ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA TRÁI PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

(Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18 tháng 11 năm 2004, được sửa đổi lần thứ 23 ngày 17 tháng 7 năm 2019)

CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 37 /GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước cấp ngày 17 tháng 02 năm 2020)

TỔ CHỨC ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG

TECHCOMSECURITIES

Bản Cáo Bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp từ __/__/____ đến __/__/____ tại:

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN
Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa Nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: −84 28 6256 3862 Fax: −84 28 3827 4115
Website: http://www.masangroup.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG
Địa chỉ: Tầng 10 + Tầng 21, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: +84 24 3944 6368 Fax: −84 24 3944 6583
Website: www.tcbs.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:
Họ tên: Trần Phương Bắc
Chức vụ: Luật sư trưởng của Tổ Chức Phát Hành
Số điện thoại: −84 28 6256 3862

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

(Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18 tháng 11 năm 2004, được sửa đổi lần thứ 23 ngày 17 tháng 7 năm 2019)

CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Dưới đây là các thông tin tóm tắt về các điều khoản và điều kiện chính của các trái phiếu được chào bán theo bản cáo bạch này (sau đây gọi là "**Bản Cáo Bạch**") bao gồm (i) trái phiếu có thời hạn 3 (ba) năm dự kiến phát hành trong Quý I năm 2020 với tổng mệnh giá tối đa là 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) (sau đây gọi là "**Trái Phiếu BondMSN012023**"), (ii) trái phiếu có thời hạn 3 (ba) năm dự kiến phát hành trong Quý I năm 2020 với tổng mệnh giá tối đa là 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) (sau đây gọi là "**Trái Phiếu BondMSN022023**"), (iii) trái phiếu có thời hạn 3 (ba) năm dự kiến phát hành trong Quý II năm 2020 với tổng mệnh giá tối đa là 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) (sau đây gọi là "**Trái Phiếu BondMSN032023**"), và (iv) trái phiếu có thời hạn 3 (ba) năm dự kiến phát hành trong Quý II năm 2020 với tổng mệnh giá tối đa là 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) (sau đây gọi là "**Trái Phiếu BondMSN042023**"). Trái Phiếu BondMSN012023, Trái Phiếu BondMSN022023, Trái Phiếu BondMSN032023 và Trái Phiếu BondMSN042023 sau đây được gọi chung là "**Các Trái Phiếu**", và "**Trái Phiếu**" có nghĩa là bất kỳ trái phiếu nào trong số Các Trái Phiếu. Để biết thêm các thông tin chi tiết liên quan đến các điều khoản và điều kiện của từng loại Trái Phiếu, vui lòng xem Phần V có tiêu đề "CÁC TRÁI PHIẾU CHÀO BÁN" của Bản Cáo Bạch này.

Tên trái phiếu: Trái Phiếu BondMSN012023, Trái Phiếu BondMSN022023, Trái Phiếu BondMSN032023 và Trái Phiếu BondMSN042023.

Loại trái phiếu: Trái phiếu doanh nghiệp không chuyển đổi, không kèm chứng quyền, không được bảo đảm, và không phải là nợ thứ cấp[1] của Tổ Chức Phát Hành.

Kỳ hạn: mỗi Trái Phiếu có kỳ hạn là 3 (ba) năm kể từ Ngày Phát Hành của Trái Phiếu đó.

Lãi suất: Quy định tại Điều Kiện 6.1 của Các Điều Kiện Trái Phiếu.

Mệnh giá: 100.000 VND (một trăm nghìn Đồng)/Trái Phiếu.

Giá bán: 100% mệnh giá Trái Phiếu.

Tổng số lượng Các Trái Phiếu được chào bán: 100.000.000 (một trăm triệu) Trái Phiếu.

Tổng giá trị Các Trái Phiếu được chào bán (*theo mệnh giá*): 10.000.000.000.000 VND (mười nghìn tỷ Đồng).

[1] Để làm rõ, trái phiếu không phải là nợ thứ cấp ở đây được hiểu là trái phiếu có thứ tự thanh toán ngang bằng với tất cả các nghĩa vụ khác không được bảo đảm dù là hiện tại hay trong tương lai của Tổ Chức Phát Hành.

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH:

Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương
- Địa chỉ: Tầng 10 + Tầng 21, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại: (84–4) 3944 6368
- Fax: (84–4) 3944 6583
- Website: www.tcbs.com.vn

(sau đây gọi là "**Tổ Chức Tư Vấn**" hoặc "**Tổ Chức Đại Lý Phát Hành**")

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công Ty TNHH KPMG
- Địa chỉ: Tầng 46, Tòa Nhà Keangnam, Landmark Tower, E6, Phạm Hùng, Xã Mễ Trì, Huyện Từ Liêm, Hà Nội
- Số điện thoại: (84–4) 3946 1600
- Website: https://home.kpmg.com

ĐẠI LÝ LƯU KÝ VÀ TỔ CHỨC ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU TRÁI PHIẾU:

Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương
- Địa chỉ: Tầng 10 + Tầng 21, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại: (84–24) 3944 6368
- Fax: (84–24) 3944 6583
- Website: www.tcbs.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 6
1. Rủi Ro Về Kinh Tế 6
2. Rủi Ro Về Pháp Lý 8
3. Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Hoạt Động Của Tổ Chức Phát Hành 10
3.1 Rủi Ro Chung Của Tổ Chức Phát Hành Và Các Công Ty Con, Công Ty Liên Kết Của Tổ Chức Phát Hành 10
3.2 Các Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Ngành Nghề Hoạt Động Của Tổ Chức Phát Hành 14
3.2.1 Các Rủi Ro Liên Quan Đến Hoạt Động Kinh Doanh Thực Phẩm Và Đồ Uống Có Thương Hiệu, Nông Nghiệp Tiêu Dùng Và Phát Triển Thương Mại và Dịch Vụ 14
3.2.2 Rủi Ro Liên Quan Tới Hoạt Động Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản 20
3.2.3 Rủi Ro Liên Quan Đến Hoạt Động Kinh Doanh Của Techcombank 26
4. Rủi Ro Liên Quan Đến Trái Phiếu Của Các Đợt Chào Bán 32
5. Rủi Ro Khác 33
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 34
1. Tổ Chức Phát Hành 34
2. Tổ Chức Đại Lý Phát Hành, Tổ Chức Tư Vấn 34
III. CÁC KHÁI NIỆM 35
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH 41
1. Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển 41
2. Cơ Cấu Tổ Chức Và Bộ Máy Quản Lý Của Tổ Chức Phát Hành 48
3. Danh Sách Công Ty Mẹ Và Công Ty Con Của Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Mà Tổ Chức Phát Hành Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần/Phần Vốn Góp Chi Phối, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành Tại Thời Điểm 31 Tháng 12 Năm 2019 51
4. Giới Thiệu Về Quá Trình Tăng Vốn Của Tổ Chức Phát Hành 53
5. Hoạt Động Kinh Doanh 54
6. Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh Trong 3 Năm Gần Nhất 98
7. Chính Sách Chia Lợi Nhuận Hoặc Cổ Tức 100
8. Tình Hình Hoạt Động Tài Chính 100
9. Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát, Ban Điều Hành, Kế Toán Trưởng 107
10. Tài Sản 121
11. Kế Hoạch Chào Bán Trái Phiếu Trong 3 Năm Tới 121
12. Kế Hoạch Lợi Nhuận Các Năm Tiếp Theo 121
13. Đánh Giá Của Tổ Chức Tư Vấn Về Kế Hoạch Lợi Nhuận 123
14. Thông Tin Về Những Cam Kết Nhưng Chưa Thực Hiện Của Tổ Chức Phát Hành 124
15. Các Thông Tin, Các Tranh Chấp Kiện Tụng Liên Quan Tới Công Ty Có Thể Ảnh Hưởng Đến Giá Trái Phiếu Chào Bán (Nếu Có) 124
V. CÁC TRÁI PHIẾU CHÀO BÁN 125

1. Các Văn Bản Pháp Lý Liên Quan Đến Đợt Chào Bán 125
2. Loại Và Đặc Điểm Trái Phiếu 126
3. Lãi Suất 126
4. Kỳ Hạn Trả Lãi 127
5. Mệnh Giá 127
6. Tổng Số Trái Phiếu Dự Kiến Chào Bán 127
8. Phương Pháp Tính Giá 127
9. Phương Thức Phân Phối 128
10. Thời Gian Phân Phối Trái Phiếu 128
11. Đăng Ký Mua Trái Phiếu 130
12. Quyền Của Người Sở Hữu Trái Phiếu 131
13. Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu 132
14. Niêm Yết Trái Phiếu 132
15. Các Loại Thuế Có Liên Quan Đến Trái Phiếu 132
16. Ngân Hàng Mở Tài Khoản Phong Toả Nhận Tiền Mua Trái Phiếu 137
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN 137
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VÀ TRẢ NỢ SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN 137
1. Kế Hoạch Sử Dụng 137
2. Kế Hoạch Trả Nợ 145
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN 146
IX. PHỤ LỤC 147

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Ngoài những thông tin có tại các phần khác của Bản Cáo Bạch này, nhà đầu tư dự kiến mua Trái Phiếu nên xem xét kỹ lưỡng các yếu tố rủi ro dưới đây trước khi mua Trái Phiếu. Việc xảy ra một hoặc nhiều sự kiện được trình bày dưới đây có thể gây ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính hoặc kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành và có thể ảnh hưởng đến khả năng Tổ Chức Phát Hành thanh toán tiền gốc và tiền lãi của Trái Phiếu. Ngoài ra, có thể có những vấn đề cần quan tâm và những rủi ro khác có thể gây ảnh hưởng bất lợi đến khoản đầu tư vào Trái Phiếu nhưng Tổ Chức Phát Hành hiện nay chưa biết đến hoặc được cho là không trọng yếu.

1. Rủi Ro Về Kinh Tế

Thay đổi về điều kiện kinh tế, chính trị, pháp lý và chính sách ở Việt Nam có thể ảnh hưởng đáng kể và bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn Masan

Phần lớn doanh thu của Tập Đoàn Masan đều phát sinh từ Việt Nam, và phần lớn hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn nằm trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc vào các điều kiện kinh tế, chính trị, pháp lý và chính sách ở Việt Nam mà các điều kiện đó khác biệt so với điều kiện ở các nước có nền kinh tế phát triển hơn xét trên các khía cạnh quan trọng, bao gồm cả mức độ can thiệp của nhà nước, trình độ phát triển, tốc độ tăng trưởng, quản lý ngoại hối, kiểm soát lương và giá cả, và hạn chế đối với hàng hóa nhập khẩu. Mặc dù kể từ cuối những năm 1980, Nhà nước Việt Nam đã thực hiện nhiều biện pháp chú trọng đến việc sử dụng tác động thị trường để cải cách kinh tế, việc giảm tỷ lệ sở hữu nhà nước đối với tư liệu sản xuất và việc thiết lập bộ máy quản lý cải tiến trong các doanh nghiệp, nhưng một phần đáng kể tư liệu sản xuất ở Việt Nam vẫn thuộc sở hữu của nhà nước. Công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn Masan có thể bị ảnh hưởng bất lợi bởi những thay đổi chính sách và biện pháp đó.

Mặc dù nền kinh tế Việt Nam đã tăng trưởng đáng kể trong những thập kỷ qua, tỷ lệ tăng trưởng vẫn không đồng đều, cả về mặt địa lý lẫn giữa các ngành khác nhau của nền kinh tế. Nhà nước Việt Nam đã thực hiện nhiều biện pháp khác nhau để khuyến khích tăng trưởng kinh tế và hướng dẫn phân bổ các nguồn lực. Một số trong các biện pháp này có thể mang lại lợi ích cho tổng thể nền kinh tế Việt Nam, nhưng có thể tác động bất lợi đến Tập Đoàn Masan. Ví dụ, việc tăng lãi suất để kiểm soát tốc độ tăng trưởng kinh tế có thể ảnh hưởng bất lợi đến tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn.

Nhà nước có thể can thiệp vào nền kinh tế Việt Nam và đôi lúc tạo ra những thay đổi quan trọng về chính sách, bao gồm cả thay đổi cơ chế kiểm soát lương và giá cả, quản lý vốn và ngoại hối và hạn chế đối với hàng hóa xuất khẩu và/hoặc nhập khẩu. Các thay đổi chính sách đó có thể ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn Masan.

Tình hình kinh tế Việt Nam cũng ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn Masan. Các yếu tố đã và có khả năng tiếp tục ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế Việt Nam bao gồm những đợt bùng phát virus Dịch Cúm A (H1N1), Zika, dịch tả lợi châu Phi (ASF) hoặc các bệnh dịch truyền nhiễm khác xảy ra gần đây và có khả năng xảy ra trong tương lai; biến động tỷ giá; tỷ lệ lạm phát

cao và việc NHNN tăng lãi suất; thay đổi về thuế; các thiên tai, bao gồm cả sóng thần, hỏa hoạn, lũ lụt và các thảm họa tương tự khác; việc tăng giá dầu; sự phát triển về chính sách, chính trị hoặc kinh tế khác ở Việt Nam hoặc ảnh hưởng đến Việt Nam, và các xu hướng kinh tế toàn cầu mang tính tiêu cực bao gồm khủng hoảng kinh tế toàn cầu dẫn đến những đợt điều chỉnh trên thị trường bất động sản và chứng khoán, thiếu nguồn cung vốn, suy giảm mang tính hệ quả đối với hoạt động đầu tư nước ngoài và đình trệ tăng trưởng kinh tế.

Tập Đoàn Masan không thể đưa ra bất kỳ bảo đảm nào liên quan đến sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong tương lai. Một đợt suy thoái của nền kinh tế Việt Nam có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn. Tuy nhiên, Tập Đoàn Masan luôn cam kết nỗ lực tối đa trong việc kiểm soát và nhận diện sớm các rủi ro có thể xảy ra và xây dựng các biện pháp khắc phục phù hợp nhất.

Mức độ lạm phát cao ở Việt Nam có thể ảnh hưởng bất lợi đến tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn Masan

Theo Tổng Cục thống kê, từ năm 2011 trở về trước, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam luôn ở mức cao hai con số. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2011-2016, NHNN đã điều hành chủ động, linh hoạt các công cụ chính sách tiền tệ, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa góp phần quan trọng trong kiểm soát và đưa lạm phát ở mức cao 23% vào tháng 8/2011 xuống còn 6,81% năm 2012, 6,04% năm 2013, 1,84% năm 2014, 0,6% năm 2015, 4,74% năm 2016, 3,53% cho năm 2017 và 3,54% cho năm 2018. Mức lạm phát của năm 2018 tăng 1,48% so với năm 2017 và nằm trong giới hạn mục tiêu 4% mà Quốc hội đã đề ra. Mặt bằng lãi suất huy động năm 2018 duy trì ổn định trong nửa đầu năm, tuy nhiên đã tăng 0,3% -0,5% trong nửa cuối năm; lãi suất cho vay trung bình hầu như không đổi nhưng một số tổ chức tín dụng đã có chính sách tăng lãi suất cho vay đối với các lĩnh vực có mức rủi ro cao. Cũng theo Tổng Cục thống kê, mức lạm phát bình quân năm 2019 tăng 2,79% so với bình quân năm 2018, dưới mục tiêu 4% được đề ra trong năm 2019 và cũng là mức tăng bình quân năm thấp nhất trong ba năm qua.

Mặc dù tỷ lệ lạm phát được duy trì ở mức ổn định trong một vài năm trở lại đây, không thể bảo đảm rằng nền kinh tế Việt Nam sẽ không lặp lại các giai đoạn lạm phát cao trong tương lai, đặc biệt trong thời gian tới khi giá dầu có xu hướng tăng dần trở lại và nền kinh tế được dự báo tiếp tục tăng trưởng nhanh. Nếu lạm phát của Việt Nam tăng cao đáng kể thì chi phí của Tập Đoàn, bao gồm cả chi phí nguyên liệu thô, chi phí trả lương người lao động, chi phí nhiên liệu, chi phí vận chuyển, chi phí xây dựng, chi phí bảo trì, chi phí tài chính và chi phí quản lý khác dự kiến sẽ tăng. Nếu Tập Đoàn Masan không thể chuyển các chi phí và phí tổn gia tăng này vào giá hàng hóa và dịch vụ cho khách hàng, thì các chi phí đó sẽ có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành. Hơn nữa, tỷ lệ lạm phát và mức lãi suất cho vay cao có thể ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế Việt Nam, môi trường kinh doanh và niềm tin của người tiêu dùng nói chung, và do đó ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

Ngoài ra, Tổ Chức Phát Hành không bảo đảm rằng Nhà nước Việt Nam sẽ không tiếp tục thực hiện các chính sách chống lạm phát, bao gồm cả việc cấm tăng hoặc hạn chế tăng giá cả một số mặt hàng và sản phẩm do Nhà nước kiểm soát.

Các diễn biến tại các nước khác có thể ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế Việt Nam, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tập Đoàn Masan

Nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng bởi các điều kiện kinh tế và thị trường của các nước khác ở các mức độ khác nhau.

Cuộc chiến tranh thương mại giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ khởi đầu vào tháng 3 năm 2018 và vẫn đang tiếp tục tiếp diễn, thông qua việc Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump áp đặt thuế quan đối với một số hàng hóa của Trung Quốc. Trung Quốc cũng đã phản công và kích hoạt mức thuế trả đũa đối với hàng hóa của Hoa Kỳ. Không có gì đảm bảo về các biện pháp mới mà chính quyền Washington và chính quyền Bắc Kinh sẽ thực hiện, và tác động của bất kỳ biện pháp nào như vậy không thể dự đoán được.

Do đó, chiến tranh thương mại giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ có thể gây ra các điều kiện kinh tế bất lợi tại Hoa Kỳ, Trung Quốc và gián tiếp ảnh hưởng đến các nước có quan hệ thương mại với hai nước này; hoặc các sự kiện liên quan khác có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến kinh tế Việt Nam và tác động đến giá hàng hóa của Tập Đoàn cũng như nguyên vật liệu mà chúng tôi nhập khẩu từ hai quốc gia trên và các nước bị ảnh hưởng khác. Không có gì đảm bảo rằng các diễn biến trong tương lai ở các nước khác mà Tập Đoàn Masan không kiểm soát sẽ không có ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động, tình hình tài chính hoặc triển vọng của Tập Đoàn.

Xếp hạng tín dụng của Việt Nam và các công ty Việt Nam giảm có thể ảnh hưởng đáng kể và bất lợi đến Tổ Chức Phát Hành và khả năng huy động vốn của Tập Đoàn Masan

Tổ chức xếp hạng tín dụng Standard & Poor's Financial Services và các cơ quan xếp hạng tín dụng khác có thể sẽ thay đổi xếp hạng tín dụng của Việt Nam hoặc của các công ty Việt Nam. Việc thay đổi xếp hạng như vậy có thể ảnh hưởng bất lợi đến tính thanh khoản trong các thị trường tài chính của Việt Nam, đến khả năng của Chính Phủ và các doanh nghiệp Việt Nam, bao gồm cả Tập Đoàn Masan, trong việc huy động vốn bổ sung, và có thể tác động đến lãi suất và các điều khoản thương mại khác mà việc huy động vốn bổ sung được thực hiện trên cơ sở lãi suất và các điều khoản thương mại khác đó. Tất cả các yếu tố đó có thể tác động bất lợi đáng kể đến Masan.

2. Rủi Ro Về Pháp Lý

Những thay đổi cơ bản đối với các quy định pháp luật của Việt Nam có thể tác động không tích cực đến hoạt động của Tập Đoàn

Các hoạt động kinh doanh chủ chốt của Tập Đoàn Masan (bao gồm cả các công ty con, công ty liên kết của Masan) bao gồm kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng, hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản và ngân hàng đều thuộc các lĩnh vực chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà Nước.

Hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng và hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản của Tập Đoàn đều chịu sự điều chỉnh của luật và quy định bảo vệ môi trường của Việt Nam. Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm luật và quy định đó sẽ bị phạt tiền. Ngoài ra:

- trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, Masan Consumer và Masan Brewery còn chịu sự điều chỉnh của các luật và quy định liên quan đến vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm soát đồ uống có cồn và các tiêu chuẩn an toàn khác. Các luật và quy định này nhằm đảm bảo sức khỏe và an toàn cho người tiêu dùng Việt Nam. Các luật và quy định này đặt các yêu cầu cao về quản lý đối với Masan Consumer và Masan Brewery;

- đối với hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản, hoạt động của Masan Resources liên quan đến việc sử dụng nước, bốc dỡ đất đá, xây dựng khu chứa đuôi quặng, lưu trữ lớp đất phủ bề mặt và xả thải từ các nhà máy nghiền và lọc quặng là những hoạt động có thể ảnh hưởng bất lợi đến môi trường, sức khỏe người lao động và người dân các vùng xung quanh, nên bên cạnh các luật và quy định về bảo vệ môi trường, Masan Resources còn phải chịu sự điều chỉnh của các luật và quy định về y tế, an toàn, lao động, bảo vệ rừng và các quy định khác có liên quan đến hoạt động khai khoáng. Ngoài ra, các quy định về thuế và thương mại liên quan đến hoạt động khai thác và xuất khẩu khoáng sản cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Masan Resources;

- trong kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng, các hoạt động của Masan MEATLife (tên trước đây là Masan Nutri-Science) cũng phải tuân thủ các quy định về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm để bảo đảm lợi ích của khách hàng cũng như để hỗ trợ sự phát triển của ngành chăn nuôi tại Việt Nam. Các trang trại chăn nuôi phải tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường và an toàn lao động; và

- đối với lĩnh vực ngân hàng, NHNN giám sát và điều tiết một cách toàn diện hoạt động của tất cả các ngân hàng. Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể trực tiếp bị ảnh hưởng bởi những thay đổi trong các quy chế, luật hoặc chính sách áp dụng cho các ngân hàng đối với vấn đề cho vay theo chỉ đạo, quy định về dự trữ và các lĩnh vực khác. Ngoài ra, Techcombank có thể bị ảnh hưởng bởi những thay đổi khác đối với các luật, quy định và quy chế, chẳng hạn các luật, quy định và quy chế ảnh hưởng đến phạm vi hoạt động của Techcombank trong một số ngành nghề cụ thể hoặc các luật và quy chế ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài và ngành ngân hàng, cũng như những thay đổi trong các chính sách quản lý và các quyết định thực thi luật và quy chế, luật thuế thu nhập, luật đầu tư nước ngoài và các nguyên tắc kế toán.

Tập Đoàn Masan không bảo đảm rằng các luật, quy định và quy chế điều chỉnh hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng, hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản và ngân hàng sẽ không thay đổi trong tương lai, hoặc các luật, quy định và quy chế nghiêm ngặt hơn điều chỉnh các lĩnh vực đó sẽ được ban hành. Những thay đổi đó có thể yêu cầu các công ty con và công ty liên kết của Tập Đoàn Masan phải sửa đổi cơ chế hoạt động hoặc dẫn đến việc gia tăng chi phí để tuân thủ các thay đổi đó, và do vậy ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn phụ thuộc vào khả năng xin, duy trì và cấp mới hoặc gia hạn các giấy phép và chấp thuận do Cơ quan Nhà nước Việt Nam cấp

Các hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn cần nhiều loại giấy phép và chấp thuận do các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam cấp, cụ thể là hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản yêu cầu nhiều giấy phép và chấp thuận đặc biệt chẳng hạn như giấy phép khai thác khoáng sản và các

chấp thuận về môi trường khác do BTNMT cấp, chấp thuận của BCT về thiết kế nhà máy, cũng như các giấy phép kinh doanh khác. Các giấy phép và chấp thuận này trong một số trường hợp nhất định sẽ cần được nộp hồ sơ xin cấp, sửa đổi, cấp mới hoặc gia hạn, tùy từng trường hợp. Tập Đoàn Masan không thể bảo đảm với các nhà đầu tư tiềm năng rằng cơ quan Nhà nước có liên quan sẽ cấp các giấy phép mới, giấy phép sửa đổi, cấp mới hoặc gia hạn đối với các giấy phép hiện có cũng như sẽ cấp các giấy phép nói trên trong thời hạn mà Tập Đoàn dự đoán.

Pháp luật thuế Việt Nam thay đổi

Tất cả các luật và quy định về các khoản thuế chính ở Việt Nam (bao gồm thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, thuế tài nguyên và thuế xuất khẩu) đã thay đổi đáng kể kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2009 và vẫn đang tiếp tục được bổ sung và làm rõ để đáp ứng yêu cầu thực tiễn khi có các vấn đề phát sinh trong quá trình thu và nộp thuế. Các thay đổi về tình trạng thuế của Tổ Chức Phát Hành hoặc luật thuế hoặc các cách diễn giải khác nhau về pháp luật và chính sách thuế ở Việt Nam nhìn chung có thể ảnh hưởng bất lợi đến tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh của Tập Đoàn và làm tăng nghĩa vụ thuế mà Tập Đoàn phải chịu.

Đối với các rủi ro về mặt pháp lý, Tổ Chức Phát Hành luôn đảm bảo việc theo dõi, cập nhật tình trạng của các giấy phép và quy định pháp luật có liên quan đồng thời có phương án xử lý kịp thời để tránh rủi ro nêu trên.

3. Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Hoạt Động Của Tổ Chức Phát Hành

3.1 Rủi Ro Chung Của Tổ Chức Phát Hành Và Các Công Ty Con, Công Ty Liên Kết Của Tổ Chức Phát Hành

Tổ Chức Phát Hành là một công ty nắm giữ cổ phần, phần vốn góp trong nhiều công ty

Tổ Chức Phát Hành là công ty mẹ có phần lớn tài sản là cổ phần và lợi ích kinh tế trong những công ty mà Masan nắm giữ cổ phần hoặc phần vốn góp, chủ yếu là các cổ phần của các công ty con gồm Masan Consumer Holdings, Masan MEATLife, Masan Horizon, VCM và công ty liên kết Techcombank. Các công ty này cũng nắm giữ cổ phần, phần vốn góp và lợi ích kinh tế trong các công ty con có liên quan và những chi nhánh của các công ty con đó. Do vậy những rủi ro ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của những công ty này và các công ty con, công ty liên kết cũng ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh, tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của Tập Đoàn.

Tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc vào cổ tức, lợi nhuận được phân chia từ các công ty con và công ty liên kết. Khả năng các công ty con và công ty liên kết này thanh toán cổ tức/phân chia lợi nhuận hoặc thanh toán các khoản khác hoặc chuyển giao vốn sẽ phụ thuộc vào kết quả hoạt động của các công ty và có thể bị hạn chế bởi, ngoài các điều khoản khác, các điều khoản của nhiều hợp đồng tín dụng và thỏa thuận cổ đông mà các công ty này giao kết, các hạn chế pháp lý khác được quy định trong điều lệ của các công ty và luật áp dụng. Tuy nhiên, Tổ Chức Phát Hành sẽ sử dụng tất cả nguồn lực và ảnh hưởng của mình đối với các công ty con và công ty liên kết để đảm bảo quyền lợi và kết quả hoạt động của mình trong phạm vi pháp luật cho phép.

Tổ Chức Phát Hành không kiểm soát đối với phần lớn các công ty liên kết

Tập Đoàn Masan không kiểm soát đối với phần lớn các công ty liên kết, điều này làm cho Tập Đoàn chịu thêm rủi ro liên quan đến hoạt động tài chính và hoạt động vận hành của các công ty liên kết. Tổ Chức Phát Hành có lợi ích cổ đông thiểu số tại Techcombank, Cholimex Food, Vissan, Thuận Phát, Abattoir và Donatraco. Bất kỳ pháp nhân nào mà Tập Đoàn có lợi ích cổ đông thiểu số trong tương lai cũng có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố ngoài tầm kiểm soát của Tập Đoàn.

Mặc dù vậy, để đảm bảo quyền lợi của Tổ Chức Phát Hành tại các công ty liên kết này, Tổ Chức Phát Hành luôn nỗ lực tối đa khi đàm phán các điều kiện đầu tư cũng như tham gia các hoạt động quản lý và vận hành tại các công ty liên kết này.

Tập Đoàn Masan có thể không duy trì được tốc độ tăng trưởng như trước đây

Hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn Masan đã có những tăng trưởng đáng kể trong những năm gần đây. Ví dụ, giai đoạn 2015-2019, doanh thu của Tập Đoàn đã tăng từ 31.324 tỷ Đồng lên mức 37.354 tỷ Đồng (4,5%/năm) và lợi nhuận thuần phân bổ cho chủ sở hữu Công ty đã tăng từ 1.478 tỷ Đồng lên mức 5.557 tỷ Đồng (39%/năm). Tập Đoàn không bảo đảm rằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm về doanh thu và lợi nhuận trước đây sẽ còn tiếp tục được duy trì, tuy nhiên để Masan vẫn giữ được tỷ lệ tăng trưởng này, Masan và các công ty con, công ty liên kết buộc phải liên tục phát triển và cải tiến phương thức kiểm soát hoạt động, tài chính và kiểm soát nội bộ một cách toàn diện trong tổ chức. Cụ thể, việc tiếp tục tăng trưởng làm tăng các thách thức liên quan đến:

- duy trì mức độ hài lòng của khách hàng, lợi nhuận và thị phần cao;
- tiếp tục giới thiệu sản phẩm mới ở mức giá đã được đưa ra trong quá khứ;
- tài trợ chi phí đầu tư cơ bản và đầu tư để duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh;
- tuyển dụng, đào tạo và giữ chân nhân sự quản lý, kỹ thuật, tiếp thị có đủ kỹ năng (việc cạnh tranh để có được các nhân sự này ở Việt Nam rất khốc liệt);
- tuân thủ các tiêu chuẩn về y tế, an toàn và môi trường và các tiêu chuẩn về chất lượng và thực hiện quy trình đáp ứng được mong đợi của khách hàng;
- gìn giữ một nền văn hóa doanh nghiệp thống nhất, các giá trị và môi trường làm việc trong các hoạt động; và
- phát triển và cải thiện cơ sở hạ tầng hành chính nội bộ.

Việc Tập Đoàn Masan không xác định được một cách hiệu quả, quản lý và hợp nhất việc mua cổ phần trong các công ty khác hoặc việc sáp nhập công ty con của Tổ Chức Phát Hành với doanh nghiệp khác hoặc việc tổ chức lại doanh nghiệp đối với các công ty con của Tổ Chức Phát Hành có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn

Một phần trong chiến lược tăng trưởng trong tương lai của Tập Đoàn Masan là mở rộng hoạt động

thông qua việc mua cổ phần chiến lược của các công ty khác hoặc thực hiện các giao dịch sáp nhập công ty con của Tập Đoàn với các công ty khác nhằm bổ khuyết cho các ngành nghề kinh doanh hiện có hoặc việc tổ chức lại doanh nghiệp đối với các công ty con nhằm tinh giản bộ máy tổ chức phù hợp với tổng thể chiến lược kinh doanh của Tập Đoàn. Tuy nhiên, nếu Tổ Chức Phát Hành không thể hợp nhất được hoạt động của các tài sản hoặc ngành nghề kinh doanh đã mua, không thể thu được lợi nhuận từ cổ phần đã mua, hoặc không thể quản lý được các đợt mua cổ phần hoặc các giao dịch sáp nhập, tổ chức lại doanh nghiệp trong tương lai để sinh lời, Tập Đoàn có thể sẽ không đáp ứng được các kế hoạch tăng trưởng trong tương lai và lượng tiền mặt và lợi nhuận của Tập Đoàn sẽ có thể bị suy giảm. Các giao dịch mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp chứa đựng các rủi ro vốn có, bao gồm:

- tính không chắc chắn trong việc đánh giá giá trị, điểm mạnh và lợi nhuận tiềm năng và xác định mức độ của tất cả các điểm yếu, rủi ro, trách nhiệm tiềm tàng và các trách nhiệm khác (bao gồm trách nhiệm về môi trường hoặc trách nhiệm về an toàn) của các bên mua hoặc sáp nhập tiềm năng;

- chi phí vốn đầu tư ban đầu và chi phí phát triển lớn có thể không lấy lại được thông qua lợi nhuận từ hoạt động;

- chi phí và các khoản nợ liên quan đến rủi ro được biết đến lớn hơn so với dự kiến, và giả định của Tập Đoàn về những rủi ro tiềm tàng không lường trước được hoặc nợ tiềm tàng trở nên rõ ràng chỉ sau khi việc mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp được hoàn thành;

- ban điều hành dành nhiều thời gian và quan tâm đến việc mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp, và không quan tâm đến các hoạt động hiện tại của Tập Đoàn;

- khả năng mất khách hàng quan trọng, nhân viên quản lý và nhân viên của các doanh nghiệp được mua lại hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại;

- các vấn đề có thể phát sinh từ sự hợp nhất của một doanh nghiệp được mua lại, và việc không đạt được sự thống nhất trong hoạt động như kỳ vọng, cơ hội tăng trưởng và lợi ích khác; và

- những thay đổi bất ngờ trong hoạt động kinh doanh, ngành nghề hoặc điều kiện kinh tế chung có ảnh hưởng đến các giả định hợp lý của Tập Đoàn cho việc mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp.

Bất kỳ một hoặc nhiều yếu tố trong số các yếu tố này có thể khiến Tập Đoàn Masan không nhận được những lợi ích mong đợi từ việc mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp. Hơn nữa, một số tiền đáng kể cần phải đầu tư vào các hoạt động kinh doanh mới; và bất kỳ cơ hội mua cổ phần hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp nào mà Tập Đoàn theo đuổi có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến tính thanh khoản và nguồn vốn, gây áp lực lên các chỉ số tài chính của Tổ Chức Phát Hành trong ngắn hạn và có thể buộc Tập Đoàn và/hoặc các công ty con phải gánh chịu nợ, huy động vốn cổ phần hoặc cả hai. Tuy nhiên, Tập Đoàn không đảm bảo rằng việc huy động vốn đó sẽ theo các điều khoản thuận lợi cho Tập Đoàn Masan hoặc dưới bất kỳ hình thức nào mà có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến khả năng của chúng tôi trong việc thực hiện các chiến lược dài hạn, và vì thế có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết

quả các hoạt động và triển vọng của Tập Đoàn. Ngoài ra, các giao dịch mua hoặc sáp nhập hoặc tổ chức lại doanh nghiệp trong tương lai có thể dẫn đến việc Tập Đoàn phải gánh chịu khoản nợ và nghĩa vụ nhiều hơn theo tỷ lệ tương ứng với giá trị của tài sản được mua lại hoặc được sáp nhập hoặc phát sinh từ việc tổ chức lại doanh nghiệp so với những khoản nợ và nghĩa vụ mà Tổ Chức Phát Hành và các công ty con đã gánh chịu trước đó.

Tuy nhiên, Tập Đoàn Masan có quy trình đầu tư rõ ràng với một đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệp để đảm bảo việc đầu tư đó đi theo chiến lược chung của Tập Đoàn và tạo ra giá trị trong tương lai cho Tập Đoàn.

Tập Đoàn Masan có thể không thu xếp được nguồn vốn cần thiết cho các hoạt động đầu tư trong tương lai hoặc cho việc thanh toán các khoản vay ngắn hạn

Các kế hoạch tăng trưởng trong tương lai sẽ đòi hỏi, bên cạnh các yêu cầu khác, lượng vốn đáng kể cho hoạt động đầu tư trong các ngành nghề kinh doanh hiện tại và sau này của Tập Đoàn. Để có thể huy động vốn cho các kế hoạch tăng trưởng trong tương lai cũng như để trả các khoản vay ngắn hạn, Tập Đoàn có thể cần tìm nguồn vốn bổ sung, bao gồm cả việc thông qua phương thức huy động vốn bằng phát hành cổ phần hoặc bằng phương thức vay ngân hàng hoặc huy động vốn theo phương thức vay nợ khác. Tuy nhiên, không có gì bảo đảm rằng những khoản huy động vốn bổ sung như vậy sẽ được cấp theo các điều khoản thuận lợi và do đó có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc vào việc duy trì khả năng tuyển dụng hoặc giữ được nhân sự có trình độ và năng lực thích hợp cho các vị trí quản lý then chốt

Thành công của Tập Đoàn Masan phụ thuộc khá nhiều vào kỹ năng, năng lực và nỗ lực của các nhân sự Tập Đoàn, cũng như khả năng tuyển dụng và giữ được các nhân sự quản lý và nhân sự khác có trình độ và năng lực phù hợp. Tập Đoàn Masan phải đối mặt liên tục với thách thức tuyển dụng và giữ được đủ nhân sự có trình độ và năng lực, đặc biệt là nếu Tập Đoàn mong muốn tiếp tục tăng trưởng. Cuộc cạnh tranh giành nhân sự quản lý và nhân sự khác có trình độ và năng lực ở Việt Nam rất khốc liệt, và Tập Đoàn Masan có thể không thu hút và giữ được các nhân sự Tập Đoàn cần trong tương lai. Việc mất đi những nhân sự chủ chốt có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn. Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro này, Tập Đoàn Masan có chính sách lương thưởng cạnh tranh và môi trường làm việc chuyên nghiệp tạo cơ hội phát triển cho các nhân viên, chúng tôi tin rằng sẽ giữ chân được nhân tài và tuyển dụng được những nhân sự mới đóng góp vào sự phát triển chung của Tập Đoàn.

Những biến động của Đồng Việt Nam so với Đô La Mỹ có thể dẫn đến tình trạng gia tăng chi phí tài trợ và hạn chế khả năng thanh toán kịp thời các khoản nợ bằng ngoại tệ của Tập Đoàn

Ngoại trừ doanh thu từ Dự Án Núi Pháo, phần lớn doanh thu của Tập Đoàn được tính bằng Đồng Việt Nam. Mặc dù hầu hết tài sản và nợ phải trả của Tập Đoàn được ghi nhận bằng Đồng Việt Nam, tuy nhiên Masan cũng có những khoản vay bằng Đô La Mỹ. Do đó nếu giá trị Đồng Việt Nam giảm so với Đô La Mỹ thì chi phí tài chính của Tập Đoàn sẽ tăng lên. Điều này sẽ tạo ra rủi ro cho chúng tôi trong việc chuyển đổi Đồng Việt Nam thành Đô La Mỹ và các loại tiền tệ khác với mục đích thực hiện việc thanh toán kịp thời các khoản lãi và nợ gốc của các chứng khoán và các khoản nợ bằng Đô La Mỹ.

Tập Đoàn không thể bảo đảm rằng NHNN sẽ duy trì các chính sách hiện tại đối với Đồng Việt Nam hoặc bảo đảm rằng Đồng Việt Nam sẽ không tiếp tục mất giá đáng kể trong tương lai. Ngoài ra, trong trường hợp thiếu ngoại tệ, Tập Đoàn Masan không thể bảo đảm sẽ thu xếp được nguồn ngoại tệ để đáp ứng các nghĩa vụ bằng ngoại tệ của mình mà không phải chịu thêm nhiều chi phí.

Một số các công ty con của Masan có thể không còn được hưởng ưu đãi thuế

Một số công ty con của Tổ Chức Phát Hành hiện tại được Nhà nước cho hưởng các ưu đãi về TTNDN, bao gồm cả miễn và giảm thuế (ví dụ như Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan MB và Công Ty TNHH Vonfram Masan được miễn TTNDN năm 2019; Công Ty Cổ Phần Việt – Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc được hưởng thuế suất TTNDN là 15% cho năm 2019, hoặc Công Ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên được hưởng thuế suất TTNDN là 8,5% cho năm 2019...). Nếu các ưu đãi về thuế này không được tiếp tục áp dụng do thời hạn ưu đãi chấm dứt thì có khả năng dẫn đến tăng mức thuế suất đang áp dụng của công ty con có liên quan của Tập Đoàn. Việc không được tiếp tục hưởng ưu đãi về thuế suất TTNDN sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của các công ty con đó, và theo đó có thể làm giảm mức cổ tức/phân chia lợi nhuận mà mỗi công ty con có thể công bố và thanh toán cho Tổ Chức Phát Hành.

3.2 Các Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Ngành Nghề Hoạt Động Của Tổ Chức Phát Hành

3.2.1 Các Rủi Ro Liên Quan Đến Hoạt Động Kinh Doanh Thực Phẩm Và Đồ Uống Có Thương Hiệu, Nông Nghiệp Tiêu Dùng Và Phát Triển Thương Mại và Dịch Vụ

<u>Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành</u>:

Ngành công nghiệp thực phẩm và nước giải khát ở Việt Nam đang phải đương đầu với sự cạnh tranh ngày càng gia tăng từ cả các công ty trong nước và nước ngoài

Việt Nam có ngành công nghiệp thực phẩm và nước giải khát mang tính cạnh tranh cao. Tập Đoàn Masan với các thương hiệu lớn như Vinacafe, nước khoáng Vĩnh Hảo, nước tăng lực Wake-Up 247, nước tương nước mắm Chinsu, Tam Thái Tử, Nam Ngư, mì ăn liền Omachi, Tiến Vua... cạnh tranh chủ yếu trên cơ sở giá trị thương hiệu, giá cả, chất lượng sản phẩm, mạng lưới phân phối và kết hợp sản phẩm. Mặc dù Tập Đoàn cạnh tranh chủ yếu với các nhà sản xuất trong nước nhưng với sự tham gia của công ty đối thủ cạnh tranh quốc tế trên thị trường Việt Nam cũng làm tăng sự cạnh tranh trong thị trường thực phẩm và đồ uống cơ bản tại Việt Nam. Cạnh tranh thường khiến cho các bên tham gia thị trường phải tăng cường nghiên cứu và phát triển, chi phí quảng cáo và hoạt động khuyến mại hoặc tham gia vào các hành vi bán phá giá. Trong tình huống như vậy, Tập Đoàn có thể phải đầu tư nhiều hơn vào hoạt động nghiên cứu và phát triển, tăng cường hoạt động xúc tiến và tiếp thị và hạ giá bán của các sản phẩm để duy trì hoặc đạt được thị phần. Các chi phí hoặc giảm giá như vậy có thể làm giảm lợi nhuận và ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động của Tập Đoàn. Do vậy, Tập Đoàn luôn cố gắng nỗ lực trọng việc tạo ra các sản phẩm có chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu thị trường và gia tăng sức cạnh tranh cho Tập Đoàn.

Ngành bán lẻ ở Việt Nam đang phải đương đầu với sự cạnh tranh ngày càng gia tăng từ cả các công ty trong nước và nước ngoài

Thị trường bán lẻ Việt Nam trong những năm gần đây chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Các nhà đầu tư nước ngoài hầu hết đều là những doanh nghiệp lớn có lợi thế về vốn và kinh nghiệm nhiều năm. Các doanh nghiệp ngoại không chỉ tham gia vào thị trường bán lẻ Việt Nam từ khâu phân phối thông qua hình thức liên doanh liên kết mà còn mở rộng chuỗi cung ứng bằng cách tham gia cạnh tranh ngay từ khâu sản xuất. Các tập đoàn bán lẻ lớn liên tục công bố các kế hoạch và dự án bán lẻ quy mô tại Việt Nam, điển hình là tập đoàn Lotte với kế hoạch mở 60 điểm kinh doanh, kế hoạch khai trương chuỗi cửa hàng tiện lợi 7-Eleven vào năm 2018, kế hoạch mở rộng mạng lưới cửa hàng của tập đoàn bán lẻ Aeon, v.v. Sự cạnh tranh từ các đối thủ nước ngoài sẽ tạo nên thách thức lớn cho các doanh nghiệp bán lẻ trong nước nói chung và Tổ Chức Phát Hành nói riêng trên con đường khẳng định vị thế và tìm lại thị phần trên sân nhà.

Tập Đoàn Masan phải đối mặt với rủi ro xảy ra tình trạng nhiễm bẩn sản phẩm và bất kỳ vụ nhiễm bẩn nào như vậy sẽ khiến Tập Đoàn có nguy cơ bị khiếu nại về trách nhiệm đối với sản phẩm

Nhiễm bẩn là một rủi ro vốn có trong ngành thực phẩm và nước giải khát và cũng có khả năng xảy ra trong hoạt động sản xuất thức ăn chăn nuôi. Mặc dù Tập Đoàn Masan đã nỗ lực tối đa, bao gồm cả việc kiểm tra thường xuyên tại nhà máy sản xuất và kiểm tra thường xuyên nguyên vật liệu, nhưng Tập Đoàn không thể hoàn toàn loại trừ nguy cơ nhiễm bẩn. Tập Đoàn có thể bị khiếu nại liên quan đến tình trạng nhiễm bẩn sản phẩm và có thể phải thu hồi sản phẩm hoặc rút khỏi thị trường. Mặc dù Việt Nam không có các chính sách cụ thể về trách nhiệm sản phẩm, Tập Đoàn Masan không thể đảm bảo rằng Tập Đoàn sẽ không phải đối mặt với khiếu nại hoặc kiện tụng về sự an toàn và chất lượng của các sản phẩm của Tập Đoàn. Hơn nữa, hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn có thể bị ảnh hưởng bất lợi đáng kể do việc công bố các phát hiện mang tính tiêu cực của ngành, các báo cáo nghiên cứu hoặc quan ngại về sức khỏe liên quan đến sản phẩm của Tập Đoàn hoặc một cách tổng quan hơn là về các sản phẩm thực phẩm, đồ uống hoặc thức ăn chăn nuôi ở Việt Nam. Những công bố tiêu cực như vậy có thể làm giảm nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Tập Đoàn và dẫn đến tình trạng tụt giảm doanh số dài hạn hoặc thậm chí sụt giảm doanh số của Tập Đoàn một cách liên tục.

Hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu và nông nghiệp tiêu dùng của Tập Đoàn Masan phụ thuộc vào việc bán một số sản phẩm chủ lực và bất kỳ sự giảm sút về sản lượng tiêu thụ của các mặt hàng này sẽ ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Hiện tại, doanh thu từ hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của Tập Đoàn Masan phần lớn từ gia vị, thực phẩm tiện lợi và các sản phẩm đồ uống và doanh thu của ngành nông nghiệp tiêu dùng phần lớn đến từ các sản phẩm thức ăn cho heo. Bất kỳ yếu tố nào ảnh hưởng bất lợi đến việc tiêu thụ của các sản phẩm này sẽ ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của chúng tôi một cách riêng rẽ hoặc toàn bộ. Doanh thu của các mặt hàng trên có thể bị ảnh hưởng bất lợi bởi nhiều yếu tố, bao gồm cả tăng hoặc phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, những thay đổi về mặt pháp lý, sự gián đoạn về nguồn nguyên liệu, hoạt động sản xuất hoặc phân phối, hoạt động tiếp thị không hiệu quả hoặc hành động phá giá từ một hoặc nhiều đối thủ cạnh tranh và sự thay đổi thị hiếu của các khách hàng. Để hạn chế rủi ro này, Tập Đoàn luôn chú trọng đầu tư nghiên cứu sản phẩm mới, tìm kiếm nhu cầu mới để cung cấp cho thị

trường và duy trì sản lượng bán hàng cũng như doanh thu của Tập Đoàn.

Các rủi ro liên quan đến dịch bệnh trong chăn nuôi

Ngành chăn nuôi ở Việt Nam thường xuyên phải đối mặt với nguy cơ dịch bệnh vì tình trạng vệ sinh chuồng trại cũng như chất lượng con giống yếu. Vật nuôi thường thiếu khả năng vượt bệnh, bệnh dịch có thể lây lan từ khu vực này qua khu vực khác. Ví dụ bệnh lở mồm long móng (FMD), bệnh tiêu chảy cấp tính của heo con (PED) và bệnh tai xanh (PRRS) là những bệnh dịch đặc thù thường xảy ra ở Việt Nam trong nhiều năm qua và năm nào cũng gây tổn hại rất lớn cho người chăn nuôi, dịch tả lợn châu Phi (ASF) lan truyền gần đây tại khắp Việt Nam ảnh hưởng nặng nề đến ngành chăn nuôi và sản xuất thức ăn chăn nuôi. Khi dịch bệnh xảy ra sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến ngành nông nghiệp và ngành hàng sản xuất thức ăn chăn nuôi của Tập Đoàn. Tuy nhiên, Tập Đoàn có chính sách quản lý rủi ro liên quan đến dịch bệnh thông qua việc quản lý vệ sinh chuồng trại, có quy trình xử lý khi có dịch bệnh và có dự phòng tài chính cần thiết cho các hoạt động này. Cụ thể, gần đây, khi xảy ra sự việc công bố dịch bệnh dịch tả lợn Châu Phi tại xã Đại Cương, huyện Kim Bảng, tỉnh Hà Nam, mặc dù Nhà máy Tổ hợp chế biến thịt Hà Nam của Tập Đoàn cách xa 1,5 km so với nơi phát hiện ổ dịch nhưng Tập Đoàn vẫn chủ động thông báo tạm ngưng cung cấp thịt heo kể từ ngày 12/4/2019 tại Hà Nam để tuyệt đối bảo đảm vấn đề an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng. Qua kết quả kiểm tra và đánh giá lại điều kiện vệ sinh thú y bởi Chi cục Chăn nuôi và Thú y tỉnh Hà Nam vào cuối tháng 5 năm 2019, Nhà máy Tổ hợp chế biến thịt Hà Nam đã được xác nhận đủ điều kiện để sản xuất kinh doanh và đã hoạt động trở lại vào đầu tháng 6 năm 2019. Ngay khi hoạt động trở lại từ đầu tháng 6 năm 2019, doanh số MEATDeli trong tháng này đã chạm đỉnh ở tháng 3 và tháng 4 năm 2019. Điều này thể hiện nguyên tắc quản lý nghiêm ngặt và cẩn trọng của Tập Đoàn đối với các vấn đề liên quan đến dịch bệnh trong chăn nuôi.

<u>Rủi ro đặc thù liên quan đến lĩnh vực hoạt động</u>:

Hoạt động sản xuất và kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu và nông nghiệp tiêu dùng của Tập Đoàn Masan đòi hỏi nguồn nguyên liệu đầy đủ và ổn định, do đó Tổ Chức Phát Hành chịu rủi ro về biến động giá nguyên liệu và các rủi ro khác

Khối lượng sản xuất của Tập Đoàn và chi phí sản xuất phụ thuộc vào khả năng của Masan Consumer Holdings và Masan MEATLife trong việc duy trì nguồn cung ổn định và đầy đủ nguyên liệu (bao gồm cả dầu ăn, cá, đậu tương, nước mắm nguyên liệu, ớt, bột mì, đường và ngũ cốc) và vật liệu đóng gói cho các sản phẩm với mức giá có thể chấp nhận được. Nguyên liệu được hai công ty con này mua ở Việt Nam và nhập khẩu từ nước ngoài thông qua các công ty trung gian. Tập Đoàn Masan không đảm bảo rằng tình trạng thiếu hụt nguyên liệu sẽ không xảy ra.

Bên cạnh đó, Tập Đoàn có thể bị ảnh hưởng bất lợi bởi biến động về giá của nguyên vật liệu. Giá nguyên liệu có thể biến động do ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như điều kiện thời tiết, môi trường, biến động giá cả hàng hóa, tiền tệ và những thay đổi trong chính sách của Nhà nước liên quan tới lĩnh vực nông nghiệp. Chúng tôi dự đoán rằng giá nguyên vật liệu sẽ tiếp tục biến động và có thể dẫn đến sự gia tăng không lường trước được về chi phí sản xuất và đóng gói. Nếu Tập Đoàn không thể quản lý các chi phí này cũng như tăng giá bán các sản phẩm lên tương ứng thì hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh cũng như triển vọng của Tổ Chức Phát Hành sẽ bị ảnh hưởng bất lợi và đáng kể.

Để giảm thiểu ảnh hưởng các rủi ro về nguyên vật liệu, chúng tôi luôn theo dõi tình hình biến động giá cả trên thị trường trong nước và thế giới, có chính sách phòng ngừa giá (hedging) phù hợp. Tập Đoàn cũng không phụ thuộc vào một nhà cung cấp nào mà sử dụng nhiều nhà cung cấp khác nhau để tránh rủi ro tập trung.

