

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. 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 26 ngày 17 tháng 6 năm 2021)*

**NIÊM YẾT TRÁI PHIẾU**

**TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HÀ NỘI**

*(Quyết định đăng ký niêm yết số: \_\_\_\_\_/QĐ-SGDHN do Sở Giao Dịch Thành phố Hà Nội cấp ngày \_\_ tháng \_\_ năm \_\_)*

**TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT  
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**



*Bản Cáo Bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:*

**TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT: 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 NIÊM YẾT: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**

*Địa chỉ: Tầng 10 và Tầng 12, 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](http://www.tcbs.com.vn)*

**Phụ trách công bố thông tin:**

*Họ tên: Trần Phương Bắc*

*Số điện thoại: +84 28 6256 3862*

*Chức vụ: Luật sư trưởng của Tổ Chức Niêm Yết*

**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 26 ngày 17 tháng 6 năm 2021)

**Trụ sở chính:** 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:** <http://www.masangroup.com>

**NIÊM YẾT TRÁI PHIẾU  
TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HÀ NỘI**

- Tên Trái Phiếu** : Trái Phiếu MSNH2023049
- Mã Chứng Khoán** : MSN120008
- Loại Trái Phiếu** : Trái phiếu doanh nghiệp không chuyển đổi, không kèm chứng quyền, và không được bảo đảm bằng tài sản.
- Ngày Phát Hành** : 04/11/2020
- Ngày Đáo Hạn** : 06/11/2023
- Phương thức thanh toán Gốc và Lãi** : (a) Khoản nợ gốc của Trái Phiếu sẽ được thanh toán một lần vào (i) Ngày Đáo Hạn, hoặc (ii) Ngày Thanh Toán Trước Hạn, hoặc (iii) ngày mà các Trái Phiếu đến hạn thanh toán do bị thu hồi nợ trước hạn hoặc do nguyên nhân khác; và  
(b) Lãi của các Trái Phiếu sẽ được thanh toán (i) mỗi 6 (sáu) tháng kể từ Ngày Phát Hành, hoặc (ii) vào ngày thanh toán khoản nợ gốc như quy định tại đoạn (a) nêu trên.
- Lãi Suất** : (i) Đối với giai đoạn 12 (mười hai) tháng đầu tiên kể từ Ngày Phát Hành (“**Năm Tính Lãi Thứ Nhất**”): lãi suất cố định 9,9% (chín phẩy chín phần trăm)/năm; và  
(ii) Đối với mỗi giai đoạn 6 (sáu) tháng tiếp theo kể từ ngày kết thúc Năm Tính Lãi Thứ Nhất cho đến Ngày Đáo Hạn: lãi suất thả nổi bằng tổng của 3,9% (ba phẩy chín phần trăm)/năm và trung bình cộng của lãi suất tiền gửi áp dụng đối với các khoản tiền gửi tiết kiệm cá nhân bằng tiền Đồng kỳ hạn 12 (mười hai) tháng trả lãi sau (hoặc tương đương) do Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam, Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam, Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam và Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam công bố vào ngày xác định lãi suất có liên quan.
- Mệnh Giá** : 100.000 VND (một trăm nghìn Đồng)/ trái phiếu
- Tổng Số Lượng** : 5.000.000 (năm triệu) Trái Phiếu
- Niêm Yết**
- Tổng Giá Trị** : 500.000.000.000 VND (năm trăm tỷ Đồng)
- Niêm Yết (Theo Mệnh Giá)**

**TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

**CÔNG TY TNHH KPMG**

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

**TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT:**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**

- Địa chỉ: Tầng 10 và Tầng 12, 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](http://www.tcbs.com.vn)

---

**THÔNG TIN QUAN TRỌNG**

Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan (“**Công Ty**”, “**Tổ Chức Niêm Yết**”, “**Tập Đoàn**” hay “**MSN**”) chịu trách nhiệm về thông tin có trong Bản Cáo Bạch này.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương (“**TCBS**” hay “**Tổ Chức Tư Vấn Niêm Yết**”) với tư cách là tổ chức tư vấn niêm yết đã dựa vào các thông tin và số liệu do Tổ Chức Niêm Yết cung cấp khi thực hiện việc tư vấn niêm yết Trái Phiếu cho Tổ Chức Niêm Yết. Việc TCBS, với tư cách là tổ chức tư vấn niêm yết, khẳng định rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản Cáo Bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng không được hiểu là TCBS đưa ra bất kỳ cam đoan hay bảo đảm nào về tính chính xác, tính trung thực hay sự đầy đủ của bất kỳ thông tin nào trong Bản Cáo Bạch này.

Tổ Chức Niêm Yết chưa ủy quyền và không ủy quyền cho bất kỳ tổ chức/cá nhân nào khác ngoài TCBS cung cấp thông tin hoặc đưa ra cam đoan liên quan đến Tổ Chức Niêm Yết hoặc Trái Phiếu ngoài các thông tin có trong Bản Cáo Bạch này và nếu có bất kỳ thông tin hoặc cam đoan nào do bất kỳ tổ chức, cá nhân nào ngoài TCBS hoặc Tổ Chức Niêm Yết cung cấp hoặc đưa ra thì thông tin hoặc cam đoan đó sẽ không được xem là thông tin hoặc cam đoan được Tổ Chức Niêm Yết hoặc TCBS ủy quyền cung cấp hoặc đưa ra. Trong mọi trường hợp, việc phát hành Bản Cáo Bạch này hoặc việc chào bán, bán hoặc chuyển giao liên quan đến việc phát hành Trái Phiếu đều không được hiểu là Tổ Chức Niêm Yết hay TCBS đưa ra cam đoan rằng chưa có bất kỳ thay đổi hoặc sự kiện nào được đánh giá một cách hợp lý là có thể dẫn đến thay đổi trong hoạt động của Tổ Chức Niêm Yết kể từ ngày phát hành Bản Cáo Bạch này và cũng không ngụ ý đưa ra khẳng định rằng thông tin trong Bản Cáo Bạch này là chính xác vào bất kỳ thời điểm nào sau ngày phát hành Bản Cáo Bạch này.

Tổ Chức Niêm Yết đã chỉ định Công ty Cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương làm Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu để bảo vệ quyền lợi của chủ sở hữu Trái Phiếu trên cơ sở Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu ký ngày 24 tháng 8 năm 2020 giữa Tổ Chức Niêm Yết và Công ty Cổ phần Chứng Khoán Kỹ Thương. Bằng việc đầu tư vào Trái Phiếu, nhà đầu tư được coi là đã chấp thuận việc chỉ định Công Ty Cổ phần Chứng Khoán Kỹ Thương làm Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu như vậy.

Bản Cáo Bạch này không phải là bản chào hoặc đề nghị đăng ký mua hoặc mua Trái Phiếu của Tổ Chức Niêm Yết, TCBS hoặc bất kỳ đại diện nào của họ và sẽ không được sử dụng để chào bán Trái Phiếu cho bất kỳ cá nhân/tổ chức nào hoặc thuyết phục bất kỳ cá nhân/tổ chức nào mua Trái Phiếu nếu việc chào bán hoặc thuyết phục mua đó không được phép hoặc bất hợp pháp tại bất kỳ quốc gia/vùng lãnh thổ nào hoặc trong bất kỳ tình huống nào.

Mỗi nhà đầu tư dự kiến mua Trái Phiếu được khuyến cáo tự mình đánh giá thông tin có trong Bản Cáo Bạch này, và nếu thấy cần thiết, nên tham khảo ý kiến của các nhà tư vấn thuế, pháp lý hoặc kinh doanh của mình để quyết định có mua Trái Phiếu hay không. Mỗi nhà đầu tư dự kiến mua Trái Phiếu không nên đăng ký mua Trái Phiếu trừ khi đã tự mình hoặc thông qua đại diện đầu tư của mình yêu cầu và đã nhận được tất cả thông tin để có thể đánh giá lợi ích và rủi ro của giao dịch mua Trái Phiếu dự kiến và đã hài lòng với kết quả đánh giá đó.

Khi đưa ra một quyết định đầu tư, mỗi nhà đầu tư dự kiến mua Trái Phiếu phải dựa vào kết quả kiểm tra và đánh giá của chính mình về Tổ Chức Niêm Yết và Các Điều Kiện Trái Phiếu, kể cả lợi ích và rủi ro liên quan. Nhà đầu tư dự kiến mua Trái Phiếu cần đọc kỹ phần có tiêu đề “**CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**”, tuy nhiên, cũng lưu ý rằng phần này chưa liệt kê đầy đủ mọi rủi ro có thể xảy ra. Nhà đầu tư Trái Phiếu cần đọc Bản Cáo Bạch này

cùng với các thông tin khác về Tổ Chức Niêm Yết và các công ty con của Tổ Chức Niêm Yết đã được công bố công khai.

Mỗi tổ chức/cá nhân nhận Bản Cáo Bạch này xác nhận rằng họ không dựa vào bất kỳ tổ chức tư vấn nào của Tổ Chức Niêm Yết, TCBS hoặc bất kỳ tổ chức/cá nhân nào khác liên quan đến Tổ Chức Niêm Yết hoặc TCBS để xác minh tính chính xác hoặc tính đầy đủ của thông tin có trong Bản Cáo Bạch này hoặc để tổ chức/cá nhân đó đưa ra quyết định đầu tư.

Việc lưu hành Bản Cáo Bạch này và việc chào bán Trái Phiếu tại một số quốc gia/vùng lãnh thổ có thể bị pháp luật hạn chế. Tổ Chức Niêm Yết và TCBS yêu cầu và khuyến cáo bất kỳ tổ chức/cá nhân nào nhận được Bản Cáo Bạch này phải tự mình tìm hiểu và tuân thủ các hạn chế nêu trên. Tổ Chức Niêm Yết không thực hiện bất kỳ hành động nào cho phép phát hành Trái Phiếu riêng lẻ hoặc ra công chúng hoặc cho phép bất kỳ tổ chức/cá nhân nào nắm giữ hoặc lưu hành Bản Cáo Bạch này tại bất kỳ quốc gia/vùng lãnh thổ nào mà Tổ Chức Niêm Yết phải thực hiện một hoặc một số hành động nhất định để cho phép phát hành Trái Phiếu hoặc cho phép các tổ chức/cá nhân nắm giữ hoặc lưu hành Bản Cáo Bạch tại quốc gia/vùng lãnh thổ đó.

## CÁC TUYÊN BỐ VỀ TƯƠNG LAI

Một số tuyên bố nêu tại Bản Cáo Bạch này là các tuyên bố về tương lai. Trong nhiều trường hợp, nhưng không phải toàn bộ, các từ như “sẽ”, “tin tưởng”, “dự toán”, “dự kiến”, “có thể”, “kế hoạch”, “dự đoán”, “khả năng”, “rủi ro”, “nên”, “có thể sẽ” và các từ tương tự khác khi được sử dụng trong Bản Cáo Bạch này nhằm mục đích xác định các tuyên bố về tương lai. Các tuyên bố nói trên bao gồm cả các tuyên bố liên quan đến các điều kiện và triển vọng kinh doanh và tài chính của Tổ Chức Niêm Yết. Tất cả các tuyên bố mà không phải là các tuyên bố về sự kiện lịch sử (bao gồm các sự kiện lịch sử liên quan đến chiến lược, kế hoạch và mục tiêu của Tổ Chức Niêm Yết và triển vọng của thị trường Việt Nam) là các tuyên bố về tương lai. Các tuyên bố về tương lai này bao gồm các rủi ro, biến động và các yếu tố khác đã được biết đến và chưa được biết đến (bao gồm cả các thay đổi chính sách của Chính Phủ) mà có thể dẫn đến các kết quả, thành tựu hoặc thành quả của Tổ Chức Niêm Yết, hoặc các kết quả của ngành công nghiệp trên thực tế có khác biệt đáng kể so với bất kỳ kết quả, thành tựu hoặc thành quả nào được thể hiện rõ ràng hoặc ngụ ý trong các tuyên bố về tương lai đó. Các tuyên bố về tương lai này dựa trên nhiều giả định liên quan đến các chiến lược hiện tại và tương lai của Tổ Chức Niêm Yết và môi trường hoạt động tương lai của Tổ Chức Niêm Yết.

Vì các tuyên bố này phản ánh các quan điểm và mục tiêu hiện tại liên quan đến các sự kiện trong tương lai, các tuyên bố này tất nhiên sẽ bao gồm các rủi ro, biến động và giả định. Kết quả thực tế có thể khác biệt đáng kể so với kết quả nêu trong các tuyên bố về tương lai do nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm nhưng không giới hạn bởi:

- Các yếu tố bất lợi bên ngoài lãnh thổ Việt Nam như suy thoái kinh tế khu vực, suy thoái kinh tế toàn cầu;
- Các yếu tố bất lợi trong nước như giảm đầu tư trực tiếp và gián tiếp nước ngoài, tăng lạm phát, tình trạng giảm phát, lãi suất tăng và biến động về tỷ giá, thị trường;
- Các ảnh hưởng của các chính sách pháp lý của Nhà nước và các thay đổi trong các chính sách đó;
- Các ảnh hưởng của việc cạnh tranh trên thị trường kinh doanh và khu vực địa lý nơi Tổ Chức Niêm Yết sẽ thực hiện hoạt động kinh doanh;
- Các ảnh hưởng của việc thay đổi luật, quy định, thuế hoặc tiêu chuẩn hoặc thông lệ về kế toán;
- Khả năng duy trì hoặc mở rộng thị phần trong khi vẫn phải kiểm soát chi phí;
- Giảm lượng mua từ các khách hàng lớn;
- Việc mua, chấm dứt đầu tư và các cơ hội kinh doanh đa dạng mà Tổ Chức Niêm Yết có thể theo đuổi;
- Các ảnh hưởng của sự kiện chính trị quốc tế và trong nước đối với hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết;
- Tai nạn, thiên tai hoặc sự bùng phát các bệnh truyền nhiễm, ví dụ dịch lở mồm long móng, dịch cúm gia cầm trong khu vực thị trường của chúng tôi;
- Khả năng của bên thứ ba trong việc thực hiện các điều khoản và tiêu chuẩn hợp đồng;
- Kết quả của các vụ tranh tụng đang diễn ra hoặc có nguy cơ diễn ra; và
- Sự thành công trong quản lý rủi ro đối với các yếu tố kể trên.

Các yếu tố quan trọng nêu trên chưa bao quát mọi khía cạnh. Các yếu tố khác có thể dẫn đến các kết quả, thành tựu hoặc thành quả trên thực tế khác biệt đáng kể, bao gồm cả các yếu tố đã được thảo luận tại phần có tiêu đề “CÁC NHÂN TỐ RỦI RO”. Khi dựa vào các tuyên bố về tương lai, nhà đầu tư nên cân nhắc cẩn trọng các yếu tố nêu trên, các biến động và sự kiện khác, đặc biệt là các biến động và sự kiện liên quan đến môi trường chính trị, kinh tế, xã hội và pháp lý nơi Tổ Chức Niêm Yết hoạt động. Các tuyên bố về tương lai này chỉ được đưa ra vào ngày phát hành Bản Cáo Bạch này. Trừ khi được pháp luật yêu cầu, Tổ Chức Niêm Yết

sẽ không có nghĩa vụ và cũng không có ý định cập nhật hoặc sửa đổi bất kỳ tuyên bố về tương lai nào được đưa ra trong Bản Báo Bạch này, cho dù Tổ Chức Niêm Yết có thông tin hoặc biết được các sự kiện tương lai hoặc các vấn đề mới khác. Tất cả các tuyên bố về tương lai bằng lời nói hay bằng văn bản do Tổ Chức Niêm Yết hoặc tổ chức/cá nhân hành động nhân danh Tổ Chức Niêm Yết đưa ra sau ngày phát hành Bản Báo Bạch này được giới hạn trách nhiệm toàn bộ bởi các tuyên bố mang tính chất cảnh báo có trong Bản Báo Bạch này. Nhà đầu tư tiềm năng của Trái Phiếu không nên dựa quá mức vào các tuyên bố về tương lai vì các tuyên bố về tương lai này được đưa ra trên cơ sở các giả định nhất định và có thể có các rủi ro hoặc biến động có thể xảy ra trong tương lai.

## MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....	10
1.	Rủi Ro Về Kinh Tế.....	10
2.	Rủi Ro Về Pháp Lý.....	12
3.	Rủi Ro Đặc Thủ Liên Quan Đến Hoạt Động Của Tổ Chức Niêm Yết .....	14
4.	Rủi Ro Liên Quan Đến Trái Phiếu .....	35
5.	Rủi Ro Khác .....	36
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 37	
1.	Tổ Chức Niêm Yết .....	37
2.	Tổ Chức Tư Vấn Niêm Yết .....	37
III.	CÁC KHÁI NIỆM .....	38
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....	45
1.	Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển.....	45
2.	Cơ Cấu Tổ Chức Của Tổ Chức Niêm Yết.....	58
3.	Cơ Cấu Quản Lý Của Tổ Chức Niêm Yết.....	61
4.	Danh Sách Cổ Đông Nắm Giữ Từ Trên 5% Vốn Cổ Phần Của Công Ty, Danh Sách Cổ Đông Sáng Lập Và Tỷ Lệ Cổ Phần Nắm Giữ, Cơ Cấu Cổ Đông .....	62
5.	Danh Sách Những Công Ty Mẹ Và Công Ty Con Của Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết, Những Công Ty Mà Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết .....	63
6.	Hoạt Động Kinh Doanh.....	66
7.	Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh .....	106
8.	Vị Thế Của Tổ Chức Niêm Yết So Với Các Doanh Nghiệp Khác Trong Cùng Ngành .....	115
9.	Chính Sách Đối Với Người Lao Động .....	124
10.	Chính Sách Vay Nợ Trong Thời Hạn Trái Phiếu, Thứ Tự Ưu Tiên Thanh Toán Của Trái Phiếu Được Niêm Yết Trong Danh Mục Nợ Của Tổ Chức Niêm Yết .....	125
11.	Tình Hình Hoạt Động Tài Chính.....	126
12.	Hội Đồng Quản Trị, Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Điều Hành, Kế Toán Trưởng .....	134
13.	Tài Sản.....	150
14.	Kế Hoạch Sản Xuất Kinh Doanh Và Chỉ Tiêu Lợi Nhuận Các Năm Tiếp Theo.....	152
15.	Đánh Giá Của Tổ Chức Tư Vấn Về Kế Hoạch Lợi Nhuận Và Cổ Tức .....	154



16.	Thông Tin Về Những Cam Kết Nhưng Chưa Thực Hiện Của Tổ Chức Niêm Yết ....	154
17.	Các Thông Tin, Các Tranh Chấp Kiện tụng Liên Quan Tới Công Ty Có Thể Ảnh Hưởng Đến Giá Trái Phiếu Niêm Yết (Nếu Có) .....	154
V.	TRÁI PHIẾU NIÊM YẾT .....	155
1.	Loại trái phiếu.....	155
2.	Mã trái phiếu.....	155
3.	Số lượng trái phiếu phát hành.....	155
4.	Tổng giá trị theo mệnh giá.....	155
5.	Ngày phát hành.....	155
6.	Ngày đáo hạn.....	155
7.	Thời hạn trái phiếu .....	155
8.	Mệnh giá.....	155
9.	Mục đích phát hành trái phiếu .....	155
10.	Nguồn Thanh Toán Trái Phiếu:.....	155
11.	Tổng Số Trái Phiếu Niêm Yết.....	156
12.	Lãi suất .....	156
13.	Kỳ Trả Lãi .....	156
14.	Số lượng trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của Tổ Chức Niêm Yết.....	156
15.	Xếp hạng tín nhiệm .....	156
16.	Phương pháp tính giá.....	156
17.	Tính lợi suất đáo hạn .....	159
18.	Phương pháp thực hiện quyền .....	160
19.	Đánh giá tác động của tình hình lạm phát đối với trái phiếu niêm yết.....	163
20.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài (theo quy định của pháp luật về chứng khoán và pháp luật chuyên ngành) .....	164
21.	Các Loại Thuế Có Liên Quan Đến Trái Phiếu .....	164
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.....	170
VII.	PHỤ LỤC.....	171

---

**NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH****I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

Ngoài những thông tin có tại các phần khác của Bản Báo 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 Niêm Yết và có thể ảnh hưởng đến khả năng Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 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. Đặc biệt là sự bùng phát mạnh mẽ của dịch bệnh COVID-19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế toàn cầu trong năm 2020 và tiếp tục kéo dài tới nay. Mặc dù tiến triển của vắc xin đã giúp cải thiện tâm lý thị trường nhưng tốc độ phục hồi kinh tế toàn cầu được dự đoán vẫn không chắc chắn. Việc gián đoạn kinh doanh trên nhiều lĩnh vực dự kiến sẽ tác động mạnh tới nhiều hoạt động của Tập Đoàn.

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 số liệu của 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 2011-2020, 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, 3,54% cho năm 2018, 2,79% cho năm 2019 và 3,23% cho năm 2020. Trong 9 tháng đầu năm 2021, tỷ lệ lạm phát tăng 1,82% so với cùng kỳ năm trước và là mức tăng thấp nhất kể từ năm 2016 đến nay. Mặt bằng lãi suất huy động năm 2020 và 9 tháng đầu năm 2021 duy trì ổn định;; lãi suất cho vay trung bình hầu như không đổi nhưng một số tổ chức tín dụng đã có chính sách giảm lãi suất cho vay đối với các lĩnh vực bị ảnh hưởng nhiều bởi dịch Covid-19 trong thời gian gần đây.

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 Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết. 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 Niêm Yết.

Ngoài ra, Tổ Chức Niêm Yết không thể 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.

***Diễn biến lãi suất có thể làm gia tăng chi phí vận hành của Tổ Chức Niêm Yết***

Lãi suất luôn đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Các biến động về lãi suất có thể làm gia tăng chi phí vay vốn và từ đó tác động chi phí vận hành và

kết quả hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm cả Tổ Chức Niêm Yết.

Mọi biến động đối với lãi suất vay cũng sẽ tác động đến chi phí vận hành và từ đó ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết. Mặc dù từ đầu năm 2020 đến nay, Ngân Hàng Nhà Nước đã nhiều lần hạ mặt bằng lãi suất, đây được xem là động thái của Ngân Hàng Nhà Nước nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi sau các ảnh hưởng từ dịch bệnh COVID-19 cũng như giúp kích thích nền kinh tế hoạt động sôi nổi trở lại. Tổ Chức Niêm Yết không thể cam kết rằng các ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng sẽ không tăng lãi suất cũng như việc Ngân Hàng Nhà Nước sẽ không tăng lãi suất trung tâm trong thời gian tới. Bất kỳ sự gia tăng lãi suất nào trong thời gian tới cũng có thể ảnh hưởng đến chi phí vay và do đó ảnh hưởng bất lợi đến tình hình tài chính và kết quả của hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết.

### ***Nền kinh tế Việt Nam vẫn còn phải chịu các rủi ro gắn liền với một nền kinh tế mới nổi***

Nền kinh tế Việt Nam vẫn phải chịu các rủi ro gắn liền với nền kinh tế mới nổi. Các nhà đầu tư tại các thị trường mới nổi, như Việt Nam, nên lưu ý rằng các thị trường mới nổi này có thể tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn các nền kinh tế đã phát triển, trong một số trường hợp bao gồm rủi ro đáng kể về kinh tế và pháp lý. Hơn thế nữa, những thay đổi chính sách quản lý của nhà nước cũng như việc diễn giải về mặt pháp lý đối với pháp luật áp dụng có thể gây ra các hệ quả không lường trước mà có thể ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh trong nước. Các nhà đầu tư cũng nên lưu ý rằng các nền kinh tế mới nổi như nền kinh tế Việt Nam thường biến đổi một cách nhanh chóng. Do đó, các nhà đầu tư nên thận trọng trong việc đánh giá các rủi ro có liên quan và từ đó đưa ra các quyết định đầu tư phù hợp có tính đến các rủi ro đó. Nhìn chung, hoạt động đầu tư ở các thị trường mới nổi chỉ phù hợp cho những nhà đầu tư có tổ chức và chuyên nghiệp và có khả năng đánh giá một cách toàn diện rủi ro có liên quan và ảnh hưởng của các rủi ro đó.

### ***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 Niêm Yết và khả năng huy động vốn của Tổ Chức Niêm Yết***

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 tiêu dùng và thương mại, dịch vụ, 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 tiêu dùng và thương mại, dịch vụ, 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 tiêu dùng và thương mại, dịch vụ, WinCommerce, 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 WinCommerce, Masan Consumer và Masan Brewery;
- đối với hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản, hoạt động của Masan High-Tech Materials liên quan đến việc sử dụng nước, bóc 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials;
- 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 thể 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 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 01 tháng 01 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 Niêm Yết 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.

Ngoài ra, Chính phủ vẫn đang trong quá trình nghiên cứu, thăm dò và cải thiện khung pháp lý, do đó sự thay đổi của các pháp luật/quy định cũ và/hoặc sự ra đời của những chính sách mới đều có thể gây ra các ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến tình hình hoạt động của Tập Đoàn.

Đối với các rủi ro về mặt pháp lý, Tổ Chức Niêm Yết luôn có 1 đội ngũ chuyên gia để đảm bảo việc theo dõi, cập nhật tình trạng của các giấy phép và quy định pháp luật có liên quan phù hợp và kịp thời với quy định của pháp luật, cũng như đồng thời có phương án xử lý kịp thời để tránh các rủi ro có thể xảy ra.

### **3. Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Hoạt Động Của Tổ Chức Niêm Yết**

#### **3.1 Rủi Ro Chung Của Tổ Chức Niêm Yết Và Các Công Ty Con, Công Ty Liên Kết Của Tổ Chức Niêm Yết**

***Tổ Chức Niêm Yết là một công ty nắm giữ cổ phần, phần vốn góp trong nhiều công ty***

Tổ Chức Niêm Yết 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 và vốn góp của các công ty con gồm The Sherpa, Masan MEATLife và Masan Horizon 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết có lợi ích cổ đông thiểu số tại Techcombank, Cholimex Food, Vissan, Thuận Phát, Abattoir, Donatraco và Jiangwu H.C Starck Tungsten Products Co. Ltd. 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 Niêm Yết tại các công ty liên kết này, Tổ Chức Niêm Yết 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. Tuy nhiên, 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. 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 Niêm Yết với doanh nghiệp khác hoặc việc tổ chức lại doanh nghiệp đối với các công ty con của Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 gắn liền với 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 Niêm Yết 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 dài hạn 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 Niêm Yết 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 nghiệm 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 được hưởng mức TTNDN

5% trong vòng 9 năm từ năm 2020; Công Ty Cổ Phần Việt – Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc được hưởng thuế suất TTNDN là 15% năm 2020 hoặc Công Ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên được hưởng thuế suất TTNDN là 8,5% cho đến hết năm 2021; .....). 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 Niêm Yết.

### 3.2 Các Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Ngành Nghề Hoạt Động Của Tổ Chức Niêm Yết

#### 3.2.1 Các Rủi Ro Liên Quan Đến Hoạt Động Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ Và Nông Nghiệp Tiêu Dùng

##### Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành:

*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 Vinacafé, 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 nước ngoài 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 tái khởi động kế hoạch mở rộng tại Việt Nam, tập trung đẩy mạnh kênh bán hàng doanh nghiệp; chuỗi cửa hàng tiện lợi 7-Eleven đã ra mắt vào năm 2017 và đang tiếp tục có những chiến lược mở rộng; 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 Niêm Yết 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 giám sát 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 do khí hậu đặc thù, quy mô và quy chuẩn chăn nuôi cũng như phần lớn đến từ chất lượng con giống yếu. Do vậy, 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. Từ đầu năm 2019, dịch tả lợn châu Phi (ASF) lan truyền tại khắp Việt Nam ảnh hưởng nặng nề đến ngành chăn nuôi, làm giảm số lượng đàn vật nuôi đáng kể và đây chính là nguyên nhân chính làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất thức ăn chăn nuôi khiến cho nguồn nguyên liệu đầu vào của hoạt động sản xuất thịt mát và các sản phẩm chế biến từ thịt khan hiếm và có nhiều biến động về giá cả do cung không đáp ứng cầu. Tuy nhiên, Công Ty có chính sách quản lý rủi ro liên quan đến dịch bệnh thông qua việc xây dựng quy trình chăn nuôi theo quy mô khép kín, áp dụng cơ chế phòng thủ 3 tuyến để ứng phó khi có dịch bệnh và có dự phòng tài chính cần thiết cho các hoạt động này.

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

***Hoạt động sản xuất và kinh doanh tiêu dùng và thương mại, dịch vụ và nông nghiệp tiêu dùng của Tập Đoàn Masan đòi hỏi nguồn nguyên liệu đầy đủ và ổn định, do đó Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 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 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 như Nam Ngư, Chín-su, Tam Thái Tử, Vinacafé.. 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 hoặc 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, Công Ty CP Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ VCM, một công ty do The CrownX sở hữu cổ phần chi phối, đã từng bước cải thiện quy trình hoạt động và xây dựng hệ thống quản trị 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 Hào, 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 có 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 Niêm Yết; 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 để 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***

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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Các Rủi Ro Liên Quan Tới Hoạt Động Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

#### **Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành:**

##### *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 và nguồn lực để bảo vệ môi trường từ hoạt động khai thác mỏ và các đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về biến đổi khí hậu*

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 Niêm Yết không thể bảo đảm rằng Masan High-Tech Materials và các công ty con của Masan High-Tech Materials 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.

Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của Masan High-Tech Materials và các công ty con của Masan High-Tech Materials bị ảnh hưởng bởi các quy định theo các tiêu chuẩn quốc tế, bao gồm các tiêu chuẩn về phát thải khí nhà kính bao gồm việc khai thác và đốt nhiên liệu hóa thạch để giải quyết các tác động của biến đổi khí hậu. Do bản chất của các hoạt động kinh doanh chính của Masan High-Tech Materials và các công ty con của





Masan High-Tech Materials là những hoạt động được điều chỉnh cao bởi các luật liên quan đến các tác động đến cộng đồng, sức khỏe, môi trường và an toàn. Các yêu cầu ngày càng tăng liên quan đến các phê duyệt về quy định, cộng đồng, sức khỏe, môi trường và an toàn có thể dẫn đến sự chậm trễ hoặc gián đoạn đáng kể và có thể ảnh hưởng tiêu cực đến tính kinh tế của sự phát triển mới, việc mở rộng các tài sản và hoạt động hiện có cũng như hiệu suất của các tài sản hoạt động của Masan High-Tech Materials. Khi các tiêu chuẩn quy định và kỳ vọng liên tục phát triển, Masan High-Tech Materials có thể phải chịu chi phí tuân thủ và quy định tăng lên để đáp ứng các tiêu chuẩn báo cáo và vận hành mới, cũng như các chi phí đóng cửa và khôi phục địa điểm không lường trước được. Việc thiếu sự chắc chắn về quy định, sự không nhất quán về chính sách toàn cầu và những thách thức liên quan đến việc quản lý danh mục doanh nghiệp đa dạng trên nhiều các khuôn khổ quy định có khả năng ảnh hưởng xấu đến tài sản và chuỗi cung ứng của Tập Đoàn Masan.

***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 High-Tech Materials***

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 High-Tech Materials 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 gián đoạn nào xảy ra trên hệ thống đường bộ hoặc đường sắt nổi tiếng 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 High-Tech Materials, tuy nhiên Masan High-Tech Materials 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 Niêm Yết.

***Rủi ro trong quá trình hoạt động do các trở ngại ngoài dự kiến như các thảm họa tự nhiên và hoạt động không mong muốn có thể tác động xấu đến tài sản, chức năng hoặc con người.***

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. Masan High-Tech Materials hiện sở hữu các tài sản sản xuất ở một số quốc gia trên toàn cầu như: Đức, Trung Quốc, Canada. Do vậy, quá trình

hoạt động của Masan High-Tech Materials có thể gặp phải các tai nạn vận hành, chẳng hạn như hỏa hoạn, rò rỉ khí đốt, sự cố đường bộ và phương tiện, sự cố cảng và vận chuyển, sự cố máy bay, sự cố thành hồ lộ thiên hoặc hầm chứa / kho chứa chất thải, mất nguồn điện, ô nhiễm môi trường, lỗi thiết bị quan trọng cơ học và các cuộc tấn công bảo mật mạng hoặc thông thường vào cơ sở hạ tầng của Masan High-Tech Materials. Tài sản khoáng sản của Masan High-Tech Materials cũng có thể chịu những thảm họa thiên nhiên bất ngờ như động đất, bão lũ... Ngoài ra, Masan High-Tech Materials vận hành các văn phòng và hoạt động trên toàn cầu. Nếu xảy ra thiên tai nghiêm trọng (đại dịch), bất ổn dân sự, khủng bố hoặc sự kiện tội phạm ở bất kỳ hoặc tất cả các địa điểm này có thể có tác động đến các dịch vụ được cung cấp cho nhân sự của Masan High-Tech Materials tại đó và cộng đồng địa phương liên quan, hoặc nếu một cuộc khủng hoảng hoạt động xảy ra, việc không cung cấp phản hồi liên lạc đầy đủ cho các bên liên quan bên ngoài có thể dẫn đến thiệt hại về uy tín của Tập Đoàn. Tác động của những sự kiện này có thể dẫn đến gián đoạn sản xuất, tăng chi phí và mất cơ sở vật chất. 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 Niêm Yết 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 High-Tech Materials 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, tổng 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 mâu 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials không thể bảo đảm việc tuyển dụng và duy trì các nhân sự chủ chốt đó hoặc bảo đảm rằng Masan High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 được bán cho Traxys Europe S.A. và Vital Materials Co., Ltd theo các hợp đồng bao tiêu giữa Nhóm công ty Masan High-Tech Materials với các khách hàng này. Đối với

vonfram, phần lớn các sản phẩm sẽ được cung cấp cho nhóm Công ty H.C. Starck, ngoài ra còn có các đối tác tiêu thụ tại Bắc Mỹ (Kennametal), Nhật Bản (Japan New Metals) và EU.

Nếu Masan High-Tech Materials 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 High-Tech Materials và các công ty con của Masan High-Tech Materials dựa vào các nhà thầu thứ ba trong việc cung cấp dịch vụ khai thác mỏ***

Hiện tại, Masan High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 High-Tech Materials 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 công ty 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 High-Tech Materials 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, thiết bị chính và mối đe dọa an ninh mạng***

Hoạt động của Dự Án Núi Pháo và các nhà máy trên toàn cầu của Nhóm công ty Masan High-Tech Materials phụ thuộc vào các bộ phận trọng yếu của nhà máy chế biến, thiết bị và máy móc hiện đại với đặc điểm kỹ thuật-công nghệ phức tạp, đa dạng và có giá trị lớn. Việc bảo trì những máy móc và thiết bị có liên quan hiện được thực hiện bởi các nhân viên của Nhóm công ty Masan High-Tech Materials hoặc, nếu cần thiết, bởi các nhà thầu thứ ba dưới sự giám sát của Nhóm công ty Masan High-Tech Materials.

Tổ Chức Phát Hành sử dụng chiến lược sở hữu và vận hành tài sản có tuổi thọ cao và chi phí thấp, được củng cố bởi khả năng trở nên tích hợp hoàn toàn và tự động hóa cao, từ tài nguyên đến khách hàng sử dụng cuối và thị trường. Do vậy, quy trình hoạt động và kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc nhiều vào các công nghệ truyền thống và mới nổi để cải thiện độ an toàn, hạ giá thành và mở khóa giá trị. Khi Tổ Chức Phát Hành tiếp tục hiện thực hóa thành công chiến lược tăng trưởng của mình, thì danh sách toàn cầu nổi bật hơn và sự hiện diện trực tuyến ngày càng tăng có thể sẽ trở thành mục tiêu hấp dẫn hơn cho các cuộc tấn công an ninh mạng. Bất kỳ thiệt hại đáng kể nào kể trên 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 Tổ Chức Phát Hành. Nhóm công ty Masan High-Tech Materials 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, cũng như nâng cao tinh thần phòng chống tội phạm mạng để đảm bảo cho

các máy móc thiết bị được hoạt động tốt nhất, và ngăn chặn bất kỳ sự kiện mạng nào dẫn đến vi phạm đáng kể môi trường công nghệ quan trọng trong kinh doanh hoặc tiết lộ thông tin nhạy cảm với thị trường.

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

#### **Rủi ro đặc thù liên quan đến ngành:**

#### ***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 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 Niêm Yết. 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 xử lý hoặc thu hồi 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 Niêm Yết không bảo đảm rằng trong trường hợp bên vay có hành vi vi phạm, Techcombank sẽ có thể thu hồi 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 xử lý tài sản trong trường hợp phá sản, sai sót trong xử lý 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 quản trị rủi ro 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.

