



BẢN TIN

người đại diện

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Số T5-2021

www.scic.vn



SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC
STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION



PHÁT HÀNH HÀNG THÁNG DÀNH CHO NGƯỜI ĐẠI DIỆN VỐN CỦA SCIC TẠI DOANH NGHIỆP



SCIC TĂNG CƯỜNG CAO ĐỘ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG, CHỐNG TRONG TÌNH HÌNH DIỄN BIẾN MỚI CỦA DỊCH BỆNH COVID-19.

Trước tình hình diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, ngay khi có dấu hiệu bùng phát trở lại, Đảng ủy, Ban Lãnh đạo SCIC đã có những biện pháp kịp thời triển khai công tác phòng chống dịch bệnh.

Theo đó, thực hiện Công văn số 246-CV/ĐUK ngày 29/4/2020 của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương về việc tăng cường công tác phòng, chống dịch Covid-19; căn cứ Kết luận số 149-KL/ĐUĐTKDV ngày 26/4/2021 của Đảng ủy SCIC nội dung chỉ đạo về phòng, chống dịch bệnh Covid-19, ngày 4/5/2021, Đảng ủy SCIC đã có công văn chỉ đạo số 152-CV/ĐUĐTKDV về việc tăng cường phòng chống dịch Covid-19, trong đó yêu cầu Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc, các chi bộ trực thuộc, Ban Chấp hành Công đoàn, Đoàn thanh niên SCIC tập

trung thực hiện nghiêm các nhiệm vụ trọng tâm gồm:

1. Toàn hệ thống chính trị tại SCIC tập trung cao độ công tác phòng, chống dịch Covid-19 theo các văn bản chỉ đạo của Trung ương, Chính phủ, Đảng ủy Khối, Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội và cơ quan chức năng có thẩm quyền.

Đảng ủy giao đồng chí Đinh Việt Tùng, Ủy viên Ban Chấp hành Đảng bộ, Phó Tổng Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn, Trưởng Ban Chỉ đạo phòng, chống dịch Covid – 19 Tổng Công ty trực tiếp chỉ đạo, chịu trách nhiệm về công tác phòng, chống dịch Covid-19 tại Tổng Công ty.

Bí thư/Phụ trách các chi bộ trực thuộc/ Lãnh đạo đơn vị chịu trách nhiệm về công tác phòng, chống dịch Covid-19 tại chi bộ, đơn vị mình.

2. Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc SCIC chỉ đạo rà soát, tăng cường thực hiện các nội dung cụ thể:

- Yêu cầu toàn thể cán bộ, người lao động tại SCIC tuyệt đối không lơ là, chủ quan, mất cảnh giác trong công tác phòng, chống dịch Covid-19; sau các ngày nghỉ lễ 30/4, 01/5 và dịp chuẩn bị bầu cử Quốc hội khóa XV và Hội đồng nhân dân các cấp nhiệm kỳ 2021 – 2026 thực hiện khai báo y tế đầy đủ trên tokhaiyte.vn hoặc bằng mã QR Code; nghiêm túc thực hiện quy tắc 5K theo yêu cầu của Bộ Y tế.
- Với người lao động có biểu hiện ho, sốt, khó thở hoặc các biểu hiện nghi ngờ nhiễm bệnh Covid – 19 khác cần phải đến ngay các cơ sở y tế gần nhất hoặc nơi trạm y tế nơi cư trú để được hướng dẫn, xử lý kịp thời; đồng thời báo cáo về Tổng Công ty nắm tình hình chung.
- Tổng Công ty tiếp tục có các biện pháp bảo đảm an toàn (trang bị phòng hộ, đo thân nhiệt, vật tư rửa tay, sát khuẩn, bảo

đảm giãn cách khi tiếp xúc...) cho cán bộ, đảng viên, người lao động SCIC (tại trụ sở chính và 02 chi nhánh).

- Chủ động xây dựng các phương án phòng, chống dịch; tổ chức tập huấn, diễn tập sẵn sàng ứng phó với mọi tình huống dịch bệnh có thể xảy ra tại Tổng Công ty.
- Hạn chế tổ chức các hội nghị tập trung đông người không cần thiết.
- Tham gia hỗ trợ các địa phương trong công tác phòng, chống dịch Covid-19 (nếu cần).
- Chỉ đạo Văn phòng Điều hành, Văn phòng Đảng Đoàn, Ban Đối ngoại Truyền thông tiếp tục đẩy mạnh tuyên truyền về yêu cầu 5K của Bộ Y tế, chủ trương tiêm chủng vắc-xin phòng dịch Covid-19; về các mô hình tốt, cách làm hiệu quả trong phòng, chống dịch; xử lý nghiêm các hành vi tung tin bịa đặt, phát tán thông tin sai sự thật gây ảnh hưởng tiêu cực trong phòng, chống dịch (nếu có).
- Xử lý nghiêm cán bộ, người lao động không chấp hành các quy định của cơ quan có thẩm quyền và Tổng Công ty về công tác phòng, chống dịch bệnh.

3. Yêu cầu Ban Chấp hành Công đoàn, Đoàn thanh niên SCIC tích cực tuyên truyền để người lao động vận động người thân nghiêm chỉnh chấp hành quy định, hướng dẫn của Nhà nước và cơ quan chức năng về công tác phòng, chống dịch bệnh; hạn chế tụ tập nơi đông người; ở nước ngoài không nhập cảnh trái phép, chủ động khai báo với cơ quan chức năng khi phát hiện các trường hợp nhập cảnh trái phép.

4. Giao Văn phòng Đảng Đoàn, Văn phòng Điều hành là đầu mối tham mưu, thông tin, báo cáo các vấn đề phức tạp phát sinh với Đảng ủy Khối và Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp và các cơ quan chức năng có thẩm quyền.💖



"CỜ TRÓI" CHO DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

Mặc dù được kỳ vọng sẽ là những “quả đấm thép” giúp nền kinh tế vươn lên, nhưng thực tế cho thấy khối doanh nghiệp nhà nước vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế, yếu kém, nhất là sử dụng vốn chưa hiệu quả.

Vậy đâu là giải pháp cho vấn đề này trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư và nền kinh tế đang hội nhập ngày càng sâu rộng?.