Tập Đoàn Masan phụ thuộc vào mạng lưới phân phối đã có sẵn

Tập Đoàn Masan phụ thuộc rất nhiều vào quan hệ với mạng lưới các nhà phân phối để tiêu thụ sản phẩm. Trong trường hợp các công ty đối thủ của Tập Đoàn chào mời các điều kiện thuận lợi hơn hoặc các ưu đãi lớn hơn cho các nhà phân phối của Tập Đoàn, các nhà phân phối này có thể lựa chọn chấm dứt các hợp đồng phân phối với Tập Đoàn. Trong trường hợp quan hệ của Tổ Chức Phát Hành với số lượng lớn các nhà phân phối bị xấu đi do các hành động của các công ty đối thủ, tình hình kinh doanh, tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của Công Ty sẽ bị ảnh hưởng. Tuy rằng sự cạnh tranh trong mạng lưới phân phối là vấn đề chung mà tất cả các công ty cùng ngành đều luôn phải đối mặt, Công Ty vẫn luôn tích cực thắt chặt quan hệ kinh doanh với các nhà phân phối hiện có, đồng thời chủ động mở rộng mạng lưới phân phối để tăng sức cạnh tranh và giảm thiểu các rủi ro có thể phát sinh từ việc cạnh tranh thị phần. Thêm vào đó, việc sáp nhập VCM – một công ty dẫn đầu về về hệ thống bán lẻ theo tiêu chuẩn quốc tế có quy mô lớn nhất Việt Nam cũng giúp Masan sở hữu nền tảng bán lẻ lớn về số lượng điểm bán và chiếm 25% thị phần kênh bán lẻ hiện đại, giảm sự phụ thuộc và các mạng lưới phân phối bên ngoài.

Không duy trì hình ảnh thương hiệu tích cực có thể tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh, kết quả tài chính và hình ảnh thương hiệu của Tập Đoàn

Thành công của Tập Đoàn Masan phụ thuộc vào việc các sản phẩm mà Tập Đoàn sản xuất và phân phối có hình ảnh thương hiệu tích cực với khách hàng và người tiêu dùng, trong đó phải kể đến thương hiệu Nam Ngư, Chin-su, Tam Thái Tử, Vinacafe...đã trở nên quen thuộc trong mỗi bữa ăn gia đình người Việt. Ngoài ra, các vấn đề về chất lượng sản phẩm, trên thực tế hoặc theo hình dung, hoặc cáo buộc về nhiễm bẩn sản phẩm, thậm chí ngay cả khi sai hoặc không có cơ sở, có thể làm xấu đi hình ảnh của các thương hiệu bị ảnh hưởng và có thể làm cho các khách hàng và người tiêu dùng chọn các sản phẩm khác. Tập Đoàn có thể phải chịu trách nhiệm nếu việc tiêu thụ sản phẩm của Tập Đoàn gây thương tích hoặc bệnh tật. Do vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý sản phẩm, Tập Đoàn cũng có các chính sách về bảo hành và thu hồi sản phẩm, và chính sách đổi lại sản phẩm đạt chất lượng cho khách hàng nếu sản phẩm bị nhiễm bẩn, bị hư hỏng hoặc bị gắn nhãn hiệu sai, hoặc bị nghi ngờ là nhiễm bẩn, bị hư hỏng hoặc bị gắn nhãn hiệu sai.

Tập Đoàn Masan có thể không đủ khả năng để bồi thường những thiệt hại do hỏa hoạn, trộm cắp, thiên tai và bảo hiểm ảnh hưởng đến các cơ sở sản xuất của Tập Đoàn

Bất kỳ vụ hỏa hoạn, trộm cắp hay thiên tai sẽ dẫn đến tổn thất hoặc thiệt hại đáng kể cho các nhà máy sản xuất của chúng tôi và có thể làm gián đoạn hoạt động sản xuất. Điều này sẽ dẫn đến sự chậm trễ trong việc cung cấp các sản phẩm của Tập Đoàn cho các khách hàng hoặc các thương nhân. Sự chậm trễ này sẽ ảnh hưởng đến danh tiếng của Masan, gây ra tổn thất về mặt kinh doanh và ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả tài chính. Mặc dù Tập Đoàn luôn ký kết các hợp đồng bảo hiểm tài sản, bảo hiểm cháy nổ và bảo hiểm vận chuyển hàng hóa, Tập Đoàn không đảm bảo rằng các hợp đồng bảo hiểm này là đủ để bù đắp cho các chi phí thay thế máy móc và sửa chữa

các cơ sở sản xuất của Tập Đoàn. Tập Đoàn Masan cũng như các doanh nghiệp khác ở Việt Nam không có bảo hiểm gián đoạn kinh doanh.

Rủi ro hàng tồn kho trong lĩnh vực Phát Triển Thương Mại và Dịch Vụ

Rủi ro quản lý hàng tồn kho luôn là vấn đề quan trọng của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ. Hàng tồn kho của doanh nghiệp bán lẻ thường được tài trợ phần lớn từ vốn vay ngắn hạn, do đó hàng tồn kho chậm luân chuyển sẽ làm tăng chi phí lãi vay, khiến các doanh nghiệp bán lẻ phải giảm giá để xử lý hàng tồn kho, làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận thức rõ tầm quan trọng của quản lý hàng tồn kho, VCM đã từng bước cải thiện quy trình hoạt động và xây dựng hệ thống quản tị hàng tồn kho tốt, đảm bảo khối lượng hàng tồn kho luôn duy trì ở mức bình ổn.

Rủi ro đặc thù liên quan đến công ty:

Nhận diện thương hiệu là hết sức quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn Masan và bất kỳ sự thất bại nào trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ sẽ ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn

Thành công của Tập Đoàn Masan phụ thuộc, một phần, vào khả năng của Tập Đoàn trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, như nhãn hiệu hàng hoá cho các thương hiệu, bao gồm cả Chin-su, Nam Ngư, Omachi, Kokomi, Vinacafé, Wake-up, Vĩnh Hảo, Quang Hanh, Sư Tử Trắng, ANCO, Proconco và Bio-zeem. Tập Đoàn Masan đã đăng ký nhãn hiệu hàng hóa cho các sản phẩm của Tập Đoàn, chủ yếu tại Việt Nam, Tập Đoàn sẽ tiếp tục việc gia hạn nhãn hiệu hàng hóa đối với các chứng nhận đã hết hạn và thực hiện đăng ký nhãn hiệu hàng hóa cho các sản phẩm mới. Tập Đoàn không thể đảm bảo rằng bất kỳ hồ sơ đăng ký nhãn hiệu nào đã nộp hoặc sẽ nộp sẽ thành công hoặc bất kỳ nhãn hiệu hiện tại hoặc tương lai nào sẽ được gia hạn khi hết hạn, hoặc sẽ không được công nhận, làm mất hiệu lực hoặc bị lừa gạt bởi các đối thủ cạnh tranh. Bất kỳ sự thất bại nào của Tập Đoàn Masan trong việc bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa chống lại sự xâm phạm hoặc lạm dụng từ phía đối thủ cạnh tranh sẽ làm suy yếu vị thế cạnh tranh và uy tín sản phẩm, qua đó dẫn đến sự suy giảm sản lượng tiêu thụ và ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh, tài chính, kết quả hoạt động của Tập Đoàn.

Trong trường hợp các bên thứ ba làm giả sản phẩm của chúng tôi một cách bất hợp pháp, Tập Đoàn có thể đối mặt với những khó khăn đáng kể và phải chịu chi phí trong việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ tại Việt Nam. Nếu không thể bảo vệ hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ, danh tiếng của thương hiệu và hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng Tập Đoàn Masan có thể bị ảnh hưởng.

Do đó, Tập Đoàn phối hợp với các cơ quan chức năng, cơ quan quản lý Nhà nước để tiếp tục đăng ký, gia hạn nhãn hiệu hàng hóa để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ cho các sản phẩm của Tập Đoàn.

Hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn Masan mang tính mùa vụ

Doanh số của Tập Đoàn bị ảnh hưởng bởi tính chất mùa vụ, đặc biệt là vào thời điểm trước mùa Tết Nguyên đán – giai đoạn có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của lĩnh vực thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của Tập Đoàn. Trước đây, khoảng 30% tổng doanh thu của chúng tôi phát sinh trong quý bốn mỗi năm tài chính do các thương nhân chuẩn bị cho việc tăng nhu cầu tiêu dùng

được dự đoán trong các tháng trước Tết, việc này xảy ra vào quý đầu tiên của mỗi năm và do đó chủ yếu ảnh hưởng đến quý đó và trong các năm mà Tết đến sớm thì sẽ chủ yếu ảnh hưởng đến quý bốn của năm trước đó. Sản lượng tiêu thụ có thể có nhiều biến động trong một năm tài chính do một số nguyên nhân bao gồm cả thời điểm ra mắt các sản phẩm mới và thời điểm thực hiện các chiến dịch quảng cáo và khuyến mãi. Do đó, mặc dù Tập Đoàn luôn cố gắng tận dụng việc nâng cao công suất vào các mùa thấp điểm để giảm tải áp lực sản xuất cho các mùa cao điểm, nhưng việc này không thể hoàn toàn loại trừ được tình huống mà các công ty trong Tập Đoàn không đạt được công suất trong mùa cao điểm cũng như bị dư công suất trong mùa thấp điểm.

Tập Đoàn Masan có thể không thành công trong việc phát triển sản phẩm mới

Sản phẩm hàng tiêu dùng của Tập Đoàn Masan có được sự đón nhận từ phía người tiêu dùng hay không phụ thuộc rất nhiều vào khả năng của Tập Đoàn trong việc nắm bắt được khẩu vị, nhu cầu và sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng. Chúng tôi không đảm bảo rằng tất cả các sản phẩm mới của chúng tôi sẽ được người tiêu dùng đón nhận. Mặc dù trước khi tung ra thị trường sản phẩm mới, Tập Đoàn Masan luôn tiến hành nghiên cứu thị trường và đánh giá thị hiếu của người tiêu dùng đối với sản phẩm đó một cách toàn diện, sự thay đổi về khẩu vị của người tiêu dùng cũng như khả năng thất bại của Tập Đoàn trong việc dự đoán, tìm ra và phát triển các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng vẫn có thể xảy ra. Điều này khiến Tập Đoàn không thể bù đắp được chi phí nghiên cứu và phát triển, chi phí tiếp thị và qua đó ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận của Tập Đoàn. Nếu sản phẩm mới thất bại, Tập Đoàn sẽ không thể thu hồi được chi phí cho việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm và điều này sẽ ảnh hưởng xấu đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Khả năng của Tập Đoàn Masan trong việc giới thiệu sản phẩm mới và duy trì và mở rộng năng lực sản xuất của Tập Đoàn phụ thuộc vào việc tiếp tục có thêm chi phí đầu tư, bao gồm xây dựng nhà máy mới, duy trì và nâng cấp các nhà máy hiện có của Tập Đoàn và thay thế thiết bị sản xuất lạc hậu

Ngoài ra, Tập Đoàn có thể cần phải huy động thêm vốn vay hoặc vốn cổ phần để cấp vốn cho hoạt động đầu tư trong tương lai và các chi phí đầu tư cho mục đích xây dựng các nhà máy và mở rộng kinh doanh. Ví dụ, Tập Đoàn sẽ cần vốn để phát triển trang trại heo mới tại tỉnh Long An. Việc huy động thêm vốn vay, nếu thành công, có thể sẽ:

- hạn chế khả năng chi trả cổ tức của Tập Đoàn;
- tăng nguy cơ bị ảnh hưởng bởi các điều kiện kinh tế bất lợi chung;
- buộc Tập Đoàn phải dành một phần đáng kể của dòng tiền mặt từ các hoạt động cho nghĩa vụ trả nợ, do đó làm giảm sự sẵn có của dòng tiền mặt để tài trợ cho chi phí đầu tư, vốn lưu động và các mục đích chung khác của Tổ Chức Phát Hành; và
- hạn chế tính linh hoạt của Tập Đoàn trong việc lập kế hoạch cho, hoặc đối phó với những thay đổi trong hoạt động kinh doanh.

Chúng tôi không thể đảm bảo rằng Tập Đoàn sẽ có thể huy động thêm được vốn vay hoặc được cấp thêm vốn với các điều khoản có thể chấp nhận được, hoặc dưới bất kỳ hình thức nào.

Hoạt động của Tập Đoàn Masan sẽ bị ảnh hưởng xấu nếu thời gian bảo dưỡng của thiết bị kéo dài

Thời gian ngừng hoạt động để bảo dưỡng của thiết bị kéo dài có thể gây gián đoạn nghiêm trọng đến hoạt động của Tập Đoàn Masan, đặc biệt khi chúng tôi hoạt động với hoặc gần hết công suất tối đa và thiết bị cần phải được sửa chữa, bảo dưỡng thay vì được sử dụng cho sản xuất. Ngoài ra, một phần lớn nguyên vật liệu và tất cả các thực phẩm, đồ uống và thức ăn chăn nuôi thành phẩm của chúng tôi là dễ hư hỏng và thời gian bảo dưỡng kéo dài của thiết bị có thể làm cho các sản phẩm này không thích hợp cho tiêu dùng. Mặc dù Tập Đoàn Masan trước đây chưa gặp phải sự cố thời gian bảo dưỡng kéo dài của thiết bị nào như vậy, nhưng chúng tôi không thể đảm bảo rằng điều này sẽ không xảy ra trong tương lai. Trong trường hợp đó, khả năng của Tập Đoàn trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng và uy tín của Tập Đoàn có thể bị ảnh hưởng.

Tập Đoàn Masan có số lượng hạn chế các hợp đồng dài hạn liên quan đến việc cung cấp nguyên vật liệu hoặc bán các sản phẩm của chúng tôi

Tập Đoàn Masan không ký các hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp và thường tham gia các giao dịch đó trên cơ sở tại chỗ. Tập Đoàn phụ thuộc nhiều vào sức mạnh uy tín của Tập Đoàn với tư cách là công ty đứng đầu thị trường và quy mô hoạt động và Tập Đoàn tin rằng các nhà cung cấp của Tập Đoàn xem Tập Đoàn như là một đối tác đáng tin cậy. Mặc dù Tập Đoàn tin tưởng rằng mối quan hệ lâu dài của Tập Đoàn với nông dân địa phương, ví dụ, khuyến khích họ bán ngũ cốc cho Tập Đoàn với giá thị trường, Tổ Chức Phát Hành không thể đảm bảo rằng điều này sẽ tiếp tục trong tương lai. Những công ty mới tham gia thị trường có thể tiếp cận nông dân địa phương và tìm cách mua ngũ cốc của họ với mức giá cao hơn mức giá mà Tập Đoàn đưa ra.

Rất nhiều khách hàng của Tập Đoàn hoạt động thông qua các đơn đặt hàng hoặc hợp đồng ngắn hạn. Một số nông dân không sẵn sàng ký kết các hợp đồng dài hạn, họ thích sự linh hoạt của các hợp đồng ngắn hạn hơn. Trong ngành kinh doanh nuôi trồng thủy sản, phần lớn thức ăn cho cá, tôm mà chúng tôi hiện đang sản xuất được bán trực tiếp cho nông dân địa phương và các đại lý độc lập ở khắp Việt Nam. Mặc dù đặt mục tiêu gia hạn hợp đồng khi hết hạn, Tập Đoàn không thể đảm bảo rằng các nhà cung cấp và khách hàng sẽ không tìm kiếm điều khoản có lợi hơn từ một trong những đối thủ cạnh tranh của Tập Đoàn. Do vậy, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của Tổ Chức Phát Hành có thể bị ảnh hưởng bất lợi đáng kể. Tuy nhiên, do Tập Đoàn không phụ thuộc vào một nhà cung cấp hay một khách hàng lớn nào nên Tập Đoàn có thể linh hoạt tìm kiếm các đối tác mới để hạn chế rủi ro này.

3.2.2 Rủi Ro Liên Quan Tới Hoạt Động Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

<u>Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành</u>:

Rủi ro biến động giá khoáng sản toàn cầu

Giá khoáng sản toàn cầu mang tính chu kỳ và có thể biến động mạnh, do đó nếu giá khoáng sản sụt giảm thì sẽ ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn.

Thị trường vonfram, florit, đồng và bismut toàn cầu khá nhạy cảm với những thay đổi trong công suất và sản lượng khai thác khoáng sản. Do nhu cầu về vonfram, florit, đồng và bismut đến từ hầu

hết các ứng dụng công nghiệp, giá của các khoáng sản này thường có mối liên hệ với sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu.

Theo các hợp đồng bao tiêu và hợp đồng bán sản phẩm của Dự Án Núi Pháo đối với vonfram, florit, đồng và bismut, giá của các khoáng sản này nhìn chung sẽ được đàm phán và điều chỉnh định kỳ có tham chiếu giá thị trường hiện hành. Do vậy, sự sụt giảm và biến động đáng kể của giá các khoáng sản đã chế biến này trên thế giới, hoặc giá các thành phẩm đã qua chế biến đều có thể ảnh hưởng và tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn. Đây là một rủi ro mang tính hệ thống và khó dự báo.

Rủi ro từ việc gia tăng chi phí bảo vệ môi trường từ hoạt động khai thác mỏ

Hoạt động của Dự Án Núi Pháo, cụ thể là nhà máy chế biến, tạo ra những chất thải nguy hại mà có thể ảnh hưởng bất lợi đến môi trường nếu chất thải đó không được kiểm soát và quản lý một cách phù hợp. Hoạt động thăm dò, khai thác và chế biến khoáng sản của Dự Án Núi Pháo phải tuân thủ pháp luật và quy định về môi trường, y tế và an toàn của Việt Nam. Những quy định này điều chỉnh nhiều phương diện khác nhau của hoạt động khoáng sản của Tập Đoàn, chẳng hạn như việc xả thải vào không khí và nguồn nước, việc quản lý, lưu trữ và xử lý chất và chất thải nguy hại, vệ sinh công trường, chất lượng nước ngầm, cải tạo và phục hồi khu vực mỏ sau khi khai thác. Chi phí cho việc tuân thủ pháp luật và quy định này được dự kiến là sẽ ảnh hưởng đến chi phí hoạt động và vị thế cạnh tranh của Tập Đoàn. Ngoài ra, bất kỳ vi phạm nào đối với, bất kỳ trách nhiệm nào theo, hoặc bất kỳ thay đổi nào của pháp luật về môi trường, y tế và an toàn có thể làm phát sinh các chi phí và chế tài đáng kể. Giấy phép và các chấp thuận phải có liên quan đến hoạt động khoáng sản cũng có thể bị đình chỉ hoặc thu hồi trong trường hợp không đáp ứng các tiêu chuẩn mà pháp luật yêu cầu. Tổ Chức Phát Hành không thể bảo đảm rằng Masan Resources và các công ty con của Masan Resources sẽ có khả năng tuân thủ các yêu cầu về môi trường trong hiện tại hoặc tương lai. Bên cạnh đó, các quy định trong tương lai có thể đặt ra nhiều yêu cầu nghiêm ngặt hơn về việc tuân thủ và phục hồi môi trường, từ đó có thể dẫn đến chi phí tuân thủ cao hơn và có thể ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn. Tuy nhiên, đây là những chi phí bắt buộc và Tập Đoàn sẽ luôn tuân thủ quy định của pháp luật Việt Nam về việc sản xuất kinh doanh đi đôi với phát triển bền vững và bảo vệ môi trường.

Gia tăng chi phí vận chuyển và gián đoạn vận chuyển có thể ảnh hưởng bất lợi đến chi phí sản xuất và khả năng thực hiện hợp đồng đang có hiệu lực của Masan Resources

Chi phí vận chuyển chiếm một phần đáng kể trong chi phí sản xuất và là một yếu tố quan trọng cần xem xét khi Masan Resources thương lượng giá mua với khách hàng. Việc gia tăng chi phí vận chuyển có thể khiến giá bán sản phẩm cao hơn và khiến cho hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn sẽ giảm tính cạnh tranh so với các nhà sản xuất khác. Hơn nữa, bất kỳ sự gián đoạn nào xảy ra trên hệ thống đường bộ hoặc đường sắt nối tỉnh Thái Nguyên, nơi mỏ Núi Pháo tọa lạc, với các cảng gần nhất là Hải Phòng và Quảng Ninh, nơi sản phẩm được chuyển đi cho khách hàng, chẳng hạn như các vấn đề thời tiết, tranh chấp lao động, bảo trì đường bộ và/hoặc đường sắt đều có thể tạm thời hạn chế khả năng vận chuyển sản phẩm cho khách hàng đúng hạn. Bất kỳ yếu tố nào kể trên đều có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của chúng tôi. Đây là những rủi ro khách quan nằm ngoài khả năng dự đoán của Masan Resources, tuy nhiên Masan Resources luôn nỗ lực tối đa để tính toán và phân bổ hợp lý chi phí vận chuyển để tối ưu hóa kết quả kinh doanh.

Rủi ro đặc thù liên quan đến lĩnh vực hoạt động:

Rủi ro từ chương trình đền bù và tái định cư có thể làm gián đoạn hoạt động sản xuất

Diện tích đất cần thiết phục vụ cho hoạt động xây dựng và vận hành mỏ của Dự Án Núi Pháo trước đây bị các hộ gia đình và doanh nghiệp chiếm dụng. Mặc dù toàn bộ diện tích đất cần cho hoạt động xây dựng và vận hành mỏ và nhà máy đã được thu hồi, tuy nhiên vẫn còn một số thửa đất xung quanh dự án nằm trong kế hoạch đền bù và tái định cư cần phải được thu hồi. Việc không thể thu hồi các thửa đất này là do sự trì hoãn và bất hợp tác từ phía các hộ gia đình liên quan trong việc thi hành phương án đền bù đã được phê duyệt bởi cơ quan có thẩm quyền. Việc không thu hồi diện tích đất cần thiết theo kế hoạch đền bù và tái định cư một cách kịp thời và trong phạm vi ngân sách dự kiến sẽ ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tổ Chức Phát Hành.

Rủi ro trong quá trình khai thác và vận chuyển khoáng sản do trở ngại ngoài dự kiến như thời tiết xấu ngoài dự kiến, thiên tai, tai nạn và hỏng hóc

Hoạt động khai thác, chế biến và vận chuyển khoáng sản của Tập Đoàn có thể phụ thuộc vào các sự kiện và điều kiện vận hành mà các sự kiện và điều kiện vận hành đó có thể phá vỡ kế hoạch khai thác, sản xuất, bốc dỡ và vận chuyển vonfram, florit, đồng và bismut trong một thời gian dài. Những tổn thất này có thể bao gồm những thiệt hại hoặc phá hủy nghiêm trọng đối với tài sản và thiết bị, ô nhiễm, hủy hoại tài nguyên thiên nhiên hoặc thiệt hại khác về môi trường, trách nhiệm cải tạo, phục hồi môi trường, công tác điều tra và chế tài, đình chỉ hoạt động, thương tích nghiêm trọng hoặc thiệt hại tính mạng, gia tăng chi phí giám sát, chi phí khắc phục hậu quả hoặc thậm chí có thể dẫn đến đóng cửa các hoạt động khai mỏ của Tập Đoàn.

Đối với những rủi ro nêu trên, Công Ty Núi Pháo luôn cam kết đảm bảo vận hành dự án đúng quy trình, đảm bảo an toàn lao động, kiểm soát vận hành, chấp hành nghiêm chỉnh các quy định pháp luật để hạn chế tối đa những sự kiện bất lợi nói trên. Cho tới thời điểm hiện tại, Dự Án Núi Pháo đang vận hành một cách ổn định và an toàn, chấp hành đúng quy định của pháp luật.

Rủi ro thu xếp chi phí khắc phục tổn thất

Masan Resources duy trì bảo hiểm đối với tất cả những rủi ro bao gồm tổn thất hoặc thiệt hại vật chất đối với mỏ, công trình, nhà máy, máy móc và cơ sở hạ tầng hỗ trợ của Dự Án Núi Pháo. Ngoài ra, Masan Resources cũng duy trì bảo hiểm trách nhiệm cho bên thứ ba của các nhà thầu đối với những tổn thương hoặc thiệt hại. Tổ Chức Phát Hành không thể bảo đảm rằng phạm vi bảo hiểm này sẽ đủ để chi trả tất cả các tổn thất và trách nhiệm có thể phát sinh. Một số trách nhiệm và rủi ro về mặt kinh doanh, hoạt động và tài sản của Masan Resources có thể không được bảo hiểm chi trả hoặc chi trả không đầy đủ vì nhiều nguyên nhân như thiệt hại do lỗi thiết kế, vật liệu hoặc tay nghề, nội tỳ hàng hóa, ẩn tỳ hàng hóa, sự giảm dần giá trị, gián đoạn nguồn nước, hệ thống khí đốt, điện hoặc nhiên liệu, hỏng hóc hệ thống xử lý chất thải ra và vào cơ sở, hiện tượng bốc cháy tự phát/lên men, xói mòn, sụt lún bờ biển hoặc bờ sông, chuyển dịch ngang nền đất và lở đất, dịch chuyển của trái đất, bắt cóc, nguy cơ đánh bom, nguy cơ dịch bệnh, lừa đảo, tống tiền nhưng không loại trừ những tổn thất hệ quả, chiến tranh, xâm lược, hành động hoặc kẻ thù ngoại quốc, tình trạng chiến tranh hoặc các hành động hiếu chiến, nội chiến, bạo loạn, bạo động, leo thang quân sự, nổi dậy, nổi

loạn, cách mạng, sức mạnh quân sự hoặc chiếm đoạt quyền lực, hành động khủng bố, hủy hoại tài sản theo lệnh của bất kỳ cơ quan Nhà nước nào, vũ khí hạt nhân và bức xạ ion hoá hoặc nhiễm phóng xạ từ bất kỳ nhiên liệu hạt nhân hoặc từ bất kỳ chất thải hạt nhân nào. Những trường hợp phát sinh không được bảo hiểm, hoặc ngoài phạm vi được bảo hiểm, có thể ảnh hưởng đáng kể và bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Rủi ro đặc thù liên quan đến công ty:

Công việc kinh doanh và hoạt động của Masan Resources phụ thuộc vào việc có được, duy trì một số các giấy phép và chấp thuận về khai thác khoáng sản

Hoạt động kinh doanh của Masan Resources yêu cầu các giấy phép và chấp thuận khác nhau từ các cơ quan chính phủ có liên quan, chẳng hạn như giấy phép khai thác khoáng sản và các chấp thuận về môi trường khác do BTNMT cấp, chấp thuận của BCT về thiết kế nhà máy, cũng như các giấy phép khác cần thiết cho hoạt động khai thác và sản xuất của Dự Án Núi Pháo. Các giấy phép này cần được nộp hồ sơ xin cấp, sửa đổi tùy từng trường hợp. Tập Đoàn Masan không thể bảo đảm với các nhà đầu tư tiềm năng rằng cơ quan Nhà nước có liên quan sẽ không thu hồi các giấy phép quan trọng hiện hữu. Giấy phép quan trọng nhất phải có đối với hoạt động khai thác mỏ của Dự Án Núi Pháo là giấy phép khai thác khoáng sản do BTNMT cấp, và các quyền của Công Ty Núi Pháo để khai thác và phát triển Dự Án Núi Pháo phụ thuộc vào khả năng của Công Ty Núi Pháo trong việc đáp ứng các điều kiện của giấy phép đó, bao gồm việc trả cho Chính Phủ các khoản phí và thuế như quy định trong giấy phép, cũng như việc đáp ứng các điều kiện cấp phép liên quan đến yêu cầu về môi trường, y tế, an toàn, lao động, trữ lượng khai thác, diện tích, tọa độ khu vực khai thác, phương pháp, quy trình kỹ thuật khai thác và các điều kiện khác. Việc Công Ty Núi Pháo không đáp ứng các điều kiện cấp phép này, quyền khai thác khoáng sản đối với Dự Án Núi Pháo có thể bị hạn chế hoặc thay đổi và kết quả là hạn chế hoặc thay đổi này có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Chi phí hoạt động tại Dự Án Núi Pháo tăng đáng kể có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến khả năng sinh lời và lợi ích kinh tế dự tính nhận được từ hoạt động khai thác tài nguyên khoáng sản của Tập Đoàn

Chi phí hoạt động của Dự Án Núi Pháo có thể thay đổi phụ thuộc vào một số yếu tố nhất định, chẳng hạn như những điều chỉnh trong kế hoạch khai thác mỏ của Dự Án Núi Pháo dựa trên những thông tin địa kỹ thuật đạt được khi mỏ phát triển và thông tin về giá của hàng hóa đầu vào như nhiên liệu, điện, hoá chất, chất nổ, và sắt thép. Chi phí hàng hóa có thể phải chịu biến động giá thất thường, bao gồm cả việc tăng giá dẫn đến hoạt động kinh doanh ít sinh lời hơn, và phụ thuộc vào những thay đổi của pháp luật, quy chế và quy định ảnh hưởng đến giá cả, quá trình sử dụng và vận chuyển hàng hóa. Chi phí vốn cũng có thể tăng do những yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của Tập Đoàn. Chi phí hoạt động của Dự Án Núi Pháo tăng lên đáng kể có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đối với lợi nhuận và lợi ích kinh tế trong hoạt động khai thác tài nguyên khoáng sản của Tập Đoàn. Để giảm thiểu rủi ro này, Tập Đoàn luôn nỗ lực tối đa để theo dõi các biến động có thể ảnh hưởng đến chi phí hoạt động của Dự Án Núi Pháo để chủ động có biện pháp kiểm soát.

Các số liệu trữ lượng của Dự Án Núi Pháo chỉ là số liệu ước tính trữ lượng tài nguyên khoáng sản thực tế và dựa trên nhiều giả định mấu chốt khác nhau mà có thể thay đổi trong tương lai

Trữ lượng khoáng sản tiềm năng đã được chứng minh là những phán đoán dựa trên kiến thức, kinh nghiệm và thực tiễn trong nghề và bất kỳ thay đổi nào đối với trữ lượng khoáng sản tiềm năng đã được chứng minh ước tính đều có thể ảnh hưởng bất lợi đến các kế hoạch phát triển và hoạt động khai thác mỏ của chúng tôi, từ đó ảnh hưởng đến giá trị khoản đầu tư của chúng tôi. Trữ lượng khoáng sản của Dự Án Núi Pháo được nêu trong Bản Cáo Bạch này chỉ là số liệu ước tính về quy mô các vỉa khoáng sản nằm trong khu vực khai thác của Dự Án Núi Pháo. Tính chất của thân quặng, sự phân bố và phẩm cấp quặng cũng như tính chất của quặng trong quá trình khai thác và chế biến khoáng sản là những yếu tố không bao giờ có thể dự đoán đầy đủ, và các số liệu ước tính về trữ lượng không thể được lập mà không có biến động, vì cần thiết phải dựa vào nhiều giả định khác nhau chẳng hạn như các giả định liên quan đến điều kiện địa chất, lịch sử sản xuất của các mỏ tại vùng lân cận khu vực khai thác mỏ của chúng tôi, ảnh hưởng của các yêu cầu luật định và chi phí hoạt động. Những giả định này có thể cần thay đổi, chẳng hạn, dựa trên kinh nghiệm sản xuất thực tế, khi có thông tin mới làm thay đổi những giả định cơ bản hoặc thay đổi trong cách phân loại trữ lượng thành loại "đã chứng minh" hoặc "tiềm năng". Bên cạnh đó, chất lượng và đặc tính của khoáng sản thực tế khai thác được từ Dự Án Núi Pháo có thể thay đổi đáng kể so với ước tính của chúng tôi hoặc có thể không đạt yêu cầu của khách hàng.

Do những số liệu ước tính về khối lượng, phẩm cấp và hàm lượng kim loại tổng thể của một vỉa khoáng sản không phải lúc nào cũng được tính toán chính xác, trữ lượng khoáng sản tiềm năng đã được chứng minh có thể cần được điều chỉnh và bất kỳ điều chỉnh nào như vậy đều có thể ảnh hưởng đến kế hoạch phát triển và khai thác mỏ và bất kỳ suy giảm đáng kể nào đối với khối lượng và phẩm cấp của trữ lượng thuộc Dự Án Núi Pháo có thể gây ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng kinh doanh của Công Ty Núi Pháo, và qua đó ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của chúng tôi. Tuy nhiên mỏ Núi Pháo có quá trình hoạt động thăm dò và khai thác khoáng sản lâu dài, là mỏ vonfram đầu tiên được triển khai đưa vào sản xuất thành công trên 15 năm qua, tổng trữ lượng quặng của mỏ Núi Pháo theo "Báo cáo các kết quả thăm dò chi tiết mỏ vonfram-đa kim Núi Pháo" được Hội Đồng Đánh Giá Trữ Lượng Khoáng Sản Quốc Gia phê duyệt xác nhận có thể coi là đáng tin cậy.

Rủi ro về mặt địa chất đối với Dự Án Núi Pháo

Nhà máy Núi Pháo đi vào hoạt động và thực hiện sản xuất thương mại đối với sản phẩm đầu tiên ngày 1 tháng 3 năm 2014. Bất ổn địa kỹ thuật có thể khó dự đoán và thường bị ảnh hưởng bởi những rủi ro và nguy hiểm ngoài tầm kiểm soát của Tập Đoàn, chẳng hạn như thời tiết khắc nghiệt và mưa lớn, có thể dẫn đến lũ lụt, sạt bùn, lở đất và vách móng không ổn định. Mỗi một hậu quả tiềm năng này đều có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn. Tuy nhiên, ngoài việc mua bảo hiểm đầy đủ, ban điều hành Dự Án Núi Pháo sẽ luôn đảm bảo vận hành dự án theo đúng các quy chuẩn kỹ thuật để giảm thiểu tối đa ảnh hưởng bất lợi (nếu có).

Rủi ro mất đi nhân sự chủ chốt hoặc thiếu hụt lao động có tay nghề cao

Hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản là ngành sử dụng lao động tập trung. Masan Resources dựa vào một số nhân sự chủ chốt để quản lý hoạt động kinh doanh của mình, bao gồm các nhà quản lý, lao động có tay nghề cao, các nhà thầu và các nhân viên khác. Masan Resources không thể bảo đảm việc tuyển dụng và duy trì các nhân sự chủ chốt đó hoặc bảo đảm rằng Masan Resources có khả năng thu hút và giữ chân nhân sự có tay nghề và trình độ cao trong tương lai. Ngoài ra, một số thành viên điều hành của Masan Resources là người nước ngoài và họ có thể sẽ chọn nơi sinh sống khác trong tương lai. Nếu mất đi những nhân sự quản lý chủ chốt này hoặc phần lớn các lao động có tay nghề cao, Tập Đoàn không thể bảo đảm rằng Masan Resources có thể tuyển dụng được nhân sự thay thế phù hợp để vận hành mỏ. Bất kỳ khó khăn nào trong tương lai liên quan đến khả năng thu hút, tuyển dụng và giữ chân nhân sự có tay nghề và trình độ cao có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể và bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn. Ngoài ra, bất kỳ thiếu hụt lao động có tay nghề cao nào cũng có thể dẫn đến sự gia tăng chi phí sản xuất, điều đó có thể làm giảm đáng kể doanh thu thuần và khả năng sinh lời của Dự Án Núi Pháo. Hiện nay, Công Ty Núi Pháo vẫn đang thực hiện duy trì chương trình thu hút và giữ chân nhân lực cho công ty, bao gồm chương trình lương thưởng, phúc lợi và chế độ đãi ngộ tốt, các chương trình đào tạo và sử dụng nhân sự trên địa bàn khu vực tỉnh Thái Nguyên hoặc lân cận, do đó chúng tôi có cơ sở tin tưởng sẽ giữ chân và phát triển được những nhân sự chủ chốt và nhân lực có tay nghề cao.

Mất hoặc giảm đáng kể đơn hàng từ các khách hàng lớn có thể ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của Tập Đoàn

Sản lượng florit và bismut của Dự Án Núi Pháo chủ yếu được bán cho Traxys Cometals và 5N Plus theo các hợp đồng bao tiêu giữa Tập Đoàn đã kí với các khách hàng này. Đối với vonfram, Tập Đoàn đã ký hợp đồng với H.C. Starck để thành lập liên doanh sản xuất các sản phẩm APT và BTO/YTO từ ôxít vonfram thương phẩm do Công Ty Núi Pháo sản xuất. Phần lớn các sản phẩm của liên doanh được H.C. Starck bao tiêu. Trong tháng 8 năm 2018, Công Ty Núi Pháo đã mua lại toàn bộ phần vốn góp của H.C. Starck trong liên doanh, và đổi tên liên doanh thành Công Ty TNHH Vonfram Masan (gọi tắt là MTC). Hợp đồng bao tiêu với H.C. Starck vẫn tiếp tục có hiệu lực như trước.

Nếu Masan Resources mất đi bất kỳ khách hàng nào trong số các khách hàng này mà không có các khách hàng khác thay thế hoặc nếu bất kỳ khách hàng nào trong số các khách hàng này không thể thực hiện đầy đủ các cam kết bao tiêu của họ với Công Ty Núi Pháo, thì tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn có thể bị ảnh hưởng bất lợi và đáng kể. Tuy nhiên đây là các nhà sản xuất lớn trên thế giới đã hoạt động lâu đời và có uy tín trong ngành, và các sản phẩm khoáng sản khai thác từ Dự Án Núi Pháo là những sản phẩm có tính hữu dụng cao nên Tập Đoàn có cơ sở tin tưởng về tính chắc chắn trong bao tiêu cũng như tiêu thụ các sản phẩm của Công Ty Núi Pháo.

Masan Resources dựa vào các dịch vụ khai thác mỏ do nhà thầu thứ ba cung cấp

Hiện tại, Masan Resources đang thuê các nhà thầu trong hoạt động khai thác mỏ và tất cả các hoạt động hỗ trợ khai thác mỏ cho Dự Án Núi Pháo, như bảo trì và sửa chữa trang thiết bị và bảo trì đường bộ. Do đó, hoạt động của Dự Án Núi Pháo có thể bị ảnh hưởng bởi việc thực hiện dịch vụ của các

nhà thầu thứ ba này. Mặc dù Masan Resources giám sát công việc của các nhà thầu này để bảo đảm công việc được thực hiện phù hợp với kế hoạch khai thác mỏ, ngân sách và các chỉ dẫn kỹ thuật của mình, nhưng Masan Resources không thể kiểm soát các tiêu chuẩn chất lượng, an toàn và môi trường đối với công việc do các nhà thầu thứ ba thực hiện với mức độ cẩn trọng như đối với công việc do nhân viên của chính Masan Resources thực hiện. Nếu bất kỳ nhà thầu thứ ba nào không đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng, an toàn và môi trường, việc đó có thể ảnh hưởng đến việc tuân thủ các quy định có liên quan và cũng có thể dẫn đến trách nhiệm đối với các bên thứ ba, từ đó có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, danh tiếng, tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn. Masan Resources luôn nỗ lực tối đa sử dụng những nhà thầu thứ ba có uy tín, có kinh nghiệm để đảm bảo vận hành dự án đúng kỹ thuật, an toàn và hiệu quả.

Rủi ro hỏng hóc máy móc và thiết bị chính

Hoạt động của Dự Án Núi Pháo phụ thuộc vào các bộ phận trọng yếu của nhà máy chế biến, thiết bị và máy móc, bao gồm nhà máy nghiền thô; kho dự trữ và thu hồi quặng nhỏ; quy trình nghiền tinh; quy trình tuyển nổi đồng, khử nước cho tinh quặng và đóng gói; quy trình tuyển nổi sunfua số lượng lớn; quy trình thu hồi, làm giàu tinh quặng, sấy và đóng gói vonfram trọng lực; quy trình tuyển nổi bismut, lọc và luyện bismut, và đóng gói bismut; quy trình xử lý chất thải từ quy trình lọc bismut; quy trình tuyển nổi florit, khử nước cho tinh quặng và lưu trữ; và quy trình trộn thuốc thử và lưu trữ. Việc bảo trì thiết bị và máy móc có liên quan hiện được thực hiện bởi các nhân viên của Masan Resources hoặc, nếu cần thiết, bởi các nhà thầu thứ ba dưới sự giám sát của Masan Resources. Bất kỳ thiệt hại đáng kể nào hoặc hỏng hóc đối với thiết bị, máy móc hoặc nhà máy đó đều có ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Nhìn chung với các rủi ro của hoạt động khai thác khoáng sản, Tập Đoàn có các chính sách theo dõi các rủi ro về giá cả, thị trường, quy trình sản xuất, môi trường...để đảm bảo có thể phản ứng kịp thời trước những biến động tiêu cực của các rủi ro này đến hoạt động và kết quả kinh doanh của Tập Đoàn. Masan Resources luôn nỗ lực tối đa trong việc vận hành, bảo dưỡng và kiểm tra máy móc thiết bị theo đúng quy định của nhà sản xuất để đảm bảo cho các máy móc thiết bị được hoạt động tốt nhất.

3.2.3 Rủi Ro Liên Quan Đến Hoạt Động Kinh Doanh Của Techcombank

<u>Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành</u>:

Những thay đổi đối với quy định pháp luật hoặc chính sách của Việt Nam liên quan đến lĩnh vực ngân hàng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank

Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể bị ảnh hưởng trực tiếp bởi bất kỳ thay đổi nào đối với quy định pháp luật hoặc chính sách về hoạt động ngân hàng của Việt Nam, ví dụ như những thay đổi liên quan đến điều kiện cho vay, tỷ lệ dự trữ bắt buộc và các khía cạnh khác. Ngoài ra, Techcombank có thể phải tuân theo những thay đổi về pháp luật và/hoặc chính sách chung của Việt Nam, ví dụ như những thay đổi đối với chính sách của nhà nước, luật thuế thu nhập, luật đầu tư và nguyên tắc kế toán, mà những thay đổi này có thể ảnh hưởng đến phạm vi hoạt động kinh doanh của Techcombank hoặc ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài trong ngành ngân hàng. Không có gì đảm bảo rằng rằng pháp luật và chính sách của Việt Nam đối với lĩnh vực ngân hàng sẽ không thay đổi trong

tương lai hoặc bất kỳ thay đổi nào như vậy sẽ không có ảnh hưởng nghiêm trọng và tiêu cực đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Techcombank.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank nhạy cảm với sự thay đổi của lãi suất

Kết quả hoạt động của Techcombank phụ thuộc phần lớn vào thu nhập ròng từ tiền lãi. Những thay đổi trong lãi suất thị trường sẽ có tác động khác nhau đối với mức lãi suất áp dụng cho tài sản sinh lãi và lãi phải trả cho khoản nợ. Mặt khác, lãi suất rất nhạy cảm đối với những nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của Techcombank, bao gồm có chính sách tiền tệ của NHNN, sự bãi bỏ các quy định của ngành tài chính của Việt Nam, kinh tế quốc tế và khu vực và những điều kiện về chính trị và các nhân tố khác bao gồm tỷ giá cố định do NHNN đưa ra. Bất cứ sự thay đổi nào của lãi suất cũng có thể có ảnh hưởng nghiêm trọng và tiêu cực lên công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Techcombank.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank nhạy cảm với biến động tỷ giá hối đoái

Techcombank chịu ảnh hưởng bởi biến động tỷ giá hối đoái do một phần tài sản nợ và tài sản có của Techcombank được hạch toán bằng ngoại tệ, và do việc nắm giữ và giao dịch hối đoái và chứng khoán đầu tư, kể cả các công cụ phái sinh (như giao dịch hối đoái kỳ hạn, giao dịch hối đoái hoán đổi và giao dịch hối đoái quyền chọn) của Techcombank. Mặc dù Techcombank thực hiện nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro (hedging) để giảm thiểu rủi ro ngoại hối, tuy nhiên các rủi ro liên quan đến ngoại hối vẫn có thể phát sinh khi Techcombank không thể dự đoán được một cách chính xác ảnh hưởng của biến động tỷ giá hối đoái giữa VND và USD và các tiền tệ khác đối với doanh thu và lãi biên của Techcombank.

Ngoài ra, VND là đơn vị tiền tệ báo cáo của Techcombank. Biến động tỷ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng khi các tài sản có và tài sản nợ bằng ngoại tệ của Techcombank được chuyển đổi thành VND nhằm mục đích báo cáo tài chính. Nếu VND tăng giá so với các ngoại tệ, giá trị các tài sản có bằng ngoại tệ sẽ giảm (mặc dù giá trị tài sản nợ bằng ngoại tệ cũng giảm). Ngược lại, nếu VND giảm giá so với các ngoại tệ, giá trị các tài sản có bằng ngoại tệ sẽ tăng (nhưng giá trị tài sản nợ bằng ngoại tệ cũng tăng). Điều này có thể ảnh hưởng bất lợi đến điều kiện tài chính của Techcombank.

Techcombank có thể phải đối mặt với sự gia tăng cạnh tranh từ các ngân hàng trong nước và nước ngoài

Việt Nam đang nỗ lực cải cách hệ thống ngân hàng và điều này sẽ khiến môi trường ngân hàng trở nên cạnh tranh hơn. Do NHNN tiếp tục thực hiện tự do hóa khu vực ngân hàng, Techcombank có thể phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt hơn từ các ngân hàng trong nước, điều này có thể dẫn đến ảnh hưởng tiêu cực đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của Tổ Chức Phát Hành. Hiện nay, Techcombank cạnh tranh với nhiều ngân hàng thương mại Nhà nước (bao gồm các ngân hàng cổ phần hóa với số lượng lớn các cổ phần thuộc sở hữu của NHNN), các ngân hàng ngoài quốc doanh và các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài (đặc biệt là các ngân hàng mới thành lập 100% vốn đầu tư nước ngoài), các ngân hàng được thành lập sau khi sáp nhập và mua lại và các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài. Khi Việt Nam tiếp tục mở cửa thị trường cho các ngân hàng nước ngoài nhằm thực hiện cam kết gia nhập Tổ Chức Thương Mại

Thế Giới (WTO) của Việt Nam hoặc theo quy định của các hiệp ước thương mại hoặc vì các lý do khác, sự cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài sẽ trở nên ngày càng khốc liệt.

Rủi ro đặc thù liên quan đến lĩnh vực hoạt động:

Hoạt động quản trị rủi ro, chính sách và quy trình quản lý nội bộ có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank

Mặc dù Techcombank là một trong những ngân hàng hàng đầu trong việc áp dụng các chính sách và kỹ thuật quản trị rủi ro ("**QTRR**") trong hoạt động, việc có thể kiểm soát đầy đủ và bảo vệ Techcombank khỏi mọi rủi ro vẫn là một vấn đề khó khăn. Trong quá trình hoàn thiện hệ thống QTRR và áp dụng các chuẩn mực tiêu chuẩn QTRR quốc tế, Techcombank đang từng bước hoàn thiện các chính sách và quy trình quản trị nhằm giảm thiểu thấp nhất rủi ro. Các rủi ro về tuân thủ, lỗ hổng quy trình vẫn phát sinh trong quá trình hoạt động, tuy nhiên bên cạnh việc hoàn thiện các quy trình hệ thống hoạt động, Techcombank cũng rà soát thường xuyên, áp dụng các công cụ đo lường lượng hóa rủi ro nhằm đánh giá đúng đắn và phát triển các công cụ giảm thiểu.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực do rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng phát sinh từ việc khách hàng của Techcombank chậm hoặc không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ gốc, nợ lãi và các khoản phải trả khác theo cam kết. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn, các ngân hàng đều phải đối mặt với trạng thái rủi ro tín dụng tăng lên. Nguyên nhân rủi ro tín dụng có thể là do kết quả kinh doanh sụt giảm của khách hàng dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, hoặc có thể do chủ ý lừa đảo của bên đi vay. Điều này ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận, khả năng thu hồi vốn và làm sụt giảm giá trị tài sản của Techcombank. Để đối phó với rủi ro này, Techcombank xây dựng chính sách tín dụng tập trung vào các phân khúc ít rủi ro đồng thời tăng dự phòng rủi ro nhằm chủ động giảm thiểu tối đa rủi ro tín dụng cho Techcombank.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực từ thủ tục và quá trình xử lý tài sản bảo đảm kéo dài hoặc gặp khó khăn

Hầu hết các khoản cho vay của Techcombank và cả khoản đầu tư vào trái phiếu doanh nghiệp của Techcombank được bảo đảm bằng tài sản của bên đi vay hoặc bên thứ ba. Một thực tế ở Việt Nam là thủ tục xử lý tài sản bảo đảm có thể bị kéo dài và quá trình xử lý tài sản bảo đảm có thể gặp nhiều khó khăn, điều này có thể làm tăng chi phí xử lý nợ (trong tình huống mà Techcombank buộc phải tiến hành xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ), dẫn đến giảm lợi nhuận của Techcombank.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực nếu tỷ lệ nợ xấu gia tăng

Việc giảm mức nợ xấu luôn là một trong những vấn đề trọng yếu trong hoạt động của các ngân hàng nói chung. Techcombank áp dụng nguyên tắc thận trọng đối với hoạt động phân loại nợ và chính sách xử lý nợ xấu nhất quán với các quy định của NHNN. Trong năm 2014, Techcombank cũng đã chủ động ước tính và xây dựng các kế hoạch tài chính dự toán theo các qui định của NHNN nhằm chủ động trước khả năng tăng tỷ lệ nợ xấu phải trích lập dự phòng rủi ro của Techcombank do tác động của Thông Tư số 02/2013/TT-NHNN ngày 21 tháng 1 năm 2013 của NHNN quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý

rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (được sửa đổi, bổ sung bởi Thông tư số 12/2013/TT-NHNN ngày 27 tháng 5 năm 2013 và Thông Tư số 09/2014/TT-NHNN ngày 18 tháng 3 năm 2014 của NHNN). Trong khi Techcombank đã nỗ lực giảm thiểu những khoản vay không hiệu quả, không có gì đảm bảo rằng Techcombank có thể tiếp tục duy trì được tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp. Mặt khác Techcombank cũng không thể bảo đảm rằng việc trích lập dự phòng các khoản nợ xấu sẽ là phù hợp để bù đắp được bất kỳ sự gia tăng nào trong các khoản nợ xấu cũng như bảo đảm rằng sẽ không có bất cứ sự sụt giảm giá trị nào trong danh mục đầu tư của các khoản vay.

Techcombank có khả năng không thể tịch thu hoặc thu được đầy đủ giá trị của tài sản thế chấp khi người vay vi phạm nghĩa vụ với Techcombank

Techcombank nhận tài sản thế chấp với một tỷ lệ lớn các khoản cho vay của mình, bao gồm bảo đảm về tài sản như bất động sản, phương tiện đi lại, hàng tồn kho, các khoản phải thu và chứng khoán có thể mua bán được. Tổ Chức Phát Hành không bảo đảm rằng trong trường hợp bên vay có hành vi vi phạm, Techcombank sẽ có thể thu được đầy đủ giá trị, hoặc bất kỳ giá trị nào, của tài sản thế chấp do, ngoài các nguyên nhân khác, chậm trễ trong thủ tục tịch thu tài sản trong trường hợp phá sản, sai sót trong hoàn thiện tài sản bảo đảm, suy giảm về điều kiện vật chất và giá trị thị trường của tài sản bảo đảm, và gian lận trong chuyển nhượng của bên vay. Một phần các khoản cho vay của Techcombank được bảo đảm bằng bảo lãnh của bên thứ ba, và sự suy giảm trong tình trạng tài chính của bên bảo lãnh cũng có thể làm giảm số tiền mà Techcombank có thể thu hồi. Công việc kinh doanh, tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Techcombank có thể bị ảnh hưởng bất lợi đáng kể do việc Techcombank không thể thu hồi toàn bộ số tiền bảo đảm, từ đó có thể ảnh hưởng đến tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Tập Đoàn.