**Rủi ro đặc thù liên quan đến công ty:*****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***

NHNN yêu cầu các ngân hàng Việt Nam duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 9% trên tổng tài sản đã điều chỉnh rủi ro. Kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2020, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 9% này sẽ giảm xuống 8% theo Thông tư số 41/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của NHNN. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đến cuối năm 2019 của Techcombank đạt 15,5% cao hơn mức 8% theo quy định hiện hành của NHNN. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo rằng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Techcombank sẽ không bị giảm xuống dưới mức yêu cầu, hoặc Techcombank sẽ có thể duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 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 tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Techcombank. Việc không duy trì được tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 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... 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

##### *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, chủ sở hữu trái phiếu sẽ không có quyền truy đòi trực tiếp đối với tài sản của Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết thanh toán cho các Trái Phiếu. Trái Phiếu cũng sẽ không được thanh toán từ các tài sản đã được Tổ Chức Niêm Yết sử dụng để bảo đảm cho nghĩa vụ khác của Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết bị phá sản hoặc thanh lý, tài sản đảm bảo cho các khoản nợ được bảo đảm của Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết, 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 Niêm Yết, 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 Niêm Yết theo tỷ lệ tương ứng. Không có gì bảo đảm rằng Tổ Chức Niêm Yết có đủ tài sản để thanh toán các khoản tiền đến hạn của Trái Phiếu trong trường hợp Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Văn 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết sau khi Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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, đình 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 Niêm Yết. 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 Niêm Yết****CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN**

Ông: <b>Nguyễn Đăng Quang</b>	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Ông: <b>Danny Le</b>	Chức vụ: Tổng Giám Đốc
Ông: <b>Nguyễn Đoàn Hùng</b>	Chức vụ: Chủ tịch Ủy ban kiểm toán
Bà: <b>Đoàn Thị Mỹ Duyên</b>	Chức vụ: Kế Toán Trưởng

Tổ Chức Niêm Yết 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 Tư Vấn Niêm Yết****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG (“TCBS”)**

Bà: <b>Nguyễn Thị Thu Hiền</b>	Chức vụ: Tổng Giám đốc (văn bản ủy quyền của Người đại diện theo pháp luật ủy quyền cho bà Nguyễn Thị Thu Hiền 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 niêm yết do 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 cân 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
Alibaba:	Công ty Hữu hạn Cổ phần Tập đoàn Alibaba, là một tập đoàn thương mại điện tử cung cấp dịch vụ bán hàng giữa người tiêu dùng với người tiêu dùng, doanh nghiệp tới người tiêu dùng và doanh nghiệp với doanh nghiệp dịch vụ bán hàng thông qua cổng thông tin điện tử.
ANCO:	Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế, một công ty do Masan MEATLife sở hữu cổ phần chi phối, hoặc nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, chế biến, gia công các sản phẩm thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản thuộc Tập Đoàn Masan, 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
Baring Private Equity Asia:	Quỹ đầu tư Baring Private Equity Asia được thành lập tại Hong Kong vào năm 1997. hiện đang quản lý danh mục tài sản trị giá 23 tỷ USD và là một trong những quỹ đầu tư thay thế (alternative investment) lớn nhất ở châu Á. BPEA quản lý hoạt động đầu tư cổ phần chưa niêm yết (private equity), tài trợ cho các khoản mua lại và cung cấp vốn tăng trưởng cho các công ty, giúp các công ty này mở rộng quy mô hoặc thực hiện hoạt động mua bán sáp nhập, đặc biệt là tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Đồng thời, BPEA cũng tham gia đầu tư vào lĩnh vực bất động sản và tín dụng. Công ty có lịch sử hoạt động 24 năm và có hơn 200 nhân viên làm việc tại các văn phòng ở Hong Kong, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Úc, Singapore và Mỹ.
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, một công ty do Masan Food nắm cổ phần thiểu số
Công Ty/ Masan/ MSN/ Tổ Chức Niêm Yết:	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
CTCP:	Công ty cổ phần
Cube Consulting:	Cube Consulting Pty Ltd, một công ty của Australia cung cấp dịch vụ tư vấn địa chất và các dịch vụ kỹ thuật khai khoáng
DMT:	Đơn vị Tân 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 Và Dịch Vụ Đồng Nai
Đại Hội Đồng Cổ Đông/ ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông của Tổ Chức Niêm Yết
EBITDA	Lợi nhuận trước khấu hao, thuế và lãi vay
H.C. Starck	H.C. Starck GmbH
HĐQT/ Hội Đồng Quản Trị:	Hội đồng quản trị của Tổ Chức Niêm Yết
HPC	Công ty TNHH Masan HPC, một công ty do MSC sở hữu toàn bộ
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., một công ty đầu tư toàn cầu
Krongpha:	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Dịch Vụ Và Sản Xuất Krông Pha, một công ty do Vĩnh Hào 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 ( <i>Australasian Code for Reporting of Exploration Results, Mineral Resources and Ore Reserves</i> ) 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 ( <i>Joint Ore Reserves Committee of the Australasian Institute of Mining and Metallurgy, Australian Institute of Geoscientists and Mineral Council of Australia</i> ), Ấn phẩm năm 2012
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 Một Thành Viên 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 (trước đây có tên là Công Ty Cổ Phần Bia Và Nước Giải Khát Phú Yên), một công ty do Masan Master Brewer sở hữu toàn bộ
Masan Corporation:	Công Ty Cổ Phần Masan
Masan Consumer/MSC	Công Ty Cổ Phần Hàng Tiêu Dùng Masan, một công ty do Masan Consumer Holdings sở hữu cổ phần chi phối
Masan Consumer Holdings/ MCH:	Công Ty TNHH MasanConsumerHoldings, một công ty do The CrownX sở hữu cổ phần chi phối, 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 High-Tech Materials/MHT	Công Ty Cổ Phần Masan High-Tech Materials (trước đây có tên là Công Ty Cổ Phần Tài Nguyên Masan), một công ty do Masan Horizon sở hữu cổ phần chi phối, hoặc nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản thuộc Tập Đoàn Masan, tùy từng trường hợp áp dụng
Masan Horizon:	Công Ty TNHH Tâm 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 chi phối, 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 Jinju:	Công Ty Cổ Phần Masan Jinju, một công ty do Masan Food sở hữu cổ phần chi phối
Masan PQ:	Công Ty Cổ Phần Masan PQ, một công ty do Masan Food sở hữu cổ phần chi phối
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 có tên 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 có tên 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 có tên 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 High-Tech Materials 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
NetCo:	Công Ty Cổ Phần Bột Giặt Net
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 nhóm công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản thuộc Tập Đoàn Masan, hoặc thương hiệu “Proconco”, tùy từng trường hợp áp dụng
Phúc Long:	Công Ty Cổ Phần Phúc Long Heritage 0316 871719
QTRR:	Quản trị rủi ro
R&D:	Nghiên cứu và phát triển
SGDCK:	Sở giao dịch chứng khoán

---

---

SGDCK TP.HCM:	Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh
SGS:	Công Ty TNHH SGS Việt Nam , một công ty giám định, thử nghiệm và chứng nhận độc lập quốc tế thuộc Tập đoàn SGS của Thụy Sĩ
Singha:	Singha Asia Holdings Pte. Ltd, một công ty thành viên của Singha Asia – một trong những công ty sản xuất bia, thức uống và thực phẩm hàng đầu khu vực Đông Nam Á
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 Niêm Yết:	Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương
Techcombank/ TCB:	Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam
The CrownX:	Công Ty Cổ Phần The CrownX, một công ty do The Sherpa sở hữu cổ phần chi phối
The Sherpa:	Công Ty TNHH The Sherpa, một công ty do MSN sở hữu phần vốn góp chi phối
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
TTNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
UBND:	Ủy Ban Nhân Dân
USD/ Đô La Mỹ:	Đô la Mỹ, đơn vị tiền hợp pháp của Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ
VCM:	Công Ty CP Phát Triển Thương Mại Và Dịch Vụ VCM, một công ty do The CrownX sở hữu cổ phần chi phối
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

---

Vincom Retail:	Công Ty Cổ Phần Vincom Retail, một công ty thành viên thuộc Tập Đoàn Vingroup
Vinh Hào:	Công Ty Cổ Phần Nước Khoáng Vinh Hào, một công ty do Masan Beverage sở hữu cổ phần chi phối, hoặc thương hiệu Vinh Hào, từng trường hợp áp dụng
Vissan:	Công Ty Cổ Phần Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản, một công ty liên kết của ANCO
VSD:	Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam
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
WinCommerce:	Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp Wincommerce (trước đây là Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp VinCommerce), một công ty do VCM sở hữu cổ phần chi phối
WinEco:	Công Ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất Phát Triển Nông Nghiệp WinEco (trước đây là Công Ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất Phát Triển Nông Nghiệp VinEco), một công ty do WinCommerce sở hữu toàn bộ
WinMart/WinMart+	chuỗi siêu thị/cửa hàng tiện lợi thuộc WinCommerce, trước đây là chuỗi siêu thị/cửa hàng tiện lợi VinMart/VinMart+
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 hoặc Các Điều Kiện Trái Phiếu.

**IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**

**1. Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển**

**1.1 Thông Tin Chung Về Tổ Chức Niêm Yết**

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](http://www.masangroup.com)

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 26 ngày 17 tháng 6 năm 2021

Vốn điều lệ đăng ký : 11.805.346.920.000 VND

Vốn điều lệ thực góp : 11.805.346.920.000 VND

Người đại diện theo pháp luật : 

- TS. Nguyễn Đăng Quang – Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị
- Ông Danny Le – Tổng Giám Đốc

Mã chứng khoán : MSN

Sàn giao dịch : HSX

Ngành nghề kinh doanh chính :

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	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)	7020
2	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận - Chi tiết: nghiên cứu thị trường	7320

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

Tổ Chức Niêm Yết 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, vốn điều lệ được đăng ký của Tổ Chức Niêm Yết là 11.805.346.920.000 VND. Tổ Chức Niêm Yết nắm giữ cổ phần và/hoặc phần vốn góp chi phối trong The

Sherpa, Masan Horizon và Masan MEATLife, 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 Niêm Yết 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:

- 1996** Tiền thân của Masan là Công Ty Công Nghệ - Kỹ Thuật - Thương Mại Việt Tiên được thành lập vào năm 1996, là nhà máy sản xuất gia vị tại Thành Phố Hồ Chí Minh.
- 2000** 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.
- 2002** 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.
- 2004** Tháng 11 năm 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.
- 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.
- Tháng 8 năm 2008, Masan 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 Ôngng Madhur Maini, với hơn 14 năm kinh nghiệm đảm nhiệm các vị trí quản lý cấp cao tại các định chế tài chính quốc tế như Ngân hàng Merrill Lynch, Deutsche Bank ..., vào vị trí Tổng Giám đốc đã thể hiện 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.
- 2009** Tháng 8 năm 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 tháng 10 năm 2009, Texas Pacific Group (tên gọi tắt là 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 năm 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 năm 2009, Công Ty đã tăng quyền sở hữu trong Masan Consumer lên 76,6%.
- Ngày 12/10/2009, Công Ty chính thức trở thành công ty đại chúng.

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.

**2010** Tháng 9 năm 2010, Công Ty đã mua lại cổ phần kiểm soát tại mỏ Núi Pháo và đã thành lập Công Ty Cổ Phần Tài Nguyên Masan (“**Masan Resources**”) (nay đổi tên thành Masan High-Tech Materials). Ngay sau đó, Mount Kellett đã đầu tư mua 20% cổ phần tại Masan Resources.

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

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

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

Tháng 10 năm 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.

**2012** Tháng 2 năm 2012:

- Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu tại Vinacafé lên 53,2%.
- Công Ty đã phát hành các công cụ chuyển đổi cho Mount Kellett và Richard Chandler Corporation.

Tháng 5 năm 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.

**2013** Tháng 1 năm 2013, Công Ty đã bán 8,7% cổ phần tại Masan Consumer cho Quỹ đầu tư Kohlberg Kravis Roberts (tên gọi tắt là Quỹ đầu tư 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 năm 2013, Masan Consumer đã mua lại 24,9% cổ phần tại Vĩnh Hào.

Tháng 4 năm 2013, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu tại Vĩnh Hào lên 63,5%.

Tháng 7 năm 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 công ty.

Tháng 12 năm 2013, Công Ty TNHH MTV Tư vấn Hoa Bằng Lăng được thành lập vào ngày 06/08/2009 với giấy đăng ký kinh doanh số 0309269038 được cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh, 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.

- 2014** Tháng 3 năm 2014, nhà máy của mỏ Núi Pháo đã thực hiện chạy thử thành công.
- Tháng 5 năm 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 năm 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 tại các khu vực chiến lược nhằm tăng công suất và tiếp cận gần hơn đến người tiêu dùng. Công Ty 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 năm 2014:
- Masan Consumer Holdings đã phát hành thành công trái phiếu kỳ hạn 10 năm, quy mô 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.
  - 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.
- 2015** Tháng 1 năm 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 năm 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 Công Ty 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, được thành lập ngày 20/10/2014 với giấy đăng ký kinh doanh số 2901738808 được cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư Nghệ An, 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 Hào, 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.
- MCH và Singha Asia Holdings Pte. Ltd, một công ty thành viên của Singha Asia – một trong những công ty sản xuất bia, thức uống và thực phẩm hàng đầu khu vực Đông Nam Á (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.
- 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.

## 2016

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 Hào 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 Hào, nâng tổng số cổ phần sở hữu tại Vĩnh Hào lên 88,56%.

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 năm 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 năm 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.
- Masan Group, thông qua công ty con, hoàn tất việc chào mua công khai cổ phiếu Masan Resources và giúp cho Mount Kelleth 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.

**2017**

Tháng 1 năm 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).
- Masan Group thực hiện việc phát hành cổ phiếu thưởng cho toàn bộ cổ đông của Công Ty (cổ đông sở hữu 2 cổ phiếu được nhận 1 cổ phiếu thưởng).

Tháng 4 năm 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 năm 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 năm 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%.
- 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.

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

**2018**

Tháng 1 năm 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 năm 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 năm 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 hoạt động từ ngày 14/07/2005 với giấy đăng ký kinh doanh số 3700645538 được cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư Bình Dương. Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Dinh Dưỡng Sài Gòn sau đó được đổi tên thành Masan Jinju.

Tháng 8 năm 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 năm 2018, SK Group đầu tư khoảng 470 triệu USD để trở thành cổ đông nước ngoài lớn nhất của MSN.

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

**2019** Tháng 3 năm 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 năm 2019, Masan Nutri-Science chính thức đổi tên thành Masan MEATLife.

Tháng 12 năm 2019, Tổ Chức Niêm Yết đã nhận từ Tập đoàn Vingroup – Công ty CP (“**Tập Đoàn Vingroup**”) và các cổ đông khác 83,74% tổng số cổ phần phổ thông đang lưu hành của VCM và đồng thời phát hành quyền chọn cho các bên bán cổ phần VCM để các bên bán cổ phần VCM có quyền nhận 30% cổ phần trong một công ty mới. Công ty mới này sẽ là công ty con của Tổ Chức Niêm Yết và nắm giữ số cổ phần/phần vốn góp tại VCM và MCH. Do kết quả của giao dịch này, Tổ Chức Niêm Yết nắm giữ 58,6% lợi ích kinh tế trong VCM và 60% lợi ích kinh tế trong MCH. Đồng thời, thông qua VCM, Tổ Chức Niêm Yết sẽ gián tiếp sở hữu phần lợi ích kinh tế tương ứng tại hai công ty con của VCM là WinCommerce và WinEco.

**2020** Tháng 2 năm 2020, Công Ty TNHH Masan HPC thành lập ngày 20/12/2019 với giấy đăng ký kinh doanh số 0316076125 được cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh, đã hoàn tất mua vào 52% cổ phần của Công Ty Cổ Phần Bột Giặt NET (NetCo) với mức giá trung bình 48.000 Đồng/cổ phần và tổng giá trị giao dịch khoảng 560 tỷ Đồng.

Tháng 6 năm 2020:

- Vonfram Masan hoàn tất giao dịch mua lại nền tảng kinh doanh vonfram từ H.C. Starck Group GmbH.
- Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2020 của Masan Resources đã thông qua nghị quyết phê duyệt việc đổi tên công ty thành Masan High-Tech Materials.
- Hội Đồng Quản Trị của Masan phê duyệt việc thành lập The Sherpa và The CrownX, hoàn tất việc hợp nhất VCM vào Tập Đoàn. Theo đó, The Sherpa, là công ty con trực tiếp của Công Ty, sẽ nắm giữ cổ phần chi phối tại The CrownX và The CrownX sẽ là công ty giữ quyền kiểm soát tại MCH và VCM.

Trong Quý 2 năm 2020, Công Ty mua thêm 12,57% cổ phần tại The CrownX từ các cổ đông khác, nâng tổng sở hữu của Công Ty tại The CrownX (thông qua sở hữu trực tiếp và gián tiếp) lên 82,58%.

Tháng 8 năm 2020, sau khi Vonfram Masan đã hoàn tất giao dịch mua lại nền tảng kinh doanh vonfram từ H.C. Starck Group GmbH, Masan Resources chính thức đổi tên thành “Công Ty Cổ Phần Masan High-Tech Materials” với định hướng trở thành biểu tượng của ngành sản xuất vật liệu công nghệ cao trên toàn cầu.

Trong Quý 3 năm 2020, Công Ty mua thêm 2,25% cổ phần tại The CrownX từ các cổ đông khác, nâng tổng sở hữu của Công Ty tại The CrownX (thông qua sở hữu trực tiếp và gián tiếp) lên 84,83%.

Tháng 10 năm 2020, Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials (“MHT”) và Mitsubishi Materials Corporation (“MMC”) đã ký cam kết thiết lập liên minh chiến lược hướng đến mục tiêu phát triển nền tảng vật liệu vonfram công nghệ cao hàng đầu. Như một phần của hợp tác này, MMC sẽ đăng ký mua 109.915.542 cổ phần phổ thông phát hành mới theo phương thức chào bán riêng lẻ với tổng giá trị tiền mặt là 90 triệu USD. Sau khi hoàn tất phát hành, MMC sẽ nắm giữ 10,0% vốn cổ phần pha loãng hoàn toàn của MHT, qua đó trở thành cổ đông lớn thứ hai của MHT.

Trong Quý 4 năm 2020, Công Ty đã góp thêm vào vốn điều lệ của The Sherpa 1.000 tỷ Đồng.

## 2021

01/04/2021, MSN tiến hành đổi tên chuỗi VinMart thành WinMart và VinMart+ thành WinMart+ trong năm 2021, đồng thời MSN cũng thử nghiệm nhượng quyền và triển khai các dịch vụ tài chính và thử nghiệm nhượng quyền. Đối tác để triển khai các dịch vụ tài chính tại các cửa hàng WinMart, WinMart+ của Masan là Techcombank. Hiện Masan chính là cổ đông lớn nhất của ngân hàng với tỷ lệ sở hữu 14,995% cổ phần.

Trong tháng 5 năm 2021, The CrownX đã phát hành cổ phần mới cho Alibaba và Baring Private Equity Asia với giá trị 400 triệu USD (khoảng 9.180 tỷ đồng), tương ứng với tỷ lệ sở hữu 5,5% sau phát hành.

24/05/2021, The Sherpa ký thỏa thuận mua lại 20% Công ty cổ phần Phúc Long Heritage, doanh nghiệp sở hữu chuỗi bán lẻ trà và cà phê hàng đầu với giá trị đầu tư 15 triệu USD. Hai bên sẽ phát triển mô hình Kiosk Phúc Long thông qua mạng lưới 2.200 cửa hàng WinMart+ trên toàn quốc.

21/09/2021, The Sherpa công bố hoàn tất mua lại 70% cổ phần của Công ty cổ phần Mobicast (Reddi) với tổng giá trị 295,5 tỷ đồng, bước đầu mở rộng sang lĩnh vực viễn thông. Bằng cách kết hợp với cơ sở dữ liệu khách hàng của Reddi, Masan sẽ xây dựng nền tảng tích hợp xuyên suốt để mang đến giá trị vượt trội cho người tiêu dùng. “Point of Life” là hệ sinh thái tiêu dùng duy nhất phục vụ từ nhu yếu phẩm, dịch vụ tài chính đến dịch vụ số. Đây là những dịch vụ thiết yếu chiếm 80% chi tiêu tiêu dùng của người Việt.

## Hiện tại

Kể từ khi thành lập cho đến nay, Công Ty đã thực hiện 21 lần tăng vốn điều lệ, nâng tổng số vốn điều lệ từ 3.200.000.000.000 VND lên 11.805.346.920.000 VND (chủ yếu thông qua các hình thức phát hành riêng lẻ và hình thức phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động) và hoạt động theo 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, đăng ký thay đổi lần thứ 26 ngày 17 tháng 6 năm 2021.

**1.3 Quá Trình Tăng Vốn Của Tổ Chức Niêm Yết**

Kể từ tháng 11 năm 2004, Công ty Công ty Cổ phần Hàng Hải Masan (mà sau này đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan) chính thức được thành lập với số vốn điều lệ ghi nhận ban đầu là 3,2 tỷ đồng. Tính đến thời điểm lập Bản Báo Bạch này, Công Ty đã thực hiện 21 lần tăng vốn điều lệ với số vốn điều lệ hiện tại là 11.805.346.920.000 VND, chi tiết như sau:

S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
1	10/12/2004	28.800.000.000	32.000.000.000	Phát hành riêng lẻ	6.800.000	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 1 ngày 10/12/2004 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
2	29/7/2009	68.000.000.000	100.000.000.000	Phát hành riêng lẻ	368.365.001	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 4 ngày 29/7/2009 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
3	1/9/2009	3.683.650.010.000	3.783.650.010.000	Phát hành riêng lẻ	28.187.868	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 6 ngày 1/9/2009 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
4	15/9/2009	281.878.680.000	4.065.528.690.000	Phát hành riêng lẻ	22.039.901	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 7 ngày 15/9/2009 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
5	30/9/2009	220.399.010.000	4.285.927.700.000	Phát hành riêng lẻ	47.807.050	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 8 ngày 30/9/2009 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
6	9/10/2009	478.070.500.000	4.763.998.200.000	Phát hành riêng lẻ	9.000.000	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603, sửa đổi lần 9 ngày 9/10/2009 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp
7	26/12/2009	90.000.000.000	4.853.998.200.000	Phát hành riêng lẻ	9.000.000	- Nghị quyết của ĐHCĐ số 1214/NQ-ĐHCĐ-09 ngày 14/12/2009; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 10 ngày 26/12/2009.

S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
8	20/10/2010	298.724.490.000	5.152.722.690.000	Phát hành riêng lẻ và phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	29.872.449	- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 0179/NQ-ĐHĐCĐ-10 ngày 24/4/2010; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 11 ngày 20/10/2010.
9	20/07/2012	1.720.078.540.000	6.872.801.230.000	Phát hành riêng lẻ	172.007.854	- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 077/NQ-ĐHĐCĐ-12 ngày 25/4/2012; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 20/7/2012; - Công văn số 1990/UBCK- QLPH ngày 5/6/2012 của UBCK chấp thuận phát hành cổ phiếu riêng lẻ.
10	13/06/2013	178.607.500.000	7.051.408.730.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	17.860.750	- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 077/NQ-ĐHĐCĐ-12 ngày 25/4/2012; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 13 ngày 13/6/2013; - Công văn số 1520/UBCK- QLPH ngày 18/4/2013 của UBCK chấp thuận phát hành cổ phiếu theo ESOP; - Công văn số 2437/UBCK- QLPH, ngày 11/06/2013 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành

BẢN CÁO BẠCH



S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
11	04/12/2013	297.704.650.000	7.349.113.380.000	Phát hành riêng lẻ	29.770.465	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 091/2013/NQ-ĐHĐCĐ ngày 27/4/2013;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 14 ngày 4/12/2013;</li> <li>- Công văn số 6670/UBCK-QLPH ngày 11/10/2013 của UBCK chấp thuận chào bán cổ phiếu riêng lẻ;</li> <li>- Công văn số 7261/UBCK-QLPH ngày 5/11/2013 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>
12	20/08/2014	8.968.020.000	7.358.081.400.000	Phát hành riêng lẻ	896.802	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 073/2014/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/4/2014;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 15 ngày 20/8/2014;</li> <li>- Công văn số 4292/UBCK-QLPH ngày 23/7/2014 của UBCK về chấp thuận chào bán cổ phiếu riêng lẻ;</li> <li>- Công văn số 4626/UBCK-QLPH ngày 13/8/2014 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>
13	06/08/2015	109.097.210.000	7.467.178.610.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	10.909.721	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 171/2015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 27/4/2015;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 17 ngày 06/8/2015;</li> <li>- Công văn số 4153/UBCK-QLPH ngày 1/7/2015 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP;</li> <li>- Công văn số 4497/UBCK-QLPH ngày 16/7/2015 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>

S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
14	24/06/2016	93.578.130.000	7.560.756.740.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	9.357.813	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 382/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 1/4/2016;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 18 ngày 24/6/2016;</li> <li>- Công văn số 2995/UBCK-QLCB ngày 2/6/2016 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP;</li> <li>- Công văn số 3446/UBCK-QLCB ngày 21/6/2016 của UBCKNN về xác nhận kết quả phát hành.</li> </ul>
15	13/02/2017	120.000.000.000	7.680.756.740.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	12.000.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 16081/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 4/12/2016;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 19 ngày 13/2/2017;</li> <li>- Công văn số 8462/UBCK-QLCB ngày 22/12/2016 của UBCK về chấp thuận chào bán cổ phiếu riêng lẻ;</li> <li>- Công văn số 8610/UBCK-QLCB ngày 29/12/2016 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>
16	23/02/2017	3.794.207.000.000	11.474.963.740.000	Phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu	379.420.700	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 1608/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 4/12/2016;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 23/2/2017;</li> <li>- Công văn số 87/UBCK-QLCB ngày 5/1/2017 về chấp thuận phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn VCSH;</li> <li>- Công văn số 682/UBCK-QLCB ngày 9/2/2017 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>



S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
17	31/08/2017	98.776.000.000	11.573.739.740.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	9.877.600	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 185/2017/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2017;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 21 ngày 31/8/2017;</li> <li>- Công văn số 5368/UBCK-QLCB của UBCK ngày 4/8/2017 về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP;</li> <li>- Công văn số 5612/UBCK-QLCB ngày 18/8/2017 của UBCKNN về báo cáo kết quả phát hành.</li> </ul>
18	25/06/2018	57.755.740.000	11.631.495.480.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	5.775.574	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 144/2018/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2018;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 22 ngày 25/6/2018;</li> <li>- Công văn số 3497/UBCK-QLCB ngày 1/6/2018 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP;</li> <li>- Công văn số 3801/UBCK-QLCB ngày 18/6/2018 của UBCK về báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ESOP.</li> </ul>
19	08/07/2020	57.968.990.000	11.689.464.470.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	5.796.899	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 79/2019/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2019;</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 23 ngày 17/7/2019;</li> <li>- Công văn số 3632/UBCK-QLCB ngày 13/6/2019 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP;</li> <li>- Công văn số 4066/UBCK-QLCB ngày 28/6/2019 của UBCK về báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ESOP.</li> </ul>

S T T	Thời gian tăng vốn	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn sau phát hành (Đồng)	Hình thức phát hành	Số lượng phát hành thêm (cổ phiếu)	Cơ sở pháp lý
20	07/09/2020	57.367.990.000	11.746.832.460.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	5.736.799	- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 206/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 30/6/2020; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 25 ngày 7/9/2020; - Công văn số 4885/UBCK- QLCB ngày 7/8/2020 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP; - Công văn số 5286/UBCK- QLCB ngày 27/8/2020 của UBCK về báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ESOP.
21	14/06/2021	58.514.460.000	11.805.346.920.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP)	5.851.446	- Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 129/2021/NQ-ĐHĐCĐ ngày 1/4/2021; - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0303576603 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 26 ngày 17/6/2021; - Công văn số 2365/UBCK- QLCB ngày 27/5/2021 của UBCK về chấp thuận phát hành cổ phiếu ESOP; - Công văn số 2840/UBCK- QLCB ngày 14/6/2021 của UBCK về báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu ESOP.

*Nguồn: Tổ Chức Niêm Yết*

Công Ty cam kết những thông tin trên là chính xác, những lần thay đổi vốn điều lệ đều tuân thủ đúng quy định Pháp luật chuyên ngành, và thực hiện báo cáo đầy đủ theo quy định của cơ quan chức năng, đồng thời thực hiện đầy đủ nghĩa vụ công bố thông tin.

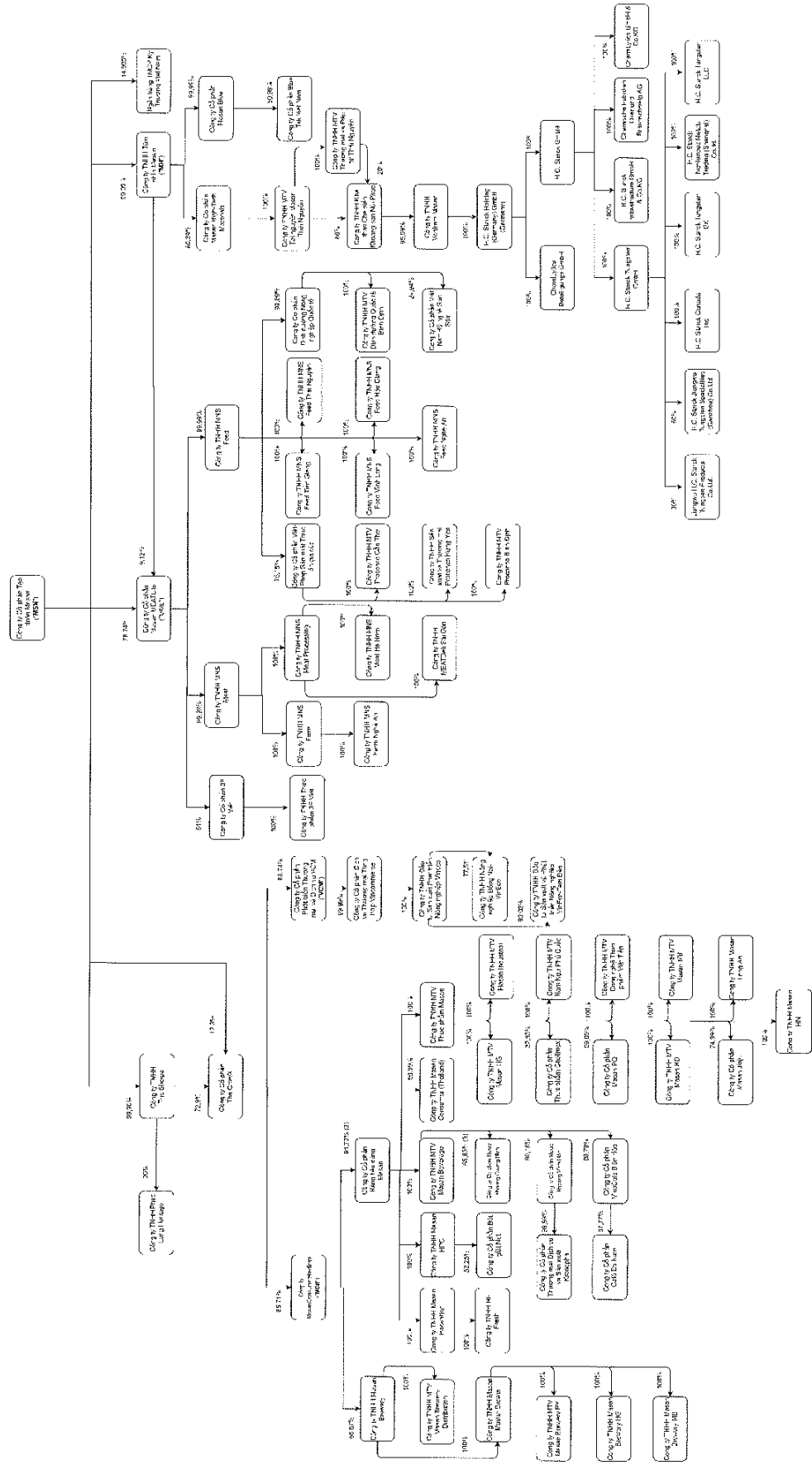
## 2. Cơ Cấu Tổ Chức Của Tổ Chức Niêm Yết

Masan hiện đang sở hữu ba công ty con chính (bao gồm The Sherpa, Masan MEATLife và Công ty Cổ phần tầm nhìn Masan (“MH”)) và một công ty liên kết. Thông qua các công ty con, Tập Đoàn sở hữu cổ phần chi phối hoặc quyền quản lý các công ty con của các công ty này, hoạt động trải dài trong nhiều lĩnh vực. Trong đó:

- **The Sherpa** hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực ngành hàng tiêu dùng và thương mại, dịch vụ. Thông qua The CrownX (công ty con trực tiếp của The Sherpa), Tổ Chức Niêm Yết cũng giữ quyền quản lý hai công ty MCH (phụ trách chính mảng hàng tiêu dùng) và VCM (mảng thương mại và dịch vụ) để thiết lập nền tảng sinh thái tiêu dùng và trở thành tập đoàn tiêu dùng có quy mô dẫn đầu cả nước;

- Bên cạnh The Sherpa, Tổ Chức Niêm Yết cũng giữ quyền kiểm soát *Masan MEATLife* để phụ trách hoạt động trong ngành nông nghiệp tiêu dùng, nổi bật trong đó có thể kể đến hai mảng chính là thức ăn chăn nuôi truyền thống của ANCO và Proconco (với thương hiệu Bio-zeem) và sản phẩm thịt mát thương hiệu MEATDeli đã được giới thiệu ra thị trường vào những năm gần đây;
- Tổ Chức Niêm Yết, thông qua công ty con *Masan Horizon*, cũng tham gia vào lĩnh vực khai thác khoáng sản tại mỏ Núi Pháo với các sản phẩm chính là vonfram, florit, bismut và đồng.
- Ngoài các công ty con kể trên, Masan cũng tham gia trong lĩnh vực tài chính ngân hàng thông qua công ty liên kết của mình là *Techcombank*, giúp cung cấp các giải pháp tài chính tiện ích cho người tiêu dùng.

Cơ cấu tổ chức của Masan Group và các công ty con và công ty liên kết tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2021 được thể hiện ở trang liền sau.



**Các ghi chú:**

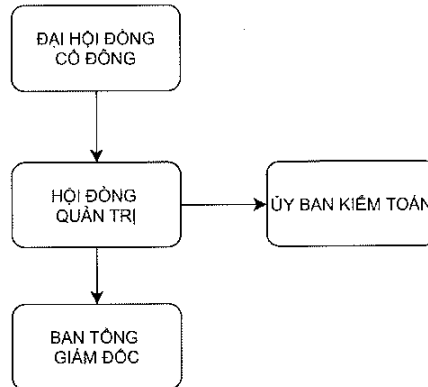
- (1) Thông qua sở hữu trực tiếp và gián tiếp
- (2) Không bao gồm 18.000.000 cổ phiếu quỹ MSC
- (3) Không bao gồm 20.600 cổ phiếu quỹ của Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh
- (4) Các ghi chú tỷ lệ ở sơ đồ là sở hữu trực tiếp

### 3. Cơ Cấu Quản Lý Của Tổ Chức Niêm Yết

Tổ chức và hoạt động của Công Ty căn cứ vào các văn bản sau đây:

- Luật Doanh Nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội Việt Nam thông qua vào ngày 17 tháng 6 năm 2020, cùng các sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm;
- Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc Hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019, được sửa đổi và bổ sung tại từng thời điểm;
- Điều Lệ;
- Các văn bản quy phạm pháp luật khác liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công Ty.

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



#### 3.1 Đại Hội Đồng Cổ Đông

Đại Hội Đồng Cổ Đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và là cơ quan có thẩm quyền quyết định cao nhất của Công Ty. ĐHĐCD thường niên được tổ chức mỗi năm. Địa điểm họp ĐHĐCD phải trên lãnh thổ Việt Nam. Cuộc họp ĐHĐCD thường niên phải được triệu tập trong thời hạn bốn tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính, hoặc có thể được gia hạn nhưng không quá sáu tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính nếu được cơ quan đăng ký kinh doanh chấp thuận theo đề nghị của HĐQT.

#### 3.2 Hội Đồng Quản Trị

HĐQT chịu trách nhiệm điều hành và quản lý chung đối với Công Ty. HĐQT họp ít nhất mỗi quý một lần hoặc khi có yêu cầu để đánh giá và giám sát tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của Công Ty.

HĐQT hiện tại có 7 thành viên. 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.

### 3.3 Ủy Ban Kiểm Toán

Ủy Ban Kiểm Toán là cơ quan chuyên môn thuộc HĐQT, Ủy Ban Kiểm Toán có từ 02 thành viên trở lên. Chủ tịch Ủy Ban Kiểm Toán phải là thành viên độc lập HĐQT. Các thành viên khác của Ủy Ban Kiểm Toán phải là thành viên HĐQT không điều hành.

### 3.4 Ban Tổng Giám Đốc

Ban Tổng Giám đốc 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.

## 4. Danh Sách Cổ Đông Nắm Giữ Từ Trên 5% Vốn Cổ Phần Của Công Ty, Danh Sách Cổ Đông Sáng Lập Và Tỷ Lệ Cổ Phần Nắm Giữ, Cơ Cấu Cổ Đông

### 4.1 Danh Sách Cổ Đông Sáng Lập Bị Hạn Chế Chuyển Nhượng

Không có

### 4.2 Danh Sách Cổ Đông Lớn Nắm Giữ Từ Trên 5% Vốn Cổ Phần Của Công Ty

Danh sách cổ đông lớn nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Tổ Chức Niêm Yết tại ngày 01 tháng 9 năm 2021 như sau:

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD/Mã số giao dịch chứng khoán	Địa chỉ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)
1.	Công Ty Cổ Phần Masan	0302100924	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh	370.507.120	31,38%
2.	Công Ty TNHH MTV Xây Dựng Hoa Hương Dương	0305340360	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh	156.908.806	13,29%
3.	SK Investment Vina I Pte. Ltd.	CB8193	10 Anson Road, # 23-14S International Plaza, Singapore (079903)	109.899.932	9,31%
4.	ARDOLIS INVESTMENT PTE. LTD.	CA9443	168 Robinson Road #37-01 Capital Tower Singapore 068912	85.388,676	7,23%

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD/Mã số giao dịch chứng khoán	Địa chỉ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)
<b>Tổng cộng</b>				<b>722.704.534</b>	<b>61,22%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt tại ngày 01/09/2021 của Tổ Chức Niêm Yết

#### 4.3 Cơ Cấu Cổ Đông

Cơ cấu cổ đông của Tổ Chức Niêm Yết tại ngày 01 tháng 9 năm 2021 như sau:

STT	Cổ đông	Số cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ %
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>7.421</b>	<b>791.421.895</b>	<b>67,04%</b>
1	Cổ đông tổ chức	67	538.397.829	45,61%
2	Cổ đông cá nhân	7.354	253.024.066	21,43%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>1.166</b>	<b>389.112.797</b>	<b>32,36%</b>
1	Cổ đông tổ chức	172	382.063.528	32,36%
2	Cổ đông cá nhân	994	7.049.269	0,60%
<b>III</b>	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Tổng số</b>	<b>8.587</b>	<b>1.180.534.692</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt tại ngày 01/09/2021 của Tổ Chức Niêm Yết

#### 5. Danh Sách Những Công Ty Mẹ Và Công Ty Con Của Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết, Những Công Ty Mà Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Đăng Ký Niêm Yết

##### 5.1 Công Ty Mẹ Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Niêm Yết

Tổ Chức Niêm Yết không có công ty mẹ sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp.

