

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU 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.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NOVA CONSUMER

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301447257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 19 tháng 11 năm 2004, cấp thay đổi lần thứ 27 ngày 22/07/2021)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số: ...03.../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán

Nhà nước cấp ngày ...07... tháng ...01... năm 2021)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SSI



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

1. Tổ chức phát hành:

Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer

Trụ sở chính : 315 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại : (028) 3846 6888

Fax: (028) 3848 1998

Website : <https://novaconsumer.com.vn/>

2. Đại lý phân phối:

Công ty cổ phần Chứng khoán SSI (SSI)

Trụ sở chính : 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại : (028) 3824 2897

Fax: (028) 3824 2997

Website : www.ssi.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên : Ông Tôn Thất Đề

Chức vụ : Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc

Điện thoại : (028) 3846 6888

Fax: (028) 3848 1998

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NOVA CONSUMER

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301447257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 19 tháng 11 năm 2004, cấp thay đổi lần thứ 27 ngày 22/07/2021)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phiếu
Giá chào bán	: Tối thiểu 43.462 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng cổ phiếu chào bán	: 10.900.000 cổ phiếu
Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá	: 109.000.000.000 đồng

ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI:

Công ty cổ phần Chứng khoán SSI (SSI)

Trụ sở chính	: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	: (028) 3824 2897 Fax: (028) 3824 2997
Website	: www.ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Cộng ty TNHH PwC (Việt Nam)

Trụ sở chính	: Lầu 8, Saigon Tower, 29 Lê Duẩn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	: +84 (28)38230796 Fax:
Website	: www.pwc.com/vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty cổ phần Chứng khoán SSI (SSI)

Trụ sở chính	: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	: (028) 3824 2897 Fax: (028) 3824 2997
Website	: www.ssi.com.vn

MỤC LỤC

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	6
I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	6
1. Tổ chức phát hành – Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer	6
2. Tổ chức tư vấn – Công ty cổ phần Chứng khoán SSI	6
II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1. Rủi ro về kinh tế.....	7
2. Rủi ro về luật pháp	10
3. Rủi ro đặc thù	11
4. Rủi ro của đợt chào bán.....	13
5. Rủi ro pha loãng	14
6. Rủi ro quản trị công ty	15
7. Rủi ro khác.....	16
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	17
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	19
1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành	19
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	22
3. Cơ cấu tổ chức Công ty	27
4. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	28
5. Thông tin về công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.....	32
6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ	35
7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ Chức Phát Hành	40
8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành	41
9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài	41
10. Hoạt động kinh doanh.....	42
11. Chính sách đối với người lao động	60
12. Chính sách cổ tức	63
13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức phát hành	63

14. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.....	64
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 phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích.....	64
V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH	64
1. Kết quả hoạt động kinh doanh	64
2. Tình hình hoạt động tài chính.....	67
3. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức phát hành.....	77
4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	78
VI. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC, PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG	80
1. Thông tin về cổ đông sáng lập	80
2. Thông tin về cổ đông lớn.....	81
3. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	85
VII. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	100
1. Loại cổ phiếu	100
2. Mệnh giá.....	100
3. Tổng số cổ phiếu chào bán	100
4. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá	100
5. Giá chào bán dự kiến	100
6. Phương pháp tính giá	100
7. Phương thức phân phối.....	101
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	101
9. Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu	101
10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	102
11. Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	102
12. Ý kiến của cơ quan có thẩm quyền về đợt tăng vốn điều lệ của Tổ chức phát hành (trường hợp Tổ chức phát hành 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): Không áp dụng.....	102
13. Hủy bỏ đợt chào bán.....	102
14. Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài	103

15. Các loại thuế có liên quan.....	105
16. Thông tin về các cam kết	106
17. Thông tin về các chứng khoán khác được chào bán, phát hành trong cùng đợt	107
18. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty	107
VIII.MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	107
IX. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	108
X. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN	112
1. Các đối tác liên quan.....	112
2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán ra công chúng	113
XI. PHỤ LỤC	114

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

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

1. Tổ chức phát hành – Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer

Ông: Nguyễn Hiếu Liêm

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông: Tôn Thất Đề

Chức vụ: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Bà: Lê Thị Hồng Thủy

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 tư vấn – Công ty cổ phần Chứng khoán SSI

Bà: Nguyễn Ngọc Anh

Chức vụ: Giám đốc Khối – Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư

(Giấy uỷ quyền số 14/2020/UQ-SSI của ông Nguyễn Hồng Nam, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI ký ngày 04 tháng 09 năm 2020)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng do Công ty cổ phần Chứng khoán SSI tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn số 60/2021/NHĐT-SSIHO ngày 04 tháng 08 năm 2021 với Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer. 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 cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer cung cấp.

II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

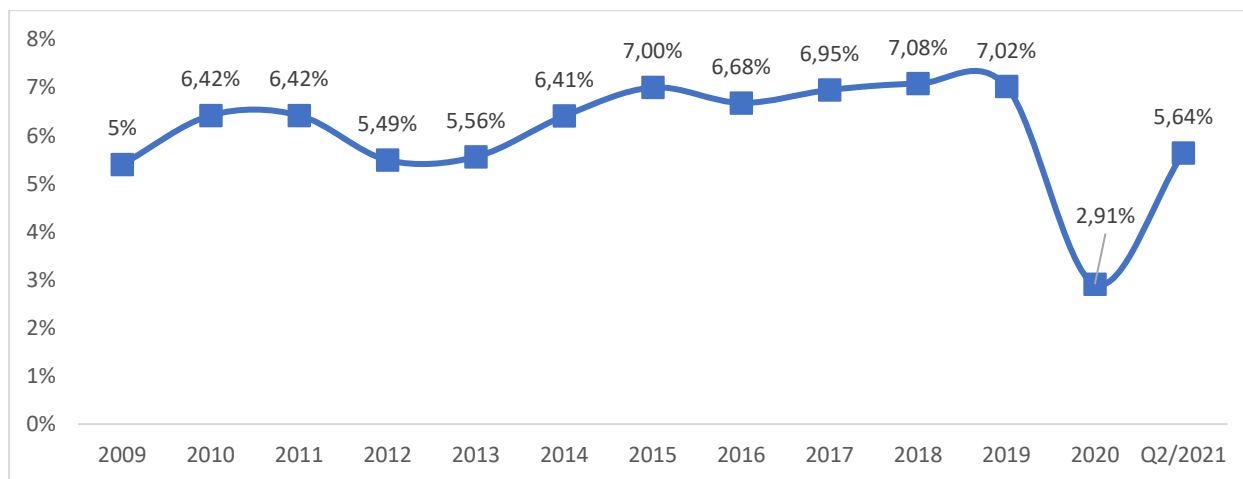
1. Rủi ro về kinh tế

Với tổng sản phẩm trong nước (GDP) quý II năm 2021 tăng 5,64% so với năm trước, Việt Nam thuộc nhóm nước có tăng trưởng cao nhất thế giới. Các tài sản tài chính và bất động sản đã tăng giá tương đối cao trong giai đoạn qua (nhờ chính sách lãi suất thấp và cung tiền dồi dào). Bên cạnh đó căng thẳng thương mại tiếp tục leo thang có thể ảnh hưởng tích cực đến hoạt động xuất khẩu trong nước. Trong bối cảnh dịch Covid-19 ảnh hưởng tiêu cực tới mọi lĩnh vực kinh tế xã hội thì đây là một thành công lớn của Việt Nam. Tuy nhiên, sự trở lại của Covid-19 ở một số vùng vào cuối tháng 6/2021 đến nay đã đặt ra nhiều thách thức trong công tác quản lý, chỉ đạo, điều hành phát triển kinh tế và bảo đảm an sinh xã hội, đòi hỏi sự nỗ lực, đồng lòng của Chính phủ, toàn dân và cộng đồng doanh nghiệp để vượt qua mọi khó khăn, thách thức nhằm đạt được mục tiêu tăng trưởng năm 2021.

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam và EU có hiệu lực từ ngày 01/08/2020 tạo động lực tăng trưởng cho nền kinh tế. Trong mức tăng chung của toàn nền kinh tế năm 2021, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,82%, đóng góp 8,17%; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,36%, đóng góp 59,05%; khu vực dịch vụ tăng 3,96%, đóng góp 32,78%. Về sử dụng GDP Q2/2021, tiêu dùng cuối cùng tăng 3,18% so với cùng kỳ năm trước; tích lũy tài sản tăng 6,05%; xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 29,81%; nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 28,53%.

Trên cơ sở mức tăng trưởng khả quan trong năm vừa qua, năm 2021, Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng GDP đạt khoảng 6% và trong giai đoạn 2021-2025, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đạt khoảng 6,5%-7%. Tuy nhiên, để đạt được mức tăng trưởng kỳ vọng này, Việt Nam sẽ phải đối diện với không ít khó khăn, thách thức.

Hình 1: Tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2009 – Q2/2021



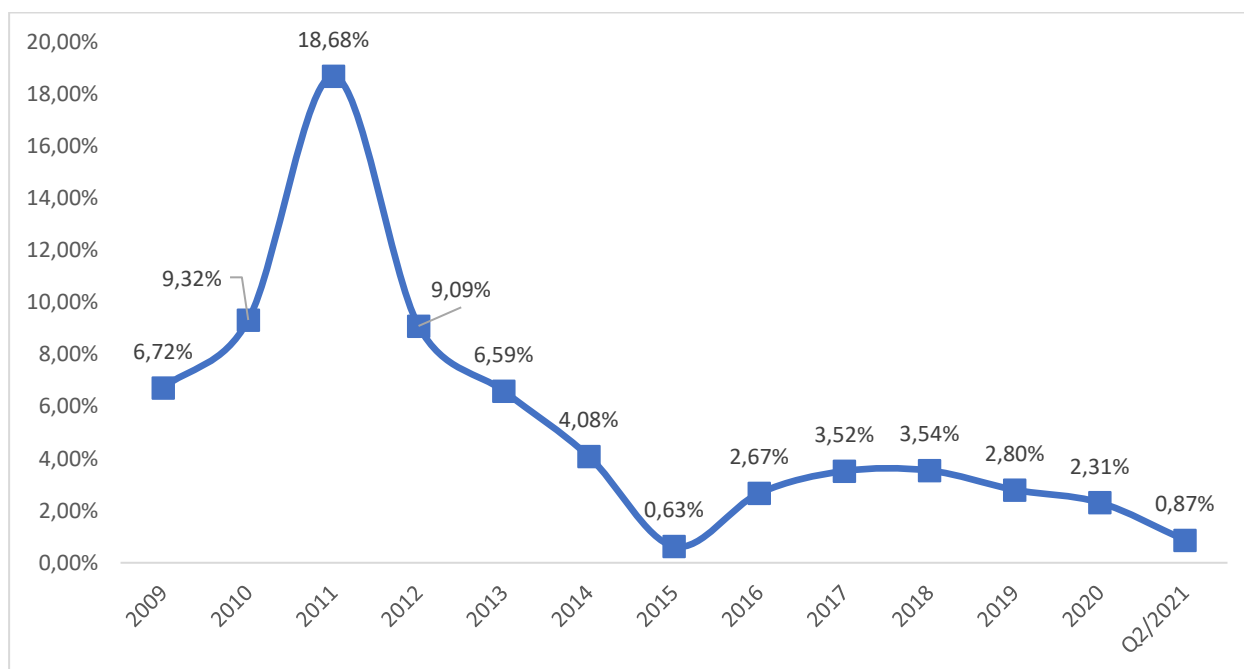
Nguồn: GSO

Sự phát triển về kinh tế nói chung và đời sống người dân được nâng cao nói riêng sẽ tạo động lực cho các ngành kinh tế nói chung được phát triển, tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho Công ty trong tương lai.

1.1. Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Theo những số liệu được công bố, trong những năm gần đây Việt Nam đang xử lý rất tốt tình trạng lạm phát so với các năm trước.

Hình 2 : Lạm phát cơ bản của Việt Nam giai đoạn 2009 – Q2/2021



Nguồn: GSO

CPI bình quân quý III/2021 tăng 2,51%. Tính chung 9 tháng năm 2021, CPI tăng 1,82% so với cùng kỳ năm trước, mức tăng thấp nhất kể từ năm 2016. Lạm phát cơ bản 9 tháng tăng 0,88%. Từ đầu năm đến nay, mặt bằng giá cả thị trường tăng/giảm đan xen, một số mặt hàng có mức tăng cao do chịu tác động từ các yếu tố và giá thế giới. Nguyên nhân gây áp lực lên mặt bằng giá là do một số mặt hàng thiết yếu có biến động tăng giá do ảnh hưởng từ chi phí nguyên liệu đầu vào, chi phí vận chuyển logistics tăng như thức ăn chăn nuôi, phân bón, vật liệu xây dựng; giá mặt hàng xăng dầu, LPG trong nước tăng do tác động từ giá thế giới tăng mạnh khi nhu cầu chung trên thế giới tăng...

Bên cạnh đó, các nguyên nhân làm giảm áp lực lên mặt bằng giá như tổng cầu nền kinh tế vẫn chưa hồi phục trong bối cảnh quý II và quý III chịu tác động rất lớn bởi tình hình dịch bệnh; một số lĩnh vực vẫn chịu tác động mạnh của dịch bệnh như dịch vụ văn hóa, giải trí du lịch giảm mạnh, tiêu dùng cơ bản ở mức thấp; giá các mặt hàng thực phẩm cơ bản ổn định, trong đó có thịt lợn giảm so với cùng kỳ năm trước do nguồn cung trong nước dồi dào; nền tảng kinh tế vĩ mô, tỷ giá ổn định với các chính sách tiền tệ, tài khóa linh hoạt, thận trọng...

Trong bối cảnh nhiều thách thức, công tác quản lý, điều hành giá đã được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành, địa phương triển khai thận trọng, phối hợp chặt chẽ để đảm bảo hài hòa các mục tiêu chung, vừa đảm bảo mặt bằng giá cả thị trường, kiểm soát lạm phát, vừa tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Nhờ đó, CPI bình quân năm 2021 đã trong mục tiêu Quốc hội đề ra.

Năm 2021, dự kiến lạm phát sẽ tiếp tục được kiểm soát ở mức 4,0% theo Nghị quyết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2021 của Quốc hội. Các chỉ tiêu này được xây dựng trên cơ sở tính toán,

cân đối các nguồn lực gắn với bối cảnh dự báo cho năm 2021, nhất là trong tình hình dịch Covid-19 trong nước và thế giới. Những biến động này sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến tình hình kinh doanh và lợi nhuận của Công ty trong thời gian tới.

1.2. Lãi suất

Lãi suất là một yếu tố rất nhạy cảm đối với nền kinh tế, ảnh hưởng trực tiếp đến tiết kiệm, và đầu tư, sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Rủi ro về lãi suất đối với một doanh nghiệp xuất hiện khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận. Mức rủi ro về lãi suất là khác nhau giữa các ngành tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó. Mức lãi suất càng cao thì doanh nghiệp càng khó khăn trong việc huy động vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Mặt bằng lãi suất huy động và cho vay tiếp tục xu hướng giảm so với cuối năm trước chủ yếu do: (i) Tác động trễ của việc ngân hàng Nhà nước liên tiếp điều chỉnh giảm 3 lần các mức lãi suất trong năm 2020; (ii) Ngân hàng Nhà nước tiếp tục giữ nguyên các mức lãi suất điều hành, đồng thời điều hành linh hoạt, đồng bộ các công cụ chính sách tiền tệ để đảm bảo thanh khoản thông suốt cho hệ thống, ổn định thị trường tiền tệ, tạo điều kiện cho tổ chức tín dụng tiếp cận nguồn vốn từ Ngân hàng Nhà nước với chi phí thấp, qua đó có điều kiện giảm lãi suất cho vay để hỗ trợ khách hàng phục hồi sản xuất kinh doanh; (iii) Bên cạnh đó, Ngân hàng Nhà nước cũng đã chỉ đạo các tổ chức tín dụng chủ động cân đối khả năng tài chính để áp dụng lãi suất cho vay hợp lý; triệt để tiết giảm chi phí hoạt động, tập trung mọi nguồn lực để giảm lãi suất huy động và lãi suất cho vay nhằm hỗ trợ và đồng hành cùng doanh nghiệp, người dân vượt qua khó khăn.

Lãi suất thị trường liên ngân hàng tiếp tục tăng nhẹ, chủ yếu do (i) Tín dụng tăng trưởng nhanh hơn huy động vốn; (ii) Kho bạc Nhà nước thu thuế.

Để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty có sử dụng nguồn vốn vay từ Ngân hàng. Hiện nay vốn vay chỉ chiếm 48,4% tổng tài sản, và dự kiến sẽ có thể sẽ thay đổi dao động quanh con số này khi Công ty có kế hoạch bổ sung vốn lưu động cho các hoạt động kinh doanh. Đây là cơ cấu vốn khá an toàn nên những biến động của lãi suất (nếu có) đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty phần nào sẽ được hạn chế.

1.3. Tỷ giá

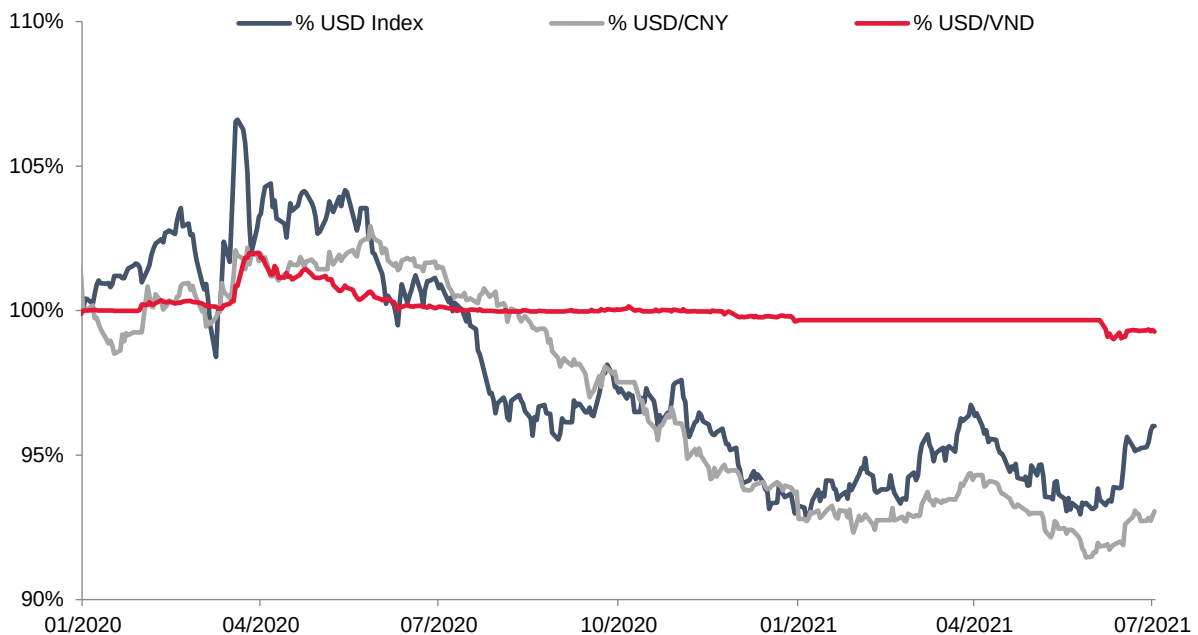
Tỷ giá hối đoái tác động đáng kể đến nền kinh tế và thị trường chứng khoán thông qua việc tác động đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, cán cân thanh toán và sự di chuyển của các nguồn vốn đầu tư. Theo cơ chế quản lý hiện tại, tỷ giá phản ánh quan hệ cung cầu giữa các đơn vị tiền tệ khác nhau và đặt dưới sự quản lý, điều tiết của Nhà nước. Tuy nhiên, nhìn chung công tác quản lý tỷ giá là một vấn đề khó khăn và đôi khi tỷ giá biến động trái chiều với ý muốn chủ quan của các nhà quản lý.

Trong nước, thị trường tiền tệ và hoạt động ngân hàng diễn biến tương đối ổn định, thanh khoản thị trường diễn ra bình thường, các nhu cầu ngoại tệ hợp pháp của các tổ chức, cá nhân được đáp ứng đầy đủ, kịp thời. 20/9/2021, tổng phương tiện thanh toán tăng 4,95% so với cuối năm 2020 (cùng thời điểm năm 2020 tăng 7,58%); huy động vốn của các tổ chức tín dụng tăng 4,28% (cùng thời điểm năm 2020 tăng 7,48%); tăng trưởng tín dụng của nền kinh tế đạt 7,17% (cùng thời điểm năm 2020 tăng 4,99%). Để hỗ trợ, giảm bớt khó khăn cho doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, các ngân hàng thương mại lớn trong hệ thống ngân hàng đã giảm lãi suất cho vay đối với những khoản dư nợ hiện hữu từ giữa tháng 7 đến hết năm 2021. Diễn biến thị trường ngoại tệ và tỷ giá USD/VND nhìn chung ổn định, thanh khoản thị trường thông suốt. Hoạt động thanh toán trong nền kinh tế diễn ra an toàn, hiệu quả, khuôn khổ pháp lý cho hoạt động thanh toán tiếp tục được hoàn thiện; thanh toán không

dùng tiền mặt được đẩy mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng đồng thời ứng phó với diễn biến phức tạp của dịch Covid-19.

Trong năm 2021, NHNN cũng công bố chính sách điều hành tỷ giá, ngoại hối sau dịch Covid-19 với mục tiêu xuyên suốt trong điều hành chính sách tiền tệ, trong đó có điều hành tỷ giá của NHNN là kiểm soát lạm phát, giữ ổn định kinh tế vĩ mô, tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế bền vững trong trung và dài hạn. NHNN tiếp tục duy trì sự ổn định của tỷ giá để tạo lập khuôn khổ vĩ mô ổn định cho phát triển kinh tế bền vững sau dịch.

Hình 3: Tương quan VND với USD và CNY



Nguồn: Bloomberg

2. Rủi ro về luật pháp

Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer là công ty cổ phần hoạt động theo Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các văn bản pháp luật chuyên ngành khác có liên quan. Bất cứ sự thay đổi nào về pháp luật và môi trường pháp lý liên quan đều có tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Công ty hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty được giám sát bởi hệ thống các cơ quan nhà nước bao gồm: Bộ Tài chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (SSC), Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (VSD), Tổng cục thuế và được điều chỉnh bởi hệ thống văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật, các nghị định và các thông tư hướng dẫn liên quan. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực chứng khoán cũng đang trong quá trình hoàn thiện, do đó bất kỳ sự thay đổi nào về mặt chính sách sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty. Năm 2020 là năm đánh dấu bước tiến lớn trong hệ thống pháp luật Việt Nam khi Quốc hội đã hoàn thành thông qua hàng loạt các Luật, Bộ Luật,... với những thay đổi tích cực giúp điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, quá trình này có thể dẫn đến tình trạng doanh nghiệp cập nhật không kịp thời, làm ảnh hưởng đến tính tuân thủ nghiêm ngặt được đặt ra trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhận thức rõ vấn đề này, nhằm hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty luôn chú trọng quan tâm tới việc cập nhật pháp luật. Công ty thường xuyên có kế hoạch tập huấn, cập nhật kiến thức cho tập thể cán bộ công nhân viên Công ty về các quy định của pháp luật cũng như ý thức chấp hành pháp luật.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro liên quan đến ngành dịch vụ nông nghiệp

Nova Consumer hiện tại hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, cụ thể là cung ứng thuốc thú y, vắc xin, thức ăn gia súc, và vận hành trang trại. Do đó, Nova Consumer chịu ảnh hưởng trực tiếp từ các tác nhân có ảnh hưởng đến ngành nông nghiệp nói chung, và ngành chăn nuôi nói riêng.

3.1.1. Rủi ro về thị trường

Kết quả các nghiên cứu cho thấy rằng tương quan biến động giữa giá thức ăn chăn nuôi và giá sản phẩm đầu ra luôn là mối quan tâm của các đơn vị chăn nuôi. Sự biến động lệch pha giữa giá đầu vào và giá đầu ra gây ảnh hưởng không nhỏ đến lợi nhuận của tác nhân chăn nuôi.

Bằng chiến lược kiểm soát hiệu quả chi phí áp dụng nhất quán trong tất cả mảng hoạt động kinh doanh, Công ty luôn kiểm soát chi phí đầu tư và giá thành ở mức tốt nhất. Đồng thời, tận dụng ưu thế về chuỗi hoạt động khép kín và áp dụng kỹ thuật, công nghệ để đạt được hiệu quả tối ưu trong sản xuất, đạt năng suất cao và tạo ra sản phẩm cạnh tranh.

3.1.2. Rủi ro về cạnh tranh

Số lượng doanh nghiệp ngành nông nghiệp đã tăng gấp 3 lần từ trước tới nay. Việt Nam nói chung cũng như ngành nông nghiệp nói riêng cũng đang trong quá hội nhập sâu vào kinh tế thế giới với nền tảng cơ bản là quy mô sản xuất nhỏ lẻ. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Châu Âu (EVFTA) chính thức có hiệu lực, giúp nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu vào EU được hưởng ưu đãi lớn về thuế. Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) vừa được ký kết, mở ra cục diện tích cực vì thị trường được mở rộng, thuế quan được ưu đãi, hiệu quả kinh tế cao hơn khi đứng trước cơ hội mở cửa thị trường; dòng chảy đầu tư, công nghệ, trao đổi hợp tác cũng được nâng cao. Tuy nhiên, hội nhập cũng có nghĩa là gia tăng áp lực cạnh tranh đối với các nước trong khu vực, chấp nhận sự khốc liệt của thị trường, nếu như hàng rào thuế quan được gỡ bỏ thì sẽ có những hàng rào kỹ thuật, hàng rào phi thuế quan được dựng lên, thậm chí là bảo hộ mậu dịch. Trong khi đó, trình độ phát triển logistics, trình độ quản trị chưa hoàn thiện, đây là những thách thức lớn Công ty phải đối mặt. Hơn thế nữa, thị trường thế giới rộng mở nhưng cơ cấu thay đổi nhanh chóng theo hướng giảm ngũ cốc, tăng sản phẩm chăn nuôi, thủy sản, rau quả; giảm tiêu thụ trực tiếp sản phẩm thô giá rẻ, tăng tiêu thụ sản phẩm chế biến tinh, chế biến sâu và các sản phẩm cao cấp. Người tiêu dùng cũng có xu hướng sử dụng ngày càng nhiều sản phẩm thân thiện với môi trường, an toàn và có lợi cho sức khỏe con người. Giá hàng nông, lâm, thủy sản thô biến động thường xuyên và mạnh mẽ hơn trước. Thị trường tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, giá cả hàng nông sản thế giới có thể sẽ bị nhiều thay đổi bất ngờ.

Trong tương lai, Nova Consumer có định hướng mở rộng sang lĩnh vực sản xuất và phân phối thực phẩm. Ở Việt Nam, lĩnh vực sản xuất thực phẩm là một trong những ngành đang có sự cạnh tranh rất sôi động. Nova Consumer có thể phải cạnh tranh với nhiều đối thủ trong việc xây dựng hình ảnh thương hiệu, giá cả, hệ thống phân phối và sự đa dạng của sản phẩm. Thêm vào đó, sự gia nhập của các thương hiệu và công ty nước ngoài càng làm cho sự cạnh tranh khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh có thể dẫn tới việc gia tăng chi phí quảng cáo và hoạt động hậu mãi hoặc đưa ra các chính sách cạnh tranh trực tiếp về giá nhằm gia tăng thị phần. Do đó, Nova Consumer sẽ phải đầu tư thêm cho việc nghiên cứu phát triển sản phẩm cũng như các chiến lược hậu mãi và quảng cáo. Những chi phí này có thể làm giảm lợi nhuận biên và ảnh hưởng không tốt đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Công ty không thể đảm bảo rằng các bên thứ ba sẽ không tham gia vào hoạt động có thể làm ảnh hưởng đến thương hiệu và chất lượng sản phẩm của Nova Consumer hoặc gây ảnh hưởng bất lợi đến niềm tin của khách hàng vào các sản phẩm của Nova Consumer. Ngoài ra, Công ty cũng không thể đảm bảo các đối thủ cạnh tranh hiện tại và tiềm tàng của Nova Consumer không tung ra các sản phẩm khác để cạnh tranh trực tiếp hoặc các sản phẩm cao cấp hơn nhằm thay đổi xu hướng tiêu dùng và thị hiếu của khách hàng. Đây là những tác động này có ảnh hưởng bất lợi đến các hoạt động, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng tương lai của Công ty.