Việc mở rộng phạm vi hoạt động có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank

Trong những năm gần đây, Techcombank đã giới thiệu một số sản phẩm và dịch vụ mới và mở rộng phạm vi của những sản phẩm và dịch vụ sẵn có, trong số đó có các sản phẩm và dịch vụ quản lý tài sản. Việc này khiến cho Techcombank có thể phải đối mặt với một số rủi ro và thách thức, trong đó có thể kể đến các rủi ro và thách thức sau:

- Techcombank có thể cạnh tranh không hiệu quả trong một số sản phẩm;
- lợi nhuận của Techcombank có thể không đạt được như kỳ vọng;
- các hoạt động kinh doanh mới có thể thiếu nhân sự đủ năng lực thực hiện; và
- Techcombank cần nâng cao hệ thống QTRR và hệ thống công nghệ thông tin để hỗ trợ nhiều hoạt động hơn, việc này có thể đòi hỏi thời gian, các chi phí bổ sung và các nguồn lực khác.

Rủi ro về hệ thống công nghệ thông tin

Techcombank sử dụng hệ thống công nghệ thông tin để thực hiện một số lượng lớn các hoạt động nghiệp vụ và các giao dịch một cách chính xác và kịp thời trong khi lưu trữ và xử lý về cơ bản tất cả các dữ liệu liên quan đến hoạt động kinh doanh và các hoạt động của Techcombank. Việc ứng dụng hệ thống công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý tài chính, quản lý rủi ro, phân tích tín dụng và báo cáo, hạch toán, kế toán, dịch vụ khách hàng và hệ thống khác cũng như các mạng lưới thông tin

liên lạc giữa các chi nhánh của Techcombank và các trung tâm xử lý dữ liệu chính hoạt động suôn sẻ đóng vai trò quyết định trong hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh hiệu quả của Techcombank. Hệ thống công nghệ thông tin của Techcombank cũng đã được ứng dụng với các biện pháp phòng ngừa và bảo mật thông tin toàn diện đối với rủi ro công nghệ do con người tạo ra, các chính sách, quy định, tiêu chuẩn, quy trình và giải pháp bảo mật thông tin, và tạo thuận lợi cho các trung tâm dự phòng. Cho dù như vậy, hệ thống vẫn có nguy cơ bị gián đoạn, bị tấn công bất hợp pháp và mất dữ liệu thông tin đối với các trường hợp sau:

- bị tấn công bằng công nghệ mới chuyên tấn công vào lĩnh vực tài chính và ăn cắp thông tin;
- nhân viên vi phạm quy định và quy tắc bảo mật thông tin, không tuân thủ các quy trình bảo mật thông tin hoặc không nhận thức đầy đủ vai trò và trách nhiệm trong việc bảo đảm an toàn thông tin mà tất cả các việc đó có thể dẫn đến những rủi ro về thông tin hoặc mất quyền truy cập;
- lỗi do con người gây ra trong quá trình nhập dữ liệu hoặc trong quá trình hoạt động;
- hỏng phần cứng hay phần mềm; và
- thiên tai, hoả hoạn hoặc mất điện trên diện rộng.

Ngoài ra, trong quá trình hoạt động của mình, hệ thống máy tính và hệ thống mạng của Techcombank có thể sẽ gặp phải các sự cố nghiêm trọng hoặc bị tin tặc tấn công khai thác các lỗ hổng an ninh. Việc gặp sự cố hoặc bị tấn công như vậy có thể sẽ ảnh hưởng đến tính bảo mật của các thông tin được lưu trữ và được truyền gửi qua hệ thống máy tính của Techcombank và qua đó ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank.

Mặc dù vậy, Techcombank đã áp dụng hệ thống an ninh như tường lửa và mật mã truy cập nhằm ngăn chặn các hành vi lừa đảo và tấn công mạng. Bằng nỗ lực tốt nhất, Techcombank cố gắng đảm bảo hoạt động an ninh phòng ngừa này để giảm thiểu các ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình kinh doanh và triển vọng của Techcombank.

<u>Rủi ro đặc thù liên quan đến công ty</u>:

Tập Đoàn Masan không sở hữu cổ phần đa số tại Techcombank hoặc nắm quyền kiểm soát Techcombank

Nếu các cổ đông khác của Techcombank không đồng ý thông qua các đề xuất mà Masan cho là tốt nhất đối với hoạt động kinh doanh của Techcombank thì khoản đầu tư của Masan tại Techcombank có thể đạt kết quả không như mong muốn và ảnh hưởng bất lợi đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Tập Đoàn.

Việc cho vay tập trung vào một số ngành nhất định có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank

Cũng như đa số các ngân hàng thương mại khác tại Việt Nam, hoạt động cho vay của Techcombank thường tập trung vào một số nhóm ngành. Do vậy, sự suy thoái của một số ngành kinh tế có thể dẫn

đến việc gia tăng nợ xấu của Techcombank. Điều này có thể có ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động kinh doanh và tình trạng tài chính của Techcombank.

Để có thể tăng trưởng bền vững, Techcombank cần duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 9% và không có bảo đảm rằng Techcombank có thể tiếp cận thị trường vốn khi cần

Đến cuối năm 2018, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Techcombank đạt 14,30%, cao hơn mức 9% theo quy định của NHNN đối với các tổ chức tín dụng tại thời điểm đó. Kể từ ngày 1 tháng 7 năm 2019, Techcombank đã chính thức được NHNN cho phép áp dụng Thông Tư số 41/2016/TT-NHNN của NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 quy định tỷ lệ an toàn vốn ("**CAR**") là 8%. Tỷ lệ CAR theo chuẩn mực Basel II của Techcombank tại thời điểm cuối Quý II năm 2019 đạt mức 15,6%. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo rằng tỷ lệ an toàn vốn của Techcombank sẽ không bị giảm xuống dưới mức yêu cầu, hoặc Techcombank sẽ có thể duy trì tỷ lệ an toàn vốn theo yêu cầu và cũng không có gì đảm bảo rằng Techcombank có thể tiếp cận thị trường vốn khi cần thiết để hỗ trợ cho việc đảm bảo duy trì tỷ lệ an toàn vốn của Techcombank. Việc không duy trì được tỷ lệ an toàn vốn cũng như việc không tiếp cận được thị trường vốn khi cần thiết có thể sẽ có ảnh hưởng nghiêm trọng và tiêu cực đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng của Techcombank.

Tính thanh khoản có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Techcombank

Rủi ro thanh khoản phát sinh trong quá trình Techcombank huy động vốn nói chung và trong quá trình quản lý các trạng thái tiền tệ của Techcombank. Rủi ro tiềm tàng về tính thanh khoản luôn tồn tại, do (i) lệch kỳ hạn đáo hạn giữa vốn huy động từ tiền gửi và các khoản cho vay khách hàng, hoặc (ii) do khách hàng vay không trả nợ đúng hạn. Techcombank có tỷ trọng tiền gửi ngắn hạn và không kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tiền gửi của khách hàng do lãi suất biến động giữa các kỳ hạn. Theo các nghiên cứu phân tích đánh giá, do thị trường Việt Nam còn thiếu các sản phẩm đầu tư thay thế, tỷ lệ lớn các khoản tiền gửi ngắn hạn không rút tiền trước thời hạn và thường quay vòng tiền gửi thêm một hoặc nhiều kỳ hạn. Do vậy, đây là một nguồn vốn huy động trung hạn ổn định của các ngân hàng. Để kiểm soát rủi ro thanh khoản và đảm bảo an toàn vốn, Techcombank xây dựng và vận hành các chính sách, quy trình vận hành và hệ thống kiểm soát cảnh báo nhằm giảm thiểu và lãnh đạo chủ động các rủi ro này. Tuy nhiên, trong các trường hợp biến động thị trường vượt qua dự báo và hệ thống kiểm soát, Techcombank có thể bị giảm lợi nhuận do chi phí vốn cao hoặc các rủi ro không được dự báo khác.

Hoạt động kinh doanh của Techcombank có thể bị ảnh hưởng do việc thực hiện Hiệp ước vốn Basel II (Basel II) trong tương lai

Techcombank đang thực hiện các tiêu chuẩn an toàn vốn Basel II. Thực hiện Basel II sẽ góp phần tăng cường QTRR, định giá tín dụng theo rủi ro, xác định mức vốn phù hợp theo mức độ rủi ro, v.v...Tuy nhiên, quá trình triển khai Basel II có thể sẽ làm cho Techcombank phát sinh thêm chi phí và phí tổn triển khai do cần thêm cán bộ, nhân viên có đủ năng lực, cơ sở công nghệ thông tin hỗ trợ, thay đổi các quy trình hiện hành và các vấn đề khác.

Các rủi ro liên quan đến hoạt động của Techcombank có tính đặc thù cao. Là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam, Techcombank luôn chú trọng công tác QTRR bao gồm rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường...Điều này được thể hiện qua việc

Techcombank không ngừng đầu tư hệ thống công nghệ thông tin, áp dụng các quy trình quản trị hiện đại cũng như tăng cường nâng cao năng lực nhân sự đáp ứng yêu cầu của Techcombank.

4. Rủi Ro Liên Quan Đến Trái Phiếu Của Các Đợt Chào Bán

Trái Phiếu không được bảo đảm

Trái Phiếu không được bảo đảm bằng bất kỳ tài sản nào và cũng không được bảo lãnh thanh toán bởi bất kỳ bên thứ ba nào. Do vậy, người sở hữu trái phiếu sẽ không có quyền truy đòi trực tiếp đối với tài sản của Tổ Chức Phát Hành hay bất kỳ tổ chức/cá nhân nào khác như là tài sản bảo đảm cho Trái Phiếu, hoặc yêu cầu bất kỳ tổ chức/cá nhân nào khác ngoài Tổ Chức Phát Hành thanh toán cho các Trái Phiếu. Trái Phiếu cũng sẽ không được thanh toán từ các tài sản đã được Tổ Chức Phát Hành sử dụng để bảo đảm cho nghĩa vụ khác của Tổ Chức Phát Hành trong trường hợp các tài sản đó không đủ để thanh toán cho nghĩa vụ được bảo đảm tương ứng.

Trong trường hợp Tổ Chức Phát Hành bị phá sản hoặc thanh lý, tài sản đảm bảo cho các khoản nợ được bảo đảm của Tổ Chức Phát Hành trước hết sẽ được xử lý để trả nợ cho chủ nợ của các khoản nợ có tài sản đảm bảo. Chỉ sau khi các khoản nợ có bảo đảm đã được thanh toán hết bằng số tiền thu được từ việc xử lý tài sản bảo đảm thì số tiền còn lại (nếu có) từ việc xử lý tài sản bảo đảm mới được sử dụng để thanh toán cho các chủ nợ không có bảo đảm và các nghĩa vụ khác của Tổ Chức Phát Hành, bao gồm các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu. Tóm lại, trong trường hợp này, các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu được xem là các chủ nợ không có bảo đảm của Tổ Chức Phát Hành, và vì vậy sẽ có thứ tự ưu tiên thanh toán (đối với các Trái Phiếu) ngang bằng với các chủ nợ không có bảo đảm khác của Tổ Chức Phát Hành theo tỷ lệ tương ứng. Không có gì bảo đảm rằng Tổ Chức Phát Hành có đủ tài sản để thanh toán các khoản tiền đến hạn của Trái Phiếu trong trường hợp Tổ Chức Phát Hành bị phá sản hay thanh lý.

Tính thanh khoản của thị trường thứ cấp đối với Trái Phiếu

Hiện tại, không có thị trường giao dịch xác định cho trái phiếu doanh nghiệp và Tổ Chức Phát Hành không đảm bảo rằng sẽ có một thị trường giao dịch sôi động cho các Trái Phiếu và cũng không có gì bảo đảm được tính thanh khoản của các Trái Phiếu trên thị trường thứ cấp. Giả thiết có thị trường giao dịch cho Trái Phiếu thì Trái Phiếu có thể được giao dịch với giá cao hơn hoặc thấp hơn giá phát hành ban đầu tùy thuộc vào nhiều yếu tố như lãi suất trên thị trường tại thời điểm giao dịch, tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành và thị trường giao dịch của các chứng khoán tương tự.

Quyền đối với Trái Phiếu của Chủ Sở Hữu Trái Phiếu có thể bị hạn chế

Theo quy định tại Các Điều Kiện Trái Phiếu, khi xảy ra một sự kiện vi phạm, Chủ Sở Hữu Trái Phiếu phải thực hiện quyền của mình đối với Trái Phiếu thông qua Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu chứ không được tự mình chủ động thực hiện quyền.

Việc Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu thực hiện các quyền này cũng phụ thuộc vào các điều kiện khác, như Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu chỉ được tuyên bố xảy ra sự kiện vi phạm và yêu cầu Tổ Chức Phát Hành mua lại Trái Phiếu nếu có nghị quyết chấp thuận của các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu

hoặc chỉ được tiến hành các thủ tục tố tụng đối với Tổ Chức Phát Hành sau khi Tổ Chức Phát Hành không đảm bảo thực hiện đầy đủ nghĩa vụ mua lại của mình.

Đây là những quy định chặt chẽ, có thể ảnh hưởng đến quyền tự quyết của Chủ Sở Hữu Trái Phiếu. Vì thế Tổ Chức Phát Hành khuyến nghị nhà đầu tư nên tham khảo ý kiến tư vấn đầy đủ trước khi đầu tư vào Trái Phiếu.

5. Rủi Ro Khác

Ngoài các rủi ro trình bày ở trên, hoạt động của Tập Đoàn Masan còn chịu ảnh hưởng của các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, hỏa hoạn, bãi công, đảo chính, chiến tranh, v.v...là những sự kiện ít gặp trong thực tế, ngoài tầm kiểm soát, khả năng phòng ngừa và dự kiến của Tổ Chức Phát Hành. Mặc dù Tập Đoàn đã mua bảo hiểm rủi ro tài sản cho các tài sản của mình, các rủi ro này, nếu xảy ra, sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người cũng như các hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập Đoàn.

DANH MỤC CÁC NHÂN TỐ RỦI RO NÊU TRÊN KHÔNG PHẢI LÀ BẢNG LIỆT KÊ HAY GIẢI THÍCH ĐẦY ĐỦ VỀ TẤT CẢ CÁC RỦI RO LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC ĐẦU TƯ VÀO TRÁI PHIẾU.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ Chức Phát Hành

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

Ông: **Nguyễn Đăng Quang**	Chức vụ: Chủ Tịch HĐQT và Tổng Giám Đốc
Bà: **Đoàn Thị Mỹ Duyên**	Chức vụ: Kế Toán Trưởng
Ông: **Nguyễn Quỳnh Lâm**	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm Soát

Tổ Chức Phát Hành đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản Cáo Bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ Chức Đại Lý Phát Hành, Tổ Chức Tư Vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG ("TCBS")

Ông: **Nguyễn Xuân Minh**	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản Trị và Người đại diện theo pháp luật
Bà: **Nguyễn Thị Thu Hiền**	Chức vụ: Tổng Giám Đốc (văn bản ủy quyền đại diện cho TCBS thực hiện một số công việc liên quan đến hoạt động của TCBS số 010/2018/UQ-CT ngày 14/08/2018 của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị)

Bản Cáo Bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán mà TCBS tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn chào bán trái phiếu ra công chúng, đại lý phát hành và tư vấn niêm yết với Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan. TCBS đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản Cáo Bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

3F:	Thức Ăn Chăn Nuôi-Trang Trại-Thực Phẩm
Abattoir:	Công Ty Cổ Phần Chế Biến Súc Sản Long Bình
ANCO:	Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế, một công ty do Masan MEATLife sở hữu chi phối hoặc thương hiệu *ANCO*, tùy từng trường hợp áp dụng
APT:	Ammonium Paratungstate, là muối kết tinh màu trắng amoni và vonfram
ATM:	Máy ATM
Bản Cáo Bạch:	Bản cáo bạch này
BCT:	Bộ Công Thương Việt Nam
BCTC:	Báo cáo tài chính
BTNMT:	Bộ Tài Nguyên và Môi Trường Việt Nam
BTO:	Oxit vonfram xanh (Blue tungsten oxide)
CDN:	Công Ty Cổ Phần Café De Nam, một công ty do Vinacafé nắm cổ phần chi phối
Chính Phủ:	Chính Phủ nước Cộng Hòa Xã hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Cholimex Food:	Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Cholimex
Công Ty/ Masan/ MSN/ Tổ Chức Phát Hành:	Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan
Công Ty Núi Pháo:	Công Ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo, một công ty do MRTN và TNTI sở hữu toàn bộ
Cube Consulting:	Cube Consulting Pty Ltd
DMT:	Tấn theo trọng lượng khô
Dự Án Núi Pháo:	Dự án mang tên "Dự án khai thác, chế biến khoáng sản Núi Pháo" theo Giấy Chứng Nhận Đầu Tư số 1712100026 do UBND Tỉnh Thái Nguyên cấp ngày 21 tháng 7 năm 2010, như được sửa đổi bổ sung vào từng thời điểm

DTT:	Doanh thu thuần
Donatraco:	Công Ty Cổ Phần Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Đồng Nai
Đại Hội Đồng Cổ Đông/ ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông của Tổ Chức Phát Hành
H.C. Starck	H.C. Starck GmbH
HĐQT/ Hội Đồng Quản Trị:	Hội đồng quản trị của Tổ Chức Phát Hành
House Foods:	House Foods Corporation
IFC:	International Finance Corporation
Inland ASEAN:	Khu vực Đông Nam Á lục địa, bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Lào và Campuchia
IT:	Công nghệ thông tin
KCN:	Khu công nghiệp
KKR:	Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P.
Krongpha:	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ Và Sản Xuất Krông Pha, một công ty do Vĩnh Hảo sở hữu cổ phần chi phối
LNST:	Lợi nhuận sau thuế
Mã JORC:	Mã Báo Cáo Kết Quả Thăm Dò, Tài Nguyên Khoáng Sản Và Trữ Lượng Quặng của Australia (*Australasian Code for Reporting of Exploration Results, Mineral Resources and Ore Reserves*) do Ủy Ban Liên Tịch Trữ Lượng Quặng của Viện Khai Khoáng Và Luyện Kim Australia, Viện Các Nhà Nghiên Cứu Địa Chất và Hội Đồng Khoáng Sản Núi Pháo Australia (*Joint Ore Reserves Committee of the Australasian Institute of Mining and Metallurgy, Australian Institute of Geoscientists and Mineral Council of Australia*), Ấn phẩm năm 2012
ML:	Công Ty TNHH Mapleleaf, một công ty do Masan Horizon sở hữu toàn bộ
Masan Beverage:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan Beverage, một công ty do Masan Consumer sở hữu toàn bộ

Masan Brewery:	Công Ty TNHH Masan Brewery, một công ty do MCH sở hữu phần vốn góp chi phối
Masan Brewery Distribution:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan Brewery Distribution, một công ty do Masan Brewery sở hữu toàn bộ
Masan Brewery HG:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan Brewery HG, một công ty do Masan Master Brewer sở hữu toàn bộ
Masan Brewery PY:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan Brewery PY, một công ty do Masan Master Brewer sở hữu toàn bộ (trước đây tên là Công Ty Cổ Phần Bia Và Nước Giải Khát Phú Yên)
Masan Corporation:	Công Ty Cổ Phần Masan
Masan Consumer:	Công Ty Cổ Phần Hàng Tiêu Dùng Masan, một công ty do Masan Consumer Holdings sở hữu cổ phần đa số
Masan Consumer Holdings/ MCH:	Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings, một công ty do MSN sở hữu cổ phần đa số hoặc nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của Tập Đoàn Masan, tùy từng trường hợp áp dụng
Masan Food:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thực Phẩm Masan, một công ty do Masan Consumer sở hữu toàn bộ
Masan HD:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan HD, một công ty do Masan Food sở hữu toàn bộ
Masan HG:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan HG, một công ty do Masan Food sở hữu toàn bộ
Masan Horizon:	Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan, một công ty do MSN sở hữu phần vốn góp chi phối
Masan Industrial:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Công nghiệp Masan, một công ty do Masan Food sở hữu toàn bộ
Masan Jinju:	Công Ty Cổ Phần Masan Jinju (trước đây có tên là Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Dinh Dưỡng Sài Gòn), một công ty do Masan Food sở hữu cổ phần chi phối
Masan Master Brewer:	Công Ty TNHH Masan Master Brewer, một công ty do Masan Brewery sở hữu toàn bộ

Masan MEATLife/MML:	Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife (tên trước đây là Công Ty Cổ Phần Masan Nutri-Science), một công ty do MSN sở hữu cổ phần đa số hoặc nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh sản phẩm tiêu dùng thuộc chuỗi giá trị "MEATLife" của Tập Đoàn Masan, tùy từng trường hợp áp dụng
Masan PQ:	Công Ty Cổ Phần Masan PQ, một công ty do Masan Food sở hữu cổ phần chi phối
Masan Resources/MSR:	Công Ty Cổ Phần Tài Nguyên Masan, một công ty do Masan Horizon sở hữu cổ phần đa số
MNS Farm:	Công Ty TNHH MNS Farm, một công ty do MNS Meat sở hữu toàn bộ
MNS Farm Nghệ An:	Công Ty TNHH MNS Farm Nghệ An (trước đây là Công Ty TNHH Masan Nutri-Farm (N.A), một công ty do MNS Farm sở hữu toàn bộ
MNS Feed:	Công Ty TNHH MNS Feed (trước đây là Công Ty TNHH Masan Nutri-Feed), một công ty do MML sở hữu phần vốn góp chi phối
MNS Meat:	Công Ty TNHH MNS Meat (trước đây là Công Ty TNHH Masan Nutri-Farm), một công ty do ANCO sở hữu phần vốn góp chi phối
MNS Meat Processing:	Công Ty TNHH MNS Meat Processing, một công ty do MNS Meat sở hữu toàn bộ
MNS Meat Hà Nam:	Công Ty TNHH MNS Meat Hà Nam, một công ty do MNS Meat Processing sở hữu toàn bộ
MRTN:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Tài Nguyên Masan Thái Nguyên, một công ty do Masan Resources sở hữu toàn bộ
MTC/Vonfram Masan:	Công Ty TNHH Vonfram Masan (trước đây có tên là Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck), một công ty do Công Ty Núi Pháo sở hữu phần vốn góp chi phối
Nam Ngư Phú Quốc:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Nam Ngư Phú Quốc, một công ty do Masan Food sở hữu toàn bộ
NHNN:	Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam
Nước Khoáng Quảng Ninh:	Công Ty Cổ Phần Nước Khoáng Quảng Ninh, một công ty do Masan Beverage sở hữu cổ phần chi phối

Proconco:	Công Ty Cổ Phần Việt – Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc, một công ty do MNS Feed sở hữu cổ phần chi phối hoặc thương hiệu *Proconco,* tùy trường hợp áp dụng
QTRR:	Quản trị rủi ro
R&D:	Nghiên cứu và phát triển
SGDCK TP.HCM:	Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh
SGS:	Công Ty TNHH SGS Việt Nam
Singha:	Singha Asia Holdings Pte. Ltd
SME:	Các doanh nghiệp vừa và nhỏ
Tập Đoàn/ Tập Đoàn Masan/ Masan Group:	MSN và các công ty con và các công ty liên kết của MSN
TCBS/ Tổ Chức Tư Vấn:	Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương
Techcombank/ TCB:	Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam
Thuận Phát:	Công Ty Cổ Phần Bao Bì Thuận Phát
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TNTI:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại Và Đầu Tư Thái Nguyên, một công ty do MRTN sở hữu toàn bộ
TTNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
UBCKNN:	Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước
UBND:	Ủy Ban Nhân Dân
USD/ Đô La Mỹ:	Đô la Mỹ, đồng tiền hợp pháp của Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ
VCM	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Và Dịch Vụ VCM
VinCommerce	Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp Vincommerce

Vinacafé:	Công Ty Cổ Phần Vinacafé Biên Hòa, một công ty do Masan Beverage sở hữu cổ phần đa số hoặc thương hiệu *Vinacafé*, tùy từng trường hợp áp dụng
Vĩnh Hảo:	Công Ty Cổ Phần Nước Khoáng Vĩnh Hảo, một công ty do Masan Beverage sở hữu cổ phần đa số hoặc thương hiệu *Vĩnh Hảo*, tùy từng trường hợp áp dụng
Vissan:	Công Ty Cổ Phần Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản, một công ty liên kết của ANCO
Vitecfood:	Công Ty TNHH Một Thành Viên Công Nghệ Thực Phẩm Việt Tiến, một công ty do Masan Food sở hữu toàn bộ
VND/ Đồng/ Đồng Việt Nam:	Đồng Việt Nam, đơn vị tiền tệ hợp pháp của Việt Nam
YTO:	Oxit vonfram vàng (Yellow tungsten oxide)

Các từ ngữ, khái niệm khác được sử dụng trong Bản Cáo Bạch này nhưng không được giải thích/định nghĩa trong mục này sẽ có nghĩa như được giải thích/định nghĩa trong các mục khác của Bản Cáo Bạch này.

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển

1.1 Thông Tin Chung Về Tổ Chức Phát Hành

Tên Công Ty	:	Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan
Logo	:	
Trụ sở	:	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh
Điện thoại	:	+84-(28)-6256 3862
Fax	:	+84-(28)-3827 4115
Website	:	www.masangroup.com
Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp	:	Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp Công Ty Cổ Phần số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18 tháng 11 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 17 tháng 7 năm 2019
Vốn điều lệ đăng ký	:	11.689.464.470.000 VND
Vốn điều lệ thực góp	:	11.689.464.470.000 VND
Người đại diện theo pháp luật	:	TS. Nguyễn Đăng Quang – Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc
Ngành nghề kinh doanh	:	- Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: hoạt động tư vấn quản lý, tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật)); và - Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: nghiên cứu thị trường)

1.2 Tóm Tắt Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển Của Tổ Chức Phát Hành Và Các Công Ty Con

Tổ Chức Phát Hành được chứng nhận thành lập vào ngày 18 tháng 11 năm 2004 dưới hình thức công ty cổ phần. Tính đến ngày lập Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành có vốn điều lệ là 11.689.464.470.000 VND *(mười một nghìn sáu trăm tám mươi chín tỷ bốn trăm sáu mươi bốn triệu bốn trăm bảy mươi nghìn Đồng)*. Tổ Chức Phát Hành nắm giữ cổ phần và/hoặc phần vốn góp chi phối trong Masan Consumer Holdings, Masan Horizon, Masan MEATLife và VCM, và thông qua các công ty này để quản lý hoạt động kinh doanh ở các công ty con và các công ty liên kết khác trong ngành kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, nông nghiệp tiêu dùng và hoạt động khai

thác và chế biến khoáng sản. Ngoài ra, Tổ Chức Phát Hành còn là cổ đông lớn của Techcombank. Các sự kiện quan trọng trong quá trình thành lập và hoạt động của Masan được trình bày dưới đây:

- Tiền thân của Masan là Công Ty Công Nghệ - Kỹ Thuật – Thương Mại Việt Tiến được thành lập vào năm 1996, là nhà máy sản xuất gia vị tại Thành Phố Hồ Chí Minh.

- Từ năm 2000 đến năm 2002, Masan đã phát triển thành công ty thực phẩm bằng việc thành lập thêm các công ty như Công Ty Xuất Nhập Khẩu Minh Việt và Công Ty Cổ Phần Công Nghiệp Masan.

- Năm 2002, Masan đã chuyển hướng từ thị trường xuất khẩu sang tập trung vào thị trường nội địa, qua việc giới thiệu sản phẩm nước chấm thương hiệu "Chin-su". Sau thành công của nhãn hiệu Chin-su thì công ty cũng đã gặt hái những thành công tiếp theo khi giới thiệu thương hiệu "Nam Ngư" và "Tam Thái Tử" trong năm 2007.

- Tháng 11/2004, Công Ty Cổ Phần Hàng Hải Ma San được thành lập, mà sau này công ty sẽ được sử dụng để tái cấu trúc hoạt động kinh doanh và được đổi tên thành Công Ty Tập Đoàn Ma San (sẽ được nêu thêm bên dưới).

- Năm 2008, Công Ty Cổ Phần Công Nghiệp - Thương Mại Ma San là công ty mẹ sở hữu các cổ phần của công ty con trong ngành hàng thực phẩm của Tập Đoàn lần đầu tiên đạt doanh thu 2.000 tỷ Đồng.

- Năm 2008, với tầm nhìn thể chế hóa chiến lược ngành và chiến lược thực thi cho toàn Tập Đoàn nhằm trở thành nền tảng quy mô hơn và chuyên nghiệp hơn thì các cổ đông của chúng tôi đã tuyển dụng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, bao gồm đội ngũ điều hành với kinh nghiệm đa quốc gia và thành tích xây dựng các doanh nghiệp trong các thị trường mới nổi, trong đó phải nhắc đến việc bổ nhiệm ông Madhur Maini là Tổng Giám đốc trong tháng 08/2008.

- Tháng 8/2009, Công Ty đã đổi tên thành Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Ma San và tái cơ cấu nắm giữ 19,9% cổ phần tại Techcombank và 54,8% cổ phần tại Masan Consumer.

- Tháng 9 và 10/2009, TPG, thông qua quỹ đầu tư vốn tăng trưởng, TPG Growth, đã đầu tư 630 tỷ Đồng vào Công Ty dưới hình thức trái phiếu chuyển đổi, đã được chuyển đổi hoàn toàn thành cổ phần Công Ty trong tháng 06/2012.

- Tháng 10/2009, BankInvest, thông qua Quỹ Private Equity New Markets, đã đầu tư vào Công ty và tham gia vào Hội Đồng Quản Trị.

- Tháng 10/2009, Công Ty đã tăng quyền sở hữu trong Masan Consumer lên 76,6%.

- Ngày 5/11/2009, Masan đã chính thức niêm yết trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh với giá niêm yết là 36.000 Đồng một cổ phiếu và bắt đầu giao dịch với mã chứng khoán "MSN". Với giá cuối phiên giao dịch 43.200 Đồng một cổ phiếu vào ngày niêm yết, Công Ty đã trở thành công ty lớn thứ sáu tại Việt Nam xét theo mức vốn hóa thị trường.

- Tháng 12/2009, Masan đã tăng thêm vốn chủ sở hữu 360 tỷ Đồng qua việc phát hành cổ phần cho công ty House Foods của Nhật Bản.

- Tháng 5/2010, Công Ty Tài Chính Quốc Tế (IFC), một thành viên của Ngân Hàng Thế Giới, đã cấp khoản vay chuyển đổi một phần cho Masan trị giá 760 tỷ Đồng với thời hạn vay sáu năm.

- Tháng 9/2010, Công Ty đã mua lại cổ phần kiểm soát tại mỏ Núi Pháo và đã thành lập Masan Resources. Ngay sau đó, Mount Kellett đã đầu tư mua 20% cổ phần tại Masan Resources.

- Tháng 10/2010, Công Ty đã nâng vốn chủ sở hữu thêm 974 tỷ Đồng thông qua phát hành riêng lẻ cổ phần phổ thông cho Orchid Fund Private Limited, một quỹ đầu tư của Richard Chandler Corporation.

- Tháng 11/2010, Goldman Sachs đã cấp khoản vay chuyển đổi cho Công Ty trị giá 30 triệu USD với thời hạn 5 năm.

- Tháng 12/2010, Công Ty đã tăng sở hữu tại Masan Consumer lên 86,6%.

- Tháng 12/2010 và 01/2011, Công Ty đã tăng lợi ích kinh tế tại Techcombank lên 30,6% sau khi mua trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.

- Tháng 4/2011, KKR đã đầu tư 159 triệu USD vào Masan Consumer để mua 10% cổ phần.

- Tháng 10/2011, Masan Consumer đã thâm nhập vào thị trường đồ uống thông qua thương vụ mua lại 50,3% cổ phần của Vinacafé, nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất tại Việt Nam.

- Tháng 2/2012, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu lên 53,2%.

- Tháng 2/2012, Công Ty đã phát hành các công cụ chuyển đổi cho Mount Kellett và Richard Chandler Corporation.

- Tháng 5/2012, Công Ty đã thu hút đầu tư thêm 50 triệu USD thông qua cấp khoản vay chuyển đổi bắt buộc, chuyển đổi thành cổ phiếu Công Ty, cho Kairos Capital Limited, một công ty đầu tư thuộc Richard Chandler Corporation.

- Tháng 1/2013, Công Ty đã bán 8,7% cổ phần tại Masan Consumer cho KKR với trị giá 200 triệu USD, do đó giảm tỷ lệ sở hữu của Tập Đoàn tại Masan Consumer xuống 77,7%.

- Tháng 2/2013, Masan Consumer đã mua lại 24,9% cổ phần tại Vĩnh Hảo.

- Tháng 4/2013, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 63,5%.

- Tháng 7/2013, mỏ Núi Pháo liên doanh với H.C. Starck và thành lập Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck (nay là MTC) nhằm sản xuất các sản phẩm chế biến sâu vonfram có giá trị cao hơn. Việc hợp tác với H.C. Starck đánh dấu một bước phát triển

mới của dự án và minh chứng cho chất lượng sản phẩm mỏ và giảm thiểu rủi ro cho dự án khi hợp tác với khách hàng có tiếng tăm trên thế giới cho sản phẩm vonfram của chúng tôi.

- Tháng 12/2013, Công Ty TNHH Hoa Bằng Lăng, đã đổi tên thành Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings, được gọi tắt là Masan Consumer Holdings, và viết tắt là MCH. MCH được tái cấu trúc nhằm tập trung vào ngành hàng thực phẩm và đồ uống.

- Tháng 3/2014, nhà máy của mỏ Núi Pháo đã thực hiện chạy thử thành công.

- Tháng 5/2014, Masan Consumer đã thành lập công ty con là Masan Beverage, theo đó cổ phần thuộc sở hữu của Masan Consumer tại Vinacafé và Vĩnh Hảo đã được chuyển sang Masan Beverage.

- Tháng 9/2014, Tập Đoàn mua Công Ty Bia Và Nước Giải Khát Phú Yên để sản xuất sản phẩm bia có nhãn hiệu "Sư Tử Trắng". Công Ty TNHH Masan Brewery (trước đây là một công ty con nắm giữ các khoản đầu tư) được tái cấu trúc để sở hữu cổ phần của công ty bia này và được chuyển thành công ty con của MCH. Dưới sự quản lý của chúng tôi, nhà máy bia đã hoạt động hết công suất sau khi đã thực hiện tung hàng thử nghiệm tại các tỉnh miền Tây Nam Bộ. Công Ty Bia Và Nước Giải Khát Phú Yên đã được chuyển thành công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên với tên gọi mới là Công Ty TNHH MTV Masan Brewery PY vào năm 2015.

- Vào cuối năm 2014, Masan Consumer đã thành lập một số công ty con để mở rộng sự hiện diện của chúng tôi tại các khu vực chiến lược nhằm tăng công suất và tiếp cận gần hơn đến người tiêu dùng. Chúng tôi đã bắt đầu xây dựng tại nhà máy ở Nghệ An và đang bắt đầu xin giấy phép cho nhà máy tại Hậu Giang.

- Tháng 12/2014, Masan Consumer Holdings đã phát hành thành công trái phiếu kỳ hạn 10 năm, huy động 2.100 tỷ Đồng với lãi suất cố định 8%. Trái phiếu được tổ chức Credit Guarantee and Investment Facility ("**CGIF**"), một quỹ ủy thác của Ngân Hàng Phát Triển Châu Á (ADB) bảo lãnh, và đây là thương vụ đầu tiên của CGIF tại Việt Nam.

- Tháng 12/2014, Masan Consumer đã mua 32,8% cổ phần của Công Ty Thực Phẩm Cholimex. Masan Group cũng chấm dứt đầu tư vào các công ty không thuộc ngành cốt lõi như bao bì thực phẩm thông qua việc bán Công Ty TNHH MTV Bao Bì Minh Việt và các đơn vị khác mà Tập Đoàn không sở hữu cổ phần kiểm soát.

- Tháng 1/2015, Masan Consumer đã mua 99,99% cổ phần của Công Ty Thực Phẩm Dinh Dưỡng Sài Gòn, một công ty sản xuất thịt chế biến, nhằm tiến tới thâm nhập vào chuỗi giá trị thịt.

- Tháng 4/2015, Masan mua lại Công Ty TNHH Sam Kim, cổ đông kiểm soát hai công ty Proconco và ANCO. Công Ty TNHH Sam Kim sau đó được chuyển đổi loại hình doanh nghiệp và đổi tên thành Công Ty Cổ Phần Masan Nutri-Science ("**Masan Nutri-Science**") (nay là Masan MEATLife). Việc mua lại Masan Nutri-Science ngay lập tức biến Tập Đoàn Masan trở thành một trong những nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực thức ăn chăn nuôi

lớn nhất Việt Nam. Mục tiêu của Masan Nutri-Science là chuyển đổi ngành đạm động vật của Việt Nam nhằm cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có thương hiệu.

- Tháng 6/2015, MCH phát hành trái phiếu kỳ hạn 5 năm trị giá 9.000 tỷ Đồng do Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) thu xếp với sự tham gia đầu tư của 9 ngân hàng trong nước. Giao dịch này là một phần trong nỗ lực của chúng tôi nhằm đơn giản hóa cấu trúc tài sản, thanh toán các khoản nợ lãi suất cao, gia hạn ngày đáo hạn, giảm nợ tiền USD, và tăng số dư tiền mặt để dành cho các khoản đầu tư tiếp theo trong lĩnh vực tiêu dùng. Đây là đợt phát hành trái phiếu bằng tiền Đồng có giá trị phát hành lớn nhất tại Việt Nam tại thời điểm phát hành.

- Tháng 9/2015, cổ phiếu của Masan Resources đăng ký giao dịch thành công trên hệ thống giao dịch UPCoM thuộc Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội, khẳng định thành công của việc vận hành thử nghiệm và gia tăng công suất sản xuất của mỏ Núi Pháo, và trở thành một trong những công ty đại chúng có giá trị vốn hóa lớn nhất được đăng ký giao dịch trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội.

- Tháng 11/2015, Công Ty TNHH Một Thành Viên Masan MB khánh thành trung tâm sản xuất nước mắm và mì ăn liền ở tỉnh Nghệ An để nâng cao công suất sản xuất đáp ứng nhu cầu tăng trưởng và tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng.

- Tháng 12/2015, Masan Beverage mua lại cổ phần kiểm soát của Công Ty Nước Khoáng Thiên Nhiên Quảng Ninh, chủ sở hữu thương hiệu Quang Hanh, để cùng với việc kiểm soát Vĩnh Hảo, trở thành nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất nước khoáng trong nước lớn nhất Việt Nam và củng cố nền tảng đồ uống đóng chai của Tập Đoàn.

- Tháng 12/2015, MCH và Singha ký thỏa thuận đối tác chiến lược để phục vụ tốt hơn cho 250 triệu người tiêu dùng tại thị trường "Inland ASEAN". Ngay lập tức, thị trường thực phẩm và đồ uống mà Masan có thể tiếp cận tăng gấp nhiều lần. Theo thỏa thuận, Singha sẽ đầu tư 1,1 tỷ USD vào MCH và mảng kinh doanh bia của Masan, và đây là thỏa thuận M&A lớn nhất trong lịch sử các công ty tư nhân chưa đại chúng của Việt Nam. Đợt góp vốn đầu tiên diễn ra trong tháng 1/2016 với khoản tiền 650 triệu USD.

- Tháng 12/2015, một ngày sau khi ký kết thỏa thuận với Singha, Masan Brewery HG khánh thành nhà máy bia mới tại tỉnh Hậu Giang với công suất tăng hơn 4 lần công suất hiện tại.

- Tháng 1/2016, MCH tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Masan Consumer lên 96,7%, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp tại Vĩnh Hảo lên 84,2% và Masan Nutri-Science tăng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Proconco lên 75,2%.

- Tháng 2/2016, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Vinacafé lên 60,16%.

- Tháng 3/2016, ANCO đã mua được 14% cổ phần của Vissan thông qua việc Vissan bán đấu giá cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược.

- Tháng 4/2016, Masan Beverage mua thêm 4,32% cổ phần của Vĩnh Hảo, nâng tổng số cổ phần sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 88,56%.

- Tháng 5/2016, Masan Nutri-Science tăng tỷ lệ sở hữu tại ANCO từ 70% lên 99,99% và Vinacafé mua 85% cổ phần của CDN – một công ty hoạt động trong ngành hàng cà phê.

- Tháng 6/2016, ANCO tăng tỷ lệ sở hữu tại Vissan lên 24,94%, và Công Ty TNHH Masan Nutri-Farm (NA) được thành lập và hiện nay được đổi tên thành MNS Farm Nghệ An.

- Tháng 7/2016, Masan Consumer Thailand được thành lập, vài tháng sau, Masan và đối tác chiến lược Singha giới thiệu sản phẩm gia vị đầu tiên tại Thái Lan, nước mắm Chin-su Yod Thong.

- Đây là bước chân nhỏ đầu tiên của chúng tôi trong hành trình chinh phục thị trường In-land ASEAN để có thể phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng của khu vực.

- Tháng 11/2016, Công Ty TNHH Masan Nutri-Farm (NA) khởi công trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, đánh dấu hoàn tất việc thực hiện mô hình 3F.

- Tháng 12/2016, Masan Beverage nâng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Vinacafé lên 68,46% thông qua việc chào mua công khai cổ phiếu của Vinacafé.

- Tháng 12/2016, Masan Group, thông qua công ty con, hoàn tất việc chào mua công khai cổ phiếu Masan Resources và giúp cho Mount Kellet thoái vốn để nâng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Masan Resources từ 74,39% lên 95,9%, tạo điều kiện cho cơ hội tăng trưởng và kế hoạch huy động vốn chiến lược cho giai đoạn tiếp theo.

- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc chia cổ tức bằng tiền cho toàn bộ cổ đông của Công Ty với tỷ lệ cổ tức được chia là 30% (mỗi cổ phần nhận được 3.000 Đồng).

- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc phát hành cổ phiếu thưởng cho toàn bộ cổ đông của Công Ty (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu được nhận 01 cổ phiếu thưởng).

- Tháng 4/2017, KKR đầu tư 150 triệu USD vào Masan Nutri-Science để sở hữu 7,5% cổ phần, và 100 triệu USD mua lại cổ phần Masan Group từ PENM Partners, công ty quản lý quỹ đầu tư tư nhân của Đan Mạch. Đây là khoản đầu tư thứ hai của KKR vào Masan, sau khoản đầu tư vào Masan Consumer Corporation với tổng giá trị 359 triệu USD.

- Tháng 11/2017, Masan Group hoàn thành việc mua lại cổ phiếu quỹ là 100.665.722 cổ phiếu, tăng tổng số cổ phiếu quỹ lên 109.899.932 hoặc 9,5% vốn điều lệ Công Ty.

- Tháng 12/2017, Masan Beverage, công ty con của Masan Consumer đã đăng ký chào mua công khai cổ phần tại Vinacafé nhằm tăng tỷ lệ sở hữu cổ phần từ 68,5% lên 100%. Sau khi hoàn tất thương vụ chào mua công khai vào ngày 5/2/2018, Masan Beverage đã tăng tỷ lệ sở hữu trong Vinacafé lên 98,49%.

- Tháng 12/2017, Masan Horizon, công ty con của Masan Group đã mua lại cổ phần ưu đãi không có quyền biểu quyết tại Masan Resources với trị giá 22,9 triệu USD. Như vậy, tỷ lệ sở hữu của Masan Group tại Masan Resources (bao gồm cả cổ phần ưu đãi không có quyền biểu quyết) tăng từ 93,8% lên 96% sau khi mua lại. Việc thoái vốn của nhà đầu tư tư nhân tại Masan Resources sẽ mang lại cho Masan Resources khả năng linh động hơn để có thể huy động vốn tăng trưởng chiến lược sau này.

- Tháng 12/2017, Masan Group cũng đã tất toán khoản vay chuyển đổi trị giá 30 triệu USD với Goldman Sachs, tránh việc phải phát hành thêm 13,6 triệu cổ phiếu.

- Tháng 1/2018, PENM Partners đầu tư 16 triệu USD để mua lại 0,8% vốn điều lệ của Masan Nutri-Science từ Masan Group.

- Tháng 2/2018, Masan Nutri-Science khởi công Tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam nhằm cung cấp thịt mát đến người tiêu dùng.

- Tháng 6/2018, Công Ty Jinju Ham, một công ty sản xuất thịt chế biến hàng đầu tại Hàn Quốc, đã đầu tư mua 25% cổ phần phát hành mới của Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Dinh Dưỡng Sài Gòn. Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Dinh Dưỡng Sài Gòn sau đó được đổi tên thành Masan Jinju.

- Tháng 8/2018, Công Ty Núi Pháo, công ty con của Masan Resources, đã mua 49% phần vốn góp trong Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck từ H.C. Starck với giá trị 29,1 triệu USD. Sau giao dịch này, công ty liên doanh hiện nay trở thành một công ty con do Masan Resources sở hữu 100%.

- Tháng 10/2018, SK Group đầu tư khoảng 470 triệu USD để trở thành cổ đông nước ngoài lớn nhất của MSN.

- Tháng 12/2018, Masan Nutri-Science giới thiệu thành công ra thị trường thương hiệu thịt mát "MEATDeli".

- Tháng 3/2019, MSN đã mua 0,4% vốn cổ phần trong Masan Nutri-Science từ VN Consumer Meat II Pte. Ltd với mức giá 163 tỷ Đồng.

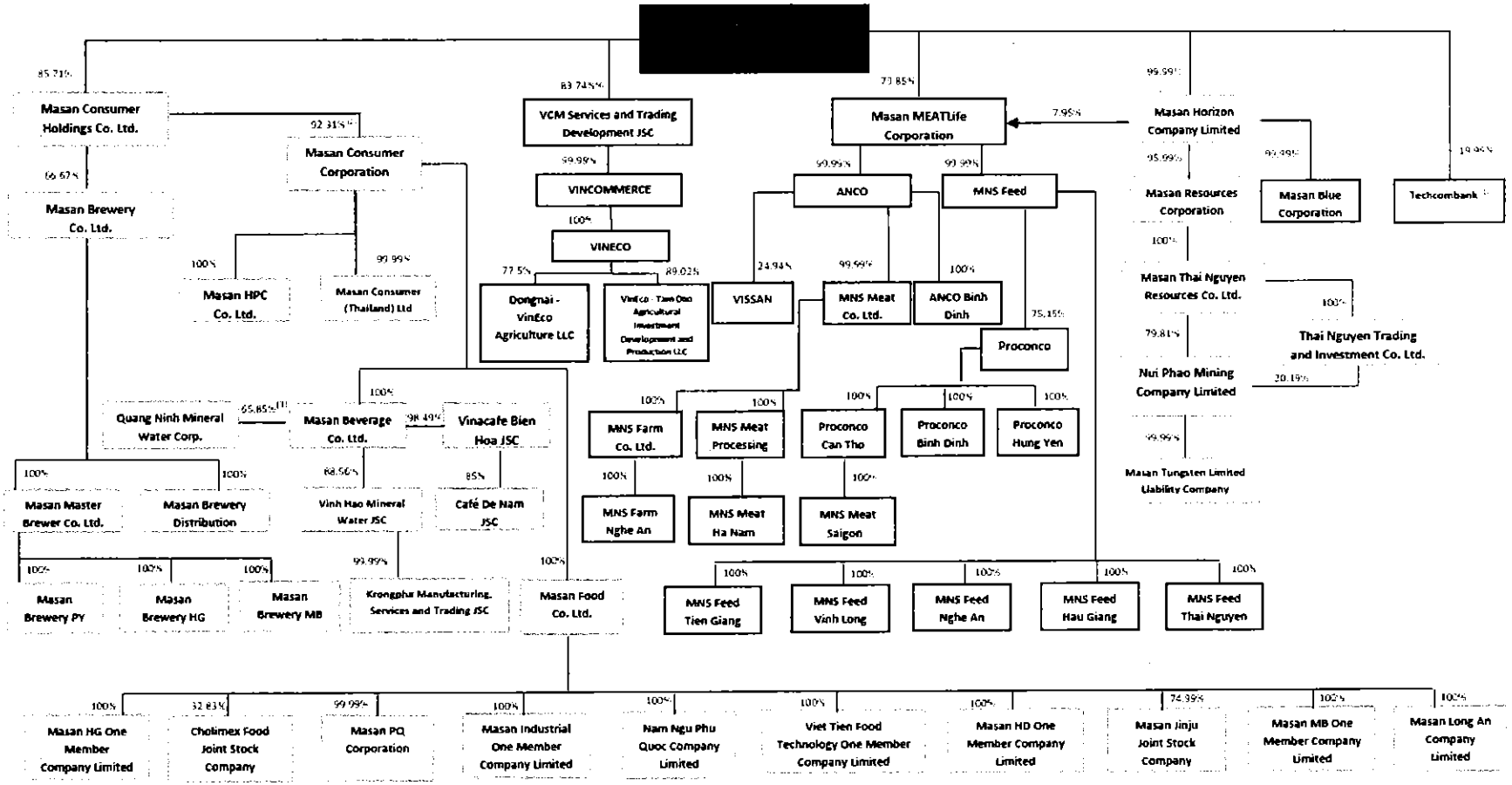
- Tháng 7/2019, Masan Nutri-Science chính thức đổi tên thành Masan MEATLife.

- Tháng 7/2019, Công Ty Núi Pháo tăng vốn điều lệ từ 4.789.010.000.000 VND lên 8.048.709.226.169 VND.

- Tháng 12/2019, Tổ Chức Phát Hành nhận 83,74% tổng số cổ phần phổ thông đang lưu hành của Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM và gián tiếp sở hữu Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp Vincommerce ("**VinCommerce**") và Công Ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất Phát Triển Nông Nghiệp VinEco ("**VinEco**") .

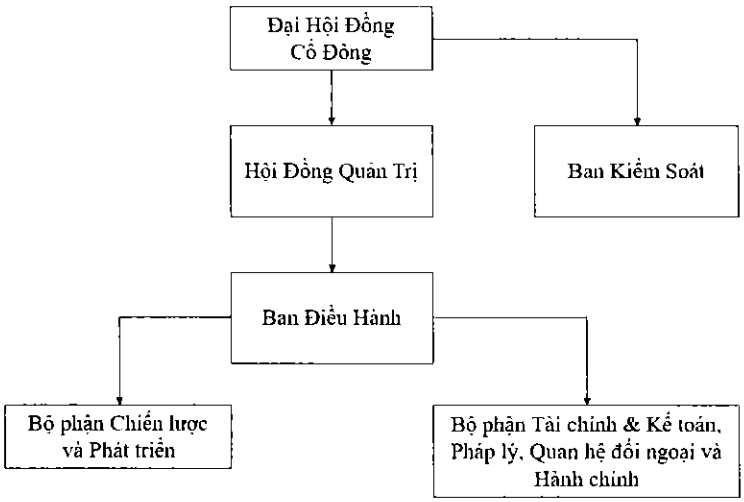
2. Cơ Cấu Tổ Chức Và Bộ Máy Quản Lý Của Tổ Chức Phát Hành

Cơ cấu tổ chức của Masan Group và các công ty con và công ty liên kết của Masan Group tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019 được thể hiện ở trang liền sau.



Các ghi chú:
(1) Thông qua sở hữu trực tiếp và gián tiếp
(2) Không bao gồm 18.000.000 cổ phiếu quỹ của Masan Consumer
(3) Không bao gồm 20.600 cổ phiếu quỹ của Công Ty Cổ Phần Nước Khoáng Quảng Ninh

Tính đến ngày lập Bản Cáo Bạch này, cơ cấu quản lý của Tổ Chức Phát Hành như sau:



2.1 Đại Hội Đồng Cổ Đông

Quyền và nghĩa vụ của Đại Hội Đồng Cổ Đông, Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát và Tổng Giám Đốc của Công Ty được quy định trong Điều Lệ. Theo Điều Lệ, Đại Hội Đồng Cổ Đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công Ty. Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát tách biệt và độc lập với nhau. Ban Kiểm Soát đóng vai trò kiểm tra hoạt động của Hội Đồng Quản Trị. Hội Đồng Quản Trị giám sát hoạt động của Tổng Giám Đốc.