##### 5.2 Công Ty Con Sở Hữu Trực Tiếp Và Gián Tiếp Mà Tổ Chức Niêm Yết Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần/Phần Vốn Góp Chi Phối

###### ▪ Sở hữu trực tiếp

Danh sách các công ty con mà Tổ Chức Niêm Yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần/phần vốn góp chi phối trực tiếp tính đến thời điểm 30/09/2021 như sau:

STT	Công Ty
1.	Công Ty TNHH The Sherpa (“The Sherpa”)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Địa chỉ: Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh</li> <li>Điện thoại: 028 6256 3862 Fax: 028 3827 4115</li> <li>Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: Số 0316328421 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 12/6/2020, thay đổi lần thứ 2 ngày 23/2/2021</li> <li>Ngành nghề kinh doanh chính:</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>STT</th> <th>Ngành nghề kinh doanh chính</th> <th>Mã ngành</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận</td> <td>7320</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Hoạt động tư vấn quản lý (<i>trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật</i>)</td> <td>7020</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vốn điều lệ đã đăng ký: 6.044.380.000.000 VND</li> <li>Vốn điều lệ thực góp: 6.044.380.000.000 VND</li> <li>Tỷ lệ nắm giữ của Tổ Chức Niêm Yết tại công ty con: 99,99%</li> </ul>	STT	Ngành nghề kinh doanh chính	Mã ngành	1	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận	7320	2	Hoạt động tư vấn quản lý ( <i>trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật</i> )	7020
STT	Ngành nghề kinh doanh chính	Mã ngành								
1	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận	7320								
2	Hoạt động tư vấn quản lý ( <i>trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật</i> )	7020								
<b>2.</b>	<b>Công Ty TNHH Tâm Nhìn Masan (“Masan Horizon”)</b>									
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Địa chỉ: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh</li> <li>Điện thoại: 028 6256 3862 Fax: 028 3827 4115</li> <li>Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: Số 0309966871 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 27/4/2010, thay đổi lần thứ 14 ngày 22/6/2020.</li> <li>Ngành nghề kinh doanh chính:</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>STT</th> <th>Ngành nghề kinh doanh chính</th> <th>Mã ngành</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (<i>Chi tiết: Nghiên cứu thị trường</i>)</td> <td>7320</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Hoạt động tư vấn quản lý</td> <td>7020</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vốn điều lệ đã đăng ký: 18.737.200.000.000 VND</li> <li>Vốn điều lệ thực góp: 18.737.200.000.000 VND</li> <li>Tỷ lệ nắm giữ của Tổ Chức Niêm Yết tại công ty con: 99,99%</li> </ul>	STT	Ngành nghề kinh doanh chính	Mã ngành	1	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận ( <i>Chi tiết: Nghiên cứu thị trường</i> )	7320	2	Hoạt động tư vấn quản lý	7020
STT	Ngành nghề kinh doanh chính	Mã ngành								
1	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận ( <i>Chi tiết: Nghiên cứu thị trường</i> )	7320								
2	Hoạt động tư vấn quản lý	7020								
<b>3.</b>	<b>Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife (“Masan MEATLife” hoặc “MML”)</b>									
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Địa chỉ: Lầu 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh</li> <li>Điện thoại: 028 6256 3862 Fax: 028 3827 4115</li> <li>Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: số 0311224517 do Sở Kế Hoạch Và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07 tháng 10 năm 2011, được sửa đổi lần thứ 17 ngày 14 tháng 12 năm 2020</li> </ul>									



<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngành nghề kinh doanh chính:</li> </ul>		
<b>STT</b>	<b>Ngành nghề kinh doanh chính</b>	<b>Mã ngành</b>
1	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống <i>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) (CPC: 622)</i>	4620
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vốn điều lệ đã đăng ký: 3.267.148.470.000 VND</li> <li>Vốn điều lệ thực góp: 3.267.148.470.000 VND</li> <li>Tỷ lệ nắm giữ của Tổ Chức Niêm Yết tại công ty con: 78,74%</li> </ul>		

▪ **Sở hữu gián tiếp**

Tổ Chức Niêm Yết sở hữu gián tiếp 77 công ty con và được trình bày chi tiết tại Mục 1 thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất quý kỳ kết thúc ngày 30/09/2021.

**5.3 Danh Sách Các Công Ty Liên Kết Của Tổ Chức Niêm Yết**

▪ **Sở hữu trực tiếp**

Techcombank là công ty liên kết mà Tổ Chức Niêm Yết sở hữu trực tiếp. Techcombank có các thông tin cơ bản như sau:

**Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam**

- Địa chỉ: Số 191 Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: 39446368 - Fax: 39446362
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: số 0100230800 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/09/1993, được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm.
- Ngành nghề kinh doanh chính:
  - Huy động vốn ngắn hạn, vốn trung và dài hạn và nhận tiền gửi huy động vốn ngắn hạn, vốn trung và dài hạn của mọi tổ chức thuộc các thành phần kinh tế và dân cư dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn bằng VND;
  - Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với tổ chức và cá nhân tùy theo tính chất và khả năng nguồn vốn;
  - Vay vốn từ NHNN và các tổ chức tín dụng khác;
  - Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá;
  - Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng;
  - Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và thanh toán quốc tế, huy động các loại vốn từ nước ngoài và các dịch vụ ngân hàng khác trong quan hệ với nước ngoài khi được NHNN cho phép;
  - Phát hành trái phiếu, góp vốn liên doanh và mua cổ phần phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam;
  - Tham gia quản lý tài sản cho các tổ chức tài chính trong nước khác;
  - Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn theo quy định của luật các tổ chức tín dụng, luật chứng khoán, quy định của chính phủ và hướng dẫn của NHNN;
  - Cấp tín dụng dưới hình thức bảo lãnh ngân hàng;
  - Mua, bán trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp;

- Kinh doanh, cung ứng sản phẩm phái sinh lãi suất theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHNN;
  - Mua, bán nợ;
  - Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua, bán, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp và tư vấn đầu tư;
  - Dịch vụ môi giới tiền tệ;
  - Dịch vụ quản lý tiền mặt, tư vấn ngân hàng, tài chính, dịch vụ quản lý tài sản;
  - Ủy thác, nhận ủy thác và
  - Các nghiệp vụ khác theo giấy phép của NHNN
- Vốn điều lệ thực góp: 35.049.062.300.000 VND
  - Số lượng cổ phần đang lưu hành: 3.504.906.230 cổ phần
  - Tỷ lệ sở hữu của Tổ Chức Niêm Yết tại ngày 30 tháng 09 năm 2021: sở hữu 19,9% trên vốn điều lệ của Techcombank.
- **Sở hữu gián tiếp**

Tổ Chức Niêm Yết sở hữu gián tiếp 6 công ty liên kết và được trình bày chi tiết tại Mục 1 thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất quý kỳ kết thúc ngày 30/09/2021.

## 6. Hoạt Động Kinh Doanh

### 6.1. Tổng Quan Về Hoạt Động Kinh Doanh của Tổ Chức Niêm Yết

Tổ Chức Niêm Yết được thành lập vào tháng 11 năm 2004 và được niêm yết tại SGDCK TP.HCM vào năm 2009. Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết được chính thức thành lập từ năm 2004, nhưng nếu xét đến lịch sử 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 Tập Đoàn 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: The Sherpa (nắm giữ cổ phần chi phối tại The CrownX, và thông qua The CrownX nắm giữ quyền kiểm soát Masan Consumer Holdings và VCM), Masan Horizon, và Masan MEATLife và công ty liên kết là Techcombank.

Hoạt động kinh doanh của 3 lĩnh vực chính của Tổ Chức Niêm Yết:

#### 6.1.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng và Thương Mại, Dịch Vụ

Việc thành lập The Sherpa (sở hữu cổ phần chi phối tại The CrownX) và The CrownX được xem là bước tiếp theo của Tập Đoàn trong việc chuyển hướng sang bán lẻ hiện đại - xu hướng tiêu dùng tất yếu trong tương lai. Ngành bán lẻ hiện đại dự kiến sẽ tăng dần, có thể lên đến 50% thị phần trong thị trường bán lẻ tại Việt Nam, cùng với sự gia tăng của tầng lớp trung lưu, tốc độ đô thị hóa nhanh chóng và sự thay đổi trong xu

hướng tiêu dùng (đặc biệt là sau đại dịch COVID-19) trong các năm tiếp theo. Tập Đoàn ước tính xu hướng bán lẻ hiện đại có thể đạt mức tăng trưởng ấn tượng từ 30 đến 50% mỗi năm trong trung hạn, so với mức tăng xấp xỉ 10% hằng năm của ngành bán lẻ và thực phẩm – đồ uống.

### **MCH**

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. Năm 2020 đánh dấu lần đầu tiên MCH đạt doanh thu thuần 1 tỷ USD, tăng 27,2% so với năm 2019. Trong khi đó, EBITDA của MCH cũng đạt mức tăng trưởng hai con số, 22,4%, so với năm trước đó.

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 Hào, Lemona, Quang Hanh (nước đóng chai), Sư Tử Trắng (bia), Faith, Vivant, Heo Cao Bồi, Lovemi, Ponnice.

Thông qua quan hệ đối tác của chúng tôi với Singha, 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.

### **VCM**

Sau 5 năm hình thành và phát triển, WinCommerce và WinEco 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, WinCommerce còn tiên phong hỗ trợ các nhà sản xuất nội địa cùng phát triển. WinEco 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 tiêu dùng Việt Nam. Nhờ đó, WinCommerce 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 3 năm liên tiếp 2018, 2019 và 2020; Nhà bán lẻ xanh Châu Á 2019; Doanh nghiệp Trách nhiệm châu Á 2019.

Việc tiếp quản 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. 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 việc 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 Việt Nam thông qua siêu ứng dụng VinID. Sau khi tiếp quản VCM, Masan sẽ vẫn giữ nguyên hệ thống quản trị hiện tại của WinCommerce cũng như các chính sách đối với Nhà cung cấp. Toàn bộ khách hàng của WinCommerce cũng sẽ tiếp tục được hưởng các ưu đãi của Tập Đoàn VinGroup, đặc biệt là các chính sách đặc quyền thẻ VinID dành cho khách hàng.

Đặt ra tầm nhìn dài hạn cho hệ thống WinMart và WinMart+ ngay từ những ngày đầu được sáp nhập, Tập đoàn Masan chia chiến lược phát triển cho các hệ thống này thành 3 giai đoạn cụ thể bao gồm (i) giai đoạn đầu tiên (cũng chính là giai đoạn hiện tại của hệ thống) sẽ tập trung chủ yếu vào kinh doanh ăn uống và các nhu yếu phẩm, (ii) giai đoạn tiếp theo sẽ hướng đến phục vụ đời sống tài chính của khách hàng, điển hình như: mở tài khoản ngân hàng, cho vay, chuyển tiền, mua bảo hiểm và thanh toán hóa đơn, đầu tư ngay tại mạng lưới các cửa hàng phủ khắp của hệ thống và (iii) đích đến cuối cùng của hệ thống sẽ là phục vụ các nhu cầu sinh hoạt kết nối và giải trí của khách hàng, xây dựng thành công hệ sinh thái bao quát từ chia sẻ tương tác, trò chuyện, giải trí, cho đến chăm sóc sức khỏe và các tiện ích khác như mua vé máy bay.

Tính đến thời điểm cuối quý 2/2021, Tập Đoàn đang sở hữu 2.369 cửa hàng WinMart và WinMart+ phục vụ cho hơn 9 triệu người tiêu dùng tại Việt Nam. Hiện Tập Đoàn đang hướng đến mục tiêu xa hơn nữa là tăng số cửa hàng lên 10.000 để phục vụ cho 15~20 triệu người tiêu dùng tại Việt Nam trong năm 2025. Đồng thời, trong giai đoạn này Masan cũng bắt đầu thực hiện khai thác hình thức nhượng quyền với khoảng 20.000 cửa hàng, nâng tổng số cửa hàng lên thành 30.000 điểm để phục vụ 30~50 triệu người dùng tại Việt Nam.

Xác định rõ mục tiêu sẽ đưa WinCommerce không chỉ trở thành thương hiệu bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam mà còn vào top 50 thương hiệu toàn cầu, Tập Đoàn đã nhanh chóng lên các kế hoạch để tiếp tục thúc đẩy hoạt động kinh doanh của nhánh thương mại và dịch vụ hơn nữa. Trong đó có thể kể đến các hoạt động như thực hiện xây dựng thương hiệu riêng – liên kết với các nhà cung cấp, nâng doanh số của các sản phẩm độc quyền này lên mức 40% doanh số của toàn hệ thống; thay đổi chiến lược tập trung chiếm địa bàn bằng việc mở rộng liên tục của chủ sở hữu cũ, Tập Đoàn sẽ mở rộng chuỗi cửa hàng theo cách chọn lọc và tập trung vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh các cửa hàng hiện hữu; thương thảo lại các điều khoản thương mại với các nhà cung cấp để đạt mức ngang bằng với thị trường; giảm chi phí hoạt động và phát triển danh mục hàng hóa chủ chốt nhằm đa dạng hóa sản phẩm tại hệ thống và đảm bảo các sản phẩm trong danh mục này sẽ có mặt tại tất cả các cửa hàng trong hệ thống.

#### **6.1.2. Lĩnh Vực Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

Masan MEATLife 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 ngành 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. Tính đến cuối tháng 12 năm 2020, Tập Đoàn Masan, thông qua trực tiếp và gián tiếp, nắm giữ 87,86% tổng số cổ phần tại Masan MEATLife, công ty nắm giữ cổ phần chi phối tại 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 Bio-zccm, 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 Nam. Lĩnh vực thức ăn chăn nuôi của Masan MEATLife sở hữu một trong những mạng lưới phân phối rộng lớn nhất với hơn 2.000 đại lý phân phối

cùng 13 nhà máy trên khắp Việt Nam. Trong lĩnh vực thịt mát, tính đến cuối Quý 2/2021, thương hiệu MEATDeli đã có mặt tại hơn 2.700 điểm bán, hiện diện tại hơn 2.300 cửa hàng thuộc hệ thống của VCM. Tập Đoàn Masan đang thực hiện chiến lược chuyển đổi việc kinh doanh theo nền tảng đậm động vật 3F với việc sản xuất thịt có thương hiệu phục vụ tiêu dùng và chuyển đổi thành công ty hàng tiêu dùng, giảm phụ thuộc vào chu kỳ hàng hóa và đạt biên lợi nhuận bền vững. Sự chuyển đổi này được hỗ trợ thông qua việc Tập Đoàn mua 24,9% cổ phần của Vissan, thành lập MNS Meat và giới thiệu thành công ra thị trường thương hiệu thịt mát “MEATDeli”. Việc tiếp quản VCM từ Tập Đoàn Vingroup và các bên bán cổ phần giúp Masan sở hữu hệ thống cửa hàng bán lẻ rộng khắp, thông qua đó góp phần mở rộng thị trường phân phối các sản phẩm thịt mát.

### ***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. MNS Feed được thành lập vào tháng 3 năm 2017 nhằm mục đích hợp nhất và quản lý tập trung mảng hoạt động thức ăn chăn nuôi thông qua hai doanh nghiệp là ANCO và Proconco.

#### ***MNS Feed***

MNS Feed hiện đang sở hữu 13 nhà máy thức ăn chăn nuôi, trong đó 6 nhà máy thuộc Proconco, 5 nhà máy nhận chuyên giao từ ANCO và 2 nhà máy thuộc ANCO với tổng công suất lên đến 3,78 triệu tấn thức ăn. Các nhà máy thành viên của MNS Feed sản xuất từ thức ăn gia súc (heo, bò), gia cầm (gà, vịt, chim cút) đến thủy sản (cá, tôm). Các sản phẩm được bán qua hệ thống hơn 2.000 đại lý trên cả nước.

#### **Trang Trại**

#### ***MNS Farm***

MNS Farm là một trong hai nhánh của MNS Meat, tập trung vào hoạt động trang trại nuôi heo. MNS Farm 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 thịt mát dưới thương hiệu MEAT Deli. Bên cạnh đó, vào ngày 3/10/2020, MNS Meat Processing đã khánh thành Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn có giá trị đầu tư 1.800 tỷ Đồng tại Long An, có tổng diện tích hơn 20 ha, công suất thiết kế 1,4 triệu con heo/năm. Với hai tổ hợp chế biến thịt quy mô hiện đại trên, Công Ty đã bước đầu hoàn thiện hệ thống chế biến của mình với sự có mặt tại hai miền đất nước.

MML đã giới thiệu thành công sản phẩm thịt heo mát đầu tiên tại Việt Nam – MEATDeli. Thịt heo mát được lưu 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. 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 tiết 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.

#### **3F Việt**

Theo đánh giá của Masan MEATLife, thịt gia cầm đóng vai trò quan trọng thứ hai trong bữa ăn của gia đình Việt. Tuy nhiên, hạn chế của thị trường này cũng tương tự như đối với thị trường thịt heo: năng suất thấp, vấn đề về chất lượng, thiếu sản phẩm mới và đột phá.

Công Ty Cổ Phần 3F Việt (“3F Việt”), một doanh nghiệp nội địa thành lập vào năm 2014, có nền tảng là chuỗi giá trị trải đều từ con giống, trại ấp, trại thịt đến cơ sở chế biến và đóng gói quy mô lớn. Tất cả đều đạt tiêu chuẩn khắt khe về môi trường và an toàn vệ sinh thực phẩm. Sản phẩm và nhà máy chế biến của 3F Việt đạt các tiêu chuẩn của các hệ thống quản lý chất lượng như HACCAP, ISO 22000, và đặc biệt là FSSC22000 của Tổ chức FSSC 22000 có trụ sở tại Hà Lan.

Tuy xuất phát điểm khác nhau, nhưng 3F Việt và Masan MEATLife cùng mục tiêu là phục vụ sản phẩm thịt tươi ngon, dinh dưỡng và đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm hàng đầu. Với khoản vốn đầu tư 613 tỷ đồng từ Masan MEATLife, 3F Việt sẽ dùng để mở rộng kinh doanh và xây dựng thương hiệu thịt gia cầm vững mạnh.

#### **6.1.3. Lĩnh Vực Kinh Doanh Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials được thành lập với mục tiêu thực hiện hoạt động khai thác, chế biến khoáng sản của Tập Đoàn Masan và sở hữu các công ty được thành lập để phát triển Dự Án Núi Pháo cũng như các dự án khai thác, chế biến khoáng sản và hóa chất công nghiệp khác bao gồm MRTN, TNTI, Công Ty Núi Pháo, MTC và các công ty con/công ty liên kết khác liên quan đến nền tảng kinh doanh vonfram của H.C. Starck Group GmbH.

Vào tháng 4 năm 2010, Tập Đoàn Masan đã ký các thỏa thuận chính thức với các quỹ đầu tư do Dragon Capital sở hữu và quản lý để mua lại quyền kiểm soát trong Công Ty Liên Doanh Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo (Nuiphaovica), một công ty thành lập bởi các nhà đầu tư trước đây của Công Ty Núi Pháo, được thành lập theo giấy phép đầu tư số 2377/GP do Bộ Kế Hoạch Và Đầu Tư cấp để thực hiện Dự Án Núi Pháo. Tập Đoàn Masan đã hoàn tất việc mua lại quyền kiểm soát Công Ty Núi Pháo vào ngày 23 tháng 9 năm 2010. Công Ty Núi Pháo hiện là một công ty con do Masan High-Tech Materials sở hữu gián tiếp 100% thông qua MRTN và TNTI và cũng là đơn vị trực tiếp vận hành dự án mỏ đa kim Núi Pháo ở Việt Nam.

Hiện nay, các sản phẩm nằm trong danh mục của Nhóm công ty Masan High-Tech Materials bao gồm vonfram, florit, đồng và bismut đều từ Dự Án Núi Pháo và được trực tiếp khai thác và chế biến bởi Công Ty Núi Pháo. Các sản phẩm này được giao dịch trên toàn cầu và được sử dụng rộng rãi trong nhiều ngành công nghiệp.

### ***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 Nhóm công ty Masan High-Tech Materials 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% bởi Công Ty Núi Pháo. 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. MTC trực tiếp phân phối thành phẩm hoặc phân phối thông qua Công Ty Núi Pháo. Hiện nay, Nhóm công ty Masan High-Tech Materials đang xuất khẩu vonfram sang các thị trường các nước như Đức, Nhật Bản, Singapore, Bắc Mỹ, Ấn Độ. Ngoài ra trong năm 2020, MTC đã hoàn tất giao dịch mua lại nền tảng kinh doanh Vonfram của H.C.Stark GmBH, giúp Nhóm công ty Masan High-Tech Materials mở rộng quy mô thị trường đầu ra từ 1,3 tỷ đô la Mỹ lên 4,6 tỷ đô la Mỹ với mức giá bán cao hơn so với các sản phẩm APT hiện tại.

### ***Florit (CaF<sub>2</sub>)***

Florit được sản xuất thành 2 loại chính:

- Acidspar, chứa ít nhất 97% CaF<sub>2</sub>. 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<sub>2</sub> và được sử dụng chủ yếu trong sản xuất thép để nâng cao chất lượng thép.

Tổng sản lượng florit của thế giới được ước tính vào khoảng 6 triệu tấn, trong đó Trung Quốc sản xuất hơn 60%. Công Ty Núi Pháo năm 2020 sản xuất 219.920 tấn florit cấp axit tinh chất và xuất khẩu sang các thị trường các nước như Ấn Độ, Hà Lan, UAE, Nhật Bản, Canada.

### ***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 thị trường Hong Kong (Trung Quốc).

### **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, sản xuất thiết bị điện và điện tử, và các thiết bị giao thông vận tải chiếm hơn 80% nhu cầu thị trường vào năm 2020.

Nhu cầu đối với đồng được ước tính sẽ tiếp tục tăng khi đây là một trong những tài nguyên hữu hạn, mức sử dụng kim loại đồng toàn cầu được ghi nhận ở mức 24 triệu tấn. 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

Vui lòng xem thêm “Cơ Cấu Tổ Chức” tại mục “TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT” để biết thêm về cấu trúc các công ty con và công ty liên kết của Masan Group.

### **6.2. Sản Lượng Sản Phẩm, Giá Trị Dịch Vụ Qua Các Năm**

#### **a) Kết quả kinh doanh của công ty mẹ**

Công ty mẹ không có hoạt động kinh doanh tạo ra doanh thu nên không có khoản mục doanh thu thuần và lợi nhuận gộp.

#### **b) Kết quả kinh doanh hợp nhất**

Doanh thu thuần và lợi nhuận gộp hợp nhất tại mỗi giai đoạn được thể hiện như sau:

#### **❖ Doanh Thu Thuần Theo Từng Mảng Kinh Doanh**

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2019</b>		<b>Năm 2020</b>		<b>% tăng/ giảm</b>	<b>9 tháng năm 2021</b>	
	<b>Doanh thu thuần (triệu Đồng)</b>	<b>%DTT</b>	<b>Doanh thu thuần (triệu Đồng)</b>	<b>%DTT</b>		<b>Doanh thu thuần (triệu Đồng)</b>	<b>%DTT</b>
<b>Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu</b>	18.845.240	50%	23.891.816	31%	27%	17.400.259	27%



<i>MEATLife</i>	13.798.751	37%	16.108.040	21%	17%	13.813.903	21%
<i>Vật liệu công nghệ cao</i>	4.710.096	13%	7.426.660	10%	58%	9.603.779	15%
<i>Bán lẻ tiêu dùng</i>	-	0%	29.791.292	39%	-	23.982.970	37%
<i>Khác</i>	-	0%	-	0%		53	0%
<b>Tổng cộng</b>	<b>37.354.087</b>	<b>100%</b>	<b>77.217.808</b>	<b>100%</b>	<b>107%</b>	<b>64.800.964</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết*

### **Về cơ cấu doanh thu**

Tỷ trọng đóng góp vào doanh thu của MSN bao gồm 4 mảng kinh doanh chính: (i) Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu, (ii) MEATLife – chuỗi giá trị thịt, (iii) Vật liệu công nghệ cao, và (iv) Bán lẻ tiêu dùng.

Cơ cấu doanh thu thuần năm 2020 có sự thay đổi đáng kể so với năm 2019. Nếu như năm 2019, mảng sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu và MEATLife đóng góp lớn nhất vào doanh thu hợp nhất của MSN với tỉ lệ tương ứng là 50% và 37% thì bước sang năm 2020, sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu và bán lẻ tiêu dùng lại là 2 mảng đóng góp nhiều nhất vào doanh thu hợp nhất của MSN với tỉ lệ tương ứng là 31% và 39%. Nguyên nhân do: (i) các phát kiến mới, đầu tư vào thương hiệu và hoạt động sáp nhập giúp tăng hiệu quả hoạt động của MCH và (ii) hợp nhất doanh thu bán lẻ tiêu dùng từ năm 2020 sau khi hợp nhất doanh thu từ VCM.

Cơ cấu doanh thu của Tập Đoàn trong quý 3 năm 2021 khá tương đồng với cơ cấu doanh thu tại thời điểm cuối năm 2020. Trong đó, tính đến hết ngày 30/9/2021, mảng bán lẻ tiêu dùng tiếp tục là mảng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Tập Đoàn, đóng góp 37% vào tổng doanh thu thuần. Các mảng sản phẩm tiêu dùng và MEATLife đứng vị trí thứ hai và ba, lần lượt đóng góp 27% và 21% vào doanh thu thuần của Tổ Chức Niêm Yết.

### **Biến động về giá trị tuyệt đối**

Về sự biến động của doanh thu trong năm 2020, doanh thu thuần của Công Ty ở mức 77.217.808 triệu đồng, tăng mạnh 107% so với năm 2019. Điều này chủ yếu đến từ việc hợp nhất doanh thu từ VCM và tăng trưởng doanh thu tích cực của cả ba mảng kinh doanh chính là sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu, MEATLife, Vật liệu công nghệ cao. Cụ thể:

- Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu đạt mức doanh thu 23.891.816 triệu đồng trong năm 2020 tăng trưởng 27% do các phát kiến mới và đầu tư vào thương hiệu giúp tăng hiệu quả hoạt động của MCH và hợp nhất CTCP Bột giặt NET, mảng kinh doanh sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình mới được mua lại. Đáng chú ý, thị chế biến và thực phẩm tiện lợi là những ngành hàng tăng trưởng nhanh nhất của MCH, khi các loại thực phẩm thay thế bữa ăn tại nhà được người tiêu dùng ưa chuộng trong thời gian đại dịch
- Doanh thu MEATLife đạt 16.108.040 triệu đồng, tăng trưởng 17% so với năm 2019 do ngành chăn nuôi bước đầu hồi phục, thức ăn chăn nuôi và thức ăn gia cầm của MML tăng trưởng tích cực.

- Doanh thu mảng vật liệu công nghệ cao đạt 7.426.660 triệu đồng, tăng trưởng 58% so với năm 2019. Mặc dù nhu cầu trên toàn chuỗi giá trị vonfram sụt giảm bởi những bất ổn của nền kinh tế toàn cầu trong bối cảnh đại dịch COVID-19 và xung đột địa chính trị. Công ty Masan High-Tech Materials (“MHT”) đã nắm bắt cơ hội mua lại 100% HCS với mức định giá hợp lý trong bối cảnh giá cả hàng hóa thấp. Việc kết hợp các tài nguyên sơ cấp của MHT với nền tảng vonfram cận sâu và năng lực tái chế của HCS sẽ giúp MHT vượt qua các biến động do chu kỳ giá cả hàng hóa.

Lũy kế 9 tháng đầu năm 2021, doanh thu thuần của Tập Đoàn đạt 64.801 tỷ Đồng, tăng 16,5% so với cùng kỳ năm 2020 (đạt 55.618 tỷ Đồng). Động lực tăng chủ yếu nhờ vào mức tăng trưởng tích cực ở tất cả các mảng kinh doanh, cụ thể như:

- MHT**: đạt doanh thu thuần 9.604 tỷ Đồng trong 9 tháng đầu năm 2021, tương ứng mức tăng 89,3% so với cùng kỳ năm 2020. Mức tăng ấn tượng của MHT chủ yếu do: (i) sáp nhập mảng kinh doanh vonfram từ HC Starck và (ii) giá ATP đạt mức 276 USD/mtu so với mức giá (222 USD/mtu) của cùng kỳ năm trước.
- MML**: doanh thu thuần đạt 15.152 tỷ Đồng, tăng 32,8%, so với mức 11.412 tỷ Đồng của cùng kỳ năm trước, chủ yếu nhờ doanh thu mảng thịt tích hợp (thịt heo) tăng 51,2%, doanh thu thức ăn chăn nuôi tăng 24,7% và đóng góp hơn 1.000 tỷ Đồng từ việc kinh doanh thịt gà của 3F Việt.
- MCH**: doanh thu thuần đạt mức 18.694 tỷ Đồng, tương ứng mức tăng 14,3% so với năm trước đó từ động lực thúc đẩy là chiến lược tăng trưởng dẫn dắt bởi các phát kiến mới liên tục được giới thiệu đến người tiêu dùng. Tập Đoàn dự kiến sẽ tiếp tục ra mắt thêm các phát kiến mới trong quý cuối cùng của năm 2021, góp phần thúc đẩy tăng trưởng của mảng kinh doanh này khi hàng quán được phép mở cửa trở lại và người dân bắt đầu quay trở lại văn phòng dẫn đến kênh hàng quán sẽ gia tăng.
- WinCommerce** (trước đây là VinCommerce, “WCM”): đạt mức tăng ấn tượng trong quý 3 năm 2021, tăng 21,2% so với quý 3 của năm liền trước nhờ vào các chiến lược tinh giảm mạng lưới cửa hàng và việc đẩy mạnh mô hình tích hợp đa dịch vụ tại các cửa hàng tiện lợi WinMart+ (trước đây là VinMart+) và siêu thị WinMart (trước đây là VinMart) bằng việc kết hợp cùng kiosk Phúc Long, được phẩm Phano và điểm giao dịch Techcombank giúp tăng lưu lượng khách hàng đến các cửa hàng này.

❖ Lợi Nhuận Gộp Theo Từng Mảng Kinh Doanh

Khoản mục	2019		2020		% tăng/giảm	9 tháng năm 2021	
	Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	Tỷ trọng /DTT	Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	Tỷ trọng /DTT		Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	Tỷ trọng /DTT
Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu	7.890.154	21%	9.919.495	13%	26%	7.660.340	12%
MEATLife	2.265.603	6%	2.709.784	4%	20%	1.899.789	3%
Vật liệu công nghệ cao	785.391	2%	175.466	0%	-78%	1.307.892	2%

<b>Bán lẻ tiêu dùng</b>	-	0%	5.083.952	7%	-	4.392.132	7%
<b>Khác*</b>	-	0%	-	0%	-	(2.598)	-
<b>Tổng</b>	<b>10.941.148</b>	<b>29%</b>	<b>17.888.697</b>	<b>23%</b>	<b>63%</b>	<b>15.257.555</b>	<b>24%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết

### Về tỷ trọng của lợi nhuận gộp trong doanh thu thuần

Biên lợi nhuận gộp của Tổ Chức Niêm Yết giảm từ mức 29% xuống 23% giữa hai năm tài chính 2019-2020, chủ yếu do tác động của: i) ảnh hưởng của việc hợp nhất VCM làm giảm biên lợi nhuận gộp nói chung do biên lợi nhuận bán lẻ ở mức thấp hơn so với các ngành khác của Công Ty; (ii) lợi nhuận gộp tại MHT giảm trong bối cảnh giá cả hàng hóa diễn biến bất lợi; (iii) đối với MEATLife, mặc dù có sự biến động lên xuống nhưng xu hướng giá các loại nguyên liệu chính để sản xuất thức ăn chăn nuôi của MML như ngô, đậu tương đều tăng nên biên lợi nhuận gộp của mảng này trong xu hướng giảm.

Lũy kế 9 tháng đầu năm 2021, tỷ trọng của lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần của Tổ Chức Niêm Yết tương đối ổn định so với thời điểm cuối năm 2020, đạt 24% của doanh thu thuần với diễn biến trái chiều của các mảng kinh doanh. Trong đó, mảng Vật liệu công nghệ cao, từ đóng góp không đáng kể vào cuối năm 2020, tăng tỷ trọng trong biên lợi nhuận lên 2% nhờ vào nhu cầu mua vật liệu công nghệ cao gia tăng trên toàn cầu và giá vonfram được cải thiện. Ngành bán lẻ tiêu dùng cố định tại 7% và mảng Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu và MEATLife, đồng loạt giảm nhẹ 1%, xuống lần lượt 12% và 3%.

### Biến động về giá trị tuyệt đối

Về giá trị tuyệt đối, trong giai đoạn 2019-2020, tổng giá trị lợi nhuận gộp của Công Ty tăng trưởng mạnh 63% đạt 17.888.697 triệu đồng trong năm 2020 so với mức 10.941.148 triệu đồng của năm 2019 đến từ: (i) hợp nhất mảng kinh doanh bán lẻ tiêu dùng, (ii) việc lợi nhuận gộp tăng lên ở mảng sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu và MEATLife nhờ doanh thu tăng lên như các nguyên nhân đã phân tích trên.

Lợi nhuận gộp của Tập Đoàn đạt 15.258 tỷ Đồng trong 9 tháng đầu năm 2021, tăng 20% so với mức 12.674 tỷ Đồng của cùng kỳ năm trước đó nhờ vào tăng trưởng kinh doanh tích cực ở tất cả các mảng kinh doanh. Một số động lực chính có thể kể đến như: (i) biên lợi nhuận thương mại của mảng WCM được cải thiện nhờ vào việc đàm phán với nhà cung cấp, tối ưu hóa chi phí hoạt động và các chiến lược nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng, (ii) nhu cầu và giá vonfram trên thị trường tăng vượt kỳ vọng, giá bitmuth và florit cũng được cải thiện góp phần cải thiện mảng kinh doanh vật liệu công nghệ cao của MHT, (iii) các sáng kiến mới được ra mắt trong thời gian qua được đón nhận bởi thị trường (đóng góp vào 21,9% vào tăng trưởng doanh thu của giai đoạn này) và tăng trưởng mạnh mẽ của kênh thương mại hiện đại giúp kéo dài đà tăng trưởng của MCH.

## 6.3. Nguyên vật liệu và nhà cung cấp

### 6.3.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ

#### Nguồn nguyên liệu:

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 cò, 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.

***Sự ổn định của nguồn cung cấp:***

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. Mười nhà cung cấp lớn nhất chiếm khoảng 30% chi phí nguyên liệu của MCH. 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.

***Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu:***

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, MCH có thể chuyển phần tăng giá nguyên vật liệu sang cho người tiêu dùng.

**6.3.2. Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

▪ ***Đối với mảng thức ăn chăn nuôi:***

***Nguồn nguyên liệu:***

Thành phần nguyên liệu chủ yếu trong thành phẩm thức ăn gia súc của MML gồm có cám gạo bã, đậu nành, bắp, khô dầu cái ép và bột thịt. MML sử dụng nguồn cung cấp nguyên vật liệu cả trong và ngoài nước. Bã đậu nành và bắp được MML 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.

***Sự ổn định của nguồn cung cấp:***

Việc thu mua và dự báo nhu cầu nguyên liệu được thực hiện hàng tuần trên cơ sở đánh giá chất lượng và giá cả của các nhà cung cấp uy tín hàng đầu nên nguồn cung cấp nguyên vật liệu của MML rất ổn định.

***Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu:***

- Thông thường khi giá các nguyên vật liệu chính tăng lên MML có thể chuyển một phần chi phí nguyên vật liệu tăng lên sang cho khách hàng. Tuy nhiên, trong giai đoạn ngành chăn nuôi gặp nhiều khó khăn như các năm vừa qua, biên lợi nhuận gộp của MML cũng chịu ảnh hưởng từ việc giá cả nguyên vật liệu chính như đậu nành, ngô tăng lên.

- MML hạn chế sự tác động của giá cả nguyên vật liệu bằng cách: (i) đối với các loại nguyên liệu có mức giá biến động mạnh, MML thường xuyên theo dõi thị trường và chọn thời điểm mở thầu thích hợp để có thể chốt mua với mức giá tốt; (ii) đối với các loại nguyên liệu có mức giá ổn định, MML thường ký hợp đồng mua dài hạn với nhà cung cấp. Hơn nữa, 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 MML có sự khác biệt với đối thủ cạnh tranh với tỷ suất lợi nhuận gộp ở mức cạnh tranh trong ngành thức ăn gia súc tại Việt Nam vì giảm thiểu được ảnh hưởng của biến động giá cả đầu vào.
- **Đối với măng thịt và trang trại:**

**Nguồn nguyên liệu:**

Để đảm bảo nguồn cung cho hệ thống sản xuất thịt mát, MML xây dựng hệ thống cung cấp bao gồm trang trại thuộc sở hữu của MML, trang trại thuê và trang trại gia công. Công Ty đang 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.

**Sự ổn định của nguồn cung cấp:**

Nguồn cung từ các trang trại thuộc sở hữu của MML, trang trại thuê và trang trại gia công đều rất ổn định do đều được trang bị hệ thống công nghệ hiện đại trong việc chăm sóc đàn heo, từ khâu heo giống đến lúc xuất chuồng nên rất ít bị ảnh hưởng bởi các yếu tố về dịch bệnh như trang trại từ các hộ chăn nuôi nhỏ lẻ.

**Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu:**

Mặc dù tự chủ được từ khâu chăn nuôi nhưng MML cũng bị ảnh hưởng từ sự biến động của giá heo đầu vào đối với các trang trại gia công. Khi giá heo hơi lên cao, MML vẫn phải mua với mức giá cao tại các trang trại gia công nên biên lợi nhuận măng thịt của MML bị ảnh hưởng tiêu cực.

### 6.3.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

**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 tính đến thời điểm 31/12/2020:*

Nguyên liệu thô	Nhà cung cấp trong nước	Nhà cung cấp nước ngoài
Sodium Carbonate	X	
Đá vôi	X	
Sodium Hydroxide	X	
Bi nghiền quặng		X

PAX		X
Sodium Sulphite		X
Copper Sulphate	X	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	
Magnafloc 1425 chất làm đông		X
Sep x50 chất ức chế		X
Tan x chất ức chế		X
Chất tẩy uế canxi hypoclorit	X	
Chất phântán silicate	X	
Axit béo fa2	X	
Chấtlàm kết bông flocculant anionic	X	
Thanh nghiền		X
Urea	X	
Acid phosphoric	X	
Đường	X	
Hydrogen peroxide 50%	X	
Phèn sắt sunfat	X	
Chất đông tụ polyeste nhômclorua	X	
Dầu 0.05S	X	

(Nguồn: MHT)

**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.

#### **6.4. Chi Phí Sản Xuất Kinh Doanh**

Bảng dưới đây thể hiện các chi phí sản xuất kinh doanh của MSN trong các năm 2019, 2020 và 6 tháng đầu năm 2021:

##### *(a) Chi phí sản xuất của công ty mẹ:*

*Đơn vị: triệu Đồng*

Khoản mục	Năm 2019		Năm 2020		% tăng/giảm	9 tháng năm 2021	
	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT		Giá trị	Tỷ trọng/DTT
Chi phí tài chính	251.906	-	1.560.434	-	519%	2.056.023	-
Chi phí quản lý doanh nghiệp	224.773	-	226.080	-	1%	233.360	-
<b>Tổng</b>	<b>476.679</b>	<b>-</b>	<b>1.786.514</b>	<b>-</b>	<b>275%</b>	<b>2.289.383</b>	<b>-</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ năm 2019, năm 2020 và BCTC quý riêng cho kỳ kết thúc 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)*

Công ty mẹ không có hoạt động kinh doanh tạo ra doanh thu nên không có khoản mục doanh thu thuần, giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng.

