

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

CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE



(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)

CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 125 /GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 06 tháng 8 năm 2021)

TỔ CHỨC BẢO LÃNH PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG

TECHCOMSECURITIES



Redfaka

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp từ ngày ____ tháng ____ năm 2021 tại:

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH: CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE

Địa chỉ: Tầng 10, 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: <https://masanmeatlife.com.vn>

TỔ CHỨC TƯ VẤN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH: 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

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Đỗ Thị Thu Nga

Chức vụ: Giám đốc Pháp chế của Tổ Chức Phát Hành

Số điện thoại: +84 28 6256 3862

CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE

(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)

CHÀO BÁN TRÁI PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Dưới đây là các thông tin tóm tắt về các điều khoản và điều kiện chính của các trái phiếu được chào bán theo bản cáo bạch này (sau đây gọi là “**Bản Cáo Bạch**”), có thời hạn 60 (sáu mươi) tháng dự kiến phát hành trong Quý III năm 2021. Để biết thêm các thông tin chi tiết liên quan đến các điều khoản và điều kiện của từng loại Trái Phiếu, vui lòng xem Phần VI có tiêu đề “**THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN**” của Bản Cáo Bạch này.

Tên trái phiếu	: Trái Phiếu MMLB2126001 (“ Trái Phiếu ”)
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.
Lãi suất	: Theo Điều 7 Phần VI – Thông Tin Về Đợt Chào Bán của Bản Cáo Bạch này
Mệnh giá	: 100.000 VND (một trăm nghìn Đồng)/Trái Phiếu
Kỳ hạn trái phiếu	: mỗi Trái Phiếu có kỳ hạn là 60 (sáu mươi) tháng kể từ ngày phát hành của Trái Phiếu đó
Tổng số lượng trái phiếu chào bán	: 19.999.800 (mười chín triệu chín trăm chín mươi chín nghìn tám trăm) Trái Phiếu
Tổng giá trị trái phiếu chào bán theo mệnh giá	: 1.999.980.000.000 VND (một nghìn chín trăm chín mươi chín tỷ chín trăm tám mươi triệu Đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH:**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: (84-4) 3944 6368
- Fax: (84-4) 3944 6583
- Website: www.tcbs.com.vn

(sau đây gọi là “**Tổ Chức Tư Vấn**” hoặc “**Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành**”)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**Công Ty TNHH KPMG**

- Địa chỉ: Tầng 46, Tòa Nhà Keangnam, Landmark Tower, E6, Phạm Hùng, Xã Mỹ Đình, Huyện Từ Liêm, Hà Nội
- Số điện thoại: (84-24) 3946 1600
- Website: <https://home.kpmg.com>

TỔ CHỨC LƯU KÝ**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

ĐẠI LÝ ĐĂNG KÝ (trong giai đoạn trước khi đăng ký lưu ký tập trung Trái Phiếu tại VSD và 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

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
- Điện thoại: (84-24) 3944 6368
- Fax: (84-24) 3944 6583
- Website: www.tcbs.com.vn

MỤC LỤC

I.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	6
1.	Tổ Chức Phát Hành	6
2.	Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành, Tổ Chức Tư Vấn	6
II.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1.	Rủi Ro Về Kinh Tế	7
2.	Rủi Ro Về Luật Pháp	9
3.	Rủi Ro Đặc Thủ	9
3.	Rủi Ro Liên Quan Đến Trái Phiếu Và Đợt Chào Bán	14
4.	Rủi Ro Quản Trị Công Ty	15
5.	Rủi Ro Khác	16
III.	CÁC KHÁI NIỆM	17
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	20
1.	Thông Tin Chung Về Tổ Chức Phát Hành	20
2.	Tóm Tắt Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển Của Tổ Chức Phát Hành	20
3.	Cơ Cấu Tổ Chức Của Tổ Chức Phát Hành	22
4.	Cơ Cấu Quản Trị Và Bộ Máy Quản Lý Của Tổ Chức Phát Hành	24
5.	Thông Tin Về Công Ty Mẹ, Công Ty Con Của Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Mà Tổ Chức Phát Hành Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần, Phần Vốn Góp Chi Phối	29
6.	Thông Tin Về Quá Trình Tăng, Giảm Vốn Điều Lệ Của Tổ Chức Phát Hành	30
7.	Thông Tin Về Chứng Khoán Đang Lưu Hành	31
8.	Hoạt Động Kinh Doanh	32
9.	Thông Tin Về Cổ Đông Sở Hữu Từ 10% Vốn Điều Lệ Trở Lên	46
10.	Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát, Ban Giám Đốc, Kế Toán Trưởng	47
11.	Chính Sách Chia Lợi Nhuận Hoặc Trả Cổ Tức	57
12.	Tình Hình Thanh Toán Gốc Và Lãi Trái Phiếu Đã Phát Hành Trong 03 Năm Liên Tục Liên Trước Năm Đăng Ký Chào Bán Và Đến Thời Điểm Hiện Tại (Nếu Có)	57
13.	Thông Tin Về Những Cam Kết Nhưng Chưa Thực Hiện Của Tổ Chức Phát Hành	57
14.	Các Thông Tin, Nghĩa Vụ Nợ Tiềm Tàng, Tranh Chấp, KIỆN TỤNG Liên Quan Tới Tổ Chức Phát Hành Có Thể Ảnh Hưởng Đến Hoạt Động Kinh Doanh, Tình Hình Tài Chính Của Tổ Chức Phát Hành, Đợt Chào Bán, Dự Án Sử Dụng Vốn Thu Được Từ Đợt Chào Bán	58
15.	Thông Tin Về Cam Kết Của Tổ Chức Phát Hành Không Thuộc Trường Hợp Đang Bị Truy Cứu Trách Nhiệm Hình Sự Hoặc Đã Bị Kết Án Về Một Trong Các Tội Xâm Phạm Trật Tự Quản Lý Kinh Tế Mà Chưa Được Xóa Án Tích	58
V.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH	58
VI.	THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	70

VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	82
VIII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VÀ TRẢ NỢ VỐN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	82
IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	85
X. CÁC THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA NHÀ ĐẦU TƯ	86
XI. PHỤ LỤC.....	87

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**1. Tổ Chức Phát Hành****CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE**

Ông Danny Le Chức vụ: Chủ Tịch HĐQT

Ông Phạm Trung Lâm Chức vụ: Tổng Giám đốc

Ông Trần Quang Bế Chức vụ: Kế Toán trưởng

Chúng tôi 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. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo không có thông tin hoặc số liệu sai sót mà có thể gây ảnh hưởng đối với các thông tin trong Bản Cáo Bạch.

2. Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành, Tổ Chức Tư Vấn**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THUẬT (“TCBS”)**

Ông Nguyễn Xuân Minh Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị và Người đại diện theo pháp luật

Bà Nguyễn Thị Thu Hiền Chức vụ: Tổng Giám đốc (văn bản ủy quyền 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 chào bán trái phiếu ra công chúng do TCBS tham gia lập trên cơ sở Hợp Đồng Tư Vấn Chào Bán Chứng Khoán, Bảo Lãnh Phát Hành Và Tư Vấn Niêm Yết Trái Phiếu số 01/2021/BLPHTVNY/MML-TCBS ngày 1 tháng 6 năm 2021 với Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi 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 Masan MEATLife cung cấp.

II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

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

1. Rủi Ro Về Kinh Tế

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

Phần lớn doanh thu của MML đều phát sinh từ Việt Nam, và phần lớn hoạt động kinh doanh của Công Ty nằm trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Hoạt động kinh doanh của MML 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 MML có thể bị ảnh hưởng bất lợi bởi những thay đổi về 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 biện pháp có thể mang lại lợi ích cho tổng thể nền kinh tế Việt Nam, nhưng có thể tác động bất lợi đến MML. 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 Công Ty.

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 MML.

Tình hình kinh tế Việt Nam cũng ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của MML. Các yếu tố đã và có khả năng tiếp tục ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế Việt Nam bao gồm những đợt bùng phát dịch bệnh Ebola, Mers-CoV, dịch cúm gia cầm A (H5N1), dịch tả lợn châu Phi (ASF) và dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp COVID-19 gần đây hoặc các bệnh dịch truyền nhiễm khác xảy ra gần đây và có khả năng xảy ra trong tương lai; biến động tỷ giá; tỷ lệ lạm phát cao và việc NHNN tăng lãi suất; thay đổi về thuế; các thiên tai, bao gồm cả sóng thần, hỏa hoạn, lũ lụt và các thảm họa tương tự khác; việc tăng giá dầu; sự phát triển về chính sách, chính trị hoặc kinh tế khác ở Việt Nam hoặc ảnh hưởng đến Việt Nam, và các xu hướng kinh tế toàn cầu mang tính tiêu cực bao gồm khủng hoảng kinh tế toàn cầu dẫn đến

những đợt điều chỉnh trên thị trường bất động sản và chứng khoán, thiếu nguồn cung vốn, suy giảm mang tính hệ quả đối với hoạt động đầu tư nước ngoài và đình trệ tăng trưởng kinh tế.

MML 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 Công Ty. Tuy nhiên, MML 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 MML

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

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 Công Ty, 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 MML không thể chuyển các chi phí và phí tổn gia tăng này vào giá hàng hóa và dịch vụ cho khách hàng, thì các chi phí đó sẽ có thể ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành. Hơn nữa, tỷ lệ lạm phát và mức lãi suất cho vay cao có thể ảnh hưởng bất lợi đến nền kinh tế Việt Nam, môi trường kinh doanh và niềm tin của người tiêu dùng nói chung, và do đó ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến công việc kinh doanh, tình hình tài chính, và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành.

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 các 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 Phát Hành và khả năng huy động vốn của MML

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 MML, 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 Công Ty.

2. Rủi Ro Về Luật Pháp***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 Công Ty***

Hoạt động kinh doanh chủ chốt của Công Ty là sản xuất thức ăn chăn nuôi và sản xuất thịt mát và các sản phẩm chế biến từ thịt. Những sản phẩm này tuy không thuộc diện hàng hóa thực hiện bình ổn giá, có sự điều tiết của Nhà nước nhưng thuộc diện hàng hóa phải thực hiện kê khai, niêm yết giá. Ngành hàng sản xuất thức ăn chăn nuôi, chăn nuôi và chế biến thịt chịu sự điều chỉnh của các luật và quy chế về bảo vệ môi trường, các quy định về điều kiện sản xuất và quản lý chất lượng sản phẩm của Việt Nam. Các luật, quy chế và quy định nêu trên được đặt ra nhằm hạn chế ảnh hưởng bất lợi đến môi trường, kiểm soát tình trạng làm môi trường xuống cấp và ô nhiễm, đảm bảo quyền lợi của khách hàng, bảo vệ an toàn và sức khỏe cho người tiêu dùng Việt Nam cũng như để hỗ trợ sự phát triển của ngành chăn nuôi tại Việt Nam. Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm các luật và quy chế đó sẽ bị xử phạt. Công Ty không thể bảo đảm rằng các luật, quy chế và quy định nêu trên của Việt Nam sẽ không thay đổi trong tương lai, hoặc Chính Phủ sẽ không áp đặt các luật và quy chế nghiêm khắc hơn đối với các lĩnh vực đó. Những thay đổi đó có thể đòi hỏi Công Ty 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 Công Ty.

Pháp luật thuế Việt Nam thay đổi

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

3. Rủi Ro Đặc Thù**3.1. Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Ngành*****MML phải đối mặt với rủi ro xảy ra tình trạng khiếm khuyết của sản phẩm và bất kỳ vụ khiếm khuyết nào như vậy sẽ khiến Công Ty có nguy cơ bị khiếu nại về trách nhiệm đối với sản phẩm***

Khiếm khuyết của sản phẩm bao gồm những ẩn tỳ, nội tỳ chưa được phát hiện trong quá trình sản xuất sản phẩm là một rủi ro vốn có trong hoạt động sản xuất thức ăn chăn nuôi, chăn nuôi và chế biến thực

phẩm. Đặc biệt, vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm trong những năm gần đây ngày càng nhận được nhiều sự quan tâm từ phía người tiêu dùng cũng như các cơ quan chức năng. Mặc dù MML đã nỗ lực tối đa, bao gồm cả việc kiểm tra thường xuyên tại nhà máy sản xuất từ nguyên vật liệu đầu vào đến sản phẩm cuối cùng, nhưng Công Ty không thể hoàn toàn loại trừ nguy cơ từ nguyên nhân khách quan. Do vậy, Công Ty có thể bị khiếu nại liên quan đến tình trạng khiếm khuyết của sản phẩm và có thể phải thu hồi sản phẩm. Mặc dù Việt Nam không có các chính sách cụ thể về trách nhiệm sản phẩm, MML không thể đảm bảo rằng Công Ty sẽ không phải đối mặt với khiếu nại hoặc kiện tụng về sự an toàn và chất lượng của các sản phẩm của Công Ty. Hơn nữa, hoạt động kinh doanh của Công Ty 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 vệ sinh an toàn liên quan đến sản phẩm của Công Ty hoặc về các sản phẩm của các ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi, chăn nuôi và chế biến thực phẩm tại Việt Nam nói chung. Những công bố tiêu cực như vậy có thể làm giảm nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm Công Ty và dẫn đến tình trạng sụt giảm doanh số dài hạn hoặc thậm chí sụt giảm doanh số của Công Ty một cách liên tục.

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.

Các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia ký kết như Hiệp Định Đối Tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam-EU (EVFTA) hay các hiệp định thương mại tự do của ASEAN có thể tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh của chúng tôi

Khi Việt Nam tham gia các hiệp định về tự do thương mại như Hiệp định TPP, Hiệp định EVFTA hay các hiệp định thương mại tự do của ASEAN, ngành chăn nuôi của Việt Nam sẽ phải cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm nhập khẩu với giá thành rẻ hơn trong khi chưa có cơ chế phù hợp để Việt Nam có thể xuất khẩu thịt ra các thị trường tiềm năng trên thế giới nhằm tăng trưởng và thúc đẩy ngành chăn nuôi nói chung và chăn nuôi heo nói riêng. Nguy cơ ngành chăn nuôi Việt Nam bị co hẹp hoặc phải chịu sức ép giảm giá thành sản phẩm để cạnh tranh sẽ dẫn đến áp lực giảm giá đối với ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi cũng như ngành chăn nuôi và chế biến thực phẩm có nguồn gốc từ thịt. Nếu các sản phẩm của Công Ty không có lợi thế về giá thành và chi phí sản xuất để cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu, hoạt động của Công Ty sẽ chịu nhiều rủi ro.

3.2. Rủi Ro Đặc Thù Liên Quan Đến Lĩnh Vực Hoạt Động

Hoạt động sản xuất và kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng của MML đòi hỏi nguồn nguyên liệu đầy đủ và ổn định, do đó Tổ Chức Phát Hành chịu rủi ro về biến động giá nguyên liệu và các rủi ro khác

Nguyên liệu được Công Ty mua tại Việt Nam và nhập khẩu từ nước ngoài thông qua các công ty trung gian. Mặc dù Công Ty mua nguyên liệu từ nhiều nhà cung cấp và không lệ thuộc vào bất kỳ nhà cung cấp

duy nhất nào, Công Ty không đảm bảo rằng tình trạng thiếu hụt nguyên liệu sẽ không xảy ra. Nếu Công Ty không có được đầy đủ nguyên liệu cả về lượng cũng như về chất, chất lượng sản phẩm, sản lượng sản xuất cũng như doanh thu của Công Ty sẽ bị ảnh hưởng xấu.

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 Chính Phủ liên quan tới lĩnh vực nông nghiệp. Nếu Công Ty không thể quản lý các chi phí này cũng như tăng giá bán các sản phẩm của Công Ty lên tương ứng thì công việc kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh cũng như triển vọng của Công Ty sẽ bị ảnh hưởng.

Để giảm thiểu ảnh hưởng các rủi ro về nguyên vật liệu, Công Ty 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. Công Ty 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.

MML phụ thuộc vào mạng lưới phân phối đã có sẵn

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

Thành công của MML phụ thuộc vào việc các sản phẩm mà Công Ty 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 MEATDeli đã dần trở nên quen thuộc trong mỗi bữa ăn gia đình người Việt, thương hiệu Bio-zeem cũng trở thành thương hiệu thức ăn chăn nuôi được sử dụng với những ưu việt về cải thiện năng suất đối với người chăn nuôi. Ngoài ra, các vấn đề về chất lượng sản phẩm, trên thực tế hoặc theo hình dung, hoặc cáo buộc về khiếm khuyết sản phẩm, thậm chí ngay cả khi không 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. Công Ty có thể phải chịu trách nhiệm nếu việc tiêu thụ sản phẩm của Công Ty mang lại những trải nghiệm tiêu cực cho khách hàng. Do vậy, bên cạnh các biện pháp quản lý sản phẩm, Công Ty 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 khiếm khuyết, hoặc bị hư hỏng hoặc bị gắn nhãn hiệu sai.

MML 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 Công Ty

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 Công Ty cho các khách hàng hoặc các thương nhân. Sự chậm trễ này sẽ ảnh hưởng đến danh tiếng của MML, gây ra tổn thất về mặt kinh doanh và ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả tài chính. Mặc dù Công Ty luôn ký kết các hợp đồng bảo hiểm tài sản, bảo hiểm cháy nổ và bảo hiểm vận chuyển hàng hóa, Công Ty 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 Công Ty, MML cũng như các doanh nghiệp khác ở Việt Nam không có bảo hiểm gián đoạn kinh doanh.

3.3. 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 MML 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 Công Ty

Thành công của MML phụ thuộc một phần vào khả năng của Công Ty trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, như nhãn hiệu hàng hóa cho các thương hiệu, bao gồm cả MEATDeli, ANCO, Proconco và Bio-zeem. MML đã đăng ký nhãn hiệu hàng hóa cho các sản phẩm của Công Ty, chủ yếu tại Việt Nam, Công Ty 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, Công Ty 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 lạm dụng bởi các đối thủ cạnh tranh. Bất kỳ sự thất bại nào của MML 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 Công Ty.

Trong trường hợp các bên thứ ba làm giả, làm nhái sản phẩm của chúng tôi một cách bất hợp pháp, Công Ty 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 MML có thể bị ảnh hưởng.

Do đó, Công Ty 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 Công Ty.

Hoạt động kinh doanh của MML mang tính mùa vụ

Doanh số của Công Ty bị ảnh hưởng bởi tính chất mùa vụ. 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, Công Ty có thể không đạt được công suất trong mùa cao điểm và bị dư công suất trong mùa thấp điểm.

MML có thể không thành công trong việc phát triển sản phẩm mới

Sản phẩm hàng tiêu dùng của MML có được sự đón nhận từ phía người tiêu dùng hay không phụ thuộc rất nhiều vào khả năng của Công Ty 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, MML luôn tiến hành nghiên cứu thị trường và đánh giá thị hiếu của người tiêu dùng đối với sản phẩm đó một cách toàn diện, sự thay đổi về khẩu vị của người tiêu dùng cũng như khả năng thất bại của Công Ty 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 Công Ty 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 Công Ty. Nếu sản phẩm mới thất bại, Công Ty 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 Công Ty.

Khả năng của MML trong việc giới thiệu sản phẩm mới và duy trì và mở rộng năng lực sản xuất của Công Ty 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 Công Ty và thay thế thiết bị sản xuất lạc hậu

Ngoài ra, Công Ty 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. Việc huy động thêm vốn vay cho các mục đích trên, có thể sẽ:

- hạn chế khả năng chi trả cổ tức của Công Ty;
- tăng nguy cơ bị ảnh hưởng bởi các điều kiện kinh tế bất lợi chung;
- buộc Công Ty phải dành một phần đáng kể của dòng tiền mặt từ các hoạt động cho nghĩa vụ trả nợ, do đó làm giảm sự sẵn có của dòng tiền mặt để tài trợ cho chi phí đầu tư, vốn lưu động và các mục đích chung khác của Tổ Chức Phát Hành; và
- hạn chế tính linh hoạt của Công Ty 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 Công Ty 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 MML 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 MML, đặc biệt khi chúng tôi hoạt động với hoặc gần hết công suất tối đa và thiết bị cần phải được sửa chữa, bảo dưỡng thay vì được sử dụng cho sản xuất. Ngoài ra, một phần lớn nguyên vật liệu và tất cả các thực phẩm, đồ uống và thức ăn chăn nuôi thành phẩm của chúng tôi là dễ hư hỏng và thời gian bảo dưỡng kéo dài của thiết bị có thể làm cho các sản phẩm này không thích hợp cho tiêu dùng. Mặc dù MML 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 Công Ty trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng và uy tín của Công Ty có thể bị ảnh hưởng.

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

MML 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, Công Ty phụ thuộc nhiều vào sức mạnh uy tín của Công Ty với tư cách là công ty đứng đầu thị trường và quy mô hoạt động và Công Ty tin rằng các nhà cung cấp của Công Ty xem Công Ty như là một đối tác đáng tin cậy. Mặc dù Công Ty tin tưởng rằng mối quan hệ lâu dài của Công Ty với nông dân địa phương, ví dụ, khuyến khích họ bán ngũ cốc cho Công Ty với giá thị trường, nhưng Công Ty không thể đảm bảo rằng điều này sẽ tiếp tục trong tương lai do các bên không có sự ràng buộc với nhau bằng các hợp đồng dài hạn. 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 Công Ty đưa ra.

