

BIÊN BẢN HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

- Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM** (sau đây gọi là “**Công ty**”, “**Vinamilk**” hay “**VNM**”).
- Địa chỉ trụ sở chính: 10 Tân Trào, Phường Tân Mỹ, TP. Hồ Chí Minh.
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300588569 do Phòng Đăng ký kinh doanh TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 20/11/2003.
- Thời gian khai mạc: **9 giờ 00 phút, Thứ Tư ngày 22 tháng 04 năm 2026.**
- Hình thức tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông (“**ĐHĐCĐ**”): **Đại hội trực tuyến.**
- Địa điểm tổ chức họp **ĐHĐCĐ**: Số 10 Tân Trào, Phường Tân Mỹ, TP. Hồ Chí Minh.

Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam đã được diễn ra với các nội dung như sau:

I. THÀNH PHẦN THAM DỰ:

Hội đồng Quản trị (“HDQT**”)**: Gồm tất cả 10/10 (100%) thành viên **HDQT** sau đây:

- Ông Nguyễn Hạnh Phúc : Chủ tịch **HDQT**;
- Bà Mai Kiều Liên : Thành viên **HDQT** kiêm Tổng Giám đốc;
- Ông Alain Xavier Cany : Thành viên **HDQT**;
- Ông Michael Chye Hin Fah : Thành viên **HDQT**;
- Bà Đặng Thị Thu Hà : Thành viên **HDQT**;
- Ông Đỗ Lê Hùng : Thành viên **HDQT**;
- Ông Lê Thành Liêm : Thành viên **HDQT**, Giám đốc Điều hành Tài chính;
- Ông Vũ Trí Thức : Thành viên **HDQT**;
- Bà Tongjai Thanachanan : Thành viên **HDQT**;
- Bà Tiêu Yến Trinh : Thành viên **HDQT**.

Ban Điều hành: gồm tất cả các Giám đốc điều hành (“**GĐDH**”) của Công ty, cụ thể:

- Bà Bùi Thị Hương : Giám đốc điều hành Đối ngoại – Truyền thông và Hành chính tổng hợp;
- Ông Đoàn Quốc Khánh : Giám đốc điều hành Phát triển vùng nguyên liệu;
- Ông Nguyễn Quốc Khánh : Giám đốc điều hành Nghiên cứu và Phát triển;
- Ông Nguyễn Quang Trí : Giám đốc điều hành Marketing;
- Ông Lê Hoàng Minh : Giám đốc điều hành Sản xuất.

Cổ đông: gồm các Cổ đông và Người được ủy quyền của Cổ đông tham dự họp theo danh sách đính kèm Biên bản họp này.

Kiểm toán độc lập: Ông Hà Vũ Định, đại diện cho Công ty TNHH KPMG - đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2025 của Vinamilk.

II. DIỄN TIẾN ĐẠI HỘI

A. THỦ TỤC KHAI MẠC CUỘC HỌP ĐHĐCĐ:

1. Tuyên bố lý do

Ông Lê Đức Anh – thay mặt Ban tổ chức ĐHĐCĐ tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu tham dự họp ĐHĐCĐ.

2. Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự họp

Ông Diệp Hồng Khôn - thay mặt Ban tổ chức ĐHĐCĐ công bố tỷ lệ cổ đông tham dự đại hội với kết quả như sau:

- Tính đến thời điểm khai mạc đại hội lúc 9 giờ 00 phút ngày 22/04/2026, tổng số cổ đông tham dự đại hội là 409 cổ đông, đại diện cho 1.639.047.825 cổ phần, chiếm 78,43% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.
- Căn cứ theo quy định tại Khoản 1 Điều 16 Điều lệ hiện hành của Công ty: với tỷ lệ tham dự họp là 78,43% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty, Cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 của Công ty đã hợp pháp, hợp lệ và được phép tiến hành.

3. Thành phần Chủ tọa đoàn

Ông Lê Đức Anh giới thiệu Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT làm Chủ tọa Cuộc họp (“Chủ tọa”), và các thành viên khác tham gia Chủ tọa đoàn gồm:

- Bà Mai Kiều Liên : Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc;
- Ông Đỗ Lê Hùng : Thành viên HĐQT;
- Ông Alain Xavier Cany : Thành viên HĐQT;
- Ông Michael Chye Hin Fah : Thành viên HĐQT;
- Ông Vũ Trí Thức : Thành viên HĐQT.

4. Thư ký cuộc họp ĐHĐCĐ

Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT – Chủ tọa cuộc họp giới thiệu Bà Lê Quang Thanh Trúc làm Thư ký của cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026.

5. Thông qua thành phần Ban kiểm phiếu và Chương trình nghị sự

Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT, Chủ tọa cuộc họp, đề nghị thành phần Ban kiểm phiếu và thông báo chương trình nghị sự (chương trình và nội dung) của cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026.

Thành phần Ban kiểm phiếu gồm:

1. Ông Diệp Hồng Khôn - Trưởng Bộ phận Pháp lý – Trưởng Ban;
2. Bà Trần Thái Thoại Trân – Trưởng Bộ phận KSNB hoạt động - Thành viên;
3. Bà Nguyễn Thị Mỹ Nương - Cổ đông cá nhân – Thành viên độc lập.

Chương trình nghị sự của ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 gồm các vấn đề sau:

1	Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán
2	Báo cáo của HĐQT năm 2025
3	Mức chi trả cổ tức cho năm tài chính 2025
4	Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận năm 2026 (hợp nhất)
5	Kế hoạch chi trả cổ tức cho năm tài chính 2026
6	Lựa chọn công ty kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2026
7	Tổng thù lao và các lợi ích khác của HĐQT năm 2026
8	Điều chỉnh, bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty
9	Điều chỉnh Điều lệ Công ty
10	Điều chỉnh Quy chế nội bộ về quản trị Công ty
11	Miễn nhiệm tư cách thành viên HĐQT – Ông Alain Xavier Cany

Do không có Cổ đông/Nhóm Cổ đông nào đề cử ứng viên để bầu bổ sung thành viên HĐQT, cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 sẽ không tiến hành bầu bổ sung thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2022-2026 như đã thông báo trước đó.

Sau khi Ông Nguyễn Hạnh Phúc đề nghị thành phần Ban kiểm phiếu và giới thiệu Chương trình nghị sự, Ông Lê Đức Anh đã hướng dẫn đại hội thực hiện biểu quyết để thông qua: (1) **Thành phần Ban Kiểm phiếu**; và (2) **Chương trình nghị sự** với kết quả biểu quyết như sau:

S T T	Nội dung	Tán thành		Không tán thành		Không có ý kiến	
		Tổng số phiếu	Tỷ lệ (%)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (%)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (%)
1	Thành phần Ban Kiểm phiếu	1.638.415.553	100%	0	0%	11.200	0%
2	Chương trình nghị sự	1.638.416.753	100%	0	0%	10.000	0%

(*) tính trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các Cổ đông tham dự và thực hiện biểu quyết (mỗi cổ phần tương ứng với một phiếu).

Với kết quả biểu quyết như trên, thành phần Ban kiểm phiếu và Chương trình nghị sự của cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 của Công ty đã được thông qua.

B. CÁC NỘI DUNG BÁO CÁO VÀ TRÌNH ĐHĐCĐ PHÊ DUYỆT

1. Các thành viên HĐQT trình bày Báo cáo của HĐQT năm 2025: Nội dung chi tiết được nêu đầy đủ tại Báo cáo Thường niên năm 2025 và Báo cáo quản trị Công ty năm 2025 đã được đăng tải trên website của Công ty. Trong đó:
 - a) Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT trình bày các nội dung chính của Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2025 và báo cáo của các thành viên độc lập HĐQT.
 - b) Ông Đỗ Lê Hùng – Thành viên HĐQT - Chủ tịch Ủy Ban Kiểm toán trình bày các nội dung chính của Báo cáo Ủy Ban kiểm toán và Báo cáo của thành viên độc lập HĐQT trong Ủy Ban kiểm toán năm 2025.