*Biến động cơ cấu chi phí trong giai đoạn 2019-2020:*

Về mặt giá trị tuyệt đối, chi phí tài chính tăng từ 251.906 triệu Đồng trong năm 2019 lên 1.560.434 triệu Đồng trong năm 2020, tương ứng mức tăng 519%. Trong đó, chi phí trả lãi cho trái chủ chiếm tỷ trọng trọng yếu, lần lượt là 63% và 21%, trong cơ cấu chi phí tài chính. Nguyên nhân chủ yếu của việc này là do Công Ty đã thực hiện nhiều đợt phát hành trái phiếu chủ yếu nhằm phục vụ các chương trình đầu tư, dự án (cụ thể dư nợ trái phiếu cuối 2019 là hơn 1.484 tỷ đồng nhưng cuối 2020 là hơn 25.442 tỷ đồng) làm gia tăng chi phí tài chính trong hai kỳ tài chính được xem xét. .

Song song đó, chi phí quản lý doanh nghiệp giữa hai kỳ tài chính được duy trì ổn định với thay đổi không đáng kể (tăng 1%) nhờ vào các chính sách kiểm soát chi phí hiệu quả của Tổ Chức Niêm Yết.

*Biến động cơ cấu chi phí trong giai đoạn 9 tháng đầu năm 2021:*

Về mặt giá trị tuyệt đối, chi phí tài chính của Công Ty ghi nhận mức tăng 122% (tương ứng mức tăng là 925 tỷ Đồng lên 2.056 tỷ Đồng giữa hai kỳ xem xét) chủ yếu do Tổ Chức Niêm Yết thực hiện nhiều đợt phát hành trái phiếu trong nửa cuối năm 2020 và đầu năm 2021 làm tăng các chi phí có liên quan như lãi vay cần trả cho trái chủ và chi phí phát hành trái phiếu.

Chi phí quản lý doanh nghiệp giữa hai kỳ 9 tháng đầu năm 2020-2021 ghi nhận mức tăng 42% do tăng các chi phí nhân viên, dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác.

**(b) Chi phí sản xuất hợp nhất:**

*Đơn vị: triệu Đồng*

Khoản mục	2019		2020		% tăng/giảm	9 tháng năm 2021	
	Giá trị	Tỷ trọng/DTT	Giá trị	Tỷ trọng/DTT		Giá trị	Tỷ trọng/DTT
Giá vốn hàng bán	26.412.939	71%	59.329.111	77%	124,6%	49.543.409	76%
Chi phí bán hàng	3.994.895	11%	13.166.087	17%	229,6%	8.480.153	13%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.103.408	6%	3.040.896	4%	44,6%	2.980.988	5%
Chi phí tài chính	2.200.562	6%	4.556.671	6%	107%	4.145.632	6%
<b>Tổng</b>	<b>34.711.804</b>	<b>93%</b>	<b>80.092.765</b>	<b>104%</b>	<b>130,7%</b>	<b>65.150.182</b>	<b>101%</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)*

Cơ cấu chi phí của Công Ty theo từng năm trên phương diện hợp nhất được phân bổ như sau:



- Trong năm 2019, chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất trên doanh thu thuần trong tất cả các loại chi phí của Tổ Chức Niêm Yết. Cụ thể, giá vốn hàng bán chiếm 71% trên doanh thu thuần của toàn năm 2019. Chi phí giá vốn hàng bán chủ yếu bao gồm các chi phí nguyên liệu thô, công cụ dụng cụ, khấu hao, ngoài ra còn bao gồm các chi phí nhân công, dịch vụ và các chi phí khác. Sau chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng chiếm 11% trên tổng doanh thu thuần, chủ yếu bao gồm các chi phí thanh toán cho nhân viên, dịch vụ mua ngoài, quảng cáo và khuyến mãi, kho vận, trưng bày và các chi phí khác. Hai chi phí còn lại, bao gồm chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính, lần lượt chiếm 6% trên tổng doanh thu thuần của cùng năm tài chính. Trong đó, chi phí tài chính phát sinh từ các khoản chi trả lãi vay, phát hành trái phiếu, lãi/lỗ do chênh lệch tỷ giá các khoản đầu tư và các chi phí khác tùy vào danh mục tài chính của Công Ty theo từng năm và chi phí quản lý doanh nghiệp gồm chi phí phân bổ lợi thế thương mại, chi phí khấu hao và phân bổ, ngoài ra còn bao gồm chi phí thuê văn phòng, chi phí thuê hệ thống đường truyền và dịch vụ công nghệ thông tin, chi phí nghiên cứu phát triển, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác hỗ trợ việc quản lý và vận hành doanh nghiệp.
- Trong năm 2020, thứ hạng của giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng trên tổng doanh thu thuần không thay đổi, lần lượt chiếm 77% và 17% của tổng doanh thu thuần trong năm. Tiếp theo là chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp, lần lượt chiếm 6% và 4%.

#### Biến động cơ cấu chi phí trong giai đoạn 2019-2020:

- Về mặt giá trị tuyệt đối, trong giai đoạn giữa hai năm tài chính 2019 – 2020, do việc hợp nhất kết quả kinh doanh của VCM (Lĩnh vực bán lẻ tiêu dùng) vào kết quả kinh doanh của Tập Đoàn nên các chi phí giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng (tỷ trọng các chi phí này trong mảng bán lẻ cao hơn so với các mảng kinh doanh khác) đã có các bước tăng đáng kể, lần lượt tăng 125% và 229%, so với năm trước đó.
- Bên cạnh đó, chi phí tài chính trong năm 2020 cũng ghi nhận mức tăng 107% so với năm liền trước. Trong đó, thay đổi đáng kể nhất là ghi nhận tăng cho chi phí lãi vay và chi phí phát hành trái phiếu do trong năm 2020 Tổ Chức Niêm Yết đã thực hiện phát hành một số đợt chào bán trái phiếu để phục vụ các mục tiêu đầu tư chương trình, dự án, tăng quy mô vốn hoạt động ... của Công Ty và gia tăng quy mô vay nợ (cụ thể: tổng số dư nợ vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn cuối năm 2019 là hơn 30.000 tỷ đồng thì đến cuối năm 2020 tổng số dư nợ vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn đạt hơn 62.000 tỷ đồng, ~ mức tăng hơn 106%). Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng ghi nhận mức tăng so với năm 2019 chủ yếu phát sinh từ việc tăng chi phí nhân viên và phân bổ lợi thế thương mại.

#### Cơ cấu và biến động chi phí trong 9 tháng đầu năm 2021:

- Các vị trí trong cơ cấu chi phí trên doanh thu thuần của Tổ Chức Niêm Yết trong 9 tháng đầu năm 2021 không có biến động so với cuối năm 2020. Theo đó, các vị trí cao nhất trên doanh thu thuần lần lượt là giá vốn hàng bán (chiếm 76%), chi phí bán hàng (chiếm 13%), chi phí tài chính (chiếm 6%) và xếp cuối cùng là chi phí quản lý doanh nghiệp (chiếm 5%).
- Trong 3 quý đầu năm 2021, các chi phí đã có những biến động ngược chiều nhau. Cụ thể, giá vốn hàng bán ghi nhận tăng 15% so với cùng kỳ năm trước (tương ứng với mức tăng trưởng 16,5% của

doanh thu thuần), chi phí tài chính tăng 32% so với cùng kỳ năm trước do Công Ty gia tăng các khoản vay dài hạn (bao gồm vay ngân hàng và phát hành trái phiếu) để thực hiện các chương trình, đầu tư dự án, và phục vụ các hoạt động kinh doanh làm phát sinh các chi phí có liên quan như lãi vay, chi phí phát hành, lãi thanh toán cho trái chủ (cụ thể, tổng dư nợ vay dài hạn tính đến cuối tháng 9 năm 2021 đạt 40.780 tỷ Đồng, tăng 28% so với mức 31.827 tỷ Đồng của cùng kỳ năm 2020). Tương tự, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng ghi nhận mức tăng 18% giữa hai kỳ. Ở chiều ngược lại, chi phí bán hàng giảm 12% so với cùng kỳ năm trước nhờ vào các chiến lược ở lĩnh vực bán lẻ tiêu dùng của WCM (như tối ưu hóa chi phí vận hành, tiết chế mở mới và cho đóng cửa các cửa hàng hoạt động không hiệu quả, cải thiện chuỗi cung ứng, ...) giúp tiết kiệm được các khoản chi phí nhân viên và dịch vụ mua ngoài.

## **6.5. Trình Độ Công Nghệ**

### **6.5.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ**

Trong bối cảnh mới khi doanh nghiệp phát triển, hoạt động vận hành trở nên phức tạp hơn (từ các hoạt động như 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 planning resources) - 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.

### **6.5.2. Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

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, ... đáp ứng nhu cầu chuyên biệt cho từng giai đoạn phát triển của con thú (ví dụ heo tạp ăn, heo cai sữa, ...) cũng như cho từng giống riêng biệt (như heo lai, heo siêu nạc, ...). 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 người tiêu dùng về các sản phẩm.

### **6.5.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

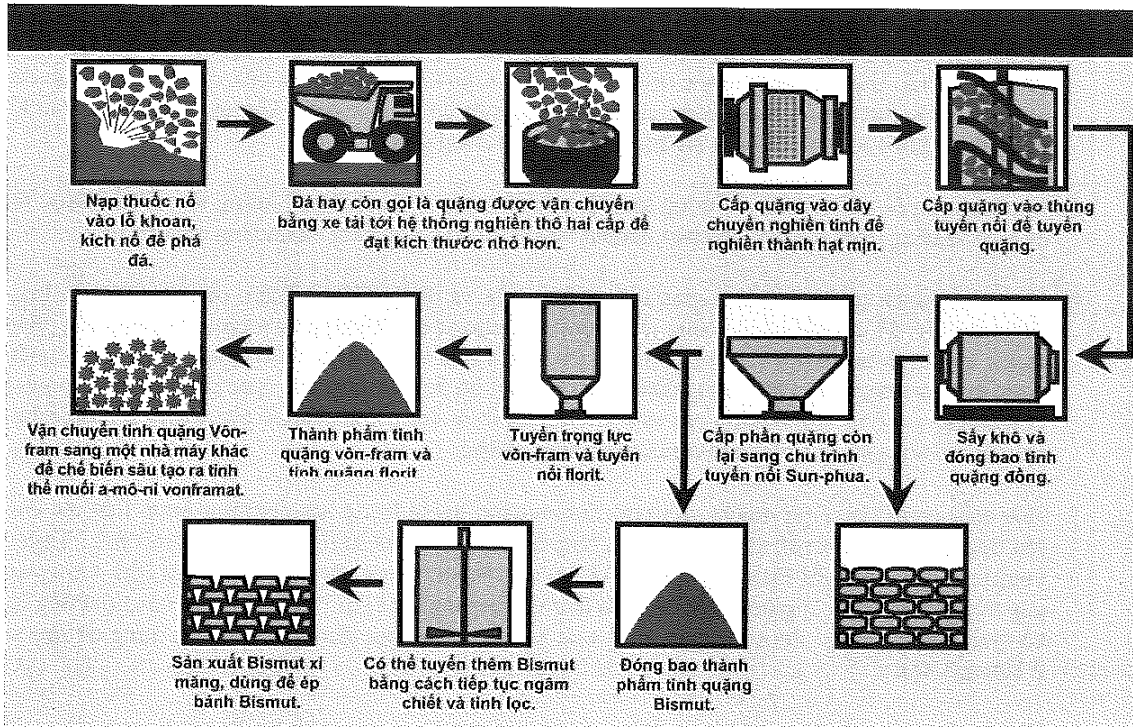
#### ***Nhà máy chế biến khoáng sản***

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 flourspar cấp axit), 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;

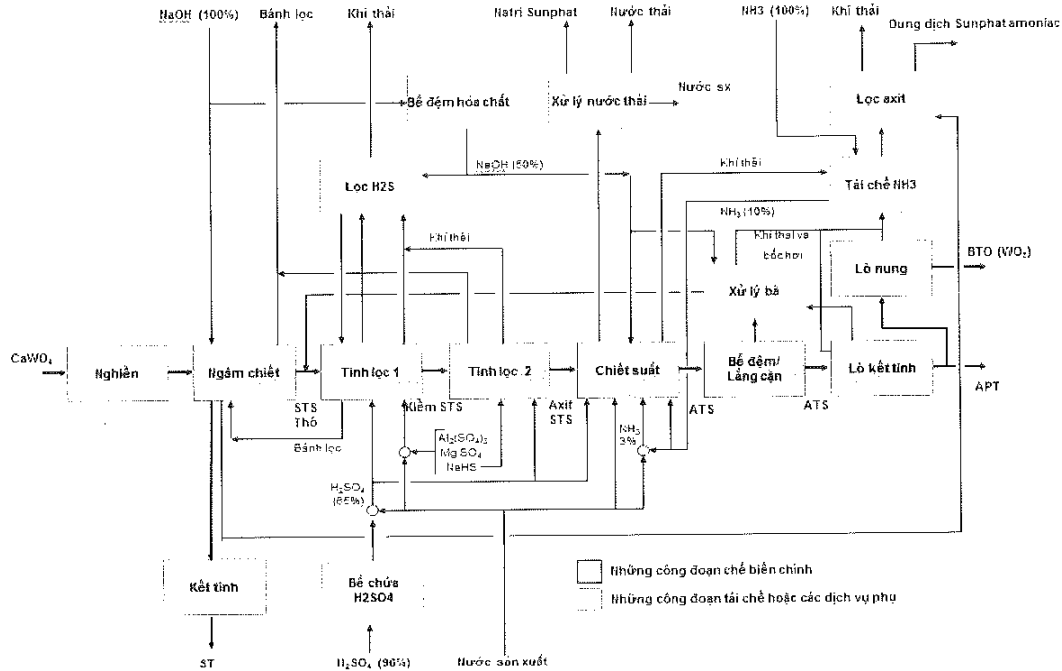
9. Quy trình xử lý chất thải từ chu trình lọc bismut: xử lý chất thải từ chu trình lọc bismut được yêu cầu để trung hòa axit và kết tủa kim loại nặng chứa trong chất thải trước khi thải ra ngoài;
10. Chu trình tuyển nổi florit, khử nước cho tinh quặng và lưu trữ: chu trình tuyển nổi florit được thiết kế để thu hồi calcium fluoride ( $\text{CaF}_2$ ) phẩm cấp cao cuối quy trình tuyển trọng lực vonfram. Sau khi chế biến, calcium fluoride 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 Núi Pháo được trình bày trong các biểu đồ dưới đây:



**Nhà máy chế biến sâu tinh luyện Vonfram**

Nhà máy sản xuất các sản phẩm APT và các sản phẩm oxit vonfram BTO và YTO đã được xây dựng theo công nghệ của CHLB Đức do H.C.Starck GmbH chuyên giao. Thiết bị mới được nhập khẩu đồng bộ từ khâu thiết kế đến thi công và lắp đặt. Các hệ thống công nghệ được đầu tư mới từ khâu đầu vào vonfram cho đến khâu đóng gói sản phẩm. Công nghệ sản xuất của Nhà máy được thể hiện tại Sơ đồ dưới đây.

Sơ đồ công nghệ sản xuất các sản phẩm APT/BTO/YTO



Nguồn: MSN

Quy trình sản xuất các sản phẩm APT/BTO/YTO được mô tả chi tiết dưới đây:

**Giai đoạn 1: Sản xuất Dung dịch Natri Vonfram**

1. *Nghiền nguyên liệu ôxít vonfram:* Mục tiêu của công đoạn này là nghiền và trộn đồng nhất nguyên liệu đầu vào là ôxít vonfram thành kích thước hạt theo yêu cầu (45µm) và để các hạt rắn này tiếp xúc với xút (NaOH) và nhiều hóa chất khử tạp chất khác nhau. Công tác nghiền được thực hiện theo từng mẻ trong chuỗi 6 khoang nghiền song song, mỗi mẻ cần từ 5-6 tiếng để thực hiện.
2. *Phân hóa bằng dung dịch kiềm:* Giai đoạn này nhằm chiết xuất vonfram từ pha rắn trong hỗn hợp đậm đặc và chuyển thành Natri Vonframat được hòa tan. Hỗn hợp đậm đặc này được bơm vào các bể khuấy phản ứng. Phản ứng này trước đây được thực hiện ở nhiệt độ 180°C và áp suất cao 0,98 MPaG. Để cải thiện sự an toàn và giảm thiểu chi phí bảo trì, quy trình chiết xuất này hiện nay đang được tiến hành trong điều kiện khí quyển ở nhiệt độ 120°C, trong khoảng hơn 9 tiếng. Sự thay đổi này trong những điều kiện chiết xuất không gây hại cho việc thu hồi WO<sub>3</sub>. Sau phản ứng, hỗn hợp đậm đặc này chuyển tới một bể pha loãng để trộn với dung dịch tuần hoàn từ bước lọc thứ nhất để làm mát trước khi bơm sang những máy lọc sơ cấp. Bố trí này hiện đang gây nên hiện tượng trì hoãn trong quy trình chế biến do thiếu công suất lọc. Để loại bỏ vấn đề này, hạng mục bể tiếp liệu cho máy lọc được thực hiện. Có 3 bể chứa được trang bị bộ khuấy trộn và vách ngăn để thực hiện chức năng của một bể chứa cấp liệu cho máy lọc, lưu trữ dung dịch từ các bể pha loãng. Điều này sẽ làm giảm sự trì hoãn giữa các lò phản ứng và các máy lọc sơ cấp và tăng công suất nhà máy.

3. *Quy trình lọc và phân tách dung dịch.* Mục tiêu của công đoạn này chủ yếu là để loại bỏ các bã lọc khỏi các dung dịch giàu vonfram bằng một máy lọc ép đứng. Quy trình lọc được thực hiện theo ba bước, bao gồm (i) máy lọc FF100, FF200 ở bước đầu tiên, (ii) FF300, FF400 ở bước lọc thứ hai, (iii) máy lọc thứ cấp FF651 ở bước lọc thứ ba. Quy trình được thiết kế nhằm giảm thiểu xút vì phần lớn lượng xút (dung dịch kiềm) còn sót lại có thể được tái chế trở lại các bể trộn trước khi xút bổ sung được thêm vào để tăng cường hàm lượng lên 35-40% theo khối lượng.

Sản phẩm thu được từ Giai đoạn này là Dung dịch Natri Vonfram ("Dung dịch ST") đậm đặc có công thức hóa học là  $\text{Na}_2\text{WO}_4$ . Sau khi lọc dung dịch kiềm Natri Vonfram đậm đặc được đưa vào bể trộn BA731 hoặc BA732 để tiếp tục chế biến Muối Ammonium Paratungstate.

### Giai đoạn 2: Chế biến Ammonium Paratungstate ("APT")

1. *Làm sạch giai đoạn 1.* Giai đoạn này nhằm mục đích làm giảm nồng độ tạp chất không mong muốn (silic, nhôm, asen, phot pho, và crom) trong dung dịch kiềm Natri Vonfram đậm đặc. Đây là một quá trình liên tục và rất quan trọng đối với chất lượng của sản phẩm cuối cùng. Trước khi làm sạch, dung dịch kiềm Natri Vonfram được trộn với dung dịch tuần hoàn từ quá trình xử lý bã lọc trong năm bể trộn để trộn đều dung dịch và đảm bảo rằng dung dịch cần có nồng độ ổn định khi tiến hành giai đoạn tinh lọc 1. Dung dịch để cấp cho công đoạn tinh lọc pH được điều chỉnh độ pH = 9,0 bằng cách bổ sung axit sulfuric ( $\text{H}_2\text{SO}_4$  với nồng độ 65%) và nước mềm với mật độ nước 1,22 -1,28. Quá trình làm sạch xảy ra trong bốn bể khuấy dựa trên phản ứng kết tủa. Trong quá trình này, Magie sulfat ( $\text{MgSO}_4$ ) và nhôm sulfat ( $\text{Al}_2(\text{SO}_4)_3$ ) được thêm vào dung dịch Natri Vonfram. Chất kết tủa hình thành trong suốt quá trình tinh lọc được lọc qua máy lọc ép dạng tấm đứng.
2. *Làm sạch giai đoạn 2.* Mục đích của giai đoạn này là làm giảm nồng độ các tạp chất còn lại (chủ yếu là Molybden) trong dung dịch Natri Vonfram kiềm trước khi chuyển sang giai đoạn chiết xuất. Quá trình làm sạch được thực hiện thông qua kết tủa hóa học trong một loạt 5 bể phản ứng khép kín có khuấy trộn.  $\text{NaHS}$  5,8% và nước mềm được thêm vào dung dịch Natri Vonfram và độ pH được giảm xuống 3,0 bằng cách bổ sung dung dịch axit sulfuric (với nồng độ 65%). Dưới những điều kiện này, Molybden được kết tủa dưới dạng sulfide molybden. Bùn tạo ra trong suốt quá trình kết tủa được lọc bằng máy lọc ép dạng tấm đứng và được tái chế. Dung dịch sau lọc được chuyển đến công đoạn chiết xuất bằng dung môi để chế biến tiếp.
3. *Chiết xuất bằng dung môi.* Chiết xuất bằng dung môi là một công nghệ hiện đại, hiệu quả, thân thiện với môi trường và mang lại chất lượng sản phẩm cao hơn so với các công nghệ khác. Chiết xuất dung môi không chỉ đảm bảo chất lượng cao nhất của sản phẩm cuối cùng, mà còn là yếu tố then chốt để đáp ứng thành công và thậm chí vượt quá tiêu chuẩn và các yêu cầu về môi trường. Mục đích của giai đoạn này là chiết xuất vonfram từ Natri Vonfram bằng một pha hữu cơ sau đó chiết xuất vonfram từ pha hữu cơ một lần nữa với amoniac để tạo ra dung dịch amoni vonfram. Quá trình chiết xuất bằng dung môi có thể được chia thành 5 bước chính sau: a) *Chiết xuất;* b) *Rửa dung môi hữu cơ chứa vonfram;* c) *Xử lý nước thải;* d) *Tái chiết xuất;* d) *Tái tạo*
4. *Lắng cặn.* Mục tiêu của công đoạn này nhằm phân tách các chất kết tủa và phần dung môi hữu cơ còn lại trong dung dịch amoni vonfram (hay "ammonium tungstate") bằng cách sử dụng một hệ thống các bể tách và lọc tinh. Các bể tách sẽ tách thành ba phần (hữu cơ, dung dịch ammonium tungstate và chất rắn) dựa trên sự khác biệt về tỷ trọng. Chất rắn ở đáy các bể sẽ được thu gom định kỳ và chuyển đến công đoạn chiết tách bã lọc. Phần hữu cơ nổi lên phía trên của các bể được thu lại bằng cách nâng mực nước của bể để các lớp hữu cơ tràn ra. Phần chất hữu cơ này được thu gom và đưa vào bể xử lý bùn

trước khi tái sử dụng. Phần dung dịch ammonium tungstate liên tục chảy ra khỏi bể từ giữa thân bể dưới tác động của trọng lực. Các thiết bị lọc tinh sẽ tách các chất rắn còn lại ra khỏi dung dịch ammonium tungstate. Các chất rắn này sẽ được chuyển đến công đoạn chiết tách bã lọc. Cuối cùng, dung dịch ammonium tungstate đã qua lọc trong bể trung gian trước khi được bơm đến công đoạn kết tinh. Bể trung gian cũng được trang bị các máng tách để loại bỏ thêm phần dung môi hữu cơ còn lại và các chất rắn trong dung dịch ammonium tungstate.

5. **Kết tinh và sấy khô.** Mục tiêu của công đoạn này là làm bay hơi lượng nước dư và amoniac trong dung dịch ammonium tungstate để quá trình kết tinh APT được diễn ra dễ dàng. Quá trình kết tinh bao gồm hai giai đoạn được thực hiện theo mẻ gồm 8 bể kết tinh. Mỗi bể kết tinh có một máy lọc dung dịch bùn riêng biệt. Công đoạn sấy khô được thực hiện bằng một máy sấy xoắn đơn trục vít chạy liên tục. Công đoạn kết tinh đầu tiên được thiết kế để tạo ra APT tinh khiết nhất có thể, công đoạn kết tinh thứ hai là để đảm bảo đạt chất lượng APT theo yêu cầu.

Sản phẩm APT khô từ máy sấy được thu gom vào phễu trước khi được lưu trữ trong các thùng chứa nhỏ. Các thùng chứa này sẽ được chuyển đến khu vực đóng gói APT hoặc lò nung để sản xuất BTO hoặc YTO.

Sản phẩm hoàn thành của Giai đoạn này là Muối Ammonium Paratungstate (APT), công thức hóa học là  $(\text{NH}_4)_{10}(\text{H}_2\text{W}_{12}\text{O}_{42}) \cdot 4\text{H}_2\text{O}$  chứa vonfram hàm lượng  $\text{WO}_3 \geq 88,5\%$ . Đây là chất trung gian để điều chế các sản phẩm cao cấp hơn là BTO, YTO, Axit vonfram và Metatungstate amoni.

### **Giai đoạn 3: Pha trộn và đóng gói APT ( $\text{WO}_3 \geq 88,5\%$ )**

APT có kích thước đạt yêu cầu được chứa trong các thùng chứa nhỏ được chở thủ công từ khu Kết tinh sang khu đóng gói. Tùy theo yêu cầu khách hàng, việc phân loại kích cỡ được thực hiện nhờ một loạt các máng cấp và sàng để chia thành hai cỡ khác nhau. Tại khu đóng gói, các mẻ APT được pha trộn đồng nhất và đóng gói riêng biệt trong các bao tiêu chuẩn. Các túi hoặc thùng sản phẩm được cân và dán nhãn để vận chuyển. Đóng gói APT được thực hiện riêng so với đóng gói BTO/YTO để tránh các sản phẩm này bị lẫn vào nhau.

### **Giai đoạn 4: Tinh chế BTO/YTO (hàm lượng $\text{WO}_3 \geq 99,62\%$ ).**

1. **Nung.** Mục đích của công đoạn này là chuyển hóa APT thành BTO hoặc YTO bằng cách nung APT trong ba lò nung quay để loại bỏ amoniac. APT được chuyển trong các thùng chứa nhỏ đến các phễu cấp liệu cho lò nung. Từ đó, APT được cấp vào các lò nung thông qua các bộ phận cấp liệu trực vít. Để sản xuất BTO, lò nung quay được vận hành ở nhiệt độ từ 500 đến 1000°C, ở áp suất thấp hơn áp suất xung quanh. Khí nitơ (được bơm từ bộ phận chứa nitơ) được thổi liên tục vào lò để tránh quá trình oxy hóa BTO thành YTO. Đối với sản xuất YTO, lò nung quay được vận hành ở nhiệt độ tương tự từ 500°C đến 1.000°C. Không khí được hút liên tục vào lò để làm oxy hóa APT thành YTO. Việc sản xuất BTO và YTO có thể hoán đổi từ lò này sang lò khác.
2. **Pha trộn và đóng gói BTO, và YTO.** Mục tiêu của công đoạn này nhằm pha trộn và đóng gói riêng biệt các sản phẩm (BTO, và YTO) trước khi chuyển đi cho khách hàng. Công đoạn đóng gói này được thực hiện riêng biệt để tránh các sản phẩm này bị lẫn vào nhau. Các sản phẩm không đạt tiêu chuẩn được gom lại và tái chế. Sản phẩm đã phân loại theo yêu cầu được chuyển theo từng mẻ tới máy trộn BTO/YTO. Tại đây, các mẻ BTO/YTO được đồng nhất trước khi đổ vào túi hoặc thùng chứa bằng trọng lực. Các túi hoặc thùng được cân và dán nhãn để vận chuyển.

## **6.6. Tình Hình Nghiên Cứu Và Phát Triển Sản Phẩm Mới**

### 6.6.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ

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 như sản phẩm: mì 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 axit HCl đậm đặc thủy 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 axit amin, nẫu đậm đà và chám 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 tinh táo và sảng khoái, mà còn rất ngon và khác biệt, tạo nên 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 thị trường các năm gần đây và sẽ tiếp tục được ra mắt thị trường trong thời gian tới.

Năm 2020 là năm có sự tăng trưởng vượt bậc khi tung ra thị trường 16 sản phẩm với những hương vị mới lạ đón đầu xu hướng tiêu dùng mới. Trong đó, nhãn hiệu Chin-su Foods với bộ sản phẩm 7 món ăn sáng là một



sáng tạo cung cấp sự lựa chọn đa dạng cho người tiêu dùng. Với thương hiệu Omachi, MCH cho ra mắt Mi ăn liền Omachi 102 bò hầm cải chua, Omachi tôm càng riêu cua, Omachi tôm phun lửa và cải tiến dòng mì trung cấp Kokomi 90. Ngành hàng thịt chế biến với thương hiệu xúc xích Ponnice cũng đưa đến tay người tiêu dùng những hương vị mới như thịt phô mai và cá tuyết phô mai, góp phần làm phong phú thêm món ăn nhẹ. Ngành hàng Nước giải khát và thức uống dinh dưỡng ra mắt 7 sản phẩm mới ở các nhóm sản phẩm tăng lực và dinh dưỡng phục vụ cho nhu cầu của người tiêu dùng trẻ tuổi, cung cấp nguồn năng lượng cần thiết. Trong năm 2020, ngành hàng gia vị - ngành hàng mà MCH dẫn đầu thị phần với tỷ suất lợi nhuận vượt trội, tiếp tục phát triển và ra mắt 6 sản phẩm mới. Nước mắm cao cấp Chin-su Cá Cơm Biển Đông với cách thức tạo sản phẩm độc đáo, mang lại hương vị đậm đà chất Việt. Ngành hàng hạt nêm với đà tăng trưởng mạnh mẽ trong 2 năm qua đã tiếp tục giới thiệu ra thị trường “Hạt nêm Chin-su 25 dưỡng chất” với chiết xuất cô đặc từ xương hầm mang đến vị ngọt thanh cho món ăn. Tương ớt Chin-su cay gấp đôi đã đáp ứng được nhu cầu nhóm người tiêu dùng thích trải nghiệm ăn cay. Dòng sản phẩm này sẽ không những phục vụ trong nước mà còn vươn xa vì đáp ứng được chuẩn mực khẩu vị cay của các nước trên thế giới.

### 6.6.2. Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng

#### *Đổi với mảng thức ăn chăn nuôi:*

Tại 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.

Tại 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.

#### *Đổi với mảng thịt chế biến:*

Ở giai đoạn hiện tại, các tổ hợp chế biến thị của MML tập trung cung cấp sản phẩm thịt mát và thịt chế biến từ thịt mát như giò lụa, giò thủ, chả bông và các sản phẩm khác. Trong tương lai, Công Ty sẽ nghiên cứu để mở thêm nhiều sản phẩm mới như: bột huyết, huyết tương, collagen, bột thịt xương... với hàm lượng giá trị gia tăng cao hơn.

### **6.6.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

Nhóm công ty Masan High-Tech Materials có kế hoạch tái đầu tư 0.5 % 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, Nhóm công ty Masan High-Tech Materials cũng quan tâm nghiên cứu cải tiến quy trình sản xuất. Một số dự án quan trọng mà Nhóm công ty Masan High-Tech Materials 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. Với 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 tuyển 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.

## **6.7. Tình Hình Kiểm Tra Chất Lượng Sản Phẩm, Dịch Vụ**

### **6.7.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ**

#### ***Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng***

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, 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..

### ***Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công Ty***

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 không phù hợp nào. 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.

#### **6.7.2. Lĩnh Vực Nông Nghiệp Và Tiêu Dùng**

##### ***Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng***

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.

Tại 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.

Tại 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 mỗi mẻ. 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 lỗi hàng nguyên liệu không đạt chất lượng theo yêu cầu

### ***Bộ Phận Kiểm Soát Chất Lượng***

Masan Institute of NutriScienc (“MINS”) là trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm của MML nhằm khám phá những bước tiến khoa học mới trong lĩnh vực thức ăn chăn nuôi, phối giống và trang trại để tạo ra nguồn nguyên liệu tốt nhất cho mảng thịt chế biến. Đội ngũ chuyên gia MINS thường xuyên đi khảo sát thị trường và kiểm tra tại trang trại để đáp ứng đầu vào chất lượng tốt nhất cho tất cả sản phẩm thịt của Công Ty. Sản phẩm thịt của Công Ty đều được quản lý chất lượng nghiêm ngặt bởi đội ngũ QA, QC giàu kinh nghiệm do thịt mát MEATDeli được lưu trữ và phân phối trong hệ thống kho và vận chuyển lạnh ở nhiệt độ vàng 0-4 độ C nên yêu cầu về việc kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm rất cao.

### **6.7.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

#### ***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 SGS Việt Nam TNHH (“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.

## **6.8. Hoạt Động Marketing**

### **6.8.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ**

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 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 có thời lượng 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.

### **Khách Hàng Và 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. 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.

#### **6.8.2. Lĩnh Vực Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

##### **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 y 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 WinMart 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 Và 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 chăn nuôi. 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, tuy nhiên một số đại lý vẫn bán cả hai dòng sản phẩm *ANCO* và *Proconco*.

Đối với mảng kinh doanh thịt và các sản phẩm từ thịt, các sản phẩm của MML đã có mặt ở các thành phố lớn là Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận, với hơn 2.700 điểm bán tính đến cuối Q2/2021, bao gồm hệ thống siêu thị WinMart, cửa hàng WinMart+, siêu thị CoopMart, Big C, các cửa hàng MEATDeli và các đại lý phân phối trong đó hiện diện tại hơn 2.300 cửa hàng thuộc hệ thống của VCM.

### **6.8.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

Hiện nay, các sản phẩm đồng của Công Ty được tiêu thụ tại thị trường 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 tại thị trường 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.

## 6.9. Nhân Hiệu Thương Mại, Đăng Ký Phát Minh Sáng Chế Và Bản Quyền

### 6.9.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ

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 264 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 hơn 200 giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu bên ngoài Việt Nam, tại các nước 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 47 bằng kiểu dáng công nghiệp. Chúng tôi cũng đã có được 72 chứng nhận đăng ký quyền tác giả được cấp bởi Cục Bản Quyền Tác Giả Việt Nam.

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.

## 6.9.2. Lĩnh Vực Nông Nghiệp Tiêu Dùng

### MNS Feed

Tại thời điểm hiện tại, MNS Feed sở hữu 39 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 9 giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu bên ngoài Việt Nam, cụ thể là tại Campuchia. Hiện nay, các nhãn hiệu này đang thực hiện thủ tục chuyển nhượng cho MML. ANCO cũng đã có được 28 chứng nhận đăng ký quyền tác giả được cấp bởi Cục Bản Quyền Tác Giả Việt Nam, hiện tại tất cả chứng nhận đăng ký quyền tác giả đã được chuyển nhượng sang cho MNS Feed.

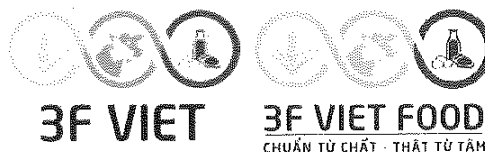
### Proconco

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, Lào, Campuchia và Malaysia. Nhãn hiệu “Proconco” đã được đăng ký ở Trung Quốc, Lào, Campuchia và Malaysia. Proconco đã có được 1 chứng nhận đăng ký quyền tác giả được cấp bởi Cục Bản Quyền Tác Giả Việt Nam.



### Măng trang trại và thịt chế biến

3F Việt đang sở hữu 04 nhãn hiệu hàng hóa (chữ “3F Việt”, chữ “3F Viet Food”, chữ “3F Viet Farm”, chữ “3F Viet Feed”) đã được cấp chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá đối với măng gia cầm, 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.



Công Ty cũng đang sở hữu 40 chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá và bao bì sản phẩm đối với mảng thịt heo chế biến và thịt mát, trong đó “MEATDeli” là nhãn hiệu hàng hóa cơ bản của Công Ty. Tất cả các biểu tượng, tên nhãn hiệu và mẫu mã bao bì đó đã được đăng ký bảo hộ tại Việt Nam.



### 6.9.3. Lĩnh Vực Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

Tính đến ngày lập Bản Báo Bạch này, Nhóm công ty Masan High-Tech Materials đã và đang đăng ký bảo hộ cho các nhãn hiệu sau:



Nhãn hiệu “NuiPhao Mining” và hình theo Giấy Chứng Nhận Nhãn Hiệu số 170797 do Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam cấp ngày 31 tháng 8 năm 2011, như được sửa đổi, bổ sung, gia hạn tùy từng thời điểm; và



Nhãn hiệu “Masan High-Tech Materials” và hình theo Đơn Đăng Ký Nhãn Hiệu số 4- 2020-38785 nộp tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam ngày 22 tháng 09 năm 2020



Nhãn hiệu “Masan Tungsten” và hình theo Đơn Đăng Ký Nhãn Hiệu số 4- 2018-42236 nộp tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam ngày 30 tháng 11 năm 2018.

### 6.10. Các Hợp Đồng Lớn Đang Thực Hiện Hoặc Đã Thực Hiện

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 cổ phần	MCH	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan	162.964	Tháng 1 2020	MCH mua 0,32% lợi ích trong MSC, nâng lợi ích của MCH tại MSC lên 57%.