Rất nhiều khách hàng của Công Ty 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, Công Ty 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. Do vậy, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của Tổ Chức Phát Hành có thể bị ảnh hưởng bất lợi đáng kể. Tuy nhiên, do Công Ty không phụ thuộc vào một nhà cung cấp hay một khách hàng lớn nào nên Công Ty có thể linh hoạt tìm kiếm các đối tác mới để hạn chế rủi ro này.

3. Rủi Ro Liên Quan Đến Trái Phiếu Và Đợt Chào Bán

Trái Phiếu không được bảo đảm bằng tài sản

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

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

Tuy nhiên, Tổ Chức Phát Hành luôn nghiên cứu kỹ khả năng thanh toán các khoản gốc, lãi và các loại chi phí phát sinh có liên quan trước khi thực hiện phát hành các loại chứng khoán ra công chúng. Dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh các năm vừa qua, cũng như triển vọng kinh doanh trong tương lai, doanh thu và lợi nhuận của Tổ Chức Phát Hành vẫn đủ để đảm bảo cho việc thanh toán gốc, lãi Trái Phiếu đúng hạn cho chủ sở hữu trái phiếu nếu không có sự kiện bất khả kháng nào xảy ra.

Bảo lãnh cho Trái Phiếu có giới hạn truy đòi trong phạm vi tài sản của bên bảo lãnh

Các quyền của chủ sở hữu trái phiếu với tư cách là các bên nhận bảo lãnh chỉ giới hạn ở phạm vi tài sản của công ty mẹ của Tổ Chức Phát Hành là MSN. Ngoài Tổ Chức Phát Hành, các chủ sở hữu trái phiếu không có bất kỳ quyền nào đối với bất kỳ thành viên, cổ đông hay người có liên quan khác nào và các công ty con và công ty liên kết của Bên Bảo Lãnh, cũng như tài sản của bất kỳ tổ chức/cá nhân nào trong số họ.

Tính thanh khoản của Trái Phiếu trên thị trường thứ cấp

Mặc dù Trái Phiếu sẽ được thực hiện niêm yết sau khi phát hành thành công, tuy nhiên Tổ Chức Phát Hành không thể đảm bảo rằng sẽ có một thị trường giao dịch sôi động cho các Trái Phiếu, cũng như không thể bảo đảm được tính thanh khoản của các Trái Phiếu trên thị trường thứ cấp đó. Giả thiết có thị trường giao dịch cho Trái Phiếu thì Trái Phiếu có thể được giao dịch với giá cao hơn hoặc thấp hơn giá phát hành ban đầu tùy thuộc vào nhiều yếu tố như lãi suất trên thị trường tại thời điểm giao dịch, tình hình

tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành và thị trường giao dịch của các chứng khoán tương tự.

Quyền đối với Trái Phiếu của chủ sở hữu trái phiếu có thể bị hạn chế

Theo quy định tại các văn kiện Trái Phiếu có liên quan, khi xảy ra một sự kiện vi phạm, chủ sở hữu trái phiếu phải thực hiện quyền của mình đối với Trái Phiếu thông qua Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu chứ không được tự mình chủ động thực hiện quyền.

Việc Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu thực hiện các quyền này cũng phụ thuộc vào các điều kiện khác, như Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu chỉ được tuyên bố xảy ra sự kiện vi phạm và yêu cầu Tổ Chức Phát Hành mua lại Trái Phiếu nếu có nghị quyết chấp thuận của các chủ sở hữu trái phiếu hoặc chỉ được tiến hành các thủ tục tố tụng đối với Tổ Chức Phát Hành sau khi Tổ Chức Phát Hành không đảm bảo thực hiện đầy đủ nghĩa vụ mua lại của mình.

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

Đợt chào bán có thể không thành công như dự kiến

Với diễn biến phức tạp của đại dịch Covid-19 hiện nay, việc thực hiện phát hành và chào bán trái phiếu có khả năng bị gián đoạn. Đây cũng là thực trạng chung của các hoạt động đang diễn ra trên thị trường cả trong nước và quốc tế, bao gồm cả hoạt động của các đối tác liên quan đến đợt phát hành cũng như các nhà đầu tư. Việc gián đoạn hoạt động đối với bất kỳ đối tượng nào nêu trên cũng sẽ là rủi ro đối với đợt chào bán của Công Ty, đặc biệt các biện pháp phòng chống dịch bệnh (như phong tỏa tạm thời khu vực dân cư, giãn cách xã hội, cách ly tập trung hoặc tự cách ly tại nhà, hoặc làm việc tại nhà) có thể sẽ được áp dụng bất cứ lúc nào trước diễn biến phức tạp của dịch Covid-19. Bên cạnh đó, đại dịch cũng làm cho các nhà đầu tư có quan điểm thận trọng hơn trong việc đánh giá triển vọng nói riêng cũng như việc quyết định tham gia đầu tư vào các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung cũng như Tổ Chức Phát Hành.

4. Rủi Ro Quản Trị Công Ty

Tổ Chức Phát Hành không thể tuyển dụng hay giữ được nhân sự có kỹ năng thích hợp cho các vị trí quản lý then chốt

Hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc vào việc duy trì khả năng tuyển dụng hoặc giữ được nhân sự có trình độ và năng lực thích hợp cho các vị trí quản lý then chốt. Thành công của Tổ Chức Phát Hành phụ thuộc khá nhiều vào kỹ năng, năng lực và nỗ lực của các nhân sự của Công Ty, 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. Công Ty 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 Công Ty 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 Công Ty có thể không thu hút và giữ được các nhân sự Công Ty 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 Công Ty. Để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro này, Công Ty 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 Công Ty.

Tổ Chức Phát Hành có thể không nhận được mức cổ tức như kỳ vọng trong tương lai từ các công ty con, công ty liên kết

Tổ Chức Phát Hành thực hiện các hoạt động kinh doanh trọng yếu thông qua các công ty con, công ty liên kết. Khả năng Tổ Chức Phát Hành hoàn trả và thanh toán khoản gốc, lãi và các khoản khác theo Trái Phiếu sẽ phụ thuộc một phần vào số cổ tức mà Tổ Chức Phát Hành nhận được từ công ty con, công ty liên kết. Cổ tức Tổ Chức Phát Hành nhận được phụ thuộc vào lợi nhuận sau thuế, tỷ lệ chi trả cổ tức của các công ty con, công ty liên kết và tỷ lệ sở hữu của Tổ Chức Phát Hành tại các công ty con, công ty liên kết. Tỷ lệ chi trả cổ tức của các công ty con, công ty liên kết có thể bị ảnh hưởng bởi các cam kết mà các công ty liên kết đó đã ký kết. Việc các công ty con, công ty liên kết của Tổ Chức Phát Hành không có khả năng chi trả cổ tức có thể ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả và thanh toán khoản gốc, lãi và các khoản khác theo Trái Phiếu.

5. Rủi Ro Khác

Ngoài các rủi ro trình bày ở trên, hoạt động của MML còn chịu ảnh hưởng của các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, hỏa hoạn, đình công, đảo chính, chiến tranh...là những sự kiện ít gặp trong thực tế, ngoài tầm kiểm soát, khả năng phòng ngừa và dự kiến của Tổ Chức Phát Hành. Mặc dù Công Ty 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 Công Ty.

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.

III. CÁC KHÁI NIỆM

3F:	Thức Ăn Chăn Nuôi-Trang Trại-Thực Phẩm
ANCO:	Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế, một công ty do MML 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 MML, hoặc thương hiệu “ANCO”, tùy từng trường hợp áp dụng
Bản Cáo Bạch:	Bản cáo bạch này
BCTC:	Báo cáo tài chính
Chính Phủ:	Chính Phủ nước Cộng Hòa Xã hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Công Ty/ MML /Tổ Chức Phát Hành:	Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife
DTT:	Doanh thu thuần
Đại Hội Đồng Cổ Đông/ ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông của Tổ Chức Phát Hành
ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
EU:	Liên minh Châu Âu
HĐQT:	Hội đồng quản trị
KCN:	Khu công nghiệp
Luật Doanh Nghiệp:	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
LNG:	Lợi nhuận gộp
MSN:	Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan
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 MML 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
NHNN:	Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam
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 Công Ty, hoặc thương hiệu “Proconco”, tùy từng trường hợp áp dụng
R&D:	Nghiên cứu và phát triển
TCBS/ Tổ Chức Tư Vấn:	Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương
TGD:	Tổng Giám đốc
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TTNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
UBCKNN:	Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước
UBKT	Ủy Ban Kiểm Toán
UPCoM:	Hệ thống giao dịch cho chứng khoán chưa niêm yết
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
VSD:	Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam hoặc Tổng Công Ty Lưu Ký Và Bù Trừ Chứng Khoán Việt Nam
Vissan:	Công Ty Cổ Phần Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản, một công ty liên kết của ANCO

VND/ Đồng/ Đồng Việt Nam: Đồng Việt Nam, đơn vị tiền tệ hợp pháp của Việt Nam

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

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**1. Thông Tin Chung Về Tổ Chức Phát Hành**

- Tên Tổ Chức Phát Hành
(tên đầy đủ) : Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife (“**Tổ Chức Phát Hành**”)
- Tên tiếng anh : Masan MEATLife Corporation
- Tên viết tắt : MML
- Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp : 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 17 ngày 14 tháng 12 năm 2020
- Trụ sở chính : Lầu 10, 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 : <https://masanmeatlife.com.vn>
- Vốn điều lệ đã đăng ký : 3.267.148.470.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp : 3.267.148.470.000 VND
- Người đại diện theo pháp luật :
 - Ông Danny Le – Chủ Tịch HĐQT
 - Ông Phạm Trung Lâm – Tổng Giám đốc
- Ngành nghề kinh doanh chính :

STT	Ngành nghề kinh doanh chính	Mã ngành
1	Hoạt động tư vấn quản lý <i>Chi tiết: Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, luật) (CPC: 86509)</i>	7020 (Chính)
- Mã cổ phiếu : MML
- Sàn giao dịch : UPCoM

2. Tóm Tắt Quá Trình Hình Thành Và Phát Triển Của Tổ Chức Phát Hành

Tổ Chức Phát Hành được chứng nhận thành lập vào ngày 07 tháng 10 năm 2011 dưới hình thức công ty cổ phần. Tính đến ngày lập Bản Cáo Bạch này, vốn điều lệ được đăng ký của Tổ Chức Phát Hành là

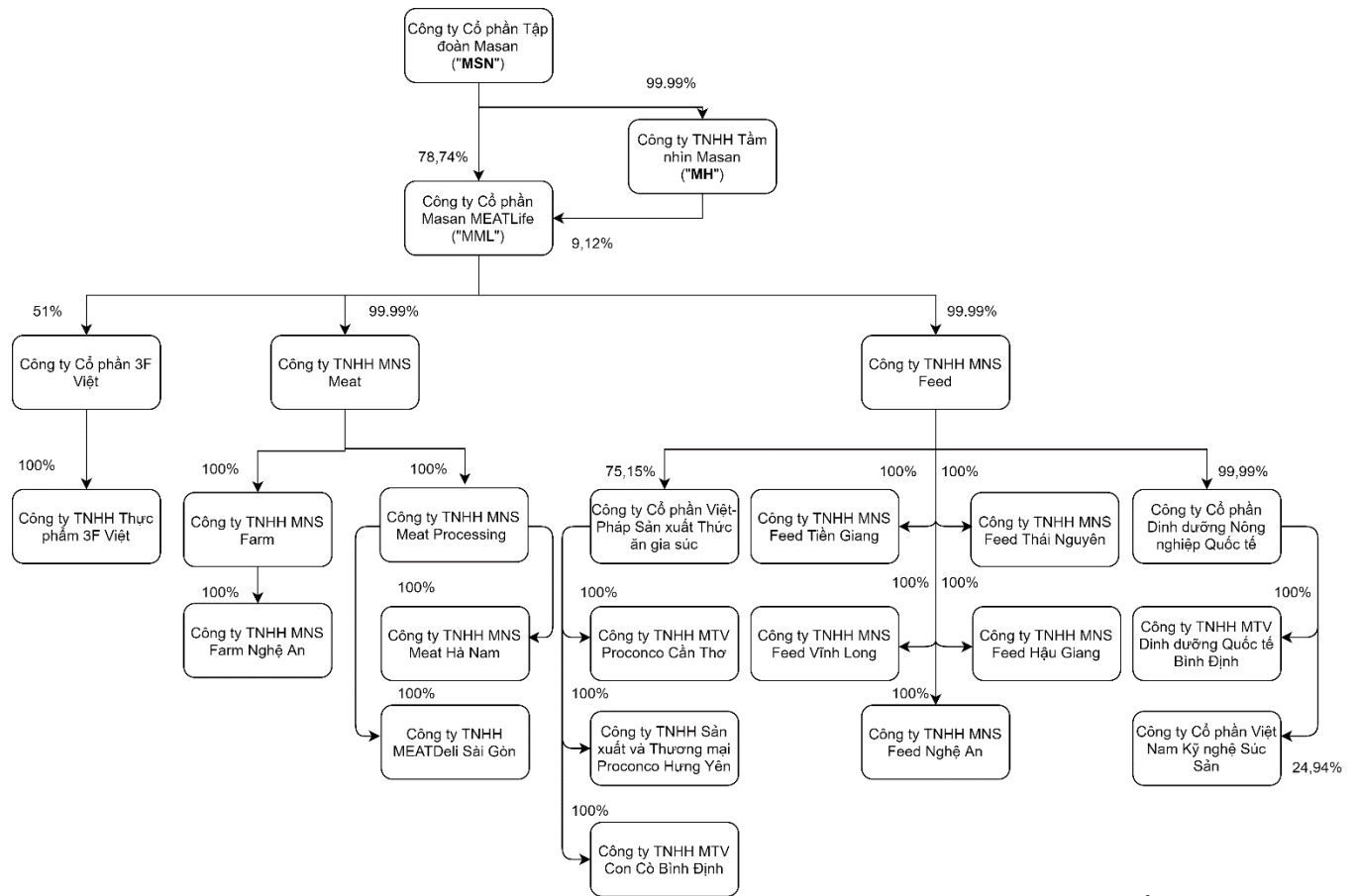
3.267.148.470.000 VND (ba nghìn hai trăm sáu mươi bảy tỷ một trăm bốn mươi tám triệu bốn trăm bảy mươi nghìn Đồng). Các sự kiện quan trọng trong quá trình thành lập và hoạt động của MML được trình bày dưới đây:

Năm 2011	Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife được thành lập vào ngày 07/10/2011, với tên gọi là Công ty TNHH Một thành viên Hoa Kim Ngân với vốn điều lệ là 10.000.000 Đồng
Năm 2012	Ngày 28/11/2012, Công Ty đổi tên thành Công ty TNHH Một thành viên Sam Kim
Năm 2014	- Ngày 13/06/2014, Công Ty thay đổi chủ sở hữu và người đại diện theo pháp luật - Ngày 07/07/2014, Công Ty tăng vốn điều lệ lên 2.000.010.000.000 Đồng, đồng thời thay đổi tên và chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty TNHH Sam Kim - Đồng thời, vào tháng 7/2014, Công Ty nhận chuyển nhượng 70% cổ phần trong Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc Tế (“ANCO”) từ các cổ đông hiện hữu của ANCO - Ngày 01/8/2014, Công Ty bổ sung một số ngành nghề kinh doanh về bán buôn thực phẩm, sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm...đáp ứng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công Ty vào thời điểm này - Cuối năm 2014, Công Ty nhận chuyển nhượng 99,99% phần vốn góp trong Công ty TNHH Shika, một công ty có các công ty con đang sở hữu 40% cổ phần Công ty Cổ phần Việt – Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc (“Proconco”)
Năm 2015	- Tháng 3/2015, Công Ty mua toàn bộ phần vốn góp trong Công ty TNHH Kenji, một công ty đang sở hữu 13,06% cổ phần Proconco, nâng tổng số cổ phần tại Proconco lên 53,06% - Ngày 31/07/2015, Công Ty trở thành công ty con của MSN và thay đổi tên Công ty thành Công ty TNHH Masan Nutri-Science với vốn điều lệ là 2.000.010.000.000 Đồng. - Ngày 07/12/2015, Công Ty thay đổi trụ sở chính và Người đại diện theo pháp luật
Năm 2016	- Cuối năm 2015 và đầu năm 2016, Công Ty (thông qua công ty con) nâng tổng số cổ phần sở hữu tại Proconco lên 75,15% - Ngày 17/03/2016, Công Ty chuyển đổi loại hình doanh nghiệp sang công ty cổ phần và thay đổi tên thành Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science (“MNS”) - Tháng 5/2016, Công Ty tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp tại ANCO từ 70% lên 99,99% - Tháng 3/2016 và tháng 6/2016, Công Ty (thông qua ANCO) sở hữu 24,94% Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc Sản (Vissan) - Tháng 6/2016, MNS Farm Nghệ An được thành lập và khởi công trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao tại Nghệ An vào tháng 11/2016, đánh dấu bước khởi đầu của Công Ty trong lĩnh vực chăn nuôi
Năm 2017	- Ngày 07/4/2017, Công Ty bổ sung thêm một Người đại diện theo pháp luật của Công Ty - Tháng 5/2017, Công Ty tăng vốn điều lệ lên 2.162.172.970.000 VND với việc VN CONSUMER MEAT II PTE. LTD. đầu tư 150 triệu USD để sở hữu 7,5% cổ phần của Công Ty - Tháng 8/2017, Công ty TNHH MNS Meat Processing được thành lập, một công ty do MML gián tiếp sở hữu. - Tháng 9/2017, Công Ty thực hiện tái cấu trúc thông qua việc sáp nhập một số công ty con (Công ty TNHH Kenji, Công ty TNHH Shika và Công ty Cổ phần Meiji) vào Công Ty, tăng vốn điều lệ lên 2.162.182.990.000 VND

Năm 2018	▪ Ngày 09/01/2018, Công Ty thay đổi Người đại diện theo pháp luật của Công Ty ▪ Tháng 2/2018, Công Ty khởi công xây dựng Dự án Tổ hợp Chế biến thịt tại Hà Nam nhằm cung cấp thịt mát (fresh chilled meat) đến người tiêu dùng ▪ Tháng 12/2018, Nhà máy Meat Hà Nam chính thức đi vào hoạt động và Công Ty đã giới thiệu thành công ra thị trường sản phẩm thịt mát mang thương hiệu “MEATDeli”
	▪ Tháng 01/2019, MNS Farm Nghệ An được cấp chứng nhận GLOBAL G.A.P vì đã hoàn thành các tiêu chuẩn về nông trại được công nhận quốc tế dành cho việc Thực hành sản xuất nông nghiệp tốt ▪ Ngày 29/7/2019, Công Ty thay đổi tên thành Công ty Cổ phần Masan MEATLife ▪ Ngày 21/8/2019, Công Ty tăng vốn điều lệ lên 3.243.274.470.000 VND thông qua việc phát hành cổ phần mới để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu (“Cổ phiếu thưởng”) ▪ Ngày 25/11/2019, Công Ty được UBCKNN chấp thuận hồ sơ đăng ký công ty đại chúng ▪ Ngày 27/11/2019, Công Ty được VSD cấp Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 61/2019/GCNCP-VSD với số lượng chứng khoán đăng ký là 324.327.447 cổ phiếu
	▪ Tháng 10/2020, khánh thành Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn trị giá 1.800 tỷ Đồng tại Long An, có tổng diện tích hơn 20 ha, công suất thiết kế 1,4 triệu con heo/năm ▪ Tháng 10/2020, MML đã hoàn tất giao dịch đầu tư góp vốn 613 tỷ Đồng để sở hữu 51% vốn điều lệ tại Công ty Cổ phần 3F Việt - công ty nội địa hàng đầu trong lĩnh vực thịt gia cầm. Khoản rót vốn sẽ được 3F Việt dùng để mở rộng kinh doanh và xây dựng thương hiệu thịt gia cầm vững mạnh ▪ Tháng 12/2020, MML thực hiện giao dịch mua lại phần vốn góp trị giá 1.999.989.111.000 VND để nâng tỷ lệ sở hữu trực tiếp lên 99,99% vốn điều lệ tại Công Ty TNHH MNS Meat (“MNS Meat”) - công ty hoạt động chính trong lĩnh vực sản xuất, chế biến, gia công các sản phẩm thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản.