Nhận thức được vấn đề này, Nova Consumer luôn phát triển hệ thống phân phối và liên tục cải tiến các sản phẩm hướng đến các phân khúc của thị trường. Ngoài ra, Nova Consumer củng cố đội ngũ chuyên gia dày dặn kinh nghiệm trong việc xây dựng thương hiệu trong ngành thực phẩm để đối phó với các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước.

3.1.3. Rủi ro về nguồn nhân lực

Tính chất của ngành sản xuất là luôn cần một lực lượng lớn lao động sản xuất chế biến. Sự biến động về nguồn cung ứng lao động luôn diễn ra ở mức độ cao, do đó, rủi ro về thiếu hụt nhân lực luôn thường trực.

Nova Consumer luôn chuẩn bị sẵn sàng để giảm thiểu rủi ro này bằng cách chăm sóc tốt điều kiện làm việc và phúc lợi cho người lao động, thường xuyên chăm lo đào tạo nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ nhân viên. Tuyển dụng, phát hiện, bồi dưỡng và đào tạo các cấp quản lý trung gian. Bên cạnh đó, các cán bộ quản lý cấp cao của Công ty thường xuyên được đào tạo hoặc tự đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ nâng cao năng lực quản lý. Đặc điểm của nguồn nhân lực này là ít biến động. Do đó rủi ro về thất thoát nguồn nhân lực quản lý cấp cao là thấp.

3.1.4. Rủi ro về nguyên liệu đầu vào

Sản lượng và chi phí sản xuất của Nova Consumer phụ thuộc vào sự ổn định và tính hiệu quả của nguồn cung nguyên liệu như nguyên liệu sản xuất thuốc thú y, vitamin, hay các nguyên liệu hàng nông sản. Hầu hết những nguồn nguyên liệu này là nhập khẩu, do vậy các tác động khi nguồn cung thay đổi hay sự thiếu hụt trên thị trường thế giới sẽ làm ảnh hưởng đến số lượng cũng như giá cả nguyên liệu đầu vào của công ty làm ảnh hưởng đến việc kinh doanh cũng như hiệu quả kinh doanh tương ứng.

Giá cả của các loại nguyên vật liệu chính bị tác động bởi rất nhiều điều kiện khách quan, như thời tiết, môi trường, mùa vụ, biến động giá cả tiêu dùng, tỷ giá hối đoái cũng những thay đổi trong chính sách của Chính phủ về nông nghiệp. Trong trường hợp giá nguyên liệu tăng dẫn tới giá sản phẩm và chi phí sản xuất tăng, nếu Nova Consumer không thể kiểm soát được việc chi phí tăng hoặc không thể tăng giá bán để bù đắp chi phí thì điều này sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng trong tương lai của Công ty.

Vì vậy, Nova Consumer củng cố và thiết lập các mối quan hệ bền vững với các nhà cung cấp nguyên vật liệu đảm bảo cả về chất lượng và số lượng với mức giá hợp lý nhất cũng như áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong biến động giá để hạn chế rủi ro trên.

3.1.5. Rủi ro về dịch bệnh và sự biến động của thời tiết

Thời tiết biến đổi bất thường và dịch bệnh thường xuyên được xem là một trong các rủi ro không thể tránh khỏi mà các công ty trong ngành chăn nuôi nói chung và Nova Consumer nói riêng phải đối mặt. Những đại dịch điển hình như dịch cúm gia cầm, lở mồm long móng, dịch tả lợn châu Phi trong quá khứ đã khiến cho nhiều doanh nghiệp và người chăn nuôi gặp nhiều khó khăn.

Nhận biết về vấn đề này, các biện pháp phòng chống luôn được Công ty chú trọng để giảm thiểu rủi ro và các tác động của dịch bệnh. Cụ thể, ban lãnh đạo của Nova Consumer đặt hàng đầu việc đảm bảo

an toàn sinh học cho tất cả các nhà máy sản xuất, trại giống và trại lợn thịt để luôn chủ động kiểm soát và khống chế khi có dịch bệnh nguy hiểm xảy ra. Nova Consumer cũng luôn đặt sự chú trọng vào việc áp dụng các tiêu chuẩn thực hành chăn nuôi quốc tế là GLOBAL G.A.P trong quản lý trang trại chăn nuôi cũng như áp dụng các biện pháp an toàn sinh học cao nhất nhằm giảm thiểu rủi ro dịch bệnh ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

3.2. *Rủi ro về các vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm và các trách nhiệm tiềm tàng với các sản phẩm*

Trong tương lai, Nova Consumer có kế hoạch mở rộng sang mảng kinh doanh thực phẩm để dần khép kín được chuỗi giá trị từ trang trại đến bàn ăn. Công ty tin rằng chiến lược này sẽ giúp công ty giảm bớt được phần nào rủi ro thị trường từ hoạt động chăn nuôi nói riêng do một phần lớn sản phẩm của hoạt động chăn nuôi đã trở thành đầu vào cho hoạt động kinh doanh thực phẩm của Công ty. Vì vậy, Nova Consumer có thể sẽ phải đối mặt với những cáo buộc của khách hàng liên quan đến vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm, và có thể làm nảy sinh các chi phí kiện tụng, và giảm tỷ suất lợi nhuận của Công ty. Sẽ không có đảm bảo nào rằng Nova Consumer sẽ không phải đối mặt với các vụ cáo buộc và kiện tụng có liên quan đến chất lượng vệ sinh và an toàn thực phẩm của các sản phẩm của Nova Consumer. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của Nova Consumer có thể bị ảnh hưởng nghiêm trọng từ các công bố thông tin đại chúng do các báo cáo ngành hoặc báo cáo nghiên cứu sức khỏe có thông tin tiêu cực liên quan đến các sản phẩm của Nova Consumer. Những công bố thông tin bất lợi này sẽ làm giảm lượng tiêu thụ về các sản phẩm của Nova Consumer trong cả dài hạn và ngắn hạn và ảnh hưởng đến doanh thu của Nova Consumer trong dài hạn.

Các chính sách kiểm soát chất lượng và tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm luôn được Nova Consumer áp dụng nghiêm ngặt đến từng phân xưởng và nhà máy để hạn chế rủi ro này đến mức tối thiểu.

4. *Rủi ro của đợt chào bán*

4.1. *Rủi ro về việc chào bán*

Thời gian vừa qua, nền kinh tế thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng đã chịu nhiều sự ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh. Mặc dù có nhiều tiến triển tích cực trong việc khống chế dịch bệnh và dần lấy lại đà tăng trưởng kinh tế nhưng xu hướng tăng trưởng ổn định của thị trường vẫn chưa được khẳng định chắc chắn khi hoạt động của các doanh nghiệp nói chung vẫn còn gặp khó khăn và điều kiện kinh tế vĩ mô vẫn cần cải thiện thêm.

Đợt chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm chính thức chào bán, các yếu tố vĩ mô, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như sự hấp dẫn của cổ phần Công ty. Trong kịch bản tiêu cực, Nhà đầu tư có khả năng chuyển sang tích trữ tài sản thay vì đầu tư vào chứng khoán, Công ty có thể gặp rủi ro chưa phân phối hết dẫn đến Công ty không đạt tỷ lệ đủ để thỏa mãn điều kiện niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán. Trong trường hợp này, lượng cổ phiếu chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá chào bán phù hợp tại thời điểm chào bán nhưng không thấp hơn so với giá các nhà đầu tư đã đăng ký tham gia đợt chào bán. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian chào bán nếu xét thấy cần thiết. Ngoài ra, trong trường hợp không bán hết số cổ phần dự định chào bán, Hội đồng quản trị sẽ chủ động tìm kiếm nguồn vốn từ các nguồn vay khác để đảm bảo việc thực hiện kế hoạch kinh doanh đã đề ra.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty trong tương lai thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt chào bán.

4.2. Rủi ro về sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán và rủi ro liên quan đến việc sử dụng vốn của công ty tiếp nhận vốn từ đợt chào bán của Công ty

Số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng để đầu tư vào Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mộc để phát triển chuỗi thực phẩm của Công ty.

Công ty định hướng chiến lược phát triển chuỗi và quy trình sản xuất thực phẩm an toàn bắt đầu từ thức ăn chăn nuôi, tới quá trình nuôi ở các trang trại và đến khâu chế biến thực phẩm, được biết đến với mô hình 3F (Feed – Farm – Food).

Mô hình 3F là chuỗi cung ứng thực phẩm khép kín từ trang trại đến bàn ăn. Mô hình này đang được coi là mô hình chuẩn cho các doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm, phù hợp với các doanh nghiệp có tiềm lực vốn và nhân lực lớn, nhằm tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh thông qua việc kiểm soát chi phí hiệu quả trong từng khâu sản xuất trong chuỗi 3F.

Hiện các hoạt động sản xuất của Nova Consumer xoay quanh Sức khỏe vật nuôi, Thức ăn chăn nuôi và trang trại, có nghĩa là Nova Consumer đã sở hữu 2F, nên xây dựng chuỗi 3F là một điều tất yếu để hình thành chuỗi sản xuất khép kín giúp cho việc nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tránh chênh lệch giá từ các phân khúc sản xuất và kinh doanh.

Nhìn chung, các kế hoạch sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán này đáp ứng được chiến lược phát triển chuỗi hoạt động kinh doanh của Công ty. Đồng thời, sự hỗ trợ từ các yếu tố vĩ mô thuận lợi cùng với triển vọng tăng trưởng của Công ty giúp thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

5. Rủi ro pha loãng

Việc chào bán cổ phiếu mới ra công chúng để tăng vốn điều lệ cho Công ty sẽ làm pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phiếu (EPS), pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu, pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu.

- Về tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết: Đối với việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng để tăng vốn điều lệ cho tổ chức phát hành kèm theo việc niêm yết cổ phiếu sẽ làm cho số lượng cổ đông mới của Công ty gia tăng không cân xứng với giá trị vốn điều lệ tăng thêm; do đó, tỷ lệ sở hữu và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu (cổ đông trước phát hành) sẽ bị giảm tương ứng.
- Pha loãng EPS: Sau khi hoàn thành đợt chào bán, thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) sẽ bị pha loãng do tăng tổng số lượng cổ phiếu lưu hành và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cổ phần mới chưa tạo ra doanh thu và lợi nhuận ngay trong năm 2021. Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.
- Pha loãng giá trị sổ sách: Sau khi hoàn thành đợt phát hành, giá trị sổ sách của mỗi cổ phần sẽ có thể bị thay đổi trong trường hợp giá phát hành thấp hơn giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm phát hành.

Cụ thể, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) của Công ty sẽ giảm do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành sẽ chưa tạo ra ngay doanh thu, lợi nhuận như kỳ vọng.

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Mức độ pha loãng EPS trong đợt chào bán này được đánh giá như sau:

- Tổng lợi nhuận sau thuế dự kiến năm 2021 theo kế hoạch của Công ty là 279 tỷ đồng. Và số cổ phần lưu hành bình quân trong năm 2021 dự kiến nếu không phát hành thêm cổ phiếu của đợt chào bán này là 78.112.672 cổ phần. Khi đó EPS dự kiến năm 2021 trước đợt chào bán là 3.572 đồng.
- Sau đợt chào bán, số cổ phần lưu hành tối đa dự kiến của công ty là 119.784.325 cổ phần. Giả sử Công ty hoàn thành đợt phát hành vào tháng 12 năm 2021 thì khi đó số cổ phiếu lưu hành bình quân dự kiến năm 2021 sẽ là: 79.021.005 cổ phiếu, khi đó EPS sẽ giảm và có giá trị bằng 3.531 đồng/cổ phần.

Việc phát hành thêm cổ phiếu cũng có thể khiến giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) giảm khi số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên. Khi đó, BVPS sẽ được tính với công thức:

$$\text{BVPS} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu - Lợi ích cổ đông không kiểm soát}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Tại thời điểm 30/09/2021, BVPS của Công ty trước đợt chào bán là 20.360 đồng.

Tại thời điểm kết thúc đợt phát hành, nếu tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách/ cổ phần sẽ giảm.

6. Rủi ro quản trị công ty

Rủi ro quản trị công ty là rủi ro xuất phát từ quản trị công ty yếu kém, ảnh hưởng lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông. Trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, lựa chọn cơ cấu quản trị, cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro phù hợp là nền tảng cần thiết đối với chiến lược quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Để có thể đạt hiệu quả cao nhất, khung quản trị rủi ro của doanh nghiệp cần được thiết kế phù hợp với văn hóa và chiến lược của công ty. Đánh giá đúng vai trò của quản trị công ty và quan tâm đến quản trị công ty từ những vấn đề cơ bản nhất là giải pháp hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm và chăn nuôi, Công ty đã tạo lập được vị thế vững chắc trên thị trường dựa trên nền tảng đội ngũ có nhiều kinh nghiệm. Công ty luôn chú trọng tập trung đào tạo, phát triển đội ngũ quản lý có trình độ cao, tạo dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp. Đối với đợt chào bán cổ phiếu này, Ban quản trị đã đề ra phương án tăng vốn khả thi và được ĐHĐCĐ thông qua. Điều này cho thấy sự tin tưởng của cổ đông vào sự khả thi của phương án phát triển Công ty và qua đó có thể nhận thấy rủi ro từ hoạt động quản trị của Công ty là không lớn.

Ngoài ra, nhằm tăng cường công tác quản trị tại Công ty, Hội đồng quản trị Công ty từng bước xây dựng và hoàn thiện các Quy trình, quy chế quản trị theo hướng chuyên trách, nâng cao vai trò từng thành viên Hội đồng quản trị và kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh của Tập đoàn trong quá trình hoạt động kinh doanh, đảm bảo tối đa lợi ích của cổ đông.

7. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro nêu trên, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Các rủi ro khác có thể kể đến như chiến tranh, dịch bệnh, thiên tai, khủng bố... Công ty đã thực hiện các phương án giúp giảm thiểu các thiệt hại do các rủi ro này gây ra như chủ động mua bảo hiểm, xây dựng các kịch bản ứng phó với khủng hoảng...

III. CÁC KHÁI NIỆM

Từ, nhóm từ	Diễn giải
Công ty/Tổ chức phát hành	: Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer
SSI/Tổ chức tư vấn/Đại lý phân phối	: Công ty cổ phần Chứng khoán SSI
CTCP/CP	: Công ty Cổ phần/Cổ phần
TNHH	: Trách nhiệm hữu hạn
MTV	: Một thành viên
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	: Hội đồng quản trị
BKS	: Ban Kiểm soát
SGDCK	: Sở Giao dịch Chứng khoán
CMND	: Chứng minh nhân dân
CCCD	: Căn cước công dân
CBNV	: Cán bộ nhân viên
CNĐKDN	: (Giấy) Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
DN	: Doanh nghiệp
BCTC	: Báo cáo tài chính
SLCP	: Số lượng cổ phần
GLOBAL G.A.P	: Bộ các tiêu chuẩn quốc tế chứng nhận việc thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (Good Agricultural Practice)
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
LN	: Lợi nhuận
HĐKD	: Hoạt động kinh doanh
TSLĐ	: Tài sản lưu động
TSCĐ	: Tài sản cố định

TMCP : Thương mại cổ phần

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. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NOVA CONSUMER
Tên viết bằng tiếng nước ngoài	: NOVA CONSUMER GROUP
Trụ sở chính	: 315 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	: (028) 3846 6888
Fax	: (028) 3848 1998
Website	: https://novaconsumer.com.vn/
Logo	: 
Giấy CNĐKDN	: Số 0301447257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 19 tháng 11 năm 2004, cấp thay đổi lần thứ 27 ngày 22 tháng 07 năm 2021
Vốn điều lệ hiện tại	: 1.088.843.250.000 đồng
Vốn thực góp hiện tại	: 1.088.843.250.000 đồng
Người đại diện pháp luật	: Ông Tôn Thất Đề
Tài khoản ngân hàng	: 0181002231763
Nơi mở	: Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – CN Nam Sài Gòn

Ngành nghề kinh doanh chính:

Theo Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp mã số doanh nghiệp 0301447257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 19 tháng 11 năm 2004, cấp thay đổi lần thứ 27 ngày 22 tháng 07 năm 2021; Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer được thực hiện các ngành nghề kinh doanh sau đây:

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mã ngành, nghề kinh doanh
1	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và quyết định số 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân TP. Hồ	4722

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mã ngành, nghề kinh doanh
	Chỉ Minh về quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm tại TP. Hồ Chí Minh) (CPC 631)	
2	Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet (trừ bán lẻ bình gas, khí dầu mỏ hóa lỏng LPG, dầu nhớt cặn, vàng miếng, súng, đạn loại dùng đi săn hoặc thể thao và tiền kim khí và thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/7/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh và Quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt Quy hoạch nông sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh) (CPC 631)	4791
3	Bán lẻ hình thức khác chưa được phân vào đâu (trừ bán lẻ bình gas, khí dầu mỏ hóa lỏng LPG, dầu nhớt cặn, vàng miếng, súng, đạn loại dùng đi săn hoặc thể thao và tiền kim khí và thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/7/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh và Quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt Quy hoạch nông sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh) (CPC 631)	4799
4	Trồng rừng, chăm sóc rừng và ươm giống cây lâm nghiệp Chi tiết: Trồng rừng	0210
5	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp	4653
6	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và quyết định số 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh về quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm tại TP. Hồ Chí Minh) (CPC 631)	4721
7	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Thực hiện theo quy định tại Điều 11 Luật Kinh doanh Bất động sản	6810
8	Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính Chi tiết: Dịch vụ tư vấn phần mềm và tư vấn hệ thống (CPC 842)	6202

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mã ngành, nghề kinh doanh
9	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh	8299
10	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác Chi tiết: Thi công xây dựng các công trình kỹ thuật dân dụng (CPC 513)	4299
11	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác Chi tiết: Thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối bán buôn các hàng hóa không thuộc danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu và danh mục hàng hóa không được phân phối theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc không thuộc diện hạn chế theo cam kết quốc tế trong các Điều ước Quốc tế mà Việt Nam là thành viên (Thực hiện theo quy định tại Nghị định 09/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ) (CPC 622) (không hoạt động tại trụ sở).	4659
12	Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp lý) (CPC 865)	7020 (Chính)
13	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và quyết định số 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh về quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm tại TP. Hồ Chí Minh) (CPC 631)	4723
14	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối bán buôn các hàng hóa không thuộc danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu và danh mục hàng hóa không được phân phối theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc không thuộc diện hạn chế theo cam kết quốc tế trong các Điều ước Quốc tế mà Việt Nam là thành viên (Thực hiện theo quy định tại Nghị định 09/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ) (CPC 622) (không hoạt động tại trụ sở)	4669
15	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối bán buôn các hàng hóa không thuộc danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu,	4620

STT	Tên ngành, nghề kinh doanh	Mã ngành, nghề kinh doanh
	cấm nhập khẩu và danh mục hàng hóa không được phân phối theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc không thuộc diện hạn chế theo cam kết quốc tế trong các Điều ước Quốc tế mà Việt Nam là thành viên (Thực hiện theo quy định tại Nghị định 09/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ) (CPC 622) (không hoạt động tại trụ sở)	
16	Chăn nuôi trâu, bò và sản xuất giống trâu, bò	0141
17	Chăn nuôi lợn và sản xuất giống lợn	0145
18	Chăn nuôi gia cầm	0146
19	Trồng trọt, chăn nuôi hỗn hợp	0150
20	Trồng cây mía	0114
21	Bán buôn thực phẩm Chi tiết: Thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối bán buôn các hàng hóa không thuộc danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu và danh mục hàng hóa không được phân phối theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc không thuộc diện hạn chế theo cam kết quốc tế trong các Điều ước Quốc tế mà Việt Nam là thành viên (Thực hiện theo quy định tại Nghị định 09/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ) (CPC 622) (không hoạt động tại trụ sở)	4632
22	Bán buôn đồ uống (không hoạt động tại trụ sở)	4633

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

2.1. Quá trình hình thành, phát triển

Thời gian	Những cột mốc phát triển quan trọng
1992	Thành lập CTCP Thành Nhơn – Công ty tư nhân

Thời gian	Những cột mốc phát triển quan trọng
1994	- Thành lập Công ty Liên doanh Bio Pharmachemie. - Thành lập công ty sản xuất Thuốc thú y đầu tiên tại Việt Nam, sự hợp tác giữa Sagri và Philippine
1996	Thành lập N&M – hiện là CTCP Anova Trade – Hợp tác với Mitsui, công ty hàng đầu Nhật Bản thiết lập hệ thống phân phối acid amin cho thị trường Việt Nam.
2007	- Tái cấu trúc và hợp nhất các công ty thành 2 tập đoàn - Anova Corporation: Hoạt động trong lĩnh vực Trại chăn nuôi, Thức ăn gia súc, Thuốc thú y, Vaccine và tiến đến thiết lập chuỗi giá trị cung cấp nguồn thực phẩm sạch chất lượng cao, an toàn giàu dinh dưỡng. - Novaland Group: Hoạt động trong lĩnh vực Bất động sản
2009	Tập đoàn Anova Corp được thành lập, hợp nhất toàn bộ các công ty thành viên trong lĩnh vực thuốc thú y để phát triển và thực hiện sứ mệnh nâng cao hiệu suất chăn nuôi, văn hoá tiêu dùng và bảo vệ sức khỏe cộng đồng.
2012	Thành lập Công ty Cổ Phần Anova Feed - đánh dấu bước phát triển của Tập đoàn Anova trong lĩnh vực sản xuất thức ăn gia súc.
2013	- Vinh dự được Nhà nước lựa chọn là cổ đông chiến lược và chính thức trở thành cổ đông của hai đơn vị sản xuất Vaccine duy nhất tại Việt Nam là: - Công ty Cổ Phần Thuốc Thú Y Trung Ương Navetco - Công ty Cổ phần Thuốc Thú Y Trung Ương Vetvaco
2014	Thành lập Công ty Cổ Phần Anova Biotech, chuyên phân phối vaccine nhập khẩu, chất lượng cao tại thị trường Việt Nam.
2015	Thành lập Công ty Cổ Phần Anova Farm, chính thức đầu tư vào lĩnh vực trang trại.
2016	- Tìm kiếm giải pháp chăn nuôi công nghệ cao để hỗ trợ nông dân cải thiện năng suất và chất lượng sản phẩm - Dần dần phát triển thực phẩm chuỗi cung ứng
2017	Anova Farm đạt chứng nhận Global G.A.P đầu tiên tại thị trường Việt Nam.
2018	Đầu tư vào Công ty Cổ Phần Anova Agri Bình Dương để mở rộng hoạt động chăn nuôi sang chăn nuôi bò sữa, nhằm đa dạng hóa các vật nuôi trong lĩnh vực kinh doanh trang trại chăn nuôi của Công ty
2021	Tích hợp với ngành hàng tiêu dùng nhanh qua phương án mua bán & sáp nhập (M&A) nhằm hoàn thiện chuỗi cung ứng thực phẩm có truy xuất nguồn gốc theo mô hình 3F

2.2. Chặng đường phát triển

Từ khi thành lập năm 2007 đến nay, những tăng trưởng liên tục về vốn và quy mô hoạt động đã đưa Công ty vươn lên trở thành một trong những công ty có hoạt động kinh doanh, tài chính tốt nhất Việt Nam. Với tầm nhìn trở thành Tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực nông nghiệp, sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng, phục vụ các nhu cầu thiết yếu của cuộc sống.

Xuyên suốt quá trình phát triển cho đến nay, Công ty cổ phần tập đoàn Nova Consumer đã trở thành đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực nông nghiệp và hiện đang hướng đến kế hoạch hoàn thiện chuỗi cung ứng thực phẩm. Việc cung cấp giải pháp tối ưu và toàn diện cho người chăn nuôi bao gồm thuốc thú y, vaccine, thức ăn gia súc, con giống và các giải pháp chăn nuôi kỹ thuật cao luôn đóng vai trò chủ đạo trong kế hoạch kinh doanh của Tập đoàn Nova Consumer. Bên cạnh đó, từ năm 2019, Tập đoàn Nova Consumer chính thức có những chiến lược quyết liệt để nghiên cứu đầu tư vào lĩnh vực thực phẩm nhằm hoàn thiện chuỗi thực phẩm khép kín và cung ứng cho thị trường những sản phẩm an toàn, chất lượng và hơn hết đều được truy xuất nguồn gốc rõ ràng, tạo sự tin tưởng cho người tiêu dùng.