- c) Bà Mai Kiều Liên – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc trình bày các nội dung chính của Báo cáo tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh 2025 của Công ty.
2. Bà Mai Kiều Liên – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc tiếp tục trình bày Kế hoạch doanh thu - lợi nhuận năm 2026 (hợp nhất) của Công ty.
3. Ông Vũ Trí Thức – Thành viên HĐQT trình bày hai (02) nội dung sau:
- Mức chi trả cổ tức cho năm tài chính 2025;
 - Kế hoạch chi trả cổ tức năm tài chính 2026.
4. Ông Đỗ Lê Hùng – Thành viên HĐQT trình bày ba (03) nội dung sau:
- Báo cáo tài chính năm 2025 đã kiểm toán;
 - Lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2026;
 - Tổng thù lao và các lợi ích khác của HĐQT năm 2026.
5. Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT cuộc họp trình bày bốn (04) nội dung sau:
- Điều chỉnh, bổ sung ngành, nghề kinh doanh của Công ty;
 - Điều chỉnh Điều lệ Công ty;
 - Điều chỉnh Quy chế nội bộ về quản trị Công ty;
 - Miễn nhiệm tư cách thành viên HĐQT đối với Ông Alain Xavier Cany.

Chi tiết các vấn đề trình ĐHCĐ phê duyệt được trình bày đầy đủ tại tài liệu họp ĐHCĐ thường niên năm 2026 được đăng tải trên website của Công ty.

C. THẢO LUẬN:

Ông Nguyễn Hạnh Phúc – Chủ tịch HĐQT - chủ tọa Đại hội, điều khiển Đại hội tiến hành thảo luận. Cổ đông đặt câu hỏi hoặc gửi câu hỏi thông qua ứng dụng đàm thoại, nhắn tin trực tuyến dành riêng cho Đại hội.

Sau đây là các câu hỏi/góp ý/nội dung được thảo luận và trả lời tại Đại hội:

	Câu hỏi	Trả lời																												
1	Thị phần ngành sữa năm 2025, Q1/2026, và biến động (tăng/giảm) với thời điểm cuối năm 2024?	<p>Bà Liên: Với những chuyển biến tích cực sau khi tái cấu trúc hệ thống phân phối, cộng hưởng với hiệu quả của chiến lược tái định vị thương hiệu, chiến lược cao cấp hoá và giới thiệu các sản phẩm mới, độc đáo, khác biệt ra thị trường trong hai năm qua, thị phần của VNM đã cải thiện đáng kể trong 6T cuối 2025 so với nửa đầu năm 2025: tăng 1,1 điểm %.</p> <p>Thị phần Q1/2026: chưa có thông tin (VNM mua dữ liệu Nielsen 2 lần/năm: báo cáo cho H1/26 và H2/26 sẽ có vào T7/26 và T1/27 tương ứng). Dựa vào xu hướng tăng trưởng hiện nay, dự báo thị phần Q1/26 của VNM sẽ tiếp tục được cải thiện.</p>																												
2	Kết quả kinh doanh sơ bộ của Q1/2026?	<p>Bà Liên: Kết quả kinh doanh Quý 1/2026:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">STT</th> <th rowspan="2">Nội dung (tỷ đồng)</th> <th>Q1/2025</th> <th>Q1/2026</th> <th colspan="2">So với cùng kỳ</th> </tr> <tr> <th>Thực hiện</th> <th>Thực hiện</th> <th>Giá trị</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Tổng doanh thu</td> <td>12.988</td> <td>16.178</td> <td>3.190</td> <td>24,6%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Lợi nhuận trước thuế</td> <td>1.951</td> <td>3.014</td> <td>1.063</td> <td>54,5%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Lợi nhuận sau thuế</td> <td>1.587</td> <td>2.458</td> <td>871</td> <td>54,9%</td> </tr> </tbody> </table>	STT	Nội dung (tỷ đồng)	Q1/2025	Q1/2026	So với cùng kỳ		Thực hiện	Thực hiện	Giá trị	%	1	Tổng doanh thu	12.988	16.178	3.190	24,6%	2	Lợi nhuận trước thuế	1.951	3.014	1.063	54,5%	3	Lợi nhuận sau thuế	1.587	2.458	871	54,9%
STT	Nội dung (tỷ đồng)	Q1/2025			Q1/2026	So với cùng kỳ																								
		Thực hiện	Thực hiện	Giá trị	%																									
1	Tổng doanh thu	12.988	16.178	3.190	24,6%																									
2	Lợi nhuận trước thuế	1.951	3.014	1.063	54,5%																									
3	Lợi nhuận sau thuế	1.587	2.458	871	54,9%																									
3	Đánh giá về tình hình sức mua hiện nay, và triển vọng trong Quý 2/2026 như thế nào?	<p>Bà Liên: Theo Nielsen, tuy tăng trưởng của FMCG trong Q1/2026 đã cải thiện (+4.3% so với cùng kỳ), bức tranh chung của ngành sữa vẫn chưa thật sự khả quan (vẫn -3.7% so với cùng kỳ). Nếu tình hình không có gì đột biến theo chiều hướng tích cực, cộng với diễn biến khó lường của các biến động địa chính trị, có lẽ sức mua của người tiêu dùng sẽ không có nhiều động lực để tăng trưởng mạnh trở lại.</p> <p>Tuy nhiên, dựa vào các tín hiệu lạc quan của VNM từ đầu năm đến nay, nếu đà tăng trưởng của VNM tiếp tục được duy trì, yếu tố dẫn dắt của VNM có thể giúp thị trường tăng mức khiêm tốn – khoảng 1.5% đến 2.0%.</p>																												

4	<p>Xin Công ty chia sẻ dự báo về tăng trưởng của ngành sữa Việt Nam trong 3-5 năm tới, trong đó:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ngành hàng nào sẽ tăng trưởng tốt nhất với mức tăng khoảng bao nhiêu %? - Ngành hàng nào sẽ tăng chậm nhất và mức tăng bao nhiêu %? 	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Thị trường sữa Việt Nam còn nhiều dư địa tăng trưởng do:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tuy tỷ lệ sinh giảm nhưng mỗi năm Việt Nam vẫn có trên 1 triệu trẻ em được sinh ra, bổ sung một lượng người dùng đáng kể cho ngành sữa; - Tỷ lệ già hoá dân số nhanh, mà đối tượng tiêu dùng lớn tuổi có sức mua cao, quan tâm nhiều đến sức khỏe, và thời gian sử dụng các sản phẩm dinh dưỡng dài hơn, nên phân khúc dinh dưỡng dành cho người lớn sẽ có nhiều cơ hội tăng trưởng; - Khi kinh tế tăng trưởng trong dài hạn, việc chăm sóc sức khỏe ngày càng chú trọng, ngành sữa càng có nhiều cơ hội tăng trưởng, điển hình như: <ul style="list-style-type: none"> ○ Xu hướng ăn sạch sống xanh hiện nay giúp ngành hàng sữa thực vật tăng trưởng rất nhanh; ○ Xu hướng sử dụng các sản phẩm cao đạm để nâng cao sức bền, cải thiện vóc dáng, ... trong các nhiều nhóm đối tượng tiêu dùng khác nhau; ○ Tầm quan trọng của việc chăm sóc sức khỏe tiêu hoá – đề kháng ngày càng được nâng cao cũng làm cho những dòng sản phẩm bổ sung lợi khuẩn tiếp tục tăng trưởng; ... <p>Do đó, chúng tôi dự báo, trong 3-5 năm tới, các ngành hàng sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt: sữa thực vật, sữa bột người lớn, sữa chua uống men sống, các dòng sản phẩm sữa cao đạm, ... Các ngành hàng không tăng trưởng mạnh nhưng vẫn tiếp tục duy trì ổn định: sữa nước, sữa bột trẻ em, sữa chua ăn, sữa đặc.</p>
	<p>Mục tiêu biên lãi gộp, tỷ lệ chi phí bán hàng + quản lý/Doanh thu cho 3-5 năm tới?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Tỷ lệ chi phí giữ nguyên % ngân sách so với các năm trước, nếu có tăng thì sẽ quản lý ngân sách từ các nguồn khác để tối ưu % lợi nhuận của Công ty.</p>