2.2 Hội Đồng Quản Trị

Các thành viên HĐQT của Công Ty được Đại Hội Đồng Cổ Đông của Công Ty bầu và miễn nhiệm. HĐQT của Công Ty chịu trách nhiệm giám sát và chỉ đạo hoạt động kinh doanh và các công việc của Công Ty. HĐQT của Công Ty có thẩm quyền bổ nhiệm các nhân sự quản lý chủ chốt cũng như có trách nhiệm giám sát các nhân sự quản lý đó của Công Ty. Chủ Tịch HĐQT được HĐQT của Công Ty bầu và miễn nhiệm. Nhiệm kỳ của Chủ Tịch và các thành viên HĐQT của Công Ty không quá 5 năm, và có thể được bầu với số nhiệm kỳ không hạn chế. Nhiệm kỳ của các thành viên HĐQT hiện tại của Công Ty bắt đầu từ năm 2019 và sẽ kết thúc vào năm 2024.

2.3 Ban Kiểm Soát và Đội Ngũ Quản Lý

Ban Kiểm Soát

Các thành viên Ban Kiểm Soát của Công Ty được bầu và miễn nhiệm tại các kỳ họp Đại Hội Đồng Cổ Đông của Công Ty. Ban Kiểm Soát chịu trách nhiệm kiểm tra hoạt động của HĐQT của Công Ty. Mỗi thành viên Ban Kiểm Soát được bổ nhiệm có nhiệm kỳ 5 năm, và có thể được tái bổ nhiệm

với số nhiệm kỳ không hạn chế. Nhiệm kỳ của các thành viên Ban Kiểm Soát hiện tại của Công Ty bắt đầu từ năm 2019 và sẽ kết thúc vào năm 2024.

Ban Điều Hành

Ban Điều Hành của Công Ty được HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm. Tổng Giám Đốc và các nhân sự quản lý cao cấp khác có nhiệm vụ hoạch định chiến lược phát triển, giám sát và phân bổ công việc cho đội ngũ nhân viên của Công Ty, kiểm soát tình hình tài chính và kế toán, quản lý vốn và kiểm soát nội bộ của Công Ty.

Bộ Phận Chiến Lược và Phát triển

Bộ Phận Chiến Lược và Phát Triển có trách nhiệm thực hiện giao dịch, phân tích hoạt động kinh doanh và các sáng kiến kinh doanh.

Bộ Phận Tài Chính & Kế Toán, Pháp Lý, Quan Hệ Đối Ngoại và Hành Chính

Bộ Phận Tài chính & Kế toán: có trách nhiệm thực hiện các báo cáo tài chính và quản lý các hoạt động tài chính của Công Ty.

Bộ Phận Pháp Lý: có trách nhiệm đảm bảo các hoạt động và dự án của Công Ty tuân thủ đúng theo luật pháp hiện hành.

Bộ Phận Quan Hệ Đối Ngoại: có trách nhiệm xây dựng thương hiệu, quan hệ đối ngoại và quản lý các công việc hành chính hàng ngày trong Công Ty.

3. Danh Sách Công Ty Mẹ Và Công Ty Con Của Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Mà Tổ Chức Phát Hành Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần/Phần Vốn Góp Chi Phối, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành Tại Thời Điểm 31 Tháng 12 Năm 2019

3.1 Danh Sách Công Ty Con Sở Hữu Trực Tiếp Mà Tổ Chức Phát Hành Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần/Phần Vốn Góp Chi Phối Với Thông Tin Liên Quan Tính Đến Ngày 31 Tháng 12 Năm 2019

STT	Công Ty
1.	**Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings**
	• Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh • Ngành nghề kinh doanh: - Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: nghiên cứu thị trường) - Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán) - Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán)) • Vốn điều lệ đã đăng ký: 602.700.000.000 VND

- Vốn điều lệ thực góp: 602.700.000.000 VND
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: 85,71%

2. Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan

- Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: Nghiên cứu thị trường)
  - Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật).
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 11.950.000.000.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp: 11.950.000.000.000 VND
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: 99,9%

3. Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife

- Địa chỉ: Lầu 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản (không hoạt động tại trụ sở chính);
  - Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (Chi tiết: Bán buôn thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản) (không hoạt động tại trụ sở chính);
  - Bán buôn thực phẩm (Chi tiết: - Bán buôn thịt và các sản phẩm từ thịt; - Bán buôn thủy sản; - Bán buôn nguyên liệu, phụ gia thực phẩm) (không hoạt động tại trụ sở chính);
  - Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh (Chi tiết: Bán lẻ thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản) (không hoạt động tại trụ sở chính);
  - Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, luật);
  - Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp (Chi tiết: Bán lẻ lương thực, thực phẩm (trừ lúa gạo, đường mía, đường củ cải)) (không hoạt động tại trụ sở chính);
  - Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (Chi tiết: - Bán lẻ thịt và sản phẩm từ thịt gia súc, gia cầm, tươi, đông lạnh và chế biến; - Bán lẻ thủy sản tươi, đông lạnh và chế biến) (không hoạt động tại trụ sở chính); và
  - Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào lưu động hoặc tại chợ (Chi tiết: Bán lẻ lương thực, thực phẩm lưu động hoặc tại chợ (trừ lúa gạo, đường mía, đường củ cải)) (không hoạt động tại trụ sở chính).
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 3.243.274.470.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp: 3.243.274.470.000 VND
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: 79,85%

4. Công Ty Cổ Phần Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ VCM

- Địa chỉ: Số 7, Đường Bằng Lăng 1, Khu đô thị sinh thái Vinhomes Riverside, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Hà Nội
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (Chi tiết: Dịch vụ sắp xếp chỗ ở khách sạn);
  - Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động (Chi tiết: Dịch vụ cung cấp thức ăn và phục vụ đồ uống);
  - Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: Dịch vụ tư vấn quản lý (không bao gồm tư vấn pháp lý, thuế, kinh doanh);
  - Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính (Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn liên quan đến lắp đặt phần cứng máy vi tính; - Dịch vụ thực hiện phần mềm: Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy tính; - Dịch vụ tư vấn phần mềm và tư vấn hệ thống);
  - Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính (Chi tiết: - Dịch vụ duy tu và bảo dưỡng máy móc và thiết bị văn phòng, bao gồm cả máy tính; - Các dịch vụ máy tính khác)
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 6.436.644.420.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp: 6.436.644.420.000 VND
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: 83,74%

3.2 Công Ty Mẹ Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành

Tổ Chức Phát Hành không có công ty mẹ sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp.

4. Giới Thiệu Về Quá Trình Tăng Vốn Của Tổ Chức Phát Hành

Bảng dưới đây thể hiện thay đổi về vốn điều lệ của Masan kể từ ngày thành lập (với mức vốn điều lệ là 3.200.000.000 VND) cho đến ngày niêm yết trên SGDCK TP.HCM:

Thời gian (xác nhận tăng vốn)	Số vốn tăng thêm (VND)	Phương pháp	Vốn điều lệ sau khi tăng (VND)
10/12/2004	28.800.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	32.000.000.000
29/7/2009	68.000.000.000	Phát hành riêng lẻ	100.000.000.000
1/9/2009	3.683.650.010.000	Phát hành riêng lẻ	3.783.650.010.000
15/9/2009	281.878.680.000	Phát hành riêng lẻ	4.065.528.690.000
30/9/2009	220.399.010.000	Phát hành riêng lẻ	4.285.927.700.000
9/10/2009	478.070.500.000	Phát hành riêng lẻ	4.763.998.200.000

Bảng dưới đây thể hiện thay đổi về vốn điều lệ của Masan kể từ ngày niêm yết trên SGDCK TP.HCM (với mức vốn điều lệ là 4.763.998.200.000 VND) cho đến ngày của Bản Cáo Bạch này:

Thời gian (xác nhận tăng vốn)	Số vốn tăng thêm (VND)	Phương pháp	Vốn điều lệ sau khi tăng (VND)
26/12/2009	90.000.000.000	Phát hành riêng lẻ	4.853.998.200.000

Thời gian (xác nhận tăng vốn)	Số vốn tăng thêm (VND)	Phương pháp	Vốn điều lệ sau khi tăng (VND)
20/10/2010	298.724.490.000	Phát hành riêng lẻ và phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	5.152.722.690.000
20/7/2012	1.720.078.540.000	Chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi, phát hành riêng lẻ để tất toán, cấn trừ công nợ và các khoản vay	6.872.801.230.000
13/06/2013	178.607.500.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	7.051.408.730.000
04/12/2013	297.704.650.000	Phát hành cổ phần riêng lẻ	7.349.113.380.000
20/8/2014	8.968.020.000	Phát hành cổ phần riêng lẻ	7.358.081.400.000
6/8/2015	109.097.210.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	7.467.178.610.000
24/6/2016	93.578.130.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	7.560.756.740.000
13/2/2017	120.000.000.000	Phát hành riêng lẻ	7.680.756.740.000
23/2/2017	3.794.207.000.000	Phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu	11.474.963.740.000
31/8/2017	98.776.000.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	11.573.739.740.000
25/6/2018	57.755.740.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	11.631.495.480.000
26/6/2019	57.968.990.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	11.689.464.470.000

5. Hoạt Động Kinh Doanh

5.1 Tổng Quan Về Masan

Tổ Chức Phát Hành được thành lập vào tháng 11 năm 2004 và được niêm yết tại SGDCK TP.HCM vào năm 2009. Tổ Chức Phát Hành đổi tên thành Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan vào năm 2015 để nhất quán với thương hiệu và phương thức hoạt động của doanh nghiệp. Mặc dù Tổ Chức Phát Hành được chính thức thành lập từ năm 2004, nhưng tính đến việc thành lập và hoạt động của các cổ đông lớn, các công ty con và các công ty tiền nhiệm thì Tập Đoàn Masan đã hoạt động được hơn 20 năm.

Masan Group là một trong những công ty hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam, luôn tin tưởng vào châm ngôn "doing well by doing good". Theo đó, sứ mệnh của chúng tôi là cung cấp các dịch vụ và sản phẩm chất lượng phục vụ nhu cầu hàng ngày cho hơn 96,2 triệu người Việt Nam (theo kết quả thống kê sơ bộ của Tổng Cục Thống Kê ngày 11 tháng 7 năm 2019). Tập Đoàn tin vào chiến lược "đặt người tiêu dùng làm trọng tâm" và hiện thực hóa bằng việc xây dựng các thương hiệu mạnh hàng đầu được tin dùng cùng với việc nâng cao năng suất với các sáng kiến đổi mới và công nghệ tiên tiến nhằm đến hiệu quả của quy mô lớn, và thu hẹp trọng tâm vào các cơ hội lớn hơn có ảnh hưởng đến đời sống của hầu hết người dân. Các phân khúc kinh doanh của Tập Đoàn bao gồm các kinh doanh các sản phẩm tiêu dùng nông nghiệp, kinh doanh các mặt hàng thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, chế biến và khai thác các loại khoáng sản và các dịch vụ tài chính.

Masan hoạt động thông qua các công ty con là Masan Consumer Holdings, Masan Horizon, Masan MEATLife, VCM và công ty liên kết là Techcombank. Vui lòng xem thêm "Cơ Cấu Tổ Chức" tại mục "TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH" để biết thêm về cấu trúc các công ty con và công ty liên kết của Masan Group.

5.1.1 Sản Lượng Sản Phẩm, Giá Trị Dịch Vụ Qua Các Năm

Năm 2019

	Thực phẩm và đồ uống		**MEATLife**		**Kinh doanh khác***		**Tổng**
	2019 Triệu VND	Tỷ trọng	2019 Triệu VND	Tỷ trọng	2019 Triệu VND	Tỷ trọng	2019 Triệu VND
Doanh thu thuần	18.845.240	50%	13.789.751	37%	4.710.096	13%	37.354.087
Kết quả kinh doanh của bộ phận[2]	3.209.262	51%	330.157	5%	2.790.798	44%	6.330.217

Năm 2018

	Thực phẩm và đồ uống		**MEATLife**		**Kinh doanh khác***		**Tổng**
	2018 Triệu VND	Tỷ trọng	2018 Triệu VND	Tỷ trọng	2018 Triệu VND	Tỷ trọng	2018 Triệu VND
Doanh thu thuần	17.345.752	45%	13.976.854	37%	6.865.011	18%	38.187.617
Kết quả kinh doanh của bộ phận[1]	2.720.425	48%	182.733	3%	2.774.632	49%	5.677.790

[2] Kết quả kinh doanh bộ phận là lợi nhuận sau thuế sau các điều chỉnh liên quan tới hoạt động mua bán, sáp nhập và mua bán nội bộ của từng bộ phận

Năm 2017

	Thực phẩm và đồ uống		MEATLife		Kinh doanh khác*		Tổng
	2017 Triệu VND	Tỷ trọng	2017 Triệu VND	Tỷ trọng	2017 Triệu VND	Tỷ trọng	2017 Triệu VND
Doanh thu thuần	13.525.516	36%	18.690.485	50%	5.404.645	14%	37.620.646
Kết quả kinh doanh của bộ phận[1]	1.606.541	34%	688.558	15%	2.392.673	51%	4.687.772

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC năm 2019 của Tổ Chức Phát Hành)

(*) Trong bộ phận Kinh doanh khác, doanh thu của bộ phận đến từ các hoạt động khai thác mỏ và chế biến khoáng sản. Ngoài các hoạt động khai thác mỏ và chế biến khoáng sản, kết quả kinh doanh của bộ phận kinh doanh khác bao gồm thu nhập dịch vụ tài chính đến từ phần lãi được chia của Techcombank.

5.1.2 Chi Phí Sản Xuất Kinh Doanh

Bảng dưới đây thể hiện các chi phí sản xuất kinh doanh của MSN trong các năm 2017, 2018 và năm 2019:

	2017		2018		2019	
Khoản mục	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng/ DTT	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng/ DTT	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng/ DTT
Giá vốn hàng bán	25.988.836	69%	26.306.208	69%	26.412.939	71%
Chi phí bán hàng	5.290.872	14%	4.314.253	11%	3.994.895	11%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.912.357	5%	2.015.388	5%	2.103.408	6%
Chi phí tài chính	3.695.584	10%	3.090.914	8%	2.200.562	6%
Tổng	**36.887.649**	**98%**	**35.726.763**	**93%**	**34.711.804**	**94%**

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC năm 2019 của Tổ Chức Phát Hành)

Nhìn chung, năm 2018 và 2019, Masan đã thực hiện tốt việc quản lý và kiểm soát chi phí kinh doanh chính khi tỷ trọng Chi Phí/Doanh Thu Thuần chỉ đạt 93-94%%, thấp hơn so với mức 97% năm 2017. Biên chi phí giá vốn bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp nhìn chung ổn định, cho thấy khả năng kiểm soát chi phí nguyên vật liệu cũng như năng lực quản trị doanh nghiệp của Tập Đoàn Masan ở mức tốt. Đồng thời, chi phí bán hàng có xu hướng giảm trên tỷ trọng doanh thu thuần cũng cho thấy việc tận dụng lợi thế về quy mô các ngành hàng và phát triển kênh phân phối đang được Masan vận hành với hiệu quả cao. Cùng với đó, việc quản lý tốt về tài chính cũng giúp Masan tiết

kiệm được các chi phí liên quan khi tỷ trọng chi phí tài chính/doanh thu thuần giảm từ 10% năm 2017 xuống 6% năm 2019.
Các nội dung về sản phẩm, nguyên vật liệu và nhà cung cấp, trình độ công nghệ, tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, hoạt động marketing, nhãn hiệu thương mại, phát minh sáng chế, tài sản của bốn mảng kinh doanh chính của Tập Đoàn Masan được mô tả chi tiết về tại các mục sau:

- 5.2 Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng
- 5.3 Lĩnh Vực Kinh Doanh Thực Phẩm Và Đồ Uống Có Thương Hiệu
- 5.4 Lĩnh Vực Kinh Doanh Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản
- 5.5 Lĩnh Vực Kinh Doanh Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ
- 5.6 Lĩnh Vực Kinh Doanh Dịch Vụ Tài Chính – Techcombank

5.2 Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng

5.2.1 Tổng Quan

Masan MEATLife là doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam về chuỗi giá trị thịt có thương hiệu (áp dụng mô hình 3F "Từ trang trại đến bàn ăn") tập trung vào việc cải thiện năng suất trong ngày đạm động vật của Việt Nam với mục tiêu cuối cùng là mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng và giá cả hợp lý trong một ngành có giá trị thị trường khoảng 10,2 tỷ USD. Lĩnh vực kinh doanh sản phẩm tiêu dùng nông nghiệp đã đóng góp vào 36,93% doanh thu của Tập Đoàn năm 2019. Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, MSN đã sở hữu 87,3% Masan MEATLife, công ty sở hữu các công ty con hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh hàng tiêu dùng nông nghiệp.
Tầm nhìn chiến lược của Masan MEATLife là "Thịt sạch thuần khiết cho mọi món đều ngon của gia đình Việt", được công nhận là công ty đi đầu trong việc thúc đẩy sự cải thiện vượt bậc về năng suất của ngành đạm động vật tại Việt Nam và với đích đến là trực tiếp phục vụ người tiêu dùng với các sản phẩm thịt có xuất xứ rõ ràng, chất lượng và giá cả phải chăng. Masan MEATLife có hai sản phẩm chính, sản phẩm thức ăn chăn nuôi truyền thống của ANCO và Proconco với thương hiệu Biozeem, và gần đây nhất vào năm 2018, Masan MEATLife đã tung ra sản phẩm thịt mát với thương hiệu MEATDeli, đánh dấu việc chuyển đổi hoạt động kinh doanh chuỗi giá trị thịt của Masan MEATLife bước đầu bước vào ngành tiêu dùng nhanh (FMCG). Với sản lượng gần 1,4 triệu tấn thức ăn chăn nuôi trong năm 2019, Masan MEATLife là công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi nói chung và sản xuất thức ăn cho heo lớn hàng đầu Việt Namvới mạng lưới phân phối rộng lớn với hơn 2.000 đại lý phân phối cùng 13 nhà máy trên khắp Việt Nam. Trong lĩnh vực thịt mát, Masan MEATLife cũng đã nâng số điểm bán lên đến 624 điểm tại Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh. Việc sáp nhập VCM giúp Masan sở hữu hệ thống cửa hàng bán lẻ rộng khắp, thông qua đó góp phần tạo cơ sở để thúc đẩy doanh thu thịt mát tăng trưởng tốt trong thời gian tới.

5.2.2 Nền Tảng 3F (Feed – Farm – Food: Từ Trang Trại Đến Bàn Ăn)

Thức Ăn Chăn Nuôi

Hoạt động sản xuất kinh doanh thức ăn chăn nuôi của chúng tôi được đang thực hiện thông qua MNS Feed và ANCO. MNS Feed được thành lập vào tháng 3 năm 2017 nhằm mục đích hợp nhất và quản lý tập trung mảng hoạt động này.

ANCO

ANCO là một trong những công ty sản xuất thức ăn gia súc và gia cầm hàng đầu tại Việt Nam. ANCO nổi tiếng về dòng sản phẩm thức ăn cho heo bao gồm đầy đủ các giai đoạn phát triển của heo như: heo sữa, heo nái, heo nọc, heo tăng trọng. Các sản phẩm của ANCO được bán qua hệ thống hơn 2.000 đại lý trên cả nước. Hiện tại, ANCO đang vận hành hai nhà máy trong cả nước với công suất thiết kế khoảng 444 nghìn tấn mỗi năm. Dự kiến trong thời gian tới, hai nhà máy còn lại thuộc ANCO sẽ được chuyển về MNS Feed để quản lý tập trung cho mảng này.

Trong năm 2019, doanh thu thuần của ANCO đạt 1.475 tỷ Đồng, lợi nhuận gộp và lỗ sau thuế lần lượt là 156,1 tỷ Đồng và 82,6 tỷ Đồng.

MNS Feed

Proconco là một trong những công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi lớn tại Việt Nam. MNS Feed hiện đang sở hữu 11 nhà máy thức ăn chăn nuôi, trong đó 6 nhà máy thuộc Proconco và 5 nhà máy nhận chuyển nhượng từ ANCO với tổng công suất lên đến 3,3 triệu tấn thức ăn. Proconco sản xuất từ thức ăn gia súc (heo, bò), gia cầm (gà, vịt, chim cút) đến thủy sản (cá, tôm). Các sản phẩm của công ty được bán qua hệ thống hơn 2.000 đại lý trên cả nước.

Trong năm 2019, doanh thu thuần của MNS Feed đạt 11.971 tỷ Đồng lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần lần lượt là 1.500 tỷ Đồng và 820 tỷ Đồng.

Trang Trại

MNS Farm

MNS Farm là một trong hai nhánh của MNS Meat, tập trung vào hoạt động trang trại nuôi heo. Công ty đã phát triển và tiếp tục vận hành trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao tại Nghệ An với công suất nuôi từ 230.000 đến 250.000 con heo thịt/năm. Trang trại này giúp MML thực hiện cam kết mang đến thịt và các sản phẩm từ thịt có nguồn gốc rõ ràng, an toàn với giá cả hợp lý cho người tiêu dùng. Năm 2018, MNS Farm Nghệ An đã chính thức cho xuất chuồng lứa heo đầu tiên. MML đã tích hợp hoàn chỉnh mô hình 3F thông qua việc đưa vào hoạt động trang trại nuôi heo.

Việc bổ sung các trang trại lợn sẽ là một bước đi tiếp theo trong chiến lược thực hiện mô hình 3F của chúng tôi để phục vụ người tiêu dùng tốt hơn tại Việt Nam.

Thực Phẩm

MNS Meat Processing

MNS Meat Processing là nhánh còn lại của MNS Meat, tập trung vào hoạt động chế biến thịt. Vào tháng 12/2018, MNS Meat Processing đã đưa vào vận hành dự án tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam với công nghệ và thiết bị hiện đại được các chuyên gia quốc tế nhiều kinh nghiệm lắp đặt và giám sát, có công suất chế biến khoảng 1.400.000 con heo/năm, tương đương 140.000 tấn/năm bằng việc sử dụng công nghệ thịt mát Châu Âu. Dự án có mức vốn đầu tư hơn 1.000 tỷ Đồng và được xây dựng trên 10 hecta. Nhờ vậy, MML có thể đưa ra thị trường sản phẩm thị mát dưới thương hiệu MEAT Deli.

MML đã giới thiệu thành công sản phẩm thịt heo mát đầu tiên tại Việt Nam – MEATDeli. Thịt heo mát được lữu trữ và phân phối trong hệ thống kho và vận chuyển lạnh 0-4°C xuyên suốt đến tay người tiêu dùng cho sản phẩm giữ được hương vị tự nhiên và tươi ngon cho sản phẩm. Qua việc giới thiệu MEATDeli vào năm 2018, Masan MEATLife đã chuyển đổi thành công ty hàng tiêu dùng, giúp công ty giảm phụ thuộc vào chu kỳ hàng hóa và đạt biên lợi nhuận bền vững. Đây là mảnh ghép cuối cùng để trở thành công ty thịt có thương hiệu, nhằm đáp ứng nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng và cho sản phẩm thịt ngon và an toàn.

Vissan

Thông qua giao dịch mua bán cổ phần theo hình thức đấu giá diễn ra trong tháng 3 và tháng 6 năm 2016, Masan MEATLife đã gián tiếp sở hữu 24,9% cổ phần và trở thành nhà đầu tư chiến lược của Vissan thông qua ANCO. Vissan là một trong những công ty sản xuất thịt có thương hiệu lớn nhất Việt Nam với công suất hàng năm là 10.000 tấn xúc xích tiệt trùng, 5.000 tấn các sản phẩm đóng hộp, dây chuyền giết mổ lợn với công suất là 360 con/giờ và dây chuyền giết mổ gia súc với công suất là 35 con/giờ.

Trong năm 2019, doanh thu thuần của Vissan đạt 4.973 tỷ Đồng, lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần lần lượt là 1.040 tỷ Đồng và 178 tỷ Đồng.

5.2.3 Sản Phẩm Và Thương Hiệu

Bio-zeem

Bio-zeem là thương hiệu enzyme độc quyền của Masan MEATLife nhằm tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn. *Bio-zeem* được đăng ký thương hiệu tại Việt Nam và đã được phát triển thành một thương hiệu nổi tiếng và có chỗ đứng trên thị trường. Trong vòng 3 năm sau khi ra mắt, *Bio-zeem* đến nay đã chiếm tỷ trọng hơn 34% sản lượng thức ăn chăn nuôi của công ty. Masan MEATLife đã tiếp thị *Bio-zeem* với đặc trưng giá trị gia tăng mà có thể thấy được trong dòng các sản phẩm *Proconco* và *ANCO*, mang lại cho các sản phẩm này lợi thế to lớn trong thị trường hàng hóa truyền thống mà ở đó người nông dân không thể phân biệt các sản phẩm. Các sản phẩm được bổ sung *Bio-zeem*, cải thiện sức khỏe tiêu hóa, củng cố khả năng hấp thụ của ruột, tăng cường khả miễn dịch và giảm các loại bệnh tật thường gặp ở heo và kết quả là giúp rút ngắn thời

gian nuôi heo 12 ngày và tiết kiệm 6% lượng cám được sử dụng cho chăn nuôi heo.

ANCO

ANCO cung cấp danh mục đầy đủ các sản phẩm thức ăn cho heo chất lượng cao từ lúc mới sinh cho đến lúc xuất chuồng của heo, và các sản phẩm thức ăn gia cầm với 3 thương hiệu là: ANCO, Guinness, A&M. Các sản phẩm cùng một nhóm khác thương hiệu nhưng khá giống nhau với rất ít thay đổi trong công thức nhằm mục đích để ANCO có thể khai thác tối đa thị trường. ANCO cung cấp cám đậm đặc và cám tổng hợp cho toàn bộ các giai đoạn của heo như: heo con, heo nái, heo nọc, heo thịt.

Proconco

Proconco có lợi thế sản phẩm đa dạng hơn ANCO, sản xuất từ thức ăn cho gia súc, gia cầm đến thủy sản. Đối với mỗi dòng sản phẩm, Proconco cũng cung cấp đầy đủ các sản phẩm phù hợp với từng giai đoạn phát triển của gia súc, gia cầm, cá và tôm. Với danh mục sản phẩm đa dạng, Proconco không chỉ đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của ngành chăn nuôi mà còn góp phần đa dạng hóa sản phẩm phân tán rủi ro.

Thương hiệu nổi tiếng nhất của Proconco là "Con Cò". Đây là một trong các thương hiệu lâu đời nhất và uy tín nhất trong ngành thức ăn chăn nuôi tại Việt Nam. Ngoài ra, Proconco còn có các thương hiệu khác như Delice, Porcy, Ami.

MEATDeli

Tháng 12 năm 2018, MML đã giới thiệu sản phẩm thịt heo mát mang thương hiệu "MEATDeli", với giá hợp lý và an toàn cho người tiêu dùng. Thịt sạch MEATDeli được sản xuất trong quy trình khép kín: Heo khoẻ được nuôi theo tiêu chuẩn Global GAP và áp dụng hệ thống kiểm soát 3 tuyến kiểm dịch theo hướng dẫn của bộ NN-PTNT và Cục An toàn thực phẩm - Bộ Y Tế bao gồm:

- Tuyến số 1: Chỉ heo khỏe mới được xuất trại.
- Tuyến số 2: Chỉ heo khỏe, không nhiễm dịch bệnh mới được đưa vào nhà máy.
- Tuyến số 3: Thịt heo an toàn mới được xuất bán ra thị trường.

Thịt heo ngay sau khi giết mổ được đưa qua quy trình làm mát để hạ nhiệt độ tâm thịt từ 0 đến 4 độ C không quá 24 giờ. Sau đó, thịt heo được xử lý và đóng gói khép kín với Công Nghệ Oxy Fresh 9 từ Châu Âu giúp ngăn chặn vi khuẩn xâm nhập và tạo môi trường mát lành cho thịt tiếp tục thở. Quá trình vận chuyển đến nhà phân phối phải được thực hiện bằng xe chuyên dụng, đảm bảo độ mát trong khoang xe luôn ở nhiệt độ 0-4 độ C. Khi đến nơi phân phối nhân viên phải kiểm tra lại nhiệt độ của sản phẩm bằng thiết bị đo chuyên dụng và giữ thịt ở hệ thống tủ mát đạt chuẩn. Quá trình bảo quản cũng luôn duy trì nhiệt độ này. Công ty đã áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu như hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) cho MEATDeli. MEATDeli là sản phẩm đầu tiên trong ngành thịt tươi phát quảng cáo trên ti vi. Mặc dù mới gia nhập vào ngành, MEATDeli được người tiêu dùng đón nhận rất tích cực, chiếm 40% thị phần thịt heo tươi của VinMart chỉ sau 3 tháng ra mắt, 85% người tiêu dùng tham gia khảo sát thích MEATDeli hơn những loại hoặc thương hiệu thịt khác, 94% người tiêu dùng tham gia khảo sát sẽ trở lại để mua MEATDeli nhiều hơn 2 lần.

5.2.4 Nguyên Vật Liệu Và Nhà Cung Cấp

ANCO

Thành phần nguyên liệu chủ yếu trong thành phẩm thức ăn gia súc của ANCO gồm có cám gạo bã, đậu nành, bắp, khô dầu cải ép và bột thịt. Việc thu mua và dự báo nhu cầu nguyên liệu được thực hiện hàng tuần. ANCO sử dụng nguồn cung cấp nguyên vật liệu cả trong và ngoài nước. Bã đậu nành và bắp được công ty nhập từ nhiều nước như Argentina, Brazil chủ yếu do yếu tố về giá và chất lượng, trong khi đó cám gạo chủ yếu sử dụng nguồn trong nước.

ANCO thu mua nguyên liệu từ nước ngoài dựa trên các hợp đồng được ký kết trước 6 tháng và kiểm soát giá dựa trên thành phần năng lượng, protein và dinh dưỡng. Sự linh hoạt trong việc thu mua và sử dụng các nguyên liệu thay thế từ nhiều nguồn cung cấp khác nhau đã giúp cho ANCO có sự khác biệt với đối thủ cạnh tranh với tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất trong ngành thức ăn gia súc tại Việt Nam.

Nguyên liệu trong nước được các nhân viên thu mua tại từng nhà máy thực hiện. Thường là các hợp đồng ngắn hạn và giá được xem xét hàng tuần theo biến động thị trường.

Top mười nhà cung cấp chiếm khoảng 60% tổng chi phí nguyên vật liệu của ANCO và ANCO có mối quan hệ ít nhất là ba năm với top mười nhà cung cấp (trung bình khoảng ba (3) đến mười (10) năm).

Proconco

Bắp, bánh dầu đậu nành và cám gạo là các nguyên liệu chính để sản xuất của Proconco. Proconco mua các nguyên liệu từ các nguồn trong và ngoài nước.

Proconco nhập khẩu một phần bánh dầu đậu nành và bắp từ nhiều nước trên thế giới dựa trên cơ sở đánh giá chất lượng và giá cả của các nhà cung cấp uy tín hàng đầu thế giới. Trong khi đó, cám gạo được mua hoàn toàn nội địa.

Hàng tháng, phòng mua hàng sẽ nhận bảng cân đối nhu cầu nguyên liệu bốn tháng (tháng hiện tại và ba tháng kế tiếp) từ phòng công thức. Dựa trên bảng nhu cầu này, phòng mua hàng sẽ tiến hành cân đối tồn kho của tất cả các nguyên liệu để có kế hoạch mua mới về sử dụng theo nguyên tắc đảm bảo 45 – 90 ngày sử dụng, nhằm đảm bảo cung cấp đủ cho sản xuất. Chúng tôi có thể thay đổi thành phần trộn sản phẩm trong các sản phẩm thức ăn gia súc để sản xuất sản phẩm có cùng mức năng lượng trên một kilogram thức ăn gia súc trong khi giảm thiểu tác động giá hàng hóa tăng bằng cách sử dụng một số loại ngũ cốc thay vì các lựa chọn khác như sắn, ngô, đậu tương, v.v…

Top mười nhà cung cấp chiếm khoảng 50% tổng chi phí nguyên liệu của Proconco và Proconco có mối quan hệ ít nhất là ba năm với top mười nhà cung cấp (trung bình khoảng ba (3) đến mười lăm (15) năm).

5.2.5 Trình Độ Công Nghệ

Toàn bộ máy móc sản xuất thiết bị của MML đều được đầu tư theo công nghệ tiên tiến và khép kín từ khâu đầu đến khâu cuối 100%. Công nghệ cho phép MML sản xuất tất cả các chủng loại, các giai đoạn từ đậm đặc dạng bột, dạng mảnh, dạng viên các cỡ, v.v. đáp ứng nhu cầu chuyên biệt cho từng giai đoạn phát triển của con thú, ví dụ heo tạp ăn, heo cai sữa, v.v. cũng như cho từng giống riêng biệt (heo lai, heo siêu nạc, v.v). Công nghệ sản xuất của MML đảm bảo chất lượng sản phẩm luôn ổn định và được các hộ chăn nuôi đánh giá cao. Gần đây nhất, MML đã đầu tư đón đầu nhằm thiết lập tiêu chuẩn mới cho người tiêu dùng, với công nghệ thịt mát của Châu Âu nhằm đáp ứng nhu cầu cầu người tiêu dùng về các sản phẩm.

5.2.6 Tình Hình Nghiên Cứu Và Phát Triển Sản Phẩm Mới

ANCO

Bộ phận R&D của ANCO (chịu trách nhiệm về công thức sản xuất) được điều hành bởi cổ đông sáng lập ông Lee Meng Hong. Các thành phần nguyên vật liệu đầu vào được sử dụng một cách linh hoạt và có khả năng thay thế. Công thức sản xuất được điều chỉnh thường xuyên nhằm tối đa hoá lợi nhuận, được xem xét hai tuần một lần.

Bộ phận R&D của ANCO chịu trách nhiệm nghiên cứu phát triển sản phẩm mới thông qua việc giữ quan hệ chặt chẽ với một số nhà cung cấp có uy tín; theo dõi chất lượng nguyên liệu và phản hồi của khách hàng đối với thành phẩm. Ngoài ra, đội ngũ nhân viên R&D liên tục phát triển và cập nhật các công nghệ mới hướng tới mục tiêu tạo ra các sản phẩm giá trị cao.

Proconco

Proconco có phòng công thức và phòng nghiên cứu phát triển, được hỗ trợ bởi phòng thí nghiệm. Nhiệm vụ chính của phòng công thức là quản lý công thức sản phẩm nhằm phục vụ cho việc mua nguyên liệu và sản xuất, sử dụng hệ thống tối ưu công thức trong phần mềm tên là LIBRA. Nhiệm vụ phòng nghiên cứu phát triển chủ yếu là tìm các nguyên liệu thay thế nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm, đồng thời giảm giá thành, cũng như nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới. Phòng thí nghiệm của Proconco được trang bị hiện đại, như thiết bị phân tích đặc tính nguyên liệu bằng hồng ngoại NIR (near infrared transmissions) có độ chính xác cao, thời gian phân tích ngắn.

5.2.7 Tình Hình Kiểm Tra Chất Lượng Sản Phẩm

Kiểm kê nguyên liệu chính và thành phẩm được thực hiện hàng ngày. Nguyên liệu và thành phẩm được kiểm soát chặt chẽ từ khâu kiểm soát đầu vào, đầu ra về số lượng, chỉ tiêu chất lượng. Công tác phân loại hàng, đảo hàng và bố trí lưu trữ hợp lý đáp ứng nhanh chóng cho nhu cầu sản xuất và vẫn đảm bảo chất lượng của nguyên liệu và thành phẩm. Số liệu nhập – xuất được phản ánh lên dữ liệu trung tâm. Công tác kiểm soát kho hàng được thực hiện thường xuyên, chất lượng của hàng hóa được bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm kiểm soát liên tục. Hàng hóa được bảo quản, chất xếp và đưa vào sản xuất theo hình thức FIFO (nhập trước xuất trước). Lượng nguyên liệu duy trì dự trữ tại kho là một tháng.

ANCO

Công ty áp dụng quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm chặt chẽ nhằm đảm bảo rằng sản phẩm đáp ứng tất cả các quy định về tiêu chuẩn. Mẫu nguyên liệu và thành phẩm (thành phẩm được lấy mẫu mỗi 30 phút) được kiểm tra chất lượng, sau đó lưu trữ tại ANCO trong vòng 2 tháng. Mỗi mẫu được kiểm tra về hàm lượng protein, lipid, fiber, fat, calorie…Quy trình sản xuất được tạm dừng trong trường hợp kiểm tra cho thấy sản phẩm không đạt chất lượng yêu cầu. Những xét nghiệm thêm bên ngoài cũng được thực hiện tùy vào yêu cầu của các cơ quan chức năng liên quan. Ngoài ra, để tối ưu hoá lợi nhuận, ANCO cũng định kỳ thực hiện kiểm tra và đánh giá những nguyên liệu mới và thành phẩm thông qua bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới trước khi cung cấp ra thị trường.

Proconco

Chất lượng là ưu tiên hàng đầu tại Proconco. Việc quản lý chất lượng được áp dụng cho thành phẩm và cả nguyên liệu đầu vào. Đối với nguyên liệu nhập khẩu, Proconco yêu cầu các nhà cung cấp bổ sung các chứng nhận chất lượng trước khi xuất hàng. Trước khi dỡ hàng tại cảng Việt Nam, nguyên vật liệu cũng sẽ được tiến hành kiểm tra mối mọt. Đối với thành phẩm, Proconco tiến hành kiểm tra mẫu với tất cả các đợt sản xuất trong ngày đối với thức ăn cho heo con và các sản phẩm thử nghiệm (khi phát triển sản phẩm mới) và một nửa các đợt sản xuất trong ngày đối với các sản phẩm khác. Nếu thành phẩm không đạt chất lượng đã đề ra, phòng kiểm tra chất lượng sẽ thông báo đến ban giám đốc và phòng sản xuất để xử lý. Proconco có các chính sách nội bộ liên quan đến việc dự trữ nguyên liệu để hạn chế rủi ro bị gián đoạn sản xuất nếu phát sinh các lô hàng nguyên liệu không đạt chất lượng theo yêu cầu.

5.2.8 Hoạt Động Marketing

Tiếp Thị

Các hoạt động marketing hiện nay của Masan MEATLife được đảm nhiệm bởi phòng bán hàng/kinh doanh. Tổng số nhân viên bán hàng của Masan MEATLife là hơn 700 nhân viên bán hàng trên khắp cả nước. Đội ngũ nhân viên marketing có trách nhiệm quản lý mối quan hệ với các nhà cung cấp, theo dõi tất cả các yếu tố thị trường nhằm nắm bắt xu hướng phát triển của thị trường và phát hiện các cơ hội mới (ví dụ nhu cầu tiềm năng đối với một loại sản phẩm nào đó). Bộ phận marketing cũng đồng thời quản lý đội ngũ các chuyên viên hỗ trợ kỹ thuật. Masan MEATLife không chỉ bán sản phẩm mà còn cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật nhằm giúp người chăn nuôi đạt hiệu quả cao nhất khi sử dụng sản phẩm của Masan MEATLife. Đội ngũ kỹ thuật thực hiện vai trò hỗ trợ, tư vấn người chăn nuôi từ việc xây dựng chuồng trại đúng quy cách, cách lựa chọn con giống tốt, cách sử dụng đúng thuốc thú ý và các kỹ thuật chăn nuôi có hiệu quả cao.

Các sản phẩm hàng tiêu dùng nông nghiệp của Masan MEATLife, đặc biệt là các sản phẩm có *Bio-zeem*, được quảng cáo rộng rãi trên kênh truyền hình quốc gia trong khung giờ cao điểm. Ngoài ra, Masan MEATLife cũng tập trung hỗ trợ kỹ thuật hoặc tổ chức các cuộc hội thảo để giới thiệu sản phẩm tới các khách hàng.

MEATDeli là sản phẩm thịt mát đầu tiên trong ngành thịt tươi phát quảng cáo trên ti vi. Mặc dù mới gia nhập vào ngành, MEATDeli được người tiêu dùng đón nhận rất tích cực, chiếm 40% thị phần thịt heo tươi của VinMart chỉ sau 3 tháng ra mắt, 85% người tiêu dùng tham gia khảo sát thích MEATDeli hơn những loại hoặc thương hiệu thịt khác, 94% người tiêu dùng tham gia khảo sát sẽ trở lại để mua MEATDeli nhiều hơn 2 lần.

Khách Hàng & Hệ Thống Phân Phối

Masan MEATLife có tổng cộng hơn 2.000 đại lý trên cả nước để phân phối các sản phẩm thức ăn gia súc. Hợp đồng với đại lý thường kéo dài một năm. Thời gian trung bình đã hợp tác với các đại lý là năm/sáu năm. Ngoài các chương trình khuyến mãi cho các đại lý, Masan MEATLife cũng có các chương trình khuyến nông để hỗ trợ nông dân và góp phần tăng doanh số bán hàng cho các đại lý, cũng như củng cố lòng trung thành và tin tưởng của người nông dân trong việc sử dụng các sản phẩm của Masan MEATLife.

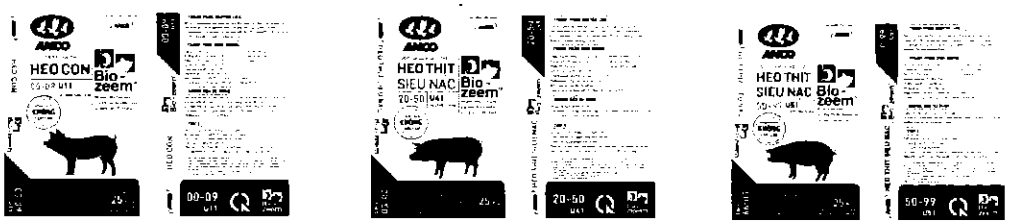
Mặc dù chúng tôi khuyến khích các đại lý của chúng tôi chỉ bán hoặc sản phẩm ANCO hoặc Proconco để tránh tình trạng cạnh tranh trực tiếp giữa 2 thương hiệu này, một số các đại lý vẫn bán cả hai dòng sản phẩm ANCO và Proconco.

Đối với việc phân phối sản phẩm thịt mát MEATDeli, trường hợp kế hoạch dự kiến của Tập Đoàn Masan sở hữu VinCommerce và VinEco được thực hiện, việc này sẽ giúp Masan MEATLife tận dụng được mạng lưới hơn 2.600 siêu thị và cửa hàng VinMart và Vinmart + tại 50 tỉnh thành.

5.2.9 Nhãn Hiệu Thương Mại, Phát Minh Sáng Chế Và Bản Quyền

ANCO

Tại thời điểm hiện tại, ANCO sở hữu 27 chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá và bao bì sản phẩm, trong đó biểu tượng của "Anco & Logo", "Ba con chim bồ câu & Logo" là các nhãn hiệu hàng hóa cơ bản của ANCO. Tất cả các biểu tượng, tên nhãn hiệu và mẫu mã bao bì đó đã được đăng ký bảo hộ tại Việt Nam.



ANCO đã được cấp 5 giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu bên ngoài Việt Nam, cụ thể là tại Campuchia. ANCO cũng đã có được 28 chứng nhận đăng ký quyền tác giả được cấp bởi Cục Bản Quyền Tác Giả Việt Nam.

Proconco

Tại thời điểm hiện tại, Proconco sở hữu 3 nhãn hiệu hàng hóa (chữ "Con Cò", chữ "Proconco" và Logo "Con Cò") đã được cấp chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá, trong đó cả ba nhãn hiệu đều là nhãn hiệu cơ bản sử dụng trong tất cả các bao bì cũng như để đảm bảo việc nhận diện thương hiệu. Các nhãn hiệu này đã được đăng ký tại Việt Nam và logo biểu tượng Con Cò cũng đã được đăng ký bảo hộ ở Myanmar và Lào. Nhãn hiệu "Proconco" đã được đăng ký thêm ở Trung Quốc, Lào và Malaysia.

PROCONCO

5.2.10 Tài Sản Của Masan MEATLife Và Các Công Ty Con

Nhà máy / Trang trại / QSD Đất	Loại Tài Sản	Địa điểm	Công suất (tấn thức ăn chăn nuôi/năm)	Diện tích[3] (m^2)
ANCO				
Đồng Nai	Nhà xưởng + Văn phòng	Trảng Bom, Đồng Nai	276.000	33.346
Hà Nam	Nhà xưởng + Văn phòng	Duy Tiên, Hà Nam	276.000	19.933
Vĩnh Long	Nhà xưởng + Văn phòng	Long Hồ, Vĩnh Long	276.000	29.300
Thái Nguyên	Nhà xưởng + Văn phòng	Thái Nguyên	192.000	27.943
Tiền Giang	Nhà xưởng + Văn phòng	Long Giang, Tiền Giang	276.000	30.000
Nghệ An	Nhà xưởng + Văn phòng	Tân Phú Thành, Hậu Giang	276.000	50.370
Hậu Giang	Nhà xưởng + Văn phòng	Nghi Lộc, Nghệ An	276.000	37.000
Bình Định	Đất	KCN Nhơn Hội – Khu A, TP. Quy Nhơn, Bình Định		40.095
PROCONCO				
Biên Hòa	Nhà xưởng + Văn phòng	Biên Hòa, Đồng Nai	576.000	29.036
An Bình	Nhà xưởng + Văn phòng	Biên Hòa, Đồng Nai	144.000	25.778
Đình Vũ	Nhà xưởng + Văn phòng	Đình Vũ, Hải Phòng	360.000	63.497
Bình Định	Nhà xưởng + Văn phòng	An Nhơn, Bình Định	216.000	81.370
Toàn Lợi	Nhà xưởng + Văn phòng	Hưng Yên	120.000	22.076
Cần Thơ	Nhà xưởng + Văn phòng	Trà Nóc, Cần Thơ	216.000	45.304
Đồng Nai	Đất	Nhơn Trạch, Đồng Nai (KCN Ông Kèo)		65.425

[3] Diện tích này dẫn chiếu đến tổng diện tích đất thuê cho các nhà máy và văn phòng. Chúng tôi không sở hữu bất kỳ các nhà máy hoặc văn phòng hoặc bất kỳ tài sản nào khác.

MNS FARM			
Nghệ An	Trang Trại + Văn phòng	Quỳ Hợp, Nghệ An	245 ha
MNS MEAT PROCESSING			
Hà Nam	Nhà máy + Văn phòng		

5.3 Lĩnh Vực Kinh Doanh Thực Phẩm Và Đồ Uống Có Thương Hiệu

5.3.1 Tổng Quan

Masan Consumer Holdings vận hành một trong những lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và nước đồ uống có thương hiệu lớn nhất Việt Nam với các thương hiệu chính là những tên gọi hàng đầu đối với các hộ gia đình ở Việt Nam. Lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu đóng góp 45,4% doanh thu của Tập Đoàn trong năm 2018. Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, tỷ lệ sở hữu trực tiếp của Tổ Chức Phát Hành tại Masan Consumer Holdings (công ty sở hữu các công ty con sản xuất các sản phẩm thực phẩm và đồ uống có thương hiệu) là 85,71% và phần còn lại do đối tác chiến lược của Masan sở hữu.

MCH hoạt động trong lĩnh vực hàng tiêu dùng và tập trung vào nhu cầu tiêu dùng của thị trường nội địa Việt Nam. Hoạt động kinh doanh chủ yếu mà MCH thực hiện là trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống có thương hiệu, thông qua các công ty con của MCH là Masan Consumer và Masan Brewery. Bắt đầu hoạt động từ đầu những năm 2000, khi chuyển sự tập trung qua thị trường nội địa, Masan Consumer Holdings đã phát triển thêm danh mục sản phẩm, doanh thu bán hàng và các kênh phân phối trong nước để xác lập vị thế dẫn đầu trên thị trường thực phẩm tiêu dùng và đồ uống mang thương hiệu Việt cả ở hàng cao cấp và bình dân. Những thương hiệu chủ chốt của Masan Consumer Holdings bao gồm Chin-su (nước mắm, nước tương, tương ớt), Nam Ngư (nước mắm), Tam Thái Tử (nước tương), Omachi, Sagami và Kokomi (mì ăn liền), Komi (Cháo ăn liền), Woa! Ngon (xúc xích), Vinacafé, Wake-Up và Phinn (cà phê), Kachi (ngũ cốc ăn liền), Wake-Up 247 (nước tăng lực), Vĩnh Hảo, Lemona, Quang Hanh (nước đóng chai), Sư Tư Trắng (bia), Faith, Viant, Heo Cao Bồi, Lovemi, Ponnie.

Thông qua quan hệ đối tác của chúng tôi với Singha, một công ty một thành viên quan trọng của Tập đoàn Boon Rawd Brewery, hãng bia đầu tiên lớn nhất của Thái Lan, MCH hướng tới việc mở rộng phân phối các sản phẩm đồ uống và thực phẩm có thương hiệu của chúng tôi đến Thái Lan và các thị trường khác ở Đông Nam Á lục địa, đồng thời phân phối các sản phẩm của Singha tại Việt Nam.

5.3.2 Sản Phẩm Và Thương Hiệu

Masan Consumer và Masan Brewery hiện đang cung cấp sáu loại sản phẩm chính trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống bao gồm: gia vị, thực phẩm tiện lợi, cà phê, ngũ cốc, nước giải khát và bia cho phân khúc cao cấp, trung cấp cũng như phân khúc bình dân.

Các Loại Gia Vị

Nước Mắm

Hiện tại, MCH sản xuất và bán hai thương hiệu nước mắm tại Việt Nam: Chin-su và Nam Ngư. Vào năm 2003, MCH đã tung ra sản phẩm nước mắm cao cấp Chin-su được tiếp thị tại các khu vực đô thị. Nam Ngư là sản phẩm nước mắm cho thị trường bình dân mà công ty tiếp thị cả tại các khu vực đô thị và khu vực nông thôn như là một sự lựa chọn an toàn so với loại nước mắm không có thương hiệu. Năm 2012, công ty bổ sung thêm loại nước mắm cao cấp Chin-su–Nam Ngư.

Năm 2016, với sự hỗ trợ của đối tác chiến lược Singha, công ty đã giới thiệu nước mắm Chin-su Yod Thong, loại nước mắm được nghiên cứu và sản xuất độc quyền cho người tiêu dùng tại thị trường Thái Lan. Năm 2017 & 2018, MCH đã tung ra nước mắm Nam Ngư nhãn vàng và Đệ nhị nhãn vàng, nâng cấp chất lượng sản phẩm nhưng vẫn giữ giá cả hợp lý cùng đó là cao cấp hóa sản phẩm khi tung ra Chin-su vị Mặn Mà. Từ 2019 đến nay, MCH tiếp tục chiến lược cao cấp hóa sản phẩm của mình khi tung ra Chin-su Cá Cơm Mùa Xuân để đáp ứng các nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

Nước Tương

MCH hiện đang sản xuất và bán hai thương hiệu nước tương Chin-su và Tam Thái Tử. Nước tương Chin-su, được giới thiệu vào năm 2002, là sản phẩm nước tương đầu tiên của công ty. Trong năm 2008, MCH giới thiệu Nước tương Chinsu "Nếp Cái Hoa Vàng", một phiên bản cao cấp với hương vị ngọt ngào, và trong năm 2009, công ty giới thiệu nước tương tỏi và ớt dưới thương hiệu Chin-su.

Tam Thái Tử đã được đưa ra thị trường đại chúng trong năm 2007. Tháng 1/2007, công ty giới thiệu Tam Thái Tử Nhị Ca, một phiên bản rẻ hơn của nước tương Tam Thái Tử, và trong tháng 9 năm 2010, chúng tôi giới thiệu Tam Thái Tử "Tỏi Ớt", một sản phẩm nước tương pha với tỏi và ớt.

