: Công ty hiện tại đang trong giai đoạn nâng cấp mở rộng nhà máy sản xuất sữa UHT và sản xuất sữa chua nên không phù hợp với sản xuất kem. Đối với mặt hàng trà sữa thì có thể rót trong dạng đóng hộp giấy chứ dạng đóng chai và bột trà pha sẵn thì không làm được.

4. Cổ đông Nguyễn Tiến Dũng, Mã cổ đông HNM - 1458, sở hữu 213.000 cổ phần:

Ý kiến đóng góp và câu hỏi:

1. Tại sao kế hoạch doanh thu 2024 chỉ tăng 5,2% so với thực hiện năm 2023 trong khi tăng trưởng 44,7% trong năm 2023
2. Tại sao chi phí marketing tăng mạnh 200% mà kế hoạch doanh thu chỉ tăng 5,2%
3. Xin cho biết kết quả sơ bộ doanh thu, lợi nhuận quý 2/2024
4. Đề nghị công ty cho biết nguyên tắc hạch toán doanh thu có bao gồm cả chi phí nguyên vật liệu đầu vào hay chỉ tính công gia công.
5. Công ty có thể tách doanh thu từng mảng bán hàng và gia công năm 2023 không? Với tổng sản lượng sản xuất 27tr lít thì sản xuất cho công ty bao nhiêu, gia công bao nhiêu?
6. Dự kiến 2024 tỷ lệ sản xuất của công ty và gia công bao nhiêu %.
7. Tại sao doanh thu Q1/2024 giảm so với Quý 1 và Quý 4 năm 2023?

Trả lời:

Chủ tọa trả lời:

1. Kế hoạch doanh thu năm 2024 chỉ tăng 5,2% so với năm 2023 là do tình hình chung nên doanh thu từ các đối tác gia công và ủy thác gia công giảm mạnh. Mặc dù vậy, doanh số bán hàng sản phẩm của chính Công ty đang tăng trưởng tốt nên tổng doanh thu chung năm 2024 dự kiến vẫn có thể tăng trưởng được 5,2%.
2. Chi phí Marketing tăng mạnh 200% với lý do như chúng tôi đã giải thích ở trên. Chi phí này chủ yếu là chi phí khuyến mại cho cửa hàng và người tiêu dùng thì mới bán được hàng, một phần sẽ chi cho PR, quảng cáo để thương hiệu Hanoimilk Master Brand và thương hiệu con IZZI hiện diện mạnh mẽ hơn trên thị trường nhằm thúc đẩy bán hàng
3. Dự kiến kết quả 6 tháng đầu năm: doanh thu 335 tỷ (42% kế hoạch năm), lợi nhuận trước thuế 20 tỷ (41% kế hoạch năm).
4. Việc hạch toán doanh thu bán hàng các sản phẩm của chính công ty và ủy thác gia công sẽ bao gồm tất cả các chi phí nguyên vật liệu đầu vào. Doanh thu từ dịch vụ gia công sẽ không có chi phí nguyên vật liệu đầu vào.
5. Trong năm 2023, doanh thu bán hàng sản phẩm của chính Công ty chiếm 58%, doanh thu ủy thác gia công 37%, còn lại 5% là gia công.

6. Dự kiến năm 2024, doanh thu bán hàng sản phẩm của chính Công ty chiếm 60%, doanh thu ủy thác gia công 35%, còn lại 5% là gia công.

7. Quý 1 năm 2024 doanh thu giảm so với quý 1/2023 do tình hình chung trong ngành sữa, doanh số gia công ủy thác giảm (giảm 37% so với cùng kỳ năm trước).

Doanh thu Quý 1 năm 2024 giảm so với Quý 4 năm 2023 là do yếu tố mùa vụ, Quý I năm 2024 rơi vào dịp Tết âm lịch nên mất hơn nửa tháng bán hàng.

5. Cổ đông Tổng công ty Thương mại Hà Nội (HAPRO), Mã cổ đông HNM - 0028, sở hữu 100.000 cổ phần:

Ý kiến đóng góp và câu hỏi:

1. Nên ghi rõ doanh thu có VAT hay không có VAT trong kế hoạch và sửa lại tên chỉ tiêu trên bảng kế hoạch cho phù hợp với tên gọi trong báo cáo tài chính kiểm toán.

2. Tài liệu cho cổ đông nên cung cấp sớm hơn lên website Công ty.

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Xin cảm ơn các đóng góp của Tổng công ty Thương mại Hà Nội, Công ty sẽ thay đổi lại cách đặt tên trong các báo cáo tiếp theo và sẽ cố gắng chuẩn bị tài liệu cung cấp sớm hơn lên website Công ty.