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
2.	Hợp đồng mua cổ phần	MH	Công ty Cổ phần Masan MEATLife	300.002	Tháng 1 2020	MH mua 1,2% lợi ích trong MML, nâng lợi ích của MH tại MML lên 88,5%
3.	Hợp đồng mua cổ phần	HPC	Công ty Cổ phần Bột giặt Net	565.076	Tháng 2 2020	HPC mua 11.703.630 cổ phiếu (tương đương 52,25% lợi ích) trong Công ty Cổ phần Bột giặt Net
4.	Hợp đồng mua cổ phần	MTC	H.C.Starck Holding (Germany) GmbH và các công ty con	1.992.284	Tháng 6 2020	MTC mua 100% lợi ích cổ phần trong H.C.Starck Holding (Germany) GmbH và các công ty con
5.	Hợp đồng mua cổ phần	MSN	Công ty Cổ phần The CrownX	20.002.572	Tháng 7 2020	MSN mua 9.274.396 cổ phần (tương đương 12,57% lợi ích) trong Công ty Cổ phần The CrownX từ các cổ đông khác
6.	Hợp đồng mua cổ phần	MSN	Công ty Cổ phần The CrownX	3.689.624	Tháng 9 2020	MSN mua 1.666.764 cổ phần (tương đương 2,26% lợi ích) trong Công ty Cổ phần The CrownX từ cổ đông khác
7.	Hợp đồng mua cổ phần	MML	Công ty Cổ phần 3F Việt	613.000	Tháng 10 2020	MML mua cổ phần tương đương 51% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần 3F Việt
8.	Hợp đồng mua cổ phần	VCF	Công ty Cổ phần Café De Nam	170.000	Tháng 1 2021	VCF mua 17 triệu cổ phiếu phát hành mới của Cổ phần Café De Nam
9.	Hợp đồng mua cổ phần	Sherpa	Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage	345.600	Tháng 5 2021	Sherpa mua 20% cổ phần của Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage

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
10.	Hợp đồng mua cổ phần	Alibaba.com Singapore E-commerce Pte Ltd, Thunbergia Pte Ltd, Credit Suisse AG, Singapore Branch (“Nhà đầu tư”)	Công ty Cổ phần The CrownX	8.799.985	Tháng 6 2021	Các Nhà đầu tư đã mua 4.278.260 cổ phiếu phổ thông, tương đương với 5,5% vốn cổ phần của CrownX
11.	Hợp đồng mua cổ phần	Sherpa	Công ty Cổ phần The CrownX	1.147.087	Tháng 6 2021	Sherpa mua 534.783 cổ phiếu tương đương 0,68% cổ phần của CrownX
12.	Hợp đồng mua cổ phần	CrownX	Công ty Cổ phần The CrownX	8.029.617	Tháng 6 2021	CrownX mua lại 3.743.482 cổ phiếu phổ thông đã phát hành tương đương 4,79% vốn chủ sở hữu
13.	Hợp đồng mua cổ phần	CrownX	Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Tổng hợp VCM	789.998	Tháng 6 2021	VCM phát hành 8.752.760 cổ phiếu phổ thông tương đương 0,13% vốn chủ sở hữu cho CrownX
14.	Hợp đồng mua cổ phần	Sherpa	Công ty Cổ phần Mobicast	295.538	Tháng 9 2021	Sherpa mua cổ phần tương đương 70% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Mobicast

## 6.11. Lĩnh Vực Dịch Vụ Tài Chính – Techcombank

### 6.11.1. 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.

Hiện tại, Techcombank đang phục vụ hơn 7,3 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 2020, Techcombank có tổng tài sản 439.603 tỷ Đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 15.800 tỷ Đồng, tương ứng mức tăng lần lượt là 14,6% và 23,1% của năm 2019, thuộc top các ngân hàng lớn nhất trong các ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam xét trên các chỉ tiêu tài chính và qui mô lợi nhuận.

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.

### **6.11.2. 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 2020, 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 hàng 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 hàng liên 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. Kết thúc năm 2020, tỷ lệ CASA (tiền gửi không kỳ hạn) của Techcombank đạt mức cao kỷ lục 46,1% (so với mức 34,5% của năm trước đó). Trong những 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 (“SME”), 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.

### **6.11.3. 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 314 chi

nhánh và phòng giao dịch. Các chi nhánh này cung cấp các nền tảng giao dịch chính cho các khách hàng 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.

#### **6.11.4. 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”***

Những năm gần đây, Techcombank thực hiện định hướng lấy “Khách hàng là trọng tâm” để phục vụ và bảo vệ khách hàng tốt nhất và đã đạt được những thành công nhất định, cụ thể khối lượng và giá trị giao dịch qua kênh điện tử của khách hàng cá nhân Techcombank năm 2020 tăng 108,8% so với cùng kỳ năm trước, đạt 5 triệu tỷ VND (tương ứng mức tăng 84,2% so với năm 2019). Techcombank cũng có thêm khoảng 1,1 triệu khách hàng mới trong năm 2020. Với chiến lược hệ sinh thái và đặt khách hàng làm trọng tâm, Techcombank đang từng bước hiện thực hóa mục tiêu trở thành Ngân hàng tốt nhất Việt Nam trong tương lai gần.

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 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.

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



Các nguyên tắc này được thể hiện xuyên suốt tại các Cấu phần của Khung Quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro được thiết lập, Techcombank thực thi quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro 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 quản trị rủi ro 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 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 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 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 2020, Techcombank sẽ hoàn thành các dự án bao gồm Quy trình đánh giá nội bộ về mức đủ vốn (ICAAP), Kiểm tra sức chịu đựng và Lập kế hoạch vốn nhằm tiếp tục hoàn thiện và tiệm cận các chuẩn mực Basel II. Bên cạnh đó, Techcombank sẽ tiếp tục hoàn thiện các mô hình đo lường rủi ro theo các phương pháp nâng cao (IRB). Việc đáp ứng các chuẩn mực quốc tế sẽ giúp Techcombank hoạt động an toàn hơn, dự phòng đủ vốn để chống chịu các loại rủi ro, đem lại sự tin tưởng và yên tâm với khách hàng và nhà đầu tư.

Việc tuân thủ áp dụng tiêu chuẩn Basel II sẽ giúp Ngân hàng 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 các năm 2018-2019 Techcombank cũng đã 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.

## **7. Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh**

### **7.1 Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh**

#### *- Kết quả riêng lẻ*

*Đơn vị: triệu VND*

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2021
Tổng giá trị tài sản	41.128.938	55.225.603	34%	52.160.889

Vốn chủ sở hữu	25.648.695	23.208.535	-10%	19.920.182
Doanh thu thuần	-	-		-
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.350.024	(1.322.785)	-198%	(2.160.309)
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	-	-		(65.000)
Lợi nhuận trước thuế	1.350.024	(1.322.785)	-198%	(2.225.309)
Lợi nhuận sau thuế	1.305.024	(1.322.785)	-201%	(2.225.309)
Hệ số lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân (%)	5,4%	-5,4%	-	-10,32%

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng lẻ năm 2019, 2020, và BCTC quý riêng cho kỳ kết thúc 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết

### Kết quả hợp nhất

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2021
Tổng giá trị tài sản	97.297.251	115.736.562	19%	123.396.452
Vốn chủ sở hữu	51.888.407	25.030.279	-52%	32.366.715
Doanh thu thuần	37.354.087	77.217.808	107%	64.800.964
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	6.012.876	1.195.774	-80%	3.343.912
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	1.092.214	1.129.065	3%	148.070
Lợi nhuận trước thuế	7.105.090	2.324.839	-67%	3.491.982
Lợi nhuận sau thuế	6.364.615	1.395.013	-78%	2.982.525
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty	5.557.571	1.233.982	-78%	2.126.069
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông không kiểm soát	807.044	161.031	-80%	856.456
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu bình quân (%)	15,4%	4,2%	-	11,35%

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất kiểm toán năm 2019, 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc 30 tháng 09 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết*

**Nhận xét các chỉ tiêu công ty mẹ**

Tài sản của công ty mẹ năm 2020 là 55.225.603 triệu đồng, tăng 34% so với năm 2019 chủ yếu phần tăng lên ở giá trị đầu tư góp vốn vào đơn vị khác giá trị tăng lên 23.292.196 triệu đồng trong năm 2020 so với mức 0 đồng trong năm 2019, đến từ việc tăng mua thêm cổ phần của The CrownX.

Vốn chủ sở hữu công ty mẹ trong năm 2020 là 23.208.535 triệu Đồng, giảm nhẹ 10% so với năm 2019. Điều này đến từ lợi nhuận sau thuế âm trong năm 2020 làm sụt giảm giá trị vốn chủ sở hữu.

Công ty mẹ không có hoạt động kinh doanh tạo ra doanh thu nên không có khoản mục doanh thu.

Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ trong năm 2020 ở mức âm 1.322.785 triệu Đồng so với mức 1.305.024 triệu Đồng trong năm 2019. Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ 9 tháng đầu năm 2021 ghi nhận mức âm 2.225.309 triệu Đồng, so với mức âm 635.581 triệu Đồng của cùng kỳ năm 2020, do gia tăng các chi phí tài chính như chi phí lãi vay/trái phiếu và giảm thu nhập lãi từ tiền gửi và đầu tư trái phiếu và từ cho các bên khác vay.

**Nhận xét các chỉ tiêu hợp nhất**

Tài sản của Công ty và các công ty con năm 2020 là 115.736.562 triệu đồng, tăng 19% so với năm 2019 do việc hợp nhất các doanh nghiệp được mua lại bằng nguồn vốn vay nợ, làm tăng hàng tồn kho, tài sản cố định và tài sản thuế thu nhập hoãn lại.

Vốn chủ sở hữu hợp nhất trong năm 2020 là 25.030.279 triệu Đồng, giảm 52% so với năm 2019. Sự sụt giảm đáng kể trong vốn chủ sở hữu vào năm 2020 chủ yếu là do việc tăng tỷ lệ sở hữu trong các công ty con. Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam, khi giá mua cao hơn giá trị sổ sách tương ứng của phần sở hữu tương ứng mua thêm của công ty con, phần chênh lệch giá trị sẽ làm giảm vốn chủ sở hữu. Do đó, việc Công Ty giảm vốn chủ sở hữu vào năm 2020 chủ yếu do mua thêm cổ phần của The CrownX và VCM, hai doanh nghiệp có giá trị sổ sách kế toán tài chính thấp, nhưng sở hữu giá trị chiến lược cao bởi niềm tin của Masan vào tiềm năng thị trường bán lẻ hiện đại tại Việt Nam.

Doanh thu thuần của Công Ty đạt 77.218 tỷ Đồng trong năm 2020, tương ứng mức tăng 107% so với năm 2019, được thúc đẩy bởi các động lực chính như (i) tăng trưởng nội tại ở mức hai chữ số của mảng kinh doanh thịt (nhánh MML) và hàng tiêu dùng có thương hiệu (MCH), và (ii) hợp nhất các mảng kinh doanh mới sáp nhập. Doanh thu thuần 9 tháng đầu năm 2021 của Tập Đoàn đạt 64.801 tỷ Đồng, tăng 16,5%, so với 55.618 tỷ Đồng của cùng kỳ năm trước tài chính liền trước với động lực chính đến từ tăng trưởng tích cực ở hầu hết các mảng kinh doanh. Cụ thể như:

- (i) **WCM** ghi nhận doanh thu thuần tăng 21,2% trong Quý 3 năm 2021 và biên EBITDA đạt mức dương 5,5%, so với mức âm 3% của cùng kỳ năm 2020 nhờ vào các sáng kiến tối ưu hiệu quả kinh doanh tại các cửa hàng và cắt giảm chi phí hoạt động;

- (ii) **MCH** ghi nhận mức tăng hai chữ số ở cả doanh thu và lợi nhuận thuần trong kỳ khi so với 9 tháng đầu năm 2020, cụ thể lần lượt tăng 14,3% và 28,7% nhờ vào các phát kiến mới được đưa ra thị trường, tốc độ đô thị hóa tăng tốc và tác động cộng hưởng cùng chuỗi cửa hàng tiện lợi, siêu thị của WCM.
- (iii) **MML** với mảng kinh doanh thịt đạt 3.330 tỷ Đồng, tăng hơn 2 lần so với doanh thu 1.638 tỷ Đồng của 9 tháng năm 2020 nhờ vào giá heo hơi giảm và MML đang xây dựng mô hình chuỗi cung ứng bền vững giúp tối ưu chi phí đầu vào; và
- (iv) **MHT** với mức doanh thu thuần tăng trưởng ấn tượng 89,3%, đạt 9.604 tỷ Đồng trong 9 tháng đầu năm 2021 (so với 5.073 tỷ Đồng cùng kỳ năm 2020) nhờ vào các diễn biến tích cực trên thị trường của giá vonfram (và được dự kiến sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới căn cứ trên các đơn đặt hàng đã có và tình hình nguồn cung đang bị gián đoạn trên toàn thế giới) và sáp nhập mảng kinh doanh vonfram từ HC Starck.

Lợi nhuận sau thuế trong năm 2020 đạt 1.395.013 triệu Đồng, thấp hơn so với năm trước đó do: (i) ảnh hưởng từ hợp nhất VCM và tăng lợi ích của cổ đông thiểu số từ việc pha loãng tỉ lệ sở hữu của Tập Đoàn tại MCH, (ii) Ảnh hưởng từ khoản lợi thế thương mại âm từ thương vụ mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của HCS, (iii) MHT đạt lợi nhuận thấp hơn do giá cả hàng hóa và sản lượng bán ra thấp hơn, và (iv) Tổ Chức Niêm Yết tăng các khoản vay để thực hiện tăng sở hữu tại The CrownX và VCM. Lợi nhuận sau thuế 9 tháng đầu năm 2021 đạt 2.983 tỷ Đồng, tăng 3,7 lần so với 811 tỷ Đồng của 9 tháng năm 2020 nhờ vào kết quả kinh doanh khả quan ở tất cả các mảng như đã được phân tích trên đây, dù bị ảnh hưởng của đợt giãn cách xã hội kéo dài tại TP. Hồ Chí Minh (ước tính gây ra thất thoát doanh thu tiềm năng lần lượt 1.130 tỷ Đồng và 650 tỷ Đồng do gián đoạn chuỗi cung ứng tại hai mảng MCH và WCM).

## **7.2 Các Nhân Tố Ảnh Hưởng Đến Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh Của Công Ty Trong Năm Báo Cáo**

### **7.2.1 Lĩnh Vực Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ**

#### ***Khó khăn***

#### **MCH**

Masan Consumer Holdings hoạt động trong các ngành hàng tiêu dùng phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ của các đối thủ trên thị trường. Vị thế của Masan Consumer Holdings có thể bị lung lay nếu các đối thủ cạnh tranh giành lấy thị phần.

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Masan Consumer Holdings phụ thuộc rất lớn vào khả năng duy trì mạng lưới phân phối, quản lý hàng tồn kho các sản phẩm tiêu dùng. Ngoài ra, việc tung ra sản phẩm mới có thể không thành công hoặc sức mua của người tiêu dùng giảm, hoặc không thể đẩy mạnh phát triển ngành bia và cà phê.

Triển vọng kinh doanh của Masan Consumer Holdings gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam. Nếu Việt Nam trải qua một cuộc suy thoái kinh tế, điều này cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Masan Consumer Holdings.

### **VCM**

Bằng việc tiếp nhận Công ty cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp WinCommerce và Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Sản xuất Nông nghiệp WinEco vào làm thành viên mới của Tập đoàn và cùng với Công ty cổ phần Hàng tiêu dùng Masan, Masan chính thức hình thành tập đoàn hàng tiêu dùng – bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Mục tiêu mở rộng danh mục đầu tư kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết với quy mô đầu tư không nhỏ cũng tạo ra nhiều thách thức về mặt quản trị, đòi hỏi bộ máy lãnh đạo có chuyên môn cao và có trình độ quản trị giỏi để chèo lái các lĩnh vực Tổ Chức Niêm Yết mới tham gia đầu tư. Danh mục đầu tư dàn trải này cũng đòi hỏi Tổ Chức Niêm Yết phải huy động nguồn vốn có quy mô khá lớn tại thời điểm mới bắt đầu phát triển các lĩnh vực mới, làm gia tăng rủi ro về đòn bẩy tài chính cho Tổ Chức Niêm Yết.

Tuy vậy, Tổ Chức Niêm Yết nhận định đây chỉ là khó khăn trong thời gian đầu tiếp quản và vận hành VCM, bằng kinh nghiệm và năng lực của mình, Tổ Chức Niêm Yết tin rằng các khó khăn này sẽ được khắc phục trong thời gian tới, sau khi mảng kinh doanh vừa sáp nhập hòa cùng với quỹ đạo hoạt động của Tập Đoàn.

Ngoài ra, đại dịch COVID-19 kéo dài cũng đã gây ra những khó khăn nhất định cho Tập Đoàn trong việc thực hiện và triển khai các kế hoạch kinh doanh đã chuẩn bị trước đó. Trong đó, đáng kể nhất là việc các chuỗi siêu thị WinMart tại các trung tâm thương mại buộc phải tạm ngưng hoạt động trong một thời gian theo quy định giãn cách xã hội của chính phủ. Tuy nhiên, Việt Nam hiện đang là một trong những nước được công nhận kiểm soát dịch bệnh COVID-19 hiệu quả nhất thế giới. Do đó, Tổ Chức Niêm Yết tin rằng các hoạt động kinh doanh sẽ sớm được khôi phục và trở về trạng thái trước dịch.

### ***Thuận lợi***

### **MCH**

Masan cũng đã phát triển mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống toàn diện, có thể cung cấp dòng tiền tự do ổn định trong ba năm qua. Sau khi phát triển vị thế dẫn đầu thị trường trong các ngành hàng thực phẩm chủ chốt như gia vị và thực phẩm tiện lợi, Masan đã tiếp tục xây dựng mảng kinh doanh đồ uống với quy mô lớn tương tự.

Masan Consumer có một đội ngũ R&D riêng với khoảng 75 nhân viên nhằm nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm mới đáp ứng các nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam. Từ khi mua lại *VinaCafe*, đội ngũ R&D của chúng tôi, cùng với đội ngũ tiếp thị và thương hiệu, đã chịu trách nhiệm xây dựng thành các sản phẩm cà phê uống liền như các thương hiệu *Wake-Up* và *Wake-up 247*, nhận diện các nhu cầu của người tiêu dùng đối với các lựa chọn đối với đồ uống nhanh thay thế cho sản phẩm cà phê truyền thống. Các sản phẩm gần đây được chúng tôi tung ra thị trường như *Sư Tử Trắng*, nhận diện các nhu cầu của người tiêu dùng trung lưu đối với một loại bia trong nước mới cũng như là thương hiệu *Café de Nam*, sáng kiến về cà phê phục vụ riêng đặc biệt đã chuyển đổi thị trường cà phê Việt Nam bằng cách thích nghi với phong cách sống đang thay đổi nhanh chóng của người tiêu dùng Việt Nam trong khi vẫn giữ được hương vị truyền thống. Ngoài ra, từ năm 2018

Masan Consumer cho ra mắt sản phẩm nước tăng lực Compact do nhóm chuyên gia phát triển sản phẩm, nghiên cứu thị trường của Việt Nam, Singapore và Hà Lan thực hiện nghiên cứu và phát triển từ năm 2014. Trong 9 tháng đầu năm 2021, Tập Đoàn đã giới thiệu đến người tiêu dùng 36 phát kiến mới và nhận được các phản hồi tích cực, đóng góp 21,9% vào tăng trưởng doanh thu của giai đoạn này. Tổ Chức Niêm Yết đang tiếp tục nghiên cứu và dự kiến sẽ tiếp tục đưa thêm 12 phát kiến mới ra thị trường trong quý 4 năm 2021 để đa dạng hóa danh mục sản phẩm và góp phần thúc đẩy tăng trưởng doanh thu trong thời gian tới.

Lĩnh vực kinh doanh đồ uống và thực phẩm có thương hiệu của Masan Consumer Holdings còn được hỗ trợ bởi một mạng lưới trên 300 đại lý độc quyền, 180.000 điểm bán hàng thực phẩm, 160.000 điểm bán hàng đồ uống và chúng tôi là hãng duy nhất phân phối các sản phẩm đồ uống và thực phẩm thông qua cả hai kênh hàng quán và kênh truyền thống.

Hơn nữa, các trung tâm phân phối với vị trí chiến lược giúp Masan Consumer Holdings có thể phân phối các sản phẩm đồ uống và thực phẩm đến mỗi đại lý trên toàn quốc trong vòng một ngày. Lợi thế này cũng giúp Masan Consumer Holdings là hãng duy nhất có khả năng kiểm tra các sản phẩm mới của mình về mặt hiệu quả và tiết kiệm chi phí trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

## VCM

Việc sáp nhập giữa mảng bán lẻ của Tập Đoàn Vingroup và hàng tiêu dùng của Masan có thể nói đạt được tối ưu hóa thể mạnh hoạt động của mỗi bên, đồng thời tạo nên một tập đoàn hàng tiêu dùng - bán lẻ mới có sức cạnh tranh vượt trội và quy mô hàng đầu Việt Nam khi thị trường bán lẻ trong nước vẫn đang phân mảnh và chưa có mô hình bán lẻ thật sự thành công và có khả năng mở rộng quy mô.

Công ty mới sẽ tận dụng được mạng lưới hơn 2.600 siêu thị và cửa hàng WinMart & WinMart+ tại 50 tỉnh thành, hệ thống 14 nông trường công nghệ cao WinEco với gần 25% thị phần và khả năng tiếp cận hơn 8,7 triệu khách hàng thông qua dữ liệu sẵn có của WinCommerce, kết hợp cùng nguồn lực và 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất tiêu dùng từ Masan để xây dựng nên một chuỗi bán lẻ có quy mô dẫn đầu tại Việt Nam.

Sau khi tiếp quản chuỗi siêu thị và cửa hàng WinMart và WinMart+, Tập Đoàn đã thực hiện hàng loạt các biện pháp để cải thiện tình hình kinh doanh như (i) tinh giản bộ máy điều hành, cho đóng cửa các cửa hàng hoạt động không hiệu quả và chỉ mở những cửa hàng mới một cách chất lượng, (ii) đàm phán lại điều kiện thương mại với các đối tác, (iii) thực hiện thử nghiệm các mô hình bày trí mới để nâng trải nghiệm của khách hàng. ... Các biện pháp này đã đưa lại các kết quả tích cực, giúp Tập Đoàn hiện thực hóa mục tiêu đưa EBITDA của nhóm WinCommerce về mức hòa vốn trong Quý 4 năm 2020 và đạt 10% tăng trưởng doanh thu so với Quý 3 năm 2020.

### **7.2.2 Kinh Doanh Sản Phẩm Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

#### ***Khó khăn***

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. Những năm qua Việt Nam thường xuyên gánh chịu các đợt dịch bệnh

trên diện rộng như dịch lở mồm long móng (FMD), dịch tiêu chảy cấp tính của heo con (PED), bệnh tai xanh (PRRS) hay dịch tả lợn Châu Phi (ASF) lan truyền gần đây. Dịch bệnh đã gây tổn hại rất lớn cho người chăn nuôi cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh thức ăn chăn nuôi và tốc độ mở rộng mạng lưới phân phối trong ngành thịt của Masan MEATLife.

Dịch tả lợn bùng phát từ năm 2019 và kéo dài trong năm 2020 khiến hoạt động của các doanh nghiệp trong ngành chăn nuôi nói chung và của Masan MEATLife nói riêng gặp nhiều thách thức. Giá thịt lợn hơi đã có những diễn biến khó đoán trong suốt năm tài khóa, từng rơi xuống mức dưới 30.000 Đồng/kg do áp lực bán tháo, gây ra rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp. Hiện giá thịt heo tuy đã ổn định trở lại, dao động từ 60.000 Đồng đến 70.000 Đồng/kg. Tuy nhiên, nguy cơ dịch bệnh bùng phát trở lại, điển hình là phát hiện 3 ổ dịch tại Bình Phước tháng 11 năm nay, khiến giá thịt heo có nguy cơ biến động trở lại nếu các trại nuôi không có biện pháp kiểm soát và vệ sinh cẩn thận. Bên cạnh đó, diễn biến phức tạp của dịch COVID-19 cũng khiến hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết gặp nhiều khó khăn. Đại dịch làm cho mức chi tiêu của người dân Việt Nam bị ảnh hưởng, điều đó làm giảm mức độ tiêu dùng cho các sản phẩm của Công Ty nói riêng và các doanh nghiệp trong ngành nói chung.

### ***Thuận lợi***

Tập Đoàn Masan đã đầu tư mạnh vào R&D tại ANCO và Proconco, quản lý chặt chẽ hoạt động R&D các sản phẩm mới bằng cách giữ các mối quan hệ chặt chẽ với các nhà cung cấp có uy tín, nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm và giảm chi phí. Tập Đoàn cũng đã gặt hái nhiều thành công với các sản phẩm mới chứa Bio-zeem, 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.

Masan đã tích hợp và thay đổi toàn diện các doanh nghiệp sản xuất thức ăn chăn nuôi thành những công ty “theo mô hình hàng tiêu dùng nhanh FMCG”, xây dựng nền tảng 3F nhằm tiếp cận và phục vụ người tiêu dùng các sản phẩm thịt an toàn với giá cả phải chăng. Với việc động thổ trang trại nuôi heo công nghệ cao quy mô 10.000 nái tại Nghệ An tháng 11 năm 2016 và quan hệ hợp tác chiến lược với Vissan tháng 3 năm 2016, Masan đã thiết lập được các nền tảng quan trọng để phát triển chuỗi giá trị gia tăng trong ngành hàng thịt, có khả năng mang lại sự thay đổi vượt trội trong ngành kinh doanh thịt heo có giá trị lên đến 10,2 tỷ USD. Chiến lược thịt có thương hiệu đang được thực hiện hóa, trong khi kinh doanh thức ăn chăn nuôi ổn định trong nửa đầu năm 2019. Chỉ một tháng sau khi tổ hợp chế biến thịt MEAT Hà Nam mở cửa trở lại do ảnh hưởng của dịch tả lợn Châu Phi (ASF), doanh số MEATDeli đã được khôi phục lại trạng thái trước dịch. Qua đó cho thấy chất lượng sản phẩm cũng như sản phẩm thịt mát có thương hiệu của MML đã đánh trúng vào nhu cầu của người tiêu dùng. Cùng với đó, việc gia tăng kênh phân phối cũng giúp sản phẩm của MML gia tăng tiếp cận đến người tiêu dùng, góp phần thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của MML trong thời gian tới.

Hơn nữa, yếu tố thuận lợi đối với MML đến từ sự tăng trưởng ổn định về dài hạn của ngành nhờ vào sự gia tăng dân số, cải thiện thu nhập trên đầu người và nhu cầu tiêu thụ thịt sạch tại Việt Nam góp phần tạo điều kiện cho ngành chăn nuôi và thức ăn chăn nuôi công nghiệp tiếp tục phát triển. Bên cạnh đó, Chính Phủ, đặc biệt là Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã luôn không ngừng đưa ra những chủ trương ưu tiên tái cơ cấu ngành chăn nuôi heo trên cơ sở dựa vào doanh nghiệp lớn để tạo ngành sản xuất hàng hóa, đầu tư công



nghe cao, sản xuất theo chuỗi, gắn sản xuất với chế biến và xúc tiến thương mại, kết nối thị trường... các chính sách này là điểm tựa vững chắc để MML có được đà tăng trưởng ổn định và bền vững.

### **7.2.3 Lĩnh Vực Kinh Doanh Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

#### ***Khó Khăn***

Thị trường vonfram khó khăn ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty. Trong Quý 4/2018 và Quý 1/2019, căng thẳng thương mại Mỹ - Trung tiếp tục ảnh hưởng đến nhu cầu và tạo ra áp lực giảm giá lên toàn bộ các sản phẩm của MHT từ Quý 1/2019, trừ Florit. Đối với vonfram, sự thay đổi cấu trúc phía cung tiếp tục diễn ra ở Trung Quốc. Đồng thời, diễn biến phức tạp của dịch COVID-19 cũng ảnh hưởng sâu rộng đến nền kinh tế toàn cầu, gây tác động đến triển vọng giá kim loại và các hoạt động xuất nhập khẩu trên toàn cầu. Tuy nhiên, Công ty tin rằng lợi nhuận và nguồn tiền mặt kỳ vọng sẽ khởi sắc trở lại nhờ vào việc (i) quyết tâm kiểm soát tình hình dịch bệnh của Chính phủ nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp được tiếp tục hoạt động kinh doanh thường nhật, (ii) dự kiến giải phóng tồn kho Đồng ngay cả ở mức giá hiện tại vẫn sẽ mang đến những tác động tích cực cho dòng tiền trong thời gian còn lại của năm và (iii) động lực tăng trưởng tăng cao sau khi MTC hoàn tất mua lại hoạt động kinh doanh của H.C Starck.

#### ***Thuận lợi***

Mỏ Núi Pháo và các khu vực lân cận có trữ lượng quặng lớn để hỗ trợ kế hoạch tăng trưởng trong tương lai. Mỏ Núi Pháo được xem là một trong các 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. Về bản chất, mỏ Núi Pháo là một mỏ lộ thiên nơi có thể tìm thấy các vỉa khoáng sản hoặc đá có giá trị thương mại gần bề mặt, do đó chi phí khai thác thấp hơn so với chi phí khai thác mỏ dưới lòng đất. Thời hạn khai thác của Dự Án Núi Pháo được dự kiến kéo dài hơn 16 năm.

Công Ty Núi Pháo đã phát triển mạng lưới khách hàng lớn ổn định trên phạm vi toàn cầu và bán phần lớn các sản phẩm của mình cho các khách hàng theo các hợp đồng bao tiêu dài hạn.

Công Ty Núi Pháo đã tập trung đặc biệt vào thiết kế và xây dựng Dự Án Núi Pháo để đảm bảo rằng thiết kế và xây dựng được tiến hành theo tiêu chuẩn quốc tế. Nhà máy Núi Pháo được xây dựng có tuổi thọ và khối lượng chế biến tương xứng với thời hạn của Dự Án Núi Pháo và sức tăng trưởng và khả năng sản xuất dự kiến. Hơn nữa, Công Ty Núi Pháo tin rằng sự kết hợp các nhà máy chế biến của mình, cụ thể là nhà máy chế biến hiện tại, nhà máy chế biến sâu tích hợp và nhà máy tinh luyện APT công nghệ cao của MTC, sẽ tăng hiệu quả của các nhà máy này và vì vậy mang lại chi phí sản xuất thấp hơn.

Ngoài ra, vào tháng 3 năm 2019, Công Ty Núi Pháo đã được xử thắng cuộc trong vụ kiện với Jacobs liên quan đến việc ký kết và thực hiện hợp đồng thiết kế và cung cấp thiết bị giữa hai bên. Theo đó, Công Ty Núi Pháo đã được Jacobs thanh toán khoản bồi thường trị giá 130 triệu USD trong tháng 9 năm 2019. Khoản tiền bồi thường này đã phần nào giúp giảm các gánh nặng doanh thu và tài chính của Công Ty Núi Pháo trong cùng năm tài khóa.

Tháng 6 năm 2020, MTC cũng đã hoàn tất giao dịch mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của H.C Starck,

nhằm tiếp quản hoạt động có quy mô toàn cầu và quy trình sản xuất tự động hiện đại của H.C Starck. Việc sáp nhập này dự kiến sẽ càng thúc đẩy hơn nữa hoạt động sản xuất và kinh doanh vonfram của MTC.

#### **7.2.4 Hoạt động ngân hàng**

##### ***Khó khăn***

Việc mở cửa thị trường tài chính làm tăng số lượng các ngân hàng có tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ và trình độ quản lý, áp lực cạnh tranh cũng tăng dần theo lộ trình nới lỏng các quy định đối với các tổ chức tài chính nước ngoài, đặc biệt là các quy định về mở chi nhánh và các điểm giao dịch, phạm vi hoạt động, hạn chế về đối tượng khách hàng và tiền gửi được phép huy động, khả năng mở rộng dịch vụ ngân hàng.

Trong bối cảnh đó, thể chế của hệ thống ngân hàng tại Việt Nam còn rất nhiều bất cập, hệ thống pháp luật về ngân hàng còn thiếu đồng bộ. Quy trình quản trị trong các tổ chức tín dụng nói chung vẫn chưa phù hợp với các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, tính minh bạch thấp, chưa hình thành môi trường làm việc và kinh doanh lành mạnh.

Ngoài ra, dịch bệnh COVID-19 đã gây áp lực lên lãi suất toàn ngành ngân hàng theo chỉ thị của Ngân hàng Nhà nước nhằm hỗ trợ nền kinh tế ứng phó với đại dịch COVID-19. Mặc dù luôn được Nhà nước quan tâm, theo dõi sát sao, tuy nhiên việc dịch bệnh kéo dài sẽ tiếp tục là gánh nặng lên tình hình kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng.

##### ***Thuận lợi***

Tuy nhiên bên cạnh những khó khăn đó thì ngành ngân hàng cũng đón nhận nhiều thuận lợi. Hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng là cơ hội để nhiều tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới tìm đến Việt Nam để đầu tư. Kết quả là thu hút FDI của Việt Nam liên tục duy trì mức tăng trưởng ấn tượng trong những năm gần đây. Do đó, các dịch vụ ngân hàng đi kèm như thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, LC, ... sẽ được hưởng lợi từ xu thế này.

Hội nhập quốc tế cũng sẽ tạo cơ hội nâng cao năng lực và hiệu quả điều hành và thực thi chính sách tiền tệ; đổi mới cơ chế kiểm soát tiền tệ, lãi suất, tỉ giá theo nguyên tắc thị trường; cho phép các ngân hàng cơ hội trao đổi thông tin và ngăn ngừa rủi ro, qua đó hạn chế biến động của thị trường quốc tế và đảm bảo an toàn cho hệ thống ngân hàng Việt Nam. Đổi lại, hệ thống ngân hàng thương mại và thị trường tiền tệ hoạt động an toàn và hiệu quả sẽ tạo thuận lợi cho việc nâng cao hiệu lực và hiệu quả của các chính sách tiền tệ; thúc đẩy cải cách thể chế, hoàn thiện hệ thống pháp luật và nâng cao năng lực hoạt động của các cơ quan quản lý tài chính.

## 8. Vị Thế Của Tổ Chức Niêm Yết So Với Các Doanh Nghiệp Khác Trong Cùng Ngành

### 8.1 Vị Thế Của Tổ Chức Niêm Yết Trong Các Ngành Kinh Doanh

#### 8.1.1. Lĩnh Vực Kinh Doanh Kinh Doanh Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ

##### MCH

Tập Đoàn Masan đã xây dựng lĩnh vực kinh doanh thực phẩm trở thành lĩnh vực mà chúng tôi tin tưởng có vị thế dẫn đầu ở hầu hết tất cả các thị phần. Chúng tôi đã phát triển các thương hiệu mạnh bằng cách tạo đòn bẩy cho sự am hiểu sâu rộng về người tiêu dùng Việt Nam và thực hiện các thông lệ đa quốc gia, đem đến kết quả mà chúng tôi tin tưởng là một danh mục các thương hiệu riêng biệt hầu như không có đối thủ có thể giữ vững được lòng trung thành của khách hàng ở các mức giá khác nhau trong khi vẫn đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng Việt Nam. Chúng tôi tin rằng chúng tôi đã có thể ứng dụng được các phương pháp và chiến lược của chúng tôi từ lĩnh vực kinh doanh thực phẩm sang các lĩnh vực kinh doanh khác, như lĩnh vực kinh doanh cà phê và nước đóng chai và do đó đã nâng tầm các thương hiệu này có vị thế hàng đầu trên thị trường. Hơn nữa, Masan tin rằng Công Ty đã có thể nắm bắt nhu cầu ngày càng tăng về tính tiện lợi từ những người tiêu dùng trẻ tuổi và cuộc sống năng động của người tiêu dùng Việt Nam thông qua các thương hiệu đồ uống đóng chai, nước tăng lực và danh mục cà phê hòa tan đang tăng trưởng, như việc giới thiệu thương hiệu cà phê *Wake-up*, nước tăng lực *Compact*. Tập Đoàn cũng đã chuyển đổi các thương hiệu mà Tập Đoàn mua lại bao gồm *VinaCafe*, *Vinh Hào*, ngoài những lĩnh vực kinh doanh khác.

Tập Đoàn Masan đã đổi mới những nền tảng về các sản phẩm hàng thực phẩm và đồ uống có thương hiệu để trở thành những nhà sản xuất dẫn đầu thị trường xuyên suốt các danh mục hàng hóa mà Masan Consumer có hoạt động kinh doanh với tài sản thương hiệu mạnh. Cách tiếp cận của Tập Đoàn đối với việc tự xây dựng hoặc mua lại các thương hiệu mạnh được người tiêu dùng tin tưởng là thống nhất với niềm tin của Tập Đoàn về việc tập trung vào các nhu cầu hàng ngày của người tiêu dùng. Các sản phẩm gia vị của Masan Consumer là các thương hiệu dẫn đầu thị trường trong các ngành hàng tương ứng.

Chúng tôi tin rằng có cơ hội to lớn trong mảng đồ uống và bia có thương hiệu. Chúng tôi tin rằng chúng tôi có thể lập lại thành công trong lĩnh vực hợp nhất thị trường về các mặt hàng gia vị và trở thành doanh nghiệp đi đầu trên thị trường đồ uống và bia. Vào tháng 9 năm 2014, chúng tôi đã tung ra thị trường thương hiệu bia Sư Tử Trắng, thương hiệu bia cho phân khúc bình dân đã trở thành thương hiệu bia có mức tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam trong năm 2015. Năm 2018 chúng tôi cho ra mắt sản phẩm nước tăng lực Compact, được thị trường đón nhận tích cực và vượt sự mong đợi, trở thành động lực tăng trưởng chính của mảng đồ uống.

Chúng tôi hướng đến việc trở thành tập đoàn tiên phong đưa hương liệu Việt Nam ra thế giới, mở rộng kinh doanh các sản phẩm đồ uống và thực phẩm có hương hiệu tại các thị trường thuộc khối ASEAN lục địa để thâm nhập vào cơ sở khách hàng rộng lớn và tăng trưởng nhanh chóng. Chúng tôi tin rằng chúng tôi có một danh mục các sản phẩm đa dạng đáp ứng nhu cầu và khẩu vị của người tiêu dùng trên toàn khu vực có sự chia sẻ về nhiều giá trị văn hóa như sự tương đồng về khẩu vị với nước mắm. Làm đòn bẩy cho kỹ năng chuyên môn và mạng lưới phân phối tại địa phương của đối tác chiến lược của Tập Đoàn, chúng tôi đã giới thiệu sản

phẩm nước mắm vào thị trường Thái Lan trong năm 2016. Sản phẩm nước mắm đã được phát triển riêng cho thị trường Thái Lan.

Trong các thương hiệu thực phẩm – đồ uống được người tiêu dùng lựa chọn nhiều nhất năm 2018 thì nhãn hiệu Nam Ngư của Masan Consumer đứng đầu ngành gia vị với 16,4%. Masan Consumer tự hào đứng vị trí số 1 trong Top 10 Công ty thực phẩm uy tín năm 2018 – nhóm ngành: thực phẩm đóng gói, gia vị, dầu ăn theo kết quả khảo sát của Vietnam Report.

Năm 2016, Vinacafe được công nhận là thương hiệu có giá trị vô hình lớn nhất Việt Nam, đồng thời nằm trong Top 50 thương hiệu hàng đầu Việt Nam của Brand Finance. Vinacafé Biên Hòa còn được công nhận là “Thương hiệu quốc gia” năm năm liên tiếp bởi Chính phủ Việt Nam và đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” 18 năm liền theo bình chọn của báo Sài Gòn Tiếp Thị, và đứng vị trí thứ 8 trong Top 10 Công ty đồ uống uy tín năm 2018 theo kết quả khảo sát của Vietnam Report.

Nước khoáng Vĩnh Hảo đã nhận được nhiều giải thưởng về thương hiệu và chất lượng, tiêu biểu như “Sao vàng đất Việt”, “Top 100 Thương hiệu mạnh” và “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” theo bình chọn của báo Sài Gòn Tiếp Thị.