Tương Ớt

MCH bắt đầu sản xuất và bán tương ớt vào năm 2002. Tương ớt được tiêu thụ chủ yếu như nước chấm cho thực phẩm tiện lợi từ các nhà hàng dịch vụ nhanh chóng, chủ yếu tại các đô thị. MCH cung cấp hai thương hiệu của tương ớt, Chin-su và Rồng Việt. Chin-su đã được đưa ra trong năm 2005 và Rồng Việt trong năm 2002 Năm 2018, MCH cũng tung ra sản phẩm tương ớt xay nhuyễn Chin-Su cay ngon bùng vị cho các món nước để đa dạng hóa danh mục của mình.

Các gia vị khác

MCH ra mắt các sản phẩm gia vị mới như dầu hào tỏi ớt Chin-su dùng để chế biến các món xào hay ướp gia vị cho các món ăn thêm thơm ngon. Đồng thời, MCH cũng cho ra mắt sản phẩm Hạt nêm Chin-su và đã đạt tốc độ tăng trưởng cao trong năm 2019 khi doanh số tăng gấp 4 lần và đóng góp 4,4% doanh thu ngành hàng gia vị.

Thực Phẩm Tiện Lợi

MCH gia nhập ngành hàng thực phẩm tiện lợi bằng việc sản xuất và bán mì ăn liền năm 2007 với sự ra mắt của Omachi - thương hiệu mì cao cấp. MCH hiện đang cung cấp mì ăn liền dưới ba thương hiệu, đó là Omachi, Sagami và Kokomi, và cung cấp nhiều hương vị khác nhau theo từng thương hiệu. Ngoài ra, công ty cũng giới thiệu sản phẩm cháo ăn liền với thương hiệu Komi. Sau khi thành lập liên doanh với Jinju Ham - một trong những công ty hàng đầu trong ngành thịt chế biến tại Hàn Quốc, trong Quý IV năm 2018, Masan đã tung ra sản phẩm Ponnie - xúc xích cao cấp, đây là sản phẩm mới đầu tiên mà Masan và Jinju Ham đồng sản xuất. Mì Omachi Business Class hay sản phẩm khoai tây nghiền Omachi lần đầu tiên có mặt tại Việt Nam, cũng là những sáng tạo đột phá cho ngành thực phẩm tiện lợi của Masan Consumer trong năm 2018.

Các Loại Đồ Uống

Cà Phê

Vinacafé có lịch sử hình thành từ năm 1968, đã bắt đầu sản xuất và bán cà phê hòa tan vào năm 1978 để xuất khẩu sang thị trường Đông Âu và bắt đầu bán ở thị trường nội địa Việt Nam vào năm 1990. Hiện tại, MCH đang bán ra thị trường hai nhóm sản phẩm: *VinaCafe* và *Wake Up Café* lần lượt là hai thương hiệu cao cấp và bình dân của chúng tôi. Thương hiệu *VinaCafe* hiện được bán với ba loại sản phẩm: Cà phê hòa tan *VinaCafe Pure Instant Coffee*, Cà phê hòa tan *VinaCafe 3-trong-1* và cà phê *VinaCafe* R&G, mỗi loại đều sử dụng các nguyên liệu và phương thức đóng gói cao cấp. Thương hiệu cà phê *Wake Up* được bán với hai loại sản phẩm: *Wake Up Café Sài Gòn* và *Wake-Up Café Hương Chồn*, được tiếp thị lần lượt tới người tiêu dùng tại miền Nam và miền Bắc Việt Nam. MCH cũng sản xuất nước tăng lực hương cà phê cũng như các sản phẩm cà phê *Café de Nam* và *cà phê Buôn Mê Thuột, giải pháp cà phê phin phục vụ cho người tiêu dùng*.

Ngũ Cốc

Vinacafé đã bắt đầu sản xuất và bán ngũ cốc uống liền với thương hiệu *VinaCafe* vào năm 2009 và thương hiệu *Kachi* vào năm 2012.

Nước tăng lực

Nước tăng lực Wake-up 247 được ra đời từ năm 2015, là một trong những sản phẩm sáng tạo thành công nhất của Masan tung ra trong những năm gần đây khi doanh thu thuần tăng trưởng kép 50% giai đoạn 2015-2018. Tiếp tục thành công đó, MCH tiếp tục cho ra mắt các sản phẩm nước tăng lực khác như Compact, Compact vị Cherry và gần đây là nước tăng lực Hổ Vằn giúp đa dạng thêm danh mục nước tăng lực, đáp ứng nhu cầu và thị hiếu khác nhau của khách hàng.

Nước Khoáng Vĩnh Hảo và Vivant

Nước khoáng Vĩnh Hảo là sản phẩm nước khoáng đầu tiên được giới thiệu và đã có mặt hơn 80 năm tại Việt Nam. Vĩnh Hảo hiện đang cung cấp các sản phẩm chính sau: nước khoáng không gas, nước khoáng có gas, nước khoáng chanh Lemona và nước khoáng chanh muối Lemona. Ngoài ra, nước

khoáng cao cấp "Vivant" được tung ra vào tháng 10 năm 2018 cũng sẽ trở thành động lực tăng trưởng quan trọng trong phân khúc nước đóng chai trong tương lai gần.

Nước Khoáng Thiên Nhiên Quang Hanh

Bằng việc mua 65,7% cổ phần của Nước Khoáng Quảng Ninh (sở hữu mỏ nước khoáng nổi tiếng Quang Hanh) tại miền Bắc Việt Nam trong năm 2016, Masan Consumer đã trở thành một trong những công ty nước khoáng trong nước lớn nhất.[4] Nước Khoáng Quảng Ninh nổi tiếng với hai dòng sản phẩm nước khoáng thiên nhiên được ưa chuộng: Quang Hanh và Faith.

Bia

MCH thông qua công ty con là Masan Brewery sở hữu gián tiếp 100% vốn tại Masan Brewery PY và Masan Brewery HG. Sau khi thực hiện tái cấu trúc, Masan Brewery đã sản xuất và phân phối sản phẩm bia mang thương hiệu Sư Tử Trắng vào đầu năm 2014. Mặc dù sản phẩm mới được giới thiệu nhưng đã chiếm thị phần đáng kể tại thị trường các tỉnh miền Tây Nam Bộ.

5.3.3 Nguyên Vật Liệu Và Nhà Cung Cấp

Nguyên liệu sản xuất chính của MCH là những nguyên liệu thực phẩm và vật liệu đóng gói. Các nguyên liệu chính được sử dụng trong sản xuất là cá cơm, dầu cọ, rau củ khô, đậu nành, ớt, các hương liệu và các loại gia vị khác nhau, bột mì, cà phê, đường, bột kem, nước khoáng, ga và thịt. Phần lớn các nguyên liệu dùng để sản xuất các sản phẩm của chúng tôi là hàng hóa. Giá nguyên liệu chính của công ty dao động, và do đó công ty liên tục theo dõi các xu hướng cung cấp và chi phí của các nguyên liệu và có hành động thích hợp để bảo đảm cung cấp đủ nguyên liệu cho sản xuất. MCH thường ký hợp đồng nhận trực tiếp hay trả lại (take-or-pay) có mức giá cố định lên đến một năm với nhà cung cấp. Chi phí nguyên liệu nhập khẩu trong những năm qua chiếm khoảng 70% tổng chi phí nguyên vật liệu được sử dụng (bao gồm cả nguyên liệu chúng tôi nhập khẩu trực tiếp từ nguồn nguyên liệu nước ngoài và nhập khẩu mà MCH đã mua thông qua trung gian hoặc các nhà cung cấp). MCH đã thực hiện một số biện pháp cắt giảm chi phí để giảm thiểu tác động của giá hàng hóa tăng cao. Những biện pháp này bao gồm việc xác định cùng với bộ phận R&D của MCH các lựa chọn nguyên liệu thay thế với chi phí thấp hơn. Trong quá khứ chúng tôi có thể chuyển phần tăng giá nguyên vật liệu sang cho người tiêu dùng.

Chúng tôi tin rằng MCH có một cơ sở nhà cung cấp đa dạng và không phụ thuộc vào bất kỳ một nhà cung cấp cho bất kỳ nguyên liệu nào. Top mười nhà cung cấp của MCH chiếm khoảng 30% chi phí nguyên liệu của Masan Consumer Holdings. Bộ phận thu mua của MCH đặt tại trụ sở chính tại Thành Phố Hồ Chí Minh có trách nhiệm tìm kiếm và đàm phán với các nhà cung cấp cho tất cả các nguyên liệu của công ty. Bộ phận thu mua của MCH hiện đang thu mua nguyên liệu từ gần 560 nhà cung cấp theo hợp đồng để đảm bảo nguồn nguyên liệu chất lượng cao và ổn định. Chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm lần lượt 56,3%, 24,8% doanh thu thuần năm 2018, và chiếm lần lượt 58,1%, và 21,8% doanh thu thuần năm 2019.

[4] Hiện nay, Masan Beverage đang sở hữu 65,85% cổ phần tại Nước Khoáng Quảng Ninh.

5.3.4 Trình Độ Công Nghệ

Trong bối cảnh mới khi doanh nghiệp phát triển, hoạt động vận hành trở nên phức tạp hơn (từ mua bán & sáp nhập, ra mắt sản phẩm mới, gia nhập ngành hàng mới...), MCH cần đến những công cụ thích hợp để quản lý sự tăng trưởng và các rủi ro liên quan. Điều này đòi hỏi phải triển khai các phương pháp quản lý hiệu quả nhất, các chính sách kiểm soát nội bộ và nền tảng ERP (Enterprise Resource Planning) – phần mềm quản lý doanh nghiệp thông minh chung cho tất cả các bộ phận trong hoạt động vận hành và các công ty con.

Trên cơ sở này, Masan Consumer đã triển khai thành công hệ thống quản lý tài nguyên doanh nghiệp Oracle ERP R12 và áp dụng nền tảng kinh doanh điện tử (EBS) vào hoạt động từ tháng 9 năm 2014. Tất cả các công ty con của Masan Consumer đã kết nối thành công đến Hệ thống ERP chung để quản lý kế toán, tài chính, hàng tồn kho và chuỗi cung ứng.

5.3.5 Tình Hình Nghiên Cứu Và Phát Triển Sản Phẩm Mới

Masan Consumer có một đội ngũ R&D riêng và làm việc chặt chẽ với đội ngũ tiếp thị để phát triển sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam. Bộ phận R&D mỗi năm phát triển các sản phẩm mới và thử nghiệm trên thị trường tiêu dùng, trong đó có những sản phẩm mang tính đột phá, để lại những dấu ấn mạnh mẽ trong lòng người tiêu dùng Việt Nam, phải kể đến các sản phẩm như mỳ khoai tây Omachi hộp có cây thịt thật 45g, nước tăng lực Wake-Up247, tương ớt xay nhuyễn Chin-su cay ngon.

Masan Consumer đã đi tiên phong trong việc phát triển nước tương không chứa chất 3-MCPD (một chất hóa học thuộc nhóm chloropropanols tức các hợp chất phát sinh do dùng acid HCl đậm đặc thuỷ phân thực vật giàu protein trong quy trình sản xuất thực phẩm) và tiếp tục đưa những phát kiến mới vào nước mắm truyền thống Việt Nam để loại bỏ được vi khuẩn gây hại bằng phương pháp tiệt trùng kép trong một quy trình sản xuất hoàn toàn tự động và khép kín. Sản phẩm cà phê hòa tan không độn đậu nành, sản phẩm "Phin điện" Café de Nam chỉ qua một nút bấm để có một ly cà phê đậm và nguyên chất.

Sản phẩm nước mắm Chin-su Yod Thong được nghiên cứu và phát triển với sự hỗ trợ của đối tác chiến lược Singha để có thể đáp ứng khẩu vị người tiêu dùng Thái Lan. Trong năm 2018, Masan Consumer đã phát triển sản phẩm mì ly Omachi có cây thịt 45g – một trong những sản phẩm mang tính đột phá của MCH, đã được phân phối rộng rãi trên thị trường nhằm mở rộng ngành thực phẩm tiện lợi với bữa ăn hoàn chỉnh, đồng thời đón đầu xu hướng cao cấp hóa của thị trường với việc phát triển sản phẩm Omachi "Business Class" với bao bì hiện đại hơn, sợi mì cao cấp hơn và sản phẩm thịt chế biến trong túi đựng retort cùng đầy đủ rau củ, mang lại bữa ăn đầy đủ dinh dưỡng và tiện lợi cho người tiêu dùng. Trong năm 2017, bằng việc tung ra thị trường những sản phẩm mới như nước mắm Chin-Su Vị Mặn Mà, nước mắm Nam Ngư Phú Quốc được ủ chượp và đóng chai tại Phú Quốc, nước mắm Nam Ngư nhãn vàng với hơn 15 loại axít amin, nấu đậm đà và chấm thơm ngon đã giúp doanh thu phân khúc cao cấp của ngành hàng nước mắm tăng 40% trong năm 2018.

Ra đời vào cuối tháng 3 năm 2014 và đặc biệt tăng trưởng mạnh từ năm 2018, sản phẩm nước tăng lực Wake-Up 247 của ngành hàng nước giải khát đã đánh dấu cột mốc tăng trưởng mạnh mẽ nhờ sản

phẩm không những đáp ứng nhu cầu tỉnh táo và sảng khoái, mà còn rất ngon và khác biệt, tạo nền tảng tăng trưởng và mở ra cơ hội tiến xa trong phân khúc nước uống tăng lực. Nước khoáng Vivant và nước tăng lực Compact là những nhân tố mới tiềm năng sẽ tiếp nối Wake-Up 247 để khẳng định vị thế mới của Masan trong ngành hàng đồ uống.

Từ việc nắm bắt đón đầu những xu hướng tiêu dùng mới đến việc tiếp tục nghiên cứu không ngừng các công nghệ sản xuất tiên tiến được ứng dụng trên thế giới, trong năm 2018 bộ phận nghiên cứu và phát triển đã thực hiện thành công 4 chương trình "Innosense" - chương trình nội bộ giới thiệu các ý tưởng sản phẩm mới sẽ ra mắt thị trường trong tương lai theo mục tiêu dài hạn của công ty - với chủ đề "Enrich the cuisine world" của ngành hàng gia vị, "The wonderland of beverage" của ngành hàng đồ uống, "Infuse the freshness to convenient foods" của ngành hàng thực phẩm tiện lợi và bước chuyển mình của việc phát triển bao bì với chủ đề "New turn of the pack-rubik". Những ý tưởng mang tính đột phá và tiềm năng đã được lựa chọn để trở thành các phát kiến mới và được đưa ra vào Quý IV năm 2018 và tiếp tục sẽ ra mắt thị trường trongcác năm tới cùng nhiều hứa hẹn thành công.

5.3.6 Tình Hình Kiểm Tra Chất Lượng Sản Phẩm

MCH tin rằng người tiêu dùng Việt Nam ngày càng quan tâm đến chất lượng và an toàn của thực phẩm mà họ tiêu thụ. Do đó, MCH đã tạo ra một đội ngũ quản lý chất lượng bao gồm gần 300 chuyên gia kiểm soát chất lượng có trách nhiệm kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu sử dụng tại các nhà máy sản xuất cũng như các thành phẩm.

Đội ngũ quản lý chất lượng của công ty đã phát triển một quá trình kiểm tra bốn bước để đảm bảo rằng các sản phẩm luôn đồng nhất và đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng. Đầu tiên, đội ngũ quản lý chất lượng của chúng tôi tiến hành kiểm tra định kỳ nguyên liệu thô, nguyên liệu chế biến và vật liệu đóng gói ở mỗi kho và các nhà máy bằng cách lấy mẫu và thực hiện các bài kiểm tra trên các nguyên liệu có liên quan. Đội ngũ bảo đảm chất lượng sẽ từ chối bất kỳ nguyên liệu nào không đáp ứng mức độ chấp nhận của công ty và trả lại cho nhà cung cấp. Thứ hai, nhóm nghiên cứu bảo đảm chất lượng giám sát quá trình sản xuất để đảm bảo rằng các nhà máy sản xuất sạch sẽ, rằng các nguyên liệu trước và trong quá trình sản xuất đạt tiêu chuẩn chất lượng của công ty, rằng các nguyên liệu được sử dụng chính xác về loại và về số lượng nguyên liệu và thành phẩm được đóng gói đúng cách. Thứ ba, đội bảo đảm chất lượng sau đó lấy các mẫu sản phẩm hoàn chỉnh trước khi chúng được gửi đến trung tâm phân phối và kho của công ty để đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng của chúng tôi. Đội ngũ bảo đảm chất lượng sẽ báo cáo bất kỳ sản phẩm không phù hợp với bộ phận kho, bộ phận sau đó chịu trách nhiệm việc loại bỏ bất kỳ thành phẩm nào không phù hợp. Cuối cùng, đội bảo đảm chất lượng sẽ tiến hành kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình vận chuyển và kiểm tra định kỳ chất lượng sản phẩm tại các nhà phân phối để đảm bảo các thành phẩm của chúng tôi không bị hư hỏng trong thời gian giao hàng. Việc kiểm tra trong quá trình vận chuyển gồm việc kiểm tra sự xuống cấp của chai mới/thùng mẫu trong thời gian vận chuyển từ trung tâm phân phối đến nhà phân phối.

Ngoài các kiểm tra của đội ngũ bảo đảm chất lượng, để đảm bảo chất lượng đồng nhất và liên tục của nguyên liệu công ty nhận được từ các nhà cung cấp, công ty tiến hành đánh giá hàng năm của việc cung cấp nguyên liệu của các nhà cung cấp. Bộ phận thu mua của công ty và các phòng ban có

liên quan, chẳng hạn như đội bảo đảm chất lượng, kho vận, tài chính, và đội ngũ marketing, cùng nhau đánh giá từng hạng mục kiểm soát chất lượng, bao gồm cả giá cả, năng lực sản xuất, độ tin cậy giao hàng và khả năng đáp ứng.

Song song với việc đầu tư dây chuyền thiết bị hiện đại, Masan luôn luôn hướng tới việc xây dựng cơ sở hạ tầng nhà máy đáp ứng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về vệ sinh an toàn thực phẩm. Các nhà máy của chúng tôi đã đạt các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm như Chứng nhận Thực hành quốc tế - Các nguyên tắc chung của vệ sinh thực phẩm – CAC/RCP 1-1969 (Rev.4-2003) cấp bởi BSI Việt Nam vào tháng 6/2018, Chứng nhận Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 cấp bởi Tập đoàn BSI (khu vực Châu Á Thái Bình Dương) vào tháng 6/2018, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2015 cấp bởi Tập đoàn BSI (khu vực Châu Á Thái Bình Dương) vào tháng 6/2018, Chứng nhận Hệ thống quản lý an toàn thực phẩm FSSC 22000 cấp bởi Intertek Certification Limited vào tháng 1/2018, Chứng nhận Hệ thống quản lý an toàn thực phẩm ISO 22000:2005 cấp bởi Công ty Cổ phần Chứng nhận VCA vào tháng 5/2017, và Chứng nhận Hệ thống quản lý an toàn và sức khỏe nghề nghiệp BS OHSAS 18001:2007 bởi Tập đoàn BSI (khu vực Châu Á Thái Bình Dương) vào tháng 6/2018.

5.3.7 Hoạt Động Marketing

MCH tin rằng chiến lược xây dựng thương hiệu và tiếp thị là công cụ cho sự thành công và tăng trưởng nhanh chóng của MCH. Bộ phận tiếp thị được chia thành hai nhóm: phát triển thương hiệu và các hoạt động thị trường. Nhóm phát triển thương hiệu tạo ra chiến lược xây dựng thương hiệu và kết hợp với nhóm hoạt động thị trường để phát triển các chiến dịch tiếp thị với các cơ quan truyền thông.

Chiến Lược Thương Hiệu

MCH đã áp dụng một chiến lược thương hiệu mẹ (umbrella brand) để tiếp thị sản phẩm của chúng tôi đến các nhóm người tiêu dùng khác nhau. Mỗi dòng sản phẩm chính như nước mắm, nước tương, tương ớt, mì ăn liền, cà phê hòa tan và nước đóng chai đều có một thương hiệu cao cấp: Chin-su là thương hiệu cao cấp cho ngành hàng nước chấm, Omachi là thương hiệu cao cấp cho ngành hàng mì ăn liền, Vinacafé là thương hiệu cao cấp cho ngành hàng cà phê, Vĩnh Hảo là thương hiệu cao cấp cho ngành hàng nước đóng chai và Tasty là thương hiệu cao cấp cho sản phẩm xúc xích, mà chúng tôi tin rằng sẽ giúp MCH đáp ứng nhu cầu của nhiều cấp độ khách hàng khác nhau. Sự ra đời của các phiên bản sản phẩm, chẳng hạn như nước mắm Chin-su hương cá hồi của chúng tôi, tiếp tục cho phép chúng tôi bán cho nhiều người tiêu dùng tại các khu vực khác nhau và với thị hiếu khác nhau.

MCH đã từng bước xây dựng sự nhận diện thương hiệu của người tiêu dùng cho các thương hiệu của MCH. MCH cũng tích cực bảo vệ thương hiệu của MCH trước những hành vi xâm phạm và làm giả thương hiệu bởi các bên thứ ba. Thông qua mạng lưới phân phối, MCH các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh dựa vào các dòng sản phẩm của MCH. Nếu nhận thấy được một sự vi phạm nghiêm trọng thương hiệu của MCH, MCH sẽ thực hiện các bước chủ động, bao gồm cả hành động pháp lý, để bảo vệ hình ảnh thương hiệu của mình.

Chiến Lược Tiếp Thị

MCH có các hoạt động quảng cáo và tiếp thị, tùy theo từng kênh bán hàng, để quảng bá sản phẩm và tăng cường nhận diện thương hiệu. MCH dựa vào quảng cáo truyền hình như phương tiện chủ yếu để tiếp cận khách hàng mục tiêu. Quảng cáo của công ty thường từ 15 đến 30 giây tập trung vào thông điệp sức khỏe, mùi vị và khả năng chi trả của các sản phẩm của công ty. Bộ phận tiếp thị làm việc với các công ty quảng cáo để đánh giá số quảng cáo cần thiết để tiếp thị sản phẩm một cách hiệu quả và thu xếp thời gian quảng cáo phù hợp trên các kênh truyền hình trên toàn quốc.

Hệ Thống Phân Phối

Masan Consumer Holdings đã phát triển một mạng lưới phân phối riêng trên toàn quốc với gần 180.000 điểm bán hàng cho ngành hàng thực phẩm và 160.000 điểm bán hàng cho ngành hàng đồ uống không cồn tại tất cả 63 tỉnh thành của Việt Nam cùng với hơn 3.000 nhân viên bán hàng đã trở thành giải pháp "Một đầu mối" cho hơn 300 nhà phân phối khi có thể đáp ứng các nhu cầu cơ bản hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam. Trong khi phần lớn các sản phẩm của MCH được bán thông qua các kênh truyền thống như chợ, cửa hàng tạp hóa nhỏ và các kênh hàng quán, chúng tôi cũng bán các sản phẩm của chúng tôi thông qua các kênh bán hàng hiện đại như siêu thị và cửa hàng tiện lợi và các điểm phân phối khác nhau.

Các nhà phân phối được lựa chọn dựa trên các tiêu chí lựa chọn nghiêm ngặt, trong đó bao gồm chất lượng và năng lực kho bãi và cơ sở hạ tầng giao thông vận tải để bán các sản phẩm của chúng tôi tại một khu vực phân phối xác định, kiến thức của họ, cũng như kinh nghiệm trong phân phối tại Việt Nam và sức mạnh tài chính của họ để hỗ trợ chi phí cần thiết để thiết lập và duy trì cơ sở hạ tầng phân phối của họ. Hợp đồng phân phối có thể được chấm dứt và chỉ cần báo trước một tháng. Tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2019, Masan Consumer Holdings thành lập mối quan hệ với hơn 300 nhà phân phối và hơn 2.800 nhân viên bán hàng làm việc cho các nhà phân phối tại Việt Nam. Chúng tôi tin rằng mối quan hệ của chúng tôi với các nhà phân phối là rất chặt chẽ, điều đó được minh chứng qua tỷ lệ dừng hợp đồng tương đối thấp, theo ước tính của MCH thì chỉ có chưa đến 10% các hợp đồng nhà phân phối của MCH không được gia hạn mỗi năm, và các mối quan hệ kinh doanh vững chắc của công ty với các nhà phân phối ước tính trung bình khoảng năm năm. Doanh thu của top mười nhà phân phối của chúng tôi chiếm khoảng 15% tổng doanh thu của MCH trong năm tài chính 2019.

Tháng 12/2019, Tổ Chức Phát Hành công bố kế hoạch sở hữu VinCommerce và VinEco (thông qua Công Ty Cổ Phần Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ VCM). Thông qua kế hoạch này, Tập Đoàn Masan sẽ sở hữu mạng lưới hơn 2.600 siêu thị và cửa hàng VinMart và Vinmart + tại 50 tỉnh thành. Điều này sẽ giúp nâng cao sức mạnh về hệ thống phân phối cho lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống của Tập Đoàn, tạo sức cộng hưởng và nâng cao giá trị cho năng lực cốt lõi của Tập Đoàn, đồng thời giúp Tập Đoàn Masan nhanh chóng đạt được mục tiêu trở thành Tập đoàn Hàng tiêu dùng – Bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

5.3.8 Nhãn Hiệu Thương Mại, Phát Minh Sáng Chế Và Bản Quyền

Quyền sở hữu trí tuệ có tầm quan trọng mang tính căn bản đối với kinh doanh của MCH. Masan Consumer Holdings hiện đang sở hữu 158 chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá, trong đó biểu tượng của Omachi, Chin-su, Tam Thái Tử và Nam Ngư là các nhãn hiệu hàng hóa cơ bản của công ty. Tất cả các biểu tượng này và tên nhãn hiệu đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa tại Việt Nam. Chúng tôi cũng đã có được 90 giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu bên ngoài Việt Nam, tại các nước như Thụy Sĩ, Nhật Bản, Úc, Singapore, Châu Âu, Mỹ, Trung Quốc, Cuba, Hàn Quốc, Nga, Campuchia, Lào, Canada, Myanmar, Đài Loan, New Zealand, Hồng Kông và Philippines.

Một số thương hiệu cơ bản của Masan Consumer Holdings

Ngoài ra, Masan Consumer Holdings đã được Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam cấp 18 bằng sáng chế kiểu dáng công nghiệp. Chúng tôi cũng đã có được 15 chứng nhận đăng ký quyền tác giả được cấp bởi Cục Bản Quyền Tác Giả Việt Nam. MCH có 12 nhãn hiệu đứng vị trí số 1 của các ngành hàng tiêu dùng khác nhau như Chin-su, Vinacafe, Tam Thái Tử, Nam Ngư, Kokomi, Wake-up, Omachi...

MCH áp dụng cách tiếp cận chủ động để quản lý danh mục tài sản trí tuệ. MCH cam kết đăng ký bảo hộ thương hiệu cho các loại sản phẩm khác khi có thể dự đoán hợp lý rằng thương hiệu có thể được sử dụng với các sản phẩm của công ty trong tương lai. Đăng ký quyền sở hữu trí tuệ thường được thực hiện bởi đại lý hoặc bộ phận pháp lý của MCH. Trong phạm vi bất kỳ nhà phân phối nào thông báo cho công ty về một sự vi phạm nghiêm trọng đến các nhãn hiệu hàng hóa của công ty, chúng tôi sẽ có các biện pháp, bao gồm cả hành động pháp lý trong phạm vi thực tiễn để bảo vệ thương hiệu của chúng tôi.

5.3.9 Tài Sản Của Masan Consumer Holdings Và Các Công Ty Con

MCH hiện đang vận hành mười ba (13) nhà máy sản xuất tại Bình Dương, Tân Bình, Phú Quốc, Hải Dương, Đồng Nai, Bình Thuận, Ninh Thuận, Nghệ An, Hậu Giang, Quảng Ninh và Phú Yên. Các nhà máy này cho phép MCH sản xuất các sản phẩm có chất lượng và mùi vị đồng nhất, tăng cường hơn nữa chất lượng của các thương hiệu của MCH.

Hiện tại công suất sản xuất tối đa của các nhà máy của Masan Consumer Holdings, tính toán trên cơ sở 26 ngày làm việc một tháng và 12 tháng một năm là 8 triệu lít nước mắm nguyên chất, 444 triệu lít nước mắm, 108 triệu lít nước tương, 54 triệu kg tương ớt và 3,8 tỷ gói mì ăn liền, 4.500 tấn cà phê

hòa tan, 762 triệu chai nước khoáng và nước đóng chai các loại, 171 triệu lít bia và 5.700 tấn xúc xích mỗi năm. Hiệu suất sử dụng cho năm 2018 là như sau: (i) nước mắm là khoảng 50%, (ii) nước tương là khoảng 53%, (iii) tương ớt là khoảng 54%, (iv) mì ăn liền là khoảng 45%, (v) cà phê hòa tan và ngũ cốc là khoảng 52%, (vi) nước khoáng và nước đóng chai là khoảng 66%, (vii) bia là khoảng 18% và (viii) xúc xích là khoảng 50%.

Bảng dưới đây liệt kê các tài sản cố định của MCH:

Nhà xưởng và văn phòng

Loại Tài Sản	Địa điểm	Diện tích (m^2)
Nhà xưởng	KCN Tân Bình - TPHCM	13.170
Nhà xưởng	KCN Tân Đông Hiệp A – Bình Dương	53.166
Văn phòng	KCN Tân Đông Hiệp A – Bình Dương	
Nhà xưởng	Phú Quốc – Kiên Giang	9.975
Văn phòng	Phú Quốc – Kiên Giang	
Nhà xưởng	KCN Đại An - Hải Dương	21.930
Văn phòng	KCN Đại An - Hải Dương	
Nhà xưởng/Văn phòng	Phú Yên	5.175
Nhà xưởng	Nghệ An	77.754
Nhà xưởng/Văn phòng	Bình Dương (Masan Jinju)	2.395
Nhà xưởng	Hậu Giang (Masan Brewery)	33.399
Nhà xưởng	Hậu Giang (Masan Consumer)	-
Nhà xưởng	KCN Biên Hòa – Đồng Nai	12.916
Văn phòng	KCN Biên Hòa – Đồng Nai	
Nhà xưởng	KCN Long Thành – Đồng Nai	16.374
Nhà xưởng	Bình Thuận	29.055
Nhà xưởng	Bình Dương (Vĩnh Hảo)	9.863
Nhà xưởng	Ninh Thuận	81.911
Nhà xưởng + Kho	Quảng Ninh (Suối Mơ Cái Dăm)	584
Nhà xưởng + Kho	Quảng Ninh (Suối Mơ Bãi Cháy)	951
Văn phòng	Quảng Ninh (Suối Mơ Bãi Cháy)	144
Nhà xưởng	Quảng Ninh (Quang Hanh)	1.290
Văn phòng	Quảng Ninh (Quang Hanh)	167
Nhà xưởng (Kho phụ trợ)	Quảng Ninh (Quang Hanh)	1.008

Quyền sử dụng đất

Địa điểm	Diện tích (m^2)	Thời gian thuê
KCN Tân Bình – TPHCM	16.336	2000 – 2047
Phú Quốc – Kiên Giang	22.251	2009 – 2061
KCN Đại An – Hải Dương	40.000	2009 – 2052

Phú Yên	19.305	2005 – 2047
Nghệ An	112.489	2014 – 2064
Bình Dương (Masan Jinju)	4.478	2015 – 2018
Hậu Giang (Masan Brewery)	146.850	2015 – 2065
Hậu Giang (Masan Consumer)	99.146	2015 – 2065
KCN Long Thành – Đồng Nai	49.500	2006 – 2053
Bình Dương (Vĩnh Hảo)	9.863	2011 – 2060
KCN Biên Hòa 1 – Đồng Nai	15.054	2001 – 2051
Bình Thuận	50430	2010 – 2045/2065
Ninh Thuận	103.072	2009 – 2032/2048

5.4 Lĩnh Vực Kinh Doanh Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

5.4.1 Tổng Quan

Công Ty Núi Pháo hiện đang vận hành dự án mỏ đa kim Núi Pháo ở Việt Nam và là một nhà sản xuất các sản phẩm giá trị gia tăng từ florit, bismut và đồng có ảnh hưởng toàn cầu. Núi Pháo là mỏ vonfram lớn nhất bên ngoài Trung Quốc. Mỏ Núi Pháo, tọa lạc tại tỉnh Thái Nguyên thuộc miền Bắc Việt Nam, là mỏ vonfram mới đầu tiên được phát triển khai thác và sản xuất thành công trong 15 năm qua. Mỏ đã được các nhà phân tích hàng đầu trong ngành công nghiệp khai khoáng bao gồm Roskill và Argus Media Ltd đánh giá là một trong những mỏ vonfram lớn nhất được xác định bên ngoài Trung Quốc, với trữ lượng quặng tiềm năng đã được chứng minh là 66 triệu tấn. Tập Đoàn Masan tin rằng với đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm của mình, thuận lợi trong việc tiếp cận mỏ, khả năng thực hiện dự án vượt trội, các đối tác quốc tế và khả năng huy động vốn, Tập Đoàn Masan đã phát triển nền tảng thích hợp để hợp nhất các nguồn lực này và xây dựng Công Ty Núi Pháo thành công ty khai thác khoáng sản hàng đầu tại Việt Nam.

Tập Đoàn Masan đã mua lại quyền kiểm soát Công Ty Núi Pháo vào ngày 23 tháng 9 năm 2010. Công Ty Núi Pháo sở hữu một mỏ lộ thiên tại tỉnh Thái Nguyên thuộc miền Bắc Việt Nam có các vỉa khoáng sản vonfram, florit, bismuth và đồng. Kể từ khi tiếp quản Dự Án Núi Pháo, Tập Đoàn Masan đã tập trung vào những lĩnh vực then chốt để hoàn tất các yêu cầu đầu tư đối với dự án và hỗ trợ sự phát triển thành công của dự án. Trong năm 2010, Tập Đoàn Masan tập trung vào các hoạt động cần thiết để triển khai dự án, đặc biệt là hoàn tất các yêu cầu pháp lý cho dự án, bố trí nguồn vốn, tái cơ cấu đội ngũ quản lý và thúc đẩy hoạt động bồi thường và tái định cư. Trong năm 2011 và 2012, Tập Đoàn Masan tiếp nối thành công này và tập trung thúc đẩy phát triển dự án, nhờ đó cuối cùng mỏ Núi Pháo bắt đầu sản xuất thương mại trong quý đầu năm 2014. Trong suốt năm 2014, Công Ty Núi Pháo tập trung tăng công suất và hoạt động sản xuất của Công Ty Núi Pháo và đã đạt được trạng thái ổn định trong suốt Quý IV năm 2014, dẫn đến kết quả là tỷ lệ thu hồi và năng suất chế biến đồng nhất hơn. Năm 2015, Công Ty Núi Pháo đã đạt được mức công suất thiết kế và xây dựng và đưa vào vận hành nhà máy thuộc Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck (nay là MTC) để chế biến sản phẩm giá trị gia tăng vonfram với đối tác của Công Ty Núi Pháo là H.C. Starck, một trong những công ty về vonfram lớn nhất trên thế giới. Liên doanh Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck dự định tăng công suất của nhà máy từ 6.500 tấn WO_3 lên 9.300 tấn trong vài năm tới. Vào tháng 8 năm 2018, Masan Resources đã mua

lại 49% cổ phần từ H.C. Starck trong Công Ty TNHH Tinh Luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck và được đổi tên thành Công Ty TNHH Vonfram Masan. Giao dịch này là bước quan trọng để Masan Resources trở thành nhà sản xuất hóa chất vonfram tích hợp hoàn toàn có quy mô và ảnh hưởng toàn cầu.

Trong năm 2019 công suất của nhà máy đạt công suất khoảng 6.073 tấn WO_3 kim loại có trong các sản phẩm APT, BTO, YTO và ST, trong đó mỏ Núi Pháo cung cấp khoảng 5.386 tấn nguyên liệu đầu vào cho nhà máy của MTC mỗi năm. Phần còn lại được mua từ bên ngoài.

Dự Án Núi Pháo

Mô Tả

Mỏ Núi Pháo là một mỏ đa kim nằm tại ba xã (Hùng Sơn, Hà Thượng, và Tân Linh) của Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên. Mỏ nằm khoảng 24 km về hướng Tây-Bắc của Thành Phố Thái Nguyên, 3,4 km từ Thị Trấn Đại Từ theo hướng Đông-Bắc. Mỏ cách Hà Nội khoảng 80 km, và có thể tiếp cận thông qua các đường cao tốc, đường bộ và đường sắt nối với các cảng gần nhất của Hải Phòng và Quảng Ninh, từ đó các sản phẩm có thể được giao đến các khách hàng quốc tế. Mỏ Núi Pháo là một trong các mỏ vonfram lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc, với các vỉa khoáng sản florit, bismut và đồng lớn. Trữ lượng quặng tiềm năng đã được chứng minh của mỏ Núi Pháo được ước tính khoảng 66 triệu tấn với thời hạn khai thác mỏ dự kiến là 20 năm.

Trữ Lượng

Mỏ Núi Pháo có quá trình hoạt động thăm dò và khai thác khoáng sản lâu dài. "Báo cáo các kết quả thăm dò chi tiết mỏ vonfram-đa kim Núi Pháo" được phê duyệt bởi Hội Đồng Đánh Giá Trữ Lượng Khoáng Sản Quốc Gia xác nhận tổng trữ lượng quặng của mỏ Núi Pháo là 110.260.000 tấn, trong đó trữ lượng Cấp 111 là 30.500.000 tấn, trữ lượng Cấp 122 là 52.720.000 tấn (hàm lượng WO_3 khả thi để khai thác tương đương 0,2% tính tại thời điểm năm 2003), và trữ lượng Cấp 333 là 27.040.000 tấn. Cấu tạo khoáng hóa vonfram-florit-đồng-bismut-vàng nằm trong quá trình skarns và greisens giữa hai tầng đá granit xâm nhập và trải dài trên một phương vỉa được biết đến với chiều dài khoảng 1.600 mét, với chiều rộng từ bắc tới nam khoảng 400 mét. Khu vực có thể khai khoáng có độ dày lên đến 160 mét, mở rộng từ phần gần lớp phủ bề mặt xuống đến độ sâu tối đa khoảng 220 mét tại đó được chặn bởi lớp đá granit không được khoáng hóa. Tầng gần lớp mặt là tầng bị ô xi hóa và được phân loại là đất thải, bao gồm hầu hết đất sét và trầm tích saprolit. Độ dày của lớp đất thải bề mặt cần đào xúc từ khoảng 20 mét đến 40 mét.

Trữ lượng của mỏ Núi Pháo ban đầu được ước tính bởi AMEC và được ước tính lại vào năm 2011 và năm 2014 bởi Cube Consulting phù hợp với Mã JORC. Tổng cộng đã có 376 lỗ được Cube Consulting khoan nhằm phục vụ cho việc ước tính trữ lượng năm 2014, trong đó 78 lỗ với chiều dài 8.762 mét được khoan từ lần ước tính lại trước đó năm 2011.

Các bảng dưới đây thể hiện thông tin về trữ lượng và ước tính đối với mỏ Núi Pháo:

Quặng

Loại	Tấn ('000)	Vonfram (%)	Florit (%)	Đồng (%)	Bismut (%)
Được Đo + Được Thể Hiện (M+I)	73.751	0,17	7,80	0,16	0,08
Dự Đoán (I)	22.724	0,14	7,00	0,16	0,08
M+I+I	**96.475**	**0,16**	**7,61**	**0,16**	**0,08**

Trữ lượng quặng có hàm lượng WO_3 khả thi để khai thác tương đương 0,123% tính đến tháng 11 năm 2014

Quặng

Loại	Tấn ('000)	Vonfram (%)	Florit (%)	Đồng (%)	Bismut (%)
Được chứng minh	24.700	0,24	8,19	0,23	0,10
Tiềm năng	41.300	0,14	7,33	0,13	0,06
Được chứng minh + Tiềm năng	**66.000**	**0,18**	**7,65**	**0,17**	**0,08**

Với những kết quả trên, mỏ Núi Pháo được xem là một trong các mỏ vonfram lớn nhất được xác định bên ngoài Trung Quốc, có trữ lượng 66 triệu tấn WO_3 với hàm lượng trung bình là 0,18%.

5.4.2 Các Sản Phẩm Của Dự Án Núi Pháo

Vonfram, florit, đồng và bismut tại mỏ Núi Pháo là các kim loại chiến lược có ý nghĩa quan trọng đối với nhiều ngành công nghiệp trên thế giới hiện nay.

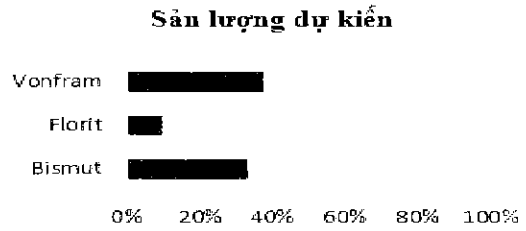
Vonfram

Vonfram là một kim loại rất cứng có điểm nóng chảy cao nhất trong tất cả các kim loại và nặng gần như bằng vàng. Vonfram cứng hơn gấp ba lần crom, cobalt và titanium và cứng hơn gấp năm lần nickel, sắt và platinum. Hợp kim vonfram có thể hàn tốt với các kim loại khác, và có nhiệt độ nóng chảy cao nhất trong tất cả các kim loại và có khả năng chống mài mòn cao.

Vonfram được sử dụng chủ yếu trong sản xuất các hợp kim các-bua cứng hoặc các kim loại cứng, được dùng làm vật liệu chống mài mòn sử dụng trong các ngành công nghiệp gia công kim loại, khai thác mỏ, dầu khí và xây dựng. Vonfram là kim loại hầu như không thể thay thế trong một loạt các

ứng dụng công nghiệp như sản xuất máy công cụ hiệu suất cao và các hợp kim thép, được sử dụng trong các ngành công nghiệp như ô tô, năng lượng, xây dựng, hàng không vũ trụ...Vonfram cũng được sử dụng trong các ứng dụng đa dạng về quân sự và sản xuất điện.

Mỏ Núi Pháo là mỏ đa kim có trữ lượng vonfram lớn nhất thế giới đang hoạt động bên ngoài Trung Quốc, và Công Ty Núi Pháo cũng là nhà sản xuất florit và bismut hàng đầu thế giới. Quặng vonfram từ mỏ Núi Pháo được trực tiếp khai thác và chế biến thành oxit vonfram có hàm lượng vonfram trên 50%. Oxit vonfram tiếp tục được tinh luyện thành các sản phẩm vonfram giá trị cao như APT/YTO/BTO tại nhà máy tinh luyện của MTC, công ty con sở hữu 99,99% của Tổ Chức Phát Hành. MTC trực tiếp phân phối thành phẩm hoặc phân phối thông qua Công Ty Núi Pháo. Hiện nay, Công Ty Núi Pháo và công ty con đang xuất khẩu vonfram sang các thị trường các nước như Đức, Nhật Bản, Singapore, Mỹ, Ấn Độ.



% sản lượng của Công Ty Núi Pháo so với tổng sản lượng trên toàn thế giới ngoại trừ Trung Quốc	
Vonfram	38%
Florit	10%
Bismut	33%

(Nguồn: MSR; CRU; báo cáo Somerley; Cục Khảo Sát Địa Chất Hoa Kỳ)

Florit (CaF_2)

Florit được sản xuất thành 2 loại chính:

- Flourspar cấp axit, chứa ít nhất 97% CaF_2. Sản phẩm chất lượng cao này được dùng để sản xuất axit flohydric (HF), được sử dụng trong sản xuất nhôm và chất bán dẫn. HF cũng được sử dụng trong sản xuất chất làm lạnh. Mỏ Núi Pháo đang sản xuất acidspar; và

- Metspar, chứa ít nhất 60% CaF_2 và được sử dụng chủ yếu trong sản xuất thép để nâng cao chất lượng thép.

Công Ty Núi Pháo năm 2017 sản xuất 230.107 tấn florit cấp axít tinh chất và xuất khẩu sang các thị trường các nước như Ấn Độ, Hà Lan, UAE, Nhật Bản, Canada. Tổng sản lượng florit cấp axít tinh chất xuất khẩu bởi Núi Pháo năm 2018 là 275.508,57 tấn và năm 2019 là 237,938.16 tấn.

Bismut (Bi)

Bismut là nguyên tố không phóng xạ tự nhiên nặng nhất. Đây là một kim loại cơ bản trên trái đất với trữ lượng trên thế giới tương tự như với trữ lượng của bạc, và hầu như không bao giờ xuất hiện ở dạng tinh khiết. Bismut gần như hoàn toàn được sản xuất như một sản phẩm phụ trong quy trình chế biến chì, kẽm, đồng và vonfram. Bismut được sử dụng nhiều trong các ngành công nghiệp nhuộm, dược phẩm và mỹ phẩm. Kim loại này được sử dụng như sản phẩm thay thế cho chì trong các ứng

dụng hàn, chống thấm và bơm. Gần đây, bismut đang dần thay thế chì trong nhiều ứng dụng sản phẩm.

Trung Quốc chiếm 50% sản lượng bismut trên toàn cầu. Trong trường hợp không có thêm nhà cung cấp bismut nào đi vào hoạt động trên toàn cầu, thì sự thâm hụt cung cầu dự kiến sẽ ngày càng gia tăng, điều này sẽ là tác nhân tích cực cho biến động tăng giá. Hiện nay, Công Ty Núi Pháo xuất khẩu Bismuth sang các thị trường Bỉ và Lào.

Đồng (Cu)

Đồng là kim loại quan trọng với rất nhiều ứng dụng, được sử dụng rộng rãi trong ngành công nghiệp và trong sản xuất hàng hoá tiêu dùng. Trung Quốc là nước tiêu thụ đồng lớn nhất. Đồng cũng rất quan trọng trong các ứng dụng không dùng điện như hàn, tấm lợp, và khi kết hợp với kẽm, dùng để sản xuất đồng thau cho các ứng dụng công nghiệp và tiêu dùng. Hoạt động xây dựng chiếm 40% nhu cầu đồng trên thế giới.

Nhu cầu đối với đồng được ước tính sẽ tiếp tục tăng. Trung Quốc là nước đã có ảnh hưởng lớn nhất đến việc tăng nhu cầu này. Các lĩnh vực chính liên quan đến việc tăng nhu cầu này là hạ tầng, các phương tiện dùng điện và ngành năng lượng tái tạo. Hiện nay, Công Ty Núi Pháo bán sản phẩm đồng cho thị trường trong nước.

5.4.3 Nguyên Vật Liệu

Nguồn nguyên liệu thô

Nguyên liệu thô cần thiết cho hoạt động sản xuất của Công Ty Núi Pháo bao gồm nguyên liệu thô cơ bản và hóa chất chuyên dùng trong hoạt động chế biến. Công Ty Núi Pháo đang mở rộng nguồn cung cấp, không chỉ mua nguyên liệu thô cơ bản mà còn mua một phần các hóa chất từ các nhà cung cấp trong nước, đảm bảo giá mua hợp lý và chất lượng phù hợp. Các hóa chất chuyên dùng còn lại được nhập khẩu từ các nhà cung cấp nước ngoài có quan hệ lâu dài, giá cả cạnh tranh và chất lượng được đảm bảo.

Bảng dưới đây thể hiện danh sách các nguyên liệu thô, các hóa chất và các nhà cung cấp chính của Công Ty Núi Pháo trong năm 2018:

Nguyên liệu thô	Nhà cung cấp trong nước	Nhà cung cấp nước ngoài
Sodium Carbonate	x	
Đá vôi	x	
Sodium Hydroxide	x	x
Bi nghiền quặng		x
PAX		x
Sodium Sulphite		x
Copper Sulphate		x
Chất tập hợp	x	x
Sodium Cyanide	x	

Chất tạo váng/bọt		x
Sodium Chloride	x	
Chất tăng xúc tác		x
Hydrogen Peroxide	x	
Bột sắt		x
Axit Sunphuric	x	

(Nguồn: Masan)

Tính ổn định của các nguồn cung cấp

Nguyên liệu thô và một phần các hóa chất mà Công Ty Núi Pháo mua từ các nhà cung cấp trong nước (như sodium carbonate, đá vôi) nhìn chung là những nguyên liệu có sẵn mà các nhà cung cấp và thương nhân khác có thể thay thế nguồn cung cấp. Công Ty Núi Pháo tin rằng điều này làm giảm các rủi ro trong chuỗi cung ứng trong trường hợp có bất kỳ gián đoạn nào trong việc cung cấp hoặc bất kỳ biến động nào về chất lượng các nguyên liệu. Nguyên liệu mà Công Ty Núi Pháo lấy từ các nhà cung cấp nước ngoài (như sodium hydroxide, PAX...) nhìn chung là những hóa chất chuyên dùng được sản xuất bởi các nhà sản xuất công nghiệp danh tiếng trên thị trường quốc tế.

Công Ty Núi Pháo đã ký kết các hợp đồng dài hạn, thông thường với thời hạn từ hai đến ba năm, với các nhà cung cấp trong nước và quốc tế để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu thô dự kiến phù hợp với tiến độ giao hàng như đã thỏa thuận. Để giảm thiểu rủi ro về nguồn cung nguyên liệu thô, Công Ty Núi Pháo thường xuyên xem xét các nhà cung cấp thay thế tiềm năng khác mà có thể đáp ứng các yêu cầu về chất lượng và giao nhận cần thiết cho hoạt động kinh doanh của Công Ty Núi Pháo.

Nguyên liệu dự trữ được duy trì để đảm bảo đủ cho nhu cầu phục vụ hoạt động sản xuất, có tính đến thời gian hoàn thành việc sản xuất, giao hàng, thanh toán, thông quan nội địa bao gồm cả các thủ tục hải quan và vận chuyển đến khu vực dự án. Đối với các nhà cung cấp địa phương, Công Ty Núi Pháo chú trọng duy trì mức dự trữ nguyên liệu hợp lý. Ngoài ra, Công Ty Núi Pháo cũng duy trì danh sách các nhà cung cấp thay thế để giảm thiểu rủi ro về nguồn cung nguyên liệu.

Ảnh hưởng của giá nguyên liệu đối với doanh thu và lợi nhuận

Giá cả nguyên vật liệu không ảnh hưởng trọng yếu tới doanh thu và lợi nhuận của Công Ty Núi Pháo do chi phí nguyên vật liệu chỉ chiếm khoảng 10% tổng chi phí và Công Ty Núi Pháo đã duy trì ổn định được nguồn cung cấp nên chỉ bị ảnh hưởng rất nhỏ bởi biến động giá cả nguyên vật liệu.

Để giảm thiểu tác động của biến động giá nguyên liệu đối với kết quả hoạt động kinh doanh, Công Ty Núi Pháo ký kết các hợp đồng dài hạn, thông thường với thời hạn từ hai đến ba năm, với mức giá cố định. Trước khi các hợp đồng này hết hạn, Công Ty Núi Pháo tiến hành quy trình đấu thầu để có được giá tốt nhất trên thị trường trong khi vẫn bảo đảm được các yêu cầu về chất lượng do Công Ty Núi Pháo đưa ra, và hoàn thiện các hợp đồng mới trên cơ sở đó. Đối với bất kỳ nguyên liệu nào không có hợp đồng dài hạn, đấu thầu cạnh tranh sẽ được thực hiện và dựa trên chi phí, chất lượng và thời gian giao hàng, các đơn hàng giao ngay sẽ được áp dụng với giá thị trường để mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho Công Ty Núi Pháo.