3. Cơ Cấu Tổ Chức Của Tổ Chức Phát Hành

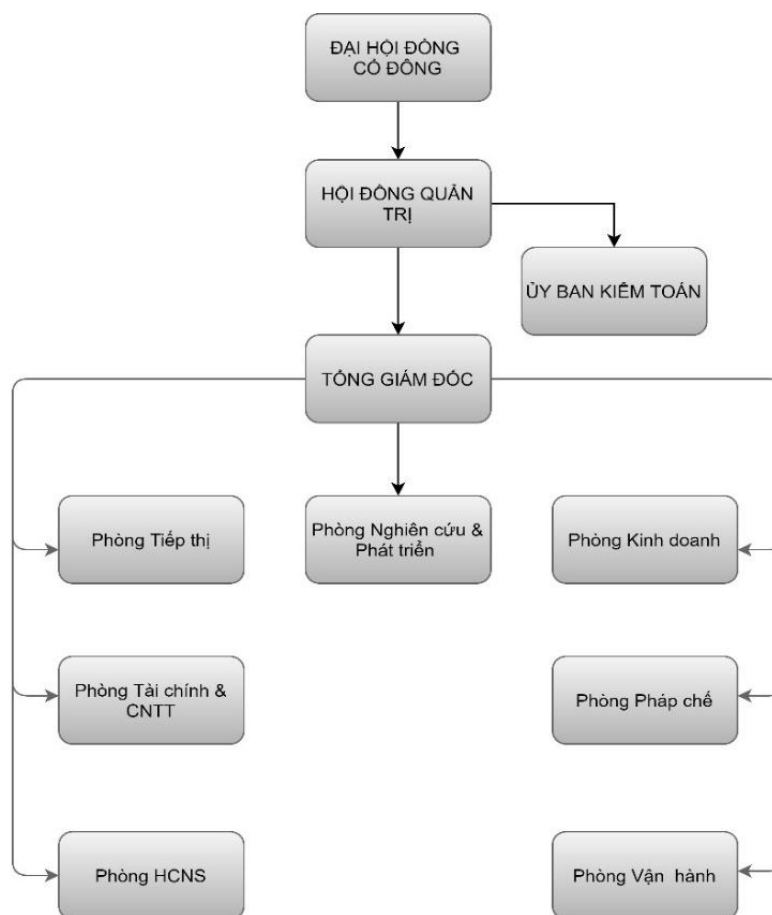
Tại ngày 30 tháng 06 năm 2021, MML có 3 công ty con sở hữu trực tiếp, 17 công ty con sở hữu gián tiếp và 3 công ty liên kết sở hữu gián tiếp. Thông tin về các công ty con và công ty liên kết chính được mô tả như sau:



Nguồn: MML

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

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



Nguồn: MML

Cơ cấu bộ máy quản lý của Tổ Chức Phát Hành theo mô hình công ty cổ phần bao gồm:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT;
- Ủy ban Kiểm toán trực thuộc HĐQT;
- Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác.

4.1. Đại Hội Đồng Cổ Đông

- ĐHĐCĐ gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công Ty.
 - Quyền và nhiệm vụ của ĐHĐCĐ bao gồm: Thông qua định hướng phát triển của Công Ty;
 - Thông qua báo cáo tài chính hàng năm được kiểm toán của Công Ty;

- Quyết định mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh Nghiệp. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà HĐQT đề nghị;
- Quyết định số lượng thành viên HĐQT;
- Lựa chọn công ty kiểm toán;
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm thành viên HĐQT;
- Quyết định tổng số tiền thù lao, thưởng và lợi ích khác cho HĐQT;
- Quyết định bổ sung và sửa đổi điều lệ của Công Ty;
- Quyết định loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần;
- Quyết định chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi loại hình của Công Ty;
- Quyết định giải thể Công Ty;
- Xem xét và xử lý các vi phạm của thành viên HĐQT gây thiệt hại cho Công Ty và/hoặc các cổ đông của Công Ty;
- Quyết định đầu tư hoặc bán tài sản của Công Ty có giá trị từ 35% trở lên tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất;
- Quyết định việc Công Ty mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán của mỗi loại;
- Quyết định việc Công Ty ký kết hợp đồng với những đối tượng được quy định tại điều lệ với giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất hoặc hợp đồng, giao dịch dẫn đến tổng giá trị giao dịch phát sinh trong vòng 12 tháng kể từ ngày thực hiện giao dịch đầu tiên có giá trị từ 35% trở lên tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất;
- Quyết định việc Công Ty ký kết hợp đồng giao dịch vay, cho vay, bán tài sản có giá trị lớn hơn 10% tổng giá trị tài sản của Công Ty ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất giữa Công Ty và cổ đông sở hữu từ 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết trở lên hoặc người có liên quan của cổ đông đó;
- Quyết định việc Công Ty phát hành trái phiếu chuyển đổi hoặc trái phiếu kèm chứng quyền;
- Phê duyệt quy chế quản trị nội bộ, quy chế hoạt động HĐQT; và
- Quyết định các vấn đề khác theo quy định của pháp luật và của điều lệ.

4.2. Hội Đồng Quản Trị

- HĐQT Công Ty có từ 03 đến 11 thành viên. Số lượng thành viên HĐQT cụ thể cho từng nhiệm kỳ sẽ do ĐHĐCĐ quyết định. HĐQT Công Ty hiện nay gồm có 05 thành viên với nhiệm kỳ 05 (năm).
- HĐQT giám sát và chỉ đạo hoạt động kinh doanh và các công việc khác của Công Ty. HĐQT là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công Ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.
- HĐQT có trách nhiệm giám sát TGD và các người quản lý khác.
- Nhiệm vụ và quyền hạn của HĐQT:
 - Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công Ty;
 - Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch HĐQT; bổ nhiệm, miễn nhiệm, ký kết hợp đồng, chấm dứt hợp đồng với TGD; quyết định mức lương và lợi ích khác của TGD;
 - Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ của Công Ty;

- Giải quyết các khiếu nại của Công Ty đối với người quản lý cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công Ty để giải quyết các vấn đề liên quan đến thủ tục pháp lý chống lại người quản lý đó;
- Đề xuất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi hoặc trái phiếu kèm chứng quyền trình ĐHĐCĐ quyết định;
- Quyết định việc phát hành các loại trái phiếu khác hoặc các công cụ nợ khác;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu và các chứng khoán khác;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức tạm ứng cổ tức; quyết định thời hạn và thủ tục trả cổ tức, tạm ứng cổ tức; quyết định xử lý lỗ phát sinh trong quá trình kinh doanh của Công Ty;
- Đề xuất việc tổ chức lại hoặc giải thể hoặc yêu cầu phá sản Công Ty;
- Cử, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm người đại diện theo ủy quyền thực hiện quyền sở hữu cổ phần hoặc phần vốn góp của Công Ty tại các công ty khác, quyết định mức thù lao và lợi ích khác của những người đó; đề cử người ứng cử các chức danh quản lý trong các công ty do Công Ty nắm giữ 100% vốn điều lệ;
- Thành lập chi nhánh hoặc các văn phòng đại diện của Công Ty;
- Thành lập các công ty con do Công Ty sở hữu trực tiếp;
- Quyết định các hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất. Quy định này không áp dụng đối với hợp đồng và giao dịch thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ;
- Việc thực hiện các khoản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh hoặc các biện pháp bảo đảm khác của Công Ty và việc thực hiện các khoản bồi thường khác của Công Ty với mức giá trị bằng hoặc cao hơn 35% tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất;
- Quyết định đầu tư hoặc bán tài sản của Công Ty có giá trị từ 1% đến dưới 35% tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất. Quy định này không áp dụng đối với hợp đồng và giao dịch thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ;
- Việc mua hoặc bán cổ phần, phần vốn góp tại các công ty khác được thành lập ở Việt Nam hay nước ngoài;
- Việc định giá các tài sản góp vào Công Ty không phải bằng tiền, bao gồm vàng, quyền sử dụng đất, quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ, bí quyết kỹ thuật, tài sản khác có thể định giá được bằng Đồng Việt Nam;
- Việc Công Ty mua lại không quá 10% tổng số cổ phần của từng loại đã bán trong mỗi mười hai tháng; quyết định giá mua lại cổ phần của Công Ty phù hợp với quy định của pháp luật;
- Giám sát, chỉ đạo TGD trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công Ty;
- Duyệt chương trình, nội dung tài liệu phục vụ họp ĐHĐCĐ, triệu tập họp ĐHĐCĐ hoặc lấy ý kiến để ĐHĐCĐ thông qua nghị quyết;
- Trình báo cáo tài chính hằng năm lên ĐHĐCĐ;
- Xây dựng quy chế quản trị nội bộ của Công Ty trình ĐHĐCĐ thông qua; và
- Các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và điều lệ Công Ty.

4.3. Ủy Ban Kiểm Toán

- Ủy ban Kiểm toán là cơ quan chuyên môn thuộc HĐQT. UBKT có từ 02 thành viên trở lên. Chủ tịch UBKT phải là thành viên độc lập HĐQT. Các thành viên khác của UBKT phải là thành viên HĐQT không điều hành.
- Quyền và nghĩa vụ của UBKT:

- Giám sát tính trung thực của báo cáo tài chính của Công Ty và công bố chính thức liên quan đến kết quả tài chính của Công Ty;
- Rà soát hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý rủi ro;
- Rà soát giao dịch với người có liên quan thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT hoặc ĐHĐCĐ và đưa ra khuyến nghị về những giao dịch cần có phê duyệt của HĐQT và ĐHĐCĐ;
- Giám sát bộ phận kiểm toán nội bộ của Công Ty;
- Kiến nghị công ty kiểm toán độc lập, mức thù lao và điều khoản liên quan trong hợp đồng với công ty kiểm toán để HĐQT thông qua trước khi trình lên ĐHĐCĐ thường niên phê duyệt;
- Theo dõi và đánh giá sự độc lập, khách quan của công ty kiểm toán và hiệu quả của quá trình kiểm toán, đặc biệt trong trường hợp Công Ty có sử dụng các dịch vụ phi kiểm toán của bên kiểm toán;
- Giám sát nhằm đảm bảo Công Ty tuân thủ quy định của pháp luật, yêu cầu của cơ quan quản lý và quy định nội bộ khác của Công Ty;
- Được quyền tiếp cận các tài liệu liên quan đến tình hình hoạt động của Công Ty, trao đổi với các thành viên HĐQT khác, TGD, Kế toán trưởng để thu thập thông tin phục vụ hoạt động của UBKT;
- Có quyền yêu cầu đại diện tổ chức kiểm toán được chấp thuận tham dự và trả lời các vấn đề liên quan báo cáo tài chính kiểm toán tại các cuộc họp của UBKT;
- Sử dụng và dịch vụ tư vấn pháp luật, kế toán hoặc các tư vấn khác bên ngoài khi cần thiết;
- Xây dựng và trình HĐQT các chính sách phát hiện và quản lý rủi ro; đề xuất với HĐQT các giải pháp xử lý rủi ro phát sinh trong hoạt động của Công Ty;
- Lập báo cáo bằng văn bản gửi đến HĐQT khi phát hiện thành viên HĐQT, TGD không thực hiện đầy đủ trách nhiệm theo quy định tại Luật Doanh Nghiệp và điều lệ;
- Xây dựng Quy chế hoạt động của UBKT và trình HĐQT thông qua; và
- Các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

4.4. Tổng Giám Đốc

- Nhiệm kỳ của TGD không quá 05 năm trừ khi HĐQT có quy định khác và có thể được tái bổ nhiệm.
- TGD có các quyền và nghĩa vụ sau đây:
 - Thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công Ty đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua;
 - Quyết định đầu tư hoặc bán tài sản của Công Ty có giá trị nhỏ hơn 1% tổng giá trị tài sản của Công Ty được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất. Quy định này không áp dụng đối với hợp đồng và giao dịch thuộc thẩm quyền của HĐQT và ĐHĐCĐ;
 - Quyết định các hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị nhỏ hơn 35% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán gần nhất của Công Ty. Quy định này không áp dụng đối với hợp đồng và giao dịch thuộc thẩm quyền của HĐQT và ĐHĐCĐ;
 - Quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hằng ngày của Công Ty mà không thuộc thẩm quyền của HĐQT, bao gồm việc thay mặt Công Ty ký kết các hợp đồng mà Công Ty là một bên tham gia, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hằng ngày của Công Ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất;
 - Quyết định số lượng người lao động, mức lương, trợ cấp, lợi ích, việc bổ nhiệm, miễn nhiệm và các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của họ;
 - Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công Ty; và

- Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật, điều lệ, các quy chế của Công Ty và các nghị quyết, quyết định của HĐQT.

4.5. Chức Năng, Nhiệm Vụ Chính Của Các Phòng Ban

4.5.1 Phòng Tiếp Thị

- Nghiên cứu dự báo thị trường và dự báo doanh thu;
- Tổ chức triển khai chương trình phát triển sản phẩm mới;
- Phân khúc thị trường, xác định mục tiêu, định vị thương hiệu;
- Phát triển sản phẩm mới, hoàn thiện sản phẩm với các thuộc tính mà thị trường mong muốn;
- Xây dựng và thực hiện kế hoạch chiến lược marketing;
- Thiết lập quan hệ hiệu quả với giới truyền thông.

4.5.2 Phòng Nghiên Cứu & Phát Triển

- Tối ưu hóa chi phí;
- Đề xuất các sáng kiến;
- Thực hành các thí nghiệm và thu thập các dữ liệu liên quan;
- Quản lý chất lượng sản phẩm và tính ổn định của sản phẩm;
- Xử lý các sự cố và hỗ trợ kỹ thuật.

4.5.3 Phòng Kinh Doanh

- Xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh;
- Giám sát và quản lý vùng thị trường, khai thác và phát triển kênh phân phối sản phẩm;
- Thực hiện nghiệp vụ bán hàng;
- Phối hợp các phòng ban để kiểm tra chất lượng sản phẩm;
- Công tác thống kê tổng hợp;
- Xây dựng các chiến lược PR, marketing cho các sản phẩm theo từng giai đoạn và tùy từng đối tượng khách hàng;
- Xây dựng phát triển về thương hiệu;
- Nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh.

4.5.4 Phòng Tài Chính & Công Nghệ Thông Tin

- Hoạch định chiến lược tài chính doanh nghiệp;
- Công tác tài chính (tài chính và quản lý tài sản, tín dụng, công tác về thuế, thanh tra, kiểm tra tài chính, phân tích hoạt động kinh tế);
- Công tác kế toán;
- Công tác kiểm toán;
- Công tác kiểm tra, đánh giá và đánh giá hiệu quả hoạt động doanh nghiệp.

4.5.5 Phòng Pháp Chế

- Rà soát hệ thống hóa văn bản quy phạm pháp luật phục vụ cho hoạt động của Công Ty;
- Phổ biến các quy định pháp luật cho các Phòng, bộ phận trong Công Ty;
- Công tác theo dõi tình hình thi hành pháp luật và kiểm tra việc thực hiện pháp luật tại Công Ty;
- Tham gia công tác bồi thường của nhà nước khi được yêu cầu;

- Hỗ trợ pháp lý cho các công ty thành viên;
- Tham mưu về các vấn đề pháp lý và tổ tụng cho Ban quản lý.

4.5.6 Phòng Hành Chính – Nhân Sự

- Xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực;
- Thực hiện công tác tuyển dụng và quan hệ nhân sự;
- Công tác lương bổng và phúc lợi;
- Công tác hành chính quản trị;
- Công tác văn thư lưu trữ.

4.5.7 Phòng Vận Hành

- Làm việc với Phòng Kinh doanh, tiếp thị lập kế hoạch nhu cầu khách hàng;
- Lên kế hoạch và mua nguyên liệu, vật tư cho sản xuất;
- Nhận và kiểm soát nguyên theo tiêu chuẩn;
- Lên kế hoạch sản xuất;
- Sản xuất và kiểm soát chất lượng thành phẩm;
- Giao hàng, theo dõi chất lượng và ghi nhận, giải quyết phản hồi về chất lượng cũng như dịch vụ;
- Kiểm soát chi phí và tối ưu hóa hiệu suất;
- Đảm bảo các hoạt động tuân thủ theo yêu cầu pháp luật cũng như tạo môi trường làm việc an toàn cho nhân viên

5. Thông Tin Về Công Ty Mẹ, Công Ty Con Của Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành, Những Công Ty Mà Tổ Chức Phát Hành Nắm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần, Phần Vốn Góp Chi Phối

5.1. Danh Sách Công Ty Con Sở Hữu Trực Tiếp Mà Tổ Chức Phát Hành Đang Nắm Giữ Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần/ Phần Vốn Góp Chi Phối

STT	Tên Công ty Con	Năm 2019	Tỷ lệ sở hữu năm 2019	Năm 2020	Tỷ lệ sở hữu năm 2020	Hiện tại*	Tỷ lệ sở hữu hiện tại
1	Công Ty TNHH MNS Feed	X	99,99%	X	99,99%	X	99,99%
2	Công Ty TNHH MNS Meat	X	0,001%	X	99,99%	X	99,99%
3	Công Ty Cổ Phần 3F Việt		0%	X	51,00%	X	51,00%

Nguồn: MML

X: nếu là công ty con thông qua sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp

*tính đến thời điểm 30/06/2021

Thông tin các công ty con:

1	Công Ty TNHH MNS Feed
	- Ngày thành lập: 7/3/2017 - Giấy chứng nhận ĐKKD số: 3603447499 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 7/3/2017, như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm. - Hoạt động kinh doanh chính: Sản xuất, chế biến, gia công các sản phẩm thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản.
2	Công Ty TNHH MNS Meat
	- Ngày thành lập: 6/6/2016 - Giấy chứng nhận ĐKKD số: 3603383090 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 6/6/2016, như được sửa đổi bổ sung tại từng thời điểm. - Hoạt động kinh doanh chính: Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản
3	Công Ty Cổ Phần 3F Việt
	- Ngày thành lập: 8/8/2014 - Giấy chứng nhận ĐKKD số: 0312885397 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 8/8/2014, như được sửa đổi bổ sung tại từng thời điểm. - Hoạt động kinh doanh chính: Chăn nuôi gia cầm (không hoạt động tại trụ sở)

Nguồn: MML

5.2. Công Ty Mẹ Năm Quyền Kiểm Soát Hoặc Cổ Phần Chi Phối Đối Với Tổ Chức Phát Hành

- Tại ngày 31/12/2019, ngày 31/12/2020 và tại thời điểm lập Bản Cáo Bạch này

1	Công Ty Cổ phần Tập đoàn Masan (Masan)
	- Ngày thành lập: 18/11/2004 - Giấy chứng nhận ĐKKD số: 0303576603 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18 tháng 11 năm 2004, như được sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm. - Hoạt động kinh doanh chính: Tư vấn quản lý, tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật) - Tỷ lệ sở hữu trực tiếp của Masan tại MML: 79,32% (tại 31/12/2019), 78,74% (tại 31/12/2020 và hiện nay)

6. Thông Tin Về Quá Trình Tăng, Giảm Vốn Điều Lệ Của Tổ Chức Phát Hành

Bảng dưới đây thể hiện thay đổi về vốn điều lệ của MML kể từ ngày thành lập (với mức vốn điều lệ là 10.000.000 VND) cho đến ngày lập Bản Cáo Bạch này:

Thời gian (xác nhận đăng ký tăng vốn)	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (Đồng)	Hình thức tăng vốn	Cơ quan có thẩm quyền thông qua việc tăng vốn
7/10/2011	10.000.000	10.000.000	Góp vốn thành lập	- ĐHĐCĐ
7/07/2014	2.000.000.000.000	2.000.010.000.000	Tăng vốn điều lệ bằng cách tiếp nhận thành viên góp vốn mới	- ĐHĐCĐ
22/5/2017	162.162.970.000	2.162.172.970.000	Phát hành riêng lẻ	- ĐHĐCĐ

Thời gian (xác nhận đăng ký tăng vốn)	Số vốn tăng thêm (Đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (Đồng)	Hình thức tăng vốn	Cơ quan có thẩm quyền thông qua việc tăng vốn
27/9/2017	10.020.000	2.162.182.990.000	Sáp nhập Công ty TNHH Kenji, Công ty TNHH Shika và Công ty Cổ phần Meiji vào Công Ty	- ĐHĐCĐ
29/8/2019	1.081.091.480.000	3.243.274.470.000	Phát hành cổ phần mới cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu của Công Ty	- ĐHĐCĐ
23/10/2020	23.874.000.000	3.267.148.470.000	Phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động	- ĐHĐCĐ - UBCKNN

- Tổ Chức Phát Hành không có đợt giảm vốn điều lệ nào.
- Ý kiến của đơn vị kiểm toán đối với các đợt tăng vốn trên: Không có

7. Thông Tin Về Chứng Khoán Đang Lưu Hành

7.1. Cổ Phiếu Phổ Thông

Thông tin về tổ chức, cá nhân trong nước, nước ngoài, tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ tại ngày 01/03/2021:

STT	Đối tượng	Số lượng cổ đông	Số lượng phiếu sở hữu	Tỷ lệ (%)
I	Trong nước	903	298.403.909	91,33 %
-	Tổ chức	6	287.338.534	87,95%
-	Cá nhân	897	11.065.375	3,38%
II	Nước ngoài	21	28.310.938	8,67 %
-	Tổ chức	3	26.458.013	8,10%
-	Cá nhân	18	1.852.925	0,57%
III	Cổ phiếu quỹ		0	0,00 %
Tổng cộng		924	326.714.847	100,00 %

7.2. Cổ Phiếu Ưu Đãi

Công Ty không phát hành cổ phiếu ưu đãi.

7.3. Các Loại Chứng Khoán Khác

Công Ty không phát hành các loại chứng khoán khác.

8. Hoạt Động Kinh Doanh

8.1. Đặc Điểm Hoạt Động Kinh Doanh

MML đang sở hữu nền tảng 3F (Feed – Farm – Food: Từ Trang Trại Đến Bàn Ăn) trong hành trình mang đến các sản phẩm thịt tươi ngon, dinh dưỡng cho gần 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam. Trong đó, Công Ty có hai mảng kinh doanh chính là (i) hoạt động sản xuất, chế biến thức ăn chăn nuôi gia súc, gia cầm và thủy sản được quản lý tập trung bởi MNS Feed, doanh nghiệp hiện đang sở hữu 13 nhà máy thức ăn chăn nuôi khắp cả nước và (ii) hoạt động chăn nuôi gia súc và gia cầm, chế biến và bảo quản thịt và sản phẩm từ thịt được quản lý tập trung bởi MNS Meat.

8.1.1. 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 Tổ Chức Phát Hành được 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 chuyển 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.