Trong năm 2020, MCH lần thứ 3 liên tiếp đứng đầu “Top10 công ty thực phẩm uy tín” theo Vietnam report. Ngoài ra, MCH tiếp tục nằm trong Top 3 Nhà sản xuất sở hữu các thương hiệu được chọn mua nhiều nhất ở cả bốn vùng Thành thị và Nông thôn Việt Nam trong suốt 8 năm qua theo Bảng xếp hạng Brand Footprint của Kantar Worldpanel 2020.

## **VCM**

WinCommerce với hệ thống hơn 2.300 siêu thị WinMart và chuỗi cửa hàng WinMart+ đã tiếp tục giữ vị trí số 1 trong Top 10 Công ty uy tín ngành Bán lẻ năm 2020 theo bình chọn của Vietnam Report. Đây là năm thứ 3 liên tiếp hệ thống bán lẻ của Vingroup giữ vững vị trí này. Đây là giải thưởng uy tín trong ngành bán lẻ vừa được Công ty CP Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng Báo Vietnamnet trao cho WinCommerce, chiều ngày 06/11/2019 tại Hà Nội. Bảng xếp hạng Top 10 công ty uy tín ngành bán lẻ là kết quả nghiên cứu độc lập của Vietnam Report, được công bố bắt đầu từ năm 2017 dựa trên nguyên tắc khoa học và khách quan. Các công ty được đánh giá, xếp hạng dựa trên 3 tiêu chí chính bao gồm: (1) Năng lực tài chính thể hiện trên báo cáo tài chính năm gần nhất (tổng tài sản, tổng doanh thu, lợi nhuận, hiệu quả sử dụng vốn); (2) Uy tín truyền thông được đánh giá bằng phương pháp Media Coding - mã hóa các bài viết về công ty trên các kênh truyền thông có ảnh hưởng; (3) Khảo sát người tiêu dùng về mức độ nhận biết và sự hài lòng với các sản phẩm/ dịch vụ của công ty; Khảo sát chuyên gia đánh giá vị thế của các công ty trong ngành; và Khảo sát doanh nghiệp được thực hiện về quy mô thị trường, lao động, vốn, tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, kế hoạch hoạt động trong năm có liên quan. Sự phát triển thần tốc cùng với việc luôn cầu thị, lắng nghe khách hàng đã đưa hệ thống siêu thị, cửa hàng của WinCommerce tiếp tục giữ vững vị trí số 1 thị trường bán lẻ Việt Nam.

### **8.1.2. Lĩnh Vực Kinh Doanh Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

*Đối với mảng thức ăn chăn nuôi*

Thống kê của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cho biết, hiện nay ở Việt Nam có khoảng 265 nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi, trong đó có 85 nhà máy thuộc doanh nghiệp nước ngoài (chiếm tỷ lệ 32%), 180 nhà máy thuộc doanh nghiệp trong nước (chiếm 68%). Tuy nhiên, các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước đang yếu thế về năng lực cạnh tranh so với doanh nghiệp nước ngoài. Theo đó, các doanh nghiệp nước ngoài chiếm 65% thị phần, 35% thị phần còn lại do doanh nghiệp trong nước nắm giữ. Với việc sở hữu 13 nhà máy thức ăn chăn nuôi với tổng công suất lên đến 3,78 triệu tấn thức ăn chăn nuôi, MML là một trong hai doanh nghiệp có quy mô lớn nhất ngành thức ăn chăn nuôi Việt Nam và là doanh nghiệp nội địa có quy mô lớn nhất. Đặc biệt, Proconco tự hào nằm trong danh sách 80 nhà sản xuất thức ăn gia súc tốt nhất thế giới của tạp chí Feed International Magazine.

Với hệ thống nhà máy khắp cả nước với các chủng loại sản phẩm đa dạng từ thức ăn gia súc (heo, bò), gia cầm (gà, vịt, chim cút) đến thủy sản (cá, tôm) và thương hiệu lâu đời giúp MML có lợi thế đáng kể trong việc tối ưu hóa chi phí sản xuất nhờ lợi thế quy mô để giúp Công Ty chiếm lĩnh thị trường. Đặc biệt, trong những giai đoạn thị trường khó khăn như giai đoạn những năm vừa qua, MML vẫn giữ được giá bán cạnh tranh để duy trì thị phần, hỗ trợ người nông dân để duy trì được mức tăng ổn định ở mảng kinh doanh này.

Ngoài ra, Công Ty còn sở hữu năng lực R&D mạnh mẽ với minh chứng là việc tung ra các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh mạnh trên thị trường. Công Ty có các phòng R&D tại các công ty ANCO và Proconco, chịu trách nhiệm R&D các sản phẩm mới bằng cách giữ các mối quan hệ chặt chẽ với các nhà cung cấp có uy tín, giám sát chất lượng nguyên vật liệu và các phản hồi của khách hàng về các sản phẩm, quản lý công thức cho các sản phẩm và tìm kiếm nguyên vật liệu thay thế nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm và giảm chi phí. Công Ty đã đặt trọng tâm đặc biệt vào việc chuyển đổi thị phần tiêu dùng nông nghiệp và phát triển các sản phẩm có thương hiệu sáng tạo. Đặc biệt, Bio-zeem là thương hiệu enzyme độc quyền của MML nhằm tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn. Công Ty đã tiếp thị Bio-zeem với đặc trưng giá trị gia tăng mà có thể thấy được trong dòng các sản phẩm tiêu dùng nông nghiệp, 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.

### ***Đối với mảng thịt và sản phẩm từ thịt***

Lợi thế của công ty đến từ việc đi tiên phong trong ngành thịt mát và sở hữu một mô hình 3F hoàn chỉnh. Trong 5 năm qua, MML cũng đã chuyển đổi mô hình kinh doanh sản phẩm nông nghiệp sang mô hình kinh doanh thịt đóng gói có thương hiệu phục vụ cho người tiêu dùng và tập trung phát triển ngành thịt. Theo đó, chuỗi giá trị thịt của MML đã hoàn chỉnh theo mô hình 3F, bao gồm 13 nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi với tổng công suất 3 triệu tấn/năm, trang trại chăn nuôi keo kỹ thuật cao tại Nghệ An với sản lượng 230.000 con heo thịt mỗi năm và hai tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam và Long An có tổng công suất 2,8 triệu con heo mỗi năm, tương đương 280.000 tấn theo tiêu chuẩn Châu Âu. Đối với hệ thống phân phối, việc hệ thống MeatDeli tiếp tục mở rộng quy mô và hệ thống phân phối sau thương vụ sáp nhập VCM vào MSN đã giúp MML trở thành một trong những doanh nghiệp có hệ thống phân phối thịt mát có lợi thế vượt trội so với các sản phẩm thịt khác.

Nhìn chung, là một doanh nghiệp tiên phong trong thị trường thịt mát trong giai đoạn đầu phát triển (theo ước tính của Công Ty, tổng lượng tiêu thụ thịt heo của Việt Nam lên tới 10,2 tỷ USD mỗi năm, trong đó tỷ lệ thịt tươi chiếm 98%), sản phẩm nhận diện thương hiệu, truy xuất nguồn gốc, công nghệ chế biến hiện đại, giá cả hợp lý và an toàn là lợi thế của MML khi dần chiếm được niềm tin của người tiêu dùng hiện đại. MML kỳ vọng đến năm 2022 có thể đạt doanh thu 2 tỷ USD tại thị trường Việt Nam với đóng góp 50% từ các sản phẩm thịt có thương hiệu và đạt được 15% thị phần giá trị của thị trường thịt. Đến năm 2022, Công Ty kỳ vọng hệ thống phân phối của mình sẽ có hơn 300 cửa hàng Meat Deli, hơn 4.400 đại lý và 500 cửa hàng trong cửa hàng trên toàn quốc.

### 8.1.3. Lĩnh Vực Kinh Doanh Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản

Dựa trên trữ lượng của mỏ Núi Pháo, có thể khẳng định, hiện nay ở Việt Nam không có Công ty thứ 2, khai thác chế biến và sản xuất vonfram, bismuth, đồng và florit với tầm cỡ như nhóm các công ty phát triển Dự án Núi Pháo để tiến hành so sánh, Công ty là số 1 tại Việt Nam, lớn nhất thế giới bên ngoài Trung Quốc. Masan đã phát triển ở Việt Nam một nhà máy chế biến vonfram công nghệ cao có quy mô đạt tiêu chuẩn quốc tế đầu tiên, có khả năng sản xuất bốn loại khoáng chất và kim loại khác nhau từ một nguồn quặng thô duy nhất. Nhà máy có dây chuyền chế biến vonfram tiên tiến và hiện đại, và là dự án vonfram mới nhất và đầu tiên ở quy mô này được xây dựng và đưa vào vận hành trong vòng một thập kỷ qua.

Hiện Masan High-Tech Materials đã vươn lên từ một nhà khai thác tinh quặng vonfram sơ chế (Upstream) trở thành một nhà chế biến vonfram cận sâu (Midstream), chế biến tinh quặng vonfram thành các hợp chất chứa vonfram như APT, BTO, YTO hàng đầu nhờ công nghệ của H.C. Starck. Mục tiêu cuối cùng của Masan High-Tech Materials là khép kín chuỗi giá trị vonfram bằng việc phải trở thành nhà chế biến sâu hoá chất công nghiệp vonfram tích hợp hoàn chỉnh (Downstream) hàng đầu và đạt ít nhất 50% thị phần ngoài Trung Quốc vào năm 2022. Thị trường sản phẩm chế biến sâu từ vonfram là một thị trường màu mỡ với quy mô thị trường lên đến hơn 11 tỷ USD.

### 8.1.4. Lĩnh Vực Dịch Vụ Tài Chính

Chúng tôi tin rằng Techcombank là một trong những định chế tài chính được biết đến nhiều nhất ở Việt Nam. Năm 2020, Techcombank đã xuất sắc được vinh danh giải thưởng “Ngân hàng thanh toán xuất sắc nhất Việt Nam 2021” (Best Payments Bank in Vietnam) do The Asian Banker, tổ chức xếp hạng tài chính hàng đầu châu Á, trao tặng. Techcombank cũng đứng đầu bình chọn “Ngân hàng được yêu thích nhất Việt Nam 2021” (Most Recommended Transaction Bank in Vietnam), theo khảo sát các khách hàng doanh nghiệp do The Asian Banker thực hiện. Đây là năm thứ ba liên tiếp The Asian Banker trao giải thưởng “Ngân hàng thanh toán xuất sắc nhất Việt Nam” đến Techcombank, ghi nhận những thành tựu của ngân hàng trong việc xây dựng giải pháp đáp ứng khả năng xử lý thanh toán quy mô lớn cho khách hàng doanh nghiệp trong và ngoài nước. Hội đồng giám khảo của The Asian Banker đánh giá cao Techcombank với những lợi thế vượt trội về kênh phân phối, sản phẩm, năng lực công nghệ, cũng như nghiệp vụ thực hiện các dịch vụ thanh toán cho khách hàng doanh nghiệp, với quy mô đến 13 triệu giao dịch mỗi ngày. Techcombank đã xây dựng hệ thống thanh toán, đối soát 100% tự động cho doanh nghiệp, phối hợp với các công ty Fintech thúc đẩy thanh toán qua ví điện tử, qua cổng trực tuyến để giải quyết bài toán “ùn tắc” trong quy trình xử lý thủ công khi có giao dịch khối lượng lớn. Tháng 4 năm 2021, Techcombank vừa được tổ chức uy tín The Asian Banker vinh danh 2 hạng mục giải thưởng lớn “Ngân hàng cung cấp giải pháp vay mua nhà tốt nhất năm 2021” và “Ngân hàng có sản phẩm đầu tư tốt nhất năm 2021”. Giải thưởng là sự ghi nhận những nỗ lực của Techcombank trong việc mang đến các giải pháp tài chính tối ưu dựa trên hành trình trải nghiệm được xây dựng cho từng phân khúc khách hàng và từng bước số hóa.

Techcombank hướng đến mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu của Việt Nam với khả năng phục vụ một thị trường còn chưa được tiếp cận và khai thác nhiều. Trọng tâm của Techcombank vào thị phần bán lẻ và các khách hàng cá nhân còn chưa được tiếp cận là phù hợp với chiến lược tổng thể của chúng tôi. Sự tăng trưởng về khách hàng cá nhân được kỳ vọng sẽ làm tăng lãi biên bằng việc đạt được mức cấp vốn với chi phí

thấp hơn, cho phép đưa ra các dịch vụ giá trị gia tăng cao hơn và cho phép Techcombank xây dựng một cơ sở dữ liệu khách hàng độc nhất để phục vụ người tiêu dùng Việt Nam tốt hơn. Thu nhập từ các khoản phí là động lực quan trọng về lợi nhuận đối với Techcombank, được định hướng bởi việc thực hiện thành công các sản phẩm mới. Chiến lược về ngân hàng Bán Buôn/Doanh Nghiệp của Techcombank là chỉ tập trung vào các khách hàng cao cấp và xây dựng việc kinh doanh với các doanh nghiệp vừa và nhỏ bằng cách cung cấp dịch vụ kết hợp tới các đại lý, khách hàng và nhà cung cấp thuộc hệ thống hoạt động của họ.

Techcombank hướng đến việc trở thành ngân hàng hàng đầu về công nghệ dành cho người tiêu dùng và chúng tôi tin rằng ngân hàng có vị thế đặc biệt để nắm bắt hướng tăng trưởng này được dẫn dắt bởi sự tham gia ngày càng gia tăng đối với hệ thống ngân hàng ở Việt Nam.

Cuối cùng, chúng tôi tin rằng Techcombank đã duy trì một hệ thống cơ sở khách hàng và chi nhánh vững mạnh. Techcombank đã xây dựng nền tảng kỹ thuật số của mình với mục đích củng cố các dịch vụ cho khách hàng trong khi có thể tiếp cận hiệu quả với một cơ sở người tiêu dùng lớn hơn trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

## 8.2 Triển Vọng Phát Triển Của Các Ngành

### 8.2.1 Triển Vọng Ngành Tiêu Dùng Và Thương Mại, Dịch Vụ

#### *MCH*

Theo dữ liệu được thu thập bởi MSC, đặc điểm nhân khẩu học và mức thu nhập ngày càng tăng ở Việt Nam thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh không ngừng của sức tiêu dùng trong nước. Đất nước vừa bước vào kỷ nguyên “Lợi Tức Dân Số - demographic dividend” dự kiến kéo dài 30 năm với đặc điểm gần 70% của dân số 90 triệu người nằm trong độ tuổi lao động và 56% dân số có độ tuổi dưới 30. Trong 10 năm tới, số người trong độ tuổi lao động dự kiến sẽ tăng thêm ít nhất 1 triệu người mỗi năm. Lực lượng lao động ngày càng tăng sẽ thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng. Bên cạnh đó, tác động hỗn hợp tích cực của một loạt yếu tố: tốc độ tăng trưởng kinh tế liên tục, quá trình đô thị hóa mạnh mẽ, “Lợi tức Dân số”, sự gia tăng của giới trung lưu, và mạng lưới bán lẻ hiện đại đang mở rộng, góp phần thúc đẩy mức tăng trưởng tiêu thụ thực phẩm trong trung và dài hạn.

Theo Vietnam Report, Việt Nam hiện được đánh giá là một trong những thị trường có sức tiêu thụ thực phẩm – đồ uống rất tiềm năng. Số liệu khảo sát của Vietnam Report cũng chỉ ra rằng, thực phẩm – đồ uống hiện chiếm tỷ lệ cao nhất trong cơ cấu chi tiêu hàng tháng của người tiêu dùng (hiện chiếm khoảng 35%). Nếu phân chia theo ngành hàng thì bia, đồ uống không cồn và thực phẩm là 3 nhóm tăng trưởng nhanh nhất trong ngành FMCG (ngành hàng tiêu dùng nhanh).

Tiềm năng tăng trưởng của toàn ngành thực phẩm và đồ uống được cho là rất triển vọng, hiện chiếm khoảng 15% GDP và có xu hướng tăng lên trong thời gian tới. Theo Tổ chức giám sát kinh doanh quốc tế BMI, ngành thực phẩm và đồ uống của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kép, đạt 9,43%. Trong đó, doanh thu ngành thực phẩm đóng hộp là 5,17%, bánh kẹo là 4,65%, đồ uống có gas tăng 6,9% trong giai đoạn từ 2011 - 2020.

Các ngành hàng gia vị, nước chấm và thực phẩm tiện lợi đều được Euromonitor dự báo tăng trưởng kép 5% - 7% cho tới năm 2020. Quy mô về khối lượng trên thị trường của nước giải khát cũng được dự kiến sẽ đạt 6,1 tỷ đô la Mỹ vào năm 2020, tăng trưởng với mức kép 9,4% trong giai đoạn 2016 - 2020.

**VCM**

Trong tương lai, sau khi tiếp quản mảng kinh doanh bán lẻ, Masan Consumer sẽ vẫn giữ nguyên hệ thống quản trị hiện tại của WinCommerce cũng như các chính sách với nhà cung cấp, khách hàng.

Công ty mới sẽ sở hữu mạng lưới hơn 2.600 siêu thị và cửa hàng WinMart & WinMart+ tại 50 tỉnh thành, hệ thống 14 nông trường công nghệ cao WinEco cùng nguồn lực và 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất tiêu dùng từ Masan.

Ra đời từ ngày 11/2014, đến nay, WinMart và WinMart+ đã trở thành hệ thống bán lẻ có quy mô lớn nhất Việt Nam và với tốc độ phát triển nhanh. Với mức tăng trưởng doanh thu trung bình 80-100% mỗi năm.

Kể từ khi thành lập, WinCommerce liên tục mở rộng sự hiện diện thông qua việc tăng số lượng cửa hàng, cũng như mua lại các siêu thị, hệ thống cửa hàng tiện lợi. Cách đây một năm WinCommerce hoàn tất thương vụ mua lại toàn bộ chuỗi Fivimart gồm 23 siêu thị từ Công ty cổ phần Nhất Nam. Tháng 4 năm nay, WinMart cũng nhận chuyển nhượng chuỗi 87 cửa hàng tiện lợi đang hoạt động mang thương hiệu Shop&Go.

Gần đây, tại hội nghị các nhà cung cấp do đơn vị này tổ chức, WinCommerce nêu mục tiêu duy trì tốc độ mở mới đạt 302 siêu thị WinMart và 9.643 WinMart+ vào năm 2025, với độ phủ khắp 63 tỉnh, thành trong cả nước.

**8.2.2 Triển Vọng, Định Hướng Của Ngành Nông Nghiệp Tiêu Dùng**

Hiện nay, dựa trên các dữ liệu được thu thập từ Tổ Chức Lương Thực Và Nông Nghiệp Liên Hiệp Quốc (FAO) và Tổng Cục Thống Kê Việt Nam, mức tiêu thụ thịt trên đầu người của Việt Nam chỉ ở mức 40 kg/năm, thấp hơn nhiều so với Trung Quốc (60 kg), Mỹ (trên 100 kg), EU (75 kg), Korea (65 kg), v.v.. Sự gia tăng dân số, cải thiện thu nhập trên đầu người và nhu cầu tiêu thụ thịt sạch, truy suất được nguồn gốc tại Việt Nam sẽ góp phần tạo điều kiện cho ngành chăn nuôi và thức ăn chăn nuôi công nghiệp tiếp tục phát triển.

Bên cạnh đó, ngành chăn nuôi Việt Nam hiện nay tuy vẫn còn nhỏ lẻ và manh mún nhưng Chính Phủ Việt Nam đã và đang có những chiến lược mạnh mẽ nhằm phát triển ngành chăn nuôi theo hướng công nghiệp hóa, quy mô tập trung. Điều này đã và đang tạo điều kiện cho ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi công nghiệp tiếp tục phát triển. Bên cạnh đó, thức ăn chăn nuôi công nghiệp có lợi thế tăng năng suất chăn nuôi, rút ngắn thời gian nuôi và do đó cải thiện lợi nhuận cho nông dân. Với mức độ tiếp cận thông tin ngày một cải thiện của các hộ nông dân, hiểu biết về lợi ích của thức ăn chăn nuôi công nghiệp sẽ tiếp tục thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ thức ăn chăn nuôi công nghiệp. Theo Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn, sản lượng thức ăn chăn nuôi công nghiệp đã tăng trưởng mạnh, khoảng 15%/năm trong 10 năm và dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng với mức 7 – 8% /năm trong vòng 5 năm tới. Hiện nay thức ăn chăn nuôi công nghiệp chiếm khoảng 50 – 60% thị trường thức ăn chăn nuôi và dự báo sẽ tiếp tục tăng trong tương lai.

Mặc dù thị trường thức ăn chăn nuôi Việt Nam có trên 200 công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi nhưng quá trình hợp nhất đã, đang và được kỳ vọng sẽ tiếp tục diễn ra do trong những năm vừa qua, thị trường khó khăn do phải đối mặt với dịch bệnh, thiếu nguồn vốn, v.v. đã dẫn đến việc các công ty con, yếu kém năng lực tài chính và quản lý bị đào thải. Tương lai với các hiệp định thương mại tự do và các hiệp định thương mại tự do của



ASEAN bắt đầu có hiệu lực sẽ khiến cho nhiều công ty không có lợi thế cạnh tranh tiếp tục bị đào thải. Do đó, xu thế mua bán sáp nhập trong ngành thức ăn chăn nuôi sẽ là cơ hội lớn cho các công ty có tiềm lực tài chính, quy mô lớn, năng lực quản trị mạnh tiếp tục vươn lên dẫn đầu thị trường. Masan MEATLife, với chiến lược phát triển tập trung vào mô hình 3F độc đáo sẽ có cơ hội để biến thách thức của thị trường thành những thành công của mình và thực hiện mục tiêu dẫn đầu trong việc cung cấp cho người tiêu dùng Việt Nam những sản phẩm có chất lượng.

Thị trường thịt heo là mảng lớn nhất trong ngành F&B (thực phẩm và đồ uống) của Việt Nam với thị trường có giá trị hơn 10 tỷ USD, gấp 2,5 lần quy mô thị trường sữa. Tuy nhiên, đây là thị trường chưa được chuẩn hóa, còn rời rạc và có nhiều sản phẩm an toàn cho sức khỏe. Dư địa của thị trường này vẫn còn rất lớn và bài toán của các doanh nghiệp trong ngành cần phải làm là làm sao giành lấy thị phần của kênh truyền thống với 98% sản lượng tiêu thụ là thịt tươi. Thói quen tiêu dùng thay đổi đang ủng hộ các doanh nghiệp trong ngành khi số lượng cửa hàng tiện ích và mua sắm trực tuyến ngày càng nở rộ, người tiêu dùng ngày càng chú trọng đến các sản phẩm có thể truy xuất được nguồn gốc. Điều này tạo điều kiện cho sản phẩm thịt mát Meat Deli của MML có nhiều tiềm năng để tăng trưởng.

### **8.2.3 Triển Vọng Ngành Khai Thác Và Chế Biến Khoáng Sản**

Nguồn cung vonfram đang tăng trưởng với tốc độ chậm hơn cầu, thị trường sẽ trở lại cân bằng và giá vonfram sẽ phục hồi do Trung Quốc đang nỗ lực kiểm soát trữ lượng, tập trung đáp ứng nhu cầu trong nước, hạn chế xuất khẩu thông qua các biện pháp kiểm soát buôn lậu và áp đặt các tiêu chuẩn về môi trường, công suất cho các nhà máy vonfram. Giá vonfram thấp trong những năm trước khiến nhiều mỏ có chi phí hoạt động cao ngừng sản xuất và nếu muốn hoạt động lại, các mỏ này cũng mất thời gian ít nhất là một năm sau khi giá vonfram phục hồi. Mỏ Núi Pháo sau khi kết thúc giai đoạn đầu tư cơ bản sẽ bước vào giai đoạn bền vững và có cơ hội trở thành nhà cung cấp lớn cho các nước ngoài Trung Quốc khi nhu cầu vonfram đang được các chuyên gia kinh tế dự báo tăng trưởng cùng với nền kinh tế toàn cầu.

### **8.2.4 Triển Vọng Ngành Ngân Hàng**

Hoạt động của ngành ngân hàng Việt Nam được hãng xếp hạng tín nhiệm Moody's đánh giá từ mức tích cực sang mức ổn định trong vòng 12 đến 18 tháng tới tại thời điểm cuối năm 2018. Moody's dự báo chất lượng tài sản của các ngân hàng Việt Nam sẽ được cải thiện vì tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ sẽ giúp cải thiện khả năng trả nợ của người vay và cho phép các ngân hàng đẩy nhanh việc xóa bỏ các tài sản cũ có vấn đề. Tuy nhiên, Moody's cho rằng tăng trưởng tín dụng nhanh chóng trong vài năm gần đây có thể dẫn tới sự suy giảm chất lượng tài sản khi các khoản nợ mới đáo hạn, mặc dù tình trạng này ít có khả năng xảy ra trong giai đoạn tới. Theo Moody's, vốn hóa của các ngân hàng cũng sẽ tương đối ổn định. Việc siết chặt tăng trưởng tài sản sẽ làm giảm áp lực lên vốn hóa của ngân hàng, trong khi khả năng tạo vốn nội bộ tiếp tục được cải thiện cùng với khả năng sinh lời tại hầu hết các ngân hàng đã được xếp hạng. Về lợi nhuận, Moody's cho rằng khả năng sinh lời của các ngân hàng sẽ tốt hơn vì biên lãi suất sẽ tiếp tục được cải thiện, khi các ngân hàng thúc đẩy hoạt động cho vay trong lĩnh vực bán lẻ và tấn công phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời, chi phí tín dụng sẽ giảm khi ngày càng nhiều ngân hàng giảm thiểu lượng tài sản có vấn đề. Còn về hỗ trợ từ chính phủ, Moody's nhận định chính phủ Việt Nam sẽ tiếp tục hỗ trợ các ngân hàng nội địa khi cần thiết, chủ yếu dưới

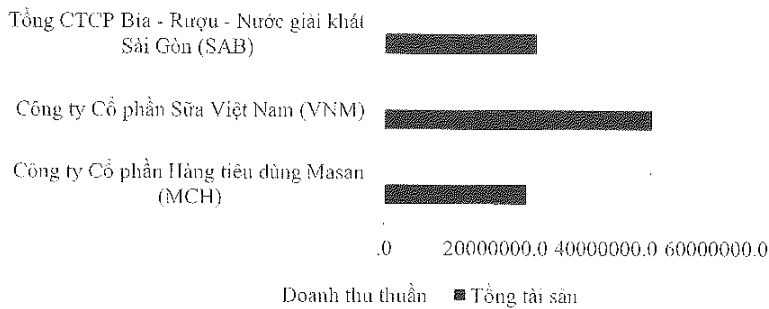
dạng hỗ trợ thanh khoản và giãn nợ từ Ngân hàng Nhà nước. Các đánh giá này cho thấy ngành ngân hàng vẫn giữ được tính ổn định và khả năng sinh lời được cải thiện trong thời gian tới.

**8.3 So Sánh Về Tình Hình Tài Chính Và Hoạt Động Kinh Doanh Của Các Doanh Nghiệp Trong Cùng Ngành**

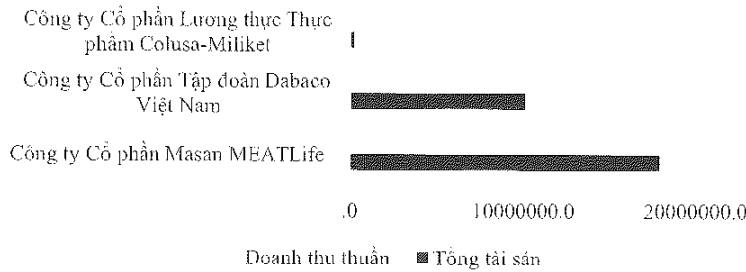
Tập Đoàn Masan là tập đoàn kinh doanh đa ngành, với lĩnh vực kinh doanh đem lại nguồn lợi nhuận lớn nhất là hàng thực phẩm, đồ uống có thương hiệu và hàng tiêu dùng nông nghiệp. Tại thời điểm hiện tại, không doanh nghiệp nào tại Việt Nam có quy mô tương xứng với tất cả các lĩnh vực kinh doanh mà Tập Đoàn đang hoạt động. Dưới đây là danh sách một số công ty hoạt động trong lĩnh vực tương tự hiện đang niêm yết cổ phiếu tại SGDCKHCM và Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 để nhà đầu tư có thêm một số thông tin so sánh.

*Đơn vị: triệu VND*

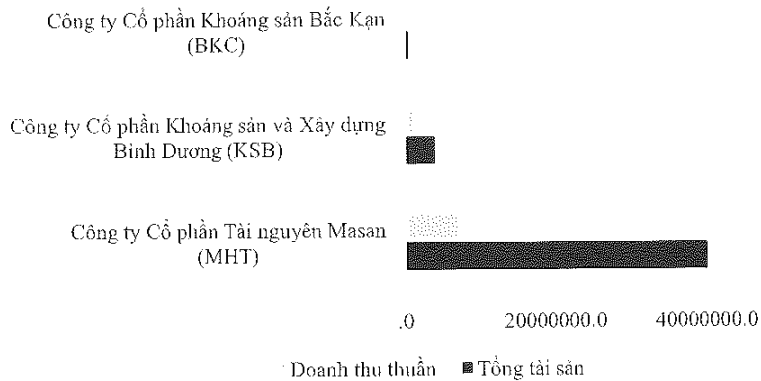
**Lĩnh vực Tiêu Dùng và Thương Mại, Dịch vụ**



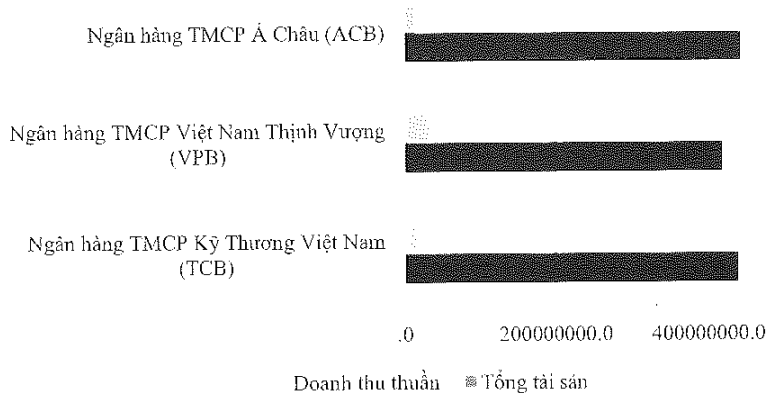
**Lĩnh vực Nông Nghiệp Tiêu Dùng**



### Lĩnh vực Khai Thác và Chế Biến Khoáng Sản



### Lĩnh vực Dịch Vụ Tài Chính



(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2020 của các công ty hiện đang niêm yết cổ phiếu trên SGDCK HCM và Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội và BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2020 của MSN, Masan Consumer, Masan MEATLife và Masan High-Tech Materials)

#### 8.4 Đánh Giá Về Sự Phù Hợp Định Hướng Phát Triển Của Công Ty Với Định Hướng Của Ngành, Chính Sách Của Nhà Nước Và Xu Thế Chung Trên Thế Giới

Chiến lược của Tập Đoàn Masan được xây dựng dựa trên nhận định của MSN về các cơ hội kinh doanh ở Việt Nam, một quốc gia có nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất khu vực Đông Nam Á trong tương lai gần. Tập Đoàn Masan tin rằng giá trị đích thực của Việt Nam nằm ở tiềm năng tiêu dùng trong nước, tiềm năng tăng trưởng

thị trường thức ăn chăn nuôi của Việt Nam cũng như tiềm năng của các tài nguyên thiên nhiên chưa được khai thác.

Do lĩnh vực kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết rộng và bao gồm nhiều lĩnh vực, trong đó có nhiều lĩnh vực mới tại thị trường Việt Nam (ví dụ như vonfram, luyện đồng...) hay rộng hơn là thị trường quốc tế (ví dụ như thịt mát ...) nên hiện tại vẫn chưa có định hướng, chính sách rõ ràng từ Nhà Nước và xu hướng thế giới trong các lĩnh vực Tập Đoàn đang là đơn vị tiên phong thử nghiệm.

Đối với lĩnh vực thực phẩm, tiêu dùng, các tiêu chí về nâng cao nguồn gốc, chất lượng, độ sạch của thực phẩm... đang là mục tiêu hướng tới của Nhà Nước Việt Nam. Hòa cùng đường lối đó của Nhà Nước, và cũng là xu hướng chung của thế giới, Tập Đoàn cũng đặt những tiêu chí trên làm mục tiêu hướng tới nhằm có thể mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm sạch, nguồn gốc rõ ràng với mức giá vừa túi tiền của đại đa số người tiêu dùng.

**9. Chính Sách Đối Với Người Lao Động**

Tại thời điểm ngày 30 tháng 9 năm 2021, tổng số lao động của Tập Đoàn là khoảng 31.797 người.

Bảng dưới đây thể hiện tổng số lao động (không bao gồm lao động công nhật) và thu nhập bình quân tính đến ngày 30 tháng 09 năm 2021:

Năm	2018	2019	2020	30/09/2021
Tổng số nhân viên, trong đó	9.411	39.253	32.813	31.797
- Nhân sự người Việt Nam	9.293	39.134	32.114	31.113
- Nhân sự người nước ngoài	118	119	699	684
Thu nhập bình quân /tháng (VND) của người Việt Nam	15.300.000	14.700.000	14.900.000	15.200.000

**9.1 Chế độ làm việc**

Tập Đoàn Masan tổ chức làm việc không quá 48 giờ/ tuần. Người lao động được hưởng chế độ nghỉ lễ và nghỉ phép theo quy định của pháp luật hiện hành. Người lao động có quyền lợi được cấp phát trang thiết bị làm việc đầy đủ và được hỗ trợ một số khoản phụ cấp nhằm đảm bảo hoàn thành công việc, đồng thời liên tục bảo trì máy móc thiết bị nhằm đảm bảo an toàn cho cán bộ công nhân viên.

Tập Đoàn Masan cũng đặt an toàn lao động lên hàng đầu. Ngay từ những ngày đầu khi đại dịch COVID-19 bùng phát, Tập đoàn Masan đã đặt ra ưu tiên đảm bảo an toàn cho hơn 30.000 cán bộ nhân viên (CBNV) trên cả nước trong khi vẫn duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh với các hành động cụ thể như sau:

- Thành lập Ban Chỉ Đạo Phòng Chống Dịch COVID-19 nhằm tăng cường phối hợp chặt chẽ với các bộ phận liên quan trong việc triển khai biện pháp đảm bảo an toàn cho CBNV và duy trì hoạt động

sản xuất kinh doanh;

- Ban hành các biện pháp phòng, chống dịch COVID-19 bao gồm các quy định về sàng lọc thông tin, khai báo y tế, đo nhiệt độ CBNV, khách và nhà thầu; quy định về bảo hộ, giãn cách tại nơi làm việc; quy định về khử trùng khử khuẩn...;
- Thực hiện tuyên truyền nội bộ thường xuyên về các quy định phòng, chống dịch, cập nhật các tin tức liên quan đến COVID-19 đến CBNV;
- Lắp đặt các máy rửa tay khô, vách ngăn chắn giọt bắn tại nhà ăn; Cung cấp khẩu trang, phát vitamin C tăng cường sức đề kháng cho CBNV;
- Thực hiện kiểm tra việc tuân thủ các biện pháp phòng, chống COVID-19 hàng ngày;
- Tăng cường vệ sinh, khử khuẩn các vật dụng, thiết bị và khu vực bên trong văn phòng, nhà máy...

## **9.2 Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**

Tập Đoàn Masan đề cao việc tăng thưởng nhân viên công bằng, hợp lý với mức năng lực và mức đóng góp của họ cho sự phát triển của Tập đoàn. Những nhân viên có năng lực nhất của chúng tôi cũng đồng thời là cổ đông của Công Ty, điều này giúp khuyến khích họ đóng góp tốt hơn vào kết quả hoạt động của toàn Tập đoàn.

## **9.3 Chính sách đào tạo**

Chính sách đào tạo cao, việc tăng thưởng nhân viên công bằng, hợp lý với mức năng lực và mức đóng góp của họ cho sự phát triển của Tập đoàn.. Tập đoàn tổ chức các chương trình đào tạo bắt buộc như an toàn và vệ sinh lao động, phòng cháy chữa cháy, an toàn thực phẩm, an toàn hóa chất, an toàn bức xạ, kiểm soát nhiễm bẩn, chương trình đào tạo các kỹ năng mềm như giải quyết vấn đề, phát triển cá nhân, kỹ năng lãnh đạo, khả năng trình bày hiệu quả, .....

## **10. Chính Sách Vay Nợ Trong Thời Hạn Trái Phiếu, Thứ Tự Ưu Tiên Thanh Toán Của Trái Phiếu Được Niêm Yết Trong Danh Mục Nợ Của Tổ Chức Niêm Yết**

### **10.1 Chính sách vay nợ trong thời hạn Trái Phiếu**

Trên cơ sở nhu cầu vốn cho các mục đích phù hợp với các quy định của pháp luật và trên cơ sở tự cân đối nguồn vốn, Masan có thể sẽ cần huy động thêm vốn dưới hình thức phát hành trái phiếu riêng lẻ hoặc phát hành trái phiếu ra công chúng hoặc các hình thức khác phù hợp với quy định của pháp luật.

### **10.2 Thứ tự ưu tiên thanh toán của Trái Phiếu Trong Danh Mục Nợ Của Tổ Chức Niêm Yết**

Tập Đoàn đã và sẽ phát hành nhiều trái phiếu bao gồm trái phiếu có tài sản đảm bảo và trái phiếu không có tài sản đảm bảo. Trái Phiếu xác lập nghĩa vụ trả nợ trực tiếp, có thứ tự thanh toán ngang bằng với các nghĩa vụ chung không phải là nợ thứ cấp và không được bảo đảm khác (dù là nghĩa vụ hiện tại hay tương lai) của Masan (trừ các trường hợp ưu tiên thanh toán bắt buộc theo quy định của pháp luật). Các Trái Phiếu có các quyền, lợi ích ngang nhau và không Trái Phiếu nào có bất kỳ quyền ưu tiên nào so với bất kỳ Trái Phiếu nào khác vì bất kỳ lý do nào.

Khi thanh lý tài sản của Công Ty nhằm mục đích giải thể hay phá sản Công Ty, Trái Phiếu có thứ tự ưu tiên

thanh toán sau các nghĩa vụ nợ đối với người lao động và Nhà nước nhưng trước so với các khoản phân chia cho cổ đông của Công Ty. Đối với những trái phiếu có tài sản đảm bảo, tài sản đảm bảo sẽ được xử lý để thanh toán cho nghĩa vụ trái phiếu cụ thể đó. Trong trường hợp giá trị tài sản đảm bảo không đủ để thanh toán các nghĩa vụ của Công Ty, các đối tượng sẽ có cùng một thứ tự ưu tiên được thanh toán theo tỷ lệ phần trăm tương ứng với số nợ.