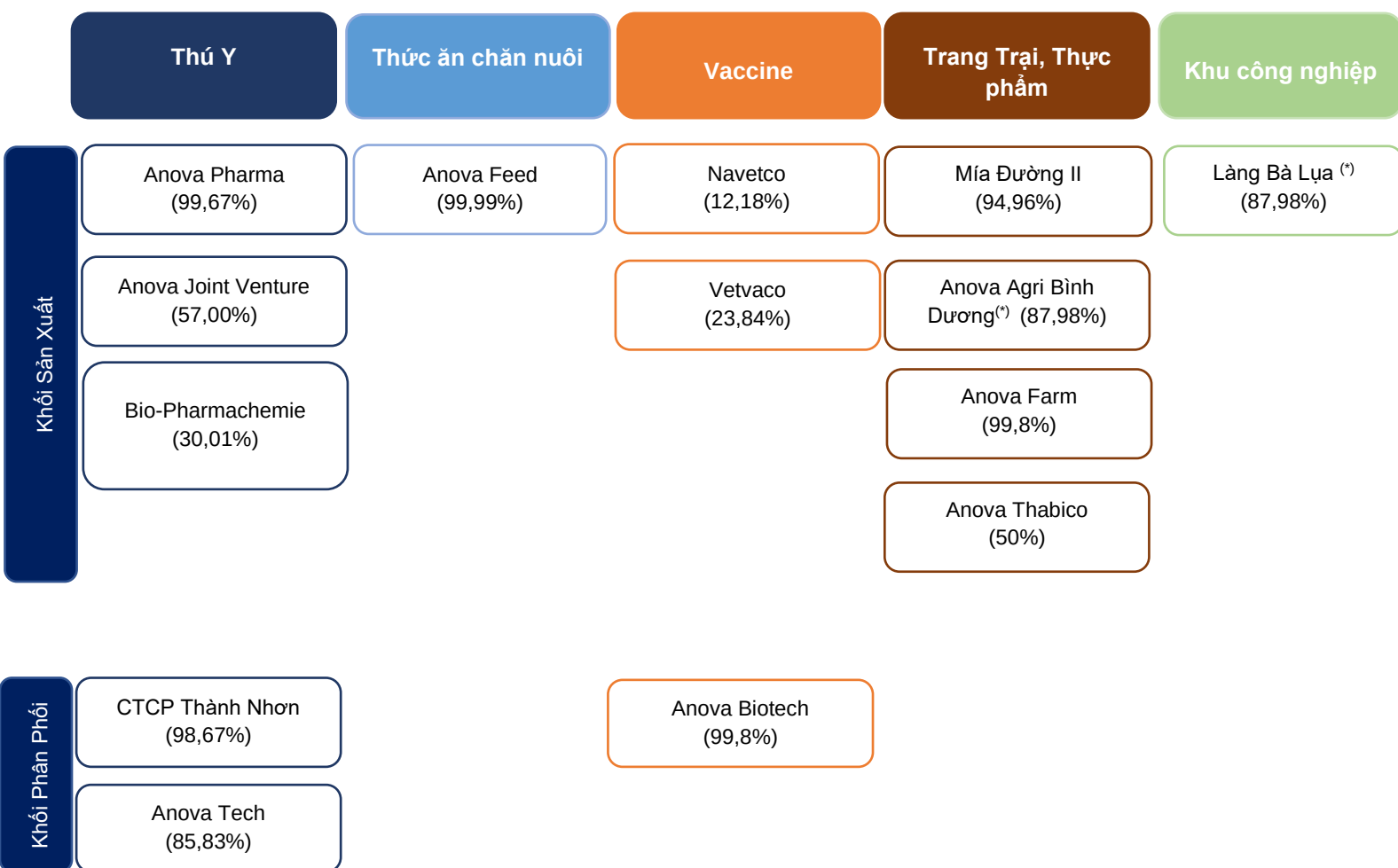
2.3. Danh hiệu và giải thưởng

STT	Giải thưởng
1	Hàng Việt Nam chất lượng cao
2	Chứng nhận an toàn dịch bệnh động vật – cơ sở Bảo Huy
3	Chứng nhận an toàn dịch bệnh động vật – cơ sở Ngọc Minh Anh
4	Chứng nhận Global G.A.P
5	Chứng nhận Heo thịt VietGAP
6	Chứng nhận Heo con (giống) VietGAP
7	Chứng chỉ về hệ thống quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP
8	Chứng chỉ về hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2015
9	Chứng chỉ về hệ thống Quản lý An toàn thực phẩm ISO 22000 : 2005
10	Ngày 01/12/2003: Hệ thống quản lý chất lượng được chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2000
11	Ngày 25/03/2005: Phòng thí nghiệm được chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO/IEC 17025
12	Tổ Chức QUACERT: Chứng nhận “Hệ thống dây chuyền sản xuất được chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế WHO-GMP”
13	Ngày 24 tháng 4 năm 2008: Đạt giải thưởng “ BÔNG LÚA VÀNG VIỆT NAM”
14	Giấy chứng nhận “CUP VÀNG TOP 100 THƯƠNG HIỆU VIỆT HỘI NHẬP WTO NĂM 2008”

STT	Giải thưởng
15	“CUP VÀNG TOP 100 THƯƠNG HIỆU VIỆT HỘI NHẬP WTO NĂM 2008”
16	Đạt Cup vàng “TOP TEN NGÀNH HÀNG THƯƠNG HIỆU VIỆT NĂM 2009”
17	Đạt Giải Thưởng “THƯƠNG HIỆU NỔI TIẾNG QUỐC GIA NĂM 2010”
18	Ngày 19 tháng 7 năm 2010: Đạt Giải Thưởng “VÌ SỰ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP, NÔNG DÂN, NÔNG THÔN”
19	Cục Thú Y: Cấp Giấy Chứng Nhận “Thực Hành Tốt Sản Xuất Thuốc - GMP”, “Thực Hành Tốt Phòng Kiểm Nghiệm Thuốc - GLP”, “Thực Hành Tốt Bảo Quản Thuốc - GSP” của Tổ chức Y tế thế giới WHO.
20	12 năm đạt Chứng nhận đạt danh hiệu “HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO DO NGƯỜI TIÊU DÙNG BÌNH CHỌN” qua các năm 2005, 2006, 2007, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 ,2014, 2015, 2016 và 2017 do Báo Thế Giới Tiếp Thị tổ chức
21	Chỉ Số Tín Nhiệm Xanh – Trusted Green 2014 (Tổ chức InterConformity-CHLB Đức, liên minh Châu Âu; Global GTA-Vương Quốc Anh và Viện Doanh Nghiệp Việt Nam chứng nhận).
22	Cup Top 100 Thương Hiệu Việt Uy Tín Lần 10 Năm 2014 (Liên Hiệp Các Hội Khoa Học & Kỹ Thuật Việt Nam (Vusta) và Tạp chí Thương hiệu Việt bình chọn).
23	Giấy chứng nhận Top 100 Thương Hiệu Việt Uy Tín Lần 10 Năm 2014 (Liên Hiệp Các Hội Khoa Học & Kỹ Thuật Việt Nam (Vusta) và Tạp chí Thương hiệu Việt bình chọn).
24	AN TOÀN CHẤT LƯỢNG – QUALITY SAFETY (Phù hợp với chuẩn mực CCI:2015) - Do Viện Nghiên Cứu Kinh Tế & Tổ chức Global GTA chứng nhận
25	DOANH NGHIỆP CHẤT LƯỢNG – BUSINESS QUALITY QMix 100:2015 - Do Viện Nghiên Cứu Kinh Tế & Tổ chức Global GTA chứng nhận
26	DOANH NGHIỆP VÌ NHÀ NÔNG - Do Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông trao tặng năm 2015
27	BẰNG KHEN VÌ CÁC HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI của ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH BÌNH DƯƠNG
28	Chứng nhận: ACHIEVING EXCELLENT PRODUCT 2016 (Danh hiệu Sản Phẩm Xuất Sắc 2016 - Do Hội Sở Hữu Trí Tuệ Tp.HCM và Tạp chí DN&DT cấp)
29	Chứng nhận: EXCELLENT BRAND INDEX-INTERNATIONAL LEVEL (Chỉ số Thương hiệu xuất sắc cấp quốc tế - Do Hội Sở Hữu Trí Tuệ Tp.HCM và Tạp chí DN&DT cấp năm 2016)
30	Chứng nhận: ĐẠT TOP 10 "SẢN PHẨM - DỊCH VỤ TỐT NHẤT VÌ NGƯỜI TIÊU DÙNG 2016"
31	CUP TOP 10 "SẢN PHẨM - DỊCH VỤ TỐT NHẤT VÌ NGƯỜI TIÊU DÙNG 2016"

STT	Giải thưởng
32	HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO 2017
33	Chứng nhận đánh giá Quốc tế Độc lập ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG - QAS 2017 (TOP for business excellence)
34	CUP của Chứng Nhận ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG - QAS 2017 do Global GTA-UK công nhận

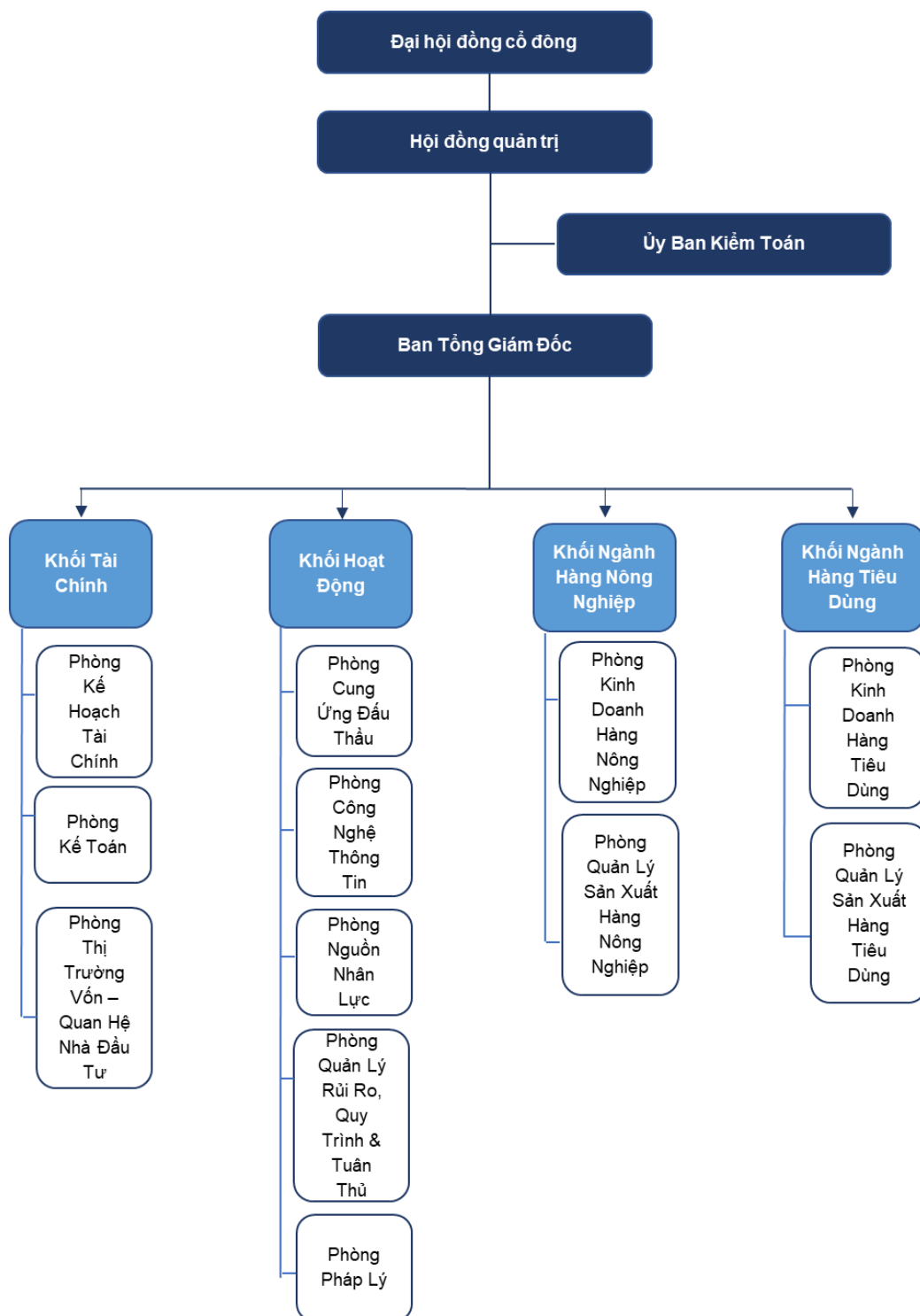
3. Cơ cấu tổ chức Công ty



(*): Công ty con gián tiếp

4. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



4.1. Đại hội đồng cổ đông

ĐHĐCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. ĐHĐCĐ thường niên được tổ chức mỗi năm một (01) lần. ĐHĐCĐ phải họp thường niên trong thời hạn bốn (04) tháng, kể từ ngày kết thúc năm tài chính. HĐQT quyết định gia hạn họp ĐHĐCĐ thường niên trong trường hợp cần thiết, nhưng không quá sáu (06) tháng, kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Ngoài cuộc họp thường niên, ĐHĐCĐ có thể họp bất thường. Địa điểm họp ĐHĐCĐ được xác định là nơi chủ tọa tham dự họp và phải ở trên lãnh thổ Việt Nam.

ĐHĐCĐ có quyền bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm và thay thế thành viên HĐQT, thông qua các báo cáo của Công ty (bao gồm báo cáo tài chính, báo cáo của HĐQT, báo cáo của Ủy ban Kiểm Toán); thông qua kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty; bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty, quyết định mức cổ tức thanh toán hàng năm, lựa chọn công ty kiểm toán; và các quyền khác theo các quy định cụ thể trong Điều lệ Hoạt động của Công ty và theo quy định của Pháp luật.

4.2. Hội đồng quản trị

HĐQT là cơ quan quản lý của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT chịu trách nhiệm đảm bảo hoạt động của Công ty tuân thủ các quy định pháp luật, Điều lệ và các quy định nội bộ của Công ty, đối xử bình đẳng đối với tất cả cổ đông và tôn trọng lợi ích của người có quyền lợi liên quan đến Công ty.

Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng Quản trị do Pháp luật, Điều lệ Công ty, Quy chế Quản trị nội bộ và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hội đồng Quản trị của Công ty bao gồm: 05 Thành viên, mỗi nhiệm kỳ của từng Thành viên là 05 năm. Chủ tịch Hội đồng Quản trị do Hội đồng Quản trị bầu ra.

Hội đồng quản trị của Công ty tính đến thời điểm hiện tại bao gồm:

Họ và tên	Chức vụ	Thành viên điều hành/ không điều hành
Ông Nguyễn Hiếu Liêm	Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Giám đốc điều hành Khối Ngành hàng Nông nghiệp	Thành viên điều hành
Ông Nguyễn Thái Phiên	Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán	Thành viên không điều hành
Ông Tôn Thất Đề	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	Thành viên điều hành
Bà Võ Thị Thu Vân	Thành viên độc lập HĐQT kiêm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán	Thành viên không điều hành
Bà Nguyễn Bạch Kim Vy	Thành viên HĐQT	Thành viên không điều hành

4.3. Ủy ban Kiểm toán

UBKT trực thuộc HĐQT. UBKT bao gồm tối thiểu hai (02) Thành viên được HĐQT bổ nhiệm. Tiêu chuẩn đối với Chủ tịch UBKT và các Thành viên trong UBKT được quy định trong Điều lệ và Quy chế Quản trị Công ty của Công ty.

UBKT là bộ phận tham mưu và hỗ trợ HĐQT giám sát tính trung thực các BCTC của Công ty, tuân thủ các quy định pháp luật của Công ty, năng lực và tính độc lập của kiểm toán độc lập, năng lực và tính hiệu quả của kiểm toán nội bộ, hiệu quả hoạt động của quản lý rủi ro và hệ thống kiểm soát nội bộ.

Ủy ban Kiểm toán của Công ty tính đến thời điểm hiện tại bao gồm:

Họ và tên	Chức vụ
Bà Võ Thị Thu Vân	Thành viên độc lập HĐQT kiêm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán
Bà Nguyễn Bạch Kim Vy	Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán
Ông Nguyễn Thái Phiên	Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán

4.4. Ban Tổng Giám đốc

TGD chịu trách nhiệm trước HĐQT và ĐHĐCĐ trong việc điều hành Công ty nhằm đảm bảo Công ty hoạt động tuân thủ quy định pháp luật, hoạt động hiệu quả, vì lợi ích của Công ty, các Cổ đông và các bên có quyền lợi liên quan, theo chiến lược và kế hoạch kinh doanh đã được HĐQT và ĐHĐCĐ phê duyệt. Theo đó, TGD thực hiện vai trò xây dựng và đưa ra các khuyến nghị định hướng chiến lược; xây dựng và đưa ra khuyến nghị kế hoạch kinh doanh, ngân sách; phát triển nguồn nhân lực và hoạt động điều hành, quản lý doanh nghiệp tuân thủ, hiệu quả; thực hiện hoạt động kinh doanh để đạt được chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Công ty.

Ban Giám đốc của Công ty tính đến thời điểm hiện tại bao gồm:

Họ và tên	Chức vụ
Ông Tôn Thất Đề	Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Ông Nguyễn Hiếu Liêm	Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc điều hành Khối Ngành Hàng Nông Nghiệp
Ông Nguyễn Minh Hải	Giám đốc Tài Chính

4.5. Các phòng, ban chức năng

Có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về quản lý chỉ đạo trong lĩnh vực phụ trách, triển khai, cụ thể hóa công việc theo chỉ đạo của Ban Giám đốc Công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Khối Tài Chính:

Phòng Kế Hoạch Tài Chính:

- Nhiệm vụ của phòng kế hoạch tài chính là quản trị chiến lược và kế hoạch tài chính (bao gồm hoạch định ngân sách vận hành và kế hoạch lợi nhuận)
- Xây dựng các báo cáo quản trị, báo cáo dòng tiền, chính sách tài chính cho toàn công ty và quản trị mua bán sáp nhập

Phòng Kế Toán

- Tổ chức, vận hành quản trị hệ thống kế toán, báo cáo tài chính, báo cáo thuế, quản lý kiểm soát tài sản của công ty và các đơn vị thành viên

Phòng Thị Trường Vốn và Quan Hệ Nhà Đầu Tư:

- Đề xuất, xây dựng chiến lược cho công tác huy động vốn & quản lý nguồn vốn trong nước và nước ngoài
- Xây dựng chiến lược cổ đông, công bố thông tin, cầu nối giữa doanh nghiệp và nhà đầu tư đồng thời quảng bá hình ảnh doanh nghiệp

Khối Hoạt Động:

Phòng Công Nghệ Thông Tin

- Đề xuất, xây dựng chiến lược và lộ trình phát triển hệ thống công nghệ thông tin (CNTT), căn cứ trên chiến lược phát triển của tập đoàn
- Quản lý rủi ro thông tin và hệ thống quản lý an toàn thông tin
- Đảm bảo an ninh thông tin & các hệ thống hạ tầng, CNTT hoạt động ổn định
- Xây dựng và phát triển các ứng dụng CNTT cho ngành tiêu dùng và ngành nông nghiệp

Phòng Nhân Sự

- Xây dựng, duy trì, cải tiến và tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc, các phòng ban chức năng về các vấn đề liên quan đến quản lý nguồn nhân lực, tổng chế độ đãi ngộ, thu hút nguồn lực
- Tổ chức thực hiện, triển khai các hoạt động vận hành nhân sự tại các công ty
- Phân tích, đề xuất các phương án chuyển đổi cơ cấu liên quan đến các kế hoạch sáp nhập các công ty, xây dựng văn hóa tổ chức, năng lực tổ chức đạt hiệu quả kinh doanh & phát triển con người, năng lực lãnh đạo & quản lý, truyền thông nội bộ, tạo sự gắn kết trong lực lượng lao động

Phòng Cung Ứng và Đầu Thầu

- Tìm kiếm các giải pháp nguồn cung cho ngành tiêu dùng và ngành nông nghiệp
- Thực hiện cung ứng, mua sắm cho ngành tiêu dùng và ngành công nghiệp

Phòng Pháp Lý

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc, khối phòng ban về những vấn đề pháp lý liên quan đến quản trị và hoạt động vận hành chung của công ty
- Kiểm soát tuân thủ pháp lý, bảo vệ quyền lợi và lợi ích hợp pháp của công ty

Phòng Quản Lý Rủi Ro, Quy Trình & Tuân Thủ

- Tổ chức thực hiện, giám sát, cải tiến, tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về các vấn đề liên quan tới quản lý và kiểm soát rủi ro của công ty
- Xây dựng, duy trì hệ thống thông tin cảnh báo sớm nhằm tổ chức thực hiện và hoàn thiện việc kiểm soát công tác phòng ngừa rủi ro, phòng chống gian lận và hoạt động rửa tiền

Khối Ngành Hàng Nông Nghiệp:

Phòng Quản lý Sản Xuất Hàng Nông Nghiệp

- Xây dựng và quản trị chiến lược, tham mưu cho Ban TGD về chiến lược tổ chức & vận hành các đơn vị sản xuất ngành hàng nông nghiệp
- Phân tích, đề xuất các phương án chuyển đổi cơ cấu liên quan đến các kế hoạch sáp nhập các công ty khối ngành hàng nông nghiệp

Phòng Kinh Doanh Hàng Nông Nghiệp

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn khách hàng, chiến lược và các hoạt động tiếp thị, quản lý kinh doanh, tạo sự hiểu biết và ủng hộ của công chúng đối với thương hiệu và các sản phẩm thuộc ngành hàng nông nghiệp của Công ty.

Khối Ngành Hàng Tiêu Dùng:

Phòng Quản lý Sản Xuất Hàng Tiêu Dùng

- Xây dựng và quản trị chiến lược, tham mưu cho Ban TGD về chiến lược tổ chức & vận hành các đơn vị sản xuất ngành hàng tiêu dùng & phát triển các sản phẩm mới thuộc ngành hàng mục tiêu
- Phân tích, đề xuất các phương án chuyển đổi cơ cấu liên quan đến các kế hoạch sáp nhập các công ty khối ngành hàng tiêu dùng phù hợp với chiến lược của công ty

Phòng Kinh Doanh Hàng Tiêu Dùng

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn khách hàng, chiến lược và các hoạt động tiếp thị, quản lý kinh doanh, tạo sự hiểu biết và ủng hộ của công chúng đối với thương hiệu và các sản phẩm thuộc ngành hàng tiêu dùng của Công ty.

5. Thông tin về công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

5.1. Công ty mẹ

Không có

5.2. Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Không có

5.3. Công ty con

STT	Công ty	Ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết của Nova Consumer
-----	---------	----------------	-------------	---------------------	-------------------------------	--------------	------------------------------------

I. CÔNG TY CON TRỰC TIẾP

STT	Công ty	Ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết của Nova Consumer
1	Công ty Liên doanh TNHH Anova	30/06/2008	3700471585	Sản xuất chất bổ sung cho thức ăn gia súc, thuốc phòng và trị bệnh cho ngành thú y và thủy sản	48	57,00	57,00
2	Công ty Cổ phần Anova Pharm	18/01/2002	0302532427	Sản xuất thuốc thú y, thức ăn chăn nuôi	50	99,67	99,67
3	Công ty Cổ phần Thành Nhơn	07/06/2007	0305054306	Mua bán thuốc thú y, nguyên phụ liệu thức ăn gia súc	15	98,67	98,67
4	Công ty Cổ phần Anova Tech	09/08/2004	0101527480	Kinh doanh thuốc thú y; thuốc thủy sản.	12	85,83	85,83
5	Công ty Cổ phần Anova Feed	14/05/2012	1101550146	Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản.	700	99,99	99,99
6	Công ty Cổ phần Anova Biotech	02/02/2013	0312150071	Nghiên cứu phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên	12,5	99,80	99,80
7	Công ty Cổ phần Anova Farm	09/11/2013	0312540579	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu	50	99,80	99,80

STT	Công ty	Ngày thành lập	Số GCN ĐKDN	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ đăng ký (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ biểu quyết của Nova Consumer
8	Tổng Công ty Mía đường II - Công ty Cổ phần	30/06/2010	0300673461	Nghiên cứu, ứng dụng khoa học vào sản xuất mía-đường	685	94,96	94,96
9	Công ty Cổ phần Cụm Cảng Anova	25/12/2018	1101903063	Kinh doanh dịch vụ cho thuê văn phòng, nhà xưởng, kho bãi	45	89,00	89,00
10	Công ty Cổ phần Anova Thabico	14/10/2020	1402151177	Chế biến và bảo quản rau quả	50	50,00	50,00
II. CÔNG TY CON GIÁN TIẾP							
11	Công ty Cổ phần Anova Agri Bình Dương	23/05/2006	3700146761	Kinh doanh đường, mật; dịch vụ cho thuê mặt bằng, nhà xưởng, kho hàng, bến bãi; trồng cây công nghiệp dài ngày và ngắn ngày, chăn nuôi bò sữa	230	87,98	92,65
12	Công ty TNHH MTV Làng Bà Lụa	04/10/2017	3702605643	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê	20	87,98%	92,65%

(Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất soát xét 06 tháng đầu năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

5.4. Những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Không có.

6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ

Công ty được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần vào năm 2004 với số vốn điều lệ là 5.005.000.000 đồng. Kể từ khi trở thành công ty cổ phần đến nay, Công ty đã thực hiện 08 đợt tăng vốn điều lệ nhằm mục đích mở rộng hoạt động kinh doanh, chi tiết như sau:

Thành lập doanh nghiệp năm 2004:

- Vốn điều lệ đăng ký : 5.005.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp : 5.005.000.000 đồng
- Số lượng cổ phiếu : 500.500 cổ phiếu
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Số lượng cổ đông : 6 cổ đông

Đợt 1: Tăng vốn năm 2007

Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 5.005.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 25.000.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 1.999.500 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần riêng lẻ
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 3 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 3 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2007
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để mua cổ phần Công ty Liên Doanh Anova
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2007/NQ-NM ngày 08/12/2007 thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002884 thay đổi lần thứ 6 ngày 13/12/2007

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phần riêng lẻ	
- Số lượng phát hành	1.999.500 cổ phiếu
- Giá phát hành	10.000 đồng/cổ phiếu
- Ngày phát hành	10/12/2007
- Số lượng cổ đông	01

Đợt 2: Tăng vốn năm 2009

Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 25.000.000.000 đồng

- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 110.000.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 8.500.000 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần riêng lẻ
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 3 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 3 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2009
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để:
 - + Mua cổ phần Công ty Cổ Phần Sài Gòn V.E.T, Công ty Cổ Phần Phân Phối Kỹ Thuật No Va;
 - + Cho Công ty Cổ Phần Thức Ăn Thủy Sản No Va vay để đảm bảo cho việc chuyển nhượng cổ phần tại công ty này.
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2009/NQ-NM ngày 20/06/2009 thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002884 thay đổi lần thứ 7 ngày 26/06/2009

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phần riêng lẻ	
- Số lượng phát hành	8.500.000 cổ phiếu
- Giá phát hành	10.000 đồng/cổ phiếu
- Ngày phát hành	15/12/2009
- Số lượng cổ đông	01



Đợt 3: Tăng vốn năm 2009

- Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 110.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 200.000.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 9.000.000 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phần riêng lẻ và phát hành cổ phiếu trả cổ tức
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 3 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 16 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2009
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu được dùng để:
 - + Góp vốn Công ty Cổ Phần Thương Mại No Va, Công ty Cổ Phần Anova Farm, Công ty Cổ Phần Công Nghệ Sinh Học Anova;
 - + Bổ sung vốn cho Công ty Cổ Phần Thức Ăn Thủy Sản No Va vay để đảm bảo cho việc chuyển nhượng cổ phần tại công ty này.
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2009/NQ-NM ngày 20/06/2009 thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu;

- + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 02/2009/NQ-NM ngày 17/11/2009 thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu
- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 9 ngày 29/12/2009

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phần riêng lẻ	
- Số lượng phát hành	6.117.829 cổ phiếu
- Giá phát hành	10.000 đồng/cổ phiếu
- Ngày phát hành	19/12/2009
- Số lượng cổ đông	01
2. Phát hành cổ phiếu trả cổ tức	
- Số lượng phát hành	2.882.171 cổ phiếu
- Ngày phát hành	18/11/2009
- Số lượng cổ đông	15

Đợt 4: Tăng vốn năm 2012

- Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 200.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 300.000.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 17.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 10.000.000 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
- Số lượng cổ đông tại ngày chốt danh sách : 100 cổ đông
(Trong danh sách 100 cổ đông hiện hữu được chào bán cổ phiếu, có 01 cổ đông là nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp. Vì vậy, đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu này không phải là đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng.)
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 103 cổ đông

(Đến ngày 30/09/2012, số lượng cổ đông đã giảm xuống dưới 100 cổ đông do chuyển nhượng giữa các cổ đông).