Chưa xứng với tiềm năng

Theo PGS.TS Bùi Quang Tuấn, Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, doanh nghiệp nhà nước chỉ chiếm khoảng 0,07% số doanh nghiệp cả nước, nhưng đóng góp tới 7% tổng tài sản, 10% tổng vốn các doanh nghiệp trên thị trường. Cùng đó, phải kể đến những đóng

góp về lao động, ổn định thị trường khi có bất ổn, góp phần đảm bảo an sinh xã hội, quốc phòng – an ninh.

Có thể nhận thấy, các doanh nghiệp nhà nước hiện diện trong các lĩnh vực của nền kinh tế. Trong số đó, các doanh nghiệp ngành năng lượng như: Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam....

Ngành tài chính ngân hàng như: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), Ngân hàng TMCP Công



*Hoạt động của Tập đoàn Điện lực Việt Nam.
Ảnh: TTXVN*

Thương Việt Nam (Vietinbank), Ngân hàng TMCP Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam (BIDV)....

Ngành viễn thông như: Tập đoàn Công nghiệp – Viễn thông Quân đội Viettel, Tổng công ty Viễn thông MobiFone... đang hoạt động khá hiệu quả, có tỷ suất lợi nhuận cao và đóng góp lớn cho nền kinh tế.

Bên cạnh những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, còn đó không ít những doanh nghiệp nhà nước gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, năng lực cạnh tranh hạn chế, chưa tương xứng với nguồn lực nắm giữ. Đơn cử như 12 đại dự án yếu kém, thua lỗ của ngành công thương vừa qua là một ví dụ phản ánh rõ điều này.

Theo báo cáo của Cục Phát triển doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), ở các ngành nghề như chế biến, chế tạo, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà nước còn hạn chế, đóng góp chủ yếu từ doanh nghiệp khu vực tư nhân và đầu tư nước ngoài (FDI).



Trong ngành điện tử, 95% kim ngạch xuất khẩu đến từ khối doanh nghiệp FDI. Đối với ngành dệt may, Tập đoàn Dệt may Việt Nam (Vinatex) cũng chiếm vị trí quan trọng trong nền kinh tế, nhưng chủ yếu sử dụng lao động phổ thông, tính lan tỏa và giá trị gia tăng không cao, chưa có tác động bền vững đối với môi trường.

Đối với ngành công nghiệp hóa chất, Tập đoàn Hóa chất Việt Nam (Vinachem) chủ yếu tập trung ở lĩnh vực hóa chất tiêu dùng, chưa thể hiện được vai trò dẫn dắt, lan tỏa. Trong khi đó, ngành thép với Tổng công ty Thép Việt Nam (VNSteel) thì khả năng cạnh tranh thấp, chi phí sản xuất cao, năng suất thấp...

Đặc biệt, khối doanh nghiệp nhà nước ngành cơ khí hoạt động yếu kém như: Tổng công ty Cơ khí xây dựng, Tổng công ty Máy và Thiết bị Công nghiệp đều thua lỗ; Tổng công ty Máy và Thiết bị nông nghiệp-VEAM hoạt động hiệu quả, nhưng không phải nhờ sản xuất kinh doanh mà chủ yếu từ chia lãi liên doanh...

Lý giải vấn đề này, ông Nguyễn Đức Trung, Phó Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) cho rằng, xuất phát từ việc doanh nghiệp nhà nước chưa phát huy hết tính chủ động, sáng tạo trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Luật về quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp



Cảng Hàng không quốc tế Vân Đồn.

(Luật số 69/2015/QH13) và các văn bản hướng dẫn thực hiện đã quy định chi tiết về quyền, trách nhiệm, nghĩa vụ của cơ quan đại diện chủ sở hữu đối với doanh nghiệp nhà nước.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy các quy trình, thủ tục của cơ quan đại diện chủ sở hữu thường có độ trễ nhất định, trong khi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đòi hỏi những quyết định nhanh, kịp thời để nắm bắt và đón cơ hội đầu tư.

“Đồng thời, một số cơ chế, chính sách (tiền

lượng, quỹ khoa học công nghệ...) chưa phù hợp với thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp. Chính điều này làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và vai trò của doanh nghiệp nhà nước”, ông Trung nói.

TS Nguyễn Quang Tuấn, Ban Nghiên cứu Sản xuất, Tập đoàn Công nghiệp – Viễn thông Quân đội Viettel cho rằng, doanh nghiệp nhà nước dường như đang bị những “trói buộc” vô hình, thiếu quyền tự chủ. Nhiều chính sách đang cản trở các doanh nghiệp nhà nước tham gia vào đầu tư mạo



hiếm, đổi mới sáng tạo. Mặc dù Đảng, Nhà nước có chủ trương và chính sách cho doanh nghiệp nhà nước đầu tư phát triển công nghệ, đầu tư mạo hiểm và đầu tư vào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, song chưa được thể chế hóa. Đơn cử như Thông tư liên tịch số 12/2016/TTLT-BKHHCN-BTC chỉ cho phép Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp “đối ứng với các nhiệm vụ cấp quốc gia, cấp bộ và cấp tỉnh”.

“Đầu tư phát triển và thương mại hóa công nghệ là hoạt động rất rủi ro, chi phí lớn. Nếu không có bàn tay của Nhà nước, hoạt động này khó phát triển. Một số doanh nghiệp công nghệ hàng đầu thế giới như Huawei đều cần sự hỗ trợ của Nhà nước (trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới) để duy trì sự phát triển trên thị trường quốc tế. Do vậy, cần mở rộng quyền tự chủ cho doanh nghiệp nhà nước, chuyển đổi chính sách từ quản lý đầu vào sang quản lý

mục tiêu và quản lý dựa trên kết quả”, ông Tuấn cho hay.

Tìm lại sức mạnh

Theo PGS.TS Hồ Sỹ Hùng, Phó Chủ tịch Ủy ban Quản lý vốn Nhà nước tại doanh nghiệp, Cảng hàng không Vân Đồn – Quảng Ninh do SunGroup đầu tư được hoàn thành chưa đầy 3 năm. Tuy nhiên, có ý kiến đưa ra so sánh với Dự án xây nhà ga T3 sân bay Tân Sơn Nhất do Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam đầu tư, sau hơn 2 năm vẫn bế tắc và chưa thể khởi công.