## **11. Tình Hình Hoạt Động Tài Chính**

### **11.1 Các Chỉ Tiêu Cơ Bản:**

#### **11.1.1 Trích khấu hao tài sản cố định**

Máy móc, thiết bị và giá trị hợp lý của trữ lượng khoáng sản từ hợp nhất kinh doanh liên quan trực tiếp đến hoạt động thăm dò, khai thác khoáng sản được khấu hao dựa trên trữ lượng theo phương pháp khối lượng sản phẩm. Trữ lượng khoáng sản là lượng sản phẩm ước tính có thể được khai thác có lãi và hợp pháp từ tài sản khai thác khoáng sản của Tập đoàn.

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp khấu hao đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản phù hợp với Quyết định số 45/2013/QĐ-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài Chính về việc ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Thời gian hữu dụng ước tính là như sau:

- |                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| • Nhà cửa và vật kiến trúc           | 4 - 50 năm |
| • Nâng cấp tài sản thuê              | 3 - 5 năm  |
| • Máy móc và thiết bị                | 2 - 25 năm |
| • Thiết bị văn phòng và tài sản khác | 3 - 15 năm |
| • Phương tiện vận chuyển             | 3 - 25 năm |
| • Tài sản khai khoáng khác           | 19 năm     |

#### **11.1.2 Mức lương bình quân**

Mức thu nhập bình quân của người lao động của Tập Đoàn tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2020 là khoảng 15.000.000 triệu Đồng/người/tháng, nằm ở mức cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực.

#### **11.1.3 Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Các khoản nợ của Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

#### **11.1.4 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 chi tiết như sau:

Các loại thuế	31/12/2019 (triệu VND)	31/12/2020 (triệu VND)	30/09/2021 (triệu VND)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	463.143	659.918	652.781
Thuế giá trị gia tăng	149.782	155.859	434.255
Thuế thu nhập cá nhân	131.358	33.211	27.321
Thuế tiêu thụ đặc biệt	21.366	58.171	35.216
Các loại thuế khác	4.355	34.143	209.484
<b>Tổng</b>	<b>770.004</b>	<b>941.302</b>	<b>1.359.057</b>

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

#### 11.1.5 Trích lập các quỹ theo quy định

Năm 2019 và năm 2020, Tổ Chức Niêm Yết không thực hiện trích các quỹ nhằm ưu tiên nguồn lợi nhuận để lại vào việc đầu tư vào các hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn. Việc trích lập các quỹ sẽ được thực hiện theo nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông hàng năm của Tổ Chức Niêm Yết.

#### 11.1.6 Tổng dư nợ vay

Chi tiêu	31/12/2019 (triệu VND)	31/12/2020 (triệu VND)	30/09/2021 (triệu VND)
<b>Vay và trái phiếu ngắn hạn</b>	<b>18.340.185</b>	<b>22.545.046</b>	<b>20.255.949</b>
Vay ngắn hạn (i)	13.286.330	18.829.506	16.927.710
Vay và trái phiếu dài hạn đến hạn trả	5.053.855	3.715.540	3.328.239
<b>Vay và trái phiếu dài hạn</b>	<b>11.675.842</b>	<b>39.466.043</b>	<b>40.779.897</b>
Vay dài hạn (ii)	2.908.420	8.081.895	8.074.947
Trái phiếu (iii)	13.821.277	35.088.757	35.679.543
Nợ thuế tài chính	-	10.931	353.646
Vay dài hạn đến hạn trả trong vòng 12 tháng	(5.053.855)	(3.715.540)	(3.328.239)
<b>Tổng</b>	<b>30.016.027</b>	<b>62.011.089</b>	<b>61.035.846</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

(i) Chi tiết các khoản vay và nợ thuế tài chính ngắn hạn cụ thể như sau:

STT	Mô tả công nợ	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2020 (triệu VND)	Dư nợ tại 30/09/2021 (triệu VND)
1.	Các khoản vay ngân hàng	12.556.330	17.239.506	15.342.664
1.1	Vay ngân hàng bằng tiền VND	11.295.704	14.899.148	12.638.766
	Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	5.123.566	6.560.992	-

	Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	6.172.138	8.338.156	-
<b>1.2</b>	<b>Vay ngân hàng bằng tiền USD</b>	<b>1.260.626</b>	<b>2.340.358</b>	<b>2.703.898</b>
	Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	1.260.626	1.671.948	-
	Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	-	668.410	-
<b>2.</b>	<b>Vay từ bên thứ ba</b>	<b>730.000</b>	<b>1.590.000</b>	<b>1.585.046</b>
	Khoản vay từ các bên thứ ba không đảm bảo bằng tiền VND	730.000	1.590.000	1.585.046
	<b>Tổng</b>	<b>13.286.330</b>	<b>18.829.506</b>	<b>16.927.710</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

(ii) Chi tiết các khoản vay và nợ thuê tài chính dài hạn cụ thể như sau:

STT	Mô tả công nợ	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu VND)	Dư nợ tại 31/12/2020 (triệu VND)	Dư nợ tại 30/09/2021 (triệu VND)
<b>1.</b>	<b>Các khoản vay ngân hàng</b>	<b>2.608.420</b>	<b>8.081.895</b>	<b>8.074.947</b>
<b>1.1</b>	<b>Vay ngân hàng bằng tiền VND</b>	<b>2.608.420</b>	<b>3.443.895</b>	<b>3.503.947</b>
	Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	2.608.420	3.443.895	3.503.947
<b>1.2</b>	<b>Vay ngân hàng bằng tiền USD</b>	<b>-</b>	<b>4.638.000</b>	<b>4.571.000</b>
	Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	-	4.638.000	4.571.000
<b>2.</b>	<b>Vay từ bên thứ ba</b>	<b>300.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	Khoản vay từ các bên thứ ba không đảm bảo	300.000	-	-
	<b>Tổng vay dài hạn</b>	<b>2.908.420</b>	<b>8.081.895</b>	<b>8.074.947</b>
<b>3.</b>	<b>Nợ thuê tài chính</b>	<b>-</b>	<b>10.931</b>	<b>353646</b>
	Nợ thuê tài chính	-	10.931	353646
	<b>Tổng</b>	<b>2.908.420</b>	<b>8.092.826</b>	<b>8.428.593</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019, 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

(iii) Chi tiết các khoản trái phiếu cụ thể như sau:

Bảng dưới đây liệt kê chi tiết các khoản trái phiếu của Công Ty và các công ty con

STT	Mô tả công nợ	Bên vay	Bên cho vay	Khoản tiền nợ gốc (tỷ VND)	Năm đáo hạn	Lãi suất (Năm đầu, Biên độ các năm sau) <sup>1</sup>	Số dư còn lại tại thời điểm 30/9/2021 (tỷ VND)
-----	---------------	---------	-------------	----------------------------------	-------------------	--	--

<sup>1</sup> Lãi suất cho các năm tiếp theo được tính bằng tổng của bình quân lãi suất của các khoản tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của bốn ngân hàng thương mại có tên tuổi ở Việt Nam và cộng biên độ.



1	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	MCH	Trái chủ	2.100	2024	8%	2.100
2	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	500	2023	10%; +3,25%	500
3	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	MHT	Trái chủ	1.500	2023	10%; +3,25%	1.500
4	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	MHT	Trái chủ	500	2024	10,2%; +3,3%	500
5	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	300	2022	10%; +3,1%	300
6	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	200	2022	10%; +3,1%	200
7	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	500	2024	10,2%; +3,3%	500
8	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	100	2022	10%; +3,1%	100
9	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	190	2022	10%; +3,1%	190
10	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	210	2022	10%; +3,1%	210
11	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	1.600	2023	10%; +3,2%	1.600
12	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	1.000	2023	10%; +3,2%	1.000
13	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	700	2023	10%; +3,2%	700
14	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	1.000	2023	10%; +3,1%	1.000
15	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	NPM	Trái chủ	1.000	2023	10%; +3,1%	1.000
16	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	1.500	2022	10%; +3,2%	1.500
17	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	3.000	2023	10%; +3,2%	3.000

18	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	7.000	2023	9,3%; +2,5%	7.000
19	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	4.000	2023	10%; +4%	2.068
20	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	600	2023	9,8%; +3,8%	600
21	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	1.000	2023	9,9%; +3,9%	1.000
22	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	1.000	2023	10%; +4%	1.000
23	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	WinCommerce	Trái chủ	3.000	2025	10,9%; +3,9%	3.000
24	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	WinCommerce	Trái chủ	1.500	2025 và 2026	9,2%; +3,2%	1.500
25	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	500	2024	9,8%; +3,8%	500
26	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	500	2024	9,9%; +3,9%	500
27	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MSN	Trái chủ	400	2024	10%; +4%	400
28	Trái phiếu tiền Đồng, không có tài sản bảo đảm	MML	Trái chủ	1.999	2026	9,5%; +3,9%	1.699
29	Trái phiếu tiền Đồng, có tài sản bảo đảm	MHT	Trái chủ	1.000	2023	9,2%; +3,625%	1.000
<b>Tổng số dư:</b>							<b>36.168</b>
<i>Trừ: chi phí phát hành</i>							<i>(488)</i>
<b>Giá trị ghi sổ của trái phiếu</b>							<b>35.680</b>

*Nguồn: Tổ Chức Niêm Yết*

## 11.1.7 Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu:

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>5.417.776</b>	<b>7.051.442</b>	<b>8.561.607</b>
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	1.240.531	2.061.915	2.971.696
Trả trước cho người bán ngắn hạn	1.528.648	606.656	959.621
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	1.140.000	1.228.300
Phải thu ngắn hạn khác	2.754.341	3.350.727	3.479.710
Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi	(105.744)	(107.856)	(88.659)
Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-	10.939
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>1.599.646</b>	<b>1.592.008</b>	<b>1.671.113</b>
Phải thu về cho vay dài hạn	-	-	81.150
Phải thu dài hạn khác	1.599.646	1.592.008	1.589.963

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2019, 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

Các khoản phải trả:

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
<b>Các khoản phải trả ngắn hạn</b>	<b>30.492.191</b>	<b>38.874.663</b>	<b>39.858.448</b>
Phải trả người bán ngắn hạn	5.635.395	6.832.649	8.179.333
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	1.178.905	1.074.932	204.135
Thuế phải nộp Nhà nước	770.004	941.302	1.359.057
Phải trả người lao động	291.683	239.074	353.778
Chi phí phải trả ngắn hạn	4.110.502	4.705.417	5.497.546
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	12.050	20.706	23.617

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Phải trả ngắn hạn khác	122.557	2.472.126	3.925.662
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	18.340.185	22.545.046	20.255.949
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	6.517	16.516
Quỹ khen thưởng phúc lợi	30.910	36.894	42.855
<b>Các khoản trả dài hạn</b>	<b>14.916.653</b>	<b>51.831.620</b>	<b>51.171.289</b>
Phải trả người bán	31.013	27.668	25.458
Phải trả dài hạn khác	180.939	180.397	192.263
Vay dài hạn, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn	11.675.842	39.466.043	40.779.897
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	2.455.415	4.651.174	3.516.013
Dự phòng phải trả dài hạn	573.444	7.506.338	6.657.658

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2019, 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết)

**Các chỉ tiêu khác:**

- Hàng tồn kho

Đơn vị: triệu VND

Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/9/2021
Hàng mua đang đi trên đường	260.850	620.516	461.657
Nguyên vật liệu	1.685.210	3.316.920	3.747.715
Công cụ và dụng cụ	874.450	1.042.761	1.079.082
Sản phẩm dở dang	451.471	1.321.341	1.594.167
Thành phẩm	2.036.450	3.163.599	3.946.902
Hàng hóa	4.245.347	3.211.214	2.842.429
Hàng gửi đi bán	136.853	54.046	215.990
<b>Tổng</b>	<b>9.690.631</b>	<b>12.730.397</b>	<b>13.887.942</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết

## - Đầu tư tài chính ngắn và dài hạn

Đơn vị: triệu VND

Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/9/2021
<b>Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>784.454</b>	<b>447.250</b>	<b>350.250</b>
Chứng khoán kinh doanh	472.134	-	-
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	312.320	447.250	350.250
<b>Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>17.505.857</b>	<b>20.353.099</b>	<b>23.592.295</b>
Đầu tư vào các công ty liên kết	17.492.653	20.320.738	23.554.306
Đầu tư dài hạn khác	-	-	30.589
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	21.646	30.589	-
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-8.442	-5.628	-
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	-	7.400	7.400
<b>Tổng</b>	<b>18.290.311</b>	<b>20.800.349</b>	<b>23.942.545</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết

## 11.2 Các Chỉ Tiêu Tài Chính Chủ Yếu

Chỉ tiêu hợp nhất	2019	2020
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)</b>		
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	0,80	0,77
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	0,48	0,44
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)</b>		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	46,67%	78,37%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	87,51%	362,39%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)</b>		
Vòng luân chuyển hàng hóa: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	3,79	5,36
Vòng quay tài sản: Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,46	0,72
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>		

Hệ số Lợi nhuận sau thuế /Doanh thu thuần	14,88%	1,60%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế /Vốn chủ sở hữu bình quân <sup>2</sup>	15,4%	4,2%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản bình quân	6,87%	1,16%
Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	16,10%	1,55%

(Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019 và năm 2020 của Tổ Chức Niêm Yết)

## 12. Hội Đồng Quản Trị, Ủy Ban Kiểm Toán, Ban Điều Hành, Kế Toán Trưởng

### 12.1 Hội Đồng Quản Trị

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

Tên	Tuổi	CMND/CCCD/Số Hộ Chiếu	Chức vụ
TS. Nguyễn Đăng Quang	58	045063000099	Chủ Tịch
Bà Nguyễn Hoàng Yến	58	023771864	Thành Viên
Ông Nguyễn Thiệu Nam	51	025222887	Thành Viên
Ông Woncheol Park	54	M02444150	Thành Viên
Ông Nguyễn Đoàn Hùng	68	011259710	Thành Viên Độc Lập
Ông David Tan Wei Ming	41	E6687193J	Thành Viên Độc Lập
Bà Nguyễn Thị Thu Hà	47	033174003334	Thành Viên

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

#### TS. Nguyễn Đăng Quang – Chủ Tịch HĐQT

Họ tên : Nguyễn Đăng Quang  
Giới tính : Nam

Năm sinh : 1963  
Số CCCD : 045063000099  
Quốc tịch : Việt Nam

Trình độ học vấn và năng lực 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

<sup>2</sup> Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân được xác định trên cơ sở báo cáo tài chính hợp nhất, trong đó lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu được xác định sau khi đã loại trừ lợi ích của cổ đông không kiểm soát.

- 1986 –1991 : Nghiên cứu sinh – Viện hàn lâm khoa học Belarus.
- 1991 –1994 : Cán bộ - Viện Khoa học Việt Nam.
- 1995 –1998 : Phó Tổng Giám đốc – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
- 1999 –2002 : Phó Chủ tịch HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
- 2000 –2003 : Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- 2003 –2007 : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- 2006 –2008 : Cố vấn Chủ tịch HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
- 2000 –2017 : Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Masan.
- 2004 – nay : Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan.
- 2008 –2017 : Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- 2017 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
- 2013 –2020 : Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan.
- 2017 – nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Masan.
- 2010 –2019 : Chủ tịch HĐQT – Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.
- 2019 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.
- 2013 –2016 : Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan (nay là Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials).
- 2016 –2019 : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan (nay là Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials).
- 2008 – nay : Thành viên HĐQT và Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT – Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
- 2019 – nay : Chủ tịch HĐQT – Công ty CP Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM và Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp WinCommerce.
- 2021 – nay : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : Chủ Tịch HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.  
 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 của Công ty CP Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM.  
 Chủ tịch HĐQT của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp WinCommerce.

	Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage..		
Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân	:	0,00%	
Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan	:	34,87% tương đương 411.697.754 cổ phần	
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
			31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần
		Nguyễn Hoàng Yên	Vợ
			3,59% tương đương 42.412.234 cổ phần
Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết	:	Không có	
Thù lao và các khoản lợi ích khác	:	Không có	
Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết	:	Không có	

**Bà Nguyễn Hoàng Yên – Thành Viên HĐQT**

Họ tên	:	Nguyễn Hoàng Yên
Giới tính	:	Nữ
Năm sinh	:	1963
Số CCCD	:	023771864
Quốc tịch	:	Việt Nam
Trình độ văn hoá	:	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 Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Masan PQ.
		Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.
		Thành viên HĐQT của Công ty của Công ty Cổ phần Masan.
		Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc 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.
		Chủ tịch của Công ty TNHH MTV Nam Ngụ Phú Quốc.
		Chủ tịch của Công ty TNHH Masan Long An.



- Phó Tổng Giám đốc của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings.  
 Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Bột giặt NET.  
 Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác (tại 30/6/2021) : Thành viên HĐQT và Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Masan PQ.  
 Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan.  
 Thành viên HĐQT của Công ty của Công ty Cổ phần Masan.  
 Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc của Công ty TNHH Cát Trắng.  
 Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa.  
 Chủ tịch của Công ty TNHH MTV Nam Ngư Phú Quốc.  
 Chủ tịch của Công ty TNHH Masan Long An.  
 Phó Tổng Giám đốc của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings.  
 Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Bột giặt NET.  
 Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 3,59% tương đương 42.415.234 cổ phần
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần
- 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 | 31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần                               |
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

**Ông Nguyễn Thiệu Nam – Thành Viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc**

- Họ tên : Nguyễn Thiệu Nam  
 Giới tính : Nam  
 Năm sinh : 1970  
 Số CCCD : 025222887  
 Quốc tịch : Việt Nam

Trình độ văn hoá	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử Nhân Kinh tế từ trường Đại Học Thương Mại Việt Nam
Quá trình công tác	:	<p>1993 – 1997 : Giám đốc – Công ty Cổ phần Đa My.</p> <p>1997 – 2002 : Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Việt Tiến.</p> <p>2002 – 2008 : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần thương mại Ma San.</p> <p>2003 – 2005 : Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần đầu tư Ma San.</p> <p>2005 – 2008 : Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần đầu tư Ma San.</p> <p>2008 – nay : Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần đầu tư Masan (tên hiện nay là Công ty Cổ phần Masan).</p> <p>2010 – 2019 : Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.</p> <p>2019 – nay : Chủ tịch HĐQT – Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.</p> <p>2009 – nay : Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan.</p> <p>2013 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials.</p> <p>2014 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Masan</p> <p>2015 - nay : Chủ tịch công ty – Công ty TNHH MTV Masan Brewery HG                      Chủ tịch công ty – Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY                      Chủ tịch công ty – Công ty TNHH MTV Masan Brewery Distribution</p> <p>2016 – nay : Chủ tịch công ty – Công ty TNHH Masan Master Brewer</p> <p>2017 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty TNHH MTV Masan Consumer Holdings                      Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Masan Brewery</p> <p>2018 – nay : Chủ tịch công ty – Công ty TNHH Masan Brewery MB</p> <p>2019 – nay : Thành viên HĐQT – Công ty TNHH Vonfram Masan</p> <p>2020 – nay : Chủ tịch công ty và Tổng Giám đốc – Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Phát triển Nông nghiệp WinEco                      Chủ tịch HĐQT – Công Ty TNHH Nông Nghiệp Đồng Nai - Wineco                      Chủ tịch HĐQT – Công Ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất Và Phát Triển Nông Nghiệp WinEco – Tam Đảo                      Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần nước khoáng Quảng Ninh                      Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần The CrownX</p>
Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết	:	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác (tại 30/6/2021)	:	<p>Thành viên HĐQT và Phó Tổng Giám đốc của Công ty Cổ phần Masan.</p> <p>Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Tập đoàn Baltic Titan.</p> <p>Chủ tịch HĐQT của Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.</p> <p>Chủ tịch công ty và Giám đốc của Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hướng Dương.</p>



Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT của Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials.  
 Chủ tịch công ty của Công ty TNHH MTV Masan Brewery Distribution.  
 Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần Nước Khoáng Quảng Ninh.  
 Chủ tịch công ty của Công ty TNHH Masan Brewery PY.  
 Chủ tịch công ty của Công ty TNHH 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 HĐQT của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings.  
 Thành viên HĐQT của Công ty TNHH Masan Brewery.  
 Thành viên HĐQT của Công ty TNHH Vonfram Masan.  
 Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần The CrownX.  
 Chủ tịch công ty và Tổng Giám đốc của Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Phát triển Nông nghiệp WinEco  
 Chủ tịch HĐQT và Giám đốc của Công ty TNHH Nông Nghiệp Đồng Nai – WinEco  
 Chủ tịch HĐQT và Giám đốc của Công ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất và Phát Triển Nông Nghiệp WinEco – Tam Đảo

Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,05% tương đương 601.306 cổ phần  
 Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 44,8% tương đương 528.903.481 cổ phần  
 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	31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần
Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hương Dương	Pháp nhân có liên quan	13,25% tương đương 156.467.706 cổ phần
Nguyễn Thiều Quang	Anh trai	0,19% tương đương 2.244.613 cổ phần
Phùng Minh Nguyệt	Chị dâu	0,08% tương đương 905.642 cổ phần

Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có  
 Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có

Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

***Ông Woncheol Park – Thành Viên HĐQT***

- Họ tên : Woncheol Park
- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1967
- Số Passport : M02444150
- Quốc tịch : Hàn Quốc
- Trình độ văn hoá : 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
  - 2005 – 2006 : Principal – Boston Consulting Group.
  - 2006 – 2009 : Vice President – OCI Company (Business Development, M&A Team).
  - 2010 – 2010 : Vice President – SK Gas (Business Support Team).
  - 2010 – 2013 : Vice President – SK Holdings (G&G Business Development Team)
  - 2013 – 2016 : Senior Vice President – GS Energy (Energy Resource Business Division).
  - 2016 – 2018 : Senior Vice President – Hana Alternative Asset Management (Energy Infrastructure Investment Division).
  - 2018 – nay : Senior Vice President – SK SUPEX Council, Strategy Support Team/ SK Innovation.  
Director của SK Investment Vina I Pte. Ltd.
  - 2019 – nay : Thành viên Thành viên HĐQT Tập đoàn Masan  
Thành viên Thành viên HĐQT Tập đoàn Vingroup  
Director của SK South East Asia Investment Pte. Ltd  
Director của SK Investment Vina II Pte. Ltd.  
Director của SK Investment Vina III Pte. Ltd.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : 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.

- Thành viên HĐQT của Tập đoàn Vingroup – Công ty CP
- Director của SK Investment Vina III Pte. Ltd.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,00%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 9,31% tương đương 109.899.932 cổ phiếu
- 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	9,31% tương đương 109.899.932 cổ phiếu
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

#### **Nguyễn Đoàn Hùng – Thành Viên Độc Lập HĐQT**

- Họ tên : Nguyễn Đoàn Hùng
- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1953
- Số CCCD : 011259710
- Quốc tịch : Việt Nam
- Trình độ văn hoá : 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 : Nghi hưu theo chế độ.
- 4/2016 - nay : Thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng.
- 2019 – nay : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan
- Chức vụ công tác hiện nay tại : Thành viên HĐQT  
Tổ Chức Niêm Yết
- 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 : 0,00%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 0,00%
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không có
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

***Ông David Tang Wei Ming – Thành Viên Độc Lập HĐQT***

- Họ tên : David Tang Wei Ming
- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1980
- Số Passport : E6687193J
- Quốc tịch : Singapore
- Trình độ văn hoá : 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.
  - 2020 - nay : Director tại Darting Investment Holdings Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại Edupath Group Holdings Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại India Markets Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại Medella Holdings Pte. Ltd..
  - 2020 - nay : Director tại Novotech SG Holdings Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại Penta Private Limited.
  - 2020 - nay : Director tại Prestigion Holdings Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại The Rise Fund II SF Pte. Ltd..
  - 2020 - nay : Director tại TPG Asia SF V Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại TPG Asia VI India Markets Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại TPG Asia VI SF Pte. Ltd.
  - 2020 - nay : Director tại TPG Asia VII SF Pte. Ltd.

	2020 - nay	:	Director tại TPG Markets SF Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Director tại TPG SF VI Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Gribbles Cytology Service Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Gribbles Pathology (Malaysia) Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Helipad Holdings Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Helipad MY Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Helipad SG Holdings Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) One Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) Two Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại PAH Holdings (Singapore) Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại PAH Holdings Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Pathology Asia Holdings Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Quantum Diagnostics Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Quest Laboratories Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Unilab Diagnostics Sdn. Bhd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Freshness Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Greenfields Dairy Singapore Pte. Ltd.
	2020 - nay	:	Member of the Board of Directors tại Freshness Holdings Ltd.
	2019 - nay	:	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan
• Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết		:	Thành viên HĐQT
			Director tại Darting Investment Holdings Ltd.
			Director tại Edupath Group Holdings Pte. Ltd.
			Director tại India Markets Pte. Ltd.
			Director tại Medella Holdings Pte. Ltd..
			Director tại Novotech SG Holdings Pte. Ltd.
			Director tại Penta Private Limited.
			Director tại Prestigion Holdings Pte. Ltd.
• Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác		:	Director tại The Rise Fund II SF Pte. Ltd..
			Director tại TPG Asia SF V Pte. Ltd.
			Director tại TPG Asia VI India Markets Pte. Ltd.
			Director tại TPG Asia VI SF Pte. Ltd.
			Director tại TPG Asia VII SF Pte. Ltd.
			Director tại TPG Markets SF Pte. Ltd.
			Director tại TPG SF VI Pte. Ltd.
			Member of the Board of Directors tại Gribbles Cytology Service Sdn. Bhd.

Member of the Board of Directors tại Gribbles Pathology (Malaysia) Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại Helipad Holdings Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Helipad MY Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại Helipad SG Holdings Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) One Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại PAH (Malaysia) Two Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại PAH Holdings (Singapore) Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại PAH Holdings Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Pathology Asia Holdings Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Quantum Diagnostics Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại Quest Laboratories Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Unilab Diagnostics Sdn. Bhd.  
 Member of the Board of Directors tại Freshness Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Greenfields Dairy Singapore Pte. Ltd.  
 Member of the Board of Directors tại Freshness Holdings Ltd.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,00%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 0,00%
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không có
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

**Bà Nguyễn Thị Thu Hà – Thành Viên HĐQT**

- Họ tên : Nguyễn Thị Thu Hà
- Giới tính : Nữ
- Năm sinh : 1974
- Số CCCD : 033174003334
- Quốc tịch : Việt Nam
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật, Khoa Luật, Đại học quốc gia (Hà Nội)



Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Kinh tế đối ngoại, Đại học Ngoại thương Hà Nội  
 Cử nhân Ngoại ngữ tiếng Anh và tiếng Nga, Đại học Ngoại ngữ - Đại học quốc gia Hà Nội

- Quá trình công tác
  - 1994 – 2021 : Cán bộ văn phòng – Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)
  - 2021 - nay : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Masan  
 Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan  
 Thành viên HĐQT và Thành viên UBKT – Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan.
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : Thành viên HĐQT và Thành viên UBKT – Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Masan  
 Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,00%
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần

Tên	Quan hệ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)
• Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu	Công ty Cổ phần Masan	Pháp nhân có liên quan 31,28% tương đương 369.285.520 cổ phần
• Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết		Không có
• Thù lao và các khoản lợi ích khác		Không có
• Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết		Không có

**12.2 Ủy Ban Kiểm Toán**

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

Tên	Tuổi	CMND/Số Hộ Chiếu	Chức vụ
Ông Nguyễn Đoàn Hùng	68	011259710	Chủ tịch UBKT
Bà Nguyễn Thị Thu Hà	47	033174003334	Thành Viên UBKT

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

**Ông Nguyễn Đoàn Hùng – Chủ tịch UBKT**

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần “Hội Đồng Quản Trị”

**Bà Nguyễn Thị Thu Hà – Thành Viên UBKT**

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần “Hội Đồng Quản Trị”

### 12.3 Ban Điều Hành

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

Tên	Tuổi	CMND/ Số Hộ Chiếu	Chức vụ
Ông Danny Le	36	565709439	Tổng Giám Đốc
Ông Nguyễn Thiệu Nam	50	025222887	Phó Tổng Giám Đốc (kiêm thành viên HĐQT)
Ông Michael Hung Nguyen	38	461750685	Phó Tổng Giám Đốc kiêm Giám đốc Tài chính
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên	35	215000512	Kế Toán Trưởng

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

**Ông Danny Le – Tổng Giám Đốc**

- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1984
- Số hộ chiếu : 565709439
- Quốc tịch : Mỹ
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân, Loại giỏi, Cao đẳng Bowdoin

- Quá trình công tác
  - 2006 - 2010 : Chuyên viên phân tích, Bộ phận Ngân hàng Đầu tư (Analyst, Investment Banking Division) - Morgan Stanley
  - 2010 - 2020 : Giám đốc Chiến Lược và Phát Triển (Head of Strategy & Development) - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan  
Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế
  - 2015 - nay : Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế
  - 2016 - nay : Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan MasanConsumerHoldings  
Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan Brewery
  - 2016 - 2018 : Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
  - 2018 - nay : Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife  
Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
  - 2019 - nay : Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Blue  
Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo  
Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Masan High-Tech Materials
  - 2020 - nay : TGD - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan  
Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Blue Tek Việt Nam  
Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH The Sherpa  
Thành viên HĐQT - Công Ty Cổ Phần The CrownX
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : Tổng Giám Đốc
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác (tại 30/6/2021) :
  - Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Masan High-Tech Materials.
  - Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Masan MEATLife.
  - Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan.
  - Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan ConsumerHoldings.
  - Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan Brewery.
  - Thành viên Hội đồng Thành viên – Công ty TNHH Chế biến khoáng sản Núi Pháo.
  - Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Masan Blue.
  - Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Blue Tek

- Việt Nam.
- Thành viên Hội đồng Thành viên – Công ty TNHH The Sherpa.
  - Thành viên Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần The CrownX.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,21% tương đương 2.494.578 cổ phiếu
  - Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan : 0,00%
  - Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
  - Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Tổ Chức Niêm Yết : Không có
  - Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

#### ***Ông Nguyễn Thiệu Nam – Phó Tổng Giám Đốc***

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần “Hội Đồng Quản Trị”

#### ***Ông Micheal Hung Nguyen – Phó Tổng Giám Đốc, kiêm Giám đốc Tài chính***

- Họ tên : Micheal Hung Nguyen
- Giới tính : Nam
- Năm sinh : 1983
- Số CCCD/ Passport : 461750685
- Quốc tịch : Mỹ
- 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 Cổ phần Tập Đoàn Masan
  - 2010 – nay : Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan
  - 2015 – nay : Giám đốc Tài Chính Công ty Cổ phần Tập Đoàn Masan

- 2021- nay : Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp WinCommerce
- 2021- nay : Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage
- Chức vụ công tác hiện nay tại Tổ Chức Niêm Yết : Phó Tổng Giám Đốc và Giám đốc Tài Chính
- Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác (tại 30/6/2021) : Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Phúc Long Heritage  
Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp WinCommerce
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân : 0,23% tương đương 2.731.530 cổ phiếu
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành) : 0,00%
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không có
- Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết : Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không có
- Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết : Không có

**Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên – Kế Toán Trưởng**

- Họ tên : Đoàn Thị Mỹ Duyên
- Giới tính : Nữ
- Năm sinh : 1985
- Số CCCD : 215000512
- 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.
  - 2012 – nay : Thành viên Ban Kiểm soát – Công ty CP Việt Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc.
  - 2013 – nay : Thành viên Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan.
  - 2016 – nay : Trưởng Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials.
  - 2016 – 2020 : Trưởng Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Masan

	2016 – 2018	:	MEATLife. 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 Niêm Yết		:	Kế Toán Trưởng
• Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác (tại 30/6/2021)		:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thành viên Ban Kiểm soát – Công ty CP Việt Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc.</li> <li>• Thành viên Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan.</li> <li>• Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials.</li> </ul>
• Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của bản thân		:	0,01% tương đương 2.731.530 cổ phiếu
• Tỷ lệ sở hữu cổ phần MSN của những người liên quan (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành)		:	0,00%
• Lợi ích liên quan tới Tổ Chức Niêm Yết		:	Không có
• Thù lao và các khoản lợi ích khác		:	Không có
• Các khoản nợ đối với Tổ Chức Niêm Yết		:	Không có

### 13. Tài Sản

#### 13.1. Tài Sản Cố Định Hữu Hình

Tại thời điểm 31/12/2020:

Chỉ tiêu	Nguyên giá (triệu Đồng)	Giá trị còn lại (triệu Đồng)	%Giá trị còn lại/ Nguyên giá
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>50.777.648</b>	<b>34.321.764</b>	<b>67,6%</b>
Tài sản khai khoáng	5.095.927	3.755.929	73,70%
Nhà cửa và vật kiến trúc	17.797.784	14.279.133	80,23%
Nâng cấp tài sản thuê	93.148	11.108	11,93%
Thiết bị văn phòng và khác	239.043	26.750	11,19%
Máy móc và thiết bị	27.355.934	16.116.365	58,91%
Phương tiện vận chuyển	195.812	132.479	67,66%
<b>Tài sản vô hình</b>	<b>19.594.216</b>	<b>15.238.145</b>	<b>77,8%</b>
Quyền sử dụng đất	4.107.955	3.823.728	93,1%
Phần mềm vi tính	981.908	318.639	32,5%

Thương hiệu	4.076.431	2.977.279	73,0%
Quan hệ khách hàng	6.412.892	5.155.138	80,4%
Quyền khai thác mỏ	588.373	399.704	67,9%
Tài nguyên nước khoáng	412.698	295.430	71,6%
Quyền khai thác nguồn nước khoáng	72.122	48.149	66,8%
Công nghệ	2.215.021	1.501.510	67,8%
Chi phí triển khai	790.331	695.312	88,0%
Khác	26.485	23.256	87,8%

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2020 của Tổ Chức Niêm Yết*

**Tại thời điểm 30/9/2021:**

Chỉ tiêu	Nguyên giá (triệu Đồng)	Giá trị còn lại (triệu Đồng)	%Giá trị còn lại/ Nguyên giá
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>50.291.977</b>	<b>32.075.093</b>	<b>63,78%</b>
Nhà cửa và cấu trúc	16.898.707	13.073.269	77,36%
Tài nguyên mỏ khoáng sản	5.095.927	3.644.667	71,52%
Nâng cấp tài sản thuê	92.900	7.161	7,71%
Máy móc và thiết bị	27.761.515	15.221.062	54,83%
Phương tiện vận chuyển	204.615	121.202	59,23%
Thiết bị văn phòng	238.313	7.732	3,24%
<b>Tài sản vô hình</b>	<b>19.586.065</b>	<b>14.525.533</b>	<b>74,16%</b>
Quyền sử dụng đất	3.978.380	3.676.776	92,42%
Phần mềm vi tính	1.022.605	272.166	26,61%
Chi phí phát triển	742.331	621.832	83,77%
Nhãn hiệu	3.998.010	2.735.800	68,43%
Mối quan hệ khách hàng	6.396.786	4.940.729	77,24%
Nguồn nước khoáng	412.698	278.979	67,60%
Quyền khai thác khoáng sản	792.657	568.690	71,74%
Công nghệ	2.144.002	1.362.912	63,57%
Quyền khai thác nguồn nước khoáng	73.010	46.552	63,76%
Khác	25.586	21.097	82,46%

*Nguồn: BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết*

### 13.2. Tài Sản Dở Dạng Dài Hạn

Chi tiêu	31/12/2019 (triệu VND)	31/12/2020 (triệu VND)	30/09/2021 (triệu VND)
Xây dựng cơ bản dở dang	3.278.972	2.274.759	2.365.963
<b>Tổng</b>	<b>3.278.972</b>	<b>2.274.759</b>	<b>2.365.963</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, năm 2020, và BCTC hợp nhất quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021 của Tổ Chức Niêm Yết*

#### 14. Kế Hoạch Sản Xuất Kinh Doanh Và Chỉ Tiêu Lợi Nhuận Các Năm Tiếp Theo

##### 14.1 Kế Hoạch Lợi Nhuận

CHỈ TIÊU HỢP NHẤT	Năm 2021		Năm 2022 (*)	
	Kế hoạch (tỷ VND)	% tăng giảm so với năm 2020	Kế hoạch (tỷ VND)	% tăng giảm so với năm 2020
Doanh thu thuần	92.000 – 102.000	19% - 32%	-	-
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công Ty	2.500 – 4.000	103% - 224%	-	-
Vốn điều lệ	11.805	-	-	-
Tỷ lệ LNST phân bổ cho cổ đông/ Doanh thu thuần (%)	3% - 4%	-	-	-
Tỷ lệ LNST phân bổ cho cổ đông/ Vốn điều lệ (%)	21% - 34%	-	-	-
Chia cổ tức bằng cổ phiếu (%)	0%	-	-	-

*Nguồn: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông Công Ty thông qua vào ngày 01/04/2021*

(\*) Công Ty chưa có kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

#### 14.2 Căn Cứ Để Đạt Được Kế Hoạch Lợi Nhuận Nêu Trên

##### 14.2.1. Kế hoạch hoạt động của các lĩnh vực kinh doanh

Tập Đoàn đang đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu ở mức 20-40% dựa trên các động lực chính như: (i) tăng trưởng mạnh mẽ của The CrownX, (ii) mảng kinh doanh thịt tăng tốc, dự kiến đóng góp từ 20-40% doanh thu của MML, và (iii) hợp nhất nền tảng HSC và MMC với giá cả hàng hóa được cải thiện.

Ngoài ra, Tổ Chức Niêm Yết cũng đặt mục tiêu biên EBITDA từ 15-20%, biên lợi nhuận thuần từ 3-5% nhờ vào (i) EBITDA cũng mảng VCM tiếp tục được cải thiện từ mức dương đạt được tại Quý 4 năm 2020, (ii) mảng kinh doanh thịt của MML duy trì mức EBITDA ấn tượng và (iii) thực hiện giảm nợ vay thông qua việc tăng vốn chủ sở hữu từ các nhà đầu tư chiến lược.