- Thời điểm phát hành: : Năm 2012
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để góp vốn đầu tư vào Công ty cổ phần Anova Feed và cấp vốn hoạt động cho Anova Feed thông qua hình thức cho vay.
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2012/NQ-A NO VA ngày 20/05/2012 thông qua kế hoạch phát hành cổ phiếu;
 - + Nghị quyết Hội đồng quản trị số 01/2012/NQHDQT-A NO VA ngày 31/05/2012 thông qua phương án phát hành cổ phiếu chi tiết;
 - + Nghị quyết Hội đồng quản trị số 02/2012/NQHDQT-A NO VA ngày 22/06/2012 thông qua phương án xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phần chưa bán hết;
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 02/2012/NQ-A NO VA ngày 04/08/2012 thông qua việc hoàn tất phát hành cổ phiếu;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 15 ngày 13/08/2012

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu	
- Số lượng phát hành	10.000.000
- Tỷ lệ phân bổ quyền	2:1
- Giá phát hành	17.000 đồng/cổ phiếu
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	31/05/2012
- Ngày phát hành	06/07/2012
- Số lượng cổ đông	36

Đợt 5: Tăng vốn năm 2015

Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 300.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 325.000.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 2.500.000 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cho cán bộ nhân viên (ESOP)
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 93 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 90 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2015
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để góp vốn đầu tư vào Công ty cổ phần Anova Farm
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 9/2015/NQ-ĐHCD-ANVC ngày 24/04/2015 thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
 - + Nghị quyết Hội đồng quản trị số 01/2015/NQHDQT-ANOVA ngày 01/08/2015 thông qua phương án phát hành cổ phiếu chi tiết;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 18 ngày 17/08/2015

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Phát hành cổ phần cho các cổ đông hiện hữu	
- Số lượng phát hành	2.500.000 cổ phiếu
- Giá phát hành	10.000 đồng/cổ phiếu
- Ngày phát hành	03/08/2015
- Số lượng cổ đông	2

Đợt 6: Tăng vốn năm 2016

Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 325.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 387.797.770.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 40.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 6.279.777 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và trái chủ
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 89 cổ đông

- Số lượng cổ đông sau phát hành : 89 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2016
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để góp vốn vào Công ty cổ phần Anova Feed
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 9/2015/NQ-ĐHCD-ANVC ngày 24/04/2015 thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
 - + Nghị quyết Hội đồng quản trị số 02/2015/NQHDQT-ANOVA ngày 21/08/2015 thông qua phương án phát hành cổ phiếu chi tiết;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 20 ngày 13/04/2016

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và trái chủ	
- Số lượng phát hành	5.416.666 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền	6:1
- Giá phát hành	40.000
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	21/08/2015
- Ngày phát hành	12/04/2016
- Số lượng cổ đông	19
2. Chào bán cổ phiếu trái chủ	
- Số lượng phát hành	863.111 cổ phiếu
- Giá phát hành	40.000
- Ngày phát hành	07/09/2015
- Số lượng cổ đông	1

Đợt 7: Tăng vốn năm 2018

- Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 387.797.770.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 473.410.190.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá phát hành : 55.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 8.561.242 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và trái chủ
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 82 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 83 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2018
- Mục đích phát hành: Số tiền thu được từ đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu được dùng để tiếp tục thực hiện đầu tư, bổ sung vốn kinh doanh vào Công ty Cổ phần Anova Feed và Công ty Cổ phần Anova Safe Food, Công ty Cổ phần Anova Thabico, Công ty Cổ phần Anova Farm, đồng thời mua lại cổ phần của Tổng Công ty Mía đường II – Công ty Cổ phần, Công ty Cổ phần Mía đường La Ngà và Công ty Cổ phần Phát triển Nông nghiệp Bình Dương.
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 02/2018/ĐHCD-ANVC ngày 20/04/2018 thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 22 ngày 18/03/2019

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và trái chủ	
- Số lượng phát hành	6.463.296 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền	6:1
- Giá phát hành	55.000
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	20/04/2018
- Ngày phát hành	16/07/2018
- Số lượng cổ đông	82
2. Chào bán cổ phiếu trái chủ	
- Số lượng phát hành	2.097.946 cổ phiếu
- Giá phát hành	55.000
- Ngày phát hành	04/07/2018
- Số lượng cổ đông	2



Đợt 8: Tăng vốn năm 2021

Về phương án phát hành

- Vốn điều lệ thực góp trước phát hành : 473.410.190.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp sau phát hành : 1.088.843.250.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 61.543.306 cổ phiếu
- Hình thức phát hành : Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 72 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 72 cổ đông
- Thời điểm phát hành: : Năm 2021
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu của mỗi lần tăng vốn:
 - + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 10/2021/ NQ-ANVC ngày 25/06/2021 thông qua phương án phát hành cổ phiếu thưởng để tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu;
 - + Nghị quyết Hội đồng quản trị số 03/2021/NQ/HĐQT-NCG ngày 07/07/2021 thông qua phương án phát hành cổ phiếu chi tiết;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447257 thay đổi lần thứ 27 ngày 22/07/2021

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
1. Thưởng cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu (Phát hành cổ phiếu tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu)	
- Số lượng phát hành	61.543.306
- Tỷ lệ phân bổ quyền	1:1,3
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	07/07/2021
- Số lượng cổ đông	72

7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ Chức Phát Hành trong 02 năm liên tục liền trước năm đăng ký chào bán và đến thời điểm hiện tại có giá trị từ 10% tổng tài sản trở lên được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Tổ chức phát hành tại thời điểm thực hiện

Không có.

8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành

Cơ cấu cổ đông đến thời điểm 10/07/2021:

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số lượng cổ đông
I	Cổ phiếu phổ thông	108.884.325	100%	72
1	Cổ đông trong nước	108.884.325	100%	72
	- Tổ chức	95.026.306	87,3%	5
	- Cá nhân	13.858.019	12,7%	67
2	Cổ đông nước ngoài	-	-	-
	- Tổ chức (*)	-	-	-
	- Cá nhân	-	-	-
II	Cổ phiếu ưu đãi	-	-	-
III	Cổ phiếu quỹ	-	-	-
Tổng cộng		108.884.325	100%	72

(*): Bao gồm các tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ.

(Nguồn: Theo Danh sách chốt cổ đông lập ngày 07/07/2021)

9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Công ty theo quy định pháp luật: Tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài theo quy định pháp luật.

Trong số 22 ngành nghề kinh doanh của Công ty, có 05 mã ngành nghề thuộc danh mục nhà đầu tư nước ngoài chưa được tiếp cận tại Mục A.16 Phụ lục 1 ban hành kèm theo Nghị định số 31/2021/NĐ-CP bao gồm: Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh – mã ngành 4721; Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh – mã ngành 4722; Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet – mã ngành 4791; Bán lẻ hình thức khác chưa được phân vào đâu – mã ngành 4799; Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu – mã ngành 8299.

Hội đồng quản trị cam kết sẽ trình xin ý kiến Đại hội đồng Cổ đông trong cuộc họp gần nhất về việc thực hiện điều chỉnh lại chi tiết ngành, nghề kinh doanh mà Công ty được phép thực hiện để đảm bảo tuân thủ quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Cụ thể, Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: “Ngoại trừ các hoạt động kinh doanh theo Mục A.16 Phụ lục 1 Nghị định 31/2021/NĐ-CP, trong đó có các sản phẩm bị ngoại trừ ra khỏi phạm vi cam kết WTO như thuốc lá và xì gà, sách, báo và tạp chí, vật phẩm đã ghi hình, kim loại quý và đá quý, dược phẩm, thuốc nổ, dầu thô và dầu đã qua chế biến, gạo, đường mía và đường củ cải”.

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Công ty theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông và quy định tại Điều lệ Công ty: Không có.
- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty tại thời điểm ngày 10/07/2021 (ngày chốt danh sách cổ đông gần nhất): 0%

10. Hoạt động kinh doanh

10.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Tập đoàn Nova Consumer được định hướng theo mô hình 3F - từ trang trại đến bàn ăn (Feed - Farm - Food). Theo đó, thức ăn chăn nuôi được kiểm soát chặt chẽ về giá trị dinh dưỡng và tồn dư chất cấm để nâng cao hiệu quả chăn nuôi và đảm bảo nguồn thịt sạch. Quy trình tiếp theo, giống vật nuôi sử dụng nguồn thức ăn chăn nuôi của Công ty sẽ được chọn lọc và tăng trọng tốt, đạt năng suất cao. Cuối cùng, các sản phẩm chăn nuôi đạt tiêu chuẩn chất lượng sẽ được đưa vào chế biến thành thực phẩm đến người tiêu dùng.

Hiện tại, Tập đoàn Nova Consumer đã và đang kinh doanh hiệu quả và tăng trưởng bền vững trong nhiều lĩnh vực kinh doanh bao gồm lĩnh vực sức khỏe vật nuôi và thức ăn chăn nuôi, trang trại và nông trại. Trong đó Tập đoàn Nova Consumer đang giữ vị trí số một trong thị trường kinh doanh thuốc thú y, thuốc thủy sản. Các mảng kinh doanh này đều tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế cao nhất trong ngành như HACCP, WHO-GMP, GLOBAL G.A.P và toàn bộ hoạt động kinh doanh được tích hợp, quản lý bằng phần mềm ERP-Oracle. Nova Consumer đã hoàn thành chuỗi sản xuất khép kín và tránh được những tác động từ bên ngoài, chuỗi sản xuất với quy trình khép kín từ khâu nuôi trồng đến khâu sơ chế, chế biến thực phẩm và phân phối đến các kênh tiêu thụ, đảm bảo kiểm soát được nguồn gốc và chất lượng đầu vào của quá trình sản xuất, đồng thời đảm bảo chất lượng đầu ra là cao nhất theo quy trình sản xuất tiên tiến, hiện đại.

10.1.1. Sản phẩm dịch vụ chính

a. Sức khỏe vật nuôi (Thuốc trị và vaccine thú y)

Nova Consumer có 4 công ty con hoạt động trong lĩnh vực sức khỏe vật nuôi với 2 nhà máy sản xuất thuốc thú y được đầu tư trang thiết bị hiện đại, dây chuyền sản xuất tự động và đạt tiêu chuẩn WHO-GMP.

Bảng 1: Năng suất hệ thống nhà máy Thuốc trị và Vaccine thú y

Nhà máy	Công ty	Năng suất
Nhà máy đặt tại khu công nghiệp VSIP – Bình Dương	Trực thuộc Công ty Liên doanh TNHH Anova	Công suất sản xuất / 1 ngày (8h làm việc) như sau: - Thuốc tiêm (gồm dạng dung dịch và hỗn dịch): 1.800 lít/ngày - Thuốc uống: 1.000 lít/ngày - Thuốc sát trùng: 2.000 lít/ngày - Thuốc Beta dạng bột: 6.000 kg/ngày - Thuốc bột hòa tan (WSP): 4.000kg/ngày - Thuốc bột không hòa tan và premix: 6.000kg/ngày
Nhà máy đặt tại khu cụm công nghiệp Anova – Long An	Trực thuộc Công ty cổ phần Anova Pharma	Công suất sản xuất/ 1 ngày (8h làm việc) như sau: - Thuốc tiêm (gồm dạng dung dịch và hỗn dịch): 1.800 lít/ngày - Thuốc uống: 1.000 lít/ngày - Thuốc sát trùng: 4.000 lít/ngày

Nhà máy	Công ty	Năng suất
		- Thuốc Beta dạng bột: 2.000 kg/ngày - Thuốc bột hòa tan (WSP): 4.000kg/ngày - Thuốc bột không hòa tan và premix: 6.000kg/ngày

Từ năm 1992 đến nay, Tập đoàn Nova Consumer với cơ cấu gồm 4 công ty con và 2 công ty liên kết, đã chiếm lĩnh hơn 30% thị phần kinh doanh mảng thuốc thú y của cả nước với doanh thu lên tới 58 triệu USD.

Các công ty hoạt động trong lĩnh vực sức khỏe vật nuôi bao gồm Thành Nhơn, Anova Pharma, Anova JV, Bio-Pharmachemie hoạt động trong lĩnh vực thuốc thú y và 02 công ty trong lĩnh vực vaccine với Anova Biotech và Vetvaco.

Trong đó, CTCP Thành Nhơn là đại diện phân phối độc quyền tại Việt Nam cho nhiều nhà sản xuất uy tín hàng đầu trên thế giới, cung cấp nguồn nguyên liệu chất lượng cao, đem lại hiệu quả thiết thực cho nhà sản xuất thuốc thú y và người chăn nuôi Việt Nam.

Với bề dày kinh nghiệm lâu năm trong đầu tư, quản lý và vận hành, Tập đoàn Nova Consumer đang khai thác lĩnh vực thuốc thú y và vaccine rất hiệu quả thông qua mạng lưới hơn 1.000 địa điểm phân phối trong nước từ Bắc tới Nam, và hơn 26 thị trường quốc tế trong đó có những thị trường phát triển như Hà Lan, Malaysia, Indonesia, Hàn Quốc...

Bảng 2: Sản phẩm Thuốc thú y và Vaccine tiêu biểu

Thuốc thú y	Hình ảnh
Bio Anagin-C	
Bio-Rantel Plus	

Thuốc thú ý	Hình ảnh
Nova-Levasol	
Nova-Bacitracin	
Nova-Tylosin 30% LA	
Aqua-beta Garlic	
Nova-Bacci	

Thuốc thú ý	Hình ảnh
Vaccine	Hình ảnh
ProVac TP	
HC-Vac	
Res-Vac	
Pro-Vac Circomaster Vac	

b. Thức ăn chăn nuôi

Nhu cầu về thức ăn chăn nuôi có xu hướng tăng cao khi nền kinh tế không ngừng phát triển mạnh. Vì vậy, bên cạnh mối quan ngại về chất lượng thực phẩm của người chăn nuôi, Tập đoàn Nova Consumer đã từng bước trở thành một trong những đơn vị tư nhân dẫn đầu trong việc phát triển sản phẩm với việc tuân theo tiêu chuẩn quốc tế về chứng nhận việc thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (GLOBAL G.A.P). Từ năm 2012 đến nay, doanh thu Công ty đã tăng trưởng mạnh và có thể đạt tới 75 triệu USD.

Nhằm mục tiêu tối ưu hóa thời gian cung cấp sản phẩm cho khách hàng và tiết kiệm chi phí vận chuyển, Tập đoàn Nova Consumer đã thực hiện kế hoạch xây dựng các nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi tại các địa bàn có ưu thế về địa điểm và lợi thế về chi phí nhân công, thuế.

Năng suất 730.000 tấn 1 năm với sản lượng từng nhà máy chi tiết như sau:

Bảng 3: Năng suất nhà máy Thức ăn chăn nuôi

Nhà máy	Hình ảnh	Năng suất
Nhà máy Long An		130.000 tấn 1 năm
Nhà máy Đồng Nai		300.000 tấn 1 năm
Nhà máy Hưng Yên		300.000 tấn 1 năm

c. Nông trại, trang trại

Từ năm 2014, Tập đoàn Nova Consumer đã có 7 trang trại heo, bò, gà ở các tỉnh Việt Nam (Đạt chuẩn GLOBAL G.A.P) thuộc các đơn vị thành viên của Công ty là Công ty CP Anova Feed, Công ty CP Anova Farm, và Công ty CP Anova Agri Bình Dương

Bảng 4: Năng suất trang trại

Trang trại heo	Trang trại bò	Trang trại gà
		
Giống nhập từ Mỹ	Giống nhập từ New Zealand và Mỹ	Giống nhập từ Anh
+ Trang trại chăn nuôi: - Tân Thắng 2.400 con - Bàu Bàng 2.400 con + Trang trại heo thịt: - Bưng Riềng: 12.000 con - Xuân Trường: 12.000 con - Phú Giáo: 12.000 con	Trang trại bò sữa Phú Giáo: 1.500 con	+ Trang trại chăn nuôi gà giống Định Quán: 36.000 con + Nhà máy ấp với quy mô 1.000.000 trứng gà/tháng + Trang trại gà thịt: 400.000 con

Các loại lợn giống gốc đều được Công ty nhập khẩu trực tiếp từ Mỹ về để nhân đàn và lai tạo ra những giống lợn mới tích hợp các đặc tính ưu việt của một số giống lợn ngoại cho năng suất, chất lượng cao và phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó, hàng năm Công ty đều nhập mới để làm tươi máu đàn giống gốc. Lợn giống cụ kỵ, ông bà được Công ty chăn nuôi và phối giống để cung cấp nguồn giống tốt nhất cho thị trường. Các sản phẩm của Công ty bao gồm lợn giống hậu bị và lợn con cai sữa và lợn thịt.

Để đáp ứng được các nhu cầu sinh trưởng và phát triển của đàn heo, trại được thiết kế hệ thống điều hòa không khí có kiểm soát nhiệt độ và ẩm độ để đảm bảo điều kiện sống tốt nhất. Diện tích và bố trí các ô chuồng phù hợp với mô hình quản lý luân chuyển heo theo từng trạng thái sản xuất của đàn heo. Do đó, nhân viên chăm sóc có thể dễ dàng điều chỉnh tiểu khí hậu chuồng nuôi phù hợp với từng loại và lứa tuổi heo.

Với mong muốn nâng cao giá trị sản xuất vật nuôi lên tầm cao của thế giới, Anova Farm đã và đang dần hoàn thiện các công đoạn sản xuất và cam kết đảm bảo được những giá trị cốt lõi của hệ thống, nâng cao giá trị sản phẩm, cung ứng nguồn thực phẩm an toàn - sạch và có khả năng truy xuất nguồn gốc cho người tiêu dùng.

Trang trại chăn nuôi bò sữa của Tập đoàn Nova Consumer với quy mô 1.500 con bò sữa. Đầu năm 2019, Công ty đầu tư phát triển đàn bò giống A2 thuần chủng nhập khẩu từ New Zealand. Đây được xem là giống bò sữa thuần chủng của thế giới, cho ra loại sữa A2, tốt hơn sữa A1 - loại phổ biến trên thị

trường hiện nay, tạo 1 bước đột phá mạnh mẽ cho chất lượng sữa nguyên liệu của trang trại. Sau thời gian chăm sóc và hòa nhập, đàn bò giống A2 đã thích nghi tốt với khí hậu thổ nhưỡng của vùng Phú Giáo-Bình Dương.

10.1.2. Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận các hoạt động kinh doanh chính của Công ty giai đoạn năm 2019 – năm 2020 và 09 tháng đầu năm 2021

a. Cơ cấu doanh thu năm 2019, năm 2020 và 09 tháng đầu năm 2021

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Hoạt động kinh doanh	Năm 2019		Năm 2020		% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2021
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ		
Sức khỏe vật nuôi	1.061.113	28,21%	1.085.227	34,87%	2,3%	921.699
Thức ăn chăn nuôi	2.271.910	60,40%	1.616.125	51,93%	(28,9%)	1.454.775
Trang trại	195.152	5,19%	278.724	8,96%	42,8%	273.780
Thực phẩm	234.068	6,22%	130.879	4,21%	(44,1%)	13.743
Khác	(644)	(0,02%)	1.000	0,03%	255,3%	366
Tổng cộng	3.761.599	100%	3.111.955	100%	(17,3%)	2.664.360

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng đầu năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Trong năm 2020 gặp rất nhiều khó khăn từ Covid-19, dịch tả lợn châu Phi, Công ty tập trung nguồn lực với mục tiêu gia tăng hiệu quả kinh doanh và cải thiện chất lượng dòng tiền trong doanh nghiệp hơn mục tiêu chiếm lĩnh thị phần nhằm đảm bảo việc tăng trưởng kinh doanh hiệu quả và bền vững. Sức khỏe vật nuôi và Thức ăn chăn nuôi là 2 mảng chính đóng góp vào doanh thu của Tập đoàn Nova Consumer năm 2019 và 2020 với tỷ lệ lần lượt 28,2% và 34,9%; 60,4% và 51,9%. Tỷ trọng doanh thu từng lĩnh vực kinh doanh biến động nhẹ trong hai năm theo mục tiêu chiến lược kinh doanh của Công ty trong từng giai đoạn. Cũng tương tự, mảng Trang trại và Thực phẩm cũng đã thay đổi tỷ trọng cho nhau từ 5,2% và 6,2% thành 9,0% và 4,2%.

b. Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2019, năm 2020 và 09 tháng đầu năm 2021

Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Lĩnh vực kinh doanh	Năm 2019		Năm 2020		% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2021
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ		
Sức khỏe vật nuôi	273.172	47,5%	296.097	44,1%	8,4%	242.470
Thức ăn chăn nuôi	284.656	49,5%	253.004	37,7%	(11,1%)	115.918
Trang trại	13.283	2,3%	150.720	22,5%	1.034,7%	73.836
Thực phẩm	995	0,2%	(26.799)	(4,0%)	(2.792%)	2.245
Khác	1.878	0,3%	2.435	0,4%	29,7%	1.890
Loại trừ (*)	975	0,2%	(4.890)	(0,7%)	(601,7%)	(1.886)
Tổng cộng	574.959	100%	670.567	100%	16,6%	434.473

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng đầu năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

(*) Khoản loại trừ của Công ty là các khoản giảm trừ bao gồm chiết khấu thương mại (chiếm khoảng 85%) và hàng bán trả lại (chiếm khoảng 15%).

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp, hoạt động Sức khỏe vật nuôi là hoạt động mang lại hiệu quả tốt nhất cho Nova Consumer chiếm hơn 47,5% trong năm 2019 và 44,1% trong 2020. Đối với mảng thức ăn chăn nuôi, với sự đồng hành và chia sẻ cùng người nông dân trong giai đoạn dịch ASF vẫn diễn biến phức tạp cũng như việc ổn định thị trường kinh doanh trong năm 2020, lãi gộp của Công ty giảm 11% so với cùng kỳ và đóng góp 49,5% trong năm 2019 và 37,7% trong năm 2020. Với việc mở rộng thêm trang trại chăn nuôi và lợi thế về xu hướng giá tăng theo chu kỳ, lợi nhuận của lĩnh vực chăn nuôi có những tăng trưởng tích cực và đóng góp nhiều hơn trong lợi nhuận của Công ty với tỉ trọng tăng từ 2,3% lên 22,5% và 17% trong 9T/2021.

Trong 9T/2021, hoạt động hỗ trợ chính trong tổng lợi nhuận gộp của Nova Consumer là mảng Sức khỏe vật nuôi, Trang trại và Thức ăn chăn nuôi. Trong đó, mảng Sức khỏe vật nuôi chiếm tỷ trọng lớn nhất 55,8%, ngành Thức ăn chăn nuôi và Trang trại có sự sụt giảm tỷ trọng nhẹ, chiếm tỷ trọng lần lượt là 26,7% và 17%. Việc tập trung tham gia vào các mảng Sức khỏe vật nuôi và Trang trại sẽ giúp tăng hiệu quả hoạt động và đa dạng hóa nguồn thu của Nova Consumer trong bối cảnh hiện tại, đồng thời giảm rủi ro khi lĩnh vực Thức ăn chăn nuôi đang chịu sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

c. Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh năm 2019, năm 2020 và 09 tháng đầu năm 2021

Bảng 7: Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	Năm 2019		Năm 2020		% tăng giảm	9 tháng đầu năm 2021
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ		
Giá vốn hàng bán	3.186.640	84,7%	2.441.388	78,4%	(23,4%)	2.229.887
Chi phí tài chính	146.095	3,9%	119.102	3,8%	(18,5%)	73.562
Chi phí bán hàng	198.031	5,2%	149.600	4,8%	(24,5%)	128.315
Chi phí quản lý doanh nghiệp	200.792	5,4%	207.011	6,7%	3,1%	236.841
Tổng cộng	3.731.558	99,2%	2.917.101	93,7%	(21,83%)	2.668.605
Doanh thu thuần	3.761.599	100%	3.111.955	100%	(17,27%)	2.664.360

(Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng đầu năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Công ty thực hiện kiểm soát các chi phí thông qua việc kiểm soát quá trình sản xuất. Quy trình sản xuất của Công ty được thiết lập cụ thể, chặt chẽ và đồng bộ, đảm bảo thực hiện đúng các khâu công việc ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các sai sót, hư hỏng.

10.2. Công nghệ áp dụng

Để nâng cao chất lượng công tác chăn nuôi, Tập đoàn Nova Consumer liên tục nghiên cứu ứng dụng và phát triển giống gia súc gia cầm và thực hiện các kỹ thuật chuẩn đoán thú y; thực hiện các chức năng nghiên cứu, lai tạo giống mới có năng suất, chất lượng cao và sạch bệnh; tổ chức khảo nghiệm và ứng dụng trong hệ thống trang trại của Công ty, chuyển giao kết quả nghiên cứu cho người chăn nuôi; lấy mẫu bệnh phẩm, chẩn đoán và đưa ra phác đồ điều trị giúp các đơn vị chăn nuôi kiểm soát được dịch bệnh trên đàn gia súc, gia cầm.

Mô hình chăn nuôi khép kín theo chuỗi giúp có thể truy xuất nguồn gốc dễ dàng trên từng mã đàn heo xuất ra dựa trên phần mềm quản lý ERP-Oracle của Hoa Kỳ. Hệ thống các phần mềm quản lý chặt chẽ lý lịch và năng suất của đàn hậu bị giống nhập ngoại, cập nhật và lưu trữ dữ liệu cho công tác tuyển chọn nghiêm ngặt nhằm phát huy hết tiềm năng di truyền của chúng. Đàn heo con nuôi thịt và heo thịt được cập nhật dữ liệu cẩn thận vào phần mềm tất cả các thông tin về thức ăn, nước uống, thuốc thú y, vaccine sử dụng và thời điểm sử dụng... nhằm cung cấp một cách chính xác và minh bạch nhất cho người tiêu dùng trong quá trình truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

Trang trại bò sữa của Công ty được đầu tư đồng bộ các thiết bị kỹ thuật công nghệ cao từ Châu Âu với quy trình chăn nuôi khép kín được quản lý và vận hành bằng phần mềm quản lý đàn tiên tiến. Toàn bộ quy trình chăn nuôi, vắt sữa và bảo quản đều được vận hành theo tiêu chuẩn của GLOBAL G.A.P để sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cao nhất, có hương vị thơm ngon tự nhiên, không chứa những chất độc hại và chất cấm, cung cấp nguồn sữa nguyên liệu tươi ngon và có chất lượng cho các nhà máy sản xuất sữa lớn trong cả nước.

Tập đoàn Nova Consumer định hướng phát triển bền vững để trở thành doanh nghiệp tiên phong trong chuỗi thức ăn khép kín - truy xuất nguồn gốc, Công ty coi trọng việc tuân thủ các quy định tiêu chuẩn quốc tế khắt khe. Việc hướng đến các quy chuẩn quốc tế sẽ giúp Tập đoàn Nova Consumer có

định hướng phát triển đúng đắn, bền vững, tôn trọng đạo đức kinh doanh và đáp ứng được kỳ vọng của các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

10.3. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

10.3.1. Tình hình tài sản cố định tại thời điểm 30/09/2021

Bảng 8: Tài sản cố định hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Nguyên giá	Giá trị khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	1.318.054	(373.593)	944.461
Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-
Tài sản cố định vô hình	109.294	(32.469)	76.826
Tổng cộng	1.427.348	(406.062)	1.021.287

(Nguồn: BCTC hợp nhất 09 tháng đầu năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

10.3.2. Tình hình tài sản lớn thuộc sở hữu của Công ty tại thời điểm 30/09/2021

Bảng 9: Tài sản lớn thuộc sở hữu hợp nhất của Công ty

STT	Tên tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Dây chuyền, hệ thống kho xá	106.784	87.507
2	Quyền sử dụng đất	66.813	56.645
3	Dây chuyền thức ăn gia súc	143.092	110.109
4	Tháp máy + tháp nước + nhà điều hành	147.763	112.256
Tổng cộng		464.452	366.517

10.4. Thị trường hoạt động (doanh thu, lợi nhuận theo từng thị trường)

Hơn 1.000 địa điểm phân phối trong nước từ Bắc tới Nam, và hơn 26 thị trường quốc tế.

Bảng 10: Cơ cấu doanh thu thuộc thú y theo thị trường hoạt động

Khu vực	Năm 2019		Năm 2020	
	Giá trị (tỷ đồng)	% Doanh thu	Giá trị (tỷ đồng)	% Doanh thu
Trong nước	1.026	96,7%	1.038	95,7%

Nước ngoài	35	3,3%	47	4,3%
------------	----	------	----	------

Bảng 11: Cơ cấu lợi nhuận gộp thuốc thú y theo thị trường hoạt động

Khu vực	Năm 2019		Năm 2020	
	Giá trị (tỷ đồng)	% Doanh thu	Giá trị (tỷ đồng)	% Doanh thu
Trong nước	264	96,7%	283	95,7%
Nước ngoài	9	3,3%	13	4,3%

10.5. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ của Công ty

Tình hình đầu tư

Trong năm 2019 và 2020, Công ty tiếp tục đầu tư nâng cấp các thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng thành phẩm, tối ưu hóa năng suất sản xuất và đảm bảo tuân thủ các quy định về sản xuất của ngành với trị giá hơn 14 tỷ đồng.

Hiện tại, năng lực sản xuất của Công ty là 80% cho nhóm thuốc thú y, 50% cho nhóm thức ăn gia súc nên trong năm Công ty chưa có những khoản đầu tư lớn để tăng công suất hoạt động.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty luôn đặt hiệu quả sản xuất kinh doanh lên hàng đầu, như kim chỉ nam cho mọi quyết sách được áp dụng xuyên suốt tại các công ty thành viên trong Tập đoàn và tại mọi thời kỳ trong chu kỳ kinh doanh. Năm 2020 là một năm Tập đoàn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức từ những biến động mang yếu tố ngành như dịch tả lợn Châu Phi, sự cạnh tranh khốc liệt trong các lĩnh vực Công ty đang kinh doanh và nghiêm trọng hơn là đại dịch Covid-19 diễn biến phức tạp trong cả nước và trên thế giới. Trước tình hình đó, Tập đoàn Nova Consumer vẫn bám sát và duy trì hiệu quả kinh doanh với bằng chứng là lợi nhuận sau thuế năm 2020 tăng gấp 3,5 lần so với năm 2019 và tỷ suất sinh lời trên tài sản tăng từ 1,3% trong năm 2019 lên 4,6% trong năm 2020.