“Vấn đề ở đây có phải do doanh nghiệp nhà

nước kém hơn doanh nghiệp tư nhân?. Tôi cho rằng không phải. Việc thi công các nhà ga hoàn toàn do nhà thầu thi công, kể cả là doanh nghiệp nhà nước hay tư nhân cũng phải đấu thầu... Vậy lý do ở đây phải chăng đến từ thủ tục đầu tư phức tạp, chưa tạo được sự chủ động cho doanh nghiệp?”

PGS. TS. Hồ Sỹ Hùng kiến nghị, hiện nay đang thiếu đầu mối đồng bộ các chính sách của các bộ, ngành. Do vậy, cần sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ, ngành để đẩy nhanh các thủ tục đầu tư. Đồng thời, tập trung vào việc xây dựng hệ thống các cơ chế, chính sách theo hướng đổi mới, tạo điều kiện hoạt động bình đẳng, chủ động và cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

Cùng chung quan điểm này, PGS.TS Bùi Quang Tuấn cho rằng, trước mắt phải coi trọng việc xây dựng hệ thống các cơ chế, chính sách theo hướng đổi mới quản lý của chủ sở hữu.

Xem xét sửa đổi Luật Quản lý sử dụng vốn đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thực hiện với các định hướng đột phá, tạo sự chủ động cho các doanh nghiệp nhà nước; trong đó, nhà nước quản lý theo mục tiêu và giao quyền chủ động, tự quyết trong sản xuất kinh doanh, đầu tư cho doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, định kỳ thực hiện vai trò quản lý, giám sát và đánh giá hiệu quả hoạt động, đầu tư theo chỉ tiêu tài chính tổng thể, không đi theo từng dự án, hoạt động cụ thể.

Ông Tuấn cũng kiến nghị cần mạnh dạn trao quyền hoặc giao nhiệm vụ cho một số doanh nghiệp nhà nước để phát triển các hạ tầng nền tảng, ứng dụng kinh tế chia sẻ, đẩy mạnh phát triển công nghệ số trong tương lai; tạo cơ chế chính sách để doanh nghiệp nhà nước tham gia phát triển các lĩnh vực có hàm lượng công nghệ cao, khả năng chiếm lĩnh thị trường và vươn ra thế giới thông qua việc sử dụng nguồn lực của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước hoặc cùng các doanh nghiệp nhà nước khác phối hợp thực hiện. 🚀

Theo: Đức Dũng
BNEWS/TTXVN



QUẢN QUÂN TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN QUÝ 1

TRAPHACO

KHẲNG ĐỊNH ĐẲNG CẤP

Quý 1/2021, Traphaco đạt doanh thu thuần 474,4 tỷ đồng, tăng 20,8%, lợi nhuận sau thuế đạt 55,2 tỷ đồng, tăng 34% so với cùng kỳ 2020...

Nhờ doanh số bán hàng tăng cao và kiểm soát tốt chi phí, Traphaco tiếp tục duy trì đà hoạt động tăng trưởng hiệu quả trong năm 2020.

Tổng hợp kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp ngành dược đang niêm yết cho thấy mức tăng trưởng lợi nhuận tốt nhất thuộc về Traphaco (Mã chứng khoán: TRA - HOSE), tăng 34% so với cùng kỳ.

Khẳng định đà tăng trưởng

Dữ liệu về kết quả sản xuất kinh doanh của 16 doanh nghiệp ngành dược niêm yết trên sàn chứng khoán quý 1/2021 cho thấy, tổng doanh thu



của các doanh nghiệp giảm 4,1% và chỉ tăng 0,3% lợi nhuận so với cùng kỳ.

Trong đó, Traphaco đạt doanh thu thuần 474,4 tỷ đồng, tăng 20,8%, lợi nhuận sau thuế đạt 55,2 tỷ đồng, tăng 34% so với cùng kỳ 2020, đạt mức quán quân về tăng trưởng lợi nhuận. Như vậy, nhờ doanh số bán hàng tăng cao và kiểm soát tốt chi phí, Traphaco tiếp tục duy trì đà hoạt động tăng trưởng hiệu quả trong năm 2020.

Trong bối cảnh thị giá chứng khoán của các doanh nghiệp niêm yết ngành dược chưa tăng mạnh so với nhiều ngành khác, mà đây là ngành có dòng tiền ổn định, đặc biệt nhiều doanh nghiệp duy trì truyền thống chia cổ tức bằng tiền mặt tỷ lệ cao (30%/năm như Traphaco), nhiều nhà đầu tư đang có xu hướng tìm kiếm phân tích doanh nghiệp hấp dẫn nhưng thị giá cổ phiếu chưa tăng mạnh. Câu hỏi được nhiều nhà đầu tư quan tâm là Traphaco có khả năng duy trì sức bền về tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận như mức ấn tượng đã đạt được trong quý 1 vừa qua. Năm 2021, kế hoạch kinh doanh của Traphaco rất tham vọng với mục tiêu doanh thu, lợi nhuận sau thuế đạt 2.100 tỷ đồng và 240 tỷ đồng, tăng 10% và 11% so với kết quả thực hiện của năm 2020.

Lãnh đạo Traphaco cho biết, tháng 4, doanh số và lợi nhuận của Công ty tiếp tục khả quan, vượt 5% so với kế hoạch đề ra.

Điểm sáng trong bức tranh lợi nhuận của Công ty là hàng tự sản xuất tăng trưởng vượt kế hoạch, với các mặt hàng bán chạy như Hoạt huyết dưỡng não-Cebraton, Boganic, Tottri, Methorphan,...

Traphaco đã khắc phục được điểm yếu kéo tụt sự tăng trưởng của nhiều doanh nghiệp ngành dược khi chủ động được nguồn nguyên liệu sản xuất đông dược và có tầm nhìn xa khi dự trữ một lượng lớn nguyên liệu tân dược. Bởi thế hạn chế được ảnh hưởng từ sự đứt gãy nguồn cung do đại dịch Covid hoành hành tại Ấn Độ, một trong những nước xuất khẩu nguyên liệu tân dược chủ lực cho Việt Nam.

Cụ thể, các vùng trồng dược liệu tại các tỉnh Lào Cai, Hòa Bình, Phú Thọ, Nam Định, Phú Yên với tổng diện tích hơn 36.300 ha có khả năng cung cấp 90% sản lượng nguyên liệu sử dụng hàng năm của Công ty. Còn nguyên liệu tân dược đã được Traphaco dự trữ đủ cho sản xuất tới hết quý 3/2021. Doanh nghiệp đã có nguồn cung thay thế đối với hoạt chất và đối với tá dược, bao bì trong trường hợp dịch bệnh kéo dài.