6. Ông là Đinh Văn Hưng, Đại diện ủy quyền của cổ đông Nguyễn Xuân Trường, Mã số cổ đông HNM -0582, sở hữu 1.000 cổ phần phát biểu:

Tôi là Trưởng vùng phụ trách bán hàng khu vực Hà Nội của Hanoimilk, có gần 10 năm kinh nghiệm làm việc cho Công ty. Hôm nay, tôi xin được thay mặt anh em bán hàng Hanoimilk phát biểu ý kiến từ thị trường với Đại hội.

Trước hết tôi nhất trí với các báo cáo của Hội đồng quản trị và Ban giám đốc do Chủ tịch Hội đồng quản trị và Ban giám đốc trình bày.

Như quý vị đã biết, do ảnh hưởng của hậu Covid, chiến tranh Ukraine, nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, có nhiều bất ổn và diễn biến bất thường. Do vậy thu nhập của người lao động giảm sút, mức tiêu thụ hàng hóa chậm hơn trước đây rất nhiều. Trong ngành sữa, có nhiều doanh nghiệp lớn tăng trưởng âm vì hàng bày trên kệ nhiều tháng mà không bán được, sắp hết date phải khuyến mại 1 tặng 1 hoặc phải thu hồi.

Trong hoàn cảnh đó, đội ngũ bán hàng của Hanoimilk đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2023, đạt doanh thu bằng 106,8% so với kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông giao, tăng trưởng 44,7% so với năm 2022

Kết quả nêu trên là thành quả của quá trình nhiều năm Công ty đã đi theo Chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng do Chủ tịch Hà Quang Tuấn vạch ra từ khi tiếp quản Công ty. Chúng tôi đã kiên trì thuyết phục từng người tiêu dùng bằng các hộp sữa có chất lượng cao, giá hợp lý, thay cho việc chi nhiều tiền vào PR, Quảng cáo nhưng chất lượng sản phẩm nghèo nàn, người tiêu dùng chỉ mua một vài lần rồi không mua tiếp.

Bên cạnh đó, Ban giám đốc công ty đã quan tâm chỉ đạo sát sao và chấp nhận đầu tư chi phí trong nhiều năm qua, giúp chúng tôi xây dựng được hệ thống bán hàng theo mô hình chuyên nghiệp, kèm theo đó là chính sách lương thưởng hợp lý kịp thời động viên, khích lệ anh em bán hàng.

Với kết quả ấn tượng của năm 2023 và những tháng đầu năm 2024, chúng tôi tự tin sẽ hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh năm 2024. Chúng tôi cam kết thực hiện đúng chủ trương chiến lược và chỉ đạo của Công ty, phấn đấu đạt doanh số bán hàng trên 1 nghìn tỷ, đưa Hanoimilk trở lại mạnh mẽ.

Chúng tôi cho rằng, đến nay tổng doanh thu của Hanoimilk đã ở mức 800-900 tỷ, để bứt phá và vượt ngưỡng 1000 tỷ, Công ty cần chi nhiều và chi mạnh cho PR, quảng cáo cho thương hiệu mẹ Hanoimilk và thương hiệu con IZZI hiện diện trên thị trường một cách mạnh mẽ, giúp chúng tôi có thể bán được nhiều hàng hơn với giá cao hơn.

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Đồng ý với phát biểu của ông Đinh Văn Hưng. Chủ tịch Hội đồng quản trị đang chỉ đạo sát sao và Ban giám đốc Công ty đang đầu tư ngân sách hợp lý cho Marketing, PR và Quảng cáo và sẽ thực hiện theo lộ trình đồng bộ với các dự án khác của Công ty, trong đó có dự án Trang trại bò sữa tự nhiên ứng dụng công nghệ cao. Công ty chủ trương tiếp tục thực hiện Chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng và anh em bán hàng có trách nhiệm tiếp tục thuyết phục người tiêu dùng bằng chất lượng sản phẩm và giá hợp lý.

7. Cổ đông Phan Văn Nam, Mã cổ đông HNM – 0092, sở hữu 18.000 cổ phần

Tôi là Phó Phòng Nghiên cứu & Phát triển Sản phẩm mới (R&D), đồng thời là ủy viên Ban chấp hành Công đoàn Hanoimilk, tôi xin thay mặt Ban chấp hành Công đoàn và CBCNV trong Công ty tham gia ý kiến và đề nghị như sau:

CBCNV và Ban chấp hành công đoàn chúng tôi rất vui mừng, phấn khởi được chứng kiến Công ty phát triển và thay da đổi thịt từng ngày. Nhà máy đang được đầu tư mở rộng và nâng cấp; và vừa lắp đặt 02 Dây chuyền máy rót A3 Speed hộp Slim Leaf hiện đại nhất của Tetra Pak- Thụy Điển, nhà xưởng, nhà kho, văn phòng vừa được xây mới khang trang hiện đại. Công ty vừa ký Hợp đồng với Tetra Pak gói hợp đồng tư vấn và cung cấp thiết bị tự động để giúp cho nhà máy chúng ta từng bước tự động hóa và tiến lên hiện đại, chuyên nghiệp nhất ở phía Bắc.