5	<p>Căng thẳng tại Trung Đông tác động như thế nào đến hoạt động xuất khẩu thành phẩm, nhập khẩu nguyên vật liệu của VNM và phương án ứng phó?</p>	<p>Bà Liên: Tình hình căng thẳng tại Trung Đông ảnh hưởng đến Vinamilk qua hai khía cạnh chính: Thứ nhất là hoạt động xuất khẩu, gián đoạn các tuyến vận tải quốc tế làm tăng chi phí logistics và kéo dài thời gian giao hàng.</p> <p>Thứ hai là chuỗi cung ứng, khi giá nguyên vật liệu đầu vào và chi phí vận chuyển đều có xu hướng tăng, đặc biệt đối với một số nguyên liệu có nguồn gốc từ dầu mỏ.</p> <p>Vinamilk đã chủ động xây dựng các kịch bản ứng phó: + Trong ngắn hạn, đối với hoạt động xuất khẩu, Công ty tiếp tục phối hợp chặt chẽ với khách hàng để điều chỉnh các tuyến vận chuyển và theo dõi sát tồn kho nhằm chủ động kế hoạch giao hàng theo diễn biến thực tế. Đối với nguyên vật liệu đầu vào, Vinamilk làm việc chặt chẽ với các nhà cung cấp để hạn chế biến động giá và bảo đảm nguồn cung. + Về dài hạn, Công ty tiếp tục chiến lược đa dạng hóa thị trường quốc tế và mở rộng nguồn cung nguyên liệu nhằm giảm phụ thuộc và hạn chế tối đa tác động đến hoạt động kinh doanh.</p>
6	<p>Đánh giá về tình hình giá nguyên vật liệu đầu vào hiện nay, triển vọng trong Quý 2/2026 và năm 2027? Công ty đã chốt mua nguyên vật liệu đến hết quý mấy của năm 2026 và giá thu mua biến động như thế nào?</p>	<p>Bà Liên: Về giá nguyên vật liệu đầu vào, trong thời gian qua, mặt bằng giá nhìn chung có xu hướng tăng, đặc biệt là các nhóm bột sữa, năng lượng và bao bì có nguồn gốc từ nhựa, do ảnh hưởng từ nguồn cung toàn cầu và các yếu tố địa chính trị.</p> <p>Chúng tôi đánh giá trong nửa cuối năm 2026, giá nguyên vật liệu vẫn còn nhiều biến động và khó lường. Tuy nhiên, đây cũng là xu hướng chung của thị trường hàng hóa thế giới và đã được phản ánh trên các sàn giao dịch quốc tế.</p> <p>Để ứng phó, Công ty đã chủ động triển khai các biện pháp quản trị rủi ro, trong đó có việc quản lý tồn kho an toàn và kế hoạch thu mua phù hợp, nhằm đảm bảo nguồn cung nguyên vật liệu ổn định cho sản xuất và làm chậm tác động từ biến động giá thị trường.</p> <p>Các thông tin chi tiết liên quan đến thời điểm và giá thu mua cụ thể, do tính chất bảo mật, Công ty xin phép không chia sẻ sâu hơn.</p>

	<p>Công ty đã chốt mua nguyên vật liệu đến hết quý mấy?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Tùy mặt hàng ngành hàng, có loại chốt theo quý, có loại chốt theo năm. Công ty có kế hoạch thu mua linh hoạt theo từng giai đoạn, kết hợp với tồn kho an toàn để đảm bảo sản xuất ổn định.</p>
	<p>Biến động giá nguyên vật liệu ảnh hưởng thế nào đến biên lợi nhuận?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Các kịch bản biến động chi phí đã được Công ty tính toán trong kế hoạch điều hành và các biện pháp quản trị rủi ro.</p>
<p>7</p>	<p>Tình hình thị trường Trung Quốc, Trung Đông? Kỳ vọng nhiều vào thị trường Trung Quốc do các sản phẩm xuất khẩu vào Trung Quốc là các sản phẩm độc đáo (sữa chua sầu riêng)?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Tình hình xuất khẩu Trung Đông: Trung Đông là thị trường truyền thống của Vinamilk, ghi nhận tăng trưởng doanh thu 2025 và Quý 1/2026 ở mức hai con số. Tình hình biến động gần đây có khả năng ảnh hưởng đến doanh thu, nhưng chúng tôi tin rằng sự việc sẽ sớm kết thúc. Chúng tôi vẫn giữ kế hoạch tăng trưởng dương cho khu vực này. Tình hình xuất khẩu Trung Quốc: Tiếp nối mức tăng trưởng cao từ 2025, Quý 1/2026 tăng trưởng trên 20%. Sản phẩm xuất khẩu chủ lực là sữa đặc có đường (Ông Thọ) và sữa chua (Vinamilk). Đặc biệt, sản phẩm có tính khác biệt được sản xuất riêng cho thị trường Trung Quốc như sữa chua sầu riêng với điểm khác biệt “thịt quả sầu riêng thật” đã tạo được sự chú ý, bước đầu xác nhận sự phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Với Trung Quốc, Vinamilk bước đầu triển khai 1) Đầu tư vào nhận diện thương hiệu Vinamilk 2) Tập trung một số SKU chủ lực để tạo nhận diện, đồng thời từng bước mở rộng các dòng phù hợp thị hiếu như chanh dây, ít đường, ... và các quy cách đóng gói gia đình, quà tặng. 3) Đầu tư mở kênh phân phối phù hợp tại các thành phố trọng điểm vùng Đông Bắc đồng thời từng bước mở rộng sang các thành phố ở các khu vực khác.</p>
<p>8</p>	<p>VNM chia sẻ thêm về tiến độ dự án trang trại bò thịt và ước tính hiệu quả tài chính từ dự án này (doanh thu trong 3 năm kể từ khi bán sản phẩm, biên lãi gộp, biên lãi ròng)?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Trang trại bò thịt và Nhà máy đã đưa vào hoạt động toàn bộ từ 05/2025. Năm 2026: dự kiến doanh thu 600 tỷ đồng, lỗ 109 tỷ đồng Năm 2027: dự kiến doanh thu 1.061 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 8 tỷ đồng Năm 2028: dự kiến doanh thu 1.285 tỷ đồng, LNST khoảng 59 tỷ đồng</p>

9	Xin Công ty chia sẻ thêm về kế hoạch đầu tư tài sản cố định trong 2026?	<p><u>Bà Liên:</u> Kế hoạch Capex toàn tập đoàn 2026 dự tính là 4.128 tỷ đồng, cho Vinamilk và các công ty con gồm BSVN, BSTN, VSG, LJ, AKM, MCM, VLC và DW.</p>
10	<p>Nguyễn Cường Thịnh (Số ĐKSH ***248) Thị trường sữa ngoại liên tục có những sự kiện liên quan đến thu hồi sản phẩm vì chất lượng sản phẩm, trong nước thì đang rất quyết liệt chống hàng giả, sữa giả vậy đại hội đánh giá cơ hội và thách thức gì đối với Vinamilk?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Cơ hội: Lập lại trật tự thị trường giúp bảo vệ các nhà sản xuất uy tín, tuân thủ chặt chẽ các tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng ngày càng nghiêm ngặt. VNM không ngừng nâng chuẩn, đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng khó nhất trên thế giới, được người tiêu dùng không những ở Việt Nam mà còn ở nhiều quốc gia – vùng lãnh thổ trên thế giới, ngay cả ở những thị trường khó tính nhất như Bắc Mỹ, Nhật Bản, ... chấp nhận. Sản phẩm của VNM trong nhiều năm qua nhận được nhiều giải thưởng.</p> <p>Thách thức: Người tiêu dùng ngày càng đòi hỏi cao hơn về an toàn thực phẩm & chất lượng sản phẩm, đòi hỏi VNM phải không ngừng đầu tư nâng cấp toàn bộ hệ thống vận hành, không chỉ ở dây chuyền – thiết bị sản xuất, mà ở cả chuỗi cung ứng, phân phối, ... để đảm bảo sản phẩm luôn ở trạng thái tốt nhất khi đến tay người tiêu dùng</p>
11	<p>Võ Thị Lượng (Số ĐKSH ***208) i. Hiện doanh thu từ Trung Đông đang chiếm bao nhiêu % trong cơ cấu doanh thu của công ty. ii. Đến nay công ty đã tự chủ được bao nhiêu % sữa nguyên liệu. Công ty nhập khẩu chủ yếu là WMP hay SMP?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Doanh thu khu vực Trung Đông: ~ 7% doanh thu hợp nhất. Hiện tỷ lệ tự chủ sữa tươi nguyên liệu cho các sản phẩm sử dụng sữa tươi nguyên liệu là 100%. Tỷ lệ tự chủ sữa tươi nguyên liệu của VNM tăng 2% so với cùng kỳ.</p>
12	<p>Trần Xuân Hà (Số ĐKSH ***871) ii. Xin quý công ty cho biết các dự án mới để tăng quy mô đàn bò của VNM và tình hình hiện tại triển khai đến đâu? iii. Xin quý công ty đánh giá tác động của việc ngăn chặn sữa giả của chính phủ tác động lên ngành sữa Việt Nam nói chung và VNM nói riêng?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Đối với dự án liên quan đến đàn bò sữa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dự án MCM 4000 con đi vào hoạt động Q2/2026. - Dự án trang trại Tây Ninh 2 là 8000 con và trang trại Bình Định 4000 con sẽ khởi công Q2/2026.