Thích ứng với bình thường mới do đã có kinh nghiệm trong sản xuất và phòng dịch từ năm 2020, Traphaco và Tập đoàn dược phẩm



Daewoong đang thúc đẩy tiến độ chuyển giao công nghệ các sản phẩm từ Hàn Quốc. Bên cạnh một số chuyên gia đã có mặt tại Việt Nam sau thời gian cách ly, việc trao đổi từ xa đang được hai bên tập trung để trong quý 3 năm nay những sản phẩm mới đầu tiên của sự hợp tác chuyển giao công nghệ sẽ bắt đầu có mặt.

Trước mắt, Công ty sẽ tập trung nhận chuyển giao và sản xuất hơn 10 sản phẩm, thuộc các ngành hàng điều trị bệnh tiểu đường, tim mạch.

Theo nhận xét của các chuyên gia phân tích Công ty Chứng khoán FPT, Traphaco đã chứng minh được 2 điểm mạnh của doanh nghiệp, đảm bảo cho đà tăng trưởng 2 con số đã được thiết lập từ năm 2020. Đó là, khả năng tăng trưởng doanh thu từ các sản phẩm đông được chủ lực như Hoạt huyết dưỡng não và Boganic, cũng như khả năng bổ sung doanh thu từ danh mục các sản phẩm mới.

Liên tục cải thiện năng lực quản trị

Ngoài ra, yếu tố phi tài chính là năng lực quản trị hiệu quả tại Traphaco đang ngày càng cải thiện. Theo chia sẻ của ông Trần Túc Mã, Tổng giám đốc Traphaco, việc chuẩn hóa quy trình làm việc ở Traphaco bước đầu phát huy hiệu quả rõ rệt.

Từ cuối năm 2020, Traphaco đã hợp tác với Công ty TNHH KPMG Việt Nam và phối hợp với đối tác là Tập đoàn dược phẩm

Daewoong đánh giá các năng lực cốt lõi, đưa ra các khuyến nghị nâng cao năng lực của Traphaco. Một trong những khuyến nghị quan trọng nhất là cần cải thiện quy trình làm việc.

Traphaco đã thay đổi cách giao và đánh giá mục tiêu công việc KPI. Theo đó, đánh giá dựa trên kết quả thực tế hoàn thành, tạo điều kiện cho người lao động hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, tránh tâm lý hoàn thành, thiếu cố gắng.

Quy trình mới gắn chặt với lợi ích, trách nhiệm của từng người lao động ở mỗi bộ phận, đồng thời đề cao hiệu quả làm việc nhóm, sự phối hợp giữa các bộ phận để hướng đến kết quả cao nhất.

“Việc đánh giá kết quả hoàn thành công việc được thực hiện thường xuyên, không chỉ với cán bộ nhân viên mà ngay cả Tổng giám đốc Công ty cũng có KPI”, ông Mã chia sẻ.

Như vậy, phân tích nhiều yếu tố cho thấy, Traphaco đã xây dựng được các định hướng chiến lược phù hợp với sự thay đổi, xoay chiều trên thị trường dược, từ đó không ngại đầu tư, chuẩn bị kỹ lưỡng để bứt tốc, khẳng định đẳng cấp mới trong các năm tới.

Hội đồng Quản trị Traphaco đã thành lập Tiểu ban ngoài đông được với 3 thành viên Hội đồng Quản trị tham gia. Tiểu ban có nhiệm vụ tư vấn và tham mưu cho Hội đồng Quản trị trong việc hoạch định chiến lược phát triển lĩnh vực ngoài đông được, xác định mục tiêu và kế hoạch phát triển lĩnh vực ngoài đông được, giám sát việc triển khai các quyết định của Hội đồng Quản trị đối với lĩnh vực ngoài đông được. KPMG là nhà tư vấn cho hoạt động tái cấu trúc mới mẻ này.

Động thái của Hội đồng Quản trị Traphaco cho thấy sự quyết liệt và vào cuộc nhanh chóng trong việc thúc đẩy mảng tân dược, đem đến kỳ vọng vào khả năng thay đổi và đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm chủ lực của Công ty. 💡

*Theo Thu Hà
Vneconomy*

VINATEX

THÔNG QUA CHỦ TRƯỞNG THOÁI VỐN ĐẦU TƯ TẠI 5 CÔNG TY LIÊN KẾT



(VNF) - HĐQT Tập đoàn Dệt may Việt Nam (Vinatex, UPCoM: VGT) vừa thông qua nghị quyết về việc thoái vốn tại 2 công ty dệt may và 3 công ty sợi.

Vinatex thông qua chủ trương thoái vốn đầu tư tại 5 công ty

Theo đó, Vinatex thống nhất chủ trương thoái toàn bộ vốn đầu tư tại 5 đơn vị là Công ty Cổ phần Dệt May Liên Phương, Công ty Cổ phần May Chiến Thắng, Công ty Cổ phần Sợi Phú Mai, Công ty Cổ phần Sợi Phú Việt và Công ty Cổ phần Sợi Phú Nam.

Trong đó, 3 công ty sợi Phú Mai, Phú Việt và Phú Nam là đơn vị liên kết của Công ty Cổ phần Sợi Phú Bài – công ty con do Vinatex sở hữu 56,68%, tương đương giá trị theo mệnh giá là hơn 73 tỷ đồng.



Tỷ lệ sở hữu của Vinatex tại 2 công ty còn lại là Dệt may Liên Phương và May Chiến Thắng lần lượt là 30,66% và 21,99%.

Giá trị khoản đầu tư theo mệnh giá của tập đoàn tại Dệt may Liên Phương là hơn 95 tỷ đồng, tại May Chiến Thắng là hơn 6 tỷ đồng. Trước đó, vào tháng 1/2021, Vinatex cũng đã thông qua phương án thoái vốn tại Công ty Cổ phần Đầu tư Vinatex – Tân Tạo. Số cổ phần chào bán là 297.000 đơn vị (tương đương 20,625%), với giá khởi điểm là 161.000 đồng/cổ phần. Như vậy, tối thiểu Vinatex có thể thu về 47,8 tỷ đồng việc thoái vốn tại Vinatex – Tân Tạo.