Từ năm 2020 đến nay, Nhà máy thường xuyên hoạt động 3 ca/30 ngày, công nhân có nhiều việc làm, được tăng lương, thu nhập ngày càng cao nên rất phấn khởi và hăng say làm việc. Không chỉ được tăng thu nhập, đời sống tinh thần của người lao động trong công ty cũng ngày càng được nâng cao. Ban lãnh đạo Công ty cùng Ban chấp hành Công đoàn quan tâm từ việc thăm hỏi, tặng quà sinh nhật, tặng quà ngày lễ, tết, tạo ra các sân chơi bổ ích như tổ chức Tết sum vầy, cuộc thi Vui gói bánh chưng – tung búng đón Tết, cuộc thi ảnh trên facebook, hàng năm đều cho đi nghỉ mát và tham gia Team Building. Những sự quan tâm về tinh thần này giúp anh chị em công nhân rất phấn khởi, ngày càng đoàn kết, gắn bó và cống hiến cho Công ty, cùng nhau xây dựng văn hóa Công ty: Cam kết – Đoàn kết – Kỷ luật – Sáng tạo.

Năm nay hè đã đến, rất nhiều CBCNV đang nóng lòng chờ đợi và muốn biết về kế hoạch, chương trình nghỉ mát năm nay của Công ty. Thay mặt Ban chấp hành Công đoàn, chúng tôi đề nghị Ban lãnh đạo công ty tạo điều kiện cho CBCNV công ty được đi nghỉ mát và tham gia Team Building để anh chị em có thời gian nghỉ ngơi, thư giãn và có điều kiện giao lưu gắn kết giữa các bộ phận trong công ty.

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Chủ tịch Hội đồng quản trị đồng ý và giao cho Ban giám đốc phối hợp với Ban chấp hành Công đoàn tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát vào giữa tháng 7 tới. Mục đích đi nghỉ mát không chỉ là để anh chị em có thời gian nghỉ ngơi, thư giãn và có điều kiện giao lưu gắn kết mà đây còn dịp để đào tạo, tuyên truyền, động viên CBCNV có mục tiêu phấn đấu cùng với các mục tiêu chung của Công ty.

8. Cổ đông Ngô Kim Sơn – Mã số cổ đông HNM – 046, sở hữu 1400 cổ phần.

Với tư cách là thành viên HĐQT, Giám đốc Nhà máy, kiêm là Bí thư Chi bộ và Chủ tịch Công đoàn Công ty, tôi xin được chia sẻ với quý vị về Tầm nhìn và mục tiêu chiến lược của Công ty do Chủ tịch Hà Quang Tuấn vạch ra và xây dựng nền móng.

Ngay từ khi về tiếp quản Công ty vào năm 2009, Chủ tịch Hà Quang Tuấn đã xây dựng Chiến lược phát triển Công ty với trụ cột chính là Chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng. Đây là con đường đầy gian nan vất vả và đã phải hy sinh chịu đựng trong nhiều năm, nhưng đến nay nhìn lại thì sẽ thấy đó là con đường phù hợp nhất với hoàn cảnh của Hanoimilk, giúp Hanoimilk vượt quá khó khăn và phát triển bền vững, có được tương lai tươi sáng như ngày hôm nay.

Khi Đại dịch Covid bùng phát, rất nhiều khó khăn, thách thức ập đến, có nhiều Doanh nghiệp phải dừng sản xuất hoặc phá sản, nhưng đó cũng là lúc “Lửa thử vàng, gian nan thử sức” cho Hanoimilk cơ hội được thử sức và vượt lên, bứt phá để có kết quả ấn tượng từ năm 2020 đến nay.