Với mô hình phát triển chuỗi sản xuất khép kín trong lĩnh vực trang trại chăn nuôi, Ban điều hành Tập đoàn Nova Consumer luôn đề ra những chiến lược tập trung cho từng lĩnh vực kinh doanh trong từng thời điểm một cách kịp thời và đúng đắn nhằm nâng cao hiệu quả của các khoản đầu tư cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh chung của cả Tập đoàn.

10.6. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết trong năm 2019 – năm 2020 và đến thời điểm hiện tại

Bảng 12: Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký

Tên	Trị giá/năm (đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác	Mối quan hệ (*)
Công ty CP Anova Trade	Hợp đồng mua hàng: 2.973.000.000	18/01/2019	31/01/2019	Nguyên liệu thức ăn chăn nuôi	Công ty TNHH Nông Sản Đà Việt	Không có

Tên	Trị giá/năm (đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác	Mối quan hệ (*)
Công ty CP Anova Trade	Hợp đồng mua hàng: 4.550.000.000	09/01/2019	10/02/2019 đến 20/02/2019	Nguyên liệu thức ăn chăn nuôi	Công ty TNHH Dịch vụ và Phát triển Anpha	Không có
Công Ty Liên Doanh TNHH Anova	Hợp đồng bán hàng phát sinh theo từng đơn hàng	01/01/2021	01/01/2021 đến 31/12/2021	Thuốc thú y	Công ty TNHH MTV Cường Lộc Phát	Không có
Công ty CP Anova Pharma	Hợp đồng bán hàng có giá trị lớn hơn USD100,000 mỗi năm	04/01/2021	04/01/2021 đến 31/12/2025	Thuốc thú y	Argo Vision BD	Không có

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

(*): Mối quan hệ với Thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và cổ đông lớn của Công ty.

10.7. Các khách hàng, nhà cung cấp lớn trong năm 2019 – năm 2020 và đến thời điểm hiện tại

Bảng 13: Các khách hàng, nhà cung cấp lớn

Khách hàng/ Nhà cung cấp lớn	Trị giá giao dịch/năm (đồng)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (*)
Khách hàng				
CÔNG TY CỔ PHẦN GARIN	52.035.190.780	2020	Thức ăn chăn nuôi	Không có
TRẠI GÀ VỖ THANH PHONG	44.034.378.300	2020	Thức ăn chăn nuôi	Không có
CÔNG TY CỔ PHẦN THIÊN QUÂN	47.112.933.868	2020	Thuốc thú y	Không có
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN FRIESLANDCAMPINA VIỆT NAM	26.165.851.959	2020	Thực phẩm	Không có
Nhà cung cấp				
ENERFO PTE LTD	1.699.216.93.915	2020	Thức ăn chăn nuôi	Không có
CARGILL INTERNATIONAL TRADING PTE LTD	88.447.056.920	2020	Thức ăn chăn nuôi	Không có

Khách hàng/ Nhà cung cấp lớn	Trị giá giao dịch/năm (đồng)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm	Mối quan hệ (*)
KOMIPHARM INTERNATIONAL CO., LTD.	31.617.742.495	2020	Vắc xin	Không có

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

(*): Mối quan hệ với Thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và cổ đông lớn của Công ty.

10.8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

10.8.1. Vị thế của công ty trong ngành

Sức khỏe vật nuôi

Trong lĩnh vực sức khỏe vật nuôi, Tập đoàn hướng tới việc cung cấp các sản phẩm thuốc thú y chất lượng cao, các sản phẩm vaccine và giải pháp chăn nuôi đến cho bà con nông dân. Với lịch sử dày dặn và sự đầu tư có định hướng và chuyên nghiệp của Tập đoàn, thị phần thuốc thú y của các công ty thành viên trong tập đoàn đang dẫn đầu với hơn 30% thị phần trong cả nước. Tập đoàn đã đầu tư bài bản từ những năm 1996 vào lĩnh vực thuốc thú y với hệ thống nhà máy được trang bị dây chuyền hiện đại, hệ thống R&D nghiên cứu phát triển sản phẩm với các máy móc tiên tiến, đội ngũ chuyên gia Philippines dày dặn kinh nghiệm và cam kết sản xuất theo tiêu chuẩn cao nhất của quốc tế là tiêu chuẩn WHO-GMP.

Trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm vaccine, Công ty CP Anova Biotech tự hào là đơn vị phân phối chiến lược và độc quyền của các nhà sản xuất vaccine lớn có uy tín trên thế giới, và đứng đầu thị trường về cung cấp vaccine phòng bệnh hô hấp phức hợp trên heo.

Thức ăn chăn nuôi

Mặc dù Công ty CP Anova Feed là một công ty khá non trẻ trong lĩnh vực sản xuất thức ăn chăn nuôi ở thị trường Việt Nam, Anova Feed cũng đã khẳng định được chất lượng sản phẩm và thương hiệu của mình từ những ngày đầu gia nhập thị trường với sự hậu thuẫn của Tập đoàn Nova Consumer từ mảng sức khỏe vật nuôi lâu đời và sự cam kết nhất quán về chất lượng sản phẩm trong cả Tập đoàn.

Đến nay, với những đầu tư quyết liệt, định hướng kinh doanh tập trung, Anova Feed là một trong top 20 công ty thức ăn gia súc có uy tín trên thị trường, chỉ đứng sau các công ty lớn có vốn đầu tư nước ngoài đã có mặt nhiều năm trên thị trường Việt Nam về mặt sản lượng như tập đoàn C.P. (Thái Lan), CJ (Hàn Quốc), Cargill (Mỹ), De Heus (Hà Lan), Haid (Singapore), Emivest (Malaysia).

Trang trại và Nông trại

Nằm trong chiến lược khép kín chuỗi sản xuất nông nghiệp, Tập đoàn đã tiếp tục đầu tư vào mảng trang trại chăn nuôi. Do đặc thù của ngành chăn nuôi có nhiều rủi ro dịch bệnh và rủi ro quản trị, Tập đoàn xây dựng một chiến lược phát triển trang trại chăn nuôi một cách bền vững không tập trung vào việc tăng nhanh đàn heo nái, đàn heo thịt mà tập trung vào chất lượng giống và đa dạng hóa các loại trang trại vật nuôi như trang trại nuôi heo, gà, bò sữa.

Tập đoàn Nova Consumer tự hào là đơn vị đi đầu trong việc cung ứng nguồn giống heo chất lượng cao đáp ứng nhu cầu người nuôi và đảm bảo hiệu suất chăn nuôi cho người dân, cũng như đi đầu trong việc cung cấp nguồn sữa nguyên liệu sạch, tươi ngon, chất lượng cao và truy xuất được nguồn gốc.

Với chiến lược đó, hiện nay, Tập đoàn đã có đầy đủ các trang trại chăn nuôi heo, bò sữa, gà nhưng với quy mô đàn khiêm tốn chưa đến 1% trong tổng quy mô đàn của thị trường.

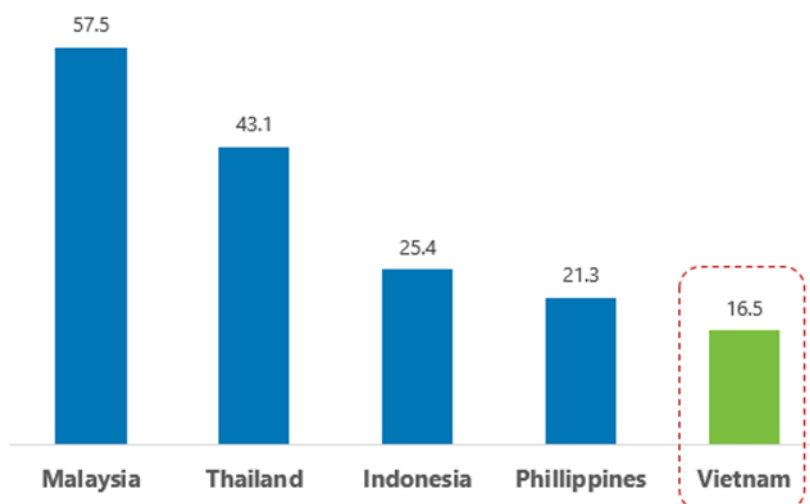
Tuy nhiên, với sự đầu tư kỹ lưỡng trong công tác quản trị trang trại chăn nuôi, Tập đoàn tự tin khi tăng trưởng quy mô đàn trong thời gian sắp tới, Tập đoàn sẽ đảm bảo được việc quản trị hiệu quả các hoạt động của trang trại, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh từ những hệ thống quản trị đang vận hành.

10.8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Là một quốc gia nông nghiệp, ngành chăn nuôi được xem là một ngành chiến lược của nền kinh tế Việt Nam và đang được sự hỗ trợ tích cực từ Nhà nước trong việc xây dựng các chính sách, hành lang pháp lý để hỗ trợ các doanh nghiệp trong ngành có điều kiện tăng trưởng vượt bậc góp phần cạnh tranh được với các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu cũng như đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng GDP của cả nước trong giai đoạn sắp tới.

So với các nước trong khu vực, mức độ tiêu thụ thịt trên đầu người ở Việt Nam còn thấp 16,5kg/người/năm so với quốc gia cao nhất trong khu vực là 57,5kg/người/năm.

Hình 5: Mức tiêu thụ thịt theo đầu người tại một số nước Đông Nam Á năm 2018 (kg/người/năm)



Nguồn: USDA

Việt Nam được xem là một quốc gia đông dân và với cơ cấu dân số trẻ, thêm vào đó thu nhập bình quân trên đầu người của Việt Nam đang ngày một tăng lên, các yếu tố này sẽ góp phần cho sự tăng trưởng tiêu dùng thịt của người dân Việt Nam trong tương lai. Đây là nền tảng cơ sở cho sự tăng trưởng quy mô đàn vật nuôi bao gồm cả heo, gà ... để đảm bảo nhu cầu tăng trưởng tiêu dùng ngày một nhanh của người dân Việt Nam. Nhờ đó chuỗi sản xuất nông nghiệp khép kín của Tập đoàn sẽ còn nhiều dư địa để phát triển mạnh thị trường trong lĩnh vực này trong tương lai.

Ngoài yếu tố vĩ mô là một tiền đề vững chắc cho sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành nông nghiệp trong thời gian sắp tới, đặc thù của ngành cũng có những chuyển biến tích cực đóng góp vào nền tảng tăng trưởng mạnh mẽ của ngành nông nghiệp.

Hiện nay, Việt Nam vẫn còn cơ cấu chăn nuôi nhỏ lẻ, hộ nông dân, do vậy, việc sử dụng thuốc thú y và biện pháp an toàn sinh học vẫn còn chưa được áp dụng đúng mức và triệt để, thức ăn tự trộn vẫn còn chiếm phần lớn trong tổng sản lượng thức ăn chăn nuôi đang tiêu dùng trong cả nước. Do vậy, với xu hướng tập trung hóa chăn nuôi để gia tăng sản xuất cũng như giảm thiểu dịch bệnh lây lan khi có những trận dịch lớn, sẽ góp phần nâng cao ý thức sử dụng vaccine, thuốc thú y, các dung dịch sử dụng trong biện pháp an toàn sinh học và kể cả thức ăn gia súc công nghiệp, góp phần không nhỏ trong tỷ lệ tăng trưởng của ngành trong tương lai.

10.8.3. 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

Từ một công ty nhập khẩu và phân phối thuốc thú y, Tập đoàn đã hoàn thiện chuỗi sản xuất nông nghiệp khép kín, cung cấp trọn gói từ con giống, vắc xin, thuốc thú y đến thức ăn gia súc và tiến tới chinh phục thị trường hàng tiêu dùng ... Đây là những lĩnh vực kinh doanh có nhiều triển vọng trong những năm tới khi nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, đặc biệt là xu hướng phát triển nông nghiệp của thế giới và hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước. Chiến lược của Công ty luôn được xem xét và điều chỉnh kịp thời, phù hợp và đón đầu các diễn biến của thị trường và kinh tế vĩ mô. Lịch sử hình thành và phát triển của Tập đoàn đã trải qua nhiều lần biến động mạnh của ngành nông nghiệp, cả khủng hoảng lẫn dịch bệnh, và mỗi lần vượt qua khủng hoảng là Tập đoàn lại thêm lớn mạnh nhờ biết tận dụng cơ hội trong khó khăn để vươn lên và phát triển.

10.9. Hoạt động marketing

Hoạt động nghiên cứu thị trường

Công tác nghiên cứu thị trường luôn được Công ty coi trọng vì đây là khâu nối liền giữa sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Công ty đã triển khai hoạt động nghiên cứu thị trường dưới nhiều hình thức khác nhau, cụ thể là:

- Tiến hành thu thập ý kiến khách hàng trong quá trình cung cấp sản phẩm để có được những thông tin phản hồi về sản phẩm. Trên cơ sở đó, Công ty tiến hành cải tiến sản phẩm hay nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới.
- Đánh giá chất lượng cung ứng sản phẩm (số lượng, năng lực tài chính, địa điểm kinh doanh...) của các nhà phân phối để từ đó Công ty có những biện pháp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
- Liên tục tìm kiếm và nghiên cứu các sản phẩm thuốc thú y mới tiên tiến, phù hợp với các loại vật nuôi ở Việt Nam.

Hoạt động quảng cáo, tiếp thị và quan hệ cộng đồng

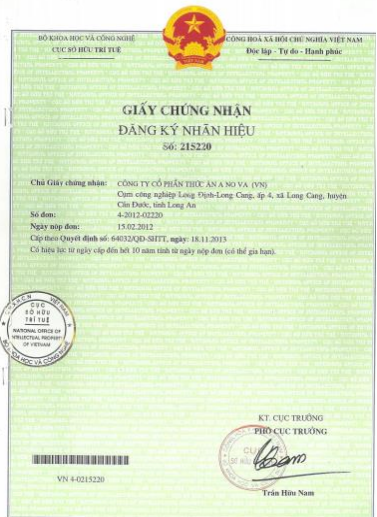
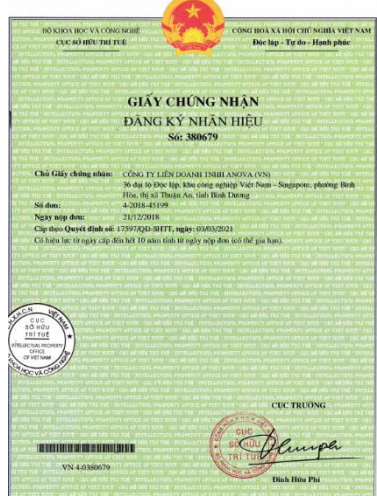
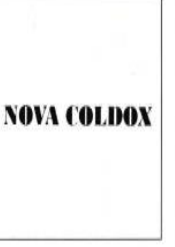
Hoạt động trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, Công ty luôn hướng tới tăng hiệu suất cho người nông dân và tạo thêm lợi nhuận cho người nông dân khi tham gia sản xuất nông nghiệp. Do vậy, Công ty thường xuyên tổ chức các hoạt động tiếp thị gắn liền với bà con nông dân và các trang trại chăn nuôi trong cả nước. Công ty thường xuyên tổ chức các hội thảo hướng dẫn người chăn

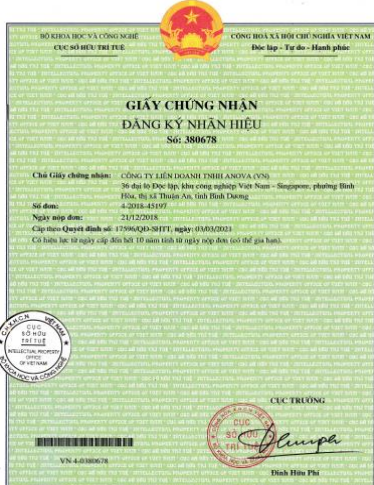
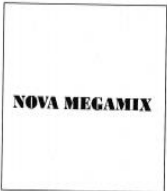
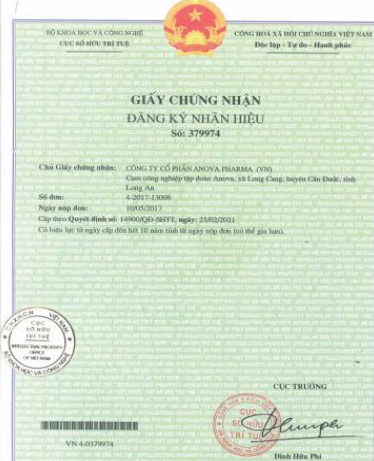
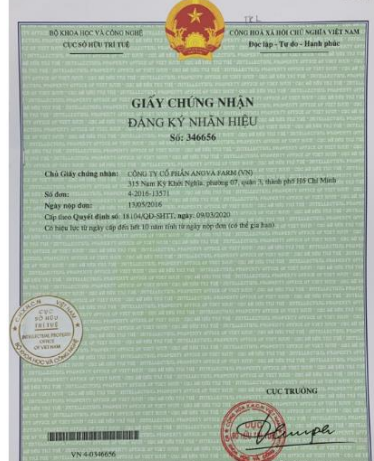
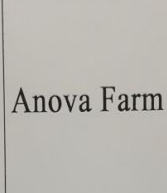
nuôi các biện pháp an toàn sinh học trong trại, giới thiệu các kỹ thuật chăn nuôi, sản phẩm thuốc tiên tiến và hướng dẫn các cách chữa bệnh cho vật nuôi. Bên cạnh đó, Công ty còn có đội ngũ kỹ thuật chăn nuôi lành nghề, sẵn sàng đến hỗ trợ người chăn nuôi xử lý các trường hợp bệnh tại chuồng tạo niềm tin vững chắc và sự an tâm cho người nông dân khi sử dụng các sản phẩm của Công ty.

10.10. Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế

Hiện tại, Công ty đã được Cục sở hữu trí tuệ cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu Công ty, nhãn hiệu hàng hóa cho theo bảng dưới đây:

Bảng 14: Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế

Chỉ tiêu	Hình ảnh
Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu – Công ty CP Anova Feed	 GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU SỐ: 215230 Mẫu nhãn hiệu:  Màu sắc nhãn hiệu: Xanh dương, xanh nõn chuối, trắng. Loại nhãn hiệu: Thông thường Nội dung khác: Nhãn hiệu được bảo hộ tổng thể. Không bảo hộ riêng "FEED". Danh mục sản phẩm/ dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 31: Thức ăn gia súc, gia cầm, thủy sản.
Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa	 GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU SỐ: 380679 Mẫu nhãn hiệu:  Màu sắc nhãn hiệu: Loại nhãn hiệu: Thông thường Nội dung khác: Danh mục sản phẩm/ dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 05: Thuốc thú y; vắc xin dùng cho thú y; thuốc kích thích tăng trưởng dùng cho động vật; thuốc dùng cho nuôi trồng thủy sản.

Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa	 GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU Số: 380678 Chủ Giấy chứng nhận: CÔNG TY LIÊN DOANH TNHH ANOVA CONS Số địa chỉ Đăng ký: liên công nghiệp Việt Nam - Singapore, phường Bình Hòa, thị trấn Thuận An, tỉnh Bình Dương Số đơn: 4-2018-45107 Ngày nộp đơn: 21/12/2018 Cấp theo Quyết định số: 17996/QĐ-SHTT, ngày 05/03/2023 Cơ bản lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn) CỤC TRƯỞNG Đinh Hữu Phú	GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU SỐ: 380678 Mẫu nhãn hiệu:  Màu sắc nhãn hiệu: Loại nhãn hiệu: Thông thường Nội dung khác: Danh mục sản phẩm/dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 05: Thuốc thú y; vắc xin dùng cho thú y; thuốc kích thích tăng trưởng dùng cho động vật; thuốc dùng cho một tổng hợp sản phẩm.
Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu – Công ty CP Anova Pharma	 GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU Số: 379974 Chủ Giấy chứng nhận: CÔNG TY CỔ PHẦN ANOVA PHARMA (COP) Cơ sở công nghiệp tập đoàn Anova, xã Long Giang, huyện Châu Đức, tỉnh Long An Số đơn: 4-2017-13006 Ngày nộp đơn: 10/05/2017 Cấp theo Quyết định số: 14904/QĐ-SHTT, ngày 25/02/2021 Cơ bản lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn) CỤC TRƯỞNG Đinh Hữu Phú	GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU SỐ: 379974 Mẫu nhãn hiệu:  Màu sắc nhãn hiệu: Xanh dương, xanh lá, đỏ, trắng, vàng. Loại nhãn hiệu: Thông thường Nội dung khác: Nhãn hiệu được bảo hộ tổng thể. Không bảo hộ riêng "PHARMA", "Vệ sĩ của nhà chăn nuôi", hình con gà, lợn, bò, tôm, cá. Danh mục sản phẩm/dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 05: Thuốc thú y; thuốc thú y thủy sản. Nhóm 31: Thức ăn cho thủy hải sản; thức ăn chăn nuôi; các dạng thức ăn cho thủy sản. Nhóm 35: Mua bán, quảng cáo, tiếp thị và xuất nhập khẩu các sản phẩm: thức ăn thủy sản, thức ăn cho thủy hải sản, thức ăn chăn nuôi, các dạng thức ăn cho thủy sản.
Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu – Công ty CP Anova Farm	 GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU Số: 346656 Chủ Giấy chứng nhận: CÔNG TY CỔ PHẦN ANOVA FARM (COP) 315 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường 07, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh Số đơn: 4-2016-13571 Ngày nộp đơn: 1/08/2016 Cấp theo Quyết định số: 18.104/QĐ-SHTT, ngày: 09/03/2020 Cơ bản lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn) CỤC TRƯỞNG Đinh Hữu Phú	GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU SỐ: 346656 Mẫu nhãn hiệu:  Màu sắc nhãn hiệu: Loại nhãn hiệu: Thông thường Nội dung khác: Nhãn hiệu được bảo hộ tổng thể. Không bảo hộ riêng "Farm". Danh mục sản phẩm/dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 35: Mua bán, tiếp thị, quảng cáo và xuất nhập khẩu các sản phẩm: thức ăn - nguyên liệu làm thức ăn (cho gia súc, gia cầm và thủy sản), động vật sống (thủy hải sản, gia súc, gia cầm, thú cưng như chó, mèo, chim, chuột), phân bón, hóa chất, phế liệu - phế thải kim loại và phi kim loại, máy móc - thiết bị - phụ tùng dùng để sản xuất thức ăn chăn nuôi, nhựa tổng hợp, nhựa bán thành phẩm, nguyên liệu giấy, hàng thực phẩm công nghệ, thực phẩm (bánh, kẹo, gạo, bột ngũ cốc, ngô, khoai, sắn, các loại đậu đỗ, chè, cà phê, cacao, trái cây, rau, sữa và các sản phẩm từ sữa, thịt).

10.11. Chính sách nghiên cứu và phát triển

Đầu tư cho nghiên cứu phát triển, tiên phong trong công nghệ và không ngừng cải tiến sản xuất được coi là yếu tố tạo lợi thế cạnh tranh bền vững của doanh nghiệp. Để đáp ứng các tiêu chuẩn

về xuất khẩu tại các thị trường phát triển, các nhà máy luôn duy trì tuân thủ và đáp ứng tiêu chuẩn của các hệ thống quản lý chất lượng, hệ thống quản lý môi trường quốc tế như tiêu chuẩn GMP, tiêu chuẩn GLP, tiêu chuẩn GSP, ISO 9001:2008, ISO 22000:2005, HACCP, tiêu chuẩn VietGap, tiêu chuẩn GlobalGap.

Công ty ưu tiên đầu tư vào R&D ứng dụng, phát triển sản phẩm mới và tối ưu hóa sản xuất. Ban lãnh đạo Công ty chủ trương tăng cường tự động hóa trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm tăng năng suất lao động, tối ưu hóa công thức nguyên vật liệu, giảm tỷ lệ tiêu hao trong sản xuất, tăng tái sử dụng nguyên vật liệu, tiết kiệm năng lượng, đáp ứng nhu cầu hàng hóa ngày càng tăng và đẩy mạnh hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đội ngũ R&D tiếp tục phát huy thế mạnh trong việc tìm ra những sản phẩm cho các loại bệnh của vật nuôi ở Việt Nam, các sản phẩm nâng cao chất lượng chăn nuôi cũng như tối ưu hóa hiệu suất chăn nuôi cho người dân.

Trong lĩnh vực chăn nuôi, Tập đoàn Nova Consumer đã nhập khẩu trực tiếp các loại lợn và bò giống chất lượng cao trực tiếp từ Mỹ và New Zealand. Các loại lợn cụ kị có gốc từ Mỹ được nhập về để nhân đàn và lai tạo ra những giống lợn mới tích hợp các đặc tính ưu việt của một số giống lợn ngoại cho năng suất, chất lượng cao và phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và hàng năm Công ty đều nhập mới để làm tươi máu đàn giống gốc. Bên cạnh việc nuôi giữ, bảo tồn và nhân thuần, các hoạt động nghiên cứu và lai tạo các giống heo này để cho ra các loại heo chất lượng cao để kinh doanh từ heo giống, heo sau phối, heo con cho đến heo thịt.

10.12. Chiến lược kinh doanh

Tập đoàn Nova Consumer vẫn sẽ bám sát tầm nhìn và sứ mệnh đã đề ra: trở thành tập đoàn nông nghiệp hàng đầu Việt Nam và phát triển thành một nền tảng tiêu dùng đa dạng, chuyên sản xuất và cung cấp các sản phẩm chất lượng toàn diện nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống của người tiêu dùng.

Trên nền tảng tập trung mở rộng bền vững và nâng cao hiệu quả kinh doanh mảng sản xuất nông nghiệp sẵn có, Tập đoàn sẽ đầu tư quyết liệt và bứt phá vào lĩnh vực ngành hàng tiêu dùng mà đầu tiên là các sản phẩm thực phẩm nhằm khép kín chuỗi cung ứng thực phẩm, gia tăng thị phần, giảm thiểu rủi ro kinh doanh và gia tăng lợi nhuận từ đầu cuối của sản phẩm.

Cụ thể, trong lĩnh vực thuốc thú y, Tập đoàn đặt mục tiêu tăng trưởng hơn 50% trong 3 năm tới và tiếp cận thêm thị trường xuất khẩu để tăng cơ cấu doanh số thị trường xuất khẩu lên 30% tổng doanh số trong lĩnh vực thuốc thú y. Trong lĩnh vực thức ăn chăn nuôi, Tập đoàn đặt mục tiêu cung cấp cho thị trường 1 triệu tấn thức ăn gia súc vào năm 2026. Trong lĩnh vực trang trại chăn nuôi, Tập đoàn sẽ tăng quy mô đàn gấp 3 lần trong 5 năm tới.

Với hiệu quả hoạt động kinh doanh vững chắc, nền tảng tài chính mạnh mẽ, chiến lược rõ ràng và tập trung, Tập đoàn sẽ có những bước tiến vượt trội trong tương lai với chuỗi thực phẩm hoàn chỉnh; mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm với chất lượng cao, an toàn.

Để tăng cường kế hoạch quản trị công ty, Công ty sẽ triển khai xây dựng các quy chế quản trị Công ty phù hợp với các quy định về quản trị công ty áp dụng cho công ty đại chúng và Điều lệ Công ty. Các quy định nhằm mục tiêu bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông, thiết lập những chuẩn mực về hành vi, đạo đức nghề nghiệp của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và cán bộ quản lý của công ty. Các nguyên tắc quản trị công ty được Công ty xây dựng trong quy chế quản trị công ty bao gồm:

- Đảm bảo một cơ cấu quản trị hiệu quả;
- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Đối xử công bằng giữa các cổ đông;

- Đảm bảo vai trò của những người có quyền lợi liên quan đến Công ty;
- Minh bạch trong hoạt động của Công ty;
- Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát lãnh đạo và kiểm soát Công ty có hiệu quả.