<p>13</p>	<p>Nguyễn Tuấn Đạt (Số ĐKSH ***848) i. Về tổng kết chiến lược 5 năm 2022-2026: 2026 là năm cuối của chiến lược 5 năm. So với mục tiêu ban đầu đặt ra năm 2022, Vinamilk đã đạt được bao nhiêu phần trăm các mục tiêu cốt lõi? Cụ thể ở 4 trụ cột: tái cấu trúc danh mục sản phẩm, mở rộng thị trường quốc tế, chuyển đổi số, và thu hút nhân tài — trụ cột nào đạt, trụ cột nào chưa đạt và vì sao? ii. Việc bổ sung 16 ngành nghề mới (đặc biệt là sản xuất bia, bán lẻ đa ngành, hạ tầng CNTT & xử lý dữ liệu) có phải là tín hiệu Vinamilk sẽ chuyển từ mô hình 'doanh nghiệp sữa' sang 'tập đoàn đa ngành FMCG + công nghệ' trong chiến lược 2027-2031? Nếu có, HĐQT có cam kết cụ thể nào về việc KHÔNG làm giảm ROE cốt lõi của mảng sữa trong quá trình chuyển đổi này?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Bổ sung ngành nghề mới là một trong những cách VNM chuẩn bị cho việc xây dựng năng lực cần thiết tạo lợi thế cạnh tranh trong dài hạn. VNM sẽ tính toán cụ thể các chỉ số để đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh.</p>
<p>14</p>	<p>Ngô Quang Hưng (Số ĐKSH ***931) - Quy hoạch ngành sữa của Chính phủ đề ra năm ngoái đang hướng tới tăng trưởng 2 chữ số, Vinamilk là doanh nghiệp chiếm đến 1 nửa thị phần/quy mô ngành, Công ty có nghĩ là điều này có thể không? và điều gì cần thiết để Công ty đạt được điều đó?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Đây là kế hoạch chiến lược của Chính phủ hướng tới tăng trưởng GDP ở mức hai con số. Tuy nhiên, đối với ngành sữa, việc đạt được mức tăng trưởng doanh thu hai con số trong vòng 5 năm là khó khả thi trong tình hình sức mua chưa được cải thiện. Dù vậy, VNM sẽ cố gắng đóng góp cùng Chính phủ thông qua việc tăng đầu tư, nâng cao thu nhập cho nhân viên và cải thiện năng suất lao động.</p>

15	<p>Phạm Thị Kim Nguyên (Số ĐKSH ***586)</p> <p>Tôi muốn hỏi rằng trong ngành sữa hiện nay, công ty nào đang cạnh tranh trực tiếp với Vinamilk? Theo tìm hiểu của tôi, khoảng hai năm trước có một công ty sữa của Nhật Bản đã thành lập công ty tại Việt Nam, đó là MEGMILK Snow Brand Vietnam. Xét về lịch sử phát triển kinh tế, Nhật Bản đã phát triển trước Việt Nam rất lâu, vì vậy họ tích lũy được nhiều kinh nghiệm cũng như các kết quả thực tiễn. Đặc biệt, các công ty Nhật Bản vốn nổi tiếng về chất lượng sản phẩm. Vậy liệu đây có phải là một đối thủ cạnh tranh lớn của Vinamilk hay không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Chúng tôi tôn trọng và cạnh tranh bình đẳng với tất cả các công ty cùng ngành. Để bảo vệ vị thế dẫn đầu thị trường và dẫn dắt sự phát triển của ngành sữa tại Việt Nam, chúng tôi dựa trên những lợi thế cạnh tranh cơ bản như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Sức mạnh thương hiệu:</i> VNM là thương hiệu sữa tiềm năng nhất thế giới, nằm trong top 5 thương hiệu sữa bền vững và có giá trị nhất trên thế giới với xếp hạng AAA+ là mức xếp hạng cao nhất về sức mạnh thương hiệu được đánh giá bởi tổ chức độc lập uy tín hàng đầu có trụ sở tại Luân Đôn, Anh Quốc). - <i>Tính quy mô về kinh tế</i> với hệ thống phân phối rộng khắp với 250 ngàn điểm lẻ, đồng bộ với hệ thống hàng chục nhà máy và trang trại đạt chuẩn quốc tế trên cả nước. - <i>Năng lực nghiên cứu phát triển</i> ứng dụng các công nghệ tốt nhất – mới nhất, tiên phong thiết lập tiêu chuẩn mới trong ngành sữa Việt Nam, bắt kịp các xu hướng tiên tiến trên thế giới, điển hình như việc chúng tôi lần đầu tiên đưa ra thị trường Việt Nam sữa cao đạm với công nghệ siêu vi lọc làm hoàn toàn từ sữa tươi, sữa bột trẻ em có 6 HMO đầu tiên tại Việt Nam, sữa tươi từ trang trại sinh thái ứng dụng công nghệ kép hút chân không giúp bảo toàn hương vị, ... - <i>Phát triển bền vững</i> với 2 nhà máy & 1 trang trại được chứng nhận trung hoà carbon và các chương trình trồng cây, cải tạo rừng ngập mặn, và các hoạt động vì cộng đồng – nổi bật nhất là Quỹ sữa Vươn cao Việt Nam.
16	<p>Lý Quốc Hòa (Số ĐKSH ***351)</p> <p>Cho tôi hỏi , Vinamilk có dự định mở thêm chuỗi cửa hàng bán lẻ sữa Vinamilk trực tiếp đến người dân hay không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Như báo cáo ngay từ đầu, trong năm 2026, chúng tôi sẽ mở thêm 200 cửa hàng, nâng tổng số lên 1.000 cửa hàng.</p>
17	<p>Nguyễn Hoàng Minh (Số ĐKSH ***747)</p> <p>Kính mong ban lãnh đạo công ty chia sẻ về tiềm năng thu hút vốn ngoại của VNM khi thị trường chứng khoán Việt Nam được nâng hạng?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Việc thu hút vốn, bao gồm cả vốn nước ngoài và vốn trong nước, phụ thuộc vào mục đích của quỹ đầu tư cũng như tiềm năng của doanh nghiệp trong việc phát triển doanh thu và duy trì lợi nhuận bền vững.</p>