Tiếp theo đà phát triển của Công ty, Chủ tịch Hội đồng quản trị đang rất tâm huyết và giao nhiệm vụ thực hiện “Tầm nhìn và các mục tiêu chiến lược” đến năm 2030. Theo đó, toàn Công ty đã và đang nỗ lực phấn đấu để thực hiện mục tiêu đưa Hanoimilk trở thành Công ty Sữa chuyên nghiệp có: (1) Doanh thu hàng nghìn tỷ, (2) Nhà máy chế biến Sữa hiện đại chuyên nghiệp nhất phía Bắc, và (3) Xây dựng thành công Trang trại bò sữa tự nhiên ứng dụng các công nghệ cao nhất tại Thủ đô. Đây cũng chính là các mục tiêu mà Đại hội đồng cổ đông đã phê duyệt thực hiện các dự án từ năm 2016 và chúng tôi đã nỗ lực triển khai thực hiện từng bước trong điều kiện Công ty gặp nhiều khó khăn về tài chính, nhưng nếu không thực hiện chúng ta không thể có cơ hội như ngày hôm nay.

Tôi rất vui mừng vì trong năm 2023 Hội đồng quản trị đã thực hiện xong việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ (Đợt 1) huy động được 100 tỷ đồng để đầu tư mua sắm máy móc thiết bị (dây chuyền máy rót A3 Speed hộp Slim Leaf, dây chuyền máy trộn, bồn trộn và bồn đệm và đầu tư các thiết bị phụ trợ kèm theo).

Chúng tôi vừa đàm phán và ký với Tetra Pak gói Hợp đồng tư vấn, cung cấp thiết bị tự động trong 3 năm, bắt đầu từ 1/7/2024 để từng bước tự động hóa và đưa Nhà máy Hanoimilk tiến lên hiện đại, chuyên nghiệp nhất ở phía Bắc. Trong đó, Chủ tịch Hà Quang Tuấn đưa ra ý tưởng và trực tiếp chỉ đạo chúng tôi phối hợp với Tetra Pak trong 3 năm phải thực hiện xong hệ thống điều khiển tự động để quản lý, điều hành nhà máy từ Trung tâm máy tính và kiểm soát chất lượng bằng AI. Đây là nhiệm vụ rất khó và thách thức nhưng cũng rất thú vị và phù hợp với xu hướng thời đại nên các chuyên gia Tetra Pak và anh em kỹ thuật trong công ty rất hào hứng và quyết tâm.

Để thực hiện mục tiêu phát triển Nhà máy chế biến sữa Hanoimilk trở thành Nhà máy chế biến Sữa hiện đại và chuyên nghiệp nhất ở phía Bắc, Công ty sẽ cần tiếp tục đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị hiện đại để tự động hóa, nâng cao công nghệ; và chúng ta cũng sẽ phải đầu tư cho Trang trại bò sữa công nghệ cao (file trình chiếu).

Chúng tôi xin chia sẻ và đề nghị Đại hội đồng cổ đông ủng hộ tầm nhìn và các mục tiêu chiến lược của Công ty như đã trình bày ở trên.

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Cảm ơn bài phát biểu của ông Ngô Kim Sơn. Hanoimilk đã trải qua nhiều thăng trầm và đã vượt qua rất nhiều gian nan, thử thách, cũng như đã phải hy sinh chịu đựng rất nhiều để có tương lai tươi sáng như ngày hôm nay. Chủ tọa Đại hội xin chân thành cảm ơn toàn thể CBCNV Hanoimilk đã tin tưởng đi theo và kề vai sát cánh cùng Chủ tịch trong gần 15 năm qua, xin chân thành cảm ơn các cổ đông đã chấp nhận và ủng hộ cho Hanoimilk đi theo con đường phát triển bền vững, mang đến cho người tiêu dùng những hộp sữa chất lượng tốt, giá hợp lý. Hiện tại, Hanoimilk mới bước qua giai đoạn cất cánh và đang trong giai đoạn tăng tốc, do vậy Công ty vẫn phải tiếp tục đầu tư cho các dự án đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, mong rằng các cổ đông sẽ tin tưởng và ủng hộ mạnh mẽ hơn.

9. Cổ đông Vũ Thị Hương Thủy, Mã cổ đông HNM 0110, sở hữu 15000 cổ phần.

Tôi là Vũ Thị Hương Thủy – Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc điều hành Công ty. Tôi được Chủ tịch Hội đồng quản trị bổ nhiệm làm Giám đốc điều hành từ ngày 1/1/2023 với nhiệm vụ thực hiện mục tiêu đưa Hanoimilk trở thành công ty Sữa chuyên nghiệp có doanh thu hàng nghìn tỷ. Mục tiêu này càng khó hơn khi Chủ tịch yêu cầu phải tiếp tục cạnh tranh bằng chất lượng, giá hợp lý và phấn đấu có lãi trên 10% doanh thu. Sau 18 tháng điều hành Công ty, đến nay tôi tự tin hoàn thành mục tiêu nói trên, bởi dưới sự dẫn dắt của Chủ tịch, Hanoimilk đã âm thầm chịu đựng và nỗ lực phấn đấu trong nhiều năm để xây dựng được các nền tảng vững chắc sau đây:

### **Thứ nhất về sản xuất:**

- Hanoimilk có Nhà máy chế biến sữa với quy mô 5ha, được đầu tư dây chuyền thiết bị đồng bộ và hiện đại của Tetra Pak – Thụy Điển, hiện đang được quản lý, vận hành bởi đội ngũ cán bộ trình độ kỹ thuật cao và công nhân lành nghề. Bằng việc thực hiện dự án nâng cấp mở rộng nhà máy như ông Sơn vừa trình bày, Hanoimilk có Nhà máy chế biến sữa hiện đại và chuyên nghiệp nhất ở phía Bắc với công suất hiện tại đã đạt mức 100 triệu lít/năm và sẽ mở rộng lên tới mức 190 triệu lít/năm, có thể sản xuất lượng hàng hóa khoảng 7000 tỷ/năm.
- Hệ thống đảm bảo chất lượng của Hanoimilk được các chuyên gia quốc tế đánh giá đạt bậc 4/5 so với thang bậc đẳng cấp chất lượng quốc tế (bậc cao nhất so với các nhà máy ở Việt Nam và khu vực).
- Phòng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D) của Hanoimilk được trang bị dây chuyền thiết bị thử nghiệm hiện đại với đội ngũ kỹ sư giỏi, giàu kinh nghiệm và tâm huyết, được Tetra Pak đánh giá là mạnh nhất ở Việt Nam.
- Hanoimilk bắt đầu triển khai “Chương trình cải tiến liên tục theo định hướng TPM”. Đây là chương trình theo tiêu chuẩn của Nhật Bản, hiện đã áp dụng tại những nhà máy sản xuất đồ uống quốc tế hàng đầu thế giới như Heniken, Budwiser, Nestle, Friesland Campina... Dự kiến sau 3 năm, Hanoimilk sẽ có nhà máy chế biến sữa hiện đại, chuyên nghiệp nhất phía Bắc.

### **Thứ hai về hệ thống bán hàng và Marketing:**

- Sau nhiều năm kiên trì xây dựng và chấp nhận đầu tư chi phí, hệ thống bán hàng theo mô hình chuyên nghiệp của Hanoimilk đã được cải thiện rõ rệt, bao phủ tất cả các tỉnh phía Bắc và đang phát huy hiệu quả, hiệu suất bán hàng trên mỗi nhân viên tăng cao. Từ ngày 16/5/2024 sản phẩm của Hanoimilk đã chính thức phân phối vào thị trường Miền Nam và bước đầu được người tiêu dùng đón nhận rất tích cực. Do vậy, Hanoimilk hoàn toàn có cơ hội vượt mốc doanh thu 1000 tỷ trong các năm tiếp theo.
- Sự trở lại mạnh mẽ của thương hiệu Hanoimilk Master Brand đã được Chủ tịch Hội đồng quản trị tính toán kỹ lưỡng và lên kế hoạch thực hiện theo lộ trình trong nhiều năm nay. Theo đó, từ năm nay Hanoimilk đã bắt đầu triển khai áp dụng bộ nhận diện thương hiệu Hanoimilk Master Brand đồng bộ đến tất cả các sản phẩm (bao gồm cả sản phẩm mang thương hiệu IZZI) và đến tất cả các không gian/hình ảnh thương hiệu Hanoimilk như ở các điểm bán hàng, văn phòng, phương tiện, Website, Facebook, PR và Quảng cáo...vv. Sự gắn kết giữa thương hiệu mẹ Hanoimilk và thương hiệu con IZZI cùng với các Sub Brand của IZZI sẽ làm tăng hiệu ứng truyền thông, giúp tiết kiệm và tăng hiệu quả PR và Quảng cáo.
- Dưới sự chỉ đạo sát sao của Chủ tịch, chúng tôi đang đầu tư ngân sách hợp lý cho Marketing, PR và Quảng cáo và từng bước thực hiện theo lộ trình phát triển đồng bộ với các dự án khác của Công ty, đồng thời vẫn tiếp tục thực hiện chủ trương cạnh tranh bằng chất lượng, kiên trì thuyết phục người tiêu dùng bằng các hộp sữa có chất lượng cao, giá hợp lý.

Với các nền tảng vững chắc nêu trên, Hanoimilk đang tiến gần đến mục tiêu trở thành Công ty sữa chuyên nghiệp có doanh thu hàng ngàn tỷ.