Việc bổ sung các trang trại heo sẽ là một bước đi tiếp theo trong chiến lược thực hiện mô hình 3F của MML 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

nghe 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, Công Ty 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, MML 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 MML 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, MML 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 MML, 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 MML 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 MML, 3F Việt sẽ dùng để mở rộng kinh doanh và xây dựng thương hiệu thịt gia cầm vững mạnh.

8.1.2. Sản Phẩm Và Thương Hiệu

Bio-zeem

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. *Bio-zeem* được đăng ký thương hiệu tại Việt Nam và đã được phát triển thành một thương hiệu nổi tiếng và có chỗ đứng trên thị trường. Trong vòng 4 năm sau khi ra mắt, *Bio-zeem* đến nay đã chiếm tỷ trọng hơn 34% sản lượng thức ăn chăn nuôi của Công Ty. MML đã tiếp thị

Bio-zeem với đặc trưng giá trị gia tăng mà có thể thấy được trong dòng các sản phẩm *Proconco* và *ANCO*, mang lại cho các sản phẩm này lợi thế to lớn trong thị trường hàng hóa truyền thống mà ở đó người nông dân không thể phân biệt được các sản phẩm. Các sản phẩm được bổ sung *Bio-zeem*, cải thiện sức khỏe tiêu hóa, củng cố khả năng hấp thụ của ruột, tăng cường khả năng miễn dịch và giảm các loại bệnh tật thường gặp ở heo và kết quả là giúp rút ngắn thời gian nuôi heo 12 ngày và tiết kiệm 6% lượng cám được sử dụng cho chăn nuôi heo.

ANCO

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

Proconco

Proconco có lợi thế sản phẩm đa dạng hơn ANCO, sản xuất từ thức ăn cho gia súc, gia cầm đến thủy sản. Đối với mỗi dòng sản phẩm, Proconco cũng cung cấp đầy đủ các sản phẩm phù hợp với từng giai đoạn phát triển của gia súc, gia cầm, cá và tôm. Với danh mục sản phẩm đa dạng, Proconco không chỉ đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của ngành chăn nuôi mà còn góp phần đa dạng hóa sản phẩm, phân tán rủi ro. Thương hiệu nổi tiếng nhất của Proconco là “Con Cò”. Đây là một trong các thương hiệu lâu đời nhất và uy tín nhất trong ngành thức ăn chăn nuôi tại Việt Nam. Ngoài ra, Proconco còn có các thương hiệu khác như *Delice*, *Porcy*, *Ami*.

MEATDeli

Tháng 12 năm 2018, MML đã giới thiệu sản phẩm thịt heo mát mang thương hiệu “MEATDeli”, với giá hợp lý và an toàn cho người tiêu dùng.

Thịt sạch MEATDeli được sản xuất trong quy trình khép kín: Heo khỏe được nuôi theo tiêu chuẩn Global GAP và áp dụng hệ thống kiểm soát 3 tuyến kiểm dịch theo hướng dẫn của Bộ Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn và Cục An Toàn Thực Phẩm - Bộ Y Tế bao gồm:

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

Thịt heo ngay sau khi giết mổ được đưa qua quy trình làm mát để hạ nhiệt độ tâm thịt từ 0 đến 4 độ C không quá 24 giờ, Sau đó, thịt heo được xử lý và đóng gói khép kín với Công Nghệ Oxy Fresh 9 từ Châu Âu giúp ngăn chặn vi khuẩn xâm nhập và tạo môi trường mát lạnh cho thịt tiếp tục “thở”. Quá trình vận chuyển đến nhà phân phối phải được thực hiện bằng xe chuyên dụng, đảm bảo độ mát trong khoang xe luôn ở nhiệt độ 0~4 độ C. Khi đến nơi phân phối nhân viên phải kiểm tra lại nhiệt độ của sản phẩm bằng thiết bị đo chuyên dụng và giữ thịt ở hệ thống tủ mát đạt chuẩn. Quá trình bảo quản cũng luôn duy trì nhiệt độ này. Công Ty đã áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu như hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) cho MEATDeli. MEATDeli là sản phẩm đầu tiên trong ngành thịt tươi phát quảng cáo trên truyền hình và nhanh chóng được người tiêu dùng ưa chuộng.

8.1.3. Nguyên Vật Liệu Và Nhà Cung Cấp

ANCO

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

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

Nguyên liệu trong nước được các nhân viên thu mua tại từng nhà máy thực hiện. Thường là các hợp đồng ngắn hạn và giá được xem xét hàng tuần theo biến động thị trường. Mười nhà cung cấp lớn nhất chiếm khoảng 60% tổng chi phí nguyên vật liệu của ANCO và ANCO có mối quan hệ ít nhất là ba năm với mười nhà cung cấp lớn nhất (trung bình khoảng ba (3) đến mười (10) năm).

Proconco

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

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

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

8.1.4. Trình Độ Công Nghệ

Toàn bộ máy móc sản xuất thiết bị của MML đều được đầu tư theo công nghệ tiên tiến và khép kín từ khâu đầu đến khâu cuối 100%. Công nghệ cho phép MML sản xuất tất cả các chủng loại, các giai đoạn từ đậm đặc dạng bột, dạng mảnh, dạng viên các cỡ... đáp ứng nhu cầu chuyên biệt cho từng giai đoạn phát triển của con thú (ví dụ heo tập 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.

8.1.5. Tình Hình Nghiên Cứu Và Phát Triển Sản Phẩm Mới

ANCO

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

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

Proconco

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

8.1.6. Quản Lý Chất Lượng Sản Phẩm

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

ANCO

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

Proconco

Chất lượng là ưu tiên hàng đầu tại Proconco. Việc quản lý chất lượng được áp dụng cho thành phẩm và cả nguyên liệu đầu vào. Đối với nguyên liệu nhập khẩu, Proconco yêu cầu các nhà cung cấp bổ sung các chứng nhận chất lượng trước khi xuất hàng. Trước khi dỡ hàng tại cảng Việt Nam, nguyên vật liệu cũng sẽ được tiến hành kiểm tra 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 lô hàng nguyên liệu không đạt chất lượng theo yêu cầu.

MEATDeli

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. Điều kiện vận chuyển và bảo quản này hạn chế vi sinh vật phát triển và giữ hương vị tự nhiên, tươi ngon cho sản phẩm. Thịt heo mát có hạn sử dụng dài hơn sản phẩm thịt ầm truyền thống mà vẫn đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng. Cách thức sản xuất, bảo quản và kinh doanh thịt mát này đã rất phổ biến và được chuẩn hóa trên thế giới nhưng chưa từng được áp dụng tại Việt Nam.

8.1.7. Hoạt Động Marketing

Tiếp Thị

Các hoạt động marketing hiện nay của MML được đảm nhiệm bởi phòng bán hàng/kinh doanh. Tổng số nhân viên bán hàng của MML 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, MML 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 MML. 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 MML, 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, MML cũng tập trung hỗ trợ kỹ thuật hoặc tổ chức các cuộc hội thảo để giới thiệu sản phẩm tới các khách hàng.

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

Khách Hàng Và Hệ Thống Phân Phối

MML 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, MML 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 MML.

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 1.700 điểm bán, bao gồm hệ thống

siêu thị VinMart, cửa hàng VinMart+, siêu thị CoopMart, Big C, các cửa hàng MEATDeli và các đại lý phân phối.

8.1.8. Tính Thời Vụ Của Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh

Với đặc thù là lĩnh vực kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng, yếu tố mùa vụ của Công Ty thường rơi vào Quý 3 và Quý 4 hằng năm. Điều này được thể hiện qua nhu cầu tiêu thụ mạnh các sản phẩm thịt và hàng tiêu dùng vào các dịp cuối năm, đặc biệt là dịp Tết đối với các sản phẩm của công ty, kéo theo nhu cầu thức ăn chăn nuôi cho lĩnh vực chăn nuôi vào thời điểm các quý cuối năm. Bên cạnh đó, việc chuyển dịch sang các sản phẩm hàng tiêu dùng, tiêu biểu là các sản phẩm từ thịt với nhu cầu cao vào các dịp này thì yếu tố mùa vụ của Công Ty càng thể hiện rõ nét hơn.

8.1.9. Sản Lượng Sản Phẩm, Giá Trị Dịch Vụ Qua Các Năm

Doanh thu thuần theo từng mảng kinh doanh:

Trong năm 2020, tỷ trọng đóng góp về doanh thu của hai mảng kinh doanh chính của MML là thức ăn chăn nuôi ở mức 85% và thịt và trang trại ở mức 15%. Tỷ trọng hai mảng kinh doanh chính của MML có sự thay đổi đáng kể trong giai đoạn 2019-2020 với đóng góp mạnh mẽ của mảng kinh doanh thịt và trang trại. Cụ thể, tỷ trọng doanh thu đóng góp từ mảng kinh doanh thịt và trại tăng từ 3% trong năm 2019 lên 15% trong năm 2020 với mức tăng trưởng doanh thu 465%. Tương tự, trong 6 tháng đầu năm 2021, tỷ trọng mảng thịt và trang trại trong cơ cấu doanh thu tiếp tục tăng lên mức 18%.

Đơn vị: Triệu Đồng

Sản phẩm	Năm 2019		Năm 2020		% tăng/ (giảm)	6 tháng 2021	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT		Giá trị	% DTT
Thức ăn chăn nuôi	13.377.825	97%	13.740.926	85%	3%	8.366.789	82%
Thịt và trang trại	420.926	3%	2.378.079	15%	465%	1.865.059	18%
Tổng cộng	13.798.751	100%	16.119.005	100%		10.231.848	100%

Nguồn: MML

Lợi nhuận gộp theo từng mảng kinh doanh:

Trong năm 2020, tỷ trọng đóng góp về lợi nhuận gộp của hai mảng kinh doanh chính của MML là thức ăn chăn nuôi ở mức 86% và thịt và trang trại ở mức 14%. Tương tự xu hướng thay đổi trong cơ cấu doanh thu, sự đóng góp trong lợi nhuận của mảng kinh doanh thịt và trang trại tăng đáng kể từ -5% lên 14% trong giai đoạn 2019-2020. Đặc biệt, năm 2020, mảng kinh doanh thịt của MML đã có sự chuyển biến quan trọng khi chuyển từ mức lợi nhuận gộp âm sang có lãi. Điều này minh chứng cho hướng đi đúng đắn của MML khi đầu tư nguồn lực vào mảng kinh doanh mới đầy triển vọng này. Tương tự, trong 6 tháng đầu năm 2021, tỷ trọng mảng thịt và trang trại trong cơ cấu lợi nhuận gộp tiếp tục tăng lên mức 19%.

Đơn vị: Triệu Đồng

Sản phẩm	Năm 2019		Năm 2020		% tăng/ (giảm)	6 tháng 2021	
	Giá trị	% tổng LNG	Giá trị	% tổng LNG		Giá trị	% tổng LNG
Thức ăn chăn nuôi	2.368.582	105%	2.332.947	86%	-2%	1.054.656	81%
Thịt và trang trại	-102.979	-5%	391.680	14%	-	254.350	19%
Tổng cộng	2.265.603	100%	2.724.627	100%		1.309.006	100%

Nguồn: MML

Ghi chú: Thịt và trang trại bao gồm mảng trang trại, mảng thịt và 3F Việt

8.2. Tài Sản Của Tổ Chức Phát Hành

Đơn vị: triệu Đồng

Chỉ tiêu tại 31/12/2019	Nguyên giá	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình		
Nhà cửa và vật kiến trúc	3.188.674	2.725.884
Máy móc và thiết bị	1.945.852	1.271.402
Phương tiện vận chuyển	89.822	51.209
Thiết bị văn phòng	58.848	42.931
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính		
Máy móc và thiết bị	-	-
Phương tiện vận chuyển	-	-
Tài sản cố định vô hình		
Quyền sử dụng đất	207.412	179.135
Phần mềm máy vi tính	61.564	39.215
Thương hiệu	1.615.000	1.214.225
Quan hệ khách hàng	2.413.100	1.806.164
Kỹ thuật	566.000	24.350

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019 của MML

Chỉ tiêu tại 31/12/2020	Nguyên giá	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình		
Nhà cửa và vật kiến trúc	3.884.979	3.228.345
Máy móc và thiết bị	2.564.945	1.659.832
Phương tiện vận chuyển	123.274	82.226
Thiết bị văn phòng	59.624	36.997
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính		
Máy móc và thiết bị	20.951	20.507
Phương tiện vận chuyển	1.810	1.772
Tài sản cố định vô hình		
Quyền sử dụng đất	219.899	185.568
Phần mềm máy vi tính	61.847	30.447
Thương hiệu	1.814.782	1.331.407
Quan hệ khách hàng	2.535.977	1.807.746
Công nghệ	566.000	-

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2020 của MML

Chỉ tiêu tại 30/06/2021	Nguyên giá	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình		
Nhà cửa và vật kiến trúc	3.940.896	3.197.300
Máy móc và thiết bị	2.683.319	1.635.431
Phương tiện vận chuyển	120.294	71.290
Thiết bị văn phòng	60.870	33.295
Tài sản sinh học	3.458	3.204
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính		
Nhà cửa và vật kiến trúc	347.132	347.132
Máy móc và thiết bị	20.951	18.701
Phương tiện vận chuyển	2.229	2.017
Tài sản cố định vô hình		
Quyền sử dụng đất	219.899	182.541
Phần mềm máy vi tính	61.847	25.901
Thương hiệu	1.814.782	1.279.933
Quan hệ khách hàng	2.535.977	1.743.579
Kỹ thuật	566.000	-

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất quý II năm 2021 của MML

8.3. Thị Trường Hoạt Động

Toàn bộ doanh thu và lợi nhuận của Công Ty được tạo ra trong lãnh thổ Việt Nam.

8.4. Các Hợp Đồng Lớn Đã Thực Hiện, Đang Được Thực Hiện Hoặc Đã Ký Kết Trong 2 Năm Gần Đây

STT	Tên hợp đồng	Đối tác tham gia hợp đồng	Giá trị	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Nội dung
1	576/2020/HU M/PCBH	Công Ty Cổ Phần Hum	52.325 triệu Đồng	21/10/2020	01-31/01/2021	Bắp hạt
2	11/CL/2020/P CCT	DNTN Cẩm Linh 1	18.210 triệu Đồng	31/07/2020	10/08-30/09/2020	Cám gạo
3	PCHP-TANLONG/0 921A	Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Tân Long	18.425 triệu Đồng	12/01/2021	01-31/03/2021	Bắp hạt
4	S02580.004	Louis Dreyfus Company Asia Pte Ltd	1.059.180 USD	21/04/2020	01-31/12/2020	Bánh dầu nành
5	S04373.F00	Enerfo Pte Ltd	1.476.690 USD	01/12/2020	01-31/03/2021	Bánh dầu nành
6	86/2021/HNS G/PCCT	Công Ty TNHH TM Hồng Nga Sài Gòn	67.100 triệu Đồng	01/03/2021	01/04-31/08/2021	Khoai mì lát
7	HIEPTAI-PCCT.2019	Công Ty TNHH Hiệp Tài	15.750 triệu Đồng	31/07/2020	10/08-30/09/2020	Cám gạo
8	82/2021/QDM B/PCCT	Công Ty TNHH TM Quang Dũng Miền Bắc	25.600 triệu Đồng	26/02/2021	01-30/06/2021	Bánh dầu nành
9	2002017285	Công Ty TNHH Kinh Doanh Nông Sản VN	21.692,5 triệu Đồng	14/09/2021	15-22/09/2021	Bánh dầu nành
10	YC-PROCONCO-200512-SEP20'	CJ International Asia Pte Ltd	338.000 USD	12/05/2020	01-30/09/2020	Bánh dầu nành

8.5. Vị Thế Của Tổ Chức Phát Hành Trong Ngành**8.5.1. Vị Thế Của Tổ Chức Phát Hành So Với Các Doanh Nghiệp Khác Trong Cùng Ngành*****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

ngành 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.

8.5.2. Triển Vọng Phát Triển Của Ngành

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 các nước khác như Trung Quốc (60 kg), Mỹ (trên 100 kg), EU (75 kg), Hàn Quốc (65 kg). 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 nhiều khó khăn (như dịch bệnh, thiếu nguồn vốn) 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. MML, 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 chưa 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 MEATDeli của MML có nhiều tiềm năng để tăng trưởng.

8.5.3. Đánh Giá Về Sự Phù Hợp Định Hướng Phát Triển Của Tổ Chức Phát Hành So Với Định Hướng Của Ngành, Chính Sách Của Nhà Nước, Xu Thế Chung Trên Thế Giới

Hiện tại, lĩnh vực thịt mát đã phát triển trên thị trường quốc tế, nhưng chưa phổ biến ở thị trường Việt Nam nên vẫn chưa có định hướng, chính sách rõ ràng từ Nhà Nước. Có thể nói MML đang là đơn vị tiên phong thử nghiệm.

Đối với lĩnh vực sản xuất kinh doanh hiện tại, 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, MML 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.

Bên cạnh đó, Công Ty đã không còn mở mới các nhà máy thức ăn chăn nuôi mà tập trung hoàn toàn

nguồn lực vào mảng thịt và chế biến thịt. Điều này phù hợp với định hướng chiến lược phát triển chăn nuôi Việt Nam, định hướng phát triển giai đoạn 2020 - 2030, tầm nhìn 2040 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn khi cơ quan này cho biết việc xây mới các nhà máy thức ăn chăn nuôi ở một số khu vực trên cả nước nên được hạn chế. Ngoài ra, định hướng kinh doanh của MML cũng phù hợp với chiến lược phát triển chăn nuôi giai đoạn 2020-2030 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn khi 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 nghệ cao, sản xuất theo chuỗi, gắn sản xuất với chế biến và xúc tiến thương mại, kết nối thị trường.

8.6. Quyền Sở Hữu Trí Tuệ, Nhân Hiệu, Tên Thương Mại, Sáng Chế

8.6.1. 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.

8.6.2. 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.



8.6.3. 3F Việt

Hiện nay, 3F Việt đang sở hữu 04 nhãn hiệu hàng hóa (chữ “3F Việt”, chữ “3F Viet Food”, chữ “3F Viet Farm”, chữ “3F Việt Feed”) 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.



8.7. Chiến Lược Kinh Doanh

Tổng quan về các chiến lược

“Xây dựng nền tảng 3F đẳng cấp thế giới để phụng sự người tiêu dùng Việt Nam” là chiến lược mà MML sẽ theo đuổi để tạo giá trị gia tăng cho cổ đông, khách hàng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. Để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng về các sản phẩm an toàn và tốt cho sức khỏe, MML đã đưa ra thị trường các sản phẩm thịt có thương hiệu, có thể truy xuất được nguồn gốc, tươi ngon, an toàn với giá cả hợp lý dựa trên nền tảng ban đầu là lĩnh vực thức ăn chăn nuôi của mình.

Từ năm 2015, MML đã xây dựng chuỗi giá trị tích hợp hoàn chỉnh từ thức ăn chăn nuôi cho đến thịt có thương hiệu. Tháng 12/2018, MML đã khánh thành nhà máy MEAT Hà Nam – tổ hợp chế biến thịt mát đầu tiên tại Việt Nam và ra mắt thương hiệu thịt mát MEATDeli tại Hà Nội. Nối tiếp những thành công ban đầu, MML đã tiếp tục đầu tư xây dựng tổ hợp chế biến thịt thứ 2 - MEATDeli Sài Gòn tại tỉnh Long An nhằm phục vụ nhu cầu sản phẩm thịt tươi ngon, dinh dưỡng ngày càng gia tăng của hàng chục triệu người dân TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận. Cụ thể, MML khánh thành Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn trị giá 1.800 tỷ Đồng tại Long An. Cùng với đó, Công Ty góp số vốn trị giá 613 tỷ Đồng, chiếm 51% 3F Việt để mở rộng hoạt động sang thị trường gia cầm, đây được coi là bước đi chiến lược hướng đến tầm nhìn chuyển đổi MML thành một công ty hàng tiêu dùng thực thụ. Với hai cột mốc quan trọng này, MML kỳ vọng sẽ mang đến cho người tiêu dùng những giá trị đột phá, theo hướng có thể nhân rộng và phát triển để trở thành các thương hiệu mạnh số 1 tại Việt Nam.

Khởi công từ tháng 5/2019, dự án Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn có tổng diện tích hơn 20 ha, công suất thiết kế 1,4 triệu con heo/năm, tổng số vốn đầu tư 1.800 tỷ Đồng. Ở giai đoạn 1, tổ hợp có quy mô 155.000 tấn sản phẩm thịt mát và thịt chế biến từ thịt mát. Dây chuyền chế biến thịt của MEATDeli Sài Gòn được Marel - công ty hàng đầu thế giới về thiết bị chế biến thịt của Hà Lan cung cấp, ứng dụng tự động hóa với 3 robot trong hệ thống. Nhà máy được vận hành theo tiêu chuẩn BRC – tiêu chuẩn hàng đầu thế giới về An toàn Thực phẩm, đạt chứng chỉ HACCP và do chính các chuyên gia giàu kinh nghiệm của EU trực tiếp vận hành, giám sát và kiểm nghiệm. Đồng thời, thịt mát MEATDeli đáp ứng Tiêu chuẩn quốc gia (TCVN 12429:2018) về Thịt mát do Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đề xuất và Bộ Khoa học Công nghệ công bố, thịt mát MEATDeli áp dụng hệ thống kiểm soát “3 tuyến kiểm dịch” theo hướng dẫn của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và Cục An toàn thực phẩm - Bộ Y tế, đảm bảo an toàn cho miếng thịt khi đến tay người sử dụng.