10.13. Đáp ứng các điều kiện kinh doanh theo pháp luật Việt Nam

Công ty luôn đáp ứng các điều kiện kinh doanh của các loại hình kinh doanh đăng ký theo quy định của pháp luật liên quan.

11. Chính sách đối với người lao động

11.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Cơ cấu người lao động trong Công ty giai đoạn từ năm 2019 đến nay như sau:

Bảng 15: Cơ cấu lao động từ 2019 đến nay

Yếu tố	Năm 2019	Năm 2020	Hiện nay
Phân theo trình độ chuyên môn	1.459	1.286	1,241
Đại học và trên đại học	521	447	445
Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp	340	294	252
Lao động phổ thông	598	545	544
Phân theo thời hạn hợp đồng	1.459	1.286	1.241
Không xác định thời hạn	642	624	553
Có thời hạn	817	662	688

11.2. Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ làm việc 44 tiếng/tuần

Nghỉ phép, lễ, tết

Chế độ nghỉ Lễ, Phép và nghỉ khác tuân thủ theo qui định của Bộ luật lao động

Điều kiện làm việc

Công ty quan tâm đến điều kiện làm việc của CBNV: bố trí nơi làm việc tiện nghi, thoáng mát, sạch sẽ; cung cấp đầy đủ máy móc, thiết bị, phương tiện làm việc cần thiết; trang bị đồng phục cho CBNV cũng như đầy đủ thiết bị bảo hộ lao động cá nhân cho CBNV làm việc ở công trường.

Môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, luôn tạo điều kiện để mỗi CBNV đều có cơ hội tự khẳng định, phát huy hết năng lực của bản thân. Trong công việc luôn có sự hỗ trợ hướng dẫn của cấp trên, sự phối hợp của đồng nghiệp và các bộ phận liên quan trên tinh thần vì sự phát triển chung của Công ty.

11.3. Chính sách tuyển dụng

Cơ sở cho hoạt động tuyển dụng của Công ty chính là quy trình tuyển dụng công khai, công bằng đối với tất cả các ứng viên. Để tận dụng tối đa thế mạnh về nguồn nhân lực, Công ty luôn

chú trọng xây dựng chế độ, chính sách đối với người lao động cũng như môi trường làm việc phù hợp nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho người lao động phát huy khả năng và yên tâm gắn bó lâu dài với Công ty. Công ty áp dụng các chế độ đãi ngộ đối với những nhân sự làm việc xa xứ nhằm động viên, khích lệ tinh thần làm việc của Cán bộ nhân viên. Đặc biệt, Công ty chú ý phát triển nguồn nhân lực địa phương với ưu điểm ổn định cũng như đạt được mục đích tạo thêm việc làm cho con em địa phương. Bên cạnh công tác tuyển dụng nhân sự truyền thống, hiện nay, Công ty thực hiện chính sách thu hút nhân tài thông qua các hoạt động tuyển sinh, phối hợp với các đơn vị đào tạo vận hành nhà máy, nhằm phục vụ cho đội ngũ nhân sự làm việc tại các Ban quản lý dự án.

Thế mạnh của Tập đoàn Nova Consumer là thu hút được một đội ngũ nhân sự trung thành và gắn bó, để duy trì và phát huy thế mạnh này, Công ty luôn có cam kết và đảm bảo duy trì các quyền lợi chính đáng cho người lao động theo quy định hiện hành của pháp luật như trích nộp đầy đủ các khoản BHXH, BHYT và kinh phí công đoàn; thực hiện nghiêm chỉnh các chế độ xét nâng lương định kỳ theo quy chế lương cho CBCNV. Công ty đặc biệt chú trọng việc đào tạo đội ngũ cán bộ, công nhân kỹ thuật lành nghề vì đó là nhân tố quan trọng trong việc tồn tại và phát triển một doanh nghiệp. Để thực hiện điều này, Công ty luôn quan tâm, tạo điều kiện cho CBCNV được bồi dưỡng, học tập nâng cao kiến thức về trình độ chuyên môn bằng cách thức phù hợp như đào tạo tại chỗ, gửi đi các khóa chuyên môn ngắn và dài hạn trong nước nhằm tích lũy và nâng cao trình độ chuyên môn, kinh nghiệm làm việc của CBCNV.

11.4. Chính sách lương thưởng và phúc lợi

Công ty đã xây dựng chính sách đãi ngộ công bằng, xét nâng lương định kỳ, trả lương theo năng lực, thưởng theo thành tích, hiệu quả công việc và mức độ đóng góp vào sự phát triển của Công ty, xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, tạo động lực phấn đấu cho tất cả Cán bộ nhân viên Công ty. Ngoài tiền lương hàng tháng, Công ty còn thực hiện chi trả lương tháng 13, thưởng hiệu quả cuối năm, tặng quà vào các ngày lễ trong năm cho Cán bộ nhân viên. Đồng thời, thường xuyên soát xét và cải tiến chính sách lương, thưởng cho phù hợp với quy định của pháp luật và đảm bảo tính cạnh tranh trong thị trường lao động.

Ngoài việc nỗ lực duy trì chế độ phúc lợi cho Cán bộ nhân viên theo đúng quy định của Công ty và Pháp luật hiện hành, Tập đoàn Nova Consumer đã xây dựng một số chính sách về lương, thưởng nhằm khuyến khích, động viên và thúc đẩy tinh thần cống hiến của Cán bộ nhân viên:

- Thường xuyên soát xét và cải tiến chính sách lương, thưởng cho phù hợp và đảm bảo tính cạnh tranh trong thị trường lao động;
- Quan tâm đến chế độ đời sống CBCNV, tạo điều kiện để hoạt động thuận lợi và phối hợp tốt với Công đoàn và các tổ chức chính trị xã hội khác;
- Nghiên cứu phát triển các chính sách phúc lợi nhằm nâng cao đời sống về vật chất, tinh thần cho Cán bộ nhân viên, theo đó cấu trúc đãi ngộ được chia làm hai hướng: Trực tiếp như Lương, thưởng, phúc lợi bằng hiện kim như tháng lương thứ 13 và chia lợi nhuận, trợ cấp ốm đau, thai sản,...; Gián tiếp như Chế độ nghỉ phép/bù, bảo hiểm (bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tai nạn), an toàn lao động (khám sức khỏe định kỳ), phúc lợi người thân, dịch vụ khác (cơm trưa, quà tặng sinh nhật, quà Tết)...

11.5. Chính sách đào tạo

Chất lượng nguồn nhân lực luôn được đánh giá là lợi thế hàng đầu của doanh nghiệp, góp phần quan trọng trong việc duy trì và thúc đẩy phát triển bền vững thông qua năng suất lao động ngày

một cải thiện. Nhận thức được tầm quan trọng trong công tác đào tạo đội ngũ Cán bộ nhân viên, Công ty đã xây dựng kế hoạch tổng thể đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao: Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng đối với cán bộ, chuyên viên và đào tạo phát triển công nhân kỹ thuật lành nghề, công nhân chuyên ngành phù hợp với ngành nghề kinh doanh của Công ty. Chú trọng công tác đào tạo nội bộ, đồng thời thường xuyên cử Cán bộ nhân viên tham gia các khóa đào tạo bên ngoài nhằm đảm bảo Cán bộ nhân viên có đủ năng lực chuyên môn, nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ được giao.

Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo Công ty chú trọng đến công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là công tác xây dựng lực lượng kế thừa có đủ năng lực và trình độ chuyên môn để phát huy hiệu quả hoạt động của Công ty, để chuẩn bị kịp thời nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu hội nhập phát triển trong thời đại mới.

Tập đoàn Nova Consumer còn tổ chức các lớp Kỹ năng mềm nhằm phát triển mối quan hệ trong công việc, đảm bảo quản lý có kỹ năng, điều hành công việc hiệu quả, phân công đúng người, đúng việc. Nova Consumer luôn khuyến khích các cấp quản lý chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm với nhân viên, tạo sự gần gũi cao nhất trong mối quan hệ giữa cấp trên và nhân viên. Các khóa đào tạo nội bộ về chuyên môn được chia sẻ bởi các nhân sự trong nội bộ Phòng ban như đào tạo kiến thức chuyên môn về lĩnh vực điện, nghiệp vụ quản lý Cổ đông, công bố thông tin, nghiệp vụ thư ký, trợ lý, các buổi sinh hoạt chuyên môn về nghiệp vụ kế toán...

11.6. Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động

Công ty có những chính sách đảm bảo duy trì các quyền lợi chính đáng cho người lao động, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của người sử dụng lao động đối với người lao động theo quy định hiện hành của Pháp luật lao động như: trích nộp đầy đủ các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn.

Công ty phối hợp với Công đoàn, Đoàn thanh niên, Ban nữ công tổ chức Hội thao truyền thống, Giao lưu văn nghệ và tạo điều kiện cho người lao động tham gia, vừa góp phần nâng cao sự gắn kết giữa các CBNV, vừa phục vụ đời sống tinh thần. Đối với các trường hợp phải làm ca đêm, Công ty còn có các chế độ bồi dưỡng thực tế nhằm bồi dưỡng sức khỏe, tinh thần cũng như tạo tâm lý tốt nhất cho người lao động trong quá trình làm việc. Định kỳ hàng năm, Công ty mời các cơ quan chức năng kiểm tra độ ồn, rung, bụi... để có căn cứ nghiên cứu và trang bị bổ sung thêm phương tiện bảo vệ cá nhân như đồng phục, thiết bị bảo hộ cho nhân viên nhằm hạn chế ảnh hưởng của môi trường đến sức khỏe người lao động, giảm trừ những yếu tố nguy hiểm, có hại...; từ đó cải thiện môi trường làm việc và đưa ra chế độ phụ cấp độc hại.

Công ty luôn nỗ lực xây dựng môi trường làm việc an toàn, chuyên nghiệp, đảm bảo tiêu chuẩn xanh, sạch, đẹp; trang bị đầy đủ các trang thiết bị bảo hộ lao động, tập huấn công tác an toàn, vệ sinh lao động cho toàn thể cán bộ nhân viên. Ngoài ra, hàng năm Công ty đều tạo điều kiện cho Cán bộ nhân viên được tham gia khám sức khỏe, tham quan nghỉ mát, khuyến khích Cán bộ nhân viên nghỉ phép để phục hồi sức lao động.

11.7. Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động

Hiện tại Công ty chưa có chính sách và kế hoạch về việc phát hành cổ phiếu cho người lao động.

12. Chính sách cổ tức

Dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh, kế hoạch đầu tư, doanh thu, tình hình tài chính, nhu cầu tiền mặt và các yếu tố khác có liên quan trong từng thời điểm cụ thể, HĐQT sẽ cân nhắc đề xuất đưa ra tỷ lệ cổ tức hàng năm.

Tỷ lệ cổ tức sẽ phải được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm nhưng sẽ không vượt quá mức HĐQT đề nghị. Ngoài ra, HĐQT có thể tạm ứng mức cổ tức vào từng thời điểm nhất định, phù hợp với tỷ lệ lợi nhuận đạt được hoặc chi trả phần cổ tức đó bằng tài sản cụ thể vào thời điểm phù hợp do HĐQT quyết định. Trường hợp không chi trả cổ tức thì lợi nhuận phải được phân bổ hợp lý vào các khoản dự trữ và lợi nhuận giữ lại. HĐQT sẽ cân nhắc trong việc công bố kế hoạch cổ tức, và kế hoạch này có thể có hoặc có thể không phụ thuộc vào tỷ lệ cổ tức đã phân phối trong những năm trước.

Cổ tức có thể được trả bằng tiền hoặc bằng cổ phiếu hoặc bằng các tài sản nếu có sự đồng ý của Đại hội đồng cổ đông. Trong trường hợp thanh toán bằng tiền mặt thì cổ tức được trả bằng đồng Việt Nam.

Tỷ lệ chi trả cổ tức trên vốn điều lệ của Công ty qua các năm cụ thể như sau:

Bảng 16: Tỷ lệ chi trả cổ tức trên vốn điều lệ

Khoản mục	Năm 2019	Năm 2020
Tỷ lệ chi trả cổ tức/ Vốn điều lệ	0	0
Hình thức	0	0

13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức phát hành

- Tại thời điểm 31/12/2020, Công ty phải trả mức tối thiểu cho các hợp đồng thuê hoạt động không hủy ngang trong tương lai như sau:

Bảng 17: Các hợp đồng thuê hoạt động không hủy ngang trong tương lai

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2019	Năm 2020
Dưới 1 năm	37.251.009.843	47.752.355.882
Từ 1 đến 5 năm	110.159.370.718	135.548.413.419
Trên 5 năm	429.570.298.639	489.432.361.315
Tổng cộng các khoản thanh toán tối thiểu	576.980.679.200	672.733.130.616

- Các cam kết về chi tiêu tạo lập Tài sản cố định, dự án đã ký hợp đồng tại thời điểm 31/12/2020 nhưng chưa hạch toán vào báo cáo tài chính hợp nhất như sau:

Bảng 18: Cam kết đã ký hợp đồng nhưng chưa hạch toán

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2019	Năm 2020
Chi phí xây dựng dự án	1.817.854.545	1.500.000.000

- Hội đồng quản trị cam kết sẽ trình xin ý kiến Đại hội đồng Cổ đông trong cuộc họp gần nhất việc thực hiện điều chỉnh lại chi tiết ngành, nghề kinh doanh mà Công ty được phép thực hiện để đảm bảo tuân thủ quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Cụ thể như sau:
 - Đối với 05 mã ngành nghề 4721, 4722, 4791, 4799 và 8299: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Ngoại trừ các hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo Thông tư 34/2013/TT-BTC ngày 24/12/2013”*.
 - Đối với mã ngành 6810: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Thực hiện theo quy định tại Khoản 3 Điều 11 Luật Kinh doanh bất động sản (ngoại trừ đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng.*

14. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, đợt chào bán, giá cổ phiếu chào bán, dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Không có

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 phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích

Công ty cam kết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội 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 sản xuất kinh doanh của Công ty

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 dương lịch hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty được lập theo đơn vị tiền tệ là đồng Việt Nam, tuân thủ theo các quy định của Luật Kế toán và các chuẩn mực, chế độ kế toán hiện hành ở Việt Nam.

Bảng 19 : Kết quả hoạt động kinh doanh Công ty mẹ năm 2019, năm 2020 và 9 tháng đầu năm 2021

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	%Tăng/giảm 2019-2020	9 tháng đầu năm 2021
Tổng tài sản	2.446.826	2.363.539	(3,4%)	2.265.115
Doanh thu thuần	12.310	11.738	(4,6%)	7.377
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	56.293	26.110	(53,6%)	95.900

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	%Tăng/giảm 2019-2020	9 tháng đầu năm 2021
Lợi nhuận khác	(0,06)	(168)	(279.900,0%)	(931)
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	56.293	25.942	(53,9%)	94.969
Lợi nhuận sau thuế	56.279	26.003	(53,8%)	94.969
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0	0		0
Tỉ lệ trả cổ tức	0	0		0

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 20: Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2019, năm 2020 và 9 tháng đầu năm 2021

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	%Tăng/giảm 2019-2020	9 tháng đầu năm 2021
Tổng tài sản	3.892.918	3.881.993	(0,3%)	3.818.671
Doanh thu thuần	3.761.599	3.111.955	(17,3%)	2.664.360
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	91.357	268.678	194,1%	386.951
Lợi nhuận khác	10.125	(10.033)	(199,1%)	(3.721)
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	101.482	258.645	154,9%	383.230
Lợi nhuận sau thuế	67.001	185.396	176,7%	342.250
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0	0		0
Tỉ lệ trả cổ tức	0	0		0

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

DTT và lợi nhuận của Tập đoàn Nova Consumer chủ yếu đến từ các công ty con từ 4 mảng kinh doanh chính là Sức khỏe vật nuôi, Thức ăn chăn nuôi, Trang trại và Thực phẩm.

DTT hợp nhất và riêng năm 2020 đều giảm so với năm 2019 do chiến lược tập trung đầu tư vào những lĩnh vực mang lại hiệu quả kinh doanh cao của Công ty trong bối cảnh đại dịch Covid-19 vẫn đang diễn biến phức tạp trên cả nước và trên thế giới. Do vậy, mặc dù DTT giảm nhưng lợi nhuận có sự tăng

trường đột biến từ lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế lên 194,1% và 176,7% trong năm 2020.

1.2. Ý kiến kiểm toán tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2019 và năm 2020

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập - Công ty TNHH PWC Việt Nam đối với Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã kiểm toán năm 2019

“Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2019, cũng như kết quả hoạt động, tình hình lưu chuyển tiền tệ và tình hình biến động vốn chủ sở hữu trong năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các 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 áp dụng cho các công ty chứng khoán đang hoạt động”.

(Căn cứ BCTC riêng năm 2019 đã kiểm toán số HCM9408 ngày 30 tháng 03 năm 2020 và BCTC hợp nhất năm 2019 đã kiểm toán số HCM9409 ngày 30 tháng 03 năm 2020 của Công ty TNHH PWC Việt Nam).

Ý kiến của Tổ chức kiểm toán độc lập - Công ty TNHH PWC Việt Nam đối với Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã kiểm toán năm 2020

“Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2020, cũng như kết quả hoạt động, tình hình lưu chuyển tiền tệ và tình hình biến động vốn chủ sở hữu trong năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các 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 áp dụng cho các công ty chứng khoán đang hoạt động”.

(Căn cứ BCTC riêng năm 2020 đã kiểm toán số HCM10731 ngày 31 tháng 03 năm 2021 và BCTC hợp nhất năm 2019 đã kiểm toán số HCM10730 ngày 14 tháng 04 năm 2021 của Công ty TNHH PWC Việt Nam).

1.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Những nhân tố chính tác động đến tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2019 và năm 2020

Thuận lợi:

Các Hiệp định thương mại tự do (FTA) mang đến nhiều cơ hội

Theo các chuyên gia và doanh nghiệp sản xuất, việc Việt Nam ký kết các Hiệp định thương mại tự do (FTA) đã mang đến nhiều cơ hội cho doanh nghiệp xuất khẩu. Các đối tác đang chuyển dần đơn hàng từ Trung Quốc sang Việt Nam để tận dụng chi phí sản xuất rẻ và thuế xuất khẩu được hưởng nhiều ưu đãi. Đồng thời, nhu cầu nhập khẩu tại thị trường các nước châu Âu (EU), Nhật Bản vẫn ở mức cao, trong khi đó, khách hàng tại các quốc gia này ngày càng ưa thích sản phẩm từ Việt Nam.

Đáng chú ý, cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung leo thang khiến cho nhiều doanh nghiệp sản xuất tại Trung Quốc ngày càng tìm đến các nước trong khu vực Đông Nam Á để đầu tư nhằm tránh Mỹ đánh thuế cao các nhóm mặt hàng nhập từ Trung Quốc, trong đó Việt Nam được xem là một trong những điểm đến được chú ý.

Tác động của dịch COVID 19 và dịch bệnh

Do dịch bệnh nên các hoạt động sản xuất trên thế giới bị trì trệ trong thời gian dài khiến cho Công ty nhận được thêm các đơn hàng từ nhiều thị trường bạn, mở rộng thị phần và ký thêm nhiều hợp đồng cung cấp dịch vụ với các đối tác.

Dịch bệnh, đặc biệt là dịch tả lợn Châu Phi, trong thời gian vừa qua đã đẩy mạnh các đơn hàng về thuốc sát trùng và vaccine trong chăn nuôi, cũng như làm tăng giá của các thuốc trị thú y và vaccine thú y.

Khó khăn

Hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng do COVID-19

Trong năm 2020, dịch bệnh COVID-19 ảnh hưởng nặng nề đến nền kinh tế thế giới do các chính sách hạn chế đi lại, giãn cách xã hội.

Những biến động lớn có thể ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh kể từ thời điểm kết thúc năm tài chính

Là một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, Công ty đã xây dựng được hệ thống quản trị và kiểm soát tốt, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh được ổn định và không phát sinh các biến động lớn từ nội tại doanh nghiệp để ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, tình hình dịch bệnh Covid-19 tiếp tục diễn ra trong những tháng đầu năm 2021 vừa qua là một biến động lớn có thể ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của Công ty, đặc biệt khi hoạt động vận chuyển từ nhà máy đi các nơi khác để phân phối và xuất khẩu gặp nhiều hạn chế.

Trong bối cảnh này, việc thúc đẩy sản xuất và tiêm chủng vaccine ngừa Covid-19 của các quốc gia trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ mang lại hiệu quả cho nền kinh tế, tăng nhu cầu tiêu dùng trong tương lai. Đồng thời, Công ty cũng đã chuẩn bị những kịch bản tốt nhất để ứng phó với những biến động có thể tác động lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty.

2. Tình hình hoạt động tài chính

2.1. Các chỉ tiêu cơ bản

2.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn

Bảng 21: Tình hình vốn điều lệ và vốn kinh doanh hợp nhất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Nguồn vốn	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	473.410	473.410	1.088.843
Thặng dư vốn cổ phần	643.649	643.649	65.439
Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	37.222	37.222	-
Vốn khác của chủ sở hữu	(3.772)	(3.772)	(3.772)
Quỹ đầu tư phát triển	62.698	66.723	68.357
Lợi nhuận chưa phân phối	554.456	701.417	998.003
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	88.067	85.210	80.198
Vốn chủ sở hữu	1.855.730	2.003.859	2.297.069

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 22: Tình hình vốn điều lệ và vốn kinh doanh của Công ty mẹ

Đơn vị: triệu đồng

Nguồn vốn	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng đầu năm 2021
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	473.410	473.410	1.088.843
Thặng dư vốn cổ phần	643.649	643.649	65.439
Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	37.222	37.222	0
Quỹ đầu tư phát triển	53.355	56.169	56.169
Lợi nhuận chưa phân phối	403.129	420.690	515.659
Vốn chủ sở hữu	1.610.765	1.631.140	1.726.111

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Kể từ ngày 19 tháng 11 năm 2004 Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301447257 với số vốn điều lệ đăng ký là 5,005 tỷ đồng. Cho đến nay, Công ty đã thực hiện 8 đợt tăng vốn lên 1.088.843.250.000 đồng.

2.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định được ghi nhận theo nguyên tắc giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao tài sản cố định phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT – BTC của Bộ Tài chính và được ước tính như sau:

Bảng 23: Thời gian khấu hao TSCĐ

Danh mục	Thời gian khấu hao (Số năm)
Quyền sử dụng đất	50 năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	5 - 52 năm
Máy móc và thiết bị	3 - 10 năm
Phương tiện vận chuyển	2 - 10 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	2 - 8 năm
Cây lâu năm, gia súc	4 - 16 năm
Phần mềm vi tính	3 - 10 năm

Danh mục	Thời gian khấu hao (Số năm)
TSCĐ khác	3 - 4 năm

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.1.3. Mức thu nhập bình quân

Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty theo các năm như sau:

Năm	2019	2020
Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	10.200.000	10.700.000

2.1.4. Tình hình công nợ

Bảng 24: Các khoản nợ hợp nhất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Năm	31/12/2019	31/12/2020	% Tăng/giảm	30/09/2021
Nợ phải thu	1.063.562	1.208.249	13,6%	1.086.364
Nợ phải trả	2.037.188	1.878.134	(7,8%)	1.521.602

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 25 : Các khoản nợ của Công ty mẹ

Đơn vị: triệu đồng

Năm	31/12/2019	31/12/2020	% Tăng/giảm	30/09/2021
Nợ phải thu	363.246	334.282	(7,97%)	464.006
Nợ phải trả	836.060	732.398	(12,4%)	539.006

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.1.5. Các khoản phải thu

Bảng 26: Các khoản phải thu hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Các khoản phải thu ngắn hạn	1.046.739	1.167.426	1.024.532

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	397.478	289.141	323.176
Trả trước cho người bán ngắn hạn	54.472	44.605	33.318
Phải thu về cho vay ngắn hạn	220.343	316.536	20.000
Phải thu ngắn hạn khác	399.266	536.250	658.596
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(24.820)	(19.271)	(10.559)
Tài sản thiếu chờ xử lý	0	165	0
Các khoản phải thu dài hạn	16.823	40.823	61.832
Trả trước cho người bán dài hạn	0	0	0
Phải thu dài hạn khác	16.823	40.823	61.832
TỔNG CỘNG	1.063.562	1.208.249	1.086.364

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 27: Các khoản phải thu của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Các khoản phải thu ngắn hạn	310.730	315.307	463.991
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	4.799	3.089	2.829
Trả trước cho người bán ngắn hạn	130	51	0
Phải thu về cho vay ngắn hạn	80.535	145.330	20.000
Phải thu ngắn hạn khác	225.266	166.837	441.163
Các khoản phải thu dài hạn	52.515	18.975	15
Phải thu về cho vay dài hạn	52.500	18.960	0
Phải thu dài hạn khác	15	15	15
TỔNG CỘNG	363.245	334.282	464.006

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.1.6. Các khoản phải trả

Bảng 28: Các khoản phải trả hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Nợ phải trả ngắn hạn	1.267.375	1.174.651	1.082.880
Phải trả người bán ngắn hạn	449.716	253.337	293.432
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	22.290	18.684	29.734
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	11.863	12.133	10.010
Phải trả người lao động	7.071	11.694	33.878
Chi phí phải trả ngắn hạn	32.048	36.564	54.135
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	393	0	
Phải trả ngắn hạn khác	78.329	55.565	20.432
Vay ngắn hạn và nợ thuê tài chính	640.435	772.880	630.886
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	25.230	13.794	10.373
Nợ dài hạn	769.813	703.483	438.722
TỔNG CỘNG	2.037.188	1.878.134	1.521.602

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 29: Các khoản phải trả của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Nợ phải trả ngắn hạn	329.430	216.372	538.744
Phải trả người bán ngắn hạn	714	250	336
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.127	160	1.154
Phải trả người lao động	198	1.526	1.191
Chi phí phải trả ngắn hạn	15.296	15.694	404
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	2.282	539	135
Phải trả ngắn hạn khác	28.259	62.863	51.914
Vay ngắn hạn	252.590	128.662	476.850

CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	28.964	6.678	6.761
Nợ dài hạn	506.630	516.027	263
TỔNG CỘNG	836.060	732.399	539.006

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Tình hình thanh toán các khoản nợ

Các khoản vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong thời gian qua.

Trong quá trình thanh toán, Công ty luôn thanh toán đúng hạn các khoản nợ, đảm bảo uy tín của Công ty. Việc thanh toán các khoản nợ được thực hiện đúng hạn và đầy đủ. Hiện nay Công ty không có nợ quá hạn.

2.1.7. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc kê khai và nộp đầy đủ các khoản phải nộp theo quy định hiện hành của Nhà nước.