<p>18</p> <p>Trần Thị Chúc An (Số ĐKSH ***213)</p> <p>i. VNM có kế hoạch M&A trong năm nay không? Nếu có sẽ ưu tiên những doanh nghiệp/ngành nghề như nào?</p> <p>ii. VNM đặt kế hoạch tăng trưởng năm nay có an toàn quá không?</p>	<p>Bà Liên:</p> <p>Hiện tại, công ty chưa có kế hoạch mua bán và sáp nhập trong năm 2026; các hoạt động mới đang dừng ở mức tìm hiểu và tham khảo.</p> <p>Trong bối cảnh sức mua năm nay đang suy giảm, kế hoạch đề ra được xem là mức tối thiểu, và công ty sẽ cố gắng hết sức để làm sao vượt được kế hoạch.</p>
<p>19</p> <p>Trần Xuân Duy (Số ĐKSH ***022)</p> <p>i/ Trong kịch bản chi phí nguyên vật liệu và vận chuyển tăng, công ty ước tính biên lợi nhuận gộp năm 2026 có thể giảm khoảng bao nhiêu điểm cơ bản (bps), và công ty dự kiến ứng phó chủ yếu bằng giải pháp nào?</p> <p>ii/ Tổng mức đầu tư dự kiến của dự án trang trại Tây Ninh 2&3 là khoảng bao nhiêu (tỷ VND), và kế hoạch giải ngân theo từng năm?</p> <p>iii/ Khi dự án Tây Ninh đi vào vận hành, công ty kỳ vọng tỷ lệ tự chủ nguồn sữa tươi tăng lên khoảng bao nhiêu %, và dự án có thể giúp cải thiện biên lợi nhuận gộp từ năm 2028 trở đi khoảng bao nhiêu %?</p> <p>iv/ Sau khi trang trại Tây Ninh vận hành từ đầu 2028, công ty kỳ vọng cơ cấu chi phí sản xuất sẽ thay đổi như thế nào - ví dụ tỷ trọng sữa bột so với sữa tươi tự chủ, chi phí thức ăn chăn nuôi, logistics, bao bì...; và tổng hợp lại thì công ty ước tính biên lợi nhuận gộp sẽ cải thiện khoảng bao nhiêu % từ 2028 trở đi?</p>	<p>Bà Liên:</p> <p>Tất cả các yếu tố trên đều thuộc năng lực điều hành của Ban Điều hành. Việc giá cả nguyên vật liệu tăng không phải là lần đầu xảy ra, chủ yếu đến từ chi phí vận chuyển và sự biến động của giá các nguyên vật liệu có dầu. Tuy nhiên, Vinamilk vẫn duy trì được khả năng tự chủ và đảm bảo thực hiện đúng kế hoạch đã đề ra.</p> <p>Trang trại Tây Ninh 2: Quy mô: 8.000 con Tổng mức đầu tư: 1.600 tỷ đồng Kế hoạch giải ngân: + Năm 2026: 250 tỷ đồng + Năm 2027: 650 tỷ đồng + Năm 2028: 700 tỷ đồng</p> <p>Sau khi Trang trại Tây Ninh 2 đi vào hoạt động, tỷ lệ tự chủ sữa tươi nguyên liệu (STNL) dự kiến sẽ tăng thêm 10%, đồng thời biên lợi nhuận gộp của các sản phẩm từ STNL sẽ được cải thiện, đạt mức khoảng 15%.</p>

20	<p>Lương Xuân Thái (Số ĐKSH ***932) Nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất công ty ngoài các trang trại tự công ty quản lý thì công ty liên kết với bà con nông dân như thế nào và quyền lợi của nông dân khi tham gia chuỗi sản xuất?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Ngoài hệ thống trang trại của Vinamilk (VNM) và Mộc Châu Milk (MCM), công ty còn duy trì các hợp đồng thu mua sữa với hộ nông dân đã được ký kết từ những năm 1990 cho đến nay. Hằng năm, chúng tôi đều ký hợp đồng bao tiêu với mức giá ổn định cho cả năm nhằm hỗ trợ nông dân Việt Nam chăn nuôi bò sữa, giúp họ không phải lo lắng về đầu ra sản phẩm cũng như biến động giá cả thị trường.</p>
21	<p>Lê Tuấn Dương (Số ĐKSH ***799) Hiệu quả của các kênh bán hàng (GT, MT, Cửa hàng tự mở,...) trong năm vừa qua như nào, trong các năm tới như nào? Doanh thu/chi phí/Lợi nhuận trung bình mỗi cửa hàng? Tôi thấy mô hình nhượng quyền Cửa hàng có nhu cầu lớn, BLĐ nghĩ sao về hoạt động nhượng quyền? Liệu kênh Cửa hàng tự mở và nhượng quyền có giúp công ty lấy lại thị phần và tăng trưởng doanh thu trong nước không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Tất cả các kênh kinh doanh của Vinamilk đều đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của công ty. Doanh thu và chi phí vận hành cửa hàng phụ thuộc vào quy mô cửa hàng (S, M, L, XL); tuy nhiên, tất cả các kênh đều hoạt động có lãi. Trong năm 2026, tỷ trọng mô hình hợp tác dự kiến chiếm khoảng 30–40%. Đây không phải là nhượng quyền theo mô hình truyền thống mà là hình thức hợp tác với các đối tác có sẵn mặt bằng và năng lực tài chính.</p>
22	<p>Hồ Quang Hiến (Số ĐKSH ***177) Đối thủ đang nổi lên mạnh mẽ, công ty có chiến lược gì để giữ vững thị phần hiện tại và tương lai?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Vinamilk có rất nhiều đối thủ cạnh tranh, cả trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, trong suốt 50 năm qua, Vinamilk vẫn luôn giữ vững vị trí dẫn đầu thị trường. Vinamilk cũng là thương hiệu sữa Việt Nam duy nhất hiện diện trên thị trường quốc tế và được đánh giá.</p>
23	<p>Nguyễn Đức Anh (Số ĐKSH ***433) i. Liệu Vinamilk có định hướng cá nhân hoá bao bì sữa để gia tăng nhận diện thương hiệu không? ii. Cổ đông chi phối là người nước ngoài có ảnh hưởng thương hiệu không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Bao bì sản phẩm sữa được thiết kế tùy theo từng nhóm đối tượng khách hàng. Hiện nay, Vinamilk đã triển khai cá nhân hóa bao bì theo từng nhóm người tiêu dùng cụ thể chứ không theo từng cá nhân. Các cổ đông nước ngoài có đóng góp tích cực vào sự phát triển của Vinamilk và không gây ảnh hưởng đến giá trị hay bản sắc thương hiệu.</p>

24	<p>Trịnh Công Hòa (Số ĐKSH ***236) Đề Vinamilk tăng trưởng 2 chữ số thì những điều kiện nào sẽ giúp VNM đạt được điều đó?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Tính đến ngày 21/4, hoạt động kinh doanh của Vinamilk vẫn duy trì mức tăng trưởng hai con số. Tuy nhiên, việc tiếp tục đạt được mức tăng trưởng hai con số trong thời gian tới sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm sức mua của thị trường Việt Nam phải tăng, khả năng quản trị của Vinamilk và diễn biến của tình hình kinh tế quốc tế phải ổn định. VNM cố gắng theo dự báo ban đầu kéo sức mua thị trường sữa Việt Nam tăng khoảng 2% - 3% trong 2026.</p>
25	<p>Nguyễn Thanh Tùng (Số ĐKSH ***545) Tôi xin phép hỏi ban quản trị với kinh nghiệm 12 năm làm FMCG tôi thấy các công ty đa quốc gia đều rất chú trọng Con Người đặc biệt là đội ngũ nhân viên bán hàng. Trực tiếp chiến đấu ngoài thị trường nhưng hiện tại ở thị trường nhân viên bán hàng Vinamilk nghỉ rất nhiều và không tuyển được nhân viên chất lượng vì thu nhập của nhân viên rất thấp. Ban lãnh đạo đã có kế hoạch gì để cải thiện thu nhập của nhân viên bán hàng chưa và đảm bảo giữ vững đội ngũ này?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Thu nhập của lực lượng kinh doanh bán hàng tại Vinamilk thuộc nhóm cao nhất khi hoàn thành các chỉ tiêu được giao. Từ Quý I/2025, công ty đã thực hiện tái cơ cấu đội ngũ kinh doanh GT. Trong giai đoạn này, tỷ lệ đào thải tương đối cao, song song với đó là tỷ lệ tuyển mới cũng rất lớn. Nhờ vậy, kết quả kinh doanh đã được cải thiện rõ rệt, chuyển từ tăng trưởng âm Q1/2025 sang mức tăng trưởng tích cực trong các quý gần đây. Vinamilk luôn chú trọng đến thu nhập của người lao động, không chỉ nhân viên bán hàng mà tất cả người lao động Vinamilk. Chúng tôi thường xuyên xem xét và điều chỉnh thu nhập hằng tháng nhằm đảm bảo quyền lợi cho nhân viên. Tuy nhiên, yếu tố then chốt vẫn là việc người lao động phải đáp ứng đầy đủ các chỉ tiêu KPI được giao.</p>
26	<p>Phạm Anh Vũ (Số ĐKSH ***192) Chiến lược phát triển các thương hiệu mới cho các sản phẩm không còn trong 5 năm tới? Có kế hoạch M/A xây dựng thương hiệu riêng cho thị trường này không ngoài thương hiệu vinamilk quá quen thuộc, khách hàng nhiều khi chỉ biết vinamilk là thương hiệu.</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Tất cả các nội dung này đều nằm trong chiến lược phát triển chung của công ty, áp dụng cho cả thương hiệu Vinamilk (VNM) và các công ty con. Các sản phẩm của Vinamilk được định vị và nhận diện rõ ràng, nhất quán, giúp người tiêu dùng dễ dàng phân biệt và ghi nhớ trên thị trường.</p>

<p>DƯƠNG HOÀNG LONG (Số ĐKSH ***565)</p> <p>27</p> <p>i. Kombucha là 1 dòng rất mới và rất được ưa chuộng bởi khách hàng, tiềm năng là rất lớn khi đây là 1 loại nước giải khát tốt cho sức khỏe và ngon, tuy nhiên phần pricing giá có hơi cao so với mặt bằng chung, sắp tới công ty có chính sách gì để đẩy mạnh mảng nước Kombucha này không?</p> <p>ii. Việc di dời nhà máy sữa Dielac ở KCN Biên Hòa 1 tiến độ ra sao và sẽ ảnh hưởng như thế nào tới sản lượng của công ty?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Các sản phẩm lên men của Vinamilk hiện đang được thị trường đón nhận rất tích cực nhờ lợi ích tốt cho sức khỏe. Trà lên men là sản phẩm truyền thống của Ấn Độ từ ngàn đời nay. Thị trường hiện nay các sản phẩm trà lên men ở mức 20 – 30 ngày nhưng Vinamilk dùng trà lên men 6 tháng nên rất tốt cho sức khỏe. Mức giá hiện nay còn tương đối cao do sản lượng chưa lớn; tuy nhiên, khi sản lượng đạt quy mô cao hơn sẽ có mức giá bán hợp lý hơn.</p> <p>Đối với kế hoạch di dời Dielac dự kiến từ tháng 2/2027, do đặc thù nhà máy sản xuất sữa bột cho trẻ em có hệ thống máy móc, thiết bị phức tạp và công kênh nên không thể thực hiện di dời trong thời gian ngắn. Vì vậy, công ty sẽ triển khai di dời sang Nhà máy Sữa Việt Nam và trong thời gian di chuyển có thể đưa một số máy móc thiết bị về Nhà máy Sữa Bột Việt Nam theo lộ trình phù hợp nhằm đảm bảo không làm gián đoạn nguồn cung sản phẩm cho người tiêu dùng.</p>
<p>Ngô Quang Hưng (Số ĐKSH ***931)</p> <p>28</p> <p>i. Cấu trúc cổ đông của Vinamilk sẽ ra sao sau khi Platinum Victory thoái vốn? Công ty & SCIC có ưu tiên lựa chọn nhóm cổ đông phù hợp với ngành nghề hoạt động của Vinamilk?</p> <p>ii. Công ty đang mong chờ nhất điều gì từ việc thể chế hóa Nghị quyết 79 về phát triển kinh tế nhà nước của Bộ Chính trị? Đến nay Bộ Tài chính đã có đề xuất cơ chế thưởng vượt chỉ tiêu kinh doanh tới Quốc hội phê duyệt</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Vinamilk là công ty đại chúng, do đó việc mua bán cổ phiếu được thực hiện tự do trên thị trường chứng khoán. Mỗi cổ đông đều có mục tiêu và chiến lược đầu tư riêng, tùy thuộc vào nhu cầu và quan điểm cá nhân.</p> <p>Hiện nay, tỷ lệ vốn Nhà nước tại Vinamilk còn khoảng 36%. Công ty rất mong chờ việc sớm triển khai các Nghị quyết của Bộ Chính trị và Bộ Tài chính liên quan đến định hướng quản lý và phát triển vốn Nhà nước. Nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập, Vinamilk cũng kỳ vọng Nhà nước và Bộ Tài chính xem xét triển khai chương trình ESOP dành cho người lao động.</p>

29	<p>Hà Hiếu Dũng (Số ĐKSH ***156) BGD có thể chia sẻ, tổng kết lại quá trình thay đổi của công ty trong thời gian 3 - 5 qua, những thay đổi đã đạt được, định hướng thay đổi thời gian tới và kỳ vọng đối với sự tăng trưởng của Vinamilk trong giai đoạn tới. BGD suy nghĩ như thế nào về khả năng Vinamilk có thể đạt mức tăng trưởng bình quân cao hơn so với những năm vừa qua?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Đây là mục tiêu mà Vinamilk cần phải đạt được. Trong quá trình tái cấu trúc, việc triển khai không phải lúc nào cũng diễn ra suôn sẻ; có những giai đoạn tiến độ được đẩy nhanh, nhưng cũng có những thời điểm nguồn lực chưa đáp ứng đầy đủ nên tốc độ thực hiện buộc phải chậm lại.</p> <p>Năm vừa rồi kết quả thể hiện rất tốt, công ty kỳ vọng sẽ đạt được kết quả tốt hơn và mang tính bền vững hơn trong năm 2026 cũng như trong các năm tiếp theo.</p>
30	<p>Nguyễn Hoàng Minh (Số ĐKSH ***747) Kính mong ban lãnh đạo công ty chia sẻ về kế hoạch đầu tư của scic tại Vinamilk. SCIC có kế hoạch thoái vốn tại Vinamilk không?</p>	<p><u>Ông Thức:</u> Trong giai đoạn hiện tại, SCIC chưa có kế hoạch thoái vốn tại Vinamilk. SCIC tiếp tục có kế hoạch đầu tư và tăng trưởng đầu tư vào các doanh nghiệp để mở rộng quy mô và tầm ảnh hưởng như Vinamilk.</p>
31	<p>Đoàn Phúc Hiến (Số ĐKSH ***457) Công ty có kế hoạch tăng giá bán khi lạm phát được dự báo sẽ tăng cao trong năm nay không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Ngành hàng sữa là một ngành hàng đặc biệt, giá bán ảnh hưởng đến sức mua. Trong trường hợp giá nguyên vật liệu tăng cao trong thời gian ngắn, công ty sẽ không điều chỉnh giá bán. Tuy nhiên, nếu xu hướng tăng của giá nguyên vật liệu mang tính dài hạn, Vinamilk sẽ xây dựng kế hoạch điều chỉnh giá bán ở mức hợp lý, với mức tăng nhẹ khoảng 2-3%, nhằm hạn chế tối đa tác động và tránh gây “sốc” cho người tiêu dùng.</p>
32	<p>Nguyễn Vũ (Số ĐKSH ***767) Vinamilk đã phủ sóng rất nhiều cửa hàng nhưng sao doanh thu tăng chậm vậy?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Doanh thu tăng trưởng gấp đôi so với cùng kỳ.</p>
33	<p>Nguyễn Đăng Phú (Số ĐKSH ***005) Dạ cho em hỏi Kế hoạch xuất khẩu và mở rộng thị trường nước ngoài năm 2026 như thế nào ạ?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Công ty đặt mục tiêu đạt mức tăng trưởng hai con số trong năm 2026 đối với xuất khẩu.</p>

34	<p>BÙI NGỌC THẢO (Số ĐKSH ***676)</p> <p>Trong kế hoạch dài hạn, công ty đánh giá có rủi ro gì về pháp lý trong các kế hoạch sản xuất & kinh doanh?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Không có rủi ro pháp lý, do trong 50 năm hoạt động ưu tiên hàng đầu của Vinamilk là tuân thủ các quy định của pháp luật. Không vì lợi nhuận mà vi phạm pháp luật.</p>
35	<p>Nguyễn Mạnh Tuấn (Số ĐKSH ***980)</p> <p>Xin công ty cho biết, trong thời điểm nhiều hãng sữa vướng khủng hoảng dẫn tới thu hồi sản phẩm mà nguyên nhân gây ra bởi bên cung cấp thứ 3 như vụ sữa nhiễm khuẩn Bacillus Cereus. Thì Vinamilk đang thực hiện các biện pháp nào để phòng ngừa các sự việc tương tự trong các sản phẩm của mình?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Nhiều thương hiệu lớn và các tập đoàn đa quốc gia từng gặp vấn đề liên quan đến chất lượng sản phẩm do không kiểm soát chặt chẽ nguyên vật liệu đầu vào. Trong suốt 50 năm qua, Vinamilk luôn lo lắng đảm bảo nguồn nguyên vật liệu của mình, đặc biệt thận trọng và chú trọng đến việc kiểm soát nguyên vật liệu đầu vào. Công ty đã thiết lập các tiêu chuẩn rất cao, tương đương tiêu chuẩn châu Âu, từ nhiều năm trước và đến nay vẫn kiên định áp dụng. Chất lượng luôn là tiêu chí hàng đầu, đặc biệt đối với sản phẩm sữa — một ngành hàng có tính chất đặc thù và liên quan trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng.</p>
36	<p>ĐẶNG THỊ VÂN KHÁNH (Số ĐKSH ***758)</p> <p>Thưa ban tổ chức, em xin hỏi: sau khi các sản phẩm sữa được sử dụng, doanh nghiệp đã có những giải pháp gì để xử lý bao bì và giảm thiểu tác động đến môi trường ạ?”</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Đối với bao bì, Vinamilk phối hợp với các công ty bên thứ ba để triển khai hoạt động tái chế. Hàng năm, công ty đều xây dựng và nâng cao các chỉ tiêu về tỷ lệ tái chế, phù hợp với định hướng và mục tiêu phát triển bền vững của Vinamilk.</p>
37	<p>NGUYỄN THỊ NGỌC AN (Số ĐKSH ***302)</p> <p>Nhận định của công ty về giá bột sữa nguyên liệu trong nửa cuối năm 2026 trong bối cảnh năm nay mùa nóng nên sản lượng sữa có thể không cao, dẫn tới giá nguyên liệu tăng?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Về giá bột sữa, công ty xử lý hàng ngày hàng tháng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Công ty đẩy mạnh thu mua trong mùa đông, khi nguồn sữa dồi dào và giá thu mua ở mức thuận lợi. - Vào mùa nóng, Vinamilk chủ động sử dụng nguồn tồn kho an toàn để đảm bảo nguồn cung ổn định.

<p>38</p>	<p>Lê Anh Tuấn (Số ĐKSH ***154) Kính chào ban lãnh đạo! Nhìn chung, tôi là một cổ đông rất tin tưởng vào hoạt động kinh doanh của Vinamilk và biến động thị giá cổ phiếu với tôi không quá quan trọng. Tuy nhiên, tôi thấy có rất nhiều cổ đông nhỏ lẻ đang mất đi niềm tin với cổ phiếu VNM khi thị giá của nó đã giảm rất nhiều kể từ đỉnh giai đoạn 2017-2018, đồng thời những cổ đông nắm giữ cổ phiếu từ 10 năm trước thì hiệu quả đầu tư chỉ tương đương hòa vốn. Quý công ty có thể có chia sẻ gì đó về triển vọng thị giá cổ phiếu VNM để các cổ đông nhỏ lẻ có thêm niềm tin đầu tư vào công ty không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Giá cổ phiếu phụ thuộc hoàn toàn vào diễn biến của thị trường và kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Cổ phiếu VNM cũng biến động tăng, giảm theo xu hướng chung của thị trường. Vinamilk hiện gần như phân phối 100% lợi nhuận sau thuế dưới dạng cổ tức cho cổ đông. Công ty không đưa ra khuyến nghị mua hay bán cổ phiếu, vì đây là quyết định mang tính cá nhân của từng nhà đầu tư. Công ty tin tưởng rằng nếu kết quả kinh doanh năm 2026 đạt tích cực, giá cổ phiếu VNM sẽ có triển vọng khởi sắc. Dù vậy, diễn biến giá cổ phiếu vẫn phụ thuộc vào tình hình chung của thị trường chứng khoán Việt Nam.</p>
<p>39</p>	<p>33. Nguyễn Thị Quỳnh Hương (Số ĐKSH ***158) i. Hoạt động kinh doanh và vận hành của công ty có ảnh hưởng gì bởi làn sóng AI hiện nay không ạ? ii. Kênh online của vinamilk đã triển khai được bao lâu, hiệu quả như thế nào? Vinamilk có định hướng mở rộng kênh online hoặc sàn thương mại điện tử không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Vinamilk hiện vẫn đang đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong các hoạt động vận hành và kinh doanh. Việc triển khai AI không gây ảnh hưởng tiêu cực, mà ngược lại còn mang lại những tác động tích cực, hỗ trợ nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty. Vinamilk đã triển khai kênh online từ khá sớm. Tuy nhiên, trong giai đoạn trước, kênh online chưa được tích hợp đầy đủ các giải pháp chuyển đổi số, nên chưa khai thác hiệu quả dữ liệu và xu hướng hành vi của người tiêu dùng. Hiện nay, kênh bán hàng trực tiếp đến người tiêu dùng (DTC) mỗi ngày tiếp nhận khoảng 800.000 – 1.000.000 đơn hàng và đã hình thành được hệ thống dữ liệu khách hàng. Điều này giúp Vinamilk nhận diện rõ hơn xu hướng mua sắm của người tiêu dùng, đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển dài hạn, đồng thời là cơ sở để công ty tiếp tục đầu tư và mở rộng kênh bán hàng trực tuyến trong thời gian tới..</p>

40	<p>Quang Trung Tín (Số ĐKSH ***617)</p> <p>Vì sao trong TOP thị trường xuất khẩu của VNM thường xuyên công bố không thấy thị trường Thái Lan dù nhóm cổ đông Thái Lan là nhóm lớn? Nhóm cổ đông lớn có giúp gì Ban Điều hành và HĐQT trong việc phát triển thị phần trong khu vực không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Hiện nay, Vinamilk đang xuất khẩu sản phẩm sang hơn 60 thị trường trên toàn thế giới. Công ty đã bắt đầu phối hợp cùng các cổ đông để thâm nhập thị trường Thái Lan với những dòng sản phẩm có tiềm năng, đồng thời đảm bảo không cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm hiện hữu của cổ đông tại thị trường này.</p>
41	<p>Trần Hồng Thảo (Số ĐKSH ***429)</p> <p>i. Quý công ty có thể cho tôi biết về tiến độ thoái vốn của Platium Victory ở VNM?</p> <p>ii. VNM nghĩ sao về việc chia cổ tức bằng cổ phiếu kết hợp với tiền mặt</p>	<p><u>Ông Alain Xavier Cany:</u></p> <p>Rất xin lỗi là tôi không thể đưa ý kiến về vấn đề thoái vốn của Platinum Victory</p> <p>Bà Liên bổ sung: thoái vốn là tùy cổ đông; tuy nhiên, vừa rồi nhóm cổ đông chủ yếu từ Mỹ cũng vừa công bố thông tin mua trên 5% cổ phiếu VNM</p> <p><u>Ông Thúc:</u></p> <p>Việc chi trả cổ tức bằng cổ phiếu không tạo ra giá trị gia tăng thực chất cho cổ đông, do làm pha loãng chỉ số EPS. Công ty sẽ giữ lại tiền khi hiệu quả sử dụng vốn cao hơn chi phí sử dụng vốn. Trong giai đoạn hiện nay, Vinamilk đang sở hữu dòng tiền rất mạnh, vì vậy công ty chưa cần cân nhắc đến phương án chi trả cổ tức bằng cổ phiếu.</p>
42	<p>NGUYỄN XUÂN QUỐC HUY (Số ĐKSH ***390)</p> <p>i. Ban lãnh đạo cho em hỏi là hiện tại tỷ trọng kênh MT, GT đang là bao nhiêu ạ? Chuỗi cửa hàng Giác mơ sữa Việt của Vinamilk được xem là kênh GT hay MT?</p> <p>ii. Dự kiến % chi phí bán hàng và quản lý (SG&A) của Vinamilk trong năm nay khoảng bao nhiêu phần trăm, vì năm nay là kỷ niệm 50 năm thành lập.</p>	<p><u>Bà Liên:</u></p> <p>Các kênh bán hàng bao gồm MT, GT, online và cửa hàng được gộp chung thành kênh nội địa (ND), trong đó kênh GT chiếm khoảng 75% tổng doanh thu nội địa. Công ty nỗ lực duy trì mặt bằng chi phí tương đương với năm 2025.</p>