Tính đến nay, MEATDeli đã phục vụ cho hàng triệu người tiêu dùng tại Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận, có mặt tại hơn 1.700 điểm bán, bao gồm hệ thống siêu thị VinMart, cửa hàng VinMart+, siêu thị CoopMart, Big C, các cửa hàng MEATDeli và các đại lý phân phối.

Theo đánh giá của MML, thịt gia cầm đóng vai trò quan trọng thứ hai trong bữa ăn của gia đình Việt. Những 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. Trong bối cảnh đó, 3F Việt, một doanh nghiệp nội địa thành lập vào năm 2014, nổi lên với vai trò đi đầu về các sản phẩm từ gia cầm như thịt gà mát đóng gói và các sản phẩm chế biến từ thịt gà. Nền tảng của 3F Việt 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 HACCP, ISO 22000, và đặc biệt là FSSC22000 của Tổ chức FSSC 22000 có trụ sở tại Hà Lan. 3F Việt cùng với MML tiếp tục mở rộng kinh doanh và xây dựng thương hiệu thịt gia cầm vững mạnh.

Thời gian dự kiến thực hiện, nguồn vốn và nguồn lực dự kiến: sẽ được quyết định theo nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông hàng năm của Tổ Chức Phát Hành.

8.8. Thông Tin Về Việc Đáp Ứng Các Điều Kiện Kinh Doanh Theo Quy Định Pháp Luật Liên Quan:

STT	Ngành Nghề Kinh Doanh Có Điều Kiện	Mã ngành
1	<i>Bán buôn thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản</i>	4620
2	<i>Bán buôn thủy sản</i>	4632

Tổ Chức Phát Hành đáp ứng đầy đủ các điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật liên quan.

9. Thông Tin Về Cổ Đông Sở Hữu Từ 10% Vốn Điều Lệ Trở Lên

Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: 0303576603 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 18/11/2004, như được sửa đổi tại từng thời điểm
- Năm thành lập: 2004
- Trụ sở chính: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Thành phố Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ : 11.805.346.920.000 VND
- Người đại diện theo pháp luật: Ông Nguyễn Đăng Quang - Chủ tịch HĐQT
Ông Danny Le – Tổng Giám đốc
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 257.248.169 cổ phiếu
- Tỷ lệ nắm giữ: 78,74%
- Lợi ích liên quan đối với Công Ty: Công ty mẹ sở hữu trực tiếp
- Người đại diện theo ủy quyền: Danny Le
Chức vụ: Chủ Tịch HĐQT của Tổ Chức Phát Hành

10. Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát, Ban Giám Đốc, Kế Toán Trưởng**10.1. Hội Đồng Quản Trị**

➤ Bảng dưới đây thể hiện thông tin về HĐQT của MML:

➤

Tên	Tuổi	Chức vụ
Ông Danny Le	37	Chủ Tịch
Ông Phạm Trung Lâm	48	Thành Viên HĐQT điều hành
Ông Trần Phương Bắc	47	Thành Viên HĐQT không điều hành
Ông Huỳnh Việt Thắng	48	Thành Viên HĐQT độc lập
Ông Neal Leroux Kok	35	Thành Viên HĐQT không điều hành

➤ Kinh nghiệm và chuyên môn của các thành viên HĐQT của MML:

Ông Danny Le - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: Danny Le
- Năm sinh: 1984
- Quốc tịch: Mỹ
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn: Cử nhân, Loại giỏi, Cao đẳng Bowdoin
- Quá trình công tác:
 - Từ 2006 đến 2010: Chuyên viên phân tích, Bộ phận Ngân hàng Đầu tư (Analyst, Investment Banking Division) - Morgan Stanley
 - Từ 2010 đến nay: Giám đốc Chiến Lược và Phát Triển (Head of Strategy & Development) - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
 - Từ 4/2015 đến nay: Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế
 - Từ 01/2016 đến nay: Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MasanConsumerHoldings
 - Từ 01/2016 đến nay: Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan Brewery
 - Từ 03/2016 đến 01/2018: Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
 - Từ 01/2018 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
 - Từ 04/2018 đến nay: Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
 - Từ 04/2019 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials
 - Từ 23/8/2019 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Blue
 - Từ 6/2020 đến nay: TGD - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan;
 - Từ 3/2020 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Blue Tek Việt Nam

• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH The Sherpa
• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công Ty Cổ Phần The CrownX
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty:	Chủ tịch HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):	• Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials; • Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Blue; • Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan; • Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MasanConsumerHoldings; • Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Masan Brewery; • 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; • Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo.
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020):	257.248.169 cổ phần, chiếm tỷ lệ 78,74% vốn điều lệ
+ Đại diện cho MSN sở hữu:	257.248.169 cổ phần, chiếm tỷ lệ 78,74% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	0
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020):	1.500.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,46% vốn điều lệ
+ Nguyễn Thị Mỹ Anh (vợ)	1.500.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,46% vốn điều lệ
- Những khoản nợ đối với Công Ty:	Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công Ty:	không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công Ty:	Không có

Ông Phạm Trung Lâm - Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên:	Phạm Trung Lâm
- Năm sinh:	1973
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn:	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:	
• Từ 1995 đến 2001:	Giám đốc kinh doanh miền Trung - Unilever Việt Nam
• Từ 2001 đến 2005:	Giám Đốc Kinh doanh kênh siêu thị - Nestle Việt Nam
• Từ 2005 đến 2011:	Phó TGD phụ trách kinh doanh - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
• Từ 2011 đến 2014:	TGD - Vietbev

-
- | | |
|---|--|
| • Từ 2014 đến nay: | Chủ tịch HĐQT và TGD - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế |
| • Từ 4/2015 đến nay: | Chủ tịch HĐQT và TGD - Công ty Cổ phần Việt - Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc |
| • Từ 03/2016 đến 04/2017: | Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife |
| • Từ 04/2017 đến nay: | Thành viên HĐQT và TGD - Công ty Cổ phần Masan MEATLife |
| • Từ 05/2016 đến nay: | Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc Sản |
| • Từ 3/2017 đến nay: | Chủ tịch Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Feed |
| • Từ 2014 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Feed Tiền Giang |
| • Từ 2015 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Feed Nghệ An |
| • Từ 2014 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Feed Vĩnh Long |
| • Từ 2014 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên |
| • Từ 2015 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Feed Hậu Giang |
| • Từ 2014 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH Một thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Bình Định |
| • Từ 2015 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH Một Thành Viên Con Cò Bình Định |
| • Từ 2015 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH Sản Xuất Và Thương Mại Proconco Hưng Yên |
| • Từ 2015 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH Một Thành Viên Proconco Cần Thơ |
| • Từ 2016 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An |
| • Từ 2016 đến nay: | Chủ tịch Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Meat |
| • Từ 2017 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam |
| • Từ 4/2019 đến nay: | Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn (trước đây là "Công ty TNHH MNS Meat Sài Gòn") |
| • Từ 11/2020 đến nay: | Phó Chủ tịch HĐQT - Công ty cổ phần 3F Việt |
| • Từ_2010 đến nay: | Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại Dịch vụ Đồng Nai |
| - Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty: | Thành viên HĐQT và TGD |
| - Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020): | <ul style="list-style-type: none"> • Chủ tịch Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Meat; • Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An; • Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam; |
-

- Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn;
 - Chủ tịch Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Feed;
 - Chủ tịch HĐQT, TGD- Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH Một thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Bình Định;
 - Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản;
 - Chủ tịch HĐQT, TGD - Công ty Cổ phần Việt – Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH Một thành viên Proconco Cần Thơ;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH Một thành viên Con cò Bình Định;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Proconco Hưng Yên;
 - Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại Dịch vụ Đồng Nai;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Feed Tiền Giang;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Feed Vĩnh Long;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Feed Nghệ An;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Feed Hậu Giang;
 - Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên;
 - Phó Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần 3F Việt.
-
- | | |
|---|--|
| - Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020): | 2.201.020 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,67% vốn điều lệ |
| + Đại diện sở hữu: | 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ |
| + Cá nhân sở hữu: | 2.201.020 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,67% vốn điều lệ |
| - Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020): | Không có |
| - Những khoản nợ đối với Công Ty: | Không có |
| - Lợi ích liên quan đối với Công Ty: | Không có |
| - Quyền lợi mâu thuẫn với Công Ty: | Không có |

Ông Trần Phương Bắc - Thành viên Hội đồng Quản trị

- | | |
|--------------|-----------------|
| - Họ và tên: | Trần Phương Bắc |
| - Năm sinh: | 1974 |

- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn:	Thạc sĩ Luật
- Quá trình công tác:	
• Từ 1996 đến 2000:	Giảng viên - Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh
• Từ 2000 đến 2006:	Luật sư - Công ty Unilever Việt Nam
• Từ 2006 đến 2009:	Luật sư - Công ty Quản lý Quỹ Prudential Việt Nam
• Từ 2009 đến 2013:	Luật sư - Công ty Luật hợp danh Luật Việt
• Từ 2009 đến nay:	Công ty do ông Trần Phương Bắc sở hữu 100% - Công ty Luật TNHH MTV Tư vấn Đầu tư và Chứng khoán
• Từ 2013 đến nay:	Luật sư trưởng, Người được ủy quyền công bố thông tin, Người phụ trách quản trị công ty, Thư ký công ty - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
• Từ 12/2015 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh
• Từ 3/2016 đến nay:	Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Feed
• Từ 7/2016 đến nay:	Giám đốc - Masan Consumer (Thailand) Limited
• Từ 5/2017 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex
• Từ 2017 đến nay:	Chủ tịch công ty - Công ty TNHH Meat Processing
• Từ 01/2018 đến nay:	Chủ tịch công ty - Công ty TNHH MNS Farm
• Từ 3/2019 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Jinju
• Từ 4/2019 đến nay:	TGD - Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn (trước đây là Công ty TNHH MNS Meat Sài Gòn)
• Từ 23/8/2019 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Blue
• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH The Sherpa
• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp Vincommerce
• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM
• Từ 5/2016 đến nay:	Giám đốc - Công ty TNHH MNS Meat
• Từ 4/2018 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty:	Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):	• Công ty do ông Trần Phương Bắc sở hữu 100% - Công ty Luật TNHH MTV Tư vấn Đầu tư và Chứng khoán; • Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh; • Giám đốc - Công ty TNHH MNS Meat; • Giám đốc - Masan Consumer (Thailand) Limited; • Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH MNS Feed; • Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Thực

	phẩm Cholimax;
	• Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Farm;
	• Tổng Giám đốc - Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn;
	• Chủ tịch Công ty - Công ty TNHH MNS Meat Processing;
	• Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan Blue;
	• Thành viên Hội đồng Thành viên - Công ty TNHH The Sherpa;
	• Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM;
	• Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp VinCommerce;
	• Người được ủy quyền công bố thông tin, Người phụ trách quản trị công ty, Thư ký công ty - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020):	900 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,00027% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	900 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,00027% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020):	Không có
- Những khoản nợ đối với Công Ty:	Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công Ty:	Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công Ty:	Không có

Ông Huỳnh Việt Thăng - Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên:	Huỳnh Việt Thăng
- Năm sinh:	1973
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:	
• Từ 1995 đến 1999:	Làm việc tại Saigon Shipyard
• Từ 1999 đến 2007:	Làm việc tại Coca-Cola Vietnam
• Từ 2007 đến 2009:	Làm việc tại Unilever Vietnam
• Từ 2009 đến 2013:	Làm việc tại Café Outspan Viet Nam
• Từ 2013 đến nay:	Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
• Từ 6/2020 đến nay:	Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh
• Từ 4/2020 đến nay:	Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MasanConsumerHoldings
• Từ 10/2014 đến nay:	Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Thương

- Từ 9/2020 đến nay:
 - Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty:
 - Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
- mại Dịch vụ và Sản xuất Krôngpha
 Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Bột giặt NET
 Thành viên HĐQT
- Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MasanConsumerHoldings;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Sản xuất Krôngpha;
 - Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Bột giặt NET
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 1/4/2021): 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
 - + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
 - Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 1/4/2021): Không có
 - Những khoản nợ đối với Công Ty: Không có
 - Lợi ích liên quan đối với Công Ty: Không có
 - Quyền lợi mâu thuẫn với Công Ty: Không có

Ông Neal Leroux Kok - Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: Neal Leroux Kok
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1986
- Quốc tịch: Úc
- Nơi sinh: Harare, Zimbabwe
- Dân tộc: NA
- Địa chỉ thường trú: 5 Mount Emily Road, #08-04, Singapore 228490
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn: Cử nhân Luật, Cử nhân Thương mại
- Quá trình công tác:
 - Từ 2/2011 đến 5/2013: Chuyên viên phân tích - Goldman Sachs Australia (Sydney)
 - Từ 6/2013 đến 8/2014: Associate - Treadstone Partners (Sydney)
 - Từ 9/2014 đến nay: Principal - KKR Singapore
 - Từ 4/2019 đến nay: Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty: Thành viên HĐQT
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):
 - Giám đốc - KKR Singapore
 - Người đại diện theo ủy quyền – VN Consumer Meat II Pte. Ltd.

- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020): 23.161.294 cổ phần, chiếm tỷ lệ 7,09% vốn điều lệ
- + Đại diện sở hữu cho VN CONSUMER MEAT II PTE. LTD.: 23.161.294 cổ phần, chiếm tỷ lệ 7,09% vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 0
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020): Không có
- Những khoản nợ đối với Công Ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công Ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công Ty: Không có

10.2. Ủy Ban Kiểm Toán

- Bảng dưới đây thể hiện thông tin về UBKT của MML:

Tên	Tuổi	Chức vụ
Huỳnh Việt Thắng	48	Chủ tịch UBKT
Trần Phương Bắc	48	Thành viên UBKT

Các thành viên Ủy Ban Kiểm toán được lựa chọn đã đáp ứng các tiêu chí theo điều lệ Công Ty trong đó bao gồm có kiến thức về kế toán, kiểm toán, có hiểu biết chung về pháp luật và hoạt động của Công Ty và không thuộc các trường hợp cấm theo quy định của pháp luật.

- Kinh nghiệm và chuyên môn của các thành viên UBKT của Công Ty:

Ông Huỳnh Việt Thắng – Chủ tịch UBKT

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

Ông Trần Phương Bắc – Thành viên UBKT

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

10.3. Ban Điều Hành

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

Tên	Tuổi	Chức vụ
Ông Phạm Trung Lâm	47	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Quốc Trung	51	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Minh Hằng	48	Giám đốc Tài chính
Ông Trần Quang Bế	51	Kế toán trưởng

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

Ông Phạm Trung Lâm – Tổng Giám đốc

Vui lòng tham khảo thông tin tại phần “Hội Đồng Quản Trị”.
Ông Nguyễn Quốc Trung - Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: Nguyễn Quốc Trung
- Năm sinh: 1970
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn: Kỹ Sư Chăn Nuôi & Thú y - Đại Học Nông Nghiệp II - TP Huế; Cử Nhân Quản Trị Kinh Doanh - Đại Học Mở TP HCM; Thạc sĩ ngành Quản trị kinh doanh - Đại Học Solvay Business School
- Quá trình công tác:
 - Từ 11/2020 đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT, TGD – Công ty Cổ phần 3F Việt;
 - Từ 11/2020 đến nay: Chủ tịch công ty, Giám đốc – Công ty TNHH Thực phẩm 3F Việt;
 - Từ 11/2020 đến nay: Phó TGD Công Ty
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty: Phó TGD
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):
 - Phó Chủ tịch HĐQT, TGD – Công ty Cổ phần 3F Việt;
 - Chủ tịch công ty, Giám đốc – Công ty TNHH Thực phẩm 3F Việt;
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020): 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
 - + Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020): Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Bà Nguyễn Thị Minh Hằng - Giám đốc Tài chính

- Họ và tên: Nguyễn Thị Minh Hằng
- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 1972
- Nơi sinh: Nghệ An
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 244/22 Huỳnh Văn Bánh, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP, Hồ Chí Minh
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn: Cử nhân Tài chính, Đại học Kinh Tế TP, HCM
Thạc sĩ Kế toán Quốc tế, Đại học Swinburne, Úc
CPA của Úc
- Quá trình công tác:
 - Từ 2006 đến 2012: Giám đốc tài chính - Công ty TNHH ScanCom International (Vietnam)
 - Từ 2012 đến 2016: Giám đốc tài chính - Công ty TNHH Triumph International (Vietnam)
 - Từ 2016 đến nay: Giám đốc tài chính - Công ty Cổ phần Masan MEATLife

- Từ 2016 đến nay: Giám đốc tài chính - Công ty Cổ phần Việt – Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc (PROCONCO)
- Từ 2016 đến nay: Giám đốc tài chính - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế (ANCO)
- Từ 2016 đến nay: Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An
- Từ 2017 đến nay: Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam
- Từ 4/2019 đến nay: Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn (trước đây là "Công ty TNHH MNS Meat Sài Gòn")
- Từ 11/2020 đến nay: Thành viên HĐQT - Công ty cổ phần 3F Việt
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty: Giám đốc Tài chính
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):
 - Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Việt - Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An;
 - Giám đốc Tài chính - Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam;
 - Giám đốc Tài chính Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn;
 - Thành viên HĐQT - Công ty cổ phần 3F Việt.
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020): 144.540 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,04% vốn điều lệ
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 144.540 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,04% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020): Không có
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Thù lao và/hoặc lương, thưởng
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông Trần Quang Bê - Kế toán trưởng

- Họ và tên: Trần Quang Bê
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 1969
- Quốc tịch: Việt Nam
- Nơi sinh: Tỉnh Sóc Trăng
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số 250/2B Đường Man Thiện, Phường Tăng Nhơn Phú A, Quận 9, Tp, Hồ Chí Minh
- Trình độ học vấn và năng lực chuyên môn: Cử nhân kế toán tại Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
 - Từ 1995 đến 2008: Kế toán tài sản và giá thành - Công ty Cổ phần Việt - Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc
 - Từ 2009 đến nay: Phó phòng tài chính, kế toán trưởng - Công ty Cổ phần

• Từ 2017 đến nay:	Việt - Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc
• Từ 2017 đến nay:	Kế toán trưởng - Công ty Cổ phần Masan MEATLife
• Từ 10/2020 đến nay:	Kế toán trưởng - Công ty TNHH MNS Feed
- Chức vụ đang nắm giữ tại Công Ty:	Trưởng BKS – Công ty Cổ phần 3F Việt
- Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác (tại 31/12/2020):	Kế toán trưởng
- Tổng số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 31/12/2020):	• Kế toán trưởng – Công ty Cổ phần Việt - Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc;
+ Đại diện sở hữu:	• Kế toán trưởng - Công ty TNHH MNS Feed;
+ Cá nhân sở hữu:	• Trưởng BKS – Công ty Cổ phần 3F Việt.
- Số cổ phần nắm giữ bởi người có liên quan (tại thời điểm 31/12/2020):	35.580 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,01% vốn điều lệ
- Những khoản nợ đối với Công ty:	0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0% vốn điều lệ
- Lợi ích liên quan đối với Công ty:	35.580 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,01% vốn điều lệ
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có
	Không có
	Thù lao và/hoặc lương, thưởng
	Không có

11. Chính Sách Chia Lợi Nhuận Hoặc Trả Cổ Tức

Tổ Chức Phát Hành tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. ĐHĐCĐ thường niên sẽ quyết định mức chi trả cổ tức và hình thức chi trả cổ tức hằng năm từ lợi nhuận được giữ lại của Tổ Chức Phát Hành. Tỷ lệ cổ tức chi trả hằng năm được thông qua tại Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên.

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	% tăng giảm
Tỷ lệ cổ tức bằng tiền mặt đã trả (%)	-	-	-
Tỷ lệ cổ tức bằng cổ phiếu đã trả (%)	-	-	-

(Nguồn: MML)

12. Tình Hình Thanh Toán Gốc Và Lãi Trái Phiếu Đã Phát Hành Trong 03 Năm Liên Tục Liên Trước Năm Đăng Ký Chào Bán Và Đến Thời Điểm Hiện Tại (Nếu Có)

Tổ Chức Phát Hành không có trái phiếu nào đang lưu hành trong 3 (ba) năm liên tiếp trước đợt chào bán Trái Phiếu ra công chúng này.

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

13.1. Thông Tin Về Các Hợp Đồng Thuê Quyền Sử Dụng Đất

Không có.

13.2. Thông Tin Về Các Loại Trái Phiếu Đã Phát Hành Nhưng Chưa Đến Hạn Của Tổ Chức Phát Hành

Không có.

13.3. Các Quyền Chưa Thực Hiện Của Cổ Đông Sở Hữu Cổ Phần Ưu Đãi

Cho đến ngày phát hành Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành không có cổ phần ưu đãi đã được phát hành.

14. Các Thông Tin, Nghĩa Vụ Nợ Tiềm Tàng, Tranh Chấp, Kiện Tụng Liên Quan Tới Tổ Chức Phát Hành Có Thể Ảnh Hưởng Đến Hoạt Động Kinh Doanh, Tình Hình Tài Chính Của Tổ Chức Phát Hành, Đợt Chào Bán, Dự Án Sử Dụng Vốn Thu Được Từ Đợt Chào Bán

Cho đến hành phát hành Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành không có các nghĩa vụ nợ tiềm tàng, tranh chấp, kiện tụng nào đang diễn ra có thể ảnh hưởng đến (i) hoạt động kinh doanh, (ii) tình hình tài chính, (iii) đợt chào bán hoặc (iv) phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán của Tổ Chức Phát Hành.