Bảng 30: Thuế và các khoản phải thu/phải trả Nhà nước Hợp nhất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Thuế thu nhập doanh nghiệp	7.484	9.367	7.152
Thuế giá trị gia tăng	2.888	1.332	524
Thuế thu nhập cá nhân	1.139	857	1.957
Khác	352	577	377
Tổng cộng	11.863	12.133	10.010

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 31: Thuế và các khoản phải thu/phải trả Nhà nước của Công ty mẹ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Thuế thu nhập cá nhân	538	160	1.131
Thuế giá trị gia tăng	588	0	22
Khác	0	0	0

Tổng cộng	1.126	160	1.154
------------------	--------------	------------	--------------

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.1.8. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo Điều lệ của Công ty, hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi đã nộp thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HĐQT đề xuất phải được Đại hội đồng cổ đông chấp nhận. Tình hình số dư các quỹ 2 năm gần đây như sau:

Bảng 32: Mức trích lập các Quỹ Hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	25.230	13.794	10.373
Quỹ đầu tư phát triển	62.698	66.723	68.357
Tổng cộng	87.928	80.517	78.730

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 33: Mức trích lập các Quỹ của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	28.963	6.678	6.761
Quỹ đầu tư phát triển	53.355	56.169	56.169
Tổng cộng	82.318	62.847	62.930

(Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC riêng 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.1.9. Tổng dư nợ vay

Bảng 34: Tổng dư nợ vay hợp nhất của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
1	Vay ngắn hạn và Nợ thuê tài chính	640.434	772.880	630.886
	Vay ngân hàng và Nợ ngân hàng	636.534	772.880	630.586

	Vay khác	3.900	0	300
2	Vay dài hạn và Nợ thuê tài chính	755.859	675.454	411.727
	Vay Ngân hàng và Nợ ngân hàng	250.038	155.811	407.827
	Vay cá nhân	0	3.900	3.900
	Trái phiếu chuyển đổi	505.821	515.743	0

(Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Chi tiết các khoản nợ vay tại thời điểm 30/09/2021

ST T	Bên cho vay	LS vay (%/năm)	Dư nợ (đồng)	Phương thức bảo đảm
1. Vay ngắn hạn				
(i)	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Nhơn Trạch	5%-7,2%	206.635.718.182	Nợ phải thu, hàng tồn kho, máy móc, thiết bị, bất động sản
(ii)	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh	5,5%-6,4%	113.382.349.416	Thư bảo lãnh vay
(iii)	Ngân hàng TNHH MTV United Overseas (Việt Nam)	4%-4,9%	76.899.682.488	Thư bảo lãnh vay
(iv)	Deutsche Investitions - Und Entwicklungsgesellschaft MBH	3,95%+lãi suất LIBOR 6 tháng	41.400.000.042	Trị giá cổ phần của Công ty Cổ phần Anova Feed và 30% trị giá cổ phần của Công ty Cổ phần Anova (tên mới Công ty CP Tập Đoàn Nova Consumer)
(v)	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Nam Sài Gòn	4,3%-7%	120.633.312.960	Thư bảo lãnh vay
(vi)	Ngân hàng TNHH MTV HSBC	3,08%-6,1%	14.514.202.899	Số dư tài khoản tiền gửi
(vii)	Ngân hàng TNHH MTV Shinhan	4%-4,2%	38.121.112.089	Thư bảo lãnh vay
(viii)	Tổ chức	5,5%	300.000.000	

ST T	Bên cho vay	LS vay (%/năm)	Dư nợ (đồng)	Phương thức bảo đảm
(ix)	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Bình Dương	7,5%-8%	19.000.000.000	Tài sản cố định hữu hình
	Tổng cộng		630.886.378.076	
2. Vay dài hạn				
(i)	Deutsche Investitions - Und Entwicklungsgesellschaft MBH	3,95%+lãi suất LIBOR 6 tháng	355.399.999.669	Trị giá cổ phần của Công ty Cổ phần Anova Feed và 30% trị giá cổ phần của Công ty Cổ phần Anova (tên mới Công ty CP Tập Đoàn Nova Consumer)
(ii)	Vay cá nhân	6,5%	3.900.000.000	
(iii)	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	7,8%-8,4%	2.731.250.000	Máy móc thiết bị, quyền sử dụng đất
(iv)	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Bình Dương	7,5%-9,5%	49.696.000.000	Tài sản cố định hữu hình
	Tổng cộng		411.727.249.669	

(Nguồn: BCTC hợp nhất 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bảng 35: Tổng dư nợ vay của Công ty mẹ

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	31/12/2019	31/12/2020	30/09/2021
1	Vay ngắn hạn	252.590	128.662	476.850

(Nguồn: BCTC riêng kiểm toán năm 2019, năm 2020 và BCTC soát xét riêng bán niên năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

2.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 36: Các chỉ tiêu tài chính Hợp nhất/Riêng của Công ty

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Riêng		Hợp nhất	
		Năm 2019	Năm 2020	Năm 2019	Năm 2020
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
- Hệ số thanh toán ngắn hạn [TSLĐ/Nợ ngắn hạn]	lần	1,71	1,88	1,78	1,83
- Hệ số thanh toán nhanh [(TSLĐ-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn]	lần	1,71	1,88	1,27	1,32
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	lần	0,34	0,31	0,52	0,48
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	0,52	0,45	1,10	0,94
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
- Vòng quay tổng tài sản [Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân]	lần	0,005	0,005	0,96	0,80
- Vòng quay vốn lưu động [Doanh thu thuần/Tổng tài sản ngắn hạn bình quân]	lần	0,03	0,02	1,71	1,41
- Vòng quay hàng tồn kho [Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân]	lần	N/A	N/A	4,54	3,91
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) [Hệ số LNST/Doanh thu thuần]	%	457,2%	221,5%	1,8%	6,0%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE)	%	3,5%	1,6%	3,6%	9,6%

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Riêng		Hợp nhất	
		Năm 2019	Năm 2020	Năm 2019	Năm 2020
[LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân]					
- Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA)	%	2,4%	1,1%	1,7%	4,8%
[LNST/Tổng tài sản bình quân]					
- Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng	892	391	715	2.663

(Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất kiểm toán năm 2019 và năm 2020 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer)

Bất chấp ảnh hưởng của đại dịch COVID, hiệu quả kinh doanh của Công ty được cải thiện đáng kể trong năm 2020 so với năm 2019. Các hệ số về thanh khoản được cải thiện ở mức an toàn hơn và các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi có sự tăng trưởng mạnh trong năm 2020. Hiệu quả hoạt động được cải thiện cả về lĩnh vực bán hàng cũng như việc kiểm soát chi phí hoạt động tối ưu. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu tăng mạnh từ 3,6% lên 9,6% trong năm 2020.

3. Ý kiến của Tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức phát hành

Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã kiểm toán năm 2019 (Công ty TNHH PWC Việt Nam)

“Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2019, cũng như kết quả hoạt động, tình hình lưu chuyển tiền tệ và tình hình biến động vốn chủ sở hữu trong năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các 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 áp dụng cho các công ty chứng khoán đang hoạt động”.

Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã kiểm toán năm 2020 (Công ty TNHH PWC Việt Nam)

“Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2020, cũng như kết quả hoạt động, tình hình lưu chuyển tiền tệ và tình hình biến động vốn chủ sở hữu trong năm tài chính kết thúc cùng ngày nêu trên, phù hợp với các 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 áp dụng cho các công ty chứng khoán đang hoạt động”.

4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

4.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận

Bảng 37: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của Công ty năm tài chính 2021

Chỉ tiêu	Thực hiện 2020 (triệu đồng)	Năm 2021	
		Kế hoạch (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2020
Doanh thu thuần	3.111.955	4.149.412	33,3%
Lợi nhuận sau thuế (phân bổ cho Công ty mẹ)	178.200	279.000	56,6%
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần (%)	5,73%	>5%	-
Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	8,89%	>8%	-
Cổ tức (%)	0	0	-

(Nguồn: Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 số 01/2021/NQ-HDCD-ANVC ngày 25 tháng 06 năm 2021)

4.2. Kế hoạch tăng vốn

Sau khi thực hiện chào bán chứng khoán lần đầu ra công chúng, Công ty chưa có kế hoạch tăng vốn khác trong năm 2021.

4.3. Căn cứ để đạt được kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nói trên

Trong năm 2021, mặc dù diễn biến tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn ra hết sức phức tạp, tuy nhiên Công ty tự tin sẽ đạt được kế hoạch kinh doanh do ĐHCĐ đề ra nhờ vào các kế hoạch triển khai và thông tin hỗ trợ như sau:

- + Tập đoàn Nova Consumer với bề dày kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp 29 năm là cơ sở vững chắc cho việc xây dựng và hoàn thành mục tiêu kinh doanh trong năm 2021. Trong suốt 29 năm hoạt động kinh doanh trong ngành, Tập đoàn đã phát triển được một tập khách hàng ổn định và trung thành đồng hành cùng Tập đoàn để đưa các sản phẩm đến tay người nông dân giúp doanh số của Tập đoàn tăng trưởng ổn định và bền vững. Thêm vào đó, với lợi thế là doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực sức khỏe vật nuôi và có chuỗi sản xuất chăn nuôi khép kín, chi phí sản xuất luôn được tối ưu để đảm bảo hiệu quả kinh doanh trong các tình huống khó khăn nhất.
- + Kế hoạch kinh doanh năm 2021 theo ngân sách dự kiến bao gồm ba mảng kinh doanh là sức khỏe vật nuôi, thức ăn gia súc và trang trại chăn nuôi, trong đó lĩnh vực sức khỏe vật nuôi chiếm hơn 35% về doanh số và 60% về lợi nhuận sau thuế trong kết quả kinh doanh tổng thể của cả Tập đoàn. So với năm 2020, ngân sách 2021 cho mảng kinh doanh sức khỏe vật nuôi được xây dựng với sự tăng trưởng 10% so với 2021 là một tỷ lệ khá khiêm tốn và dựa trên những đơn hàng đã được cam kết từ những tháng cuối năm, do vậy, việc đạt được ngân sách

là rất khả thi. Đối với lĩnh vực trang trại chăn nuôi, ngân sách được lập dựa trên những trang trại đã được đầu tư, hình thành và hoạt động với số lượng đầu con ổn định và giá bán đầu ra khá thận trọng so với những ảnh hưởng chung của ngành. Do vậy những biến động về giá bán cũng như ảnh hưởng chung của ngành, của nền kinh tế và đặc biệt là dịch bệnh cũng không ảnh hưởng quá tiêu cực đến khả năng đạt được ngân sách của Tập đoàn. Đối với lĩnh vực thức ăn gia súc, với quy mô hoạt động vẫn còn khiêm tốn so với quy mô thị trường, dư địa tăng trưởng của lĩnh vực thức ăn gia súc của Tập đoàn vẫn còn khá lớn. Hệ thống chuỗi sản xuất nông nghiệp khép kín, chiến lược mở rộng chuỗi sản xuất này trong năm 2021 và trong dài hạn và hệ thống phân phối đã phát triển sẵn sàng trong những năm trước, việc tăng trưởng sản lượng của lĩnh vực thức ăn gia súc của Tập đoàn cũng có cơ sở phát triển ổn định và bám sát mục tiêu đề ra.

Mặc dù những yếu tố ảnh hưởng của kinh tế vĩ mô, dịch bệnh Covid bùng phát trong cả nước cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Tập đoàn, tuy nhiên với sự chuẩn bị chu đáo, kỹ lưỡng về mặt chiến lược cũng như vận hành trong kinh doanh, lợi thế của vị trí dẫn đầu và chuỗi sản xuất khép kín, Tập đoàn vẫn đang bám sát mục tiêu ngân sách đề ra và việc đạt được ngân sách năm là khả thi.

Sức khỏe vật nuôi

Trong lĩnh vực sức khỏe vật nuôi, Tập đoàn hướng tới việc cung cấp các sản phẩm thuốc thú y chất lượng cao, các sản phẩm vaccine và giải pháp chăn nuôi đến cho bà con nông dân. Với lịch sử dày dặn và sự đầu tư có định hướng và chuyên nghiệp của Tập đoàn, thị phần thuốc thú y của các công ty thành viên trong tập đoàn đang dẫn đầu với hơn 30% thị phần trong cả nước. Tập đoàn đã đầu tư bài bản từ những năm 1996 vào lĩnh vực thuốc thú y với hệ thống nhà máy được trang bị dây chuyền hiện đại, hệ thống R&D nghiên cứu phát triển sản phẩm với các máy móc tiên tiến, đội ngũ chuyên gia Philippines dày dặn kinh nghiệm và cam kết sản xuất theo tiêu chuẩn cao nhất của quốc tế là tiêu chuẩn WHO-GMP.

Trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm vaccine, Công ty CP Anova Biotech tự hào là đơn vị phân phối chiến lược và độc quyền của các nhà sản xuất vaccine lớn có uy tín trên thế giới, và đứng đầu thị trường về cung cấp vaccine phòng bệnh hô hấp phức hợp trên heo.

Với tình hình dịch bệnh thú y có chiều hướng diễn biến phức tạp trong những năm gần đây, việc phòng ngừa và chữa trị cho vật nuôi bằng vắc xin và thuốc được đặt lên hàng đầu đối với nhà nông. Với tình hình hiện tại với 70% sản lượng chăn nuôi đến từ các nông hộ và trang trại nhỏ lẻ trong đó phần lớn vẫn chưa tiếp cận với các sản phẩm sức khỏe vật nuôi, tiềm năng cho sản phẩm của Công ty tiếp tục tăng trưởng trong các năm tới là rất triển vọng.

Thức ăn chăn nuôi

Anova Feed cũng đã khẳng định được chất lượng sản phẩm và thương hiệu của mình từ những ngày đầu gia nhập thị trường với sự hậu thuẫn của Tập đoàn Nova Consumer từ mảng sức khỏe vật nuôi lâu đời và sự cam kết nhất quán về chất lượng sản phẩm trong cả Tập đoàn.

Ngành thức ăn chăn nuôi đã có tốc độ tăng trưởng ấn tượng ở mức 13-15% trong giai đoạn 2015-2020. Với lợi thế về chất lượng sản phẩm cùng thương hiệu đã được khẳng định, Công ty tự tin sẽ tiếp tục thể hiện được thế mạnh của mình trên thị trường cũng như gia tăng doanh thu trong thời gian tới.

Trang trại và Nông trại

Nằm trong chiến lược khép kín chuỗi sản xuất nông nghiệp, Tập đoàn đã tiếp tục đầu tư vào mảng trang trại chăn nuôi. Do đặc thù của ngành chăn nuôi có nhiều rủi ro dịch bệnh và rủi ro quản trị, Tập đoàn xây dựng một chiến lược phát triển trang trại chăn nuôi một cách bền vững không tập trung vào

việc tăng nhanh đàn heo nái, đàn heo thịt mà tập trung vào chất lượng giống và đa dạng hóa các loại trang trại vật nuôi như trang trại nuôi heo, gà, bò sữa.

Tập đoàn Nova Consumer tự hào là đơn vị đi đầu trong việc cung ứng nguồn giống heo chất lượng cao đáp ứng nhu cầu người nuôi và đảm bảo hiệu suất chăn nuôi cho người dân, cũng như đi đầu trong việc cung cấp nguồn sữa nguyên liệu sạch, tươi ngon, chất lượng cao và truy xuất được nguồn gốc.

Với chiến lược đó, hiện nay, Tập đoàn đã có đầy đủ các trang trại chăn nuôi heo, bò sữa, gà nhưng với quy mô đàn khiêm tốn chưa đến 1% trong tổng quy mô đàn của thị trường.

Tuy nhiên, với sự đầu tư kỹ lưỡng trong công tác quản trị trang trại chăn nuôi, Tập đoàn tự tin khi tăng trưởng quy mô đàn trong thời gian sắp tới, Tập đoàn sẽ đảm bảo được việc quản trị hiệu quả các hoạt động của trang trại, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh từ những hệ thống quản trị đang vận hành.

4.4. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức

Công ty cổ phần Chứng khoán SSI đã thực hiện tổng hợp các thông tin về kết quả kinh doanh Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer đã đạt được trong 02 năm gần nhất và năng lực sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm tới để trên cơ sở đó, đánh giá kế hoạch kinh doanh Công ty đề ra và được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2021.

Chúng tôi nhận thấy rằng Nova Consumer là doanh nghiệp có uy tín lớn trong ngành, và đã hoạt động có hiệu quả trong các năm vừa qua với hệ thống cơ sở vật chất hiện đại và được đầu tư chuyên nghiệp. Do đó, Công ty đã có những nguồn khách hàng đáng tin cậy, mang lại tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận khả quan liên tục qua các năm.

Với kế hoạch tiếp tục hoàn thiện chuỗi giá trị, Nova Consumer sẽ cần đạt được lợi nhuận cao hơn nữa để giữ vững được mức hiệu suất lợi nhuận trên vốn trong dài hạn. Với năng lực vận hành và kinh doanh như hiện tại, kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nêu trên là có cơ sở.

Chúng tôi xin lưu ý rằng ý kiến đánh giá của chúng tôi được đưa ra dưới góc độ của một tổ chức tư vấn và dựa trên các thông tin được doanh nghiệp cung cấp và tổng hợp các thông tin kinh tế vĩ mô. Do đó, những đánh giá của chúng tôi chỉ mang tính tham khảo và không hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phiếu được chào bán hoặc đảm bảo tính khả thi đối với kế hoạch kinh doanh của Nova Consumer.

VI. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC, PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG

1. Thông tin về cổ đông sáng lập

Theo quy định tại khoản 3 và khoản 4 Điều 120 Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020: Trong thời hạn 03 năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần của mình cho cổ đông sáng lập khác và chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập được bãi bỏ sau thời hạn 03 năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.

Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer được thành lập kể từ ngày 19 tháng 11 năm 2004, tính đến thời điểm hiện tại, các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ phần của cổ đông sáng lập đều đã hết hiệu lực.

2. Thông tin về cổ đông lớn

2.1. Cổ đông lớn là cá nhân

STT	Tên cổ đông	Năm sinh	Quốc tịch
1	Cao Thị Ngọc Sương	1959	Việt Nam

2.1.1 BÀ CAO THỊ NGỌC SƯƠNG

- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của cổ đông lớn và người có liên quan: 103.798.678 cổ phần, chiếm tỷ lệ 95,34% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Bà Cao Thị Ngọc Sương		8.772.372	8,06%	Không xác định	
2	Công ty Cổ phần Thực Phẩm ANOVA	Đại diện pháp luật	19.853.296	18,23%	Không xác định	
3	CTCP Phân Phối No Va	Đại diện pháp luật	18.657.889	17,14%	Không xác định	
4	Công ty Cổ phần Thương mại Bảo Khang	Đại diện pháp luật	18.767.919	17,24%	Không xác định	
5	Công ty Cổ phần Đầu tư A.N.O.V.A	Đại diện pháp luật	16.438.921	15,10%	Không xác định	
6	Công ty Cổ phần Sài Gòn Vet	Đại diện pháp luật	21.308.281	19,57%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: Không có
- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

2.2. Cổ đông lớn là tổ chức

STT	Tên cổ đông	Số ĐKDN	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	CTCP Thực Phẩm ANOVA	0309863989	174/2 Bùi Thị Xuân, P.3, Q.Tân Bình, TP.HCM	19.853.296	18,23%
2	CTCP Phân Phối	0305774745	174/2 Bùi Thị Xuân, P.3, Q.Tân Bình, TP.HCM	18.657.889	17,14%

STT	Tên cổ đông	Số ĐKDN	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
	No Va		Bình, TP.HCM		
3	CTCP Thương mại Bảo Khang	0309863964	174/2 Bùi Thị Xuân, P.3, Q.Tân Bình, TP.HCM	18.767.919	17,24%
4	CTCP Đầu tư A.N.O.V.A	0302696707	174/2 Bùi Thị Xuân, P.3, Q.Tân Bình, TP.HCM	16.438.921	15,10%
5	CTCP Sài Gòn Vet	0311987413	315 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P.7, Q.3, TP.HCM	21.308.281	19,57%
Tổng cộng				95.026.306	87,3%

(Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 10/07/2021)

2.2.1 Công ty Cổ phần Thực Phẩm ANOVA

- Năm thành lập: 19/03/2010
- Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0309863989
- Địa chỉ: 174/2 Bùi Thị Xuân, Phường 3, Quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật: Bà Cao Thị Ngọc Sương
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của Công ty và người có liên quan: 28.625.668 cổ phần, chiếm tỷ lệ 26,29% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Thực Phẩm ANOVA		19.853.296	18,23%	Không xác định	
2	Bà Cao Thị Ngọc Sương	Đại diện pháp luật	8.772.372	8,06%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có

- Lợi ích liên quan với Công ty: không có
- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không có

2.2.2 Công ty Cổ phần Phân Phối No Va

- Năm thành lập: 23/04/2008
- Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0305774745
- Địa chỉ: 174/2 Bùi Thị Xuân, Phường 3, Quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật: Bà Cao Thị Ngọc Sương
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của Công ty và người có liên quan: 27.430.261 cổ phần, chiếm tỷ lệ 25,20% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Phân Phối No Va		18.657.889	17,14%	Không xác định	
2	Bà Cao Thị Ngọc Sương	Đại diện pháp luật	8.772.372	8,06%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có
- Lợi ích liên quan với Công ty: không có
- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không có

2.2.3 Công ty Cổ phần Thương mại Bảo Khang

- Năm thành lập: 19/03/2010
- Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0309863964
- Địa chỉ: 174/2 Bùi Thị Xuân, Phường 3, Quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật: Bà Cao Thị Ngọc Sương
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của Công ty và người có liên quan: 27.540.291 cổ phần, chiếm tỷ lệ 25,30% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Thương mại Bảo Khang		18.767.919	17,24%	Không xác định	
2	Bà Cao Thị Ngọc Sương	Đại diện pháp luật	8.772.372	8,06%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có
- Lợi ích liên quan với Công ty: không có
- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không có

2.2.4 Công ty Cổ phần Đầu tư A.N.O.V.A

- Năm thành lập: 05/07/2002
- Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0302696707
- Địa chỉ: 174/2 Bùi Thị Xuân, Phường 3, Quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 12.000.000.000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật: Bà Cao Thị Ngọc Sương
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của Công ty và người có liên quan: 25.211.293 cổ phần, chiếm tỷ lệ 23,16% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Đầu tư A.N.O.V.A		16.438.921	15,10%	Không xác định	
2	Bà Cao Thị Ngọc Sương	Đại diện pháp luật	8.772.372	8,06%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có
- Lợi ích liên quan với Công ty: không có

- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không có

2.2.5 Công ty Cổ phần Sài Gòn Vet

- Năm thành lập: 29/09/2012
- Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0311987413
- Địa chỉ: 315 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, TP Hồ Chí Minh
- Vốn điều lệ: 500.000.000 đồng
- Người đại diện theo pháp luật: Bà Cao Thị Ngọc Sương
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ của Công ty và người có liên quan: 30.080.653 cổ phần, chiếm tỷ lệ 27,63% vốn điều lệ. Cụ thể:

STT	Họ và tên	Mối quan hệ	Tại ngày 10/07/2021		Dự kiến sau khi chào bán	
			Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Sài Gòn Vet		21.308.281	19,57%	Không xác định	
2	Bà Cao Thị Ngọc Sương	Đại diện pháp luật	8.772.372	8,06%	Không xác định	

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có
- Lợi ích liên quan với Công ty: không có
- Cổ đông có lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không có

3. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

3.1. Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thành viên điều hành/ không điều hành
1	Ông Nguyễn Hiếu Liêm	Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành Khối Ngành hàng Nông nghiệp	Thành viên điều hành
2	Ông Nguyễn Thái Phiên	Thành viên HĐQT	Thành viên không điều hành

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thành viên điều hành/ không điều hành
3	Ông Tôn Thất Đề	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	Thành viên điều hành
4	Bà Võ Thị Thu Vân	Thành viên độc lập HĐQT	Thành viên không điều hành
5	Bà Nguyễn Bạch Kim Vy	Thành viên HĐQT	Thành viên không điều hành

Hiện tại, Công ty có 3 thành viên Hội đồng quản trị không điều hành và 1 thành viên độc lập Hội đồng quản trị trên tổng số 5 thành viên Hội đồng quản trị. Như vậy, Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer đã đáp ứng đầy đủ cơ cấu áp dụng đối với công ty niêm yết theo quy định tại Điều 276 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán áp dụng đối với công ty đại chúng. Đồng thời, các Thành viên Hội đồng quản trị, Thành viên độc lập Hội đồng quản trị của Công ty cũng đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Luật Doanh nghiệp và các quy định hiện hành

3.1.1. Thông tin cá nhân

❖ Ông Nguyễn Hiếu Liêm – Chủ tịch HĐQT

Họ tên: Nguyễn Hiếu Liêm

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 13/03/1959

Số CCCD: 079059011229

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Huyện Hóc Môn, Thành Phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú: 6A/11 đường Nguyễn Cảnh Chân, Phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, TP HCM

Trình độ văn hóa: Cử nhân

Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân chuyên ngành Kinh tế - Khoa Kế Toán- Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
- Cử nhân chuyên ngành Chăn nuôi Thú y – Khoa chăn nuôi thú y- Trường Đại học Nông Lâm Thành phố Hồ Chí Minh.

Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
1982-1987	Trại heo Vĩnh An, Thành phố Hồ Chí Minh	Giám đốc

1987-1991	Đại biểu Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam (Khóa VIII)	Đại biểu Quốc Hội
1987-1994	Trại heo Phước Long, Thành phố Hồ Chí Minh	Giám đốc
	Công ty Chăn nuôi Thành phố Hồ Chí Minh	Phó giám đốc
1994 - Nay	Công ty Liên doanh Biopharmachemie	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
2011- 2016	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Phó Tổng Giám Đốc
2016-2020	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Tổng Giám Đốc
2010-Nay	Công ty Liên Doanh TNHH Anova	Chủ tịch HĐQT
2013- Nay	Công ty CP thuốc thú y Trung Ương Navetco	Thành viên HĐQT
2013- Nay	Công ty CP thuốc thú y Trung Ương Vetvaco	Thành viên HĐQT
2020- Nay	Công ty CP Anova Thabico	Chủ tịch HĐQT
2021- Nay	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Chủ Tịch HĐQT
07/2021- Nay	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Giám đốc Điều hành Khối Ngành hàng Nông nghiệp

Chức vụ hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành Khối Ngành hàng Nông nghiệp

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:

- Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Biopharmachemie
- Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty Liên doanh TNHH Anova
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Anova Thabico
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP thuốc thú y Trung Ương Navetco
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP thuốc thú y Trung Ương Vetvaco

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Trong đó: - Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
- Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Thông tin về người có liên quan đồng thời là cổ đông của Công ty: Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:

- Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: Không

- Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
2019	60	2.162	3	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức khỏe, nghỉ dưỡng,...
2020	66	2.864	143	-	-	
9T/2021	102	2.807	1.004	-	-	

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty:

- Tên của doanh nghiệp và hoạt động chính của doanh nghiệp:

Doanh nghiệp	Hoạt động chính	Khách hàng mục tiêu	Địa bàn hoạt động	Sản phẩm dịch vụ
Công ty Liên doanh Biopharmachemie	Sản xuất kinh doanh thuốc thú y, thuốc sát trùng phục vụ ngành chăn nuôi; các loại thuốc phòng và trị bệnh; các chất bổ sung trong thức ăn phục vụ cho ngành thủy sản; thức ăn tăng trọng cho gia súc.	Các Công ty, trang trại chăn nuôi, Người chăn nuôi trong và ngoài nước	Các tỉnh thành tại Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài	
Công ty Liên doanh TNHH Anova	Sản xuất kinh doanh chất bổ sung cho thức ăn trong chăn nuôi và thủy sản; Thuốc phòng và trị	Các Công ty, trang trại chăn nuôi, Người chăn nuôi trong và ngoài nước	Các tỉnh thành tại Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài	

	bệnh cho ngành thú y ngành thủy sản, thuốc sát trùng cho ngành thú y và thủy sản			
Công ty CP Anova Thabico	Chế biến và bảo quản rau quả	Người tiêu dùng VN	Phân phối sản phẩm tại các tỉnh thành trong cả nước	
Công ty CP thuốc thú y Trung Uơng Navetco	Sản xuất, kinh doanh thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản, thuốc thú y, thú y thủy sản, chế phẩm sinh học, hóa chất dùng trong thú y và thú y thủy sản	Các Công ty, trang trại chăn nuôi, Người chăn nuôi trong và ngoài nước	Các tỉnh thành tại Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài	
Công ty CP thuốc thú y Trung Uơng Vetvaco	Sản xuất, kinh doanh thuốc thú y; xuất nhập khẩu thuốc thú y	Các Công ty, trang trại chăn nuôi, Người chăn nuôi trong và ngoài nước	Các tỉnh thành tại Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài	

- Mối quan hệ của đối tượng này và những người có liên quan của họ với doanh nghiệp (số lượng, tỷ lệ sở hữu cổ phần/phần vốn góp, chức vụ đang nắm giữ tại doanh nghiệp...):

Họ và tên	Chức vụ tại doanh nghiệp	Số cổ phần nắm giữ / Phần vốn góp	Tỷ lệ sở hữu cổ phần / phần vốn góp	Sản phẩm dịch vụ
I. Công ty Liên doanh Biopharmachemie				
Nguyễn Hiếu Liêm	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	14.821.385.049 VNĐ	30%	-
II. Công ty Liên doanh TNHH Anova				
Nguyễn Hiếu Liêm	Chủ tịch HĐQT	26.854.837.166 VNĐ	57%	-
III. Công ty CP Anova Thabico				

Nguyễn Hiếu Liêm

Chủ tịch
HĐQT

2.500.000 CP

50%

-

**III. Công ty CP thuốc thú y
Trung Ương Navetco**

Nguyễn Hiếu Liêm

Thành viên
HĐQT

1,949,431 CP

12.18%

**IV. Công ty CP thuốc thú y
Trung Ương Vetvaco**

Nguyễn Hiếu Liêm

Thành viên
HĐQT

858,400 CP

23,84%

- Phương án kiểm soát xung đột lợi ích: Thành viên Hội đồng quản trị có nghĩa vụ thông báo cho Hội đồng quản trị tất cả các lợi ích có thể gây xung đột với lợi ích của Công ty mà có thể được hưởng thông qua các pháp nhân kinh tế, các giao dịch hoặc các cá nhân khác.