Trong một diễn biến khác, cổ đông lớn của Vinatex là Tập đoàn Vingroup mới đây đã bán xong gần 12,3 triệu cổ phiếu VGT trong tổng số 25 triệu đơn vị đăng ký bán trong thời gian từ ngày 1/4 đến ngày 29/4.

Sau giao dịch, Vingroup hạ số cổ phiếu VGT nắm giữ xuống còn hơn 37,7 triệu đơn vị, tương đương tỷ lệ sở hữu là 7,54%.

Về tình hình kinh doanh, doanh thu thuần quý I của Vinatex đạt 3.377 tỷ đồng, giảm

14,8% so với cùng kỳ năm 2020. Ngược lại, lãi gộp của tập tăng nhẹ 5,8% lên hơn 385 tỷ đồng nhờ tỷ trọng giá vốn trên doanh thu thuần giảm so với quý I/2020.

Trừ đi các loại chi phí, Vinatex báo lãi sau thuế quý I đạt hơn 200 tỷ đồng, tăng trưởng 28% so với kết quả thu về trong 3 tháng đầu năm 2020.

Vinatex dự kiến sẽ tổ chức ĐHCĐ thường niên năm 2021 vào tháng 6 tới đây. Danh sách cổ đông tham dự đại hội đã được chốt vào ngày 4/5 vừa qua.

Cổ phiếu VGT mở cửa phiên 20/5 ở mức giá 14.800 đồng/cổ phiếu. Giá trị vốn hóa thị trường ước tính 7.400 tỷ đồng. 💎

Theo A Lan
Thoibaotaichinhvietnam.vn

NỘI LỰC GIÚP VINAMILK

DUY TRÌ VỊ TRÍ DẪN ĐẦU

THỊ TRƯỜNG SỮA

13 nhà máy Vinamilk đều đạt các tiêu chuẩn quốc tế khắt khe, công nghệ hiện đại góp phần giúp Vinamilk giữ vững vị trí dẫn đầu ngành hàng sữa chủ lực nhiều năm liền.

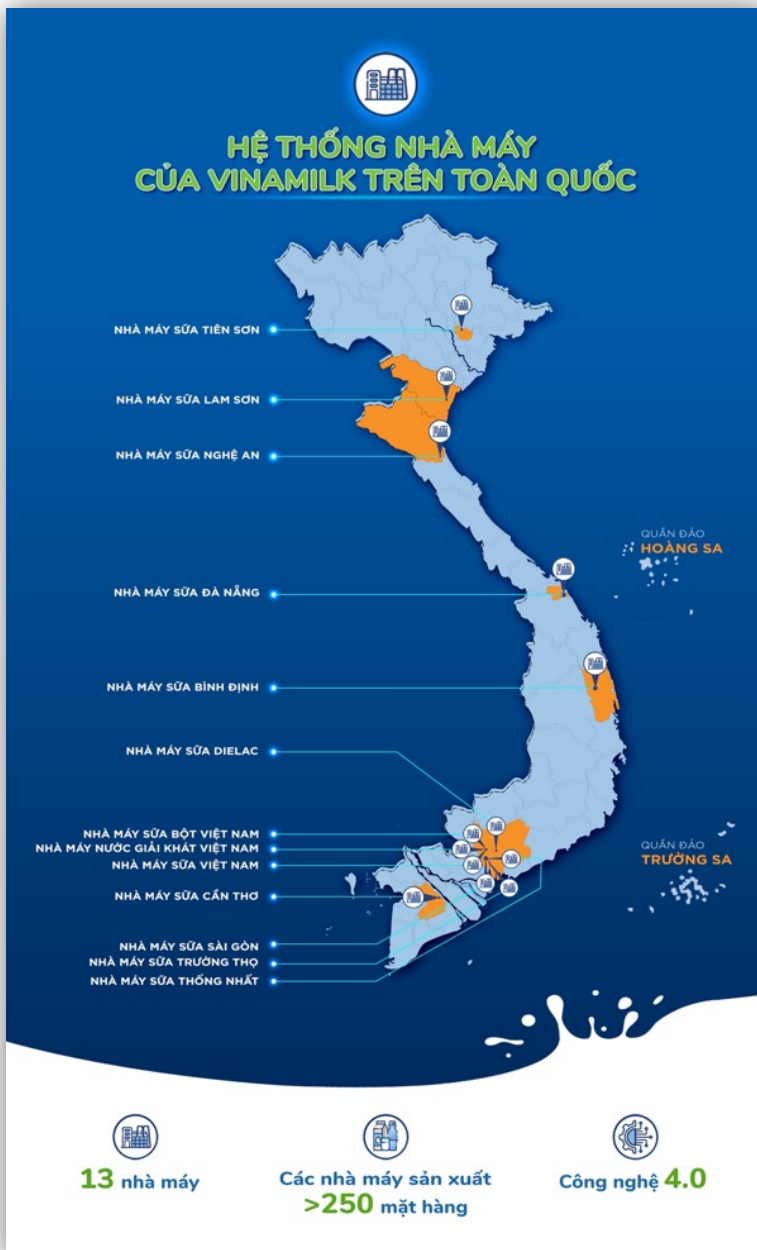


Theo Nielsen Việt Nam, Vinamilk liên tục giữ vị trí số 1 ngành hàng sữa nước trong nhiều năm liền tiếp, đồng thời giữ phong độ dẫn đầu các ngành hàng lớn khác như sữa bột trẻ em, sữa chua uống, sữa đặc có đường (*). Không chỉ được ưa chuộng trong nước, các sản phẩm của Vinamilk còn được đón nhận

tại nhiều thị trường lớn khác như Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore...

Công nghệ hiện đại, quy mô lớn và đầy đủ chủng loại sản phẩm

Từ 3 nhà máy ban đầu khi thành lập, đến nay, Vinamilk đang có 13 nhà máy trong nước được đầu tư quy mô và ứng dụng công nghệ hàng đầu



thế giới. Hệ thống nhà máy này giúp Vinamilk có thể phát triển hơn 250 loại sản phẩm sữa thuộc 13 nhóm ngành hàng từ sữa đặc, sữa nước, sữa bột, sữa chua, kem, nước giải khát... Trong đó, có thể kể đến hai cái tên sáng giá là Nhà máy sữa Việt Nam và Nhà máy sữa bột Việt Nam, đều thuộc hàng “siêu nhà máy”. Cả 2 nhà máy này được Vinamilk đưa vào vận hành năm 2013, tạo nên sự đột phá lớn cho công ty trong giai đoạn phát triển sau đó.