5.4.4 Trình Độ Công Nghệ

Nhà máy chế biến khoáng sản

Nhà máy chế biến khoáng sản của Công Ty Núi Pháo được thiết kế để chế biến 3,5 triệu tấn quặng nguyên khai một năm, được lắp đặt công nghệ tiên tiến nhất hiện có trong ngành công nghiệp chế biến khoáng sản từ các khâu nghiền thô, nghiền tinh, tuyển nổi sulphua (để sản xuất đồng) và tuyển nổi ôxít (để sản xuất florit cấp axít), tuyển trọng lực (để sản xuất tinh quặng vonfram), lọc và đông cứng clorua (để sản xuất bismut). Các quy trình sản xuất này được tích hợp và vận hành trong một chuỗi nối tiếp kéo dài 24 giờ mỗi ngày, 365 ngày mỗi năm. Chi tiết các giai đoạn vận hành như sau:

1. Chu trình nghiền thô hai giai đoạn: Chu trình nghiền thô biến quặng mỏ thành quặng nhỏ thông qua một quá trình nghiền hai giai đoạn;

2. Kho dự trữ và thu hồi quặng nhỏ: Quặng mịn từ chu trình nghiền thô được đưa vào một kho dự trữ hình nón mở. Quặng nhỏ được thu hồi từ kho dự trữ thông qua ba băng chuyền, đưa vào băng tải nghiền và chuyển quặng đến chu trình nghiền tinh;

3. Chu trình nghiền tinh bằng thanh nghiền hai giai đoạn: Chu trình nghiền tinh được thiết kế để xử lý 444 tấn/giờ từ quặng khô thành sản phẩm được nghiền mịn;

4. Chu trình tuyển nổi, khử nước cho tinh quặng và đóng gói đồng: Chu trình tuyển nổi đồng được thiết kế để tách đồng sunfua từ sản phẩm được nghiền mịn. Tinh quặng đồng cuối cùng sau khi tuyển nổi được bơm vào một bể lắng có tốc độ đông tụ nhanh tại khu vực đầu ra của tinh quặng. Sau đó, tinh quặng cô đặc được tách nước bằng cách sử dụng một bộ đai lọc chân không. Sản phẩm sau khi lọc được đóng gói vào bao lớn tại trạm băng chuyền và đóng gói;

5. Chu trình tuyển nổi sunfua số lượng lớn: Quy trình tuyển nổi sunfua số lượng lớn (BSF) được thiết kế để tách khoáng chất sunfua, có chứa bismut và sắt, từ oxit vonfram và khoáng chất florit;

6. Chu trình tuyển trọng lực, làm giàu tinh quặng, sấy và đóng gói vonfram: quy trình tuyển trọng lực được thiết kế để thu hồi các khoáng chất vonfram, chủ yếu là khoáng Scheelite, từ dòng sản phẩm đầu ra của quy trình tuyển nổi sunfua. Sau quy trình làm giàu tinh quặng, tinh quặng vonfram đã tách nước được đưa vào máy sấy chạy bằng dầu diesel để loại bỏ hơi ẩm còn lại. Sau khi làm mát, thành phẩm tinh quặng vonfram được đóng gói vào bao lớn tại trạm đóng gói. Thành phẩm này là sản phẩm công nghiệp với tên giao dịch là ôxít vonfram thương phẩm;

7. Hóa chất vonfram: Tinh quặng vonfram từ chu trình tuyển trọng lực vonfram được tiếp tục chế biến sâu thành hóa chất vonfram có giá trị gia tăng tại nhà máy của MTC nằm ngay cạnh mỏ. Tinh quặng vonfram được sản xuất thành sản phẩm APT (muối Ammonium paratungstate) với hàm lượng cao qua quá trình chiết tách bằng hóa chất, tiếp đó là quá trình tinh chế vật lý và hóa học, và cuối cùng là bước kết tinh. APT sau đó được đóng bao để xuất bán hoặc tiếp tục được xử lý tại lò nung để sản xuất ra BTO và YTO;

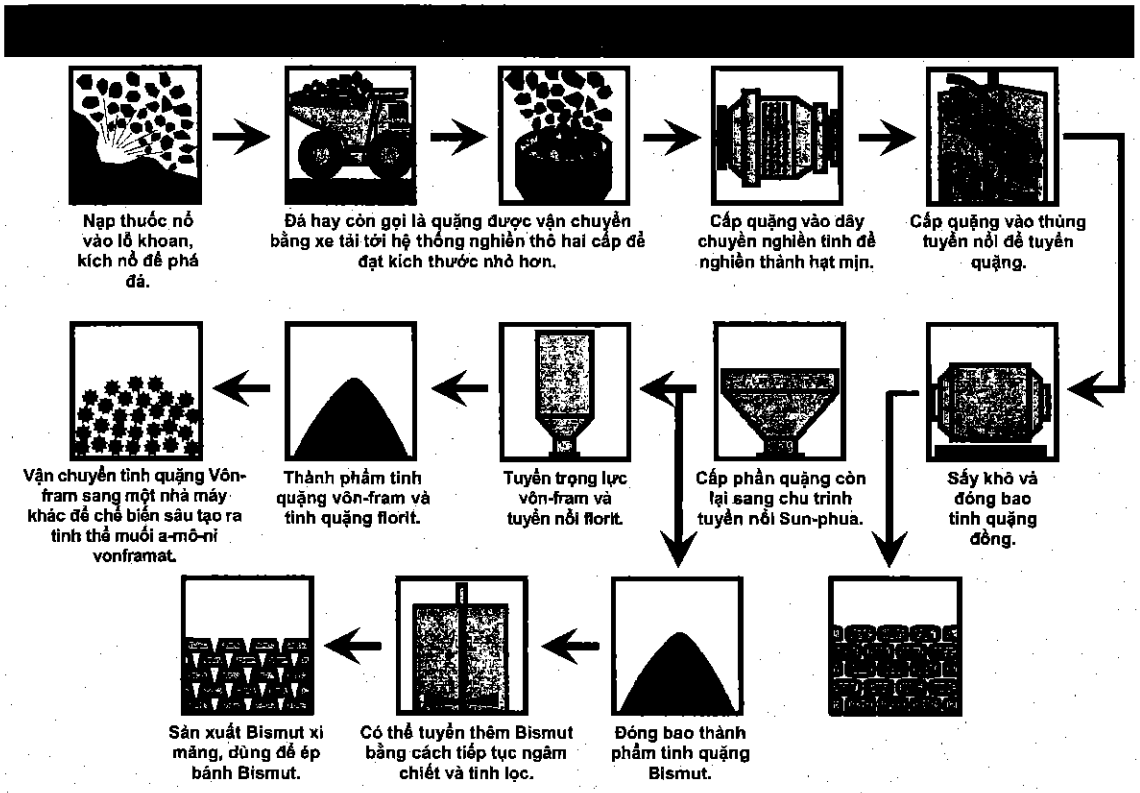
8. Chu trình tuyển nổi, lọc, luyện, và đóng gói bismut ximăng: quy trình tuyển nổi bismut được thiết kế để tách các khoáng chất giàu bismut từ tinh quặng BSF và đuôi quặng đồng được làm sạch. Tinh quặng bismut cuối cùng sau khi tuyển nổi được bơm vào một bể lắng có tốc độ đông tụ nhanh tại khu vực xử lý tinh quặng. Tinh quặng cô đặc được tách nước bằng cách sử dụng một bộ đai lọc chân không. Bánh lọc sau đó được chuyển bằng băng chuyền xoắn ốc đa chiều đến giai đoạn lọc. Tinh quặng bismut tuyển nổi được lọc và làm sạch bằng phương pháp sử dụng muối (NaCl) và axit sulphuric (H_2SO_4) trong quy trình lọc hai giai đoạn. Chất thải từ quy trình luyện bismut ximăng có chứa H_2SO_4 và NaCl còn lại được tái sử dụng để lọc bismut. Quy trình luyện bismut ximăng được tiến hành trên cơ sở hàng loạt trong một lò phản ứng dao động đơn. Sản phẩm bismut ximăng được lọc và rửa trong một bộ lọc áp lực nhỏ trước khi cân và đóng gói để giao hàng;

9. Quy trình xử lý chất thải từ chu trình lọc bismut: xử lý chất thải từ chu trình lọc bismut được yêu cầu để trung hòa axit và kết tủa kim loại nặng chứa trong chất thải trước khi thải ra ngoài;

10. Chu trình tuyển nổi florit, khử nước cho tinh quặng và lưu trữ: chu trình tuyển nổi florit được thiết kế để thu hồi calcium fluorite (CaF_2) phẩm cấp cao cuối quy trình tuyển trọng lực vonfram. Sau khi chế biến, calcium fluorite cuối cùng được bơm vào một bể lắng tại khu vực đầu ra của dây chuyền chế biến. Thành phần florit cuối cùng được tách nước bằng quy trình lọc và lắng cặn tiêu chuẩn, sau đó được thu hồi từ kho dự trữ bằng máy xúc gàu ngược và được vận chuyển đến cảng bằng đường bộ và xà lan; và

11. Quy trình trộn thuốc thử và lưu trữ: Các thuốc thử quan trọng được nhận và lưu trữ trong khu vực dự án. Các thiết bị trộn, lưu trữ và định lượng chuyên dụng được cung cấp cho mỗi thuốc thử.

Quá trình sản xuất các sản phẩm của Công Ty được trình bày trong các biểu đồ dưới đây:



5.4.5 Tình Hình Nghiên Cứu Và Phát Triển Sản Phẩm Mới

Công Ty Núi Pháo vẫn đang tiếp tục tìm cách trích xuất các chất khoáng có giá trị kinh tế phụ trội từ quặng trong phạm vi được phép, cải tiến tỷ lệ thu hồi khoáng sản hiện có và giảm chi phí sản xuất. Công ty con của Công Ty Núi Pháo có kế hoạch tái đầu tư 1% doanh thu hàng năm cho hoạt động nghiên cứu phát triển, với chiến lược trở thành nhà sản xuất hóa chất công nghiệp vonfram tích hợp lớn trên thế giới, chế biến các sản phẩm cacbua vonfram, bột kim loại vonfram, xi măng cacbua, sản phẩm máy phay và hóa chất công nghiệp.

Bên cạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, Công Ty Núi Pháo cũng quan tâm nghiên cứu cải tiến quy trình sản xuất. Một số dự án quan trọng mà Công Ty Núi Pháo đã và đang tiến hành nhằm nâng cao hơn nữa hiệu suất nhà máy bao gồm:

- Dự án tăng tỷ lệ thu hồi vonfram đối với quặng đã nghiền mịn: sử dụng công nghệ ly tâm và thiết bị G-forces công suất cao để tăng tỷ lệ thu hồi vonfram dạng hạt mịn. Đây là công nghệ mới phát triển trong vài năm gần đây, đạt đến hiệu quả cao và áp dụng trong sản xuất với sản lượng lớn. Dự án đã hoàn thành, đưa vào vận hành và đạt được công suất tối đa như kỳ vọng.

Dự án đã làm gia tăng tỷ lệ thu hồi vonfram đối với quặng đã nghiền mịn tại mỏ Núi Pháo và sẽ tiếp tục được tối ưu hóa trong tương lai để đạt được các cải tiến mới;

- Dự án tăng công suất trong công đoạn lắng và cô đặc đồng: đây là nút thắt trong dây chuyền đồng. Việc tăng công suất của công đoạn lắng và cô đặc sẽ làm tăng công suất của cả dây chuyền và tăng khối lượng sản phẩm đồng. Dự án đã hoàn thành và được đưa vào vận hành. Đúng như kỳ vọng, việc nâng cấp này đã dẫn đến việc gia tăng công suất sản xuất đồng và loại bỏ các hạn chế về công suất tồn tại trước đó; và

- Dự án nâng cấp dây chuyền Florit – tăng khả năng đào thải sunfua, cải thiện tỷ lệ thu hồi; vận hành giai đoạn rửa bổ sung trong quy trình florit để giảm tạp chất bằng cách rửa và giảm các phụ gia hóa chất. Dự án đã hoàn thành trong Quý IV năm 2018.

5.4.6 Tình Hình Kiểm Soát Chất Lượng Sản Phẩm/Dịch Vụ

Hệ Thống Quản Lý Chất Lượng Hiện Tại

Nhà máy chế biến phục vụ hoạt động của Công Ty Núi Pháo bao gồm các tổ vận hành đang được sử dụng rộng rãi trong ngành công nghiệp chế biến khoáng sản để thu hồi các sản phẩm đồng, bismut, vonfram và florit phẩm cấp cao. Việc sản xuất ra sản phẩm chất lượng cao và đồng nhất là một trong những ưu tiên hàng đầu của Công Ty Núi Pháo. Để đảm bảo đạt được mục tiêu này, một số chương trình và chiến lược đang được thực hiện đối với toàn bộ nhà máy chế biến như:

- Để đảm bảo rằng nhà máy chế biến được tối ưu hóa, các quy trình hoạt động chi tiết từ vận hành thiết bị cho đến chuẩn bị mẫu thử đều được tuân thủ theo các chiến lược vận hành được thiết lập sẵn. Quy trình đảm bảo chất lượng này cũng được lồng ghép vào;

- Lấy mẫu thử thường xuyên trong suốt quy trình từ quặng đến thành phẩm;

- Sử dụng công nghệ phân tích quang phổ Mobile XRF để giám sát việc phân tích các quy trình chế biến quan trọng trong thời gian thực tế. Điều này cho phép phát hiện sớm bất kỳ bất thường nào trong quá trình chế biến;

- Thường xuyên tiến hành phân tích toàn diện quy trình chế biến đối với toàn bộ nhà máy chế biến trên cơ sở mỗi 4 giờ, trong đó việc phân tích được hoàn thành tại các phòng thí nghiệm độc lập được công nhận được vận hành bởi Công Ty TNHH SGS Việt Nam ("**SGS**") mà các phòng thí nghiệm này được đặt trong khu vực Dự Án Núi Pháo;

- Từ năm 2013 đến nay, hơn 36.000 mẫu nước đã được lấy để phân tích và giám sát chất lượng môi trường;

- Phòng kiểm soát quy trình – luôn có người điều khiển, tất cả các quy trình đều được giám sát và mọi hoạt động được ghi lại trong Hệ Thống Điều Khiển Phân Tán ABB;

- Toàn bộ nhà máy chế biến được kiểm soát và giám sát từ một phòng điều khiển trung tâm sử dụng một Hệ Thống Điều Khiển Phân Tán ABB 800XA tích hợp. Phòng điều khiển luôn có người điều khiển tại mọi thời điểm để đảm bảo rằng thiết bị đang hoạt động phù hợp với các chiến lược vận hành được thiết lập sẵn;

- Các thông số thời gian thực và thay đổi quy trình được thực hiện bằng cách sử dụng Hệ Thống Điều Khiển Phân Tán được lưu trữ và dễ dàng được cung cấp để phân tích bằng cách sử dụng phần mềm thu thập dữ liệu Quản Lý Tri Thức ABB;

- Nhân sự vận hành có kinh nghiệm chuyên môn được bố trí khắp nhà máy để tăng cường giám sát quy trình và liên lạc bằng vô tuyến với phòng điều khiển trung tâm. Các nhân sự này cũng hoàn thành việc kiểm tra định kỳ và lập sổ ghi chép đối với tất cả các thiết bị và các thông số quan trọng của quá trình;

- Quản lý/giám sát có mặt trong nhà máy 24/7; và

- Sử dụng các chuyên gia của bên thứ ba để kiểm tra thường xuyên quá trình và quy trình được sử dụng bởi Công Ty Núi Pháo.

Bộ Phận Kiểm Soát Chất Lượng

Việc phân tích các mẫu thử được thực hiện bằng cách sử dụng phòng thí nghiệm tại chỗ của SGS, là một công ty cung cấp dịch vụ phân tích và chứng nhận độc lập. SGS được công nhận đạt tiêu chuẩn ISO17025 về hệ thống quản lý chất lượng áp dụng chuyên biệt cho phòng thử nghiệm do tổ chức quốc tế về tiêu chuẩn hóa ISO ban hành và do đó có chương trình giám sát và kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt riêng của họ tại chỗ. Hơn nữa SGS được công nhận đạt tiêu chuẩn phòng thí nghiệm VILAS bởi Văn Phòng Công Nhận Chất Lượng của Bộ Khoa Học và Công Nghệ Việt Nam và được chứng nhận kiểm soát chất lượng đối với tất cả các sản phẩm mà Công Ty sản xuất. Ngoài ra, SGS cung cấp trên cơ sở hàng quý các chứng nhận đối với sản phẩm được Công Ty Núi Pháo sản xuất.

Nhà máy chế biến của Công Ty Núi Pháo được vận hành bởi một đội ngũ quản lý quốc tế là các chuyên gia công nghiệp với nhiều năm kinh nghiệm chế biến khoáng sản. Yếu tố này kết hợp với thiết kế nhà máy tinh vi và trình độ giám sát trực tuyến và tự động hóa quy trình chế biến cao cũng như chương trình đào tạo quan trọng cho nhân viên vận hành đảm bảo nhà máy chế biến luôn được vận hành phù hợp với quy trình đã được thống nhất để luôn sản xuất các sản phẩm chất lượng cao và đồng nhất như khách hàng của Công Ty Núi Pháo yêu cầu.

Nếu có bất kỳ xáo trộn quy trình nào xảy ra, nguyên nhân gốc rễ được xác định và giải quyết nhanh chóng trong khi bất kỳ thành phẩm nào mà có thể bị ảnh hưởng sẽ được cách ly để lấy mẫu thử bổ sung. Nếu có bất kỳ nghi ngờ nào về chất lượng của thành phẩm, thành phẩm đó sẽ được lưu trữ riêng biệt và xử lý phù hợp có tham vấn với bộ phận bán hàng.

Bộ phận bán hàng và tiếp thị làm việc chặt chẽ với đội ngũ quản lý chuỗi cung ứng để giao thành phẩm cho khách hàng của Công Ty Núi Pháo theo các loại hợp đồng miễn trách nhiệm trên boong tàu nơi đi (FOB) và hợp đồng giá thành, bảo hiểm và cước phí vận chuyển (CIF), và các phương

thức bán hàng nội địa mà thông thường được bán trên cơ sở giá xuất xưởng (EXW) tại địa điểm của Dự Án Núi Pháo. Như là một phần của chương trình bảo đảm chất lượng, các công ty giám định độc lập, bao gồm AH Knight, được thuê thực hiện giám định lại các kết quả phân tích để giao nhận và vận chuyển hàng hóa. Tất cả dữ liệu về chất lượng sản phẩm và sản lượng đều được quản lý bằng phần mềm hoạch định nguồn lực doanh nghiệp của Công Ty Núi Pháo để đảm bảo tính toàn vẹn và minh bạch của dữ liệu.

5.4.7 Các Hoạt Động Tiếp Thị Và Bán Hàng

Hiện nay, các sản phẩm đồng của Công Ty Núi Pháo được tiêu thụ trong Việt Nam. Vonfram, Florit và Bismut được xuất khẩu cho các khách hàng ở Châu Á, Bắc Mỹ, Châu Âu và Trung Đông. Bộ phận bán hàng và tiếp thị của Công Ty Núi Pháo được đặt tại Hà Nội. Công Ty Núi Pháo đã tạo dựng và duy trì mối quan hệ với mạng lưới các khách hàng quan trọng trong Việt Nam và trên toàn cầu. Nhu cầu đối với các sản phẩm của Dự Án Núi Pháo bắt nguồn từ chính chất lượng sản phẩm. Vonfram, florit, đồng và bismut là các nguyên liệu thiết yếu được sử dụng cho nhiều sản phẩm tiêu dùng hiện đại.

Sản phẩm của Công Ty Núi Pháo được bán cho các khách hàng thuộc nhiều phân khúc công nghiệp khác nhau (như công nghiệp chế tạo máy, hóa chất, chế tạo hợp kim...) và thường là các khách hàng truyền thống theo các hợp đồng cung cấp dài hạn đã ký. Trong mọi trường hợp, giá quốc tế được coi như là mức định giá cơ sở trong các công thức tính giá của hợp đồng bao gồm các khoản phí bảo đảm chất lượng sản phẩm cũng như các điều khoản thanh toán và giao hàng.

Chiến lược quản lý quan hệ khách hàng của Công Ty Núi Pháo là tiếp cận đối tác dài hạn, theo đó Công Ty Núi Pháo nỗ lực làm việc với nhân sự chủ chốt tại tất cả các cấp trong cơ cấu tổ chức của từng khách hàng, từ đó cho phép Công Ty Núi Pháo đưa ra giải pháp tốt nhất cho tất cả các bên. Như một phần trong chiến lược của Công Ty Núi Pháo, Công Ty Núi Pháo khuyến khích việc trao đổi phi độc quyền với các khách hàng để chia sẻ thông tin về phát triển sản phẩm, công nghệ chế biến và các yêu cầu chi tiết của khách hàng.

Bộ phận bán hàng và tiếp thị của Công Ty Núi Pháo làm việc chặt chẽ với bộ phận tài chính để thường xuyên xem xét hạn mức tín dụng cho tất cả các bên đối tác. Trong một số trường hợp, Công Ty Núi Pháo yêu cầu phải thanh toán trước hoặc có thư tín dụng; tuy nhiên các điều khoản thanh toán thường không quá 45 ngày kể từ ngày lập hóa đơn, để đảm bảo dòng tiền kịp thời.

Chiến lược quản lý quan hệ khách hàng của Công Ty Núi Pháo là mở rộng quan hệ với khách hàng trọng yếu để phát triển thêm nữa mạng lưới khách hàng tin cậy và đa dạng hoá khách hàng. Công Ty Núi Pháo khuyến khích trao đổi kỹ thuật với khách hàng nhằm chia sẻ thông tin quan trọng, bao gồm các kỹ thuật phân tích và phát triển sản phẩm. Hơn nữa, các lãnh đạo cấp cao trong Công Ty Núi Pháo đóng một vai trò tích cực trong việc phát triển mối quan hệ cấp cao với các khách hàng lớn, đặc biệt trong các ngành công nghiệp fluorit, bismut và vonfram.

5.4.8 Các Nhãn Hiệu Sáng Chế Và Bản Quyền

Tính đến ngày lập Bản Cáo Bạch này, nhóm công ty Masan Resources đã đăng ký bảo hộ cho các nhãn hiệu sau:

Nhãn hiệu "NuiPhao Mining" và hình ảnh theo Giấy Chứng Nhận Nhãn Hiệu số 170797 do Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam cấp ngày 31 tháng 8 năm 2011; và

Nhãn hiện "Masan Resources" theo Giấy Chứng Nhận Nhãn Hiệu số 198943 do Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam cấp ngày 18 tháng 01 năm 2013.

Masan Resources và Công Ty Núi Pháo không có sáng chế hoặc bản quyền nào được đăng ký.

5.4.9 Tài Sản Của Masan Horizon Và Các Công Ty Con

Bảng dưới đây thể hiện các tài sản của Masan Horizon và các công ty con, là nhà máy và quyền sử dụng đất thuộc mỏ Núi Pháo:

Nhà Máy & Mỏ

Loại	Vị trí	Diện tích (m^2)	Diện tích đã có hợp đồng thuê đất (m^2)
Nhà máy	Xóm 2, Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Thái Nguyên	357.455	284.621
Mỏ	Xóm 2, Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Thái Nguyên	5.957.604	4.166.487
	Tổng cộng	**6.315.059**	**4.451.108**

Ghi chú: Nhà máy bao gồm các trang thiết bị hỗ trợ. Mỏ bao gồm khu vực chứa đuôi quặng và vùng đệm.

Quyền sử dụng đất

Vị trí	Diện tích (m^2)	Thời hạn
Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Thái Nguyên	6.315.059	2004- 2034

5.5 Lĩnh Vực Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ

Cuối năm 2019, Masan đã thực hiện thiết lập nền tảng hệ sinh thái tiêu dùng thích hợp thông qua việc hoàn tất sáp nhập MCH và VCM để thành lập tập đoàn tiêu dùng lớn nhất Việt Nam. MSN là cổ đông sở hữu đa số cổ phần (nắm 70% cổ phần) của công ty mới. Công ty mới sẽ nắm giữ 85,7% cổ phần MCH và 83,7% cổ phần VCM. VCM hiện đang vận hành 134 siêu thị Vinmart, 2,888 cửa hàng Vinmart+ và 14 nông trại công nghệ cao VinEco cung cấp rau củ quả tươi.

Sau 5 năm hình thành và phát triển, VinCommerce và VinEco đã xây dựng hệ thống bán lẻ theo tiêu chuẩn quốc tế, có quy mô lớn nhất Việt Nam. Không chỉ đủ năng lực cạnh tranh và khả năng đối trọng sòng phẳng với các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài, giành và giữ được thị phần cho người Việt – thông qua kênh phân phối của mình, VinCommerce còn tiên phong hỗ trợ các nhà sản xuất nội địa cùng phát triển. VinEco cũng đã đạt được mục tiêu thúc đẩy, truyền cảm hứng cho các doanh nghiệp trong nước đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao, hỗ trợ các hộ sản xuất nhỏ lẻ cùng thúc đẩy nông nghiệp sạch, vì mục tiêu đảm bảo sức khỏe lâu dài cho người Việt. Nhờ đó, VinCommerce đã liên tục đạt được những giải thưởng lớn trong nước và quốc tế như giữ vững vị trí số 1 Nhà bán lẻ uy tín nhất Việt Nam trong 2 năm 2018 và 2019; Nhà bán lẻ xanh Châu Á 2019; Doanh nghiệp Trách nhiệm châu Á 2019,…

Việc sáp nhập VCM sẽ giúp Masan sở hữu nền tảng bán lẻ lớn nhất về số lượng điểm bán và chiếm 25% thị phần kênh bán lẻ hiện đại đặc biệt tại Hà Nội nơi VCM đang chiếm thị phần vượt trội và đang trên đà đạt lợi nhuận, đóng góp 45% doanh thu của VCM trong 2019. VCM còn thể hiện sự vượt trội ở danh mục sản phẩm tươi sống giúp thu hút khách hàng và gia tăng sự hiện diện của kênh bán lẻ hiện đại trong tương lai. Cùng với MeatDeli, Masan sẽ tạo giá trị cộng hưởng cho định vị giá trị các mặt hàng tươi sống của VCM. Đồng thời giúp Masan tiên phong trong chiến lược đa kênh, tiếp cận 8,7 triệu khách hàng thông qua siêu ứng dụng VinID.

Sau khi tiếp quản VCM, Masan sẽ vẫn giữ nguyên hệ thống quản trị hiện tại của VinCommerce cũng như các chính sách đối với Nhà cung cấp. Toàn bộ khách hàng của VinCommerce cũng sẽ tiếp tục được hưởng các ưu đãi của VinGroup, đặc biệt là các chính sách đặc quyền thẻ VinID dành cho khách hàng.

5.6 Lĩnh Vực Dịch Vụ Tài Chính - Techcombank

5.6.1 Tổng Quan Về Techcombank

Được thành lập vào năm 1993, các lĩnh vực kinh doanh ngân hàng chủ yếu của Techcombank bao gồm: (i) cung cấp dịch vụ nhận tiền gửi; (ii) cung cấp dịch vụ cho vay cá nhân; (iii) cung cấp dịch vụ kinh doanh và tài chính của khách hàng tổ chức; (iv) cung cấp các dịch vụ ngân hàng giao dịch cho các doanh nghiệp; và (v) đầu tư vào chứng khoán do Chính Phủ, các tổ chức khu vực tài chính và tư nhân phát hành. Techcombank tập trung vào phát triển thị phần khách hàng cá nhân thúc đẩy tài chính toàn diện của khu vực thị trường còn chưa được khai thác nhiều ở Việt Nam.

Tính đến cuối năm 2019, Techcombank đang phục vụ hơn 5,3 triệu khách hàng cá nhân và hơn 100.000 khách hàng doanh nghiệp thông qua mạng lưới 314 chi nhánh, phòng giao dịch, 1.193 máy

ATM và đội ngũ nhân viên lên tới hơn 11.156 người. Mạng lưới của Techcombank chủ yếu bao gồm các trung tâm đô thị lớn của Việt Nam, vì các thị trường này tập trung tầng lớp trung lưu và các khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ đa dạng.

Đặc biệt, trong tháng 6 năm 2018, Techcombank đã hoàn thành thương vụ IPO ngân hàng có giá trị vốn hóa cao nhất từ trước đến nay tại Việt Nam. Tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2019, Techcombank có tổng tài sản 383.699 tỷ Đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 12.838 tỷ Đồng.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, Techcombank nằm trong top 5 ngân hàng lớn nhất trong các ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam tính trên tổng tài sản (không tính 4 ngân hàng là ngân hàng thương mại Nhà nước lớn và các ngân hàng thương mại Nhà nước được cổ phần hóa mà Nhà nước vẫn nắm giữ cổ phần chi phối) và đứng thứ 2 trong toàn hệ thống tính về qui mô lợi nhuận. Techcombank được ghi nhận là "Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2018" bởi tổ chức quốc tế uy tín Euromoney và được vinh danh là "Ngân hàng xuất sắc nhất Việt Nam" bởi Asia Risk vào tháng 9/2019.

So với các ngân hàng thương mại hoạt động tại Việt Nam, Techcombank có nhiều thế mạnh góp phần tăng năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng và dịch vụ có liên quan.

5.6.2 Sản Phẩm Và Khách Hàng

Techcombank là ngân hàng dẫn đầu trong việc giới thiệu các sản phẩm ngân hàng mới dành cho cả các khách hàng doanh nghiệp và khách hàng bán lẻ ra thị trường Việt Nam.

Dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp và ngân hàng thương mại luôn là nòng cốt của hoạt động kinh doanh của Techcombank. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, Techcombank đã cung cấp sản phẩm dịch vụ cho hơn 100.000 khách hàng doanh nghiệp. Sản phẩm và dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp của Techcombank gồm cho vay, nhận tiền gửi, dịch vụ thanh toán, bảo lãnh, tài trợ thương mại, quản lý tiền tệ cho khách hành doanh nghiệp chủ yếu được cung cấp bởi Khối Dịch Vụ Khách Hàng Doanh Nghiệp của Techcombank.

Khối Dịch vụ Ngân hàng và Tài chính Cá nhân của Techcombank tập trung vào việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng cá nhân với số lượng khách hàngliên tục tăng trưởng nhanh. Dịch vụ khách hàng cá nhân là lĩnh vực thế mạnh truyền thống của Techcombank, đặc biệt trong việc thu hút tiền gửi cá nhân. Trong vài năm gần đây, Techcombank đã thành công trong việc sử dụng thế mạnh trong hoạt động nhận tiền gửi cá nhân của mình sang hoạt động cho vay khách hàng cá nhân và kinh doanh thẻ ghi nợ/thẻ tín dụng. Các sản phẩm của Techcombank đều thể hiện sự tận tâm trong chăm sóc nhu cầu của khách hàng, từ nhà ở (sản phẩm thế chấp) đến đi lại (cho vay mua ô tô), sinh hoạt hàng ngày (thẻ tín dụng và ghi nợ), an toàn (bảo hiểm), và đầu tư trong tương lai (quản lý tài sản và trái phiếu).

Ngoài việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ hướng đến các đối tượng khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, Techcombank đang đồng thời đẩy mạnh phát triển các sản phẩm cao cấp nhằm phục vụ các phân khúc khách hàng của khối Ngân Hàng Bán Buôn, khối Nguồn Vốn Và Thị Trường Tài Chính và khối Ngân Hàng Đầu Tư.

5.6.3 Kênh Phân Phối

Chi nhánh và phòng giao dịch của Techcombank là kênh phân phối chính tại Việt Nam. Techcombank đã mở rộng mạng lưới chi nhánh để mở rộng cơ sở khách hàng và cung cấp dịch vụ tốt hơn. Techcombank có 1 Hội sở chính, 2 văn phòng đại diện và 311 chi nhánh và phòng giao dịch. Các chi nhánh này cung cấp các nền tảng giao dịch chính cho các khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ ("**SME**") và khách hàng cá nhân của Techcombank. Đối với các khách hàng SME và khách hàng cá nhân ưu tiên, Techcombank còn cung cấp dịch vụ giao dịch tận nơi (door-to-door).

Techcombank cũng cung cấp các kênh ngân hàng điện tử cho khách hàng SME và khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp và khách hàng của ngân hàng giao dịch, mobile banking, và một trung tâm điện thoại 24/7 hỗ trợ khách hàng và giao dịch qua điện thoại.

5.6.4 Lợi Thế Cạnh Tranh Của Techcombank

Techcombank được biết đến thông qua sự am hiểu sâu sắc khách hàng, khả năng nắm bắt xu hướng thị trường, cùng những yếu tố nội tại mạnh mẽ về hệ thống, con người và văn hóa doanh nghiệp để tạo ra những thành tích vượt trội nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng một cách có trách nhiệm và toàn diện.

Chiến lược "Khách hàng là trọng tâm"

2019 là năm đánh dấu những bước tiến đang kể của ngân hàng trong việc tổ chức lại hoạt động kinh doanh để tập trung tốt nhất theo định hướng "Khách hàng là trọng tâm" để phục vụ và bảo vệ khách hàng tốt nhất, với mục tiêu trở thành Ngân hàng tốt nhất Việt Nam đến năm 2020. Với chiến lược hệ sinh thái và đặt khách hàng làm trọng tâm, Techcombank đã trở thành ngân hàng cổ phần hàng đầu với doanh thu tăng trưởng trong vòng 17 quý liên tiếp.

Chiến lược mới của Techcombank đang chuyển dịch từ 'sản phẩm' sang 'khách hàng'. Để làm được điều này, Techcombank đã và đang xây dựng các chính sách, quy trình, tìm hiểu nhu cầu của từng phân khúc khách hàng để từ đó thiết kế ra các sản phẩm, dịch vụ phù hợp nhất với mỗi phân khúc, cung cấp cho từng khách hàng/ phân khúc khách hàng những giải pháp tài chính toàn diện.

Chiến lược "Khách hàng là trọng tâm" cũng được thể hiện xuyên suốt trong chương trình chuyển đổi của Techcombank, từ các mô hình và chương trình kinh doanh đột phá đến các sáng kiến chiến lược và cả việc xây dựng cơ cấu tổ chức đều được thực hiện theo phương pháp luận này.

Luôn tiên phong áp dụng công nghệ thông tin hiện đại

Ngay từ khi mới thành lập vào năm 1993, công nghệ đã đóng vai trò như một trụ cột thúc đẩy tăng trưởng của Techcombank. Đội ngũ công nghệ Techcombank được đánh giá là có chất lượng cao, được định hướng rõ ràng và có sự cam kết đầu tư bài bản từ hội đồng quản trị, các hệ thống đều được xây dựng theo chuẩn mực quốc tế là cơ sở để giúp Techcombank bứt phá vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh. Chiến lược của Techcombank là cung cấp một hệ thống cho phép khách hàng tự động hóa toàn bộ quy trình tài chính, từ báo cáo tài chính, quản lý dòng tiền đến kho vận. Năm 2010,

Techcombank là ngân hàng đầu tiên cung cấp dịch vụ Internet banking, đến năm 2014, Techcombank cũng là ngân hàng đầu tiên cung cấp dịch vụ Mobile banking. Đến nay, khi đã thực sự trở thành một ngân hàng 24/7, Techcombank cung cấp các sản phẩm dịch vụ số từ cơ bản như chuyển tiền, thanh toán, gửi tiết kiệm, thẻ tín dụng, v.v. cho đến sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, dịch vụ kết nối tài khoản chứng khoán, đầu tư.

Trong những năm qua, Techcombank đã ngày càng trở nên "số hóa" hơn với việc đẩy mạnh các dịch vụ giao dịch trực tuyến. Tổng khối lượng giao dịch trực tuyến đã tăng 10 lần trong hai năm qua, và ngân hàng quyết định đầu tư toàn diện vào hệ thống công nghệ với số tiền đầu tư dự kiến khoảng 300 triệu USD. Bên cạnh đó, Techcombank hiểu rằng trong thời kỳ bùng nổ công nghệ 4.0, yếu tố an toàn và bảo mật trở thành mối quan tâm đặc biệt của khách hàng.

Nhu cầu "mobile hóa" dịch vụ ngân hàng cũng được Techcombank đáp ứng tốt khi Mobile Banking của Techcombank đạt giải thưởng "Ngân hàng triển khai Mobile Banking thành công nhất" do Tạp chí The Asian Banker trao tặng. Ngoài ra, Techcombank còn tạo ra sự khác biệt khi chú trọng phân tích dữ liệu nhằm đạt năng lực vượt trội về vận hành, để mang lại sự thuận tiện, nhanh gọn để khách hàng cảm thấy dễ dàng, thoải mái trong tiếp cận tất cả các dịch vụ ngân hàng.

Nhân sự xuất sắc

Sở hữu những "nhân sự xuất sắc" là một trong những giá trị cốt lõi giúp Techcombank có chỉ số chi phí trên thu nhập thấp nhất trong nhóm ngân hàng cổ phần, và tự tin về việc đạt được các mục tiêu đặt ra trong 5 năm tới trên hành trình trở thành Ngân hàng tốt nhất tại Việt Nam. Với phương châm "Trao quyền và được trao quyền", Techcombank tạo điều kiện và cơ hội để án bộ nhân viên có thể phát triển và thành công. Ngược lại, các cán bộ nhân viên cũng luôn chủ động học hỏi, nâng cao năng lực và luôn đặt mục tiêu cao cho bản thân.

Trong những năm gần đây, "Chất" và "Lượng" nguồn nhân lực Techcombank tiếp tục được nâng cao, thể hiện qua các chỉ số đo lường sự đa dạng nguồn nhân lực (Giới tính, Trình độ học vấn, Thời gian làm việc, Tuổi) đều có xu hướng tăng.

Trong ba năm qua từ khi bắt đầu quá trình chuyển đổi, Techcombank đã gây dựng một "vòng xoay tích cực" trong đó ngân hàng đào tạo đội ngũ nhân viên dựa trên phân khúc khách hàng mà họ đang làm việc để họ hiểu được ý nghĩa công việc mình đang làm và cam kết với công việc đó. Thêm vào đó, ngân hàng cũng cơ cấu nội bộ nhằm gia tăng năng suất và giảm bớt những vị trí không cần thiết.

5.6.5 Quản Trị Rủi Ro Hiệu Quả

Quản trị rủi ro hiệu quả

Techcombank rất chú trọng đến việc xây dựng và phát triển một khung QTRR toàn diện nhằm kiểm soát các rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro thanh khoản và rủi ro hoạt động, phù hợp theo yêu cầu phát triển kinh doanh và các hướng dẫn vận hành nghiêm ngặt để đảm bảo hiệu quả trung và dài hạn.

Khung QTRR được xây dựng dựa trên các nguyên tắc sau: (1) Sự giám sát của hội đồng quản trị và Ban điều hành; (2) QTRR toàn diện; (3) Đánh giá đo lường rủi ro và kiểm tra sức chịu đựng; (4) Sự xem xét độc lập; (5) Trách nhiệm QTRR.

Các nguyên tắc này được thể hiện xuyên suốt tại các Cấu phần của Khung QTRR bao gồm:

- Quản trị của hội đồng quản trị đối với công tác QTRR (Risk governance)
- Khẩu vị rủi ro
- Cơ cấu tổ chức điều hành thực thi công tác QTRR
- Hệ thống công cụ QTRR bao gồm các chính sách QTRR chính, các hạn mức rủi ro, Các công cụ mô hình giúp nhận diện, đo lường, quản lý, giám sát và báo cáo rủi ro và kiểm tra sức chịu đựng
- Văn hóa rủi ro

Trong khuôn khổ Khung QTRR được thiết lập, Techcombank thực thi QTRR trên nền tảng hiểu khách hàng, văn hóa tuân thủ và liên tục cải tiến, cụ thể đã triển khai như sau:

Quản lý rủi ro hướng tới khách hàng

Với mục tiêu QTRR hiệu quả, thông suốt, minh bạch và đáp ứng các chuẩn mực quốc tế, mô hình quản trị tại Techcombank tách biệt các chức năng bán hàng và phê duyệt chấp nhận rủi ro, theo đó các bộ phận chức năng đều có vai trò độc lập của mình. Việc có chung một mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm, nhằm phát triển kinh doanh song hành với đảm bảo QTRR hiệu quả là vô cùng thách thức. Tuy nhiên, mô hình QTRR được xây dựng theo từng phân khúc khách hàng, đáp ứng với quy mô, đặc tính, hành vi của từng nhóm khách hàng đã giúp Techcombank ngày càng QTRR hiệu quả hơn, hiểu khách hàng, nhận diện sớm các rủi ro và có các quyết định phù hợp hơn.

Techcombank xây dựng các phương thức QTRR thị trường và thanh khoản linh hoạt và chủ động dự phòng cho các phương án rủi ro. Việc linh hoạt trong quản trị, giúp vừa quản lý được vốn mà đơn giản trong vận hành kinh doanh. Theo đó, các giải pháp và dịch vụ cho khách hàng cũng có nhiều lựa chọn hơn, phù hợp với các nhu cầu của khách hàng.

Basel II

Basel II, một chuẩn mực QTRR hiện đại, đã sớm được Techcombank nghiên cứu và từng bước triển khai ngay từ năm 2012. Techcombank đã hoàn tất các yêu cầu của NHNN trong việc đánh giá chênh lệch, và tính toán hệ số an toàn vốn tối thiểu của ngân hàng ("CAR").

Ngoài các công việc với mục đích đáp ứng Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn (Thông tư 41/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 quy định về tỷ lệ an toàn vốn đối với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài), Techcombank cũng đồng thời thực hiện các dự án nhằm đáp ứng Basel II theo phương pháp nâng cao, bao gồm việc tiếp tục chủ động xây dựng và hoàn thiện các mô hình đo lường rủi ro (các mô hình nâng cao như PD, LGD, EAD; VaR...).

Với sự giúp đỡ tư vấn của E&Y – một trong những công ty tư vấn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực tư vấn tài chính ngân hàng, Techcombank là ngân hàng Việt Nam đầu tiên hoàn thành dự án IFRS 9 để đáp ứng yêu cầu lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực quốc tế từ giữa năm 2018, trong đó bao gồm việc xây dựng hoàn thiện các mô hình PD, LGD, EAD – vốn được dựa trên nền tảng yêu cầu của Basel II. Đây là cơ sở cho việc sẵn sàng thực hiện tính tỷ lệ an toàn vốn theo các phương pháp nâng cao (IRB) theo kế hoạch của NHNN trong 2019.

Bên cạnh đó, Techcombank cũng đã hoàn thiện việc rà soát, sửa đổi, bổ sung các văn bản nội bộ, điều chỉnh cơ cấu tổ chức, thành lập mới các Hội đồng quản lý vốn, Hội đồng rủi ro nhằm đáp ứng Thông Tư 13/2018/TT-NHNN ngày 18 tháng 5 năm 2018 của NHNN quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (trụ cột 2) (như được sửa đổi bởi Thông Tư số 40/2018/TT-NHNN ngày 28 tháng 12 năm 2018 và Thông Tư số 14/2019/TT-NHNN ngày 30 tháng 8 năm 2019 của NHNN). Trong năm 2019, Techcombank sẽ tiếp tục triển khai các dự án bao gồm: Quy trình đánh giá nội bộ về mức đủ vốn (ICAAP), Kiểm tra sức chịu đựng, Lập kế hoạch vốn nhằm tiếp tục hoàn thiện và tiệm cận các chuẩn mực Basel II.

Việc tuân thủ áp dụng tiêu chuẩn Basel II sẽ giúp Techcombank bảo đảm nguồn vốn lành mạnh, tính toán được những các chi phí rủi ro, minh bạch thông tin và có các phương án dự phòng cho các rủi ro bên ngoài tác động.

Liên tục cải tiến

Việc phát triển các công cụ QTRR tự động hóa, trên nền tảng dữ liệu vượt trội là giải pháp giúp Techcombank hiểu được đầy đủ khách hàng nhất, vừa phục vụ được đầy đủ các nhu cầu thực sự của khách hàng, giảm thiểu thời gian và chi phí vận hành, đồng thời nhận diện sớm nhất, chủ động và quản lý hiệu các rủi ro. Techcombank cũng là một trong các ngân hàng đầu tiên triển khai kết nối dữ liệu toàn diện với Trung tâm Tín dụng NHNN (CIC) bằng phương thức Host-to-Host. Hệ thống tra cứu thông tin tín dụng tập trung này giúp đơn vị kinh doanh chủ động trong việc tra cứu thông tin khách hàng, nâng cao tính bảo mật cho khách hàng, giảm thiểu rủi ro hoạt động, tối ưu hóa việc sử dụng và chia sẻ dữ liệu nội bộ, đồng thời tiết kiệm chi phí cho ngân hàng.

Trong năm 2018-2019, Techcombank cũng đang triển khai dự án Business Credit Decision Engine (BCDE). Đây là một nền tảng tích hợp hỗ trợ tập hợp các thông tin liên quan tới hoạt động quản lý rủi ro tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp, bao gồm phân tích tài chính, xếp hạng tín dụng, quy trình tín dụng, cảnh báo sớm và theo dõi các điều kiện tín dụng, theo dõi và kiểm soát các hạn mức và số dư, báo cáo...

5.6.6 Kết Quả Kinh Doanh Năm 2019

Năm 2019 tiếp tục lộ trình thực hiện chương trình chuyển đổi tham vọng của Techcombank từ tổ chức lấy "Sản phẩm là trọng tâm" sang tổ chức lấy "Khách hàng làm trọng tâm", với mục tiêu trở thành "Ngân hàng tốt nhất Việt Nam đến năm 2020".

Tổng tài sản

Techcombank đã duy trì được tốc độ tăng trưởng tổng tài sản ấn tượng trong 5 năm giai đoạn 2015-2019 với mức tăng trưởng kép (CARG) 21,52%. Tổng tài sản của ngân hàng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2019 đạt 383.699 tỷ Đồng, tăng 19,5% so với năm 2018.

Tăng trưởng tín dụng và hoạt động cho vay

Kết thúc năm 2019,tổng dư nợ cho vay khách hàng của Techcombank đạt 230.802 tỷ Đồng, tăng 44% so với năm 2018. Trong đó, danh mục tín dụng được cấu trúc theo chiến lược của ngân hàng với dư nợ tín dụng chuyển dịch sang cho vay các khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa và khách hàng cá nhân trong khi đó giảm dư nợ tại các khách hàng doanh nghiệp lớn..

Mặc dù số dư nợ tăng trưởng nhanh, Techcombank vẫn luôn kiểm soát tốt các khoản nợ quá hạn, được thể hiện bằng tỷ lệ nợ nhóm 3-5 ở mức 1,33%, giảm 0,42% so với năm 2018 và dưới 2% theo như kế hoạch đã đề ra. Tỷ lệ dự phòng trên dư nợ quá hạn (nhóm 3-5) của ngân hàng được cải thiện đáng kể từ 72,95% trong năm 2017 lên 94,77% trong năm 2019 - tỷ lệ này càng cao thì khả năng dự phòng cho những tổn thất mà ngân hàng phải gánh chịu do rủi ro tín dụng càng được cải thiện, hoạt động và lợi nhuận của ngân hàng cũng được đảm bảo an toàn hơn.

Trong năm 2019, Techcombank không còn dư nợ trái phiếu của Công ty quản lý tài sản các tổ chức tín dụng Việt Nam ("**VAMC**") do đã hoàn thành việc thu hồi và xử lý các khoản nợ từ năm 2018.

Tăng trưởng tiền gửi và hoạt động huy động vốn

Số dư tiền gửi khách hàng đạt mức 231.296 tỷ Đồng tại thời điểm cuối năm 2019, tăng 14,8% so với năm 2018. Tỷ trọng cơ cấu giữa tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn vẫn tiếp tục được điều chỉnh theo hướng tích cực. Cụ thể, tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn trên tổng tiền gửi của khách hàng (CASA) đạt mức 33% năm 2019 so với mức 29% trong năm 2018, góp phần duy trì biên thu nhập lãi thuần (NIM) ở mức 4,2%, cao hơn so với mặt bằng chung của ngành ngân hàng.

Lợi nhuận trước thuế

Năm 2019 đánh dấu sự tăng trưởng vượt bậc của Techcombank về lợi nhuận trước thuế ở mức 12.838 tỷ Đồng, tăng trưởng 20,42% so với năm 2018 và tăng trưởng trung bình 5 năm (CAGR) là 58,44% trong giai đoạn 2015-2019.

Tỷ số lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu & Tỷ số lợi nhuận ròng/tài sản

Các chỉ số về khả năng sinh lời là tỷ số lợi nhuận ròng/vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE) và tỷ số lợi nhuận ròng/tổng tài sản bình quân (ROAA) của ngân hàng trong năm 2019 lần lượt đạt 17,96% và 2,9%.

5.7 Các Hợp Đồng Lớn Đang Được Thực Hiện Hoặc Đã Ký Kết

5.7.1 Các Hợp Đồng Mua Bán Cổ Phần, Phần Vốn Góp Và Góp Vốn Đầu Tư

STT	Hợp đồng	Bên mua cổ phần/ phần vốn góp	Đối tượng của hợp đồng	Giá trị (triệu VND)	Thời gian thực hiện	Nội dung
1.	Hợp đồng mua phần vốn góp	Masan	Phần vốn góp Công Ty TNHH Sam Kim (sau đó được đổi tên thành Masan Nutri-Science và nay có tên là Masan MEATLife)	2.192.690	Tháng 4 năm 2015	Mua 99,9% lợi ích vốn chủ sở hữu của Công Ty TNHH Sam Kim
2.	Hợp đồng đầu tư	Singha	Phần vốn góp Masan Consumer Holdings	13.343.727	Tháng 1 năm 2016	Singha góp 14,3% vốn điều lệ của Masan Consumer Holdings.
3.	Hợp đồng đầu tư	Singha	Phần vốn góp Masan Brewery	1.111.900	Tháng 1 năm 2016	Singha góp 33,3% vốn điều lệ của Masan Brewery
4.	Hợp đồng mua cổ phần	Masan Beverages	Cổ phần Vĩnh Hảo	137.197	Tháng 1 và tháng 4 năm 2016	Masan Consumer đã mua thêm hơn 3,2 triệu cổ phiếu, nâng tỉ lệ sở hữu của Masan Consumer tại Vĩnh Hảo từ 63,9% lên 88,6%.
5.	Hợp đồng mua cổ phần	ANCO	Cổ phần Vissan	2.135.490	Tháng 3 năm 2016	ANCO mua cổ phần để sở hữu tổng lợi ích vốn chủ sở hữu trong Vissan là 24,9%
6.	Hợp đồng mua cổ phần	Masan Consumer Holdings	Cổ phần Masan Consumer	17.896.285	Tháng 9 năm 2016	Tăng tỷ lệ nắm giữ tại Masan Consumer từ 77,8% lên 97,0%.