Trả lời:

Chủ tọa trả lời: Xin cảm ơn bài phát biểu của bà Vũ Thị Hương Thủy đã chỉ ra những nền tảng vững chắc đưa Hanoimilk bay lên trở thành Công ty sữa chuyên nghiệp có doanh thu hàng ngàn tỷ. Chủ tịch Hội đồng quản trị rất mong chờ để được bổ nhiệm bà Vũ Thị Hương Thủy là Tổng giám đốc Công ty khi Công ty vượt mốc doanh thu 1.000 tỷ vào năm sau.



Sau khi đã hỏi nhiều lần còn có cổ đông nào tham gia phát biểu, chất vấn hay đóng góp gì nữa, Chủ tọa Đại hội, ông Hà Quang Tuấn cảm ơn các cổ đông đã phát biểu và tham gia đóng góp ý kiến tại Đại hội và đề nghị Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua các báo cáo thường niên và Tờ trình của Hội đồng quản trị.

**Các cổ đông/đại diện ủy quyền của cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội đã biểu quyết thông qua các nội dung sau đây:**

**1. Thông qua Báo cáo của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty năm 2023 và định hướng phát triển các năm tiếp theo (2024-2025).**

Theo đó, Đại hội đồng cổ đông thông qua Định hướng phát triển Công ty trong các năm tiếp theo 2024-2025 với nội dung sau đây:

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. Tiếp tục mở rộng hệ thống bán hàng theo mô hình chuyên nghiệp, đầu tư ngân sách hợp lý cho Marketing, PR và quảng cáo để từng bước đưa thương hiệu Hanoimilk (Master Brand) cùng với các thương hiệu con IZZI, Yotuti, Dinomilk, Yoha hiện diện mạnh mẽ trên thị trường, giúp đẩy mạnh doanh số bán hàng.
3. Tiếp tục đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị hiện đại để tự động hóa, đổi mới công nghệ và tăng công suất Nhà máy chế biến sữa Hanoimilk để sản xuất phục vụ bán hàng trong nước, xuất khẩu và gia công cho các đối tác trong nước và quốc tế.
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. Thực hiện xong việc tái cấu trúc tài chính, phát hành cổ phiếu riêng lẻ cổ phiếu huy động vốn và cổ phiếu 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).

Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**2. Thông qua Báo cáo của Ban giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh năm 2023 và Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán TPP với các chỉ tiêu cơ bản như sau:**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Tỷ lệ (%) (23/22)	Tỷ lệ (%) (Thực hiện/kế hoạch)
1. Doanh số bán hàng (bao gồm VAT)	760.380	535.289	700.000	142,1%	108,6%
2. Doanh thu bán hàng (không VAT)	704.056	486.627	648.148	144,7%	108,6%
3. Các khoản giảm trừ doanh thu	5.246	2.467	0	212,7%	
4. Doanh thu thuần về bán hàng	698.809	484.160	648.148	144,3%	107,8%
5. Giá vốn hàng bán	579.189	377.888	521.500	153,3%	111,1%
6. Lợi nhuận gộp về bán hàng	119.620	106.272	178.500	112,6%	67,0%
7. Doanh thu hoạt động tài chính	3.486	2.408		144,8%	
8. Chi phí tài chính	7.616	13.619	21.000	55,9%	36,3%
9. Chi phí marketing&bán hàng	62.628	48.147	84.000	130,1%	74,6%
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	12.650	1.532	17.500	825,6%	72,3%
11. Lợi nhuận/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh	40.211	45.380	56.000	88,6%	71,8%
12. Thu nhập khác	6.230	2			
13. Chi phí khác	2.330	7.094			
14. Lợi nhuận/(lỗ) khác	3.900	-7.092			
15. Tổng lợi nhuận (lỗ) kế toán trước thuế	44.111	16.945	56.000	260,3%	78,8%
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	10.474	0	11.200		
17. Lợi nhuận (lỗ) sau thuế TNDN	33.637	38.289	44.800	87,9%	75,1%
18. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	758	1.914	1.009	39,6%	75,1%

**Kết quả biểu quyết:**

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**3. Thông qua Kế hoạch sản xuất - kinh doanh năm 2024 của Công ty với các chỉ tiêu cơ bản như sau:**

**Các chương trình, nhiệm vụ mục tiêu năm 2024:**

- (i) Tiếp tục duy trì và tổ chức thực hiện tốt chính sách chất lượng trong suốt quá trình từ sản xuất, vận chuyển đến phân phối bán hàng trong năm 2024.
- (ii) Thực hiện Chương trình khuyến mại mùa hè từ tháng 5 đến tháng 7/2024 để gia tăng doanh số bán hàng trong nước.