Nhà máy sữa Việt Nam được gọi là siêu nhà máy (Mega factory) do có công nghệ tự động hiện đại, công suất cực lớn 800 triệu lít/năm (khoảng 2,2 triệu lít/ngày), tọa lạc trên diện tích 20 ha, tổng vốn đầu tư là hơn 4.100 tỷ đồng.

Trong tương lai gần, Vinamilk sẽ nâng công suất thiết kế của Nhà máy sữa Việt Nam đạt hơn 1 tỷ lít sữa/năm.

Cùng với các nhà máy khác trên cả nước, Vinamilk hiện tại có thể cung ứng được 5,1 triệu lít sữa nước mỗi ngày (tương đương hơn 28 triệu hộp sữa), đáp ứng nhu cầu của thị trường nội địa lẫn xuất khẩu.

Nhà máy sữa bột Việt Nam của Vinamilk thường được biết đến với việc sở hữu 2 tháp sấy “khổng lồ” cao tương đương tòa nhà 5 tầng, công suất thiết kế hơn 160 tấn/ngày, có thể cung cấp sản lượng đáp ứng cho nhu cầu của gần 1 triệu trẻ em mỗi năm. Hệ thống rót lon tự động của Anh Quốc, cứ mỗi giờ, có gần 23.000

sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Ngoài sữa nước thì Vinamilk cũng giữ vị trí dẫn đầu thị trường Việt Nam nhiều năm liền trong ngành hàng sữa bột trẻ em và đây cũng là sản phẩm xuất khẩu có kim ngạch lớn nhất của Vinamilk.

Theo báo cáo năm 2020 của Vinamilk, doanh nghiệp này đã hoàn thành kế hoạch đầu tư máy móc, thiết bị trong giai đoạn 2017-2021. Năng lực sản xuất các dòng sản phẩm chủ lực



Các nhà máy Vinamilk hiện sở hữu nhiều giấy chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế nghiêm ngặt để đảm bảo chất lượng sản phẩm.



Sữa chua uống Probi, một sản phẩm khác của Vinamilk, cũng dẫn đầu thị trường

đã tăng 60%-80% so với thời điểm năm 2016 nhờ việc liên tục mở rộng quy mô, lắp đặt thêm dây chuyền và gia tăng năng suất của hệ thống 13 nhà máy.

Ứng dụng 4.0 toàn diện, đáp ứng nhiều tiêu chuẩn quốc tế

Ngoài 2 siêu nhà máy lớn nhất chuyên sản xuất 2 mặt hàng chủ lực là sữa nước và sữa bột, các nhà máy khác của Vinamilk đều được trang bị các dây chuyền hiện đại để sản xuất đa dạng các dòng sản phẩm như sữa chua ăn, sữa chua uống, kem, nước ép trái cây, sữa đặc... Đơn cử như Nhà máy sữa Tiên Sơn tại khu vực phía Bắc, Nhà máy sữa Đà Nẵng, Nhà máy sữa Bình Định đáp ứng cho thị trường miền Trung, Nhà máy sữa Cần Thơ tại miền Tây Nam Bộ...

Điểm nổi bật của các nhà máy Vinamilk không chỉ về mặt công suất, sản lượng, mà

còn ở cách doanh nghiệp này ứng dụng công nghệ 4.0, đáp ứng nhiều tiêu chuẩn như ISO 9001, FSSC 22000, ISO 17025. Ngoài ra các nhà máy còn có những chứng nhận đặc biệt như Halal, Organic Châu Âu, FDA (Mỹ), tiêu chuẩn của Trung Quốc... phục vụ thị trường nội địa và sẵn sàng cho việc mở rộng kinh doanh quốc tế.

Hệ thống 13 nhà máy được Vinamilk xây dựng kết nối với 13 trang trại bò sữa trên cả nước, kết hợp với hệ thống phân phối “khủng” đã thực sự tạo nên một thế mạnh lớn cho Vinamilk về chuỗi cung ứng. Đại diện Vinamilk cho biết, trong các năm tới, Vinamilk sẽ tiếp tục đầu tư để mở rộng và nâng công suất của các nhà máy hiện hữu, đồng thời sẽ xây dựng mới 2-3 nhà máy hiện đại, phục vụ nhu cầu nội địa và xuất khẩu, tạo ra động lực cho sự phát triển trong giai đoạn mới. 🌟

*Theo Quỳnh Chi
VTC.vn*

*Đầu năm 2021, Vinamilk vừa tiến lên 6 bậc vươn lên vị trí thứ 36 trong top 50 công ty sữa hàng đầu thế giới và hiện là đại diện duy nhất của Việt Nam lần khu vực ASEAN trong danh sách này, theo thống kê của Plimsoll (Anh) (**)*

() Dữ liệu được báo cáo của Nielsen trong phạm vi nghiên cứu đo lường bán lẻ của ngành hàng sữa nước trên thị trường Việt Nam (bao gồm Kênh bán lẻ truyền thống, Kênh bán si-lê và Kênh bán lẻ hiện đại ngoại trừ MM Mega Market Việt Nam) trong 36 tháng liên tục từ 02/2018 đến 01/2021 và của ngành hàng sữa bột trẻ em, sữa chua uống, sữa đặc có đường trong các giai đoạn từ 03/2018 đến 02/2021.*

*(**) Theo kết quả thống kê của Công ty Plimsoll Publishing Ltd về Top 50 nhà sản xuất sữa dẫn đầu thế giới về doanh số tại thời điểm ngày 01/03/2021.*

BẢO MINH ỦNG HỘ 2 TỶ ĐỒNG

PHÒNG CHỐNG DỊCH COVID-19

CHO 2 TỈNH BẮC GIANG, BẮC NINH



Bảo Minh trao số tiền 1 tỷ đồng cho Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Giang

Chiều 20/5, Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh đã trao cho đại diện chính quyền, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc hai tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh tổng số tiền 2 tỷ đồng, ủng hộ việc phòng, chống dịch Covid-19.