15. Thông Tin Về Cam Kết Của Tổ Chức Phát Hành Không Thuộc Trường Hợp Đang Bị Truy Cứu Trách Nhiệm Hình Sự Hoặc Đã Bị Kết Án Về Một Trong Các Tội Xâm Phạm Trật Tự Quản Lý Kinh Tế Mà Chưa Được Xóa Án Tích

Cho đến hành phát hành Bản Cáo Bạch này, Tổ Chức Phát Hành cam kết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.

V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH

1. Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh

1.1. Tóm Tắt Một Số Chỉ Tiêu Về Hoạt Động Kinh Doanh Của Tổ Chức Phát Hành

Các báo cáo tài chính hợp nhất của Công Ty được lập theo Hệ thống kế toán Việt Nam và Chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành (“VAS”) do đó không nên sử dụng để so sánh với các báo cáo tài chính của các công ty khác mà được lập theo các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) hoặc bất kỳ một chuẩn mực kế toán nào khác.

Các thông tin tài chính tiêu biểu dưới đây do Tổ Chức Phát Hành chịu trách nhiệm cung cấp, các thông tin được trích từ và nên được đọc cùng với các Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2019 (kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2019) và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2020 (kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2020) do Công ty TNHH KPMG và các thông tin khác có liên quan được trình bày trong Bản Cáo Bạch này.

Đơn vị: triệu Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	% tăng/ giảm 2020/2019	Lũy kế đến Quý II năm 2021
----------	----------	----------	----------	------------------------------	----------------------------------

**I. Chỉ tiêu về hoạt động
kinh doanh hợp nhất**

- Tổng giá trị tài sản	12.781.802	14.711.395	17.957.454	22,06%	18.934.980
- Doanh thu thuần	13.976.854	13.798.751	16.119.005	16,81%	10.231.848
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	326.237	509.687	684.346	34,27%	295.301
- Lợi nhuận khác	9.657	58.243	-4.003	-106,87%	75.364
- Lợi nhuận trước thuế	335.893	567.930	680.343	19,79%	370.665
- Lợi nhuận sau thuế	232.158	369.715	492.202	33,13%	288.322
- Tỷ lệ chia lợi nhuận hoặc trả cổ tức	105,04%	-	-	-	-

**II. Chỉ tiêu về hoạt động
kinh doanh của công ty mẹ**

- Tổng giá trị tài sản	7.628.146	9.216.705	12.795.395	38,83%	13.197.762
- Doanh thu thuần	5.306.464	9.218.311	9.942.819	7,86%	5.864.873
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	580.611	108.771	-116.094	-206,73%	193
- Lợi nhuận khác	-191	-426	150	-135,21%	190
- Lợi nhuận trước thuế	580.420	108.346	-115.942	-207,01%	382
- Lợi nhuận sau thuế	580.420	108.346	-115.942	-207,01%	382
- Tỷ lệ chia lợi nhuận hoặc trả cổ tức	-	-	-	-	-

(a) Nhận xét về hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

Trên phương diện báo cáo tài chính hợp nhất, doanh thu năm 2020 của Tổ Chức Phát Hành tăng mạnh so với giai đoạn 2018-2019, chủ yếu do mảng kinh doanh thịt mát MEATDeli tiếp tục mở rộng quy mô và hệ thống phân phối sau thương vụ sát nhập VCM vào MSN và cải thiện hiệu quả vận hành; đồng thời cũng là động lực tăng trưởng chính và cải thiện hiệu quả hoạt động cho MML. Cụ thể, doanh thu thuần trong năm 2020 của MML đạt 16.119 tỷ Đồng, tăng 17% so với mức 13.798 tỷ Đồng của năm 2019, lợi nhuận sau thuế của Tổ Chức Phát Hành cũng tăng mạnh lên 33% nhờ vào biên lợi nhuận gộp cải thiện đáng kể cùng với việc tối ưu hiệu quả chi phí bán hàng so với năm 2019.

Trong năm 2020, Tổ Chức Phát Hành đã diễn ra hoạt động sắp xếp lại các doanh nghiệp trong tập đoàn nhằm tối ưu hóa hiệu quả quản lý. Cụ thể, các công ty con của Tổ Chức Phát Hành đã được sắp xếp lại theo hướng tập trung và vận hành theo chuỗi gồm hai mảng kinh doanh chính là: (i) Hoạt động sản xuất thức ăn chăn nuôi và (ii) Hoạt động chăn nuôi và chế biến thịt. Mặc dù trên phương diện báo cáo tài chính hợp nhất, tình hình tài sản của Tổ Chức Phát Hành không có sự thay đổi sau khi sắp xếp lại này nhưng chúng tôi tin rằng hiệu quả việc điều hành sẽ được gia tăng đáng kể. Tổ Chức Phát Hành xin lưu ý những hoạt động này chỉ lại hoạt động sắp xếp lại nội bộ doanh nghiệp chứ không phải là hoạt động cơ cấu lại hay tổ chức lại doanh nghiệp.

(b) Nhận xét về hoạt động kinh doanh theo Báo cáo tài chính riêng lẻ

Với đặc thù mô hình tập đoàn, lợi nhuận chủ yếu của công ty mẹ đến từ doanh thu từ hoạt động tài chính (chủ yếu cổ tức từ các công ty con) và đặc trưng này thể hiện rõ qua kết quả kinh doanh trong giai đoạn 2018-2020.

Trong giai đoạn 2018-2019, kết quả hoạt động kinh doanh riêng lẻ của công ty mẹ được duy trì tốt chủ yếu nhờ cổ tức từ các công ty con, theo đó lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ đạt tương ứng 580,4 tỷ Đồng trong năm 2018 và 108,3 tỷ Đồng trong năm 2019. Trong năm 2020, mặc dù doanh thu riêng lẻ của công ty mẹ vẫn tăng trưởng nhẹ so với 2019, lợi nhuận sau thuế ghi nhận -115,9 tỷ Đồng do khoản cổ tức từ các công ty con không đạt được mức cao như 2019, xuất phát từ nhu cầu cần giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư và củng cố hoạt động kinh doanh của các công ty con trong năm 2020. Tuy nhiên, kết quả này không phải là yếu tố mang tính dài hạn, chưa phản ánh được toàn bộ hoạt động kinh doanh đang cải thiện tích cực của toàn tập đoàn như được đánh giá tại phần (a).

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập đối với các chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

Không có.

1.2. Những Nhân Tố Ảnh Hưởng Đến Hoạt Động Kinh Doanh Của Tổ Chức Phát Hành

1.2.1. 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 MML.

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 MML 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, diễn hình là phát hiện 3 ổ dịch tại Bình Phước tháng 11 năm 2020, 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 Phát Hành 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.

1.2.2. Thuận Lợi

Tổ Chức Phát Hành đã đầu tư mạnh vào R&D tại ANCO và Proconco, quản lý 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. Tổ Chức Phát Hành cũng đã gặt hái nhiều thành công với các sản phẩm mới chứa Bio-zeem, 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.

Tổ Chức Phát Hành 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. Tổ Chức Phát Hành 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 nghệ 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.

1.2.3. Những Biến Động Lớn Có Thể Ảnh Hưởng Tới Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh Của Tổ Chức Phát Hành Kể Từ Thời Điểm Kết Thúc Năm Tài Chính Gần Nhất

Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất: *không có*

2. Tình Hình Tài Chính

2.1. Các Chỉ Tiêu Cơ Bản

2.1.1. Tình Hình Công Nợ

a. Các khoản phải thu

Đơn vị: triệu Đồng			
Chỉ tiêu	Tại 31/12/2019	Tại 31/12/2020	Tại 30/06/2021
I. Chỉ tiêu hợp nhất			
Các khoản phải thu ngắn hạn	1.063.739	1.990.002	2.026.187
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	374.452	627.931	747.668
Trả trước cho người bán ngắn hạn	678.682	85.725	113.634
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	1.290.000	1.140.000
Phải thu ngắn hạn khác	116.349	77.308	110.500
Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi	(105.744)	(92.115)	(85.615)
Tài sản thiếu chờ xử lý	-	1.152	-
Các khoản phải thu dài hạn	16.507	32.406	31.456
Phải thu dài hạn khác	16.507	32.406	31.456

II. Chỉ tiêu của công ty mẹ			
Các khoản phải thu ngắn hạn	1.377.961	1.589.031	872.552
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	56.492	82.141	136.876
Trả trước cho người bán ngắn hạn	366.078	432.057	161.596
Phải thu về cho vay ngắn hạn	584.800	937.650	535.200
Phải thu ngắn hạn khác	380.372	142.296	45.640
Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi	-9.781	-5.113	-6.760
Các khoản phải thu dài hạn	3	3	3
Phải thu dài hạn khác	3	3	3

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất và riêng lẻ năm 2019, năm 2020 và BCTC quý II năm 2021 của MML

Đánh giá đối với các khoản phải thu quá hạn tại thời điểm 30/06/2021:

Đơn vị: triệu Đồng

Thời gian quá hạn	Giá trị
Quá hạn 1-3 tháng	188.008
Quá hạn 3-6 tháng	19.948
Quá hạn 6-12 tháng	2.922
Quá hạn trên 12 tháng	97.890
Tổng cộng	308.768

- Nguyên nhân: Các khoản phải thu khó đòi đến từ các Đại lý do những năm qua dịch tả lợn làm cho nông dân gặp nhiều khó khăn dẫn đến khả năng thanh toán và năng lực tài chính của Đại lý bị ảnh hưởng, hoặc các Đại lý đã ngưng lấy hàng Công Ty.
- Khả năng thu hồi: Các khoản nợ quá hạn từ 6 tháng trở lên đã lập dự phòng nợ khó đòi theo quy chế Công Ty. Công Ty tiếp tục theo dõi các khoản phải thu quá hạn trong thời gian tới.

b. Các khoản phải trả:

Đơn vị: triệu Đồng

Chỉ tiêu	Tại 31/12/2019	Tại 31/12/2020	Tại 30/06/2021
I. Chỉ tiêu hợp nhất			
Các khoản phải trả ngắn hạn	3.491.877	7.369.796	7.990.932
Phải trả người bán ngắn hạn	857.647	1.211.902	1.417.459
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	20.315	40.215	49.318
Thuê phải nộp Nhà nước	100.051	89.188	85.652
Phải trả người lao động	5	6.742	287
Chi phí phải trả ngắn hạn	684.459	719.524	550.758
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn		733	952
Phải trả ngắn hạn khác	40.910	43.067	15.246
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	1.782.758	5.252.694	5.865.530
Quỹ khen thưởng phúc lợi	5.731	5.731	5.731
Các khoản trả dài hạn	3.696.322	2.124.444	2.192.511
Phải trả dài hạn khác	4.960	2.660	3.740

Chỉ tiêu	Tại 31/12/2019	Tại 31/12/2020	Tại 30/06/2021
Vay dài hạn, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn	3.173.253	1.587.929	1.676.782
Thuê thu nhập hoãn lại phải trả	488.104	499.705	478.391
Dự phòng phải trả dài hạn	30.005	34.151	33.598
II. Chỉ tiêu của công ty mẹ			
Các khoản phải trả ngắn hạn	2.560.473	6.029.656	6.331.874
Phải trả người bán ngắn hạn	1.948.061	2.742.722	3.180.991
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	5.366	11.900	6.200
Thuế phải nộp Nhà nước	8.219	4.622	2.220
Phải trả người lao động	5	5	277
Chi phí phải trả ngắn hạn	222.430	267.207	190.784
Phải trả ngắn hạn khác	7.862	2.009.990	2.005.981
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	368.530	993.210	945.420
Các khoản trả dài hạn	3.541.383	3.743.009	3.842.776
Phải trả dài hạn khác	417.870	620.694	720.998
Vay dài hạn	3.111.844	3.111.844	3.111.844
Dự phòng phải trả dài hạn	11.669	10.471	9.934

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất và riêng lẻ năm 2019, năm 2020 và BCTC quý II năm 2021 của MML

Tổng dư nợ vay:

Đơn vị: triệu Đồng

Chỉ tiêu	Tại 31/12/2019	Tại 31/12/2020	Tại 30/06/2021
I. Chỉ tiêu hợp nhất			
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	1.782.758	5.252.694	5.865.530
Vay ngắn hạn (i)	1.334.292	2.762.891	3.224.027
Vay dài hạn đến hạn trả trong vòng 12 tháng	448.466	497.581	594.784
Nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả	-	5.713	50.003
Trái phiếu dài hạn đến hạn trả	-	1.986.509	1.996.716
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	3.173.253	1.587.929	1.676.782
Vay dài hạn (ii)	1.638.721	2.080.291	1.966.381
Trái phiếu (*)	1.982.998	1.986.510	1.991.716
Nợ thuê tài chính dài hạn	-	10.931	355.188
Vay dài hạn đến hạn trả trong vòng 12 tháng	-448.466	-2.489.803	-2.641.503
Tổng	4.956.011	6.840.623	7.542.312
II. Chỉ tiêu công ty mẹ			
Vay ngắn hạn	368.530	993.210	945.420
Vay ngắn hạn	368.530	993.210	945.420
Vay dài hạn	3.111.844	3.111.844	3.111.844

Vay dài hạn	3.111.844	3.111.844	3.111.844
Tổng	3.480.374	4.105.054	4.057.264

(*) Các trái phiếu này được phát hành bởi công ty con của Tổ Chức Phát Hành và được ghi nhận trong Báo cáo tài chính hợp nhất của Tổ Chức Phát Hành theo nguyên tắc kế toán của Chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất và riêng lẻ năm 2019, năm 2020 và BCTC quý II năm 2021 của MML

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

STT	Mô tả công nợ	Loại tiền	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu Đồng)	Dư nợ tại 31/12/2020 (triệu Đồng)	Dư nợ tại 30/06/2021 (triệu Đồng)
1.	Các khoản vay ngân hàng được bảo đảm	VND	-	49.776	34.611
2.	Các khoản vay ngân hàng không được bảo đảm	VND	1.334.292	2.313.114	3.049.416
3.	Khoản vay không bảo đảm từ Công ty TNHH Tầm nhìn Masan	VND	-	400.000	140.000
	Tổng		1.334.292	2.762.891	3.224.027

Nguồn: MML

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

STT	Mô tả công nợ	Loại tiền	Dư nợ tại 31/12/2019 (triệu Đồng)	Dư nợ tại 31/12/2020 (triệu Đồng)	Dư nợ tại 30/06/2021 (triệu Đồng)
1	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng được bảo đảm	USD	-	-	-
2	Các khoản vay bằng ngoại tệ từ các ngân hàng không được bảo đảm	USD	-	-	-
3	Các khoản vay bằng tiền Đồng từ các ngân hàng được bảo đảm	VND	1.638.721	2.080.291	1.966.381
4	Các khoản vay bằng tiền Đồng từ các ngân hàng không được bảo đảm	VND	-	-	-
	Tổng		1.638.721	2.080.291	1.966.381

Nguồn: MML

Tình hình thanh toán các khoản nợ đến hạn:

- Các khoản nợ của Tổ Chức Phát Hành đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong những năm

qua. Các nghĩa vụ nợ khác như: Phải trả người bán, Phải trả công nhân viên, Phải trả phải nộp khác được Tổ Chức Phát Hành thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

- Tổ Chức Phát Hành và công ty con không vi phạm các điều khoản khác trong hợp đồng/cam kết liên quan đến các khoản nợ.
- Chi tiết các khoản trái phiếu chưa đáo hạn của Tổ Chức Phát Hành: không có

Các khoản phải nộp theo luật định:

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

Các loại thuế	31/12/2019 (triệu Đồng)	31/12/2020 (triệu Đồng)	30/06/2021 (triệu Đồng)
Thuế giá trị gia tăng	19.100	2.853	5.800
Thuế xuất nhập khẩu	124	43	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	66.076	77.110	76.107
Thuế thu nhập cá nhân	14.750	9.175	3.745
Các loại thuế khác	-	7	-
Tổng cộng	100.051	89.188	85.652

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất 2019, năm 2020 và BCTC quý II năm 2021 của MML

Trích lập các quỹ theo quy định:

Năm 2019 và 2020, Tổ Chức Phát Hành 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 Tổ Chức Phát Hành. Việc trích lập các quỹ sẽ được thực hiện theo nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông hàng năm của Tổ Chức Phát Hành và tuân thủ theo quy định pháp luật và Điều lệ Công Ty.

Những biến động lớn có thể ảnh hưởng tới tình hình tài chính của Tổ Chức Phát Hành kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính gần nhất:

Không có.

2.2. Các Chỉ Tiêu Tài Chính Chủ Yếu

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020
I. Chỉ tiêu tài chính chủ yếu hợp nhất		
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,24	0,84
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,80	0,54
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	48,86%	52,87%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	95,55%	112,18%

3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)		
Vòng quay tài sản:		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	1,00	0,99
Vòng quay vốn lưu động:		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	3,52	3,06
Vòng quay hàng tồn kho:		
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	7,90	7,12
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)		
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,68%	3,05%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế /Vốn chủ sở hữu bình quân ¹	1,60%	3,40%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	2,69%	3,01%
Thu nhập trên cổ phần (EPS) (Đồng)	356	810
II. Chỉ tiêu tài chính chủ yếu của công ty mẹ		
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	0,91	0,48
Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,87	0,46
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	66,20%	76,38%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	195,90%	323,31%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)		
Vòng quay tài sản:		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	1,09	0,90
Vòng quay vốn lưu động:		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân	4,99	3,80
Vòng quay hàng tồn kho:		
Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân	70,52	41,65
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)		
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,18%	-1,17%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế /Vốn của các nhà đầu tư ²	3,54%	-3,78%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	1,29%	-1,05%
Thu nhập trên cổ phần (EPS) (Đồng)	335	-357

Nguồn: MML

Nhận xét về các chỉ tiêu tài chính hợp nhất của Tổ Chức Phát Hành:

➤ **Về khả năng thanh toán:**

Các chỉ số thanh toán của Tổ Chức Phát Hành cuối năm 2020 có phần sụt giảm so với cuối năm 2019, cụ

¹ 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.

² 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.

thể hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh lần lượt giảm từ 1,24 lần và 0,8 lần xuống 0,84 lần và 0,54 lần. Nguyên nhân chủ yếu do Công Ty đã thực hiện nhiều giao dịch mua cổ phần trong Quý 2 năm 2020 khiến các khoản phải trả liên quan (như phải trả mua cổ phần và phải trả phí thư cung cấp tín dụng) tăng xấp xỉ 3.690 tỷ Đồng giữa hai kỳ tài chính.

➤ **Về cơ cấu vốn:**

Chỉ số Nợ/Tổng tài sản và Nợ/Vốn chủ sở hữu trong năm 2020 đều tăng so với năm tài chính liền trước, lần lượt đạt 52,87% và 112,18% (so với mức 48,86% và 95,55% của năm liền trước). Tuy nhiên, Công Ty luôn nghiên cứu kỹ lưỡng về khả năng sinh lời của mỗi khoản đầu tư và luôn cân đối để cơ cấu vốn của Công Ty duy trì tại ngưỡng an toàn, do đó Tổ Chức Phát Hành tin rằng cơ cấu vốn và dòng tiền từ hoạt động đầu tư sẽ được cải thiện đáng kể trong các năm tới sau khi các mục tiêu của Công Ty tại các khoản đầu tư này đã bắt đầu được hiện thực hóa.

➤ **Về năng lực hoạt động:**

Trong năm 2020, vòng quay hàng tồn kho giảm nhẹ từ mức 7,90 vòng xuống 7,12 vòng. Trong khi đó, vòng quay tổng tài sản giảm nhẹ từ mức 1,09 lần xuống 0,9 lần do Công Ty vừa mới đưa vào dự án Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn trị giá 1.800 tỷ Đồng tại Long An nên chưa mang lại doanh thu đáng kể trong năm 2020. Tuy nhiên, trong tương lai, các dự án đầu tư này hứa hẹn sẽ mang lại hiệu quả và các chỉ số về năng lực hoạt động của công ty sẽ cải thiện đáng kể.

➤ **Về khả năng sinh lời:**

Theo sau khủng hoảng giá heo hơi trong năm 2018, ngành chăn nuôi Việt Nam tiếp tục gặp khó khăn trong năm 2019 do sự xuất hiện và lan rộng của dịch tả lợn châu Phi (ASF), dẫn đến nhu cầu về thức ăn cho heo chưa phục hồi nên doanh thu thuần của MML giảm còn 13.799 tỷ Đồng trong năm 2019, giảm 1,3% so với năm trước. Trong năm 2020, do diễn biến phức tạp của dịch COVID-19 khiến hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, việc áp dụng các chính sách kinh doanh hợp lý đã làm tăng trưởng các chỉ tiêu lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông công ty mẹ của Tổ Chức Phát Hành, kết thúc năm 2020, ghi nhận các chỉ tiêu trên tăng so với cuối năm 2019, lần lượt đạt 684 tỷ Đồng, lãi 492 tỷ Đồng và 263 tỷ Đồng. Do đó, nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời hợp nhất của Công Ty như hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần, hệ số lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu bình quân³, hệ số lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân đều có sự cải thiện trong năm 2020.

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập đối với các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Không có.