7.	Hợp đồng bán cổ phần	KKR	Cổ phần Masan Nutri-Science (nay là Công ty Cổ phầnMasan MEATLife)	3.405.000	Tháng 4 năm 2017	KKR mua cổ phần để sở hữu 7,5% vốn chủ sở hữu của Masan Nutri-Science (Masan MEATLife)
8.	Hợp đồng bán cổ phần	PENM IV	Phần vốn góp Công Ty TNHH Sam Kim (sau đó được đổi tên thành Masan Nutri-Science và nay có tên là Masan MEATLife)	363.200	Tháng 1 năm 2018	MSN đã chuyển nhượng 0,80% lợi ích trong MML cho PENM III Germany Gmbh & Co. Kg.
9.	Hợp đồng mua cổ phần	Masan Beverages	Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa	1.612.925	Tháng 2 năm 2018	Masan Consumer đã mua thêm hơn 7,9 triệu cổ phiếu, nâng tỉ lệ sở hữu của Masan Consumer tại Vinacafe từ 68,5% lên 98,5%.
10.	Hợp đồng mua vốn góp	Núi Pháo	Phần vốn góp Masan Vonfram	677.959	Tháng 8 năm 2018	Núi Pháo đã mua 49% vốn góp, nâng tỉ lệ sở hữu của Núi Pháo tại Masan Vonfram từ 51% lên 100%.
11.	Hợp đồng bán cổ phiếu quỹ	SK Investment Vina I Pte.Ltd	Bán cổ phiếu quỹ MSN	10.989.933	Tháng 10 năm 2018	MSN đã bán 109.899.932 cổ phiếu quỹ với giá mỗi cổ phiếu là 100.000 đồng
12.	Hợp đồng mua phần vốn góp	KKR	Phần vốn góp Công Ty TNHH Sam Kim (sau đó được đổi tên thành Masan Nutri-Science và nay có tên là Masan MEATLife)	162.820	Tháng 3 năm 2019	MSN mua 0,4% vốn cổ phần trong MML

5.7.2 Các Hợp Đồng Bao Tiêu Sản Phẩm

STT	Khách hàng	Sản phẩm	Sản lượng	Thời gian	Giá trị hợp đồng	Thực hiện
1.	CMC Cometals	Florit	Tối thiểu 200.000 tấn khô / năm	• Thời hạn đầu là 6 năm tính từ ngày đạt công suất đầy đủ 12.000 mt/tháng trong 3 tháng liên tiếp (Từ ngày 01/3/2015) • Tự động gia hạn thêm 4 năm sau 6 năm đầu • Sau đó sẽ gia hạn hàng năm	Theo thỏa thuận 2 bên	Từ năm 2012
2.	5N Plus. Inc	Bismut	Tối thiểu 2.500 tấn bismuth / năm	• Thời hạn đầu là 5 năm • Tự động gia hạn thêm các 5 (năm) năm tiếp theo	Theo thỏa thuận 2 bên	Từ năm 2013

6. Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh Trong 3 Năm Gần Nhất

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	% tăng giảm	Năm 2019
Tổng giá trị tài sản	63.528.522	64.578.613	1,7%	97.297.251
Vốn chủ sở hữu	20.225.195	34.079.678	68,5%	51.888.407
Doanh thu thuần	37.620.646	38.187.617	1,5%	37.354.087
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	4.181.887	6.276.987	50,1%	6.012.876
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	(43.250)	(33.163)	(23,3)%	1.092.214
Lợi nhuận trước thuế	4.138.637	6.243.824	50,9%	7.105.090
Lợi nhuận sau thuế	3.607.690	5.621.505	55,8%	6.364.615
Tỷ lệ cổ tức bằng tiền mặt đã trả (%)	-	-	-	-
Tỷ lệ cổ tức bằng cổ phiếu đã trả (%)	-	-	-	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (%)	17,8%	20,7%	-	14,8%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC năm 2019 của Tổ Chức Phát Hành)

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành năm 2017 và năm 2018 đã có những chuyển biến tích cực do kết quả của lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống, và lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản đã cải thiện. Cụ thể, mặc dù doanh thu thuần tăng nhẹ, các chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận sau thuế của Tổ Chức Phát Hành đều tăng trưởng vượt bậc tương ứng tăng 1,5%, 50,1% và 55,8% trong năm 2018 so với năm 2017. Mặc dù doanh thu của MML giảm 25% do thị trường thức ăn chăn nuôi heo phục hồi chậm hơn dự đoán sau khủng hoảng giá heo hơi, MCH vẫn đóng vai trò là động lực tăng trưởng chính của Tổ Chức Phát Hành. Doanh thu của MCH tăng 28,2% so với năm 2017 nhờ thành công trong chiến lược cao cấp hóa các sản phẩm gia

vị và thực phẩm tiện lợi, và tăng trưởng mạnh mẽ của ngành hàng nước giải khát, đặc biệt trong mảng nước tăng lực, và việc quản lý chặt chẽ hàng tồn kho tại nhà phân phối còn dưới một tháng. Lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản cũng có doanh thu tăng trưởng do giá vonfram đã phục hồi và hiệu quả hoạt động của MSR được nâng cao, trong đó giá APT bình quân tăng từ 239 USD/mtu trong năm 2017 lên 309 USD/mtu trong năm 2018.

Tính đến thời điểm cuối năm 2019, doanh thu thuần của Tổ Chức Phát Hành đạt 37.354 tỷ Đồng, giảm nhẹ 1,42% do những yếu tố sau:

- MSR: Doanh thu thuần giảm 31,4% do giá Vonfram giảm 22% và Công ty trì hoãn việc bán Đồng, tuy nhiên được bù đắp một phần nhờ doanh số bán Florit tốt hơn; Mặc dù lượng tồn kho đồng lớn nhưng MSR đang tiếp tục tìm kiếm các giải pháp xây dựng nhà máy tinh luyện để bán sản phẩm tại thị trường địa Phương và đợi sự chấp thuận của cơ quan chức năng về việc xuất khẩu.

- MML: Doanh thu 2019 giảm nhẹ 1,3% do doanh số thức ăn gia súc sụt giảm mạnh (giảm 24,5%) trong bối cảnh ảnh hưởng của dịch tả heo Châu Phi (ASF) nhưng được bù đắp bởi sự tăng trưởng mạnh mẽ của thức ăn gia cầm (tăng 13,4%) và thức ăn thủy sản (tăng 17,8%); Doanh số MeatDeli còn chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đã tăng trưởng mạnh mẽ. Doanh thu thuần tháng 12 của MeatDeli đạt 102 tỷ Đồng, tăng gấp đôi so với tháng 6/2019. Dự kiến việc mở rộng hệ thống phân phối của MeatDeli sau thương vụ sáp nhập VCM sẽ giúp doanh số của MeatDeli trong năm 2020 tăng trưởng vượt bậc.

- MCH: Doanh thu 2019 tăng 8,6% chủ yếu nhờ các sáng kiến về cao cấp hóa và ra mắt các sản phẩm mới như Hạt nêm Chinsu, Chinsu Mặn Mà, Mỳ li và Mỳ tô Omachi, Nước tăng lực Compact,…

Mặc dù doanh thu giảm nhẹ nhưng lợi nhuận thuần hợp nhất phân bổ cho Cổ đông công ty mẹ năm 2019 là 5.557 tỷ Đồng, tăng 13% so với mức 4.916 tỷ Đồng năm 2018 chủ yếu do:

- MML: Lợi nhuận trước khấu hao, thuế và lãi vay (EBITDA) mảng thức ăn chăn nuôi tăng trưởng tốt nhờ vào sự bù đắp trong tăng trưởng của thức ăn thủy sản và thức ăn gia cầm. Chiến lược mua hàng cũng giúp biên lợi nhuận gộp mảng này cải thiện từ mức 15% năm 2018 lên mức 16,4% năm 2019;

- MCH: nhờ việc tối ưu hóa chi phí marketing và khuyến mãi giúp biên EBITDA tăng 89 điểm cơ bản từ 24% năm 2018 lên mức 25% năm 2019;

- MSR: mặc dù lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chính sụt giảm nhưng được bù đắp bởi khoản thu nhập bất thường đến từ vụ kiện Jacobs;

- MSN: tiết kiệm 28,8% chi phí tài chính hợp nhất do đã tích cực hoàn thành việc giảm dư nợ vay (sau khi loại trừ tác động của việc sáp nhập VCM vào 31/12/2019).

7. Chính Sách Chia Lợi Nhuận Hoặc Cổ Tức

Tổ Chức Phát Hành sẽ cân đối giữa việc tích lũy lợi nhuận để tiếp tục đầu tư nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và kế hoạch chia cổ tức trong năm 2019. HĐQT của Tổ Chức Phát Hành sẽ xem xét và quyết định khi có kết quả kinh doanh chính thức của năm.

Chỉ tiêu	Năm 2017	% tăng giảm	Năm 2018	% tăng giảm	Năm 2019
Tỷ lệ cổ tức bằng tiền mặt đã trả (%)	-	-	-	-	-
Tỷ lệ cổ tức bằng cổ phiếu đã trả (%)	-	-	-	-	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (%)	**17,8%**	9,96%	**20,7%**	16,3%	**14,8%**

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC năm 2019 của Tổ Chức Phát Hành)

8. Tình Hình Hoạt Động Tài Chính

8.1 Các Chỉ Tiêu Cơ Bản

Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Các khoản nợ của Tổ Chức Phát Hành đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong những năm qua. Các nghĩa vụ nợ khác như: phải trả người bán, phải trả công nhân viên, và các khoản phải trả và phải nộp khác đã được Tổ Chức Phát Hành thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

Tổ Chức Phát Hành cam kết rằng tính tới thời điểm nộp hồ sơ đăng ký chào bán trái phiếu ra công chúng, Tổ Chức Phát Hành không có bất kỳ khoản nợ phải trả nào quá hạn trên 1 (một) năm và đã hoàn thành các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước. Tổ Chức Phát Hành cam kết tuân thủ các quy định khác của pháp luật liên quan đến chào bán chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Các khoản phải nộp theo luật định:

Các loại thuế, phí, bảo hiểm phải nộp theo luật định đã được Công Ty thực hiện kê khai theo đúng các quy định hiện hành và được thanh toán cho cơ quan thuế đúng hạn. Cụ thể các khoản phải nộp theo luật định tại ngày 31/12/2019 chi tiết như sau:

Các loại thuế	1/1/2019 (triệu VND)	31/12/2019 (triệu VND)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	272.640	463.143
Thuế giá trị gia tăng	92.151	149.782
Thuế thu nhập cá nhân	49.272	131.358
Thuế tiêu thụ đặc biệt	12.206	21.366

Thuế xuất nhập khẩu	623	123
Các loại thuế khác	2.968	4.232
	429.861	770.004

(Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

Tổng dư nợ vay:

Chỉ tiêu	Năm 2017 (triệu VND)	Năm 2018 (triệu VND)	Năm 2019 (triệu VND)
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	**9.166.273**	**9.243.779**	**18.340.185**
Vay và nợ ngắn hạn (i)	7.273.764	6.132.408	13.319.336
Vay dài hạn đến hạn trả trong vòng 12 tháng	1.892.509	3.111.371	5.020.849
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	**25.630.003**	**12.751.649**	**11.675.842**
Vay và nợ dài hạn (ii)	1.128.929	841.621	2.875.414
Trái phiếu (iii)	26.393.583	15.021.399	13.821.277
Vay dài hạn đến hạn trả trong vòng 12 tháng	(1.892.509)	(3.111.371)	(5.020.849)
Tổng	**34.796.276**	**21.995.428**	**30.016.027**

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

(i) Chi tiết các khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cụ thể như sau:

STT	Mô tả công nợ	Loại tiền	Dư nợ tại 31/12/2017 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2018 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)
1.	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng được đảm bảo	USD	**1.225.254**	**1.658.760**	**1.260.625**
	Vay từ bên có liên quan		*90.391*	*1.160.157*	*864.314*
2.	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng không được đảm bảo	USD	**86.340**	**-**	**-**
3.	Các khoản vay bằng VND từ các ngân hàng được đảm bảo	VND	**999.595**	**999.614**	**5.156.573**
	Vay từ bên có liên quan		-	-	*150.308*
4.	Các khoản vay bằng VND từ các ngân hàng không được đảm bảo	VND	**4.358.636**	**3.474.034**	**6.172.138**
5.	Khoản vay không đảm bảo bằng ngoại tệ	USD	**603.939**	**-**	**-**
6.	Khoản vay không đảm bảo bằng VND	VND	**-**	**-**	**730.000**
	Tổng		**7.273.764**	**6.132.408**	**13.319.336**

(ii) Chi tiết các khoản vay và nợ thuê tài chính dài hạn tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cụ thể như sau:

STT	Mô tả công nợ	Loại tiền	Dư nợ tại 31/12/2017 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2018 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)
1.	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng được đảm bảo	USD	-	-	-
2.	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng không được đảm bảo	USD	**796.425**	-	-
3.	Các khoản vay bằng VND từ các ngân hàng được đảm bảo	VND	**323.478**	**841.621**	**2.575.414**
4.	Các khoản vay bằng VND từ các ngân hàng không được đảm bảo	VND	-	-	-
5.	Khoản vay không đảm bảo	VND	-	-	**300.000**
6.	Nợ thuê tài chính	VND	**9.026**	-	-
	Tổng		**1.128.929**	**841.621**	**2.875.414**

(iii) Chi tiết các khoản trái phiếu dài hạn tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cụ thể như sau:

Theo BCTC riêng lẻ tại ngày 31 tháng 12 năm 2019:

STT	Mô tả công nợ	Khoản tiền nợ gốc (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2017 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2018 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)
1.	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, không được bảo đảm, đáo hạn năm 2022				1.500.000

Theo BCTC hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2019:

STT	Mô tả công nợ	Khoản tiền nợ gốc (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2017 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2018 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)
1.	Trái phiếu tiền Đồng 10 năm, lãi suất cố định 8,0%/năm, được bảo lãnh bởi Credit Guarantee and Investment Facility và được bảo đảm bằng 71,9 triệu cổ phiếu của MSC, đáo hạn năm 2024	2.100.000	2.100.000	2.100.000	2.100.000
2.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 17,1 triệu cổ phiếu của ANCO, đáo hạn năm 2021	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000

3.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 14,4 triệu cổ phiếu của Proconco, đáo hạn năm 2021	700.000	700.000	700.000	700.000
4.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng một số tài sản nhất định của một công ty con của Công Ty, đáo hạn năm 2020	8.100.000	8.100.000	5.600.000	3.600.000
5.	Trái phiếu tiền Đồng 2 năm, lãi suất cố định 9,5%, được bảo đảm bằng 103,2 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2020	1.000.000	-	1.000.000	1.000.000
6.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 51,6 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2023	500.000	-	500.000	500.000
7.	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 104,7 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2021	1.000.000	-	1.000.000	1.000.000
8.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 154,8 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2021	1.500.000	-	1.500.000	1.500.000
9.	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng tài sản, đáo hạn năm 2022	100.000	-	-	100.000
10.	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng tài sản, đáo hạn năm 2022	190.000	-	-	190.000
11.	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, không được bảo đảm, đáo hạn năm 2022	1.500.000	-	-	1.500.000
12.	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 55,6 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2024	500.000	-	500.000	500.000
13	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 33,3 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2022	300.000	-	300.000	300.000

14	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 22,2 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2022	200.000	-	200.000	200.000
15	Trái phiếu tiền Đồng 3 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 114,9 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2022	210.000	-	210.000	210.000
16	Trái phiếu tiền Đồng 5 năm, lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi, được bảo đảm bằng 55,6 triệu cổ phiếu của MSR, đáo hạn năm 2024	500.000	-	500.000	500.000

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

Tình hình công nợ hiện nay:

Các khoản phải thu:

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
Các khoản phải thu ngắn hạn	**2.247.100**	**2.412.555**	**5.417.776**
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	1.221.821	1.523.385	1.240.531
Trả trước cho người bán ngắn hạn	277.698	707.242	1.528.648
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	-
Phải thu ngắn hạn khác	864.228	288.063	2.754.341
Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi	(116.647)	(106.135)	(105.744)
Các khoản phải thu dài hạn	**1.453.961**	**1.377.124**	**1.599.646**
Phải thu về cho vay dài hạn	96.400	-	-
Phải thu dài hạn khác	1.357.561	1.377.124	1.599.646

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

Các khoản phải trả:

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
Các khoản phải trả ngắn hạn	**15.532.987**	**15.795.515**	**30.492.191**
Phải trả người bán ngắn hạn	2.105.255	2.668.610	5.635.395
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	240.945	334.553	1.178.905
Thuế phải nộp Nhà nước	384.958	429.861	770.004
Phải trả người lao động	25	300	291.683
Chi phí phải trả ngắn hạn	2.801.126	2.791.050	4.110.502
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	12.050
Phải trả ngắn hạn khác	803.374	296.413	122.557
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	9.166.273	9.243.779	18.340.185
Quỹ khen thưởng phúc lợi	31.031	30.949	30.910
Các khoản trả dài hạn	**27.770.340**	**14.703.420**	**14.916.653**
Phải trả người bán	78.525	36.330	31.013
Phải trả dài hạn khác	26.728	23.804	180.939
Vay dài hạn, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn	25.630.003	12.751.649	11.675.842
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	1.461.389	1.351.446	2.455.415
Dự phòng phải trả dài hạn	573.695	540.191	573.444

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

Chỉ tiêu	2017	2018	20192019
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)			
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	0,98	0,79	0,80
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	0,70	0,52	0,48
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	68,16%	47,23%	46,67%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	214,11%	89,49%	87,51%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)			

Vòng luân chuyển hàng hóa: Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân	5,35	6,07	3,79
Vòng quay tài sản: Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,59	0,59	0,38
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ/Doanh thu	7,96%	12,49%	14,32%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ/Doanh thu thuần	8,25%	12,87%	14,88%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ/Vốn chủ sở hữu bình quân ("**ROAE**")	15,31%	11,43%	7,22%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ/Tổng tài sản bình quân ("**ROAA**")	4,54%	4,84%	3,83%
Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	11,12%	16,44%	16,10%
Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Tổng tài sản	6,58%	9,72%	6,18%
Thu nhập trên cổ phần ("**EPS**") (VND)	2.727	4.561	4.766

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC hợp nhất năm 2019 của MSN)

➢ ***Về khả năng thanh toán:***

Hệ số thanh toán ngắn hạn giảm nhẹ từ mức 0,98 lần năm 2017 xuống 0,79 lần năm 2018, chủ yếu do sự tăng lên của các khoản nợ dài hạn đến hạn trả giữa hai kỳ tính toán. Các khoản vay này đã được thanh toán bằng tiền của Công Ty hoặc từ các nguồn huy động khác. Trong năm 2019, hệ số thanh toán ổn định tại mức 0,8 lần sau khi Công Ty đã thanh toán bớt các khoản vay dài hạn đến hạn trả.

➢ ***Về cơ cấu vốn:***

Các chỉ tiêu về nợ như tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản cải thiện từ mức 68% xuống 47% và Nợ/Vốn chủ sở hữu của Tổ Chức Phát Hành giảm mạnh từ mức 214% trong năm 2017 xuống 89% trong năm 2018 do công ty đã thực hiện thanh toán bớt nợ nhằm giảm đòn bẩy tài chính. Cả hai chỉ số Nợ/Tổng tài sản và Nợ/Vốn chủ sở hữu trong năm 2019 không biến động nhiều so với năm tài chính liền trước, lần lượt đạt 47% và 88%.

➢ ***Về năng lực hoạt động:***

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho của Tổ Chức Phát Hành tăng từ 5,35 vòng trong năm 2017 lên 6,07 vòng trong năm 2018. Hệ số vòng quay tổng tài sản của Tổ Chức Phát Hành ổn định ở mức từ 0,5 đến 0,6 lần. Việc vòng quay hàng tồn kho được cải thiện trong năm 2018 là do Công Ty đã thay đổi chiến lược hàng tồn kho của mảng kinh doanh hàng tiêu dùng bắt đầu từ nửa sau của năm 2017 và đã hoàn tất chiến lược này trong nửa đầu năm 2018. Nhờ chiến lược xây dựng thương hiệu thay vì tập trung vào chiết khấu khuyến mãi, giảm giá cho nhà phân phối, số ngày tồn kho tại các nhà phân phối trên cả nước tại thời điểm cuối tháng 6 năm 2018 chỉ là khoảng 15 ngày so với giai đoạn đỉnh lên đến 80 ngày vào cuối tháng 12 năm 2016.

Đến năm 2019, vòng quay hàng tồn kho sụt giảm, đạt 3,79 vòng chủ yếu do thực hiện sáp nhập VCM vào 31/12/2019 nên số dư tồn kho tăng mạnh trong khi giá vốn hàng bán chưa được phản ánh gây ra sự chênh lệch tạm thời lớn. Ngoài ra, Masan cũng duy trì chính sách tồn kho Đồng lớn trong bối cảnh

giá kim loại ở mức thấp cũng khiến vòng quay hàng tồn kho bị ảnh hưởng.

Tuy nhiên, Tổ Chức Phát Hành vẫn đang tiếp tục thực hiện các chính sách kiểm soát và quản lý hàng tồn kho để đảm bảo chỉ số này duy trì ở mức an toàn.

➢ ***Về khả năng sinh lời:***

Do các ảnh hưởng tích cực từ giá bán và sản lượng bán các sản phẩm của Tổ Chức Phát Hành, các chỉ tiêu về khả năng sinh lời cũng được cải thiện trong 2018 như hệ số ROAE đạt 18,1% (tương ứng mức tăng 18%) so với mức xấp xỉ 15,3% của năm 2017. Biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cải thiện từ mức 11% vào năm 2017 lên đến 16% tại năm 2018, và chỉ số ROAA cải thiện hơn 55% từ mức 4,9% năm 2017 lên trên 7,6% tại năm 2018.

Trong năm 2019, mặc dù lợi nhuận sau thuế tăng 13% so với năm 2018, tuy nhiên do vốn chủ sở hữu tăng đáng kể (chủ yếu do sáp nhập VCM tại ngày 31/12/2019) khiến hệ số ROAE của Tập Đoàn đạt 12,9%, giảm xấp xỉ 28% so với năm 2018. Tại cùng thời điểm, biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành ổn định tại mức 16,1%, và chỉ số ROAA giảm xuống mức 5,7% chủ yếu đến từ việc tài sản của Tổ Chức Phát Hành tăng mạnh hơn 50% giữa hai năm tài chính do hiệu ứng sáp nhập thêm tài sản từ VCM.

9. Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát, Ban Điều Hành, Kế Toán Trưởng

9.1 Hội Đồng Quản Trị

Bảng dưới đây thể hiện thông tin về HĐQT của MSN:

Tên	Tuổi	CMND/Số Hộ Chiếu	Chức vụ
Dr. Nguyễn Đăng Quang	56	045063000099	Chủ Tịch
Bà Nguyễn Hoàng Yến	56	023771864	Thành Viên
Ông Nguyễn Thiều Nam	49	025222887	Thành Viên
Ông Woncheol Park	52	M02444150	Thành Viên
Ông Nguyễn Đoan Hùng	66	011259710	Thành Viên Độc Lập
Ông David Tan Wei Ming	39	E6687193J	Thành Viên Độc Lập

Kinh nghiệm và chuyên môn của các thành viên HĐQT của MSN:

TS. Nguyễn Đăng Quang – Chủ Tịch

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Khoa học Kỹ thuật của Đại học Vật lý Ứng dụng thuộc Viện Hàn Lâm Khoa Học Belarus và bằng Thạc sĩ Quản lý và Quản trị Kinh doanh của Đại học Kinh tế Nga Plekhanov.

- Quá trình công tác:
  - 08/1981 – 06/1986: Sinh viên – Trường Đại học Tổng hợp Quốc gia Belarus mang tên V.I. Lênin;
  - 08/1986 – 03/1991: Nghiên cứu sinh – Viện hàn lâm khoa học Belarus;
  - 04/1991 – 12/1994: Cán bộ - Viện Khoa học Việt Nam;
  - 01/1995 – 12/1998: Phó Tổng Giám đốc – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam;
  - 01/1999 – 09/2002: Phó Chủ tịch HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam;
  - 05/2000 – 08/2003: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 09/2003 – 12/2007: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 01/2006 – 04/2008: Cố vấn Chủ tịch HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam;
  - 09/2000 – 05/2017: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Masan;
  - 11/2004 – 06/2013: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;
  - 01/2008 – 06/2017: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 06/2017 – nay: Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 07/2013 – nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;
  - 06/2017 – nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Masan;
  - 07/2010 – nay: Chủ tịch HĐTV – Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo;
  - 02/2013 – 04/2016: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan;
  - 04/2016 – 12/2019: Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan;
  - 05/2008 – nay: Thành viên HĐQT và Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
  - 12/2019 – nay: Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM và Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp VinCommerce

• Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành:	- Chủ Tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc
• Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:	- Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation); - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan; - Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT của Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam. - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM; - Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp VinCommerce.
• Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành):	0,00%

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan[5] (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 34,87%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
Công ty Cổ phần Masan	Pháp nhân có liên quan	31,24%
Nguyễn Hoàng Yến	Vợ	3,63%

- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Bà Nguyễn Hoàng Yến – Thành Viên

- Giới tính: Nữ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân tiếng Nga từ trường Đại Học Ngoại Ngữ Hà Nội
- Quá trình công tác:
  - 1987 – 1990: Giáo viên - Trường Cao đẳng Kiểm sát;
  - 2000 – nay: Thành viên HĐQT và Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành:
  - Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần Masan PQ;
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Masan;
  - Chủ tịch HĐTV của Công ty TNHH Cát Trắng;
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo;
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa;

[5] Khái niệm *"người có liên quan"* được định nghĩa tại Khoản 34 Điều 6 Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội Việt Nam thông qua vào ngày 29 tháng 6 năm 2006, được sửa đổi và bổ sung tại từng thời điểm.

- Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Nam Ngư Phú Quốc;
- Chủ tịch công ty của Công ty TNHH Masan Long An, và
- Phó Tổng Giám đốc của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 3,63%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 31,24%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
Công ty Cổ phần Masan	Pháp nhân có liên quan	31,24%
Nguyễn Đăng Quang	Chồng	0,00%

- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông Nguyễn Thiều Nam – Thành Viên

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Kinh tế từ trường Đại Học Thương Mại Việt Nam
- Quá trình công tác:
  - 1993 – 1997: Giám đốc - Công ty Cổ phần Đa My;
  - 1997 – 2002: Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Việt Tiến;
  - 2002 – 2008: Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần thương mại Ma San;
  - 2003 – 2005: Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần đầu tư Ma San;
  - 2005 – 10/2008: Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần đầu tư Ma San;
  - 11/2008 – nay: Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Masan;
  - 07/2010 – nay: Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo;
  - 2009 – nay: Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;

- 02/2013 – nay: Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan.

• Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành:	- Thành viên HĐQT
• Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:	- Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Masan; - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Tập đoàn Baltic Titan; - Chủ tịch HĐTV của Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hướng Dương; - Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT của Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Masan Brewery Distribution; - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Nước Khoáng Quảng Ninh; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Masan Brewery HG; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH Masan Master Brewer; - Chủ tịch công ty của Công ty TNHH Masan Brewery MB; - Thành viên HĐTV của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings; - Thành viên HĐTV của Công ty TNHH Masan Brewery; và - Chủ tịch HĐTV của Công ty TNHH Vonfram Masan.
• Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành):	0,03%
• Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành):	44,76%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
Công ty Cổ phần Masan	Pháp nhân có liên quan	31,24%

Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hướng Dương	Pháp nhân có liên quan	13,24%
Đào Minh Thu	Vợ	0,01%
Nguyễn Thiều Quang	Anh trai	0,19%
Phùng Minh Nguyệt	Chị dâu	0,08%

- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông Woncheol Park – Thành Viên

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Hàn Quốc
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh từ trường Đại học Chicago, Mỹ;
  Tiến sỹ Kỹ thuật Hóa học từ trường Đại học Quốc gia Seoul, Hàn Quốc;
  Thạc sỹ Kỹ thuật Hóa học từ trường Đại học Quốc gia Seoul, Hàn Quốc;
  Cử nhân Kỹ thuật Hóa học, Đại học Quốc gia Seoul, Hàn Quốc.
- Quá trình công tác:
  - 2018 – nay: Senior Vice President – SK SUPEX Council, Strategy Support Team/ SK Innovation;
  - 2016 – 2018: Senior Vice President – Hana Alternative Asset Management (Energy Infrastructure Invesment Division);
  - 2013 – 2016: Senior Vice President – GS Energy (Energy Resource Business Division);
  - 2010 – 2013: Vice President – SK Holdings (G&G Business Development Team);
  - 2010 – 2010: Vice President – SK Gas (Business Support Team);
  - 2006 – 2009: Vice President – OCI Company (Business Development, M&A Team);
  - 2005 – 2006: Principal – Boston Consulting Group.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành:
  - Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Senior Vice President của SK Innovation Co., Ltd.;
  - Director của SK Investment Vina I Pte. Ltd;
  - Director của SK South East Asia Investment Pte. Ltd;
  - Director của SK Investment Vina II Pte. Ltd.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 9,40%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
SK Investment Vina I Pte. Ltd.	Pháp nhân có liên quan	9,40%

- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông Nguyễn Đoan Hùng – Thành Viên Độc Lập

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Anh văn, Trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội;
  Thạc sỹ khoa học về Quản lý Tài chính từ Trường Đại học Luân Đôn, Thủ đô Luân Đôn.
- Quá trình công tác:
  - 06/1980 – 11/1990: Cán bộ Vụ Kinh tế Đối ngoại – NHNN;
  - 12/1990 – 05/1991: Phó phòng, Vụ Quản lý Ngoại hối - NHNN;
  - 06/1991 – 08/1992: Trưởng phòng, Vụ Quản lý Ngoại hối - NHNN;
  - 09/1992 – 05/1993: Phó Vụ trưởng, Vụ Quản lý Ngoại hối - NHNN;
  - 06/1993 – 04/1994: Trưởng Ban Nghiên cứu Thị trường vốn - NHNN;
  - 05/1994 – 10/1996: Chánh Văn phòng – Văn phòng Thống đốc - NHNN;
  - 11/1994 – 10/2000: Vụ trưởng, Vụ Quản lý Ngoại hối - NHNN;
  - 11/2000 – 04/2003: Giám đốc dự khuyết Ngân hàng Thế giới;
  - 04/2003 – 12/2003: Vụ trưởng, Trợ lý Thống đốc - NHNN;
  - 01/2004 – 10/2013: Phó Chủ tịch UBCKNN;
  - 11/2013 – nay: Nghỉ hưu theo chế độ.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Thành viên HĐQT

- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông David Tan Wei Ming – Thành Viên Độc Lập

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Singapore
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế; Cử nhân Nghệ thuật
- Quá trình công tác:
  - 2006 – 2008: Chuyên viên phân tích – UBS Investment Bank;
  - 2008 – 2019: Giám đốc – Kohlberg Kravis Robert & Co. Inc.
  - 2019 – nay: Giám đốc – TPG
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: - Không có.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

9.2 Ban Kiểm Soát

Bảng dưới đây thể hiện thông tin về Ban Kiểm Soát của Masan:

Tên	Tuổi	CMND/Số Hộ Chiếu	Chức vụ
Ông Nguyễn Quỳnh Lâm	54	025413354	Trưởng Ban Kiểm Soát
Ông Phạm Đình Toại	52	021737196	Thành Viên
Bà Phan Thị Thúy Hoa	42	025209608	Thành Viên

Kinh nghiệm và chuyên môn của các thành viên Ban Kiểm Soát của Công Ty:

Ông Nguyễn Quỳnh Lâm – Trưởng Ban Kiểm Soát

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế mỏ của trường Đại Học Mỏ Địa Chất. Chứng chỉ Kế toán trưởng trường Đại học Kinh tế TP.HCM
- Quá trình công tác:
  - 1994 – 1997: Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Đa My;
  - 1998 – 2001: Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Thương mại La Giang;
  - 2001 – 2018: Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Bất động sản Masan;
  - 2001 – nay: Chuyên viên Tài chính Cấp cao – Công ty Cổ phần Masan.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Trưởng Ban Kiểm soát của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan; và
  - Thành viên Ban Kiểm soát của Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,15%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,01%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

Họ và tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
Đặng Thị Bình An	Vợ	0,01%

- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông Phạm Đình Toại – Thành Viên

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân ngành Tài Chính Và Kế Toán Doanh Nghiệp của trường Đại Học Tài Chính Và Kế Toán của Việt Nam và bằng Cử Nhân ngành Công Nghệ Thông Tin của trường Đại Học Sư Phạm Kỹ Thuật của Việt Nam.
- Quá trình công tác:
  - 1991 – 1993: Giám sát Dịch vụ Giàn khoan – Mỏ Đại Hùng – Công ty Dịch vụ Dầu khí – OSC;
  - 1993 – 1994: Trợ lý Phó Tổng Giám đốc – PetroVietnam Gas Company (PVGC);
  - 1995 – 1998: Trưởng Phòng Hỗ trợ Kỹ thuật – Liên doanh Khí hóa lỏng Việt Nam;
  - 1998 – 2000: Trưởng Phòng Kế toán Tổng hợp – Unilever Vietnam;
  - 2000 – 2002: Unilever Corporate Audit – Unilever Asia (Singapore) Plc;
  - 2002 – 2009: GĐ Kế hoạch & Phân tích Tài chính – Thực phẩm; GĐ Kế toán – Tài chính toàn tập đoàn/ Unilever Vietnam;
  - 2009 – 07/2013: Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 07/2013 – 03/2019: Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 03/2019 – nay: Trưởng Bộ phận Kế Hoạch Kinh Doanh toàn Tập Đoàn – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo;
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa; và
  - Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,03%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Bà Phan Thị Thúy Hoa – Thành Viên

- Giới tính: Nữ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán – kiểm toán tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
  - 1995 – 1999: Sinh viên – trường Đại học Kinh tế tp. HCM;
  - 1999 – 2000: Kế toán tổng hợp – Công ty TNHH TM Rồng Việt – Rinnai Việt Nam;
  - 2001 – 2013: Kế toán trưởng – Công ty TNHH MTV CN Thực phẩm Việt Tiến;
  - 2014 – 06/2018: Trưởng bộ phận kế toán tổng hợp – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
  - 07/2018 – nay: Kế toán trưởng – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Kế toán trưởng của Công ty TNHH MTV Thực phẩm Masan;
  - Kế toán trưởng của Công ty TNHH MTV Masan Beverage;
  - Kế toán trưởng của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa; và
  - Kế toán trưởng của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan;
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,00%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

9.3 Ban Điều Hành

Bảng sau đây tổng hợp các thông tin về các thành viên Ban Điều Hành của Tổ Chức Phát Hành:

Tên	Tuổi	CMND/ Số Hộ Chiếu	Chức vụ
TS. Nguyễn Đăng Quang	56	045063000099	Tổng Giám Đốc
Ông Nguyễn Thiều Nam	49	025222887	Phó Tổng Giám Đốc
Ông Michael Hung Nguyen	37	461750685	Phó Tổng Giám Đốc

			kiêm Giám đốc Tài chính
Ông Nguyễn Anh Nguyên	50	022995184	Phó Tổng Giám Đốc
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên	34	215000512	Kế Toán Trưởng

Kinh nghiệm và chuyên môn của các thành viên Ban Điều Hành của Tổ Chức Phát Hành:

TS. Nguyễn Đăng Quang

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần "Hội Đồng Quản Trị".

Ông Nguyễn Thiều Nam

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần "Hội Đồng Quản Trị".

Ông Michael Hung Nguyen – Phó Tổng Giám Đốc

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Hoa Kỳ
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân chuyên ngành Xã Hội Học, Đại Học Harvard
- Quá trình công tác:
  - 2005 – 2008: hỗ trợ xây dựng nhóm thực thi ngân hàng đầu tư của J.P. Morgan và làm việc trong lĩnh vực M&A, thị trường vốn và các giao dịch tư nhân với các khách hàng tài chính, bất động sản và khách hàng tiêu dùng;
  - 2008 – 2010: Giám Đốc Phát Triển Kinh Doanh của Công Ty;
  - 2013 – nay: Phó Tổng Giám Đốc Công Ty;
  - 2015 – nay: Giám đốc Tài Chính của Công Ty.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Phó Tổng Giám Đốc & Giám đốc Tài Chính
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức khác: - Không có
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: - Không có
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,21%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có

- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Ông Nguyễn Anh Nguyên – Phó Tổng Giám Đốc

- Giới tính: Nam
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tốt nghiệp Đại học Bách khoa T.P Hồ Chí Minh.
- Quá trình công tác:
  - 1994 – 1998: Quản lý Công nghệ Thông tin - Unilever Việt Nam;
  - 1998 – 1999: Quản lý Hệ Thống Quản trị Chuỗi Cung ứng - Unilever Foods, Australia & New Zealand;
  - 1999 – 2000: Giám đốc Dự án, ERP (eBPCS) & BI (Oracle/Cognos) - Việt Nam;
  - 2000 – 2007: Giám đốc Thông tin - Unilever Việt Nam;
  - 2006 – 2008: Giám đốc Kế hoạch - Unilever Việt Nam;
  - 2008 – 2010: Phó Chủ tịch – Quản trị Chuỗi Cung ứng - Unilever Việt Nam;
  - 2010 – 2011: Thành viên Ban Cố vấn, Giám đốc Quản trị Chuỗi Cung ứng & Giám đốc Thông tin - THP Group;
  - 2011 – 2012: Thành viên Ban Cố vấn – Công ty Cổ phần Vinamit;
  - 2012: COO – Công ty Cổ phần Trung Nguyên;
  - 2012 – 2013: Cố vấn Cao cấp - Công ty TNHH Phần mềm FPT;
  - 2013 – 2014: Thành viên Cao cấp, Quản lý Chuỗi cung ứng Hàng tiêu dùng nhanh & Công nghệ Thông tin – IDG Việt Nam;
  - 2014 – 2015: Giám đốc Cao cấp – Năng lực Vận hành Cạnh tranh Vượt trội –Masan Consumer;
  - 2016 – nay: Phó Tổng Giám đốc –Masan Consumer;
  - 2016 – nay: Phó Tổng Giám đốc - Masan Consumer Holdings.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Phó Tổng Giám Đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Phó Tổng Giám Đốc của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan; và
  - Phó Tổng Giám Đốc của Masan Consumer Holdings.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,07%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên – Kế Toán Trưởng

- Giới tính: Nữ
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Đại học Kinh tế Thành Phố Hồ Chí Minh, thành viên của Hiệp hội Kế toán Công chứng Vương quốc Anh
- Quá trình công tác:
  - 2007 – 2011: Phó Phòng Kiểm toán - KPMG Việt Nam
  - 2011 – 2012: Trưởng Phòng Tài chính - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;
  - 2012 – nay: Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;
  - 4/2012 – nay: Thành viên Ban Kiểm soát - Công ty CP Việt Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc;
  - 4/2013 – nay: Thành viên Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan;
  - 4/2016 – nay: Trưởng Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan;
  - 4/2016 – nay: Trưởng Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Masan MEATLife;
  - 5/2016 – 2018: Thành viên Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc Sản (Vissan)
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Phát Hành: - Kế Toán Trưởng
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
  - Thành viên Ban Kiểm Soát của Proconco, Masan Consumer; và
  - Trưởng Ban Kiểm Soát của Masan Resources, Masan MEATLife, ANCO.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0,01%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành): 0%
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Phát Hành: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Phát Hành: Không có

10. Tài Sản

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Tài sản cố định hữu hình	**23.768.050**	**23.798.207**	**29.170.881**
Tài sản khai khoáng	4.309.104	4.104.830	3.968.596
Nhà cửa và vật kiến trúc	6.021.485	6.877.536	11.296.865
Nâng cấp tài sản thuê	37.238	31.521	18.732
Thiết bị văn phòng	61.252	54.816	156.024
Máy móc và thiết bị	13.275.768	12.678.926	13.624.502
Phương tiện vận chuyển	63.203	50.578	106.162
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	**4.487**	-	-
Tài sản cố định vô hình	**6.056.997**	**5.405.557**	**11.620.818**
Quyền sử dụng đất	341.121	276.695	3.879.941
Phần mềm	296.594	243.036	370.615
Thương hiệu	1.802.170	1.650.769	1.500.791
Quan hệ khách hàng	2.359.426	2.215.588	5.037.750
Nguồn nước khoáng	361.235	339.300	317.365
Quyền khai thác khoáng sản	491.354	460.804	430.254
Công nghệ	301.051	162.907	32.664
Quyền khai thác nguồn nước khoáng	104.046	56.458	51.438

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017, 2018 và BCTC năm 2019 của MSN)

11. Kế Hoạch Chào Bán Trái Phiếu Trong 3 Năm Tới

Tổ Chức Phát Hành chưa có kế hoạch chào bán trái phiếu ra công chúng trong 3 năm tới, các đợt chào bán trái phiếu cụ thể trong các năm tiếp theo sẽ được HĐQT của Công ty thông qua trên cơ sở nhu cầu sản xuất kinh doanh của từng năm.

12. Kế Hoạch Lợi Nhuận Các Năm Tiếp Theo

12.1 Kế Hoạch Lợi Nhuận

Đơn vị: triệu VND

STT	CHỈ TIÊU	Kế hoạch 2019	2018	% TĂNG GIẢM
1.	Doanh thu thuần	45.000.000 – 50.000.000	38.187.617	18% - 31%

2.	Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ	5.000.000 – 5.500.000	3.478.000	44% - 58%
3.	Tỷ lệ LNST phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ/Doanh thu thuần	11,0% – 11,11%	14,72%	-
4.	Tỷ lệ LNST phân bổ cho Cổ đông Công ty mẹ /Vốn chủ sở hữu bình quân	-	20,70%	-

(Nguồn: MSN)

12.2 Căn Cứ Để Đạt Được Kế Hoạch Lợi Nhuận Và Cổ Tức Nêu Trên

Kế hoạch hoạt động của các lĩnh vực kinh doanh

Tại thời điểm đầu năm 2019, Tổ Chức Phát Hành đưa ra kế hoạch doanh thu thuần hợp nhất năm 2019 nằm trong khoảng 45.000 - 50.000 tỷ Đồng, tăng khoảng 18-31%.

Doanh thu MCH dự kiến tăng trưởng 20%- 30% nhờ vào việc tập trung đầu tư vào thương hiệu và đưa phát kiến mới vào sản phẩm, tiếp tục thực hiện việc cao cấp hóa các sản phẩm trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi, cùng với tăng trưởng cao của ngành hàng đồ uống giống như năm 2018.

Doanh thu MML dự kiến tăng trưởng 20%- 40%. Ngành kinh doanh thức ăn chăn nuôi của MML dự kiến tăng trưởng một chữ số do rủi ro bùng nổ dịch tả lợn Châu Phi trong khi doanh thu của thịt dự kiến đóng góp khoảng 10% vào doanh thu của MML.

Doanh thu thuần MSR dự tính tăng trưởng 12%-24% nhờ vào sản lượng vonfram tăng lên nhưng giá vonfram giảm. Hiện tại MSR đang nắm giữ 36% thị phần APT thế giới ngoại trừ Trung Quốc, và dự kiến sẽ tăng lên 50% với mục tiêu trở thành nhà cung cấp sản phẩm công nghiệp toàn cầu thông qua tăng công suất nhà máy hóa chất vonfram lên 12.000 tấn đến năm 2020.

Đầu năm 2019, Công Ty cũng đưa ra kế hoạch lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công Ty trong năm 2019 đạt 5.000-5.500 tỷ Đồng, tăng trưởng 44%-58%. Theo đó, biên lợi nhuận sau thuế cho mảng kinh doanh chính dự kiến đạt trên 10% do sẽ tiết kiệm chi phí tài chính khoảng 1.000 tỷ Đồng trong năm 2019 nhờ vào việc MSN đã trả hơn 12.500 tỷ Đồng nợ vào Quý IV năm 2018.

Tính đến cuối năm 2019, doanh thu hợp nhất của Tập Đoàn đạt hơn 38.000 tỷ Đồng, thấp hơn so với kế hoạch đưa ra thời điểm đầu năm 2019 do các ảnh hưởng bất lợi từ giá hàng hóa, rủi ro không thể đẩy mạnh phát triển ngành bia và cà phê, và tác động của dịch tả lợn Châu Phi lên doanh số thức ăn gia súc và tốc độ mở rộng mạng lưới phân phối của ngành thịt. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công Ty đạt hơn 6.000 tỷ Đồng, tăng 13,2% so với năm trước đó, và vượt kế hoạch đạt từ 5.000 cho đến 5.500 tỷ Đồng Tập Đoàn đặt ra vào thời điểm đầu năm 2019.

Kế hoạch đầu tư

Tổ Chức Phát Hành dự tính chi phí đầu tư tài sản cố định trong năm 2019 sẽ cao hơn năm 2018, dự kiến khoảng 3.000 – 5.000 tỷ Đồng, nhưng sẽ giảm trong tương lai. Trong năm 2019, chi phí đầu tư tài sản cố định chủ yếu là hoàn thành việc xây dựng của trang trại heo kỹ thuật cao tại Nghệ An và tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam, tổ hợp chế biến thịt tại Long An và việc đầu tư xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ của MEATDeli. Ngoài ra, MCH cũng đầu tư mở rộng công suất chế biến nước mắm cốt để bảo đảm chuỗi cung ứng, xây dựng nhà máy chế biến thịt, tăng công suất nước tăng lực và nâng cấp nhà máy sản xuất mì ăn liền. Đầu tư tài sản cố định của MSR chủ yếu là chi phí tiếp tục đền bù tái định cư, chi phí thăm dò, đánh giá khả thi ban đầu cho tinh luyện vàng và đồng, mở rộng nhà máy hóa chất vonfram, đuôi quặng và chi phí bảo trì khác.

Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Theo phê duyệt tại Nghị quyết số 79/2019/NQ-ĐHĐCĐ của Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên ngày 24 tháng 4 năm 2019, Tổ Chức Phát Hành đã phát hành 5.796.899 cổ phần theo chương trình ESOP vào tháng 6 năm 2019. Ngoài ra, Tổ Chức Phát Hành chưa có kế hoạch phát hành thêm cổ phần nào khác để tăng vốn điều lệ trong năm 2019.

13. Đánh Giá Của Tổ Chức Tư Vấn Về Kế Hoạch Lợi Nhuận

Về kế hoạch kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

Trên cơ sở phân tích kết quả hoạt động kinh doanh mà Tổ Chức Phát Hành đã đạt được trong việc sản xuất và kinh doanh thực phẩm và đồ uống, nông nghiệp tiêu dùng và khai thác, chế biến khoáng sản qua các năm, cũng như cập nhật kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành trong năm 2019, Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy các kế hoạch mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành trong các năm tiếp theo là khả thi và tình hình tài chính của Tập Đoàn trong tương lai gần vẫn sẽ được tiếp tục giữ ở mức ổn định.

Về khả năng cân đối thanh toán trả nợ gốc và lãi của Trái Phiếu

Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng dòng tiền thuần thu được từ hoạt động kinh doanh của mình để cân đối trả nợ lãi và gốc Trái Phiếu. Theo kế hoạch kinh doanh, tiền thu được từ hoạt động kinh doanh, sau khi trừ đi các nghĩa vụ thuế phải nộp Nhà nước và chi phí hoạt động, vẫn đủ để thanh toán các nợ lãi và gốc đến hạn, bao gồm các khoản nợ đã phát sinh và các Trái Phiếu. Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy rằng kế hoạch và khả năng thanh toán gốc và lãi Trái Phiếu của Tổ Chức Phát Hành có thể thực hiện được nếu không xảy ra các rủi ro bất khả kháng.

Tổ Chức Tư Vấn xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của Tổ Chức Tư Vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và tính toán dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý bảo đảm giá trị chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo đối với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư Trái Phiếu của Tổ Chức Phát Hành.

14. Thông Tin Về Những Cam Kết Nhưng Chưa Thực Hiện Của Tổ Chức Phát Hành

Thông tin về các loại trái phiếu đã phát hành nhưng chưa đến hạn của Tổ Chức Phát Hành

Cho đến ngày phát hành Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành có các Trái phiếu đã được phát hành nhưng chưa đến hạn thanh toán chi tiết như sau:

Theo BTCT riêng lẻ tại ngày 31 tháng 12 năm 2019:

STT	Mô tả công nợ	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)	Năm đáo hạn
1.	Trái phiếu tiền Đồng không được bảo đảm	1.500.000	2022

Theo BCTC hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2019:

STT	Mô tả công nợ	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)	Năm đáo hạn
1.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	2.100.000	2024
2.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	1.300.000	2021
3.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	700.000	2021
4.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	3.600.000	2020
5.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	1.000.000	2020
6.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	500.000	2023
7.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	1.000.000	2021
8.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	1.500.000	2023
8.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	100.000	2022
9.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	190.000	2022
10.	Trái phiếu tiền Đồng không được bảo đảm	1.500.000	2022
12.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	500.000	2024
13.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	300.000	2022
14.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	200.000	2022
15.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	210.000	2022
16.	Trái phiếu tiền Đồng được bảo đảm	500.000	2024

15. Các Thông Tin, Các Tranh Chấp Kiện Tụng Liên Quan Tới Công Ty Có Thể Ảnh Hưởng Đến Giá Trái Phiếu Chào Bán (Nếu Có)

Không có.

V. CÁC TRÁI PHIẾU CHÀO BÁN

*Mục V này chỉ trình bày tóm tắt (mà không phải toàn bộ) các điều khoản và điều kiện của Các Trái Phiếu được chào bán theo Bản Cáo Bạch này. Các điều khoản và điều kiện đầy đủ của Các Trái Phiếu (sau đây gọi là **Các Điều Kiện Trái Phiếu**) được quy định tại các tài liệu trái phiếu (sau đây gọi chung là **Các Văn Kiện Trái Phiếu**).*

Ngoài Các Điều Kiện Trái Phiếu, Trái Phiếu còn chịu sự điều chỉnh của Các Văn Kiện Trái Phiếu. Các Văn Kiện Trái Phiếu được lưu tại địa chỉ của Tổ Chức Phát Hành và Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu (nêu tại trang đầu của Bản Cáo Bạch) để Nhà Đầu Tư nghiên cứu, xem xét và sao chụp (nếu cần).

Một khi đăng ký mua Trái Phiếu, Nhà Đầu Tư (i) được coi là đã nghiên cứu và chấp thuận toàn bộ nội dung của Các Điều Kiện Trái Phiếu, Các Văn Kiện Trái Phiếu, (ii) phụ thuộc vào việc đã thanh toán đầy đủ tiền mua Trái Phiếu, được hưởng các quyền và lợi ích quy định trong Các Điều Kiện Trái Phiếu và Các Văn Kiện Trái Phiếu, và (iii) chịu sự ràng buộc của Các Điều Kiện Trái Phiếu và Các Văn Kiện Trái Phiếu.

1. Các Văn Bản Pháp Lý Liên Quan Đến Đợt Chào Bán

- Luật Doanh Nghiệp số 68/2014/QH13 do Quốc Hội thông qua ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng Khoán số 70/2006/QH11 được Quốc Hội thông qua ngày 29/6/2006 (được sửa đổi, bổ sung theo Luật số 62/2010/QH12 do Quốc Hội thông qua ngày 24/11/2010 và Luật số 35/2018/QH14 do Quốc Hội thông qua ngày 20/11/2018);
- Nghị Định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán; như được sửa đổi bởi Nghị Định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Chính Phủ sửa đổi, bổ sung một số Điều của Nghị Định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng Khoán, Nghị Định số 86/2016/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 1 tháng 7 năm 2016 quy định điều kiện đầu tư, kinh doanh chứng khoán và Nghị định số 151/2018/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 7 tháng 11 năm 2018 sửa đổi, bổ sung một số Nghị định quy định về điều kiện đầu tư, kinh doanh thuộc phạm vi quản lý Nhà nước của Bộ Tài Chính.
- Thông Tư số 162/2015/TT-BTC ngày 26/10/2015 của Bộ Tài Chính hướng dẫn việc chào bán chứng khoán ra công chúng, chào bán cổ phiếu để hoán đổi, phát hành thêm cổ phiếu, mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và chào mua công khai cổ phiếu;
- Các Văn Bản Quy Phạm Pháp Luật khác có liên quan; và
- Nghị Quyết số 305/2019/NQ-HĐQT ngày 20/12/2019 của HĐQT của Tổ Chức Phát Hành phê duyệt phương án phát hành Trái Phiếu, phê duyệt bộ hồ sơ đăng ký chào bán Trái Phiếu

ra công chúng, phê duyệt phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán Trái Phiếu và phương án trả nợ Trái Phiếu.

2. Loại Và Đặc Điểm Trái Phiếu

Các Trái Phiếu là trái phiếu không chuyển đổi, không kèm chứng quyền và không được bảo đảm và không phải là nợ thứ cấp[6] của Tổ Chức Phát Hành. Các Trái Phiếu được phát hành dưới hình thức bút toán ghi sổ.

3. Lãi Suất

(a) *Đối với các Trái Phiếu BondMSN012023, Trái Phiếu BondMSN022023 và Trái Phiếu BondMSN042023*:

(i) Đối với 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất cố định 9,3%/năm (chín phẩy ba phần trăm một năm); và

(ii) Đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất thả nổi bằng tổng của 2,5%/năm (hai phẩy năm phần trăm một năm) và Lãi Suất Tham Chiếu của Kỳ Tính Lãi đó.