- (iii) Tiếp tục thực hiện đầu tư mua sắm máy móc thiết bị hiện đại để tự động hóa, nâng cao công nghệ sản xuất, tăng công suất Nhà máy chế biến Sữa chua ăn và Sữa tiệt trùng UHT. Triển khai “Chương trình cải tiến liên tục theo định hướng TPM” đưa Nhà máy chế biến sữa Hanoimilk trở thành nhà máy hiện đại, chuyên nghiệp nhất ở phía Bắc.
- (iv) Tiếp tục triển khai thực hiện đầu tư Dự án trồng cỏ chăn nuôi bò sữa Tự nhiên tại Mê Linh, phần đầu hoàn thành công tác hỗ trợ đền bù và giải phóng mặt bằng trong Quý III/2024 và Quý I/2025. Trồng cỏ và chăn nuôi bò sữa trong năm 2025.
- (v) Tiếp tục mở rộng và ổn định hệ thống bán hàng, rà soát tổ chức bộ máy tổ chức nhân sự gọn nhẹ, tiết giảm chi phí, nâng cao năng suất lao động để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và từng bước nâng cao thu nhập cho cán bộ nhân viên.

**Một số chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh cơ bản năm 2024:**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch 2024	Tỷ lệ % 2024/2023
<b>I. Sản lượng sản xuất:</b>	Triệu lít	40	127,0%
<b>II. Chỉ tiêu kinh doanh:</b>			
Doanh thu bán hàng (bao gồm VAT)	Triệu đồng	800.000	105,2%
Giá vốn hàng bán	Triệu đồng	580.000	100,1%
Chi phí bán hàng và Marketing	Triệu đồng	136.000	200,4%
Chi phí tài chính	Triệu đồng	20.000	262,6%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	Triệu đồng	16.000	126,5%
Tổng lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	48.000	108,8%

**Kết quả biểu quyết:**

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**4. Thông qua Báo cáo của Ban kiểm soát về quản lý Công ty năm 2023 của Hội đồng quản trị và Ban giám đốc.**

Theo đó, Đại hội đồng cổ đông thông qua kiến nghị của Ban kiểm soát về việc yêu cầu Hội đồng quản trị và Ban giám đốc sớm triển khai thực hiện như sau:

1. Kiện toàn và ổn định bộ máy tổ chức, xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực, trình độ để đáp ứng nhu cầu phát triển toàn diện lâu dài cho Công ty.
2. Công ty cần tiếp tục đầu tư Ngân sách Marketing lớn hơn thương hiệu Hanoimilk Master Brand và thương hiệu IZZI và để đẩy mạnh việc bán hàng với quy mô doanh số lớn hơn hiện nay.
3. Cân đối, huy động các nguồn tài chính một cách hợp lý và nỗ lực tổ chức triển khai thực hiện đúng tiến độ các Dự án đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua để sớm đem lại lợi nhuận cho Công ty và chia cổ tức cho cổ đông.
4. Tiếp tục thực hiện việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ để huy động vốn đầu tư, bổ sung vốn lưu động và phát hành cổ phiếu để hoán đổi nợ và tài cấu trúc tài chính, xử lý các khoản nợ cho Công ty, xong trong năm 2025.

### Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

## **5. Thông qua các tờ trình của Hội đồng quản trị**

### **5.1. Thông qua tờ trình về việc Phân chia cổ tức 2023**

Cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội thông qua Nghị quyết về việc không chia cổ tức năm 2023 do Công ty vẫn còn lỗ lũy kế - 7.153.447.950 đồng. Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty sẽ cố gắng phấn đấu để Công ty có lãi trong năm 2024 để bù đắp hết khoản lỗ lũy kế và có nguồn chia cổ tức cho các cổ đông.

### Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

### **5.2. Thông qua tờ trình của Hội đồng quản trị về việc lựa chọn Công ty kiểm toán cho Công ty năm 2024.**

Cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội đã biểu quyết và nhất trí ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2024 cho Công ty là một trong các Công ty sau đây:

#### **1. CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY**

Địa chỉ: Tầng 6 Tháp B2, Roman Plaza, Tố Hữu, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại: 84-24-5678 8078 Fax: 84-24-3755 7448 [www.uhy.vn](http://www.uhy.vn)

#### **2. CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN CPA VIỆT NAM**

Địa chỉ: tầng 8, VG Building, 235 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, TP. Hà Nội.