3. Ý Kiến Của Tổ Chức Kiểm Toán Đối Với Báo Cáo Tài Chính

Đối với báo cáo tài chính hợp nhất:

Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2019 và 2020 của Tổ Chức Phát Hành được kiểm toán bởi Công Ty TNHH KPMG Việt Nam. Trong đó, ý kiến kiểm toán đối với báo cáo tài chính hợp nhất cho

³ 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.

năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2019 và 31/12/2020: báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Masan MEATLife (trước đây là “Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science”) và các công ty con tại ngày kết thúc năm tài chính 2019 và 2020, kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Đối với báo cáo tài chính riêng:

Báo cáo tài chính kiểm toán riêng năm 2019 và 2020 của Tổ Chức Phát Hành được kiểm toán bởi Công ty TNHH KPMG Việt Nam. Trong đó, ý kiến kiểm toán đối với báo cáo tài chính riêng cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2019 và 31/12/2020: báo cáo tài chính riêng đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính trước hợp nhất của Công ty Cổ phần Masan MEATLife (trước đây là “Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science”) tại ngày kết thúc năm tài chính 2019 và 2020, kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

4. Kết Quả Xếp Hạng Tín Nhiệm

Không có.

5. Kế Hoạch Doanh Thu, Lợi Nhuận

Đơn vị: tỷ Đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021	% tăng/giảm
Doanh thu thuần	16.199	21.000 – 23.000	29,64% - 41,98%
Lợi nhuận sau thuế ⁴	263	300 - 700	14,07% – 166,16%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,63%	1,43% - 3,04%	(12,01%) – 87,46%
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	3,39%	-	-
Tỷ lệ chia lợi nhuận hoặc cổ tức	0%	0%	0%

Nguồn: MML

5.1. Cấp Có Thẩm Quyền Thông Qua Kế Hoạch Nêu Trên

Đại Hội Đồng Cổ Đông

5.2. Căn Cứ Để Đạt Kế Hoạch Doanh Thu, Lợi Nhuận Và Tỷ Lệ Chia Lợi Nhuận/Cổ Tức Nêu Trên

Kế hoạch hoạt động

Dự thảo kế hoạch năm 2021 cho hoạt động kinh doanh chính của MML được dựa trên cơ sở doanh thu thuần của MML dự kiến tăng trưởng nhờ vào thị trường tiếp tục là mũi nhọn phát triển của nhánh với kỳ

⁴ Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công Ty.

vọng sẽ đóng góp tỷ trọng lớn vào doanh thu thuần của MML. Mảng kinh doanh thức ăn chăn nuôi dự kiến sẽ tăng trưởng mạnh với kỳ vọng tốc độ tái đàn heo tại Việt Nam được cải thiện trong năm 2021.

Dựa trên kết quả kinh doanh của Công Ty trong thời gian qua, vị thế tài chính hiện tại và triển vọng các ngành hàng trong tương lai, MML tin tưởng những dự báo tài chính của Công Ty là khả thi.

5.3. Đánh Giá Của Tổ Chức Tư Vấn (Và Tổ Chức Kiểm Toán Độc Lập, Nếu Có) Về Kế Hoạch Doanh Thu, Lợi Nhuận

Đánh giá của Tổ Chức Tư Vấn:

Về kế hoạch kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành

Trên cơ sở phân tích kết quả hoạt động kinh doanh mà Tổ Chức Phát Hành đã đạt được trong việc sản xuất thức ăn chăn nuôi, chăn nuôi và chế biến thực phẩm qua các năm, cũng như cập nhật kết quả hoạt động kinh doanh của Tổ Chức Phát Hành trong năm 2020, Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy tình hình tài chính của Công Ty 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 MML 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 Công Ty. Tuy nhiên, do Công Ty đang đẩy mạnh mở rộng sang hoạt động tại các lĩnh vực nhu yếu phẩm như thịt và các sản phẩm thịt chế biến tại thị trường trong nước nên các ảnh hưởng này có thể giảm thiểu được. 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 Phát Hành 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 MML, Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy khả năng đạt được kế hoạch kinh doanh năm 2021 như đã nêu ở mục trên của Tổ Chức Phát Hành là khả thi nếu không gặp phải những rủi ro bất khả kháng hoặc các trở ngại khách quan.

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

Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng dòng tiền thuần thu được từ hoạt động kinh doanh và các nguồn thu hợp pháp khác 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 Trái Phiếu, Tổ Chức Tư Vấn nhận thấy rằng kế hoạch và khả năng thanh toán gốc và lãi Trái Phiếu của Tổ Chức Phát Hành có thể thực hiện được nếu không xảy ra các rủi ro bất khả kháng.

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

Đánh giá của Tổ chức kiểm toán độc lập về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận:

Không có.

6. Kế Hoạch Chào Bán Trái Phiếu Trong 03 Năm Tiếp Theo

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

VI. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tên Trái Phiếu: Trái Phiếu MMLB2126001.

2. Loại Trái Phiếu

- (i) Trái Phiếu là trái phiếu 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.
- (ii) Trái Phiếu có thứ tự thanh toán ít nhất ngang bằng với các nghĩa vụ chung khác không được bảo đảm (dù là nghĩa vụ hiện tại hoặc trong tương lai) của Tổ Chức Phát Hành (trừ các trường hợp ưu tiên thanh toán bắt buộc theo các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan).

3. Mệnh Giá

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

4. Tổng Số Lượng Trái Phiếu Chào Bán

Tổng số lượng Trái Phiếu dự kiến chào bán là 19.999.800 (mười chín triệu chín trăm chín mươi chín nghìn tám trăm) Trái Phiếu.

5. Tổng Giá Trị Trái Phiếu Chào Bán Theo Mệnh Giá

Tổng giá trị 1.999.980.000.000 VND (một nghìn chín trăm chín mươi chín tỷ chín trăm tám mươi triệu Đồng) (tính theo mệnh giá) trong một đợt chào bán ra công chúng (“**Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**”).

6. Kỳ Hạn Trái Phiếu: 60 (sáu mươi) tháng kể từ Ngày Phát Hành

7. Lãi Suất

Kết hợp giữa lãi suất cố định và lãi suất thả nổi, cụ thể Trái Phiếu có lãi suất như sau:

- (i) Đối với 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất cố định 9,5%/năm (chín phẩy năm phần trăm một năm); và
- (ii) Đối với mỗi Kỳ Tính Lãi sau 2 (hai) Kỳ Tính Lãi đầu tiên: lãi suất thả nổi bằng tổng của 3,9%/năm (ba phẩy chín phần trăm một năm) và Lãi Suất Tham Chiếu của Kỳ Tính Lãi đó,

Trong đó:

“**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.

“**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.

Lưu ý:

Nếu văn bản quy phạm pháp luật áp dụng đối với loại chứng khoán tương tự Trái Phiếu có quy định mức tối đa đối với Lãi Suất mà mức tối đa đó thấp hơn Lãi Suất quy định trên đây thì mức lãi suất tối đa đó sẽ được áp dụng.

8. Kỳ Hạn Trả Lãi, Trả Gốc

Lãi, áp dụng chung cho Trái Phiếu, sẽ được thanh toán sau, định kỳ vào ngày tròn 6 (sáu) tháng từ Ngày Phát Hành cho đến ngày tròn 60 (sáu mươi) tháng kể từ Ngày Phát Hành (“**Ngày Đáo Hạn**”) hoặc ngày Trái Phiếu được mua lại trước hạn hoặc mua lại bắt buộc. Gốc Trái Phiếu được thanh toán một lần vào Ngày Đáo Hạn hoặc ngày Trái Phiếu được mua lại trước hạn hoặc mua lại bắt buộc.

9. Giá Chào Bán

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

10. Thứ Tự Ưu Tiên Thanh Toán Trong Trường Hợp Tổ Chức Phát Hành Mất Khả Năng Trả Nợ/Châm Dứt Hoạt Động

Trái Phiếu có thứ tự thanh toán ít nhất ngang bằng với các nghĩa vụ chung khác không được bảo đảm (dù là nghĩa vụ hiện tại hoặc trong tương lai) của Tổ Chức Phát Hành (trừ các trường hợp ưu tiên thanh toán bắt buộc theo các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan).

11. Quyền Của Chủ Sở Hữu Trái Phiếu

11.1. Quyền Cơ Bản Của Chủ Sở Hữu Trái Phiếu

- (a) Được Tổ Chức Phát Hành thanh toán đầy đủ các khoản tiền liên quan đến Trái Phiếu, bao gồm cả tiền lãi và gốc;
- (b) Được đại diện bởi Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu (như được định nghĩa bên dưới) trong việc thi hành một số quyền của mình có liên quan;

- (c) Được sử dụng Trái Phiếu để chuyển nhượng, chiết khấu, làm tài sản bảo đảm, để tặng, cho, để lại thừa kế, góp vốn, hoán đổi, trao đổi, chuyển quyền sở hữu Trái Phiếu theo hình thức khác hoặc tham gia các giao dịch thương mại/dân sự/tín dụng hợp pháp khác phù hợp với các quy định có liên quan của pháp luật;
- (d) Được cấp trích lục sổ đăng ký trái phiếu (nếu có yêu cầu);
- (e) Được tham dự hội nghị chủ sở hữu trái phiếu và biểu quyết tại hội nghị chủ sở hữu trái phiếu và được lấy ý kiến và biểu quyết về các vấn đề liên quan đến Trái Phiếu theo quy định chung;
- (f) Được nhận các thông báo, thông tin liên quan đến Trái Phiếu, Tổ Chức Phát Hành theo quy định chung; và
- (g) Các quyền khác có liên quan đến Trái Phiếu.

12. Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu

Cho đến khi nào còn bất kỳ Trái Phiếu nào đang lưu hành, sẽ luôn có một tổ chức đại diện cho quyền lợi của tất cả chủ sở hữu trái phiếu và thực hiện các nhiệm vụ khác theo quy định tại các văn kiện trái phiếu và thỏa thuận với Tổ Chức Phát Hành (“**Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu**”).

Tổ Chức Phát Hành đã chỉ định Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương, với các thông tin được nêu ở phần đầu của Bản Cáo Bạch này, làm Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu ban đầu tại ngày phát hành Trái Phiếu, chủ sở hữu trái phiếu, bằng việc đăng ký mua và trở thành chủ sở hữu trái phiếu, được coi là đã chấp thuận việc chỉ định Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu ban đầu như vậy.

Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu đáp ứng các điều kiện theo quy định tại Điểm 2 Điều 24 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của luật chứng khoán về việc Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu không phải tổ chức bảo lãnh thanh toán của Tổ Chức Phát Hành, bên sở hữu tài sản bảo đảm của Trái Phiếu hoặc cổ đông lớn hoặc người có liên quan của Tổ Chức Phát Hành.

Trách nhiệm cơ bản của Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu như sau:

- (i) Ký kết và thực hiện Hợp đồng đại diện chủ sở hữu trái phiếu số 01/2021/BHA/MML-TCBS ngày 1 tháng 6 năm 2021 với Tổ Chức Phát Hành (“**Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu**”) và bất kỳ văn kiện Trái Phiếu nào khác có liên quan mà Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu là một bên nhân danh và vì lợi ích của các chủ sở hữu Trái Phiếu;
- (ii) Thay mặt các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu thực hiện các quyền lợi của các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu theo Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và các văn kiện Trái Phiếu khác có liên quan;
- (iii) Giám sát việc tuân thủ các cam kết của Tổ Chức Phát Hành trong hồ sơ đăng ký chào bán Trái Phiếu;
- (iv) Triệu tập và tổ chức hội nghị Chủ Sở Hữu Trái Phiếu hoặc lấy ý kiến các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu theo quy định tại Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu;

- (v) Nhận và thông báo ngay cho các bên liên quan các nội dung như được quy định tại Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu;
- (vi) Thông báo và yêu cầu Tổ Chức Phát Hành và các bên có liên quan khác thực hiện các quyết định của Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và/hoặc các quyết định/nghị quyết của các Chủ Sở Hữu Trái Phiếu liên quan đến Trái Phiếu theo thẩm quyền được giao;
- (vii) Tạo điều kiện cho các CHỦ Sở Hữu Trái Phiếu rà soát, nghiên cứu và sao chụp các văn bản, tài liệu liên quan đến Trái Phiếu mà Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu có trách nhiệm lưu giữ;
- (viii) Yêu cầu bên bảo lãnh thanh toán thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi Tổ Chức Phát Hành không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ thanh toán gốc, lãi trái phiếu; và
- (ix) Các nhiệm vụ khác theo quy định của Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu.

13. Bảo Lãnh Thanh Toán

Trái Phiếu có bảo lãnh của bên thứ ba là Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan (“**Bên Bảo Lãnh**”) theo Thỏa thuận bảo lãnh thanh toán số 01/2021/BLTT/MSN-TCBS ngày 1 tháng 6 năm 2021 giữa Bên Bảo Lãnh và Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương với tư cách là Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu hành động nhân danh và vì lợi ích của các chủ sở hữu trái phiếu.

13.1. Chi Tiết Về Bên Bảo Lãnh

Tên công ty	: Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan
Trụ sở	: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh
Điện thoại	: +84-(28)-6256 3862
Fax	: +84-(28)-3827 4115
Website	: www.masangroup.com
Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Doanh Nghiệp	: 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 25 ngày 7 tháng 9 năm 2020
Vốn điều lệ đã 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	: • Ông Nguyễn Đăng Quang – Chủ Tịch HĐQT • Ông Danny Le – Tổng Giám đốc
Ngành nghề kinh doanh	: - Hoạt động tư vấn quản lý (Chi tiết: hoạt động tư vấn quản lý, tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp

luật)); và

- Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (Chi tiết: nghiên cứu thị trường)

13.2. Phạm Vi Bảo Lãnh

Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan cam kết bảo lãnh không hủy ngang và vô điều kiện cho Tổ Chức Phát Hành trong việc thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của Tổ Chức Phát Hành đối với Trái Phiếu theo các văn kiện trái phiếu.

14. Việc Mua Lại Trái Phiếu Trước Hạn

14.1. Mua Lại Vào Ngày Đáo Hạn

Tổ Chức Phát Hành sẽ mua lại toàn bộ các Trái Phiếu đang lưu hành với mức giá mua lại mỗi Trái Phiếu bằng tổng của mệnh giá, lãi và tất cả các khoản tiền khác đã phát sinh nhưng chưa được thanh toán đối với Trái Phiếu tính đến Ngày Đáo Hạn.

14.2. Mua Lại Khi Có Sự Kiện Vi Phạm

Tổ Chức Phát Hành phải mua lại Trái Phiếu khi xảy ra sự kiện vi phạm theo quy định tại các điều khoản và điều kiện Trái Phiếu.

14.3. Mua Lại Theo Quyền Chọn Của Tổ Chức Phát Hành

Trừ trường hợp pháp luật có quy định khác và khi Trái Phiếu đang được đăng ký và lưu ký tại đại lý đăng ký và tổ chức lưu ký, Tổ Chức Phát Hành được thực hiện quyền chào mua, trong một hoặc nhiều lần, đối với một phần hoặc toàn bộ số Trái Phiếu đang lưu hành và để tránh nhầm lẫn, chủ sở hữu trái phiếu có toàn quyền chấp nhận hoặc từ chối bán lại một phần hoặc toàn bộ số Trái Phiếu được chào mua cho Tổ Chức Phát Hành khi nhận được chào mua như vậy.

14.4. Mua Trái Phiếu Sau Khi Niêm Yết

Khi Trái Phiếu được niêm yết trên hệ thống giao dịch của Sở giao dịch chứng khoán, trừ trường hợp được quy định khác đi tại các văn bản quy phạm pháp luật hoặc quy chế của VSD hoặc Sở giao dịch chứng khoán có liên quan, bên cạnh việc mua lại trước hạn theo quyền chọn của Tổ Chức Phát Hành, và các hình thức mua lại trước hạn khác phù hợp với các quy định của các văn bản quy phạm pháp luật và các quy chế có liên quan của VSD và Sở giao dịch chứng khoán, Tổ Chức Phát Hành có thể mua Trái Phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán tại bất kỳ thời điểm nào kể từ ngày phát hành khi Trái Phiếu được giao dịch tập trung trên hệ thống giao dịch của Sở giao dịch chứng khoán 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 VSD và Sở giao dịch chứng khoán.

15. Phương Thức Phân Phối

- (a) Trái Phiếu được phân phối cho nhà đầu tư thông qua Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành là Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Kỹ Thương với phương thức cố gắng tối đa. Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành và Tổ Chức Phát Hành sẽ phân phối Trái Phiếu công bằng, công khai và bảo đảm thời hạn đăng ký mua cho nhà đầu tư **tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày**.

- (b) Trường hợp số lượng đăng ký mua vượt quá số lượng Trái Phiếu được phép phát hành thì Tổ Chức Phát Hành và/hoặc Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành sẽ phân phối hết số Trái Phiếu được phép phát hành cho nhà đầu tư tương ứng với tỷ lệ đăng ký mua của từng nhà đầu tư.

16. Đăng Ký Mua Trái Phiếu

- (a) Thời hạn chào bán: Sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được Giấy chứng nhận chào bán Trái Phiếu ra công chúng (“**Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**”) do UBCKNN cấp, Tổ Chức Phát Hành sẽ công bố thông tin về việc phát hành Trái Phiếu ra công chúng (“**Thông Báo Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**”) theo quy định của pháp luật hiện hành, và thời gian đăng ký mua trái phiếu dự kiến là kể từ ngày Tổ Chức Phát Hành công bố Thông Báo Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng cho tới ngày kết thúc Thời Hạn Phân Phối Trái Phiếu.
- (b) Tổng số lượng chào bán: 19.999.800 (mười chín triệu chín trăm chín mươi chín nghìn tám trăm) Trái Phiếu.
- (c) Số lượng trái phiếu đặt mua tối thiểu:
- (i) *Đối với nhà đầu tư cá nhân: tối thiểu 50.000.000.000 VND (năm mươi tỷ Đồng) mệnh giá Trái Phiếu; và*
- (ii) *Đối với nhà đầu tư tổ chức: tối thiểu 500.000.000.000 VND (năm trăm tỷ Đồng) mệnh giá Trái Phiếu.*
- (d) Phương thức đăng ký mua và thanh toán: (i) Việc đăng ký mua Trái Phiếu của nhà đầu tư chỉ được coi là đã hoàn thành khi nhà đầu tư đã đăng ký và thanh toán đầy đủ tiền mua theo hướng dẫn của Tổ Chức Phát Hành; và (ii) Thời gian tối thiểu cho nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua là 20 (hai mươi) ngày theo quy định pháp luật.
- (e) Phương thức thanh toán: tiền mua Trái Phiếu của nhà đầu tư sẽ được nộp vào Tài Khoản Phong Tỏa nhận tiền mua Trái Phiếu của Tổ Chức Phát Hành mở tại ngân hàng quản lý tài khoản phong tỏa.
- (f) Quyền lợi của nhà đầu tư Trái Phiếu: Nhà đầu tư sau khi hoàn thành việc mua Trái Phiếu sẽ được ghi tên trong Sổ Đăng Ký với tư cách là Chủ Sở Hữu Trái Phiếu, được cấp bản gốc trích lục Sổ Đăng Ký (nếu chủ sở hữu trái phiếu có yêu cầu) và được hưởng các quyền và lợi ích của chủ sở hữu Trái Phiếu.
- (g) Chuyển giao trái phiếu: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành, nhà đầu tư sẽ nhận được bản gốc trích lục Sổ Đăng Ký (nếu chủ sở hữu trái phiếu có yêu cầu).
- (h) Đối tượng được đăng ký mua: Tổ chức và cá nhân, trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.
- (i) Trường hợp số lượng Trái Phiếu đăng ký mua vượt quá số lượng Trái Phiếu được phép phát hành thì Trái Phiếu sẽ được phân phối cho nhà đầu tư tương ứng với tỷ lệ đăng ký mua của từng nhà đầu tư. Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua trong trường hợp này như sau:

- (i) Thời hạn: Trong vòng 5 (năm) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành.
- (ii) Cách thức: Chuyển vào tài khoản của người đặt mua Trái Phiếu theo thông tin đăng ký đặt mua Trái Phiếu có liên quan.
- (iii) Trong trường hợp khối lượng Trái Phiếu được phân bổ của nhà đầu tư thấp hơn khối lượng đăng ký đặt mua tối thiểu theo quy định tại Mục 16(c) của Bản Cáo Bạch thì nhà đầu tư sẽ vẫn được coi là đã đăng ký mua thành công với khối lượng Trái Phiếu đã được phân bổ.
- (j) Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua trái phiếu trong trường hợp số lượng trái phiếu đặt mua của nhà đầu tư không đáp ứng đủ số lượng trái phiếu đặt mua tối thiểu được quy định tại điểm (c) nêu trên:
- (i) Thời hạn: Trong vòng 5 (năm) ngày làm việc kể từ Ngày Phát Hành.
- (ii) Cách thức: Chuyển vào tài khoản của người đặt mua Trái Phiếu theo thông tin đăng ký đặt mua Trái Phiếu có liên quan.

17. Lịch Trình Dự Kiến Phân Phối Trái Phiếu

Sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán trái phiếu ra công chúng (“**Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng**”) do UBCKNN cấp, Tổ Chức Phát Hành sẽ tiến hành phân phối Trái Phiếu với tổng số lượng Trái Phiếu phát hành dự kiến là 19.999.800 (mười chín triệu chín trăm chín mươi chín nghìn tám trăm), tương đương với 1.999.980.000.000 VND (một nghìn chín trăm chín mươi chín tỷ chín trăm tám mươi triệu Đồng) tính theo mệnh giá với kỳ hạn 60 (sáu mươi) tháng trong đợt chào bán ra công chúng với thời gian của đợt chào bán dự kiến vào Quý III năm 2021.