Kế hoạch năm 2021 cho các nhánh kinh doanh chính của Masan được liệt kê sau đây:



- Doanh thu thuần của MCH dự kiến tăng trưởng hơn 15%-20% với mục tiêu tiếp tục đẩy mạnh các pháp kiến mới, chiến lược cao cấp hóa danh mục thực phẩm và mở rộng quy mô ngành hàng thức uống và sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình. Biên EBITDA dự kiến giữ ổn định do công ty đầu tư xây dựng thương hiệu và quảng bá pháp kiến mới.
- Mạng VCM, doanh thu thuần dự kiến tăng 15-20% do (i) tăng trưởng doanh thu từ các cửa hàng hiện hữu, (ii) mở rộng hệ thống cửa hàng minimart và (iii) tái định vị mô hình siêu thị WinMart
- Doanh thu thuần của MML tăng trưởng 25-50% nhờ mảng kinh doanh thịt tiếp tục mở rộng quy mô. Doanh thu của mảng kinh doanh thịt dự kiến đóng góp 20-40% vào tổng doanh thu của MML, được thúc đẩy bởi khả năng thâm nhập thị trường sâu hơn của thịt mát (gồm thịt heo và thịt gia cầm) và mở rộng danh mục thịt chế biến. Biên EBITDA của mảng thịt được cải thiện nhờ vào các động lực kể trên, mảng thức ăn chăn nuôi duy trì biên EBITDA từ 10-12%
- Doanh thu thuần của MHT dự kiến tăng trưởng 50-100% từ việc sáp nhập HCS và triển vọng thị trường hàng hóa dần khởi sắc. Biên EBITDA được cải thiện nhờ vào các động lực kể trên cùng với sở hữu chuỗi cung ứng liên hoạt.

Tính đến hết tháng 9 năm 2021, Tổ Chức Niêm Yết (doanh thu thuần đạt 64.801 tỷ Đồng) đã hoàn thành 70,4% mục tiêu (xét mức thấp nhất, 92.000 tỷ Đồng) đặt ra cho năm 2021 đã công bố tại ĐHĐCĐ trước đó, vượt qua các khó khăn do đại dịch COVID-19. Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 2.126 tỷ Đồng, tương đương 85% mục tiêu (2.500 tỷ Đồng) đặt ra cho năm 2021. Xét tình hình kinh doanh hiện tại, với giả định không bùng phát thêm đợt dịch COVID-19 gây ảnh hưởng đến tăng trưởng và tình hình kinh doanh của quý cuối cùng năm 2021, Tập Đoàn dự kiến sẽ hoàn thành được mục tiêu về doanh thu thuần và lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông Công ty đã đặt ra trước đó. Với đặc trưng tính thời điểm của các mảng kinh doanh tiêu dùng của Tập Đoàn, quý 4 dự kiến sẽ đóng góp lần lượt 28% và 33% vào doanh thu thuần và lợi nhuận thuần của cả năm 2021.

#### 14.2.2. Kế hoạch đầu tư

Hiện Tổ Chức Niêm Yết vẫn đang xem xét các phương án đầu tư phù hợp với định hướng phát triển của Tập Đoàn và chưa có thông tin kế hoạch cụ thể để công bố cùng nhà đầu tư.

#### 14.2.3. Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Như đã công bố vào kỳ họp Đại Hội Đồng Cổ Đông ngày 1 tháng 4 năm 2021 gần đây, Tổ Chức Niêm Yết đã được phê duyệt việc chào bán tối đa 10% tổng số cổ phần đang lưu hành của Công Ty theo phương thức chào bán riêng lẻ cho các nhà đầu tư chiến lược và/hoặc nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp. Mục đích chào bán bao gồm: (i) phục vụ các mục đích chung, nhu cầu hoạt động kinh doanh và bổ sung vốn lưu động của Công Ty, và/hoặc (ii) đầu tư góp vốn vào các công ty trong hệ thống Tập Đoàn và (iii) nâng cao năng lực tài chính, quy mô hoạt động và khả năng cạnh tranh của Công Ty, và/hoặc (iv) tối ưu hóa bảng cân đối kế toán của Tổ Chức Niêm Yết, và/hoặc (v) cho các hoạt động mua bán sáp nhập doanh nghiệp, và/hoặc (vi) tăng tỷ lệ sở hữu tại các công ty con, và/hoặc (vii) tạo cơ sở cho việc phát triển bền vững, an toàn và hiệu quả của Công Ty. Các thông tin cụ thể của đợt chào bán sẽ được quyết định bởi người được ủy quyền phù hợp và sẽ được công bố đến nhà đầu tư sau khi được xem xét kỹ lưỡng.

**15. Đánh Giá Của Tổ Chức Tư Vấn Về Kế Hoạch Lợi Nhuận Và Cổ Tức****15.1. Về kế hoạch kinh doanh của Tổ Chức Niêm Yết**

Trên cơ sở phân tích kết quả hoạt động kinh doanh mà Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết trong năm 2020, Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy tình hình tài chính của Tập Đoàn trong tương lai gần vẫn sẽ được tiếp tục giữ ở mức ổn định.

Thời gian vừa qua, cũng giống như hoạt động kinh tế của thị trường trong nước và quốc tế nói chung, hoạt động kinh doanh của Masan cũng phần nào bị ảnh hưởng từ tác động của đại dịch COVID-19. Việc bế quan và thực hiện đóng cửa giao thương trên toàn cầu đã gây ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh của Tập Đoàn. Tuy nhiên, do Tập Đoàn tập trung chủ yếu hoạt động tại các lĩnh vực nhu yếu phẩm tại thị trường trong nước nên các ảnh hưởng này tương đối thấp tính trên tổng quy mô của Tổ Chức Niêm Yết. Ngoài ra, tính đến thời điểm hiện tại, tình hình dịch bệnh đã được kiểm soát chặt chẽ hơn cũng như các nước đã bắt đầu cho phép các hoạt động kinh tế quốc tế mở cửa trở lại nên Tổ Chức Tư Vấn nhận định các ảnh hưởng này sẽ tiếp tục được giảm nhẹ trong thời gian tới.

Kế hoạch lợi nhuận của Tổ Chức Niêm Yết được đưa ra trên cơ sở các dự báo kinh tế nói chung, các rủi ro được dự liệu cũng như thực trạng và triển vọng kinh doanh của Masan. Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy khả năng đạt được kế hoạch lợi nhuận năm 2021 như đã nêu ở mục trên của Tổ Chức Niêm Yết là khả thi nếu không gặp phải những rủi ro bất khả kháng hoặc các trở ngại khách quan.

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

Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết 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 Niêm Yết.

**16. Thông Tin Về Những Cam Kết Nhưng Chưa Thực Hiện Của Tổ Chức Niêm Yết**

Tổ Chức Niêm Yết không có cam kết nào chưa được thực hiện tính đến thời điểm của Bản Báo Bạch này.

**17. Các Thông Tin, Các Tranh Chấp Kiện tụng Liên Quan Tới Công Ty Có Thể Ảnh Hưởng Đến Giá Trái Phiếu Niêm Yết (Nếu Có)**

Không có.

**V. TRÁI PHIẾU NIÊM YẾT****1. Loại trái phiếu**

Trái phiếu doanh nghiệp không chuyển đổi, không kèm chứng quyền, không được bảo đảm bằng tài sản và xác lập nghĩa vụ trả nợ trực tiếp của Tổ chức phát hành.

**2. Mã trái phiếu**

MSN120008

**3. Số lượng trái phiếu phát hành**

5.000.000 (năm triệu) trái phiếu

**4. Tổng giá trị theo mệnh giá**

500.000.000.000 (năm trăm tỷ) Đồng

**5. Ngày phát hành**

04/11/2020 (“Ngày Phát Hành”)

**6. Ngày đáo hạn**

06/11/2023 (“Ngày Đáo Hạn”)

**7. Thời hạn trái phiếu**

36 (ba mươi sáu) tháng kể từ Ngày Phát Hành.

**8. Mệnh giá**

100.000 VND (Một trăm nghìn Đồng)/ 1 (một) Trái Phiếu.

**9. Mục đích phát hành trái phiếu**

Công Ty sử dụng vốn huy động được từ Trái Phiếu để (i) thanh toán nợ vay nội bộ cho công ty con, và/ hoặc (ii) góp thêm vào vốn điều lệ của công ty con của Công Ty.

Cụ thể, Công Ty sử dụng số tiền thu được từ Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng cho các mục đích cụ thể như sau:

STT	Nội dung	Số tiền (VND)	Thời gian sử dụng vốn
1	Thanh toán nợ vay nội bộ cho công ty con là WinCommerce (trước đây là VinCommerce)	500.000.000.000 (một trăm tỷ)	09/11/2020

**10. Nguồn Thanh Toán Trái Phiếu:**

- Thanh toán lãi Trái Phiếu:** Lãi Trái Phiếu được thanh toán định kỳ 6 (sáu) tháng một lần kể từ Ngày Phát Hành. Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng phần lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh, đầu tư và các nguồn thu hợp pháp khác sau khi trừ đi các chi phí sẽ được sử dụng để

thanh toán lãi Trái Phiếu cho nhà đầu tư. Theo kế hoạch kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành, tiền thu được từ hoạt động kinh doanh, đầu tư và các hoạt động khác, sau khi trừ đi các nghĩa vụ thuế phải nộp Nhà nước và chi phí hoạt động, vẫn đủ để thanh toán lãi Trái Phiếu.

- **Thanh toán gốc Trái Phiếu:** Gốc Trái Phiếu được thanh toán 1 (một) lần vào Ngày Đáo Hạn hoặc ngày mua lại trước hạn Trái Phiếu. Tùy tình hình thị trường thực tế, Tổ Chức Phát Hành dự kiến sẽ sử dụng (i) lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh, đầu tư và các hoạt động khác của Tổ Chức Phát Hành và/hoặc (ii) vốn huy động từ các nguồn vốn hợp pháp khác để thanh toán gốc Trái Phiếu tại thời điểm Trái Phiếu đáo hạn hoặc mua lại trước hạn Trái Phiếu.

#### 11. Tổng Số Trái Phiếu Niêm Yết

5.000.000 (năm triệu) Trái Phiếu (chiếm 100% tổng số Trái Phiếu đã phát hành).

#### 12. Lãi suất

- Đối với 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất cố định 9,9%/năm; và
- Đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất thả nổi bằng tổng của 3,9%/năm và Lãi Suất Tham Chiếu của Kỳ Tính Lãi 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, Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam, Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam, và Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam 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.

#### 13. Kỳ Trả Lãi

Lãi 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 bất buộc.

#### 14. Số lượng trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của Tổ Chức Niêm Yết

Không có.

#### 15. Xếp hạng tín nhiệm

Không có.

#### 16. Phương pháp tính giá

Trái Phiếu MSNH2023049 là trái phiếu có kỳ hạn, trả lãi định kỳ và có lãi suất kết hợp giữa cố định và thả nổi theo đó lãi suất được điều chỉnh theo sự thay đổi của lãi suất thị trường. Thị giá hay giá của Trái Phiếu (Market value) là giá giao dịch thứ cấp của Trái Phiếu do thị trường quyết định và luôn thay đổi theo quan hệ cung cầu trên thị trường.

Giá của Trái Phiếu là giá trị hiện tại của những dòng tiền trong tương lai dự tính thu được từ Trái Phiếu, được chiết khấu về thời điểm hiện tại với tỷ lệ lợi tức yêu cầu thích hợp của mỗi nhà đầu tư.

Công thức tổng quát tính giá Trái Phiếu trả lãi theo định kỳ như sau:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i} + \frac{FV}{(1+k)^n}$$

Trong đó:

- PV: là Giá của Trái Phiếu
- FV: là Mệnh giá (gốc) của Trái Phiếu
- CF<sub>i</sub>: là lãi của Trái Phiếu nhận vào kỳ trả lãi thứ i
- n: là số kỳ trả lãi còn lại của Trái Phiếu
- k: là mức sinh lời kỳ vọng đối với lợi suất Trái Phiếu

Việc xác định giá trái phiếu có thể khác nhau giữa các Nhà Đầu Tư do lợi suất yêu cầu khác nhau, áp dụng các thông lệ thị trường (market convention) khác nhau trong tính toán và khả năng tiếp cận các thông tin thị trường khác nhau. Để tính giá trái phiếu, Nhà Đầu Tư có thể tham khảo các bước tính toán như sau:

1. Xác định ngày thanh toán thực tế (ở Việt Nam là ngày t+1 so với ngày giao dịch);
2. Xác định số kỳ hưởng lãi coupon còn lại và các ngày nhận lãi coupon;
3. Xác định các kỳ hưởng lãi coupon theo lãi suất cố định đã công bố áp dụng;
4. Xác định các kỳ hưởng lãi coupon theo lãi suất thả nổi và dự phóng theo mô hình phù hợp;
5. Xác định mức lợi suất yêu cầu phù hợp (căn cứ lợi suất giao dịch thứ cấp/sơ cấp của tài sản có tính chất tương tự có thời gian đáo hạn tương tự hoặc trên cơ sở dự báo biến động của đường cong lợi suất);
6. Lựa chọn phương thức tính ngày (Day-count Convention) phù hợp theo thông lệ thị trường và loại tài sản (ví dụ: Actual/Actual ICMA, Actual/Actual ISDA, Actual/365 Fixed, Actual/360, Actual/364, Actual/365L, Actual/Actual AFB, 30/360...).
7. Áp dụng công thức nêu trên để tính giá trái phiếu

**Ví dụ minh họa:**

Mệnh giá Trái Phiếu (FV):	100.000 Đồng/Trái Phiếu;
Ngày phát hành:	04/11/2020;
Ngày đáo hạn (Maturity):	06/11/2023;
Kỳ hạn:	36 tháng
Kỳ trả lãi (Frequency):	vào các ngày 04/11 và 04/05 hàng năm và ngày 06/11/2023
Lãi suất (CPN):	Lãi suất cho 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: 9,9%/năm; và Lãi suất cho mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: Tổng của 3,9%/năm và lãi suất tham chiếu là trung bình cộng của các mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm cá nhân (trả lãi sau) kỳ hạn 12 (mười hai) tháng (hoặc tương đương) bằng Đồng Việt Nam do Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam, Ngân Hàng

	TMCP Ngoại Thương Việt Nam, Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam, và Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam công bố vào ngày xác định lãi suất có liên quan.
<i>Giá định ngày định giá (cũng là ngày giao dịch đầu tiên trên sàn)</i>	<b>20/12/2021</b>
<i>Số kỳ hưởng lãi và ngày nhận lãi còn lại</i>	6 kỳ vào các ngày 04/05/2021 (đã trả lãi), 04/11/2021 (đã trả lãi), 04/05/2022, 04/11/2022, 04/05/2023, 06/11/2023
<i>Lãi coupon đã xác định</i>	9,9% cho các kỳ 04/05/2021 (đã trả lãi) và 04/11/2021 (đã trả lãi)
<i>Lãi coupon chưa xác định</i>	Diễn biến phức tạp của dịch Covid-19 đã gây áp lực lớn lên thị trường tài chính, khiến lãi suất ngân hàng và trái phiếu chính phủ đều giảm ở tất cả các kì hạn. Theo đó, các ngân hàng thực hiện nhiều biện pháp để giúp hỗ trợ doanh nghiệp và cá nhân bị ảnh hưởng bởi đại dịch. <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Giả sử lãi suất áp dụng cho các kỳ tính lãi sau 2 kỳ tính lãi đầu tiên giảm theo xu hướng chung của thị trường, giá định giảm 0,5% so với mức lãi của hai Kỳ Tính Lãi đầu tiên: <b>9,4%</b></li> </ul>
<i>Lợi suất yêu cầu<sup>3</sup> hay Lãi suất chiết khấu (k)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lợi suất trái phiếu chính phủ kỳ hạn 03 năm là 1,34% (giao dịch kết thúc ngày 9/11/2021 theo thông tin tại <a href="https://hnx.vn/vi-vn/trai-phiau.html">https://hnx.vn/vi-vn/trai-phiau.html</a>)</li> <li>- Giả định mức biên chênh lệch giữa trái phiếu doanh nghiệp và lợi suất trái phiếu chính phủ cùng kỳ hạn 3 năm được yêu cầu bởi nhà đầu tư là 5%</li> <li>- Như vậy mức lợi suất yêu cầu được xác định là <b>6,34%/năm</b></li> </ul>
<i>Cơ sở tính ngày (day count convention)</i>	- Actual/365

<sup>3</sup> Đây chỉ là một ví dụ tham khảo về các xác định lợi suất yêu cầu đối với trái phiếu doanh nghiệp trên cơ sở credit spread đối với trái phiếu chính phủ cùng kỳ hạn theo thông lệ quốc tế. Nhà đầu tư có thể tham khảo thêm lợi suất giao dịch của trái phiếu doanh nghiệp có cùng rating và cùng kỳ hạn hoặc các phương pháp khác để xác định lợi suất yêu cầu.

Ngày	04/05/2021	04/11/2021	04/05/2022	04/11/2022	04/05/2023	06/11/2023
	Kỳ trả lãi 1 (đã thanh toán)	Kỳ trả lãi 2 (đã thanh toán)	Kỳ trả lãi 3	Kỳ trả lãi 4	Kỳ trả lãi 5	Kỳ trả lãi 6/ Đáo hạn
Lãi suất coupon (CPN)	9,9%	9,9%	9,40%	9,40%	9,40%	9,40%
Dòng tiền lãi CF(i)=CPN*số ngày thực tế của kỳ tính lãi/365	4909	4991	4661	4739	4661	4790
Gốc trái phiếu (Redemption)						100000
Số ngày nắm giữ			135	319	500	686
LS chiết khấu	6,34%	6,34%	6,34%	6,34%	6,34%	6,34%

Với các đặc điểm và giả định nêu trên, tại ngày giao dịch đầu tiên trên sàn HNX dự kiến **20/12/2021**, giá của Trái Phiếu là:

$$FV = \frac{4661}{(1+6,34)^{135/365}} + \frac{4739}{(1+6,34)^{319/365}} + \frac{4661}{(1+6,34)^{500/365}} + \frac{104790}{(1+6,34)^{686/365}} = 106.689 \text{ VND}$$

#### 17. Tính lợi suất đáo hạn

Lợi suất đáo hạn - YTM (Yield To Maturity) là đại lượng đo lường lợi suất (tỷ suất lợi nhuận) mà nhà đầu tư nhận được từ trái phiếu từ khi mua và nắm giữ trái phiếu đến khi đáo hạn. Nói cách khác, YTM là mức lãi suất làm cho giá trị hiện tại của các dòng tiền mà nhà đầu tư nhận được từ trái phiếu bằng với giá trị đầu tư ban đầu (giá mua/giá trị thị trường của Trái Phiếu).

Để xác định YTM, nhà đầu tư có thể áp dụng công thức tương tự công thức định giá Trái Phiếu được trình bày tại mục trên đây.

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i} + \frac{FV}{(1+k)^n}$$

#### Ví dụ minh họa:

Một Trái Phiếu có các đặc tính sau:

- Mệnh giá Trái Phiếu: 100.000 đồng/Trái Phiếu;
- Ngày phát hành: 04/11/2020;
- Ngày đáo hạn: 06/11/2023;
- Kỳ trả lãi: vào các ngày 04/11 và 04/05 hàng năm và ngày 06/11/2023 cho đến khi Trái Phiếu đáo hạn;

- **Lãi suất:**
  - 2 kỳ trả lãi đầu tiên: 9,9%/năm;
  - Cho tất cả các kỳ trả lãi sau 2 kỳ trả lãi đầu tiên: 9,4%/năm (đang giả định lãi suất ổn định, không thay đổi giữa các kỳ sau 2 kỳ trả lãi đầu tiên).
- Ngày giao dịch dự kiến: **20/12/2021**
- Giá giao dịch dự kiến: **100.000 VND**

Với các đặc điểm trên, nếu nhà đầu tư giao dịch tại ngày 20/12/2021 với giá 100.000 VND và nắm giữ tới khi đáo hạn thì lợi suất trái phiếu khi đáo hạn ( $k$ ) là:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i} + \frac{FV}{(1+k)^n}$$

Ngày	04/05/2021	04/11/2021	04/05/2022	04/11/2022	04/05/2023	06/11/2023
	Kỳ trả lãi 1 (đã thanh toán)	Kỳ trả lãi 2 (đã thanh toán)	Kỳ trả lãi 3	Kỳ trả lãi 4	Kỳ trả lãi 5	Kỳ trả lãi 6/ Đáo hạn
Lãi suất coupon (CPN)	9,9%	9,9%	9,40%	9,40%	9,40%	9,40%
Dòng tiền lãi CF(i)=CPN*số ngày thực tế của kỳ tính lãi/365	4909	4991	4661	4739	4661	4790
Gốc trái phiếu (Redemption)						100000
Số ngày nắm giữ			135	319	500	686

$$106.689 = \frac{4661}{(1+k)^{135/365}} + \frac{4739}{(1+k)^{319/365}} + \frac{4661}{(1+k)^{500/365}} + \frac{104790}{(1+k)^{686/365}}$$

Áp dụng phương pháp nội suy:  **$k = 6,34\%/năm$**

## 18. Phương pháp thực hiện quyền

### 18.1. Lãi Trái Phiếu

- Trái Phiếu sẽ được hưởng lãi với lãi suất (“**Lãi Suất**”) như sau:
  - đối với 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên, Lãi Suất bằng 9,9% (chín phẩy chín phần trăm) một năm; và
  - đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên, Lãi Suất bằng Lãi Suất Tham Chiếu



của Kỳ Tính Lãi đó cộng với 3,9% (ba phẩy chín phần trăm) một năm.

*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, Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam, Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam, và Ngân Hàng TMCP Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam 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. Để tránh nhầm lẫn, Kỳ Tính Lãi đầu tiên sẽ bắt đầu vào Ngày Phát Hành và mỗi Kỳ Tính Lãi tiếp theo sẽ bắt đầu vào ngày liền sau ngày kết thúc Kỳ Tính Lãi liền trước đó.

- Trái Phiếu sẽ hưởng lãi cho giai đoạn từ (và bao gồm cả) Ngày Phát Hành đến (nhưng không bao gồm) Ngày Đáo Hạn hoặc ngày Trái Phiếu được mua lại trước hạn theo Các Điều Khoản Trái Phiếu. Lãi phát sinh trên gốc Trái Phiếu được tính cho số ngày thực tế đã trôi qua trên cơ sở một năm có 365 (ba trăm sáu mươi lăm) ngày.
- Lãi trên gốc Trái Phiếu sẽ đến hạn và được thanh toán sau, định kỳ vào mỗi Ngày Thanh Toán Lãi. Lãi phải thanh toán vào mỗi Ngày Thanh Toán Lãi sẽ là:
  - đối với Ngày Thanh Toán Lãi đầu tiên, lãi phát sinh cho giai đoạn từ (và bao gồm cả) Ngày Phát Hành đến (nhưng không bao gồm) Ngày Thanh Toán Lãi đầu tiên; và
  - đối với bất kỳ Ngày Thanh Toán Lãi nào sau Ngày Thanh Toán Lãi đầu tiên, lãi phát sinh cho giai đoạn từ (và bao gồm cả) Ngày Thanh Toán Lãi liền trước đến (nhưng không bao gồm) Ngày Thanh Toán Lãi đó.

Theo đó, như quy định tại Các Điều Khoản Trái Phiếu, **Ngày Thanh Toán Lãi**” có nghĩa là bất kỳ ngày nào tròn 6 (sáu) tháng và 12 (mười hai) tháng từ Ngày Phát Hành và bất kỳ ngày tròn năm nào của các ngày như vậy trong bất kỳ năm dương lịch nào trong suốt thời hạn Trái Phiếu.

- Nếu ngày đến hạn của một khoản thanh toán theo Trái Phiếu không phải là Ngày Làm Việc thì Tổ Chức Niêm Yết sẽ thanh toán khoản tiền đó vào Ngày Làm Việc ngay sau ngày đó (và không bị coi là vi phạm nghĩa vụ thanh toán). Trừ trường hợp quy định tại Điều Khoản 7.3(b) của Các Điều Khoản Trái Phiếu, Chủ Sở Hữu Trái Phiếu sẽ không được hưởng lãi hay bất kỳ lợi ích nào khác trên số tiền bị chậm thanh toán do ngày đến hạn thanh toán không phải là Ngày Làm Việc.
- Nếu Ngày Đáo Hạn hoặc ngày Trái Phiếu được mua lại trước hạn theo Các Điều Khoản Trái Phiếu (tùy trường hợp áp dụng) không phải là Ngày Làm Việc thì đối với mỗi Trái Phiếu đang lưu hành vào ngày đó, Tổ Chức Niêm Yết sẽ thanh toán lãi trên tiền gốc Trái Phiếu theo Lãi Suất đang áp dụng vào ngày

đó cho giai đoạn tính từ (và bao gồm cả) ngày đó đến (nhưng không bao gồm) Ngày Làm Việc ngay sau ngày đó trên cơ sở một năm có 365 (ba trăm sáu mươi lăm) ngày.

- Trừ khi các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu có chấp thuận khác, Tổ Chức Niêm Yết phải thanh toán lãi trên bất kỳ khoản tiền nào bị chậm thanh toán (dù là gốc, lãi hay bất kỳ khoản thanh toán nào khác theo Trái Phiếu) phù hợp với Các Điều Khoản Trái Phiếu với lãi suất quá hạn bằng 150% (một trăm năm mươi phần trăm) Lãi Suất quy định tại Mục (i). Trong trường hợp các Văn Bản Quy Phạm Pháp Luật áp dụng đối với Trái Phiếu có quy định mức lãi suất quá hạn tối đa đối với bất kỳ khoản tiền chậm thanh toán nào nêu trên mà mức lãi suất quá hạn tối đa đó thấp hơn 150% (một trăm năm mươi phần trăm) Lãi Suất quy định tại Mục (i) thì mức lãi suất quá hạn tối đa đó sẽ được áp dụng. Lãi quá hạn sẽ được tính cho số ngày thực tế trôi qua trong giai đoạn từ (và bao gồm cả) ngày đến hạn thanh toán đến (nhưng không bao gồm) ngày khoản tiền chậm thanh toán được Tổ Chức Niêm Yết thanh toán trên thực tế trên cơ sở một năm có 365 (ba trăm sáu mươi lăm) ngày. Để tránh nhầm lẫn, (i) phụ thuộc vào quy định tại Điều Khoản 11.2 của Các Điều Khoản Trái Phiếu, nếu phát sinh việc chậm thanh toán, Tổ Chức Niêm Yết được thanh toán khoản tiền chậm thanh toán cùng với lãi quá hạn vào bất kỳ thời điểm nào sau ngày đến hạn thanh toán có liên quan, và (ii) sẽ không có khoản lãi nào phát sinh trên lãi chậm trả trong bất kỳ trường hợp nào.

### **18.2. Thanh Toán Gốc và Lãi Trái Phiếu**

Trước khi Trái Phiếu được đăng ký tại Trung Tâm Lưu Ký, việc thanh toán gốc, lãi và các khoản tiền khác liên quan đến Trái Phiếu sẽ được thực hiện theo các quy định tại Các Điều Khoản Trái Phiếu. Từ khi Trái Phiếu được đăng ký tại Trung Tâm Lưu Ký, việc thanh toán gốc, lãi và các khoản tiền khác liên quan đến Trái Phiếu sẽ được thực hiện theo các quy định của pháp luật Việt Nam và của Trung Tâm Lưu Ký.

### **18.3. Mua Lại Trái Phiếu**

#### Mua Lại Vào Ngày Đáo Hạn

Vào Ngày Đáo Hạn, Tổ Chức Niêm Yết sẽ mua lại toàn bộ Trái Phiếu đang lưu hành tại thời điểm đó với mức giá mua lại mỗi Trái Phiếu bằng tổng của mệnh giá Trái Phiếu, lãi và tất cả các khoản tiền khác đã phát sinh nhưng chưa được thanh toán trên toàn bộ Trái Phiếu tính đến Ngày Đáo Hạn.

#### Mua Lại Khi Có Sự Kiện Vi Phạm

Tổ Chức Niêm Yết phải mua lại Trái Phiếu khi xảy ra Sự Kiện Vi Phạm theo quy định tại Điều Khoản 11.1 của Các Điều Khoản Trái Phiếu.

#### Mua Lại Theo Quyền Chọn Của Tổ Chức Niêm Yết

- (a) Tại bất kỳ thời điểm nào sau 12 (mười hai) tháng kể từ Ngày Phát Hành và khi Trái Phiếu đang được đăng ký và lưu ký tại Đại Lý Trái Phiếu, Tổ Chức Niêm Yết được thực hiện quyền chào mua, trong một hoặc nhiều lần, đối với một phần hoặc toàn bộ số Trái Phiếu đang lưu hành bằng việc công bố, công khai cho Chủ Sở Hữu Trái Phiếu kế hoạch mua lại Trái Phiếu trước hạn và gửi một thông báo chào mua Trái Phiếu (“Thông Báo Chào Mua”) đến Chủ Sở Hữu Trái Phiếu (thông qua Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu) và Đại Lý Trái Phiếu (nếu áp dụng) chậm nhất 15 (mười lăm) Ngày Làm Việc

trước Ngày Mua Lại Trước Hạn, nêu rõ số lượng Trái Phiếu được chào mua, phương thức chào mua, giá chào mua, thời hạn để Chủ Sở Hữu Trái Phiếu đăng ký bán lại Trái Phiếu (“Thời Hạn Đăng Ký Bán”) và Ngày Mua Lại Trước Hạn.

- (b) Sau khi nhận được Thông Báo Chào Mua của Tổ Chức Niêm Yết, Đại Lý Trái Phiếu sẽ thực hiện các thủ tục chào mua phù hợp với các Văn Kiện Trái Phiếu và các Văn Bản Quy Phạm Pháp Luật có liên quan.
- (c) Chủ Sở Hữu Trái Phiếu có quyền chấp nhận hoặc từ chối bán lại một phần hoặc toàn bộ số Trái Phiếu được chào mua cho Tổ Chức Niêm Yết. Trường hợp chấp nhận bán lại Trái Phiếu, Chủ Sở Hữu Trái Phiếu sẽ gửi thông báo xác nhận bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác do Đại Lý Trái Phiếu quy định, trong đó nêu rõ số lượng Trái Phiếu mà Chủ Sở Hữu Trái Phiếu đăng ký bán lại (“Trái Phiếu Đăng Ký Bán”) đến Đại Lý Trái Phiếu trước khi kết thúc Thời Hạn Đăng Ký Bán. Kể từ thời điểm Chủ Sở Hữu Trái Phiếu gửi thông báo đăng ký bán lại Trái Phiếu, Chủ Sở Hữu Trái Phiếu đồng ý không hủy ngang sẽ chuyển nhượng các Trái Phiếu Đăng Ký Bán cho Tổ Chức Niêm Yết theo các điều kiện được quy định trong Thông Báo Chào Mua, và Chủ Sở Hữu Trái Phiếu sẽ không có quyền chuyển nhượng các Trái Phiếu Đăng Ký Bán đó cho bất kỳ Tổ Chức/Cá Nhân nào khác ngoài Tổ Chức Niêm Yết.

#### Mua Trái Phiếu Sau Khi Niêm Yết

Khi Trái Phiếu được niêm yết trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán, Tổ Chức Niêm Yết có thể mua Trái Phiếu trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán tại bất kỳ thời điểm nào sau 12 (mười hai) tháng từ Ngày Phát Hành theo phương thức phù hợp với các Văn Bản Quy Phạm Pháp Luật có liên quan, các quy chế và hướng dẫn có liên quan của Trung Tâm Lưu Ký và Sở Giao Dịch Chứng Khoán.

Ngoài những quy định trên đây, nhà đầu tư Trái Phiếu được thực hiện các quyền khác quy định tại Các Điều Kiện Trái Phiếu.

#### **19. Đánh giá tác động của tình hình lạm phát đối với trái phiếu niêm yết**

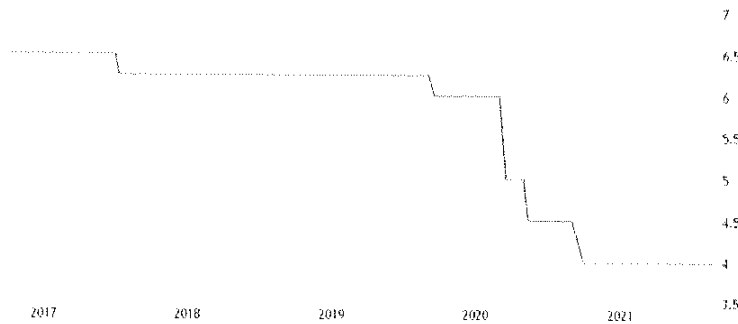
Lạm phát được xác định là một trong những chỉ tiêu quan trọng trong điều hành kinh tế vĩ mô ở Việt Nam từ trước tới nay. Nhận thức rõ vai trò của lạm phát, trong những năm gần đây, Chính phủ đã xác định mức cụ thể và coi lạm phát hàng năm là một chỉ tiêu phải được kiểm soát một cách chặt chẽ bên cạnh các chỉ tiêu kinh tế quan trọng khác. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, lạm phát bình quân năm 2019 tăng 2,79% so với bình quân năm 2018, mức tăng bình quân thấp nhất trong 3 năm gần nhất. Trong năm 2020, lạm phát ở mức 3,23% và tiếp tục trong tầm kiểm soát so với mục tiêu 4% được đề ra trong năm của NHNN. Trong 8 tháng đầu năm 2021, tỷ lệ lạm phát tăng 1,79% so với cùng kỳ năm trước và là mức tăng thấp nhất kể từ năm 2016 đến nay.

Tỷ lệ lạm phát giữ ở mức thấp và ổn định sẽ tạo điều kiện cho các chính sách tiền tệ tích cực và kích thích sản xuất kinh doanh phát triển. Một số thay đổi trong điều hành lãi suất những năm qua luôn được Ngân hàng Nhà nước tuân thủ nguyên tắc đảm bảo tính ổn định và thực hiện các mục tiêu kiểm soát lạm phát, tăng trưởng kinh tế. Việc quy định trần lãi suất cho vay, đặc biệt đối với lĩnh vực ưu tiên, đã góp phần gia tăng cơ hội tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp.

## Diễn biến lạm phát giai đoạn từ năm 2016 đến đầu năm 2021



## Diễn biến lãi suất Ngân hàng Nhà nước Việt Nam giai đoạn từ năm 2016 đến đầu năm 2021



(Nguồn: Tradingeconomics.com, Tổng cục Thống kê, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)

Giá trị Trái Phiếu được tính toán dựa trên cơ sở chiết khấu (các) dòng tiền phát sinh trong tương lai về thời điểm hiện tại, do đó chịu tác động trực tiếp bởi lãi suất thị trường hay còn gọi là rủi ro lãi suất. Rủi ro lãi suất là rủi ro mà giá trị Trái Phiếu sẽ giảm khi lãi suất thị trường tăng, và ngược lại. Khi tỷ lệ lạm phát gia tăng, lãi suất thị trường sẽ có xu hướng tăng tương ứng, khiến cho nhà đầu tư đòi hỏi mức sinh lời từ Trái Phiếu cao hơn, làm tăng lãi suất chiết khấu, do đó làm giảm giá trị hiện tại của Trái Phiếu. Ngược lại, nếu tỷ lệ lạm phát giảm kéo theo lãi suất thị trường giảm làm giảm chi phí đi vay của doanh nghiệp, tăng khả năng thanh toán nợ và trực tiếp làm tăng giá trị Trái Phiếu. Có thể kết luận rằng, tỷ lệ lạm phát và lãi suất thị trường có mối quan hệ ngược chiều với giá của Trái Phiếu.

Trong trường hợp diễn biến kinh tế vĩ mô trong thời hạn Trái Phiếu không có biến động bất thường, Trái Phiếu niêm yết dự kiến sẽ không chịu ảnh hưởng quá lớn đến từ tình hình lạm phát và lãi suất.

**20. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài (theo quy định của pháp luật về chứng khoán và pháp luật chuyên ngành)**

Theo quy định tại Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán và Điều lệ của Tổ Chức Niêm Yết không giới hạn về tỷ lệ sở hữu Trái Phiếu đối với nhà đầu tư nước ngoài.

**21. Các Loại Thuế Có Liên Quan Đến Trái Phiếu**

**21.1. 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 18/6/2014 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 số 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; và
- (vi) 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.

**21.2. Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp**

Văn bản pháp luật hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp 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

- ng 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 18/6/2014 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 thuế thu nhập doanh nghiệp 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 thuế thu nhập doanh nghiệp. 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 thuế thu nhập doanh nghiệp. 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 thường 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 (%) Thuế Thu nhập Doanh nghiệp 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 (%) thuế Thu nhập Doanh nghiệp 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 Niêm Yết sẽ tiến hành khấu trừ thuế thay cho nhà thầu nước ngoài. Tuy nhiên Tổ Chức Niêm Yết 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 Niêm Yết tin rằng làm như vậy theo đúng quy định của pháp luật. Tổ Chức Niêm Yết 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.

### **21.3. Thuế Giá Trị Gia Tăng**

Văn bản pháp luật hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp 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 18/6/2014 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 thu nhập từ lãi trái phiếu không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT. Theo đó, chuyển nhượng trái phiếu và lãi trái phiếu sẽ không chịu thuế GTGT.



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 Chủ Sở Hữu Trái Phiếu có nghĩa vụ thanh toán thuế giá trị gia tăng này.

1/2011

**VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT****1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT:****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](http://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 Mỹ Trì, Huyện Từ Liêm, Hà Nội  
Số điện thoại : (84-4) 3946 1600  
Website : <https://home.kpmg.com>

**3. TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT:****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**

Địa chỉ : Tầng 10 và Tầng 12, 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](http://www.tcbs.com.vn)

**4. ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU TRÁI PHIẾU:****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**

Địa chỉ : Tầng 10 và Tầng 12, 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](http://www.tcbs.com.vn)

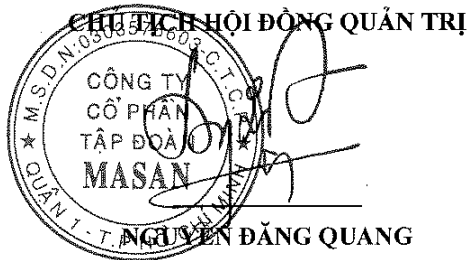
**VII. PHỤ LỤC**

1. Phụ lục I : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp của Tổ Chức Niêm Yết;
2. Phụ lục III :
  - Báo cáo tài chính Hợp nhất và Riêng lẻ được kiểm toán năm 2019;
  - Báo cáo tài chính Hợp nhất và Riêng lẻ được kiểm toán năm 2020;
  - Báo cáo tài chính Hợp nhất và Riêng lẻ quý cho kỳ kết thúc ngày 30 tháng 9 năm 2021;
3. Phụ lục IV : - Giới thiệu những văn bản pháp luật có liên quan của TCNY;
4. Phụ lục V : Nghị quyết của ĐHĐCĐ và Nghị quyết HĐQT về việc Niêm yết các Trái Phiếu.
5. Phụ lục VI : Bản sao Hợp đồng Đại diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu



Được lập tại Tp. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 11 năm 2021

**TỔ CHỨC NIÊM YẾT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN**



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**DANNY LE**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**ĐOÀN THỊ MỸ DUYÊN**

**CHỦ TỊCH UBKT**

**NGUYỄN ĐOÀN HÙNG**

**TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NGUYỄN THỊ THU HIỀN**