Trước tình hình diễn biến phức tạp của dịch Covid-19, nhằm góp phần chia sẻ khó khăn và chung tay phòng chống đẩy lùi dịch bệnh, chiều ngày 20/5, ông Đinh Việt Tùng - Chủ tịch HĐQT Bảo Minh, đại diện Tổng công ty, cùng với ông Nguyễn Huy Đoàn - Trưởng đại diện Văn phòng 2, ông Vũ Hải Lâm - Giám đốc Bảo Minh Bắc Giang và ông Nguyễn Duy Thành - Giám đốc Bảo Minh Bắc Ninh, đã trao số tiền ủng hộ là 2 tỷ đồng cho đại diện chính quyền và Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh để ủng hộ quỹ phòng chống dịch bệnh Covid-19.

Tiếp đón Bảo Minh tại Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Giang, có ông Dương Văn Thái - Bí thư Tỉnh ủy tỉnh Bắc Giang, ông Ngô Sách Thực - Phó Chủ tịch Ủy ban Trung ương MTTQ Việt Nam, Ông Trần Công Thắng - Chủ tịch



Bảo Minh trao số tiền 1 tỷ đồng cho Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Ninh

Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Giang, ấn để phóng to Tại Ủy ban MTTQ tỉnh Bắc Ninh, tiếp đón Bảo Minh có ông Nguyễn Đình Lợi - Chủ tịch MTTQ tỉnh Bắc Ninh.

Tại buổi gặp mặt, lãnh đạo chính quyền, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc các tỉnh Bắc Giang, Bắc Ninh đã bày tỏ lòng cảm ơn đối với sự giúp đỡ quý báu của Bảo Minh.

Ở thời điểm hiện tại, các tỉnh Bắc Ninh, Bắc Giang đang có nhiều ca nhiễm Covid-19 trong cộng đồng và đang gặp vô vàn khó khăn do vừa phải tập trung chống dịch, vừa phải giải quyết các vấn đề tác động đến kinh tế, xã hội. Với số tiền ủng hộ trên, Bảo Minh mong muốn được cùng đoàn kết chia sẻ để các địa phương có thêm nguồn lực để kiểm soát, đẩy lùi dịch bệnh, đảm bảo an toàn an sinh xã hội, an toàn đời sống và sức khỏe của người dân. Từ khi Việt Nam xuất hiện dịch bệnh Covid-19, Bảo Minh luôn nghiêm túc thực hiện các yêu cầu phòng chống dịch theo chỉ đạo của Tổng công ty và chính quyền địa phương, đặc biệt là khai báo y tế khi có dấu hiệu ho, sốt cao, không tụ tập đông người, không ra ngoài, không đến bệnh viện và các cơ sở khám bệnh không cần thiết, và nghiêm túc thực hiện theo đúng hướng dẫn 5K của Bộ Y tế.

Theo Trường Thịnh
Dantri.com.vn

KHÔNG DỄ BÁN VỐN CHO NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC

Dù nhận được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư nước ngoài nhưng việc thu hút họ mua cổ phần tại doanh nghiệp nhà nước trong quá trình cổ phần hóa, thoái vốn nhà nước vẫn rất khó.



Trầy trật đi tìm nhà đầu tư

Trong quá trình thực hiện cổ phần hóa thoái vốn nhà nước, nhiều doanh nghiệp nhận được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, kết quả thu hút các nhà đầu tư nước ngoài rất khác nhau.

Một câu chuyện liên quan đến việc thu hút vốn nhà đầu tư ngoại tại doanh nghiệp lớn Công ty cổ phần Lọc hóa dầu Bình Sơn (BSR) được ông Phạm Quyền, Phó Trưởng ban Kinh tế Kế hoạch Công ty kể, theo phương



án cổ phần hóa được Chính phủ phê duyệt, sau khi IPO đầu năm 2018, bán ra gần 8% vốn nhà nước, BSR tiếp tục chào bán 49% cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược để sau cổ phần hóa, Nhà nước nắm giữ khoảng 43% cổ phần.

Tuy nhiên, do quá thời hạn bán cổ phần cho cổ đông chiến lược (theo quy định là sau 3 tháng IPO phải tiến hành) cộng thêm nguyên nhân diễn biến thị trường từ sau khi IPO có nhiều thay đổi nên việc tìm kiếm đối tác chiến lược trở nên khó khăn, dù trước đó BSR được một số nhà đầu tư trong và ngoài nước tìm hiểu.

Đại diện BSR cho rằng, quy định về thời hạn bán cổ phần cho cổ đông chiến lược chưa hợp lý, chính sách ưu đãi cho nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực lọc hóa dầu hiện

không còn hấp dẫn khiến cho việc thu hút đầu tư nước ngoài của BRS gặp khó khăn.

Tương tự, ông Nguyễn Duy Giang, Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Điện lực Dầu khí Việt Nam (PVPower) chia sẻ, PVPower là một trong số ít những doanh nghiệp năng lượng tại Việt Nam thực hiện thành công công tác cổ phần hóa vào năm 2018 khi được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Ở thời điểm diễn ra cổ phần hóa, doanh nghiệp đã tích cực tổ chức những buổi roadshow trong và ngoài nước, cung cấp thông tin cũng như mời gọi những nhà đầu tư chiến lược.

Tuy nhiên, những giao dịch có giá trị rất lớn với thời hạn 3 tháng bán cổ phần cho cổ đông chiến lược là tương đối ngắn. Vì vậy, PVPower không kiếm được nhà đầu tư nước ngoài.

Hay như tại Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam



(Petrolimex), đơn vị này đã phải mất gần 5 năm để tìm được nhà đầu tư ngoại. Ông Nguyễn Thanh Sơn, Phó Tổng Giám đốc Petrolimex cho biết, công ty chuyển đổi mô hình hoạt động sang doanh nghiệp cổ phần từ năm 2011 và sau đó bắt đầu quá trình tìm kiếm các nhà đầu tư chiến lược để thay đổi cách thức quản trị theo chủ trương chỉ đạo của Chính phủ. Nhưng phải đến năm 2016, Petrolimex mới tìm được đối tác chiến lược là Tập đoàn JXTG (Nhật Bản).