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

STT	NỘI DUNG	THỜI GIẠN DỰ KIẾN
1.	Tổ Chức Phát Hành nhận Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng từ UBCKNN	T
2.	Tổ Chức Phát Hành công bố thông tin về đợt chào bán	T đến T + 3 (“ T_1 ”)
3.	Tổ Chức Phát Hành thực hiện phân phối Trái Phiếu	T_1 đến $T_1 + 20$
	- Thời hạn bắt đầu nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	T_1
	- Thời gian cung cấp thông tin cho nhà đầu tư và nhận đơn đăng ký và nộp tiền mua Trái Phiếu dự kiến	T_1 đến $T_1 + 20$
	- Thời hạn cuối cùng nhận đơn đăng ký mua Trái Phiếu dự kiến	$T_1 + 20$
4.	Tổ Chức Phát Hành kết thúc phân phối Trái Phiếu	$T_1 + 21$
5.	Tổ Chức Phát Hành thực hiện báo cáo kết quả phát hành cho UBCKNN và thực hiện công bố thông tin về kết quả phát hành	Trong vòng 10 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán

6.	UBCKNN ban hành công văn chấp thuận kết quả chào bán	Trong vòng 3 ngày làm việc kể từ ngày Tổ Chức Phát Hành gửi báo cáo kết quả phát hành
7.	Tổ Chức Phát Hành giải tỏa tiền từ Tài Khoản Phong Tỏa	

Ghi chú:

- Thời gian phân phối cụ thể của Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng sẽ được Tổ Chức Phát Hành thông báo chi tiết trong Thông Báo Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng (như được định nghĩa bên dưới) của Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng; và
- Thời hạn phân phối trái phiếu (“**Thời Hạn Phân Phối Trái Phiếu**”): theo quy định của pháp luật hiện hành và được quy định tại Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng do UBCKNN cấp cho Tổ Chức Phát Hành.

18. Tài Khoản Phong Tỏa Nhận Tiền Mua Trái Phiếu

- Tên người thụ hưởng: Công Ty Cổ Phần Masan MEATLife
- Số tài khoản: 19025142453022
- Tên ngân hàng nơi mở tài khoản: Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam

19. Ý Kiến Của Cơ Quan Có Thẩm Quyền Về Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng Của Tổ Chức Phát Hành:

Tổ Chức Phát Hành không thuộc ngành nghề kinh doanh có điều kiện mà pháp luật chuyên ngành quy định phải có chấp thuận của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền.

20. Các Loại Thuế Có Liên Quan**20.1. Thuế Thu Nhập Cá Nhân**

Tại Việt Nam, thuế thu nhập cá nhân được điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật sau đây:

- 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**”);
- Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27/6/2013 của Chính Phủ hướng dẫn Luật Thuế Thu Nhập Cá Nhân và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của 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;
- 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.

Căn cứ vào các văn bản trên:

Thu nhập từ đầu tư vốn bao gồm, ngoài các khoản khác, khoản thu nhập cá nhân nhận được từ lãi trái phiếu, tín phiếu và các giấy tờ có giá khác do các tổ chức trong nước phát hành, trừ thu nhập từ lãi tiền gửi tại các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và thu nhập từ lãi trái phiếu Chính Phủ, Đối với cá nhân cư trú và không cư trú, thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn áp dụng theo biểu thuế toàn phần là 5%; và

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán bao gồm, ngoài các khoản khác, khoản thu nhập cá nhân nhận được từ chuyển nhượng cổ phiếu, quyền mua cổ phiếu, trái phiếu, tín phiếu, chứng chỉ quỹ và các loại chứng khoán khác theo quy định của Luật Chứng khoán; thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần của các cá nhân trong công ty cổ phần theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Đối với cá nhân cư trú và không cư trú, thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 0,1% trên giá bán chứng khoán từng lần.

20.2. Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp

Văn bản pháp luật hướng dẫn về TTNDN như sau:

- (i) Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19 tháng 6 năm 2013; và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế;
- (ii) Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính Phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/2/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế;
- (iii) Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính Phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp;

- (iv) Thông tư số 103/2014/TT-BTC ngày 6/8/2014 về việc hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam;
- (v) Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013, Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013, Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013, Thông tư số 08/2013/TT-BTC ngày 10/1/2013, Thông tư số 85/2011/TT-BTC ngày 17/6/2011, Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 và Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 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 TTNDN tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/2/2015 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014, Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014, Thông tư số 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài Chính,

Căn cứ vào các văn bản trên:

Đối với nhà đầu tư là tổ chức trong nước

Theo quy định tại Thông tư số 78/2014/TT-BTC, doanh nghiệp có thu nhập từ lãi vay thì khoản thu nhập này được xác định là khoản thu nhập khác và kê khai vào thu nhập chịu thuế khi tính TTNDN. Thuế suất đối với thu nhập này là 22%. Từ ngày 1/1/2016, thuế suất áp dụng là 20%.

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán của doanh nghiệp là thu nhập có được từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ và các loại chứng khoán khác theo quy định. Doanh nghiệp có thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán thì khoản thu nhập này được xác định là khoản thu nhập khác và kê khai vào thu nhập chịu thuế khi tính TTNDN. Thuế suất đối với thu nhập này là 22%. Từ ngày 1/1/2016, thuế suất áp dụng là 20%.

Đối với nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài

Theo quy định pháp luật về nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam thì tổ chức nước ngoài kinh doanh có cơ sở thường trú tại Việt Nam hoặc không có cơ sở thường trú tại Việt Nam; cá nhân nước ngoài kinh doanh là đối tượng cư trú tại Việt Nam hoặc không là đối tượng cư trú tại Việt Nam doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập phát sinh tại Việt Nam trên cơ sở hợp đồng, thỏa thuận, hoặc cam kết giữa Nhà thầu nước ngoài với tổ chức, cá nhân

Việt Nam hoặc giữa Nhà thầu nước ngoài với Nhà thầu phụ nước ngoài để thực hiện một phần công việc của Hợp đồng nhà thầu thì là đối tượng chịu thuế nhà thầu.

Theo quy định về thuế nhà thầu thì thu nhập từ lãi tiền vay là thu nhập của bên cho vay từ các khoản cho vay dưới bất kỳ dạng nào mà khoản vay đó có hay không được đảm bảo bằng thế chấp, người cho vay đó có hay không được hưởng lợi tức của người đi vay; thu nhập từ lãi tiền gửi (trừ lãi tiền gửi của các cá nhân người nước ngoài và lãi tiền gửi phát sinh từ tài khoản tiền gửi để duy trì hoạt động tại Việt Nam của cơ quan đại diện ngoại giao, cơ quan đại diện của tổ chức quốc tế, tổ chức phi Chính Phủ tại Việt Nam), kể cả các khoản thưởng đi kèm lãi tiền gửi (nếu có); thu nhập từ lãi trả chậm theo quy định của các hợp đồng; thu nhập từ lãi trái phiếu, chiết khấu giá trái phiếu (trừ trái phiếu thuộc diện miễn thuế), tín phiếu kho bạc; thu nhập từ lãi chứng chỉ tiền gửi, Lãi tiền vay bao gồm cả các khoản phí mà Bên Việt Nam phải trả theo quy định của hợp đồng.

Do vậy, thu nhập từ lãi trái phiếu do tổ chức nước ngoài nắm giữ sẽ chịu thuế nhà thầu. Tỷ lệ (%) TTNDN tính trên doanh thu tính thuế đối với lãi tiền vay (lãi trái phiếu) là 5%.

Ngoài ra, trường hợp tổ chức nước ngoài chuyển nhượng trái phiếu thì áp dụng thuế tỷ lệ (%) TTNDN tính trên doanh thu tính thuế đối với hoạt động chuyển nhượng chứng khoán (bao gồm chuyển nhượng trái phiếu) là 0,1%.

Trong trường hợp Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần có quy định khác đi và có lợi hơn, các doanh nghiệp này có thể áp dụng các điều khoản của Hiệp định và thông báo cho bên Việt Nam về việc miễn, giảm thuế theo Hiệp định tại Việt Nam.

Tổ Chức Phát Hành sẽ tiến hành khấu trừ thuế thay cho nhà thầu nước ngoài. Tuy nhiên Tổ Chức Phát Hành có quyền, vào bất kỳ thời điểm nào và không phụ thuộc vào phương pháp khấu trừ thuế, khấu trừ thuế với mức cao hơn để nộp cho Ngân sách Nhà nước nếu Tổ Chức Phát Hành tin rằng làm như vậy theo đúng quy định của pháp luật. Tổ Chức Phát Hành không chịu trách nhiệm về bất kỳ nghĩa vụ thuế nào của các nhà đầu tư trái phiếu tiềm năng liên quan đến Trái Phiếu và bất kỳ khiếu nại nào về việc áp dụng phương thức khấu trừ thuế.

20.3. Thuế Giá Trị Gia Tăng

Văn bản pháp luật hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng như sau:

- (i) Luật Thuế giá trị gia tăng số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng số 31/2013/QH13 ngày 19 tháng 6 năm 2013; và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế; và luật số 106/2016/QH13 ngày 6/4/2016 luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật quản lý thuế;
- (ii) Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18 tháng 12 năm 2013 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Thuế giá trị gia tăng; Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/2/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế, Nghị định số 100/2016/NĐ-CP ngày 1/7/2016 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt và Luật quản lý thuế; Nghị định số 10/2017/NĐ-CP ngày 9/2/2017 ban hành quy chế quản lý tài chính của Tập đoàn Điện lực Việt Nam và sửa đổi, bổ sung khoản 4 điều 4 Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18 tháng 12 năm 2013;

- (iii) Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 hướng dẫn thi hành Luật thuế Giá trị gia tăng và Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18/12/2013 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật thuế Giá trị gia tăng;
- (iv) Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013, Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013, Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013, Thông tư số 08/2013/TT-BTC ngày 10/1/2013, Thông tư số 85/2011/TT-BTC ngày 17/6/2011, Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 và Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 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 lãi cho vay không thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng. Theo đó, chuyển nhượng trái phiếu và lãi trái phiếu sẽ không chịu thuế giá trị gia tăng. Trong trường hợp pháp luật Việt Nam có quy định áp dụng thuế giá trị gia tăng đối với việc chuyển nhượng Trái Phiếu sau Ngày Phát Hành thì chủ sở hữu trái phiếu có nghĩa vụ thanh toán thuế giá trị gia tăng này.

21. Thông tin về các cam kết

Tại thời điểm nộp hồ sơ đăng ký chào bán Trái Phiếu ra công chúng, Tổ Chức Phát Hành cam kết:

- (a) thực hiện nghiêm túc và đầy đủ các nghĩa vụ của Tổ Chức Phát Hành liên quan đến Trái Phiếu, bao gồm nhưng không giới hạn ở các cam kết về (i) điều kiện chào bán Trái Phiếu ra công chúng, (ii) việc thanh toán gốc và lãi Trái Phiếu, (iii) việc bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư liên quan đến Trái Phiếu và (iv) các điều kiện khác được nêu cụ thể trong Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu và các điều khoản và điều kiện Trái Phiếu được đính kèm tại Phụ Lục I của Hợp Đồng Đại Diện Chủ Sở Hữu Trái Phiếu nêu trên.
- (b) không có bất kỳ khoản nợ phải trả nào quá hạn trên 1 (một) năm và đã hoàn thành các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.
- (c) sẽ hoàn thiện hồ sơ đăng ký niêm yết Trái Phiếu trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày kết thúc Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng theo đúng quy định của pháp luật.

- (d) không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.

VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Nhằm tối ưu hóa hiệu quả hoạt động cũng như để huy động nguồn vốn với chi phí hợp lý trên thị trường trong giai đoạn lãi suất đang thấp hiện nay, Tổ Chức Phát Hành dự kiến dùng vốn huy động được từ Trái Phiếu để tăng quy mô vốn hoạt động của Tổ Chức Phát Hành nhằm thực hiện việc thanh toán cho các đối tác trong giao dịch nhận chuyển nhượng các khoản đầu tư.

VIII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VÀ TRẢ NỢ VỐN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Kế Hoạch Sử Dụng

Cụ thể, Tổ Chức Phát Hành dự kiến sử dụng số tiền thu được từ Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng cho mục đích thanh toán một phần khoản phải trả liên quan đến việc nhận chuyển nhượng phần vốn góp cụ thể như sau:

STT	Nội dung	Số tiền (Đồng)	Thời gian sử dụng vốn
1	Thanh toán một phần khoản phải trả liên quan đến việc nhận chuyển nhượng 99,99% phần vốn góp tại Công Ty TNHH MNS Meat từ Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế (“ Giao Dịch ”)	1.999.980.000.000	Quý III năm 2021

Việc sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán được thực hiện sau khi Tổ Chức Phát Hành nhận được công văn xác nhận kết quả chào bán trái phiếu ra công chúng của UBCKNN cho Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng, đồng thời tiền thu được từ Đợt Chào Bán Trái Phiếu Ra Công Chúng tại tài khoản phong tỏa trái phiếu được giải tỏa.

Trường hợp số tiền thu được không đủ để sử dụng cho toàn bộ mục đích dự kiến: Tổ Chức Phát Hành dự kiến 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 nền kinh tế để tài trợ cho mục đích nêu trên.

Thông tin sơ bộ về phương án sử dụng vốn thu được từ Trái Phiếu được trình bày sau đây:

1.1 Thông Tin Về Khoản Phải Trả:

Bên nhận thanh toán khoản phải trả:	Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế (chi tiết xem tại mục 1.4 dưới đây)
Quan hệ với Tổ Chức Phát Hành:	Công ty con sở hữu gián tiếp của Tổ Chức Phát Hành
Tổng giá trị khoản khoản phải trả:	1.999.989.111.000 VND
Số tiền đã thanh toán:	0 VND
Thời hạn thanh toán:	Chậm nhất là ngày 31/08/2021
Mục đích khoản phải trả:	Liên quan đến việc Tổ Chức Phát Hành nhận chuyển nhượng 99,99% phần

	vốn góp tại Công Ty TNHH MNS Meat từ Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế
--	---

1.2 Mục Đích Của Việc Chuyển Nhượng

Giao Dịch này nhằm sắp xếp lại hệ thống kinh doanh, để thống nhất và gia tăng hiệu quả việc điều hành. Cụ thể, hoạt động sản xuất thức ăn chăn nuôi của MML sẽ được thực hiện dưới sự quản lý tập trung của MNS Feed và hoạt động chăn nuôi và chế biến thịt của MML sẽ được thực hiện dưới sự quản lý tập trung của MNS Meat.

1.3 Thông Tin Sơ Bộ Về Công Ty Được Mua - Công Ty TNHH MNS Meat

- Tên: Công Ty TNHH MNS Meat
- Địa chỉ: Lô A4, đường số 4, KCN Sông mây, Xã Bắc Sơn, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam
- Ngành nghề kinh doanh chính: Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 2.000.013.000.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp: 2.000.013.000.000 VND
-

1.4 Thông Tin Sơ Bộ Về Bên Chuyển Nhượng - Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế

- Tên: Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế
- Địa chỉ: Lô A4, đường số 4, KCN Sông mây, Xã Bắc Sơn, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam
- Ngành nghề kinh doanh chính: Sản xuất, chế biến, gia công các sản phẩm thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản.
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 1.214.000.000.000 VND
- Vốn điều lệ thực góp: 1.214.000.000.000 VND
- Mối quan hệ với Tổ Chức Phát Hành: công ty con sở hữu gián tiếp của Tổ Chức Phát Hành

1.5 Thông Tin Về Việc Mua Lại Phần Vốn Góp

- Cơ sở pháp lý:
 - i. Nghị quyết HĐQT của MML số 576/2020/NQ-HĐQT ngày 29/12/2020 phê duyệt nhận chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp của ANCO tại Công ty TNHH MNS Meat
 - ii. Nghị quyết HĐQT của Công Ty Cổ Phần Dinh Dưỡng Nông Nghiệp Quốc Tế số 05/2020/NQ-HĐQT ngày 29/12/2020 về việc phê duyệt chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp tại Công ty TNHH MNS Meat cho MML
- Tiến độ thực hiện:
 - i. Tháng 12 năm 2020: Tổ Chức Phát Hành hoàn tất việc mua lại phần vốn tại Công ty TNHH MNS Meat từ ANCO
 - ii. Quý III năm 2021: Tổ Chức Phát Hành hoàn tất việc thanh toán cho Giao Dịch.

- Giá trị thực hiện: 1.999.989.111.000 VND
- Tỷ lệ sở hữu của Công Ty tại Công ty TNHH MNS Meat trước khi mua lại: 0,001%
- Tỷ lệ sở hữu của Công Ty tại Công ty TNHH MNS Meat sau khi mua lại: 99,99%

2. Kế Hoạch Trả Nợ

2.1. 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.

2.2. 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.

IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN**1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:****CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE**

Địa chỉ : Lầu 10, Tòa Nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax : +84 28 3827 4115
Số điện thoại : +84 28 6256 3862
Website : <https://masanmeatlife.com.vn>

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**CÔNG TY TNHH KPMG**

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

3. TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ TỔ CHỨC BẢO LÃNH PHÁT HÀNH:**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, Việt Nam
Số fax : (84-24) 3944 6583
Số điện thoại : (84-24) 3944 6368
Website : www.tcbs.com.vn

Ý kiến của Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành:

Trên cơ sở những thông tin về đợt chào bán và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán của Tổ Chức Phát Hành đã được HĐQT Công Ty thông qua theo Nghị Quyết số 217/2021/NQ-HĐQT ngày 31 tháng 05 năm 2021 và các nghị quyết bổ sung và những nhận định về tình hình thị trường kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán Việt Nam nói riêng, với tư cách là Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành cho đợt chào bán Trái Phiếu, Công ty Cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương nhận định kế hoạch chào bán các Trái Phiếu của Tổ Chức Phát Hành là hợp lý và mang tính khả thi, trừ trường hợp có những biến động bất thường và nằm ngoài tầm kiểm soát của Tổ Chức Phát Hành làm ảnh hưởng đến đợt chào bán. Số lượng Trái Phiếu được bảo lãnh phát hành cho đợt chào bán là toàn bộ số Trái Phiếu đang được đăng ký chào bán. Việc bảo lãnh phát hành được thực hiện trên cơ sở nỗ lực tối đa. Tổ Chức Phát Hành dự kiến sẽ sử dụng các nguồn vốn khác của mình, không phải từ vốn huy động được từ đợt chào bán các Trái Phiếu, để thanh toán cho các loại phí có liên quan. Thông tin chi tiết của các loại phí, bao gồm các điều kiện kèm theo (nếu có), được Tổ Chức Phát Hành và (các) bên có liên quan thỏa thuận và thống nhất tại (các) Thư thỏa thuận phí được ký riêng giữa Tổ Chức Phát Hành và (các) bên có liên quan đó.

Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét của Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành được đưa ra với góc độ của một tổ chức tư vấn, dựa trên kinh nghiệm thực tế cũng như các thông tin Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành đã thu thập và đánh giá một cách khách quan trên lý thuyết về lĩnh vực tài chính, kinh tế và chứng khoán nói chung. Những nhận xét đánh giá của Tổ Chức Bảo Lãnh Phát Hành không hàm ý đảm bảo giá trị của các Trái Phiếu và chỉ mang tính chất tham khảo.

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

Địa chỉ : Tầng 10 và Tầng 12, Tòa Nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam
Số fax : (84-24) 3944 6583
Số điện thoại : (84-24) 3944 6368
Website : www.tcbs.com.vn

5. TỔ CHỨC BẢO LÃNH CHO CÁC NGHĨA VỤ THANH TOÁN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH ĐỐI VỚI TRÁI PHIẾU:**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN**

Địa chỉ : Phòng 802, Tầng 8, Tòa Nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số fax : 84 - 28 - 3827 4115
Số điện thoại : 84 - 28 - 6256 3862
Website : www.masangroup.com

X. CÁC THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Không có.

XI. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp;
- 2. Phụ lục II:** Các nghị quyết Hội Đồng Quản Trị của Tổ Chức Phát Hành phê duyệt phương án phát hành Trái Phiếu, phương án sử dụng và trả nợ vốn thu được từ đợt chào bán trái phiếu ra công chúng và các nội dung liên quan có liên quan; việc niêm yết Trái Phiếu trên hệ thống giao dịch chứng khoán;
- 3. Phụ lục III:** Điều lệ công ty;
- 4. Phụ lục IV:** Các báo cáo tài chính
 - (i) Báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019
 - (ii) Báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2020
 - (iii) Báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ Quý II năm 2021
- 5. Phụ lục V:** Cam kết thực hiện nghĩa vụ của Tổ Chức Phát Hành đối với nhà đầu tư về điều kiện phát hành, thanh toán, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư và các điều kiện khác; và
- 6. Phụ lục VI:** Hợp đồng đại diện chủ sở hữu trái phiếu.

BẢN BẢO BẠCH

MASAN
life

Được lập tại TP. Hồ Chí Minh, ngày 6 tháng 8 năm 2021

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE

CHỨC TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

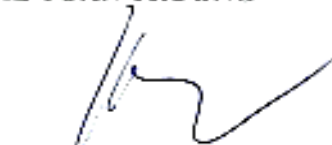


Phạm Trung Lâm

TỔNG GIÁM ĐỐC

Phạm Trung Lâm

KÊ TOÁN TRƯỞNG


Trần Quang Bế

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG



Phạm Thị Thu Hiền