(b) *Đối với Trái Phiếu BondMSN032023:*

(i) Đối với 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất cố định 10%/năm (mười phần trăm một năm); và

(ii) Đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất thả nổi bằng tổng của 3,2%/năm (ba phẩy hai phần trăm một năm) và Lãi Suất Tham Chiếu của Kỳ Tính Lãi đó.

Trong đó,

"**Lãi Suất Tham Chiếu**" có nghĩa, đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên, là trung bình cộng của lãi suất tiền gửi áp dụng đối với các khoản tiền gửi tiết kiệm cá nhân với lãi trả sau bằng tiền Đồng kỳ hạn 12 (mười hai) tháng (hoặc tương đương) do Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi Nhánh Thành Phố Hà Nội, Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Sở Giao Dịch, Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt

[6] Để làm rõ, trái phiếu không phải là nợ thứ cấp ở đây được hiểu là Trái Phiếu có thứ tự thanh toán ngang bằng với tất cả các nghĩa vụ khác không được bảo đảm dù là hiện tại hay trong tương lai của Tổ Chức Phát Hành.

Nam – Sở Giao Dịch, và Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam – Chi Nhánh Sở Giao Dịch 1 công bố vào ngày xác định lãi suất có liên quan.

"**Kỳ Tính Lãi**" có nghĩa là mỗi giai đoạn kéo dài 6 (sáu) tháng liên tục từ Ngày Phát Hành cho đến Ngày Đáo Hạn của Trái Phiếu tương ứng.

4. Kỳ Hạn Trả Lãi

Lãi, áp dụng chung cho Các Trái Phiếu, sẽ được thanh toán sau, định kỳ vào ngày tròn 6 (sáu) tháng từ Ngày Phát Hành cho đến Ngày Đáo Hạn hoặc ngày Trái Phiếu được mua lại trước hạn hoặc mua lại bắt buộc.

5. Mệnh Giá

Mệnh giá mỗi Trái Phiếu là 100.000 VND (Một trăm nghìn Đồng).

6. Tổng Số Trái Phiếu Dự Kiến Chào Bán

Tổng số lượng Các Trái Phiếu dự kiến chào bán là 100.000.000 (một trăm triệu) Trái Phiếu tương đương giá trị 10.000.000.000.000 VND (mười nghìn tỷ Đồng) (tính theo mệnh giá), cụ thể như sau:

(i) Trái Phiếu BondMSN012023: 30.000.000 (ba mươi triệu) Trái Phiếu tương đương 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) (tính theo mệnh giá);

(ii) Trái Phiếu BondMSN022023: 20.000.000 (hai mươi triệu) Trái Phiếu tương đương 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) (tính theo mệnh giá);

(iii) Trái Phiếu BondMSN032023: 30.000.000 (ba mươi triệu) Trái Phiếu tương đương 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) (tính theo mệnh giá); và

(iv) Trái Phiếu BondMSN042023: 20.000.000 (hai mươi triệu) Trái Phiếu tương đương 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) (tính theo mệnh giá).

7. Giá Chào Bán Dự Kiến

Giá chào dự kiến là 100.000 VND (một trăm nghìn Đồng)/Trái Phiếu.

8. Phương Pháp Tính Giá

Phương pháp tính giá của các Trái Phiếu là 100% mệnh giá.

9. Phương Thức Phân Phối

Các Trái Phiếu được phân phối cho nhà đầu tư thông qua Đại Lý Phát Hành là Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương.

10. Thời Gian Phân Phối Trái Phiếu

Sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được Giấy chứng nhận chào bán Trái Phiếu ra công chúng ("**Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**") do UBCKNN cấp, Tổ Chức Phát Hành sẽ tiến hành phân phối Các Trái Phiếu với tổng số lượng Các Trái Phiếu phát hành dự kiến là 100.000.000 (một trăm triệu) Trái Phiếu, tương đương với 10.000.000.000.000 VND (mười nghìn tỷ Đồng) tính theo mệnh giá với kỳ hạn 3 (ba) năm trong các đợt chào bán ra công chúng (với điều kiện là khoảng cách giữa Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng sau với Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng trước không quá 12 (mười hai) tháng phù hợp với quy định pháp luật liên quan) với thời gian của các đợt chào bán dự kiến như sau:

(i) Đợt 1: Quý I năm 2020, 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) với kỳ hạn 3 (ba) năm (Trái Phiếu BondMSN012023);

(ii) Đợt 2: Quý I năm 2020, 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) với kỳ hạn 3 (ba) năm (Trái Phiếu BondMSN022023);

(iii) Đợt 3: Quý II năm 2020, 3.000.000.000.000 VND (ba nghìn tỷ Đồng) với kỳ hạn 3 (ba) năm (Trái Phiếu BondMSN032023); và

(iv) Đợt 4: Quý II năm 2020, 2.000.000.000.000 VND (hai nghìn tỷ Đồng) với kỳ hạn 3 (ba) năm (Trái Phiếu BondMSN042023).

(mỗi đợt chào bán Trái Phiếu ra công chúng nêu trên là một "**Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**")

Cụ thể, lịch trình phân phối các Trái Phiếu dự kiến của từng Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng như sau:

STT	NỘI DUNG	THỜI GIAN DỰ KIẾN
1.	**Tổ Chức Phát Hành nhận Giấy chứng nhận chào bán từ UBCKNN *(hoặc nội dung chấp thuận của UBCKNN cho đợt chào bán thứ hai, thứ ba và thứ tư)***	**T**
2.	**Tổ Chức Phát Hành công bố thông tin về đợt chào bán**	**T+3**
3.	**Tổ Chức Phát Hành thực hiện phân phối Trái Phiếu**	**T+3 đến T+24/T+34**

3.1	***Tổ Chức Phát Hành thực hiện phân phối Trái Phiếu – Đợt 1 và Đợt 2***	***T+3 đến T+24***
	Thời hạn bắt đầu nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+3*
	Thời gian cung cấp thông tin cho nhà đầu tư và nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+4 đến T+23*
	Thời hạn cuối cùng nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+24*
3.2	***Tổ Chức Phát Hành thực hiện phân phối Trái Phiếu – Đợt 3 và Đợt 4***	***T+3 đến T+34***
	Thời hạn bắt đầu nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+3*
	Thời gian cung cấp thông tin cho nhà đầu tư và nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+4 đến T+33*
	Thời hạn cuối cùng nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	*T+34*
4.	**Tổ Chức Phát Hành kết thúc phân phối Trái Phiếu**	**T+25/T+35**
5.	**Tổ Chức Phát Hành thực hiện báo cáo kết quả phát hành cho UBCKNN và thực hiện công bố thông tin về kết quả phát hành**	**Trong vòng 10 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán**
6.	**UBCKNN ban hành công văn chấp thuận kết quả chào bán**	**Trong vòng 3 ngày làm việc kể từ ngày TCPH gửi báo cáo kết quả phát hành**
7.	**Tổ Chức Phát Hành giải tỏa tiền từ Tài Khoản Phong Tỏa**	

Ghi chú:

- Thời gian phân phối cụ thể của từng Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng sẽ được Tổ Chức Phát Hành thông báo chi tiết trong Bản Thông Báo Phát Hành của mỗi Đợt Phát Hành;

- Thời hạn phân phối trái phiếu ("**Thời Hạn Phân Phối Trái Phiếu**") được thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành và quy định tại Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng do UBCKNN cấp cho Tổ Chức Phát Hành;

- Khoảng cách giữa Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng sau với Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng trước không quá 12 (mười hai) tháng.

11. Đăng Ký Mua Trái Phiếu

(a) Thời hạn chào bán: Sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng, Tổ Chức Phát Hành sẽ công bố thông tin về việc phát hành Trái Phiếu ra công chúng ("**Bản Thông Báo Phát Hành**") theo quy định của pháp luật hiện hành, và thời gian đăng ký mua trái phiếu dự kiến là kể từ ngày Tổ Chức Phát Hành công bố Bản Thông Báo Phát Hành cho tới ngày kết thúc Thời Hạn Phân Phối Trái Phiếu. Tuy nhiên, thời gian nhận đăng ký mua Trái Phiếu có thể kết thúc sớm hơn trước khi kết thúc Thời Hạn Phân Phối Trái Phiếu khi số lượng Trái Phiếu mà các nhà đầu tư đăng ký mua bằng số lượng Trái Phiếu được phép chào bán theo Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng nhưng đảm bảo thời gian đăng ký mua Trái Phiếu cho nhà đầu tư tối thiểu là **20 (hai mươi) ngày** kể từ ngày công bố Bản Thông Báo Phát Hành.

(b) Tổng số lượng chào bán: 100.000.000 (một trăm triệu) Trái Phiếu.

(c) Số lượng trái phiếu đặt mua tối thiểu:

(i) *Áp dụng cho các Trái Phiếu BondMSN012023, Trái Phiếu BondMSN022023 và Trái Phiếu BondMSN042023:*

(A) Đối với nhà đầu tư cá nhân và tổ chức: tối thiểu 50.000.000 VND (năm mươi triệu Đồng) mệnh giá Trái Phiếu;

(ii) *Áp dụng cho Trái Phiếu BondMSN032023:*

(B) Đối với nhà đầu tư tổ chức: tối thiểu 50.000.000.000 VND (năm mươi tỷ Đồng) mệnh giá Trái Phiếu; và

(C) Đối với nhà đầu tư cá nhân: tối thiểu 20.000.000.000 VND (hai mươi tỷ Đồng) mệnh giá Trái Phiếu.

(d) Phương thức đăng ký mua và thanh toán: Nhà đầu tư sẽ được ưu tiên mua theo thứ tự về thời gian đăng ký cho đến khi toàn bộ số lượng Trái Phiếu được bán hết. Để tránh nhầm lẫn, (i) việc đăng ký mua Trái Phiếu của nhà đầu tư chỉ được coi là đã hoàn thành khi nhà đầu tư đã đăng ký và thanh toán đầy đủ tiền mua theo hướng dẫn của Tổ Chức Phát Hành; và (ii) thời gian tối thiểu cho nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua là 20 ngày theo quy định pháp luật.

(e) Phương thức thanh toán: Nhà đầu tư đăng ký và chuyển khoản tiền mua trái phiếu vào tài khoản theo hướng dẫn đặt mua của Tổ Chức Phát Hành và/hoặc Tổ Chức Đại Lý Phát Hành tại các thông báo phát hành có liên quan.

(f) Quyền lợi của nhà đầu tư Trái Phiếu: Nhà đầu tư sau khi hoàn thành việc mua Trái Phiếu sẽ được ghi tên trong Sổ Đăng Ký với tư cách là Chủ Sở Hữu Trái Phiếu, được cấp bản gốc trích lục Sổ Đăng Ký (theo yêu cầu của chủ sở hữu trái phiếu) và được hưởng các quyền và lợi ích của người sở hữu Trái Phiếu theo các quy định trong Các Điều Kiện Trái Phiếu.

(g) Chuyển giao trái phiếu: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành, nhà đầu tư sẽ nhận được bản gốc trích lục Sổ Đăng Ký (nếu chủ sở hữu trái phiếu có yêu cầu).

(h) Đối tượng được đăng ký mua: Tổ chức và cá nhân, trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.

(i) Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua trong trường hợp số lượng đặt mua lớn hơn tổng số lượng Trái Phiếu được phép chào bán:

(i) Thời hạn: Trong vòng 5 (năm) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành.

(ii) Cách thức: Chuyển vào tài khoản của người đặt mua Trái Phiếu theo thông tin đăng ký đặt mua Trái Phiếu có liên quan.

(j) Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua trái phiếu trong trường hợp số lượng trái phiếu đặt mua của nhà đầu tư không đáp ứng đủ số lượng trái phiếu đặt mua tối thiểu được quy định tại điểm (c) nêu trên:

(i) Thời hạn: Trong vòng 5 (năm) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành.

(ii) Cách thức: Chuyển vào tài khoản của người đặt mua Trái Phiếu theo thông tin đăng ký đặt mua Trái Phiếu có liên quan.

12. Quyền Của Người Sở Hữu Trái Phiếu

(a) Được Tổ Chức Phát Hành thanh toán đầy đủ các khoản tiền liên quan đến Trái Phiếu, bao gồm cả tiền lãi và gốc, theo quy định của Các Điều Kiện Trái Phiếu;

(b) Được đại diện bởi Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu trong việc thi hành một số quyền của mình theo Các Điều Kiện Trái Phiếu và Các Văn Kiện Trái Phiếu;

(c) Được sử dụng Trái Phiếu để chuyển nhượng, chiết khấu, làm tài sản bảo đảm, để tặng, cho, để lại thừa kế, góp vốn, hoán đổi, trao đổi, chuyển quyền sở hữu Trái Phiếu theo hình thức khác hoặc tham gia các giao dịch thương mại/dân sự/tín dụng hợp pháp khác phù hợp với Các Điều Kiện Trái Phiếu và các quy định có liên quan của pháp luật;

(d) Được cấp trích lục Sổ Đăng Ký Trái Phiếu theo quy định của Các Điều Kiện Trái Phiếu;

(e) Được tham dự Hội Nghị Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và biểu quyết tại Hội Nghị Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và được lấy ý kiến và biểu quyết về các vấn đề liên quan đến Trái Phiếu theo quy định của Các Điều Kiện Trái Phiếu và Các Văn Kiện Trái Phiếu;

(f) Được nhận các thông báo, thông tin liên quan đến Trái Phiếu và Tổ Chức Phát Hành theo quy định của Các Điều Kiện Trái Phiếu và/hoặc Các Văn Kiện Trái Phiếu; và

(g) Các quyền khác theo quy định của Các Điều Kiện Trái Phiếu và Các Văn Kiện Trái Phiếu.

13. Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu

Cho đến khi nào còn bất kỳ Trái Phiếu nào đang lưu hành, sẽ luôn có một tổ chức đại diện cho quyền lợi của tất cả Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và thực hiện các nhiệm vụ khác theo Các Điều Kiện Trái Phiếu và thỏa thuận với Tổ Chức Phát Hành ("**Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu**").

Tổ Chức Phát Hành đã chỉ định Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương, với các thông tin được nêu ở phần đầu của Bản Cáo Bạch này, làm Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu ban đầu tại ngày phát hành Trái Phiếu. Chủ Sở Hữu Trái Phiếu, bằng việc đăng ký mua và trở thành chủ sở hữu Trái Phiếu, được coi là đã chấp thuận việc chỉ định Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu ban đầu như vậy.

14. Niêm Yết Trái Phiếu

Toàn bộ Trái Phiếu sẽ được niêm yết tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán. Theo Các Điều Kiện Trái Phiếu, Tổ Chức Phát Hành có trách nhiệm hoàn thành các thủ tục để đăng ký niêm yết Trái Phiếu tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán sau khi nhận được thông báo bằng văn bản của đại lý trái phiếu về việc đã có đủ số lượng Chủ Sở Hữu Trái Phiếu tối thiểu nhằm niêm yết Trái Phiếu trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán và Tổ Chức Phát Hành đã đáp ứng các điều kiện để đăng ký và niêm yết Trái Phiếu theo các quy định có liên quan và sau đó sẽ duy trì việc niêm yết Trái Phiếu chừng nào còn bất kỳ Trái Phiếu nào đang lưu hành trên cơ sở phù hợp với quy định của pháp luật.

15. Các Loại Thuế Có Liên Quan Đến Trái Phiếu

15.1 Thuế Thu Nhập Cá Nhân

Tại Việt Nam, thuế thu nhập cá nhân được điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật sau đây:

(i) Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân số 04/2007/QH12 được Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 21/11/2007; Luật số 26/2012/QH13 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân; và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế (gọi chung là ***Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân***).

(ii) Nghị định số 65/2013/NĐ–CP ngày 27/6/2013 của Chính Phủ hướng dẫn Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân; Nghị định số 91/2014/NĐ–CP ngày 1/10/2014 sửa đổi, một số điều tại các Nghị định quy định về thuế và Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12/2/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế;

(iii) Thông tư số 111/2013/TT–BTC ngày 15/8/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân;

(iv) Thông tư số 119/2014/TT–BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 156/2013/TT–BTC ngày 06/11/2013, Thông tư số 111/2013/TT–BTC ngày 15/8/2013, Thông tư số 219/2013/TT–BTC ngày 31/12/2013, Thông tư số 08/2013/TT–BTC ngày 10/1/2013, Thông tư số 85/2011/TT–BTC ngày 17/6/2011, Thông tư số 39/2014/TT–BTC ngày 31/3/2014 và Thông tư số 78/2014/TT–BTC ngày 18/6/2914 của Bộ Tài chính để cải cách, đơn giản các thủ tục hành chính về thuế; và

(v) Thông tư số 92/2015/TT–BTC ngày 15/6/2015 của Bộ Tài Chính hướng dẫn thực hiện thuế Giá trị gia tăng và Thuế thu nhập cá nhân đối với cá nhân cư trú có hoạt động kinh doanh; hướng dẫn thực hiện một số nội dung sửa đổi, bổ sung về thuế thu nhập cá nhân quy định tại luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế số 71/2014/QH13 và Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12/02/2015 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế.

Căn cứ vào các văn bản trên:

Thu nhập từ đầu tư vốn bao gồm, ngoài các khoản khác, khoản thu nhập cá nhân nhận được từ lãi trái phiếu, tín phiếu và các giấy tờ có giá khác do các tổ chức trong nước phát hành, trừ thu nhập từ lãi tiền gửi tại các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và thu nhập từ lãi trái phiếu Chính Phủ. Đối với cá nhân cư trú và không cư trú, thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn áp dụng theo biểu thuế toàn phần là 5%; và

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán bao gồm, ngoài các khoản khác, khoản thu nhập cá nhân nhận được từ chuyển nhượng cổ phiếu, quyền mua cổ phiếu, trái phiếu, tín phiếu, chứng chỉ quỹ và các loại chứng khoán khác theo quy định của Luật Chứng khoán; thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần của các cá nhân trong công ty cổ phần theo quy định của Luật Doanh nghiệp. Đối với cá nhân cư trú và không cư trú, thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 0,1% trên giá bán chứng khoán từng lần.

15.2 Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp

Văn bản pháp luật hướng dẫn về TTNDN như sau:

(i) Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19 tháng 6 năm 2013; và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế;

(ii) Nghị định số 218/2013/NĐ–CP ngày 26/12/2013 của Chính Phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều

của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12/2/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế;

(iii) Thông tư số 78/2014/TT–BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/2013/NĐ–CP ngày 26/12/2013 của Chính Phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp;

(iv) Thông tư số 103/2014/TT–BTC ngày 6/8/2014 về việc hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam;

(v) Thông tư số 119/2014/TT–BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 156/2013/TT–BTC ngày 06/11/2013, Thông tư số 111/2013/TT–BTC ngày 15/8/2013, Thông tư số 219/2013/TT–BTC ngày 31/12/2013, Thông tư số 08/2013/TT–BTC ngày 10/1/2013, Thông tư số 85/2011/TT–BTC ngày 17/6/2011, Thông tư số 39/2014/TT–BTC ngày 31/3/2014 và Thông tư số 78/2014/TT–BTC ngày 18/6/2914 của Bộ Tài chính để cải cách, đơn giản các thủ tục hành chính về thuế;

(vi) Thông tư số 151/2014/TT–BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn Nghị Định 91/2014/NĐ–CP ngày 1/10/2014 của Chính Phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều tại các Nghị định quy định về thuế;

(vii) Thông tư số 26/2015/TT–BTC ngày 27/2/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và quản lý thuế tại Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12 tháng 2 năm 2015 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2014/TT–BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ; và

(viii) Thông tư số 96/2015/TT–BTC ngày 22/6/2015 của Bộ Tài Chính hướng dẫn về TTNDN tại Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12/2/2015 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT–BTC ngày 18/6/2014, Thông tư số 119/2014/TT–BTC ngày 25/8/2014, Thông tư số 151/2014/TT–BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài Chính.

Căn cứ vào các văn bản trên:

Đối với nhà đầu tư là tổ chức trong nước

Theo quy định tại Thông tư số 78/2014/TT-BTC, doanh nghiệp có thu nhập từ lãi vay thì khoản thu nhập này được xác định là khoản thu nhập khác và kê khai vào thu nhập chịu thuế

khi tính TTNDN. Thuế suất đối với thu nhập này là 22%. Từ ngày 1/1/2016, thuế suất áp dụng là 20%.

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán của doanh nghiệp là thu nhập có được từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ và các loại chứng khoán khác theo quy định. Doanh nghiệp có thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán thì khoản thu nhập này được xác định là khoản thu nhập khác và kê khai vào thu nhập chịu thuế khi tính TTNDN. Thuế suất đối với thu nhập này là 22%. Từ ngày 1/1/2016, thuế suất áp dụng là 20%.

Đối với nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài

Theo quy định pháp luật về nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam thì tổ chức nước ngoài kinh doanh có cơ sở thường trú tại Việt Nam hoặc không có cơ sở thường trú tại Việt Nam; cá nhân nước ngoài kinh doanh là đối tượng cư trú tại Việt Nam hoặc không là đối tượng cư trú tại Việt Nam doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập phát sinh tại Việt Nam trên cơ sở hợp đồng, thoả thuận, hoặc cam kết giữa Nhà thầu nước ngoài với tổ chức, cá nhân Việt Nam hoặc giữa Nhà thầu nước ngoài với Nhà thầu phụ nước ngoài để thực hiện một phần công việc của Hợp đồng nhà thầu thì là đối tượng chịu thuế nhà thầu.

Theo quy định về thuế nhà thầu thì thu nhập từ lãi tiền vay là thu nhập của bên cho vay từ các khoản cho vay dưới bất kỳ dạng nào mà khoản vay đó có hay không được đảm bảo bằng thế chấp, người cho vay đó có hay không được hưởng lợi tức của người đi vay; thu nhập từ lãi tiền gửi (trừ lãi tiền gửi của các cá nhân người nước ngoài và lãi tiền gửi phát sinh từ tài khoản tiền gửi để duy trì hoạt động tại Việt Nam của cơ quan đại diện ngoại giao, cơ quan đại diện của tổ chức quốc tế, tổ chức phi Chính Phủ tại Việt Nam), kể cả các khoản thưởng đi kèm lãi tiền gửi (nếu có); thu nhập từ lãi trả chậm theo quy định của các hợp đồng; thu nhập từ lãi trái phiếu, chiết khấu giá trái phiếu (trừ trái phiếu thuộc diện miễn thuế), tín phiếu kho bạc; thu nhập từ lãi chứng chỉ tiền gửi. Lãi tiền vay bao gồm cả các khoản phí mà Bên Việt Nam phải trả theo quy định của hợp đồng.

Do vậy, thu nhập từ lãi trái phiếu do tổ chức/cá nhân nước ngoài nắm giữ sẽ chịu thuế nhà thầu. Tỷ lệ (%) TTNDN tính trên doanh thu tính thuế đối với lãi tiền vay (lãi trái phiếu) là 5%.

Ngoài ra, trường hợp tổ chức/cá nhân nước ngoài chuyển nhượng trái phiếu thì áp dụng thuế tỷ lệ (%) TTNDN tính trên doanh thu tính thuế đối với hoạt động chuyển nhượng chứng khoán (bao gồm chuyển nhượng trái phiếu) là 0,1%.

Trong trường hợp Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần có quy định khác đi và có lợi hơn, các doanh nghiệp này có thể áp dụng các điều khoản của Hiệp định và thông báo cho bên Việt Nam về việc miễn, giảm thuế theo Hiệp định tại Việt Nam.

Tổ Chức Phát Hành sẽ tiến hành khấu trừ thuế thay cho nhà thầu nước ngoài. Tuy nhiên Tổ Chức Phát Hành có quyền, vào bất kỳ thời điểm nào và không phụ thuộc vào phương pháp

khấu trừ thuế, khấu trừ thuế với mức cao hơn để nộp cho Ngân sách Nhà nước nếu Tổ Chức Phát Hành tin rằng làm như vậy theo đúng quy định của pháp luật. Tổ Chức Phát Hành không chịu trách nhiệm về bất kỳ nghĩa vụ thuế nào của các nhà đầu tư trái phiếu tiềm năng liên quan đến Trái Phiếu và bất kỳ khiếu nại nào về việc áp dụng phương thức khấu trừ thuế.

15.3 Thuế Giá Trị Gia Tăng

Văn bản pháp luật hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng như sau:

(i) Luật Thuế giá trị gia tăng số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng số 31/2013/QH13 ngày 19 tháng 6 năm 2013; và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế; và luật số 106/2016/QH13 ngày 6/4/2016 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật quản lý thuế;

(ii) Nghị định số 209/2013/NĐ–CP ngày 18 tháng 12 năm 2013 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Thuế giá trị gia tăng; Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12/2/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế. Nghị định số 100/2016/NĐ-CP ngày 1/7/2016 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật quản lý thuế; Nghị định số 10/2017/NĐ-CP ngày 9/2/2017 ban hành quy chế quản lý tài chính của Tập đoàn Điện lực Việt Nam và sửa đổi, bổ sung khoản 4 điều 4 Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18 tháng 12 năm 2013;

(iii) Thông tư số 219/2013/TT–BTC ngày 31/12/2013 hướng dẫn thi hành Luật thuế Giá trị gia tăng và Nghị định số 209/2013/NĐ–CP ngày 18/12/2013 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật thuế Giá trị gia tăng;

(iv) Thông tư số 119/2014/TT–BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 156/2013/TT–BTC ngày 06/11/2013, Thông tư số 111/2013/TT–BTC ngày 15/8/2013, Thông tư số 219/2013/TT–BTC ngày 31/12/2013, Thông tư số 08/2013/TT–BTC ngày 10/1/2013, Thông tư số 85/2011/TT–BTC ngày 17/6/2011, Thông tư số 39/2014/TT–BTC ngày 31/3/2014 và Thông tư số 78/2014/TT–BTC ngày 18/6/2914 của Bộ Tài chính để cải cách, đơn giản các thủ tục hành chính về thuế;

(v) Thông tư số 151/2014/TT–BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn Nghị Định 91/2014/NĐ–CP ngày 1/10/2014 của Chính Phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều tại các Nghị định quy định về thuế;

(vi) Thông tư số 26/2015/TT–BTC ngày 27/2/2015 hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và quản lý thuế tại Nghị định số 12/2015/NĐ–CP ngày 12 tháng 2 năm 2015 của Chính

Phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2014/TT–BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ; và

(vii) Thông tư số 130/2016/TT-BTC ngày 12/8/2016 hướng dẫn nghị định số 100/2016/NĐ-CP ngày 1/7/2016 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế Giá trị gia tăng, Luật thuế Tiêu thụ đặc biệt và Luật quản lý Thuế và sửa đổi một số điều tại các thông tư về thuế.

Theo quy định trên, hoạt động chuyển nhượng chứng khoán và lãi cho vay không thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng. Theo đó, chuyển nhượng trái phiếu và lãi trái phiếu sẽ không chịu thuế giá trị gia tăng.

Trong trường hợp pháp luật Việt Nam có quy định áp dụng thuế giá trị gia tăng đối với việc chuyển nhượng Trái Phiếu sau Ngày Phát Hành thì Người Sở Hữu Trái Phiếu có nghĩa vụ thanh toán thuế giá trị gia tăng này.

16. Ngân Hàng Mở Tài Khoản Phong Toả Nhận Tiền Mua Trái Phiếu

- Tên người thụ hưởng: **Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan**
- Số tài khoản: **188051588**
- Ngân hàng nơi mở tài khoản: **Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank)**

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Tổ Chức Phát Hành dự kiến dùng vốn huy động được từ Trái Phiếu để tăng quy mô vốn hoạt động của Tổ Chức Phát Hành và các công ty con nhằm thực hiện dự án đầu tư, mở rộng hoạt động kinh doanh bằng việc góp thêm vốn vào vốn điều lệ của công ty con, cho vay các công ty con và thanh toán các khoản nợ (bao gồm các khoản vay nội bộ) của Tổ Chức Phát Hành.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VÀ TRẢ NỢ SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Kế Hoạch Sử Dụng

Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng số tiền thu được từ các Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng cho mục đích cụ thể như sau:

STT	Tên Trái Phiếu	Tổng mệnh giá phát hành (VND)	Thời điểm phát hành dự kiến	Mục đích sử dụng dự kiến
1.	Trái Phiếu BondMSN012023	**3.000.000.000.000** *(ba nghìn tỷ Đồng)*	Quý I năm 2020	1. Góp thêm vào vốn điều lệ của Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan: **2.000.000.000.000** VND *(hai nghìn tỷ Đồng)*; và

				2. Thanh toán nợ vay nội bộ cho công ty con là Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo: **1.000.000.000.000** VND *(một nghìn tỷ Đồng)*
2.	Trái Phiếu BondMSN022023	**2.000.000.000.000** *(hai nghìn tỷ Đồng)*	Quý I năm 2020	1. Góp thêm vào vốn điều lệ của Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan: **2.000.000.000.000** VND *(hai nghìn tỷ Đồng)*;
3.	Trái Phiếu BondMSN032023	**3.000.000.000.000** *(ba nghìn tỷ Đồng)*	Quý II năm 2020	1. Cấp khoản vay cho công ty con là Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings: **3.000.000.000.000** VND *(ba nghìn tỷ Đồng)*;
4.	Trái Phiếu BondMSN042023	**2.000.000.000.000** *(hai nghìn tỷ Đồng)*	Quý II năm 2020	1. Cấp khoản vay cho công ty con là Công Ty TNHH MNS Meat Hà Nam: **1.000.000.000.000** VND *(một nghìn tỷ Đồng)*; và 2. Góp thêm vào vốn điều lệ của Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan: **1.000.000.000.000** VND *(một nghìn tỷ Đồng)*

Việc sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán được thực hiện sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được công văn xác nhận kết quả chào bán trái phiếu ra công chúng của UBCKNN cho các Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng, đồng thời tiền thu được từ các Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng tại tài khoản phong tỏa trái phiếu được giải tỏa.

Thông tin sơ bộ và phương án sử dụng vốn thu được từ Trái Phiếu được trình bày sau đây:

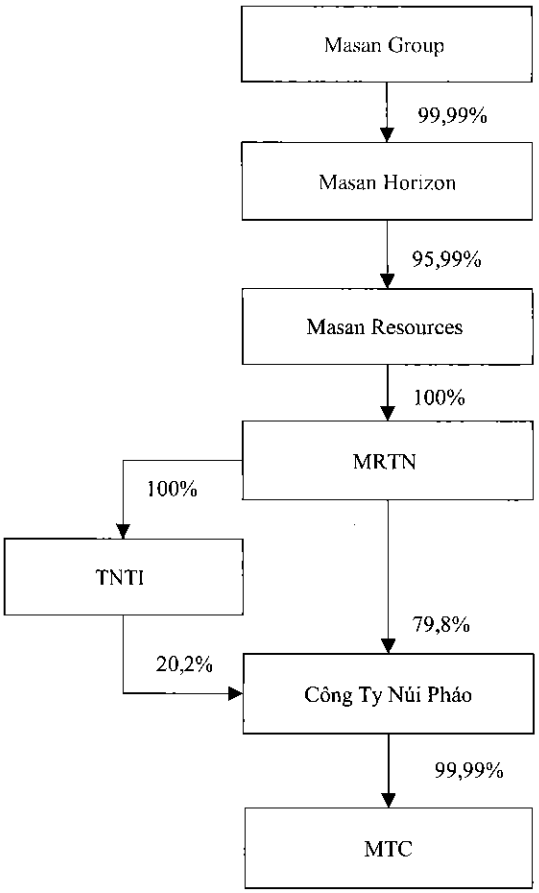
1.1 Thông tin sơ bộ về Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan và phương án sử dụng vốn thu được sau khi nhận phần vốn góp tăng thêm từ Tổ Chức Phát Hành

❖ *Công Ty TNHH Tầm Nhìn Masan (Masan Horizon)*

- Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: Nghiên cứu thị trường)
  - Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật).
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 13.737.200.000.000 VND *(mười ba nghìn bảy trăm ba mươi bảy tỷ, hai trăm triệu Đồng)*
- Vốn điều lệ thực góp: 13.737.200.000.000 VND *(mười ba nghìn bảy trăm ba mươi bảy tỷ, hai trăm triệu Đồng)*

- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: **99,9%**

❖ Thông qua sở hữu gián tiếp và trực tiếp, Masan Horizon đang nắm giữ số cổ phần hoặc phần vốn góp chi phối tại các công ty con, điển hình như Công ty Cổ phần Tài Nguyên Masan (*mã chứng khoán MSR - hiện đang đăng ký giao dịch tập trung tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội*), Công ty TNHH MTV Tài nguyên Masan Thái Nguyên, Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo... tập trung hoạt động chính trong lĩnh vực tư vấn đầu tư, quản lý và khai thác quặng kim loại. Cơ cấu góp vốn của Tổ Chức Phát Hành tại Masan Horizon như sau:



❖ Masan Horizon cùng với các công ty con của mình tập trung vận hành khai thác và chế biến khoáng sản tại mỏ đa kim Núi Pháo tại tỉnh Thái Nguyên. Trong năm 2018, công suất của nhà máy đạt công suất khoảng 6.188 tấn WO_3, trong đó, mỏ Núi Pháo cung cấp khoảng 5.593 tấn nguyên liệu đầu vào cho nhà máy của MTC mỗi năm. Phần còn lại được mua từ bên ngoài. Chi tiết về các công ty con của MH và dự án Núi Pháo xin xem thêm tại mục 5.4 của Bản Cáo Bạch này.

❖ Trong năm 2019 và các năm tiếp theo, Tổ Chức Phát Hành và Masan Horizon dự kiến tăng

cường đầu tư cho các công ty con và Dự án Núi Pháo thông qua việc tăng vốn tại Masan Horizon.

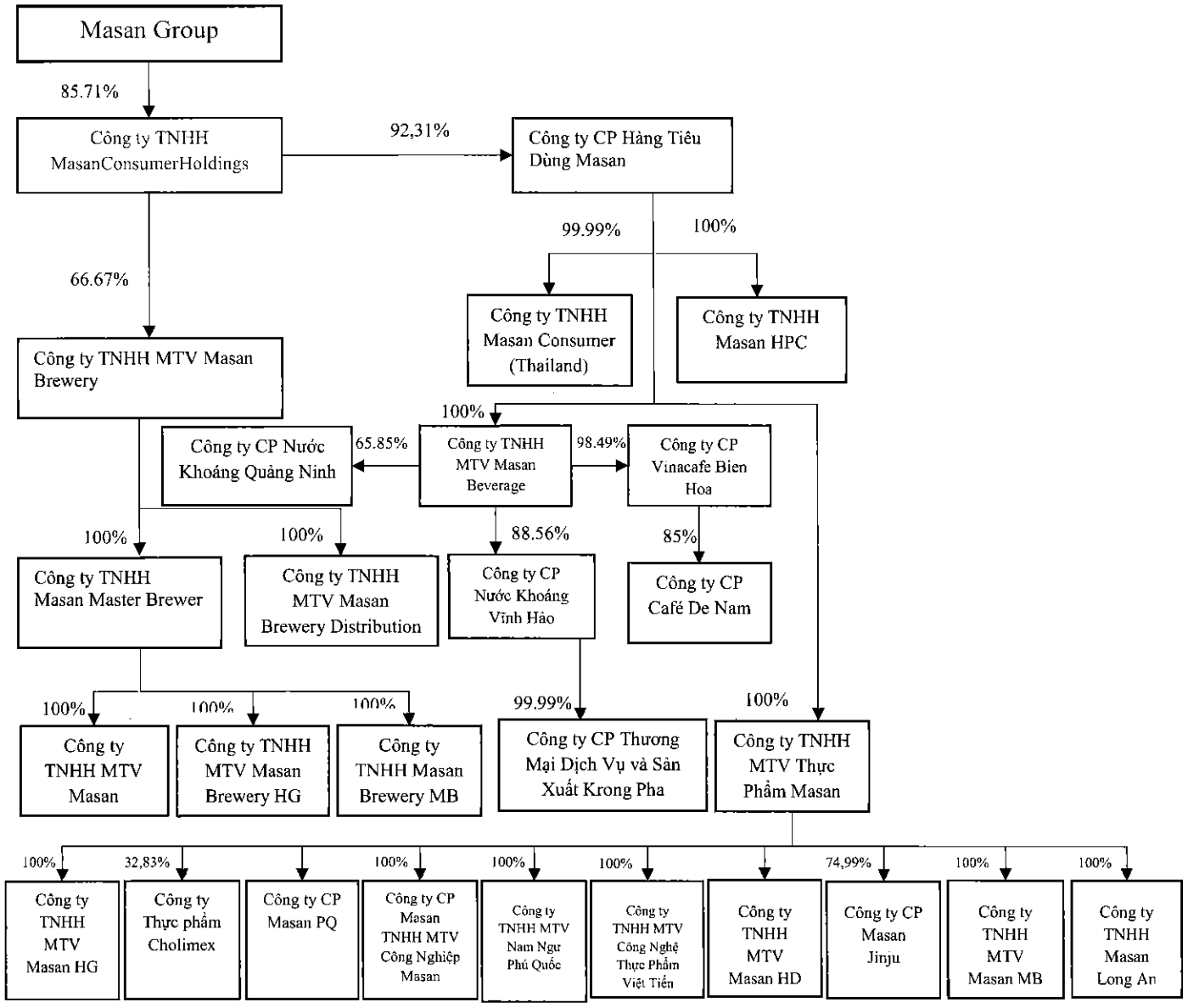
❖ Masan Horizon dự kiến sẽ sử dụng vốn tăng thêm để tăng quy mô vốn hoạt động phục vụ hoạt động kinh doanh, bao gồm nhưng không giới hạn việc (i) thực hiện các kế hoạch mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, (ii) tăng vốn/tỷ lệ sở hữu tại các công ty con, (iii) tăng vốn/tỷ lệ sở hữu trong các công ty khác, (iv) thanh toán các chi phí đầu tư tài sản cố định và (iv) thanh toán các khoản nợ, nợ vay (bao gồm các khoản vay nội bộ) của Masan Horizon.

1.2 Thông tin sơ bộ về Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings và phương án sử dụng vốn vay nhận được từ Tổ Chức Phát Hành

❖ *Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings*

- Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: nghiên cứu thị trường)
  - Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán) - Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán))
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 602.700.000.000 VND *(sáu trăm linh hai tỷ, bảy trăm triệu Đồng)*
- Vốn điều lệ thực góp: 602.700.000.000 VND *(sáu trăm linh hai tỷ, bảy trăm triệu Đồng)*
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: **85,71%**

❖ Thông qua sở hữu gián tiếp và trực tiếp, MCH đang nắm giữ số cổ phần hoặc phần vốn góp tại các công ty con, điển hình như Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan (*mã chứng khoán MCH, hiện đang đăng ký giao dịch tập trung tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hà Nội*), Công ty TNHH MTV Masan Brewery…, tập trung hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và bán buôn thực phẩm, đồ uống. Cơ cấu góp vốn của Tổ Chức Phát Hành tại MCH như sau:



- Masan Consumer Holdings vận hành một trong những lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và nước đồ uống có thương hiệu lớn nhất Việt Nam với các thương hiệu chính là những tên gọi hàng đầu đối với các hộ gia đình ở Việt Nam như Chin-su (nước mắm, nước tương, tương ớt), Nam Ngư (nước mắm), Tam Thái Tử (nước tương), Omachi, Sagami và Kokomi (mì ăn liền), Komi (Cháo ăn liền), Woa! Ngon (xúc xích), Vinacafé, Wake-Up và Phinn (cà phê), Kachi (ngũ cốc ăn liền), Wake-Up 247 (nước tăng lực), Vĩnh Hảo, Lemona, Quang Hanh (nước đóng chai), Sư Tư Trắng (bia), Faith, Viant, Heo Cao Bồi, Lovemi, Ponnie…

- Lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu đóng góp **45,4%** doanh thu của Tập Đoàn trong năm 2018 và xác lập vị thế dẫn đầu trên thị trường thực phẩm tiêu dùng và

đồ uống mang thương hiệu Việt cả ở hàng cao cấp và bình dân.

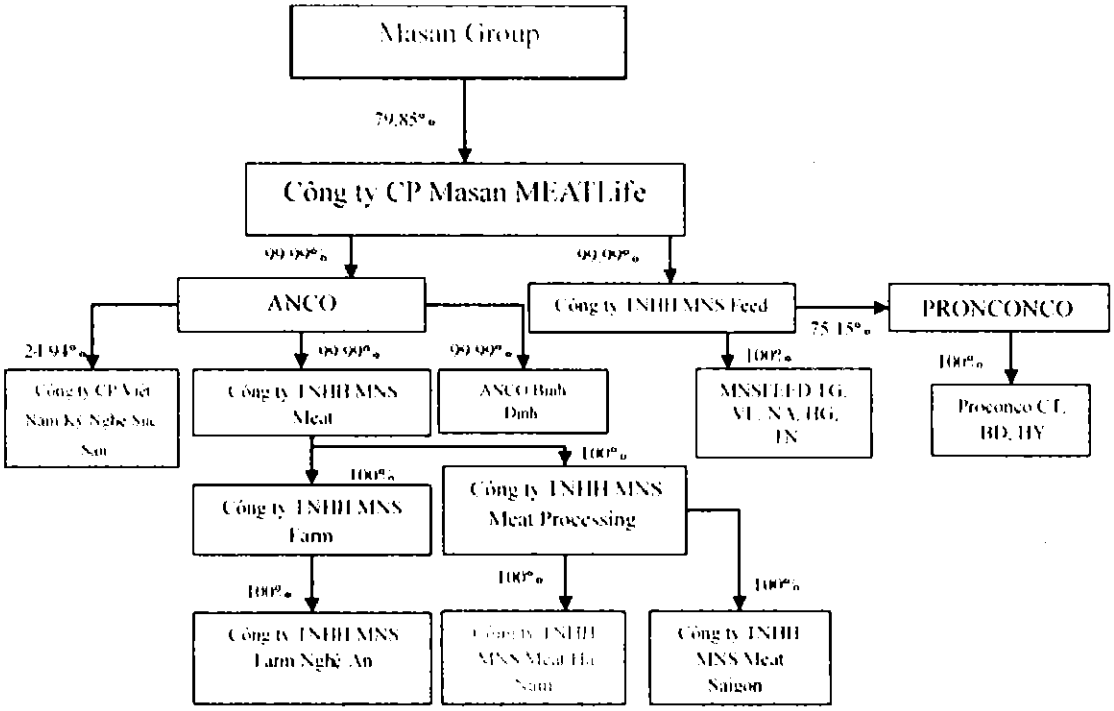
❖ Thông qua quan hệ đối tác chiến lược với Singha, một công ty một thành viên quan trọng của Tập đoàn Boon Rawd Brewery, hãng bia đầu tiên lớn nhất của Thái Lan, MCH hướng tới việc mở rộng phân phối các sản phẩm đồ uống và thực phẩm có thương hiệu đến Thái Lan và các thị trường khác ở Đông Nam Á lục địa, đồng thời phân phối các sản phẩm của Singha tại Việt Nam.

❖ Sau khi nhận phần vốn vay từ Tổ Chức Phát Hành, MCH dự kiến sẽ sử dụng phần vốn này cho các mục đích phục vụ hoạt động kinh doanh, bao gồm nhưng không giới hạn việc (i) thực hiện các kế hoạch mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, (ii) thanh toán các chi phí đầu tư tài sản cố định và (iii) thanh toán các khoản nợ, nợ vay (bao gồm các khoản vay nội bộ) của MCH.

1.3 Thông tin sơ bộ về Công Ty TNHH MNS Meat Hà Nam và phương án sử dụng vốn vay nhận được từ Tổ Chức Phát Hành

❖ *Công Ty TNHH MNS Meat Hà Nam*

- Địa chỉ: lô CN, 02, Khu Công nghiệp Đồng Văn IV, xã Đại Cương, huyện Kim Bảng, tỉnh Hà Nam
- Ngành nghề kinh doanh chính là chế biến và bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt.
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 373.500.000.000 VND *(ba trăm bảy mươi ba tỷ, năm trăm triệu Đồng)*
- Vốn điều lệ thực góp: 373.500.000.000 VND *(ba trăm bảy mươi ba tỷ, năm trăm triệu Đồng)*
- Tỷ lệ nắm giữ của Masan: MNS Meat Hà Nam được Tổ Chức Phát Hành sở hữu gián tiếp thông qua Công ty Cổ phần Masan MEATLife (một công ty mà Tổ Chức Phát Hành nắm số cổ phần chi phối là **79,85%**) và các công ty con của Masan MEATLife. Hiện nay Masan MEATLife đang sở hữu gián tiếp 99,99% vốn góp tại MNS Meat Hà Nam. Cơ cấu góp vốn của Tổ Chức Phát Hành tại MNS Meat Hà Nam như sau:



- Masan MEATLife hiện là doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam về chuỗi giá trị thịt có thương hiệu (áp dụng mô hình "Từ trang trại đến bàn ăn") tập trung vào việc cải thiện năng suất trong ngày đạm động vật của Việt Nam với mục tiêu cuối cùng là mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng và giá cả hợp lý trong một ngành có giá trị thị trường khoảng 10,2 tỷ USD. Lĩnh vực kinh doanh sản phẩm tiêu dùng nông nghiệp đã đóng góp vào 36,67% doanh thu của Tập Đoàn năm 2018.

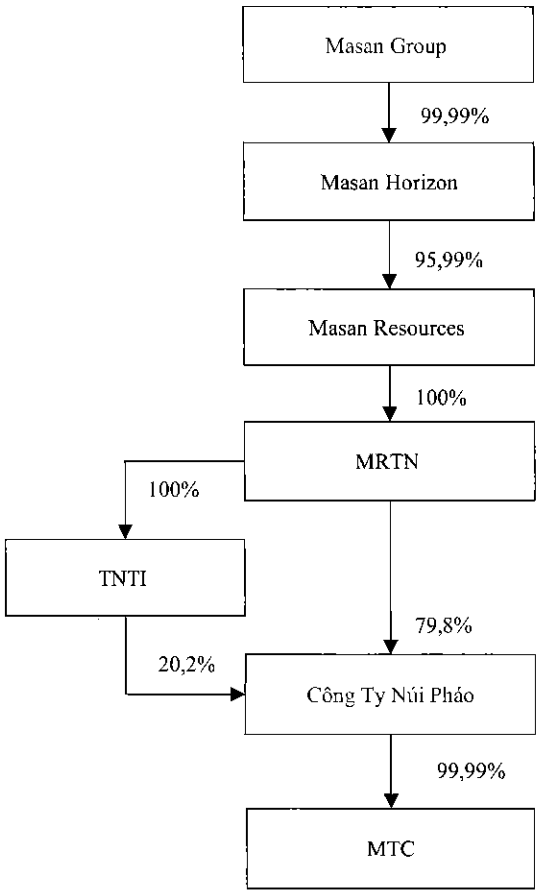
- Masan MEATLife có hai sản phẩm chính là (i) sản phẩm thức ăn chăn nuôi truyền thống của ANCO và Proconco với thương hiệu *Bio-zeem*, và (ii) gần đây nhất vào năm 2018, Masan MEATLife đã tung ra sản phẩm thịt mát với thương hiệu *MEATDeli*, đánh đấu việc chuyển đổi hoạt động kinh doanh chuỗi giá trị thịt của Masan MEATLife bước đầu bước vào ngành tiêu dùng nhanh (FMCG). Với sản lượng hơn 2 triệu tấn thức ăn chăn nuôi trong năm 2018, Masan MEATLife là công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi nói chung và sản xuất thức ăn cho heo lớn hàng đầu Việt Nam.

- Sau khi nhận phần vốn vay từ Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan, MNS Meat Hà Nam dự kiến sẽ sử dụng phần vốn này phục vụ cho các hoạt động kinh doanh, bao gồm nhưng không giới hạn việc thanh toán các chi phí đầu tư tài sản cố định và thanh toán các khoản nợ, nợ vay (bao gồm các khoản vay nội bộ).

1.4 Thông tin sơ bộ về Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo

Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo (Công Ty Núi Pháo) có trụ sở tại xóm 2, xã Hà Thượng, huyện Đại Từ, tỉnh Thái Nguyên. Công Ty Núi Pháo hiện có vốn điều lệ là 8.048.709.226.169 VND *(tám nghìn không trăm bốn mươi tám tỷ, bảy trăm lẻ chín triệu, hai trăm hai mươi sáu nghìn, một trăm sáu mươi chín Đồng)*, với hai thành viên góp vốn là Công ty TNHH MTV Tài nguyên Masan Thái Nguyên và Công ty TNHH MTV Thương mại và Đầu tư Thái Nguyên, với phần vốn góp lần lượt là 79,8% và 20,2%. Công Ty Núi Pháo, cùng với công ty con của mình là Công ty TNHH Vonfram Masan tập trung hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu và khai thác quặng kim loại.

Tính đến ngày 30 tháng 12 năm 2019, Tổ Chức Phát Hành đang có khoản vay trị giá 1.000.000.000.000 VND (một nghìn tỷ Đồng) với Công Ty Núi Pháo. Cơ cấu góp vốn của Tổ Chức Phát Hành tại Công Ty Núi Pháo như sau:



2. Kế Hoạch Trả Nợ

Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng nguồn thu hợp pháp từ hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành, nguồn thu từ hoạt động tài chính và các nguồn thu khác (bao gồm các nguồn thu từ việc huy động vốn) để thanh toán gốc và lãi Trái Phiếu khi đến hạn. Theo kế hoạch kinh doanh, tiền thu được từ hoạt động kinh doanh, sau khi trừ đi các nghĩa vụ thuế phải nộp Nhà nước và chi phí hoạt động, vẫn đủ để thanh toán các nợ lãi và gốc đến hạn, bao gồm các khoản nợ đã phát sinh và các Trái Phiếu đang dự kiến chào bán.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

Địa chỉ	:	Phòng 802, Tầng 8, Tòa Nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Số fax	:	+84 28 3827 4115
Số điện thoại	:	+84 28 6256 3862
Website	:	www.masangroup.com

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KPMG

Địa chỉ	:	Tầng 46, Tòa Nhà Keangnam, Landmark Tower, E6, Phạm Hùng, Xã Mễ Trì, Huyện Từ Liêm, Hà Nội
Số điện thoại	:	(84–4) 3946 1600
Website	:	https://home.kpmg.com

3. TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG

Địa chỉ	:	Tầng 10 + Tầng 21, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Số fax	:	(84–24) 3944 6583
Số điện thoại	:	(84–24) 3944 6368
Website	:	www.tcbs.com.vn

4. ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU TRÁI PHIẾU:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG

Địa chỉ	:	Tầng 10 + Tầng 21, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Số fax	:	(84–24) 3944 6583
Số điện thoại	:	(84–24) 3944 6368
Website	:	www.tcbs.com.vn

IX. PHỤ LỤC

1.	**Phụ lục I**	:	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
2.	**Phụ lục II**	:	Nghị quyết của Hội Đồng Quản Trị phê duyệt phương án phát hành
3.	**Phụ lục III**	:	Điều Lệ của Tổ Chức Phát Hành
4.	**Phụ lục IV**	:	Báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ được kiểm toán năm 2017; 2018; và báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ năm 2019
5.	**Phụ lục V**	:	Báo cáo kiểm toán tình hình sử dụng vốn thu được của đợt chào bán gần nhất
6.	**Phụ lục VI**	:	Cam kết thực hiện nghĩa vụ của Tổ Chức Phát Hành đối với nhà đầu tư về điều kiện phát hành, thanh toán, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư và các điều kiện khác

Được lập tại Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 13 tháng 02 năm 2020

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ / TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Đăng Quang

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Đoàn Thị Mỹ Duyên

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Nguyễn Quỳnh Lâm

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thị Thu Hiền