Điện thoại: 84-24-3974 5080 Fax: 84-24-3974 5080 [www.cpvietnam.com](http://www.cpvietnam.com)

#### **3. CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ THẨM ĐỊNH GIÁ VIỆT NAM (AVA)**

Địa chỉ: Tầng 14, Tòa nhà Sudico, Mễ Trì, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: 84-24-3868 9566 Fax: 84-24-3868 6248 [www.kiemtoanava.com.vn](http://www.kiemtoanava.com.vn)

#### **4. Công ty TNHH KIỂM TOÁN VÀ ĐỊNH GIÁ VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tầng 11, tòa nhà Sông Đà, 165 Cầu Giấy, Q. Cầu Giấy, TP. Hà Nội.

Điện thoại: 84-24-6267 0491 Fax: 84-24-6267 0494 [www.vae.com.vn](http://www.vae.com.vn)

### Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**5.3. Thông qua báo cáo của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát về việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Sữa Hà Nội theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông (Đợt 1), theo đó:**

Cổ đông/đại diện cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội đã biểu quyết nhất trí thông qua việc ủy quyền cho Hội đồng quản trị tùy theo tình hình thực tế xem xét quyết định việc tiếp tục thực hiện phát cổ phiếu riêng lẻ (Đợt 2) theo Nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

**Kết quả biểu quyết:**

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**5.4. Thông qua Báo cáo của Hội đồng quản trị về việc tái cơ cấu tài chính, xử lý nợ của Công ty, theo đó:**

Cổ đông/đại diện cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội đã biểu quyết nhất trí thông qua việc tiếp tục giao cho Hội đồng quản trị và cho phép Hội đồng quản trị ủy quyền cho ông Hà Quang Tuấn - Chủ tịch Hội đồng quản trị xây dựng phương án và chủ động triển khai phương án tái cơ cấu, xử lý các khoản nợ; chủ động làm việc với các chủ nợ của Công ty là các ngân hàng, tổ chức tài chính, doanh nghiệp, cá nhân,... bao gồm nhưng không giới hạn cả việc ông Hà Quang Tuấn được đàm phán, quyết định việc trả nợ thay, mua bán nợ, nhận nợ thay Công ty từ các chủ nợ.

Đại hội đồng cổ đông nhất trí rằng sau khi hoàn tất công việc nêu trên, Hội đồng quản trị Công ty được giao nhiệm vụ và ủy quyền thực hiện thủ tục phát hành cổ phiếu riêng lẻ với giá phát hành: 10.000 đ/cổ phần để hoán đổi các khoản nợ với ông Hà Quang Tuấn theo tỷ lệ 1:1. Thời gian thực hiện việc tái cơ cấu trúc tài chính, xử lý nợ và hoán đổi nợ: Từ năm 2022 đến khi thực hiện xong.

Ghi nhận việc ông Hà Quang Tuấn đã cho Công ty vay 13,5 tỷ đồng, do đó Công ty có điều kiện để trả nợ gốc cho BIBV 10,1 tỷ, Việt Nga 2,2 tỷ và Vietcombank 700 triệu đồng. Tính đến thời điểm 31/12/2023, Công ty vẫn còn nợ gốc tiền vay các Ngân hàng: Vietcombank 31,4 tỷ, BIDV 21,6 tỷ, Việt Nga 3,1 tỷ.

**Kết quả biểu quyết:**

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

**IV. Kết thúc phiên họp Đại hội**

**(i) Thông qua Biên bản và Nghị quyết của Đại hội cổ đông:**

Theo yêu cầu của chủ tọa, Ban thư ký đọc Biên bản và Nghị quyết đã được thông qua tại Đại hội để các cổ đông thảo luận và góp ý, biểu quyết.

Cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội nhất trí thông qua Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XXIII năm 2024 của Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội.

Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

Cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông có quyền biểu quyết tại Đại hội đã nhất trí thông qua Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XXIII năm 2024 của Công ty Cổ phần Sữa Hà Nội.

Kết quả biểu quyết:

- Số phiếu hợp lệ: 36.259.801 cổ phần.
- Số phiếu không hợp lệ: 0 cổ phần.
- Số phiếu đồng ý: 36.259.801 cổ phần, chiếm tỷ lệ 100% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không đồng ý: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp và biểu quyết.

(ii) Đại hội kết thúc vào hồi 12h giờ 00 phút ngày 29 tháng 06 năm 2024.

(iii) Biên bản này được thư ký Đại hội ghi lại đầy đủ, trung thực, đã đọc lại trước Đại hội và được các cổ đông/đại diện ủy quyền của các cổ đông tham dự Đại hội nhất trí thông qua.

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2024

**TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA HÀ NỘI**

**THƯ KÝ ĐOÀN  
TRƯỞNG BAN THƯ KÝ**

**Nguyễn Văn Tuyên**

**CHỦ TỊCH ĐOÀN ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG  
CHỦ TỌA**



**TS. Hà Quang Tuấn**