❖ Ông Nguyễn Thái Phiên – Thành viên HĐQT

Họ tên: Nguyễn Thái Phiên

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 01/11/1981

Số CCCD: 001081000337

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thanh Xuân – Thanh Chương – Nghệ An

Địa chỉ thường trú: 86 Quán Sứ, P. Trần Hưng Đạo, Q. Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc Sĩ chuyên ngành Tài Chính Ngân Hàng

Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2005-2006	UNDP Việt Nam	Chuyên viên
2006-2010	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà Nước	Chuyên viên cao cấp
2010-2013	Tập Đoàn Vingroup – CTCP	Phó Giám Đốc Đầu tư

2013-2015	Công ty CP Đầu tư Việt Nam – OMAN	Giám Đốc Đầu tư
2015-Nay	CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA	Giám Đốc cấp cao Tài chính doanh nghiệp
2021- Nay	Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer	Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán

Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban Kiểm toán

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Giám Đốc cấp cao Tài chính doanh nghiệp - CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
9T/2021	15	-	-	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức khỏe, nghỉ dưỡng,... -

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không

❖ Ông Tôn Thất Đề – Thành Viên HĐQT

Họ tên: Tôn Thất Đề

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 28/10/1974

Số CCCD: 046074000551
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Thừa Thiên Huế
 Địa chỉ thường trú: D4.01 Block D Khu Cao Ốc Văn Phòng và Căn Hộ Chung Cư số 5B Phở Quang, P2, Q. Tân Bình
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Thạc Sĩ chuyên ngành Quản Trị Kinh Doanh
 Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2005-2008	Công ty TNHH Quốc Tế Unilever Việt Nam	Trưởng phòng Phát triển Khách hàng
2008-2011	Công ty TNHH FrieslandCampina Việt Nam	Trưởng phòng Phát triển Khách hàng
2011-2013	Công ty CP Tập Đoàn Masan	Giám Đốc Chiến Lược Kênh Hiện Đại và Kênh Mới
2013-2016	Công ty TNHH Nước Giải Khát Coca-Cola Việt Nam	Giám đốc Kinh doanh các hàng trọng điểm
2016-2018	Công ty TNHH Nước Giải Khát Coca-Cola Việt Nam	Giám đốc Thương mại toàn quốc
2018- 2019	Công ty TNHH Nước Giải Khát Coca-Cola Việt Nam	Giám đốc điều hành ngành hàng mới
2019-2020	Công ty TNHH Nước Giải Khát Coca-Cola Việt Nam	Giám đốc Hoạch định chiến lược
2020-2021	Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dùng	Tổng Giám Đốc
7/2021 - Nay	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
 Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không Có
 Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
 Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
9T/2021	15	1105	-	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức khỏe, nghỉ dưỡng,...

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không

❖ **Bà Võ Thị Thu Vân – Thành Viên độc lập HĐQT**

Họ tên: Võ Thị Thu Vân

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 30/04/1965

Số CMND: 022756923

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bình Thuận

Địa chỉ thường trú: 50 Đường Phạm Thị Tánh, Phường 4, Quận 8, TP HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ chuyên ngành Tài chính – Kế Toán

Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2007-2011	Công ty TNHH Nước Giải Khát Suntory PepsiCo Việt Nam	Giám đốc Hoạch định Tài chính
2012-2016	Công ty TNHH Nước Giải Khát Suntory PepsiCo Việt Nam	Phó Tổng Giám Đốc – Kiểm soát tài chính viên

2016-2017	CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA	Phó Tổng Giám Đốc – Khối vận hành
2017-2020	CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA	Thành viên Ban Kiểm Toán nội bộ
2020 - Nay	CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA	Cố vấn Kiểm soát nội bộ
7/2021-Nay	Công ty Cổ Phần Tập đoàn Nova Consumer	Thành viên HĐQT kiêm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán

Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Cố Vấn Kiểm Soát Nội Bộ tại CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc NO VA

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
9T/2021	24	-	-	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức khỏe, nghỉ dưỡng,...

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không

❖ **Bà Nguyễn Bạch Kim Vy – Thành Viên HĐQT**

Họ tên: Nguyễn Bạch Kim Vy

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 17/04/1977

Số CMND: 022956321
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: An Giang
Địa chỉ thường trú: 28 Đường 41, P. Thảo Điền, Q2, TP.HCM
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc Sĩ chuyên ngành Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2003 - 2012	Công ty TNHH Nước Giải Khát Suntory PepsiCo Việt Nam	Trưởng phòng Nhân sự
2012 - 2019	Công ty CP CN-TM-DV Ngọc Nghĩa	Phó Tổng giám đốc Nhân sự
2019 - Nay	Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc No Va	Giám đốc Khối nguồn nhân lực
7/2021-Nay	Công ty Cổ Phần Tập đoàn Nova Consumer	Thành viên HĐQT kiêm thành viên Ủy ban Kiểm Toán

Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm thành viên Ủy Ban Kiểm Toán

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Giám đốc Khối nguồn nhân lực tại Công ty CP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc No Va

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
9T/2021	15	-	-	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
						khỏe, nghỉ dưỡng,...

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không

3.2. Ban Giám đốc và Giám đốc tài chính

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Tôn Thất Đề	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2	Ông Nguyễn Hiếu Liêm	Chủ Tịch HĐQT kiêm Giám đốc Khối Ngành Hàng Nông Nghiệp
3	Ông Nguyễn Minh Hải	Giám đốc Tài Chính

Hiện tại, các thành viên Ban Tổng Giám đốc và Giám đốc Tài Chính của Công ty đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Luật Doanh nghiệp và các quy định hiện hành.

3.2.1. Thông tin cá nhân

❖ Ông Tôn Thất Đề – Tổng Giám đốc kiêm Thành viên HĐQT

Như mục 3.1.1 – Danh sách Thành viên HĐQT

❖ Ông Nguyễn Minh Hải – Giám đốc Tài Chính

Họ tên: Nguyễn Minh Hải

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 08/08/1979

Số CMND: 025110038

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: 46 Đường 32, Khu Dân Cư Tân Quy Đông, Phường Tân Phong, Quận 7

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc Sĩ Chuyên Ngành Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2001 – 2015	Công ty TNHH Quốc Tế Unilever Việt Nam	Chuyên viên Phân Tích/Trưởng Phòng Tài Chính/Giám Đốc Tài Chính
2015 - 2018	Công ty cổ phần Uniben	Giám Đốc Tài Chính
2018 – 2019	Công ty cổ phần dịch vụ thương mại Cổng Vàng (Golden Gate)	Giám Đốc Tài Chính
2019 - 2020	Công ty cổ phần Pizza 4Ps	Giám Đốc Tài Chính
2020 - 2021	Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng	Giám Đốc Tài Chính
T7/2021 - Nay	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Giám Đốc Tài Chính

Chức vụ hiện nay: Giám Đốc Tài chính

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Trong đó:

- Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
- Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác:

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
9T/2021	-	690	-	-	-	Theo chính sách chung của Công ty: BHSK, điện thoại, khám sức

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
						khỏe, nghỉ dưỡng,...

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: Không có

3.3. Ủy ban Kiểm toán

STT	Họ và tên	Chức danh
1	Bà Võ Thị Thu Vân	Chủ tịch Ủy ban kiểm toán kiêm Thành viên HĐQT
2	Ông Nguyễn Thái Phiên	Thành viên Ủy ban kiểm toán kiêm Thành viên HĐQT
3	Bà Nguyễn Bạch Kim Vy	Thành viên Ủy ban kiểm toán kiêm Thành viên HĐQT

Hiện tại, Công ty đã đáp ứng đầy đủ cơ cấu thành viên Ủy ban kiểm toán theo quy định. Đồng thời, các thành viên Ủy ban kiểm toán của Công ty cũng đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Luật Doanh nghiệp và các quy định hiện hành.

3.3.1. Thông tin cá nhân

❖ **Bà Võ Thị Thu Vân – Thành viên HĐQT kiêm Chủ tịch Ủy ban kiểm toán**

Xem mục 3.1.1 – Danh sách thành viên HĐQT

❖ **Ông Nguyễn Thái Phiên – Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán**

Xem mục 3.1.1 – Danh sách thành viên HĐQT

❖ **Bà Nguyễn Bạch Kim Vy – Thành viên HĐQT kiêm Thành viên Ủy ban kiểm toán**

Xem mục 3.1.1 – Danh sách thành viên HĐQT

3.4. Kế toán trưởng

❖ **Bà Lê Thị Hồng Thủy– Kế toán trưởng**

Họ tên: Lê Thị Hồng Thủy

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 30/01/1979

Số CCCD: 079179011756

Ngày Cấp: 17/2/2021

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Cần Đước -Long An

Địa chỉ thường trú: P 34 Cư Xá Phú Lâm A, Phường 12, Quận 6, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng

Quá trình công tác:

Thời gian	Đơn vị	Chức danh
2001- 2008	Công ty CP BVTV Sài Gòn thuộc TCT NNSG	Kế toán thanh toán ngân hàng
2009 - 2010	Công ty CP Vĩnh Hoàn	Kế toán tổng hợp
2011- 02/2012	Công ty CP Bến Thành thuộc TCT Bến Thành	Trưởng Phòng Quan hệ nhà đầu tư
3/2012- 2017	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Kế toán tổng hợp
2018- Nay	Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Nova Consumer	Kế toán trưởng

Chức vụ hiện nay: Kế Toán Trưởng

Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác: không

Số cổ phần bản thân đang nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Trong đó:

- Cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%
- Cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Số cổ phần của những người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không

Các hợp đồng, giao dịch đang thực hiện hoặc đã được ký kết và chưa thực hiện: không có

Thù lao, tiền lương và các lợi ích khác: Tiền lương theo quy định của Công ty.

Năm	Thù lao (triệu đồng)	Tiền lương (triệu đồng)	Tiền thưởng (triệu đồng)	Cổ phiếu ESOP		Khác
				Số lượng (cổ phiếu)	Giá (đồng/cổ phiếu)	
2019	-	336	60	-	-	-
2020	-	336	60	-	-	-
09T/2021	-	358	102	-	-	-

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Lợi ích liên quan tại doanh nghiệp khác hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực với Công ty hoặc là khách hàng/nhà cung cấp lớn của Công ty: không

VII. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu chào bán

Tổng số lượng cổ phiếu chào bán dự kiến là 10.900.000 cổ phiếu, tương đương 10,01% số lượng cổ phiếu đang lưu hành.

4. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán theo mệnh giá

Dự kiến 109.000.000.000 đồng

5. Giá chào bán dự kiến

Hội đồng quản trị Công ty quyết định giá chào bán, nhưng không được thấp hơn giá trị sổ sách của cổ phần tại báo cáo tài chính quý ở thời điểm gần nhất. Dự kiến tối thiểu 43.462 đồng/cổ phiếu.

6. Phương pháp tính giá

Hội đồng quản trị sử dụng giá sổ sách trên một cổ phần ước tính tại thời điểm ngày 30/06/2021 theo Báo cáo tài chính hợp nhất bán niên năm 2021 để làm cơ sở cho việc xác định giá chào bán cổ phiếu:

$$\text{Giá trị sổ sách trên một cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{Lợi ích cổ đông không kiểm soát}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

= 43.462 đồng/cổ phiếu

Nguồn: BCTC hợp nhất bán niên năm 2021

Căn cứ theo giá trị sổ sách mỗi cổ phần trên Báo cáo tài chính hợp nhất bán niên năm 2021 của Công ty, HĐQT sẽ xác định giá chào bán chính thức theo ủy quyền của ĐHĐCĐ và sẽ công bố thông tin tại thông báo phát hành sau khi được UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

7. Phương thức phân phối

Thực hiện phân phối cổ phiếu theo phương thức dựng sổ thông qua đại lý phân phối là Công ty cổ phần Chứng khoán SSI.

Trách nhiệm của đại lý phân phối:

- Cung cấp và tiếp nhận bộ hồ đăng ký mua cổ phiếu của nhà đầu tư
- Hướng dẫn nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu của Công ty
- Gửi báo cáo và danh sách nộp tiền mua cổ phần của Nhà đầu tư cho Tổ chức chào bán sau ngày kết thúc đợt Chào bán
- Các công việc khác có liên quan để quá trình Chào bán diễn ra thành công

Nguyên tắc phân phối ưu tiên về giá có nghĩa là nhà đầu tư đặt mua với mức giá cao hơn sẽ được ưu tiên phân phối trước cho đến khi phân phối hết khối lượng cổ phiếu chào bán. Trong trường hợp số cổ phiếu đặt mua tại mức Giá phân phối thành công (“Giá Chào Bán”) lớn hơn số cổ phần chào bán còn lại, cổ phiếu chào bán sẽ được phân phối cho các nhà đầu tư theo tỷ lệ đặt mua của nhà đầu tư. Công ty sẽ hoàn trả lại tiền cho nhà đầu tư theo quy định tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua cổ phiếu: Theo quy định tối thiểu là 20 ngày. Công ty sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua khi Công ty được UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

Số lượng cổ phiếu đăng ký mua tối thiểu của 01 nhà đầu tư: 1.000 cổ phiếu

Địa điểm nhận Hồ sơ đăng ký mua cổ phiếu: theo thông báo tại Hướng dẫn thực hiện đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu Tổ Chức Phát Hành.

Phương thức thanh toán:

Nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản tiền mua cổ phiếu vào tài khoản phong tỏa của Tổ Chức Phát Hành.

9. Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu

Cổ phiếu chào bán sẽ được phân phối trong năm 2021 và sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (“UBCKNN”) cấp giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng theo quy định. Thời gian phân phối cổ phiếu cho nhà đầu tư dự kiến thực hiện trong vòng 90 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành có hiệu lực. Trong trường hợp kéo dài hơn quy định trên, Công ty sẽ xin phép UBCKNN xem xét gia hạn việc phân phối nhưng tối đa không quá 30 ngày.

Bảng 38: Lịch phân phối cổ phiếu cho nhà đầu tư dự kiến như sau:

Bước	Công việc	Thời gian thực hiện
1	UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu	T
2	Nova Consumer thực hiện công bố thông tin về đợt phát hành	T+1 đến T+3
3	Triển khai công tác chào bán cổ phiếu	T+4 đến T+24
4	Đăng ký và nộp tiền mua Cổ phiếu	T+4 đến T+24
5	Thông báo kết quả đặt mua cho NĐT	T+25
6	Báo cáo kết quả phát hành cho UBCKNN	T+26 đến T+27
7	Hoàn trả tiền cho NĐT trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua vượt quá số lượng cổ phiếu đăng ký chào bán	T+28 đến T+33
8	Thời gian hoàn tất việc chuyển giao cổ phiếu cho NĐT	T+27 đến T+57

(Trong đó, ngày T là ngày theo lịch, không phải ngày làm việc)

Trên đây là lịch trình phân phối cổ phiếu dự kiến cho nhà đầu tư, tuy nhiên, tùy tình hình thị trường, HĐQT sẽ điều chỉnh lịch trình phân phối sao cho phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty; và đảm bảo việc chào bán được thực hiện một cách hợp pháp và đúng quy định. Thời gian phân phối cụ thể sẽ được nêu chi tiết trên Thông báo chào bán chứng khoán khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu trong đợt chào bán này là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng. Việc hạn chế chuyển nhượng của cổ phiếu không phân phối hết sau khi chào bán ra công chúng sẽ bị hạn chế chuyển nhượng với thời hạn 01 (một) năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán theo quy định pháp luật.

11. Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại

Ngân Hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Nam Sài Gòn

Số tài khoản: 1022109986

Địa chỉ: 23 Đường Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh

Loại tiền tài khoản: VND

12. Ý kiến của cơ quan có thẩm quyền về đợt tăng vốn điều lệ của Tổ chức phát hành (trường hợp Tổ chức phát hành 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): Không áp dụng

13. Hủy bỏ đợt chào bán

Đợt chào bán bị hủy bỏ trong trường hợp việc phân phối không đáp ứng điều kiện tối thiểu 10% số cổ phiếu có quyền biểu quyết của Tổ chức phát hành phải được bán cho ít nhất 100 nhà đầu tư không phải là cổ đông lớn;

Phương án hoàn trả tiền cho nhà đầu tư đăng ký mua cổ phiếu trong trường hợp đợt chào bán bị hủy bỏ: Trong trường hợp Ủy ban Chứng khoán Nhà nước quyết định hủy bỏ chào bán chứng

khoán ra công chúng theo quy định tại Điều 28 Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14, trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày đợt chào bán chứng khoán ra công chúng bị hủy bỏ, Công ty sẽ công bố việc hủy bỏ chào bán chứng khoán ra công chúng trên 01 tờ báo điện tử hoặc báo in trong 03 số liên tiếp và thu hồi chứng khoán đã phát hành, đồng thời hoàn trả tiền cho nhà đầu tư trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày đợt chào bán bị hủy bỏ.

14. Biện pháp đảm bảo tuân thủ quy định về sở hữu nước ngoài

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa của Công ty: Theo quy định của pháp luật.
- Theo danh sách cổ đông hiện tại của Công ty, số lượng cổ phiếu do cổ đông nước ngoài nắm giữ là 0 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 0%.

Căn cứ Nghị quyết Hội đồng quản trị số 01.09/2021/NQ-HĐQT ngày 17/09/2021, Hội đồng quản trị, Ủy ban kiểm toán, Ban Điều hành chịu trách nhiệm phổ biến, triển khai thực hiện đồng thời kiểm tra giám sát quá trình thực hiện theo tinh thần Nghị quyết này. Theo đó, để đảm bảo cho việc thực hiện đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng đáp ứng giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa theo quy định, Ban Điều hành cam kết sẽ giám sát việc chuyển nhượng cổ phiếu đã phát hành của Công ty nhằm giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa theo quy định và tiếp tục thực hiện việc giám sát này đến thời điểm lưu ký chứng khoán tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD).

Trong các trường hợp Công ty phải thực hiện thay đổi vốn điều lệ theo quy định pháp luật và/hoặc Điều lệ công ty hoặc theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông, dẫn đến tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại thời điểm thực hiện chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Công ty đã vượt quá tỷ lệ quy định mà không phải do chuyển nhượng cổ phiếu từ các cổ đông hiện hữu, Hội đồng quản trị Công ty đảm bảo việc chào bán cổ phiếu này sẽ không làm phát sinh tăng tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty cho đến khi cổ phiếu được lưu ký chứng khoán tại VSD. Đồng thời, Công ty cam kết sẽ thực hiện các thủ tục để phong tỏa tỷ lệ sở hữu nước ngoài trong trường hợp cổ phiếu của Công ty đã được đăng ký chứng khoán và niêm yết/đăng ký giao dịch theo quy định.

Ngoài ra, hiện tại trong các ngành nghề kinh doanh của Công ty, Công ty có đăng ký sáu (06) ngành nghề sau:

STT	Mã ngành	Ngành nghề kinh doanh	Chi tiết thực hiện tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer
1	4721	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và quyết định số 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh về quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm tại TP. Hồ Chí Minh) (CPC 631)	Công ty cam kết không thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối các hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu và danh mục hàng hóa không được phân phối theo Mục A.16 Phụ lục 1 Nghị định 31/2021/NĐ-CP, trong đó có các sản phẩm bị ngoại trừ ra khỏi phạm vi cam kết WTO như thuốc lá và xì gà, sách, báo và tạp chí, vật phẩm đã ghi hình, kim loại quý và đá quý, dược phẩm, thuốc nổ, dầu thô và dầu đã qua chế biến, gạo, đường mía và đường củ cải, kể từ thời điểm đăng ký ngành nghề kinh doanh này tính đến hiện tại.
2	4722	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh (thực hiện theo quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và quyết định số 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh về quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm tại TP. Hồ Chí Minh) (CPC 631)	
3	4791	Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet (trừ bán lẻ bình gas, khí dầu mỏ hóa lỏng LPG, dầu nhớt cặn, vàng miếng, súng, đạn loại dùng đi săn hoặc thể thao và tiền kim khí và thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/7/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh và Quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt Quy hoạch nông sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh) (CPC 631)	
4	4799	Bán lẻ hình thức khác chưa được phân vào đâu (trừ bán lẻ bình gas, khí dầu mỏ hóa lỏng LPG, dầu nhớt cặn, vàng miếng, súng, đạn loại dùng đi săn hoặc thể thao và tiền kim khí và thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/7/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh và Quyết định	

		79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt Quy hoạch nông sản trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh) (CPC 631)	
5	8299	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh	
6	6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Thực hiện theo quy định tại Điều 11 Luật Kinh doanh Bất động sản	Công ty cam kết không thực hiện việc đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng kể từ thời điểm đăng ký ngành nghề kinh doanh này tính đến hiện tại.

Hội đồng quản trị cam kết sẽ trình xin ý kiến Đại hội đồng Cổ đông trong cuộc họp gần nhất việc thực hiện điều chỉnh lại chi tiết ngành, nghề kinh doanh mà Công ty được phép thực hiện để đảm bảo tuân thủ quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Cụ thể như sau:

- Đối với 05 mã ngành nghề 4721, 4722, 4791, 4799 và 8299: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Ngoại trừ các hoạt động kinh doanh theo Mục A.16 Phụ lục 1 Nghị định 31/2021/NĐ-CP, trong đó có các sản phẩm bị ngoại trừ ra khỏi phạm vi cam kết WTO như thuốc lá và xì gà, sách, báo và tạp chí, vật phẩm đã ghi hình, kim loại quý và đá quý, dược phẩm, thuốc nổ, dầu thô và dầu đã qua chế biến, gạo, đường mía và đường củ cải”*.
- Đối với mã ngành 6810: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Thực hiện theo quy định tại Khoản 3 Điều 11 Luật Kinh doanh bất động sản (ngoại trừ đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng)”*.

15. Các loại thuế có liên quan

15.1. Đối với Công ty

❖ Thuế thu nhập doanh nghiệp

- Theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 được Quốc hội ban hành ngày 19/06/2013 về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 20% được áp dụng kể từ ngày 01/01/2016.

❖ Thuế giá trị gia tăng (VAT)

- Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật

Thuế giá trị gia tăng năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành. Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là 10%.

15.2. Đối với nhà đầu tư

❖ Đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

- ✓ Đối với nhà đầu tư trong nước: thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần theo Điều 16 Thông tư 92/2015/TT-BTC ngày 15/06/2015.
- ✓ Đối với nhà đầu tư nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất thuế thu nhập cá nhân 0,1% trên tổng số tiền nhận được từ việc chuyển nhượng.

Thu nhập từ cổ tức:

- ✓ Cũng theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC, thu nhập của cá nhân từ cổ tức cũng được xem là thu nhập chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.
- ✓ Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư mới phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp chuyển nhượng chứng khoán.

❖ Đối với nhà đầu tư tổ chức

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

- ✓ Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008 và Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/06/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%.
- ✓ Riêng đối với doanh nghiệp nước ngoài, tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

Thu nhập từ cổ tức:

- ✓ Được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6 Điều 4 Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp 2008.

16. Thông tin về các cam kết

Công ty cam kết:

- Công ty cổ phần Thương mại Bảo Khang và CTCP Đầu tư A.N.O.V.A với tư cách là cổ đông lớn, nắm giữ 32,34% vốn điều lệ của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer, cam kết nắm giữ ít nhất 20% vốn điều lệ của tổ chức phát hành tối thiểu 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.
- Về việc xử lý cổ phiếu nhà đầu tư không đăng ký mua, không nộp tiền mua, Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer cam kết tuân thủ theo quy định tại Điều 42 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán áp dụng đối với công ty đại chúng.
- Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer cam kết triển khai thực hiện đăng ký niêm yết toàn bộ cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày kết

thúc đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng theo quy định pháp luật.

Trong trường hợp, Công ty không đáp ứng đủ điều kiện về việc niêm yết cổ phiếu, Công ty cam kết sẽ triển khai thực hiện việc đăng ký giao dịch cổ phiếu trên hệ thống giao dịch Upcom theo quy định pháp luật.

- Công ty Cổ phần Tập đoàn Nova Consumer cam kết đã đáp ứng đầy đủ cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị áp dụng đối với công ty niêm yết. Đồng thời, các Thành viên Hội đồng quản trị, Thành viên độc lập Hội đồng quản trị, Thành viên Ủy ban Kiểm toán và Thành viên Ban Tổng Giám đốc của Công ty đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Luật Doanh nghiệp.

Liên quan đến việc đảm bảo tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty, Hội đồng quản trị cam kết sẽ trình xin ý kiến Đại hội đồng Cổ đông trong cuộc họp gần nhất việc thực hiện điều chỉnh lại chi tiết ngành, nghề kinh doanh mà Công ty được phép thực hiện để đảm bảo tuân thủ quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Cụ thể như sau:

- Đối với 05 mã ngành nghề 4721, 4722, 4791, 4799 và 8299: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Ngoại trừ các hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo Thông tư 34/2013/TT-BTC ngày 24/12/2013”*.
- Đối với mã ngành 6810: Công ty sẽ bổ sung nội dung sau vào chi tiết ngành nghề kinh doanh: *“Thực hiện theo quy định tại Khoản 3 Điều 11 Luật Kinh doanh bất động sản (ngoại trừ đầu tư xây dựng hạ tầng nghĩa trang, nghĩa địa để chuyển nhượng quyền sử dụng đất gắn với hạ tầng*

17. Thông tin về các chứng khoán khác được chào bán, phát hành trong cùng đợt

Không có.

18. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

Đại hội đồng cổ đông của Công ty đã thông qua cơ cấu tổ chức Hội đồng quản trị, Ủy ban Kiểm toán, Điều lệ Công ty và các quy chế quản trị công ty, quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, quy chế hoạt động của Ủy ban kiểm toán theo quy định áp dụng cho công ty niêm yết sau khi chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng thành công. Đồng thời, Công ty cũng sẽ tiếp tục xây dựng và ban hành các quy chế trong quá trình hoạt động để đảm bảo tuân thủ quản trị công ty đại chúng theo quy định của pháp luật.

Đối với hoạt động công bố thông tin sau khi trở thành công ty đại chúng, Hội đồng quản trị sẽ ban hành Quy trình công bố thông tin nhằm đảm bảo công bố kịp thời các thông tin định kỳ hoặc bất thường theo đúng quy định của pháp luật về chứng khoán.

VIII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 số 01/2021/NQ-HDCD-ANVC ngày 25 tháng 06 năm 2021 của Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer, số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng sẽ được sử dụng để đầu tư vào các dự án để phát triển chuỗi thực phẩm thông qua hình thức mua bán sáp nhập hoặc