43	<p>Nguyễn Thăng Hiếu (Số ĐKSH ***706) Tỷ lệ cửa hàng nhượng quyền chiếm bao nhiêu % trên tổng số cửa hàng và % số lượng cửa hàng Vinamilk tự vận hành?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Hiện nay, hệ thống cửa hàng hợp tác chiếm khoảng 2/3 tổng số cửa hàng. Dự kiến năm 2026, tỷ lệ này sẽ được điều chỉnh về mức 60%.</p>
44	<p>CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN QUẢN LÝ QUỸ ACB BLĐ công ty có thể chia sẻ Q1/2026 tăng trưởng chủ yếu từ VNM đến từ mảng nào để tạo ra doanh thu tăng trưởng hơn 24% so với cùng kỳ? Và tại sao lại có tăng trưởng LNST Q1/2026 đột biến so với cùng kì như vậy?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Thống kê cho thấy tất cả các ngành hàng đều ghi nhận mức tăng trưởng tích cực. Khi doanh số tăng, lợi nhuận có xu hướng tăng với tốc độ cao hơn doanh thu. Việc nhiều ngành hàng cùng đạt tăng trưởng sẽ tạo ra mức tăng trưởng chung như hiện nay. Đội ngũ kinh doanh phân tích kỹ và tập trung vào các ngành hàng có tỷ suất lợi nhuận cao trên thị trường.</p>
45	<p>Trịnh Công Hòa (Số ĐKSH ***236) Doanh thu từ hệ thống cửa hàng B2C của VNM hiện đang chiếm bao nhiêu % trên hệ thống các kênh bán hàng? Tôi đánh giá rất cao việc ra mắt các sản phẩm mới của VNM, liệu sắp tới VNM có cho ra mắt các sản phẩm khác ngoài sữa không ?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Doanh thu từ kênh bán hàng trực tuyến, cửa hàng, và kênh hiện đại hiện chiếm khoảng 25% tổng doanh thu của Vinamilk.</p>
46	<p>Trịnh Ngọc Thùy Trang (Số ĐKSH ***001) Công ty giải thích thế nào về việc giá bán cho NTD tại các cửa hàng VNM luôn cao hơn so với giá sản phẩm Vinamilk tại các siêu thị?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Các cửa hàng đặc thù của Vinamilk không chỉ mang lại giá trị từ sản phẩm mà còn tạo ra những giá trị gia tăng khác, đặc biệt là chất lượng dịch vụ. Ví dụ, sữa chua dùng tại cửa hàng luôn được bảo quản và phục vụ ở nhiệt độ tiêu chuẩn 4°C, trong khi tại các kênh khác, công ty không thể luôn đảm bảo được điều kiện bảo quản tương tự. Nhờ đó, chất lượng sản phẩm tại cửa hàng ổn định hơn, đồng thời trải nghiệm và chất lượng phục vụ dành cho khách hàng cũng được nâng cao.</p>

47	<p>Ngô Quang Hưng (Số ĐKSH ***931) Mong công ty cho biết Vinamilk có mong muốn mở rộng sâu hơn/lập pháp nhân hoạt động tại các thị trường Đông Nam Á (đặc biệt như Indonesia/Malaysia mà có quy mô dân số tương đối lớn) hơn không?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Chiến lược nhiều năm trước là mở rộng ở các thị trường như Indonesia, Malaysia khi có cơ hội. Tuy nhiên, sau một thời gian nghiên cứu và tìm đối tác thì chưa thành công. Hằng năm, Vinamilk vẫn đang nghiên cứu và tìm kiếm cơ hội.</p>
48	<p>NGUYỄN ĐÌNH HÙNG (Số ĐKSH ***448) Vinamilk có định hướng đầu tư sang lĩnh vực BDS nhà ở không, ví dụ nhà ở xã hội để giúp giới trẻ Việt Nam, có thêm cơ hội sở hữu nhà?</p>	<p><u>Bà Liên:</u> Hiện tại, công ty không có kế hoạch tham gia lĩnh vực này trong vòng 5 năm tới để tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là sữa.</p>

D. CÔNG BỐ KẾT QUẢ BIỂU QUYẾT

Dưới sự hướng dẫn của Ông **Diệp Hồng Khôn** – Trưởng Ban kiểm phiếu, ĐHĐCĐ đã tiến hành biểu quyết để thông qua các nội dung trong Chương trình nghị sự.

Sau khi kiểm phiếu, Ông **Diệp Hồng Khôn** thay mặt Ban Kiểm phiếu công bố kết quả kiểm phiếu như sau:

Kết quả kiểm phiếu biểu quyết:

- Nguyên tắc chung: Mỗi cổ phần phổ thông sẽ tương ứng với một (01) phiếu biểu quyết;
- Phương thức biểu quyết: biểu quyết điện tử (e-Voting);
- Tổng số Cổ đông **tham dự và biểu quyết tại Đại hội** là **557** cổ đông, đại diện cho **1.644.310.718** cổ phần có quyền biểu quyết.

S T T	Nội dung	Tổng số phiếu biểu quyết đối với từng vấn đề	Tổng số phiếu hợp lệ	Tổng số phiếu không hợp lệ	Tán thành		Không tán thành		Không có ý kiến	
					Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)
1.	Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.607.239.201	97,75%	27.266.510	1,65%	9.805.007	0,60%
2.	Báo cáo của HĐQT năm 2025	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.634.498.289	99,40%	3.010	0,00%	9.809.419	0,60%
3.	Mức chi trả cổ tức cho năm tài chính 2025	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.643.655.631	99,96%	644.460	0,04%	10.627	0,00%
4.	Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận năm 2026 (hợp nhất)	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.643.412.373	99,95%	884.619	0,05%	13.726	0,00%
5.	Kế hoạch chi trả cổ tức cho năm tài chính 2026	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.643.490.094	99,95%	812.560	0,05%	8.064	0,00%
6.	Lựa chọn công ty kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2026	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.562.686.606	95,04%	54.907.329	3,34%	26.716.783	1,62%
7.	Tổng thù lao và các lợi ích khác của HĐQT năm 2026	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.644.260.576	100,00%	10.910	0,00%	39.232	0,00%
8.	Điều chỉnh, bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.644.274.217	100,00%	3.216	0,00%	33.285	0,00%
9.	Điều chỉnh Điều lệ Công ty.	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.635.703.855	99,48%	8.603.456	0,52%	3.407	0,00%

S T T	Nội dung	Tổng số phiếu biểu quyết đối với từng vấn đề	Tổng số phiếu hợp lệ	Tổng số phiếu không hợp lệ	Tán thành		Không tán thành		Không có ý kiến	
					Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)	Tổng số phiếu	Tỷ lệ (*)
10.	Điều chỉnh Quy chế nội bộ về quản trị Công ty.	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.644.305.298	100,00%	3.000	0,00%	2.420	0,00%
11.	Miễn nhiệm tư cách thành viên HĐQT – Ông Alain Xavier Cany	1.644.310.718	1.644.310.718	0	1.644.296.763	100,00%	3.016	0,00%	10.939	0,00%

(*) tính trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các Cổ Đông tham dự và thực hiện biểu quyết.

Với kết quả biểu quyết nêu trên, căn cứ theo quy định tại Khoản 1 và Khoản 2 Điều 18 Điều lệ Công ty, các nội dung sau đây đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 thông qua:

STT	Nội dung đã được thông qua	Tỷ lệ thông qua (*)
1	Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán	97,75%
2	Báo cáo của HĐQT năm 2026	99,40%
3	Mức chi trả cổ tức cho năm tài chính 2025	99,96%
4	Kế hoạch doanh thu – lợi nhuận năm 2026	99,95%
5	Kế hoạch chi trả cổ tức cho năm tài chính 2026	99,95%
6	Lựa chọn công ty kiểm toán độc lập cho năm tài chính 2026	95,04%
7	Tổng thù lao và các lợi ích khác của HĐQT năm 2026	100,00%
8	Điều chỉnh, bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty	100,00%
9	Điều chỉnh Điều lệ Công ty.	99,48%
10	Điều chỉnh quy chế nội bộ về quản trị Công ty	100,00%
11	Miễn nhiệm tư cách thành viên HĐQT – Ông Alain Xavier Cany	100,00%

III. BẾ MẠC ĐẠI HỘI

Bà **Lê Quang Thanh Trúc** - Thư ký Đại hội, trình bày nội dung Biên bản họp ĐHĐCĐ và tổ chức lấy ý kiến của cổ đông để thông qua nội dung Biên bản họp.

Với tỷ lệ biểu quyết tán thành là 100%, Biên bản họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam đã được thông qua.

Cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam kết thúc vào lúc 12 giờ 00 phút cùng ngày.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Chủ tọa

Ông NGUYỄN HẠNH PHÚC



Thư ký

Bà LÊ QUANG THANH TRÚC