Thời gian không đủ

Thời gian qua chính sự chậm trễ, trì hoãn, liên tục lùi tiến độ CPH khiến không ít nhà đầu tư nước ngoài bỏ cuộc trong việc góp vốn với 1 số DNNN lớn. Theo nhìn nhận từ giới chuyên gia một khi các nhà đầu tư bỏ ra



hàng triệu USD để thuê tư vấn, điều họ cần là những lộ trình rõ ràng, mốc thời gian cụ thể hoàn tất giao dịch. Thế nhưng nhiều DNNN thay đổi mốc thời gian là 3 tháng thực hiện quá trình CPH dẫn đến tác động rất lớn đến tinh thần của họ.

TS Nguyễn Trí Hiếu - chuyên gia kinh tế chia sẻ rằng thời gian đàm phán, quá trình thẩm tra thường mất rất nhiều thời gian, đặc biệt là với các DNNN lớn có cơ cấu tài sản, tài chính phức tạp. Thời gian tính theo tháng là gấp, ông Hiếu cho rằng quá trình tìm NĐT chiến lược cần phải dài hơn

Ông Lê Song Lai, Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) nói, phương thức thoái vốn theo trình tự ba bước đấu giá, chào giá cạnh tranh và thỏa thuận chỉ còn phù hợp với thông lệ tại Việt Nam, không theo quy trình quốc tế gồm có bước rà soát đặc biệt. Quá trình thoái vốn nhà nước tại doanh nghiệp ngoài vấn đề tối ưu hóa nguồn vốn nhà nước cần cân đối với việc đảm bảo tìm kiếm đối tác chiến lược cho doanh nghiệp.

Giới chuyên gia cũng cho rằng ngoài ra, việc công khai và minh bạch số liệu của DNNN cũng có sự hạn chế. Nhiều công ty chỉ công bố báo cáo tóm tắt và số liệu chưa cập nhật khiến việc tìm hiểu và định giá của các đối tác cũng gặp nhiều khó khăn.

*Theo H.Hương
daidoanket.vn*

TÓM TẮT VĂN BẢN PHÁP LUẬT



THÔNG TƯ 28/2021/TT-BTC TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ VIỆT NAM SỐ 12

Ngày 27/4/2021, Bộ Tài chính ra Thông tư 28/2021/TT-BTC về việc ban hành Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam số 12.

Theo đó, căn cứ vào cách tiếp cận, phương pháp thẩm định giá doanh nghiệp được lựa chọn, thời điểm thẩm định giá và đặc điểm của doanh nghiệp cần thẩm định giá, thẩm định viên phân tích, đánh giá để sử dụng Báo cáo tài chính của doanh nghiệp cho phù hợp và ưu tiên sử dụng Báo cáo tài chính đã được kiểm toán, soát xét bởi đơn vị kiểm toán độc lập.

Đáng lưu ý, khi thẩm định giá doanh nghiệp, doanh nghiệp thẩm định giá cần lựa chọn các cách tiếp cận, phương pháp thẩm định giá trên cơ sở hồ sơ, tài liệu được cung cấp và thông tin tự thu thập để thẩm định giá doanh nghiệp. Các cách tiếp cận áp dụng trong thẩm định giá doanh nghiệp bao gồm: cách tiếp cận từ thị trường, cách tiếp cận từ chi phí và cách tiếp cận từ thu nhập.

Ngoài ra, giá trị thương hiệu của đơn vị sự nghiệp công lập được xác định theo phương pháp xác định giá trị tài sản vô hình không xác định được nêu tại Tiêu chuẩn này. Chỉ tiêu về thu nhập của đơn vị sự nghiệp công lập được xác định theo pháp luật về cơ chế tự chủ tài chính của đơn vị sự nghiệp công lập. Thông tư có hiệu lực kể từ ngày 01/7/2021. Thông tư này làm hết hiệu lực của Thông tư 122/2017/TT-BTC

NGHỊ ĐỊNH 52/2021/NĐ-CP CỦA CHÍNH PHỦ VỀ VIỆC GIA HẠN THỜI HẠN NỘP THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG, THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP, THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN VÀ TIỀN THUẾ ĐẤT TRONG NĂM 2021

Ngày 19/4/2021, Chính phủ ban hành Nghị định 52/2021/NĐ-CP về việc gia hạn thời hạn nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân và tiền thuê đất trong năm 2021.

Cụ thể, gia hạn thời hạn nộp thuế đối với số thuế giá trị gia tăng phát sinh phải nộp của kỳ tính thuế từ tháng 3 đến tháng 8/2021 (đối với trường hợp kê khai thuế giá trị gia tăng theo tháng) và kỳ tính thuế quý 1, quý 2 năm 2021 (đối với trường hợp kê khai thuế giá trị gia tăng theo quý) của các doanh nghiệp, tổ chức. Thời gian gia hạn là 05 tháng đối với số thuế giá trị gia tăng từ tháng 3 đến tháng 6/2021 và quý 1, quý 2/2021. Số thuế giá trị gia tăng của tháng 7 năm 2021 được gia hạn 04 tháng và gia hạn 03 tháng đối với số thuế của tháng 8/2021.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp, tổ chức thuộc đối tượng được gia hạn thực hiện kê



khai, nộp Tờ khai thuế giá trị gia tăng tháng, quý nhưng chưa phải nộp số thuế giá trị gia tăng phải nộp phát sinh trên Tờ khai đã khai.

Ngoài ra, gia hạn 06 tháng kể từ ngày 31/5/2021 đối với số tiền thuê đất phải nộp kỳ đầu năm 2021 của doanh nghiệp, tổ chức, hộ kinh doanh, cá nhân thuộc đối tượng theo quy định đang được Nhà nước cho thuê đất trực tiếp theo Quyết định hoặc Hợp đồng của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền dưới hình thức trả tiền thuê đất hàng năm.

Nghị định có hiệu lực kể từ ngày ký



SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC
STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION



Chịu trách nhiệm xuất bản:

Lê Song Lai - Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư
và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)

Chịu trách nhiệm nội dung:

Đàm Thúy Nga - Trưởng ban Đối ngoại Truyền thông

Thư ký biên tập: Lê Kim Chi - Chuyên viên

Trình bày thiết kế mỹ thuật: Công ty Thiết kế Tạo mẫu Hoa Sen (Lotus)

Điện thoại: (024) 62780 126 - Fax: (024) 62780 136

Email: bantin@scic.vn - Website: www.scic.vn

Địa chỉ xuất bản: 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội

www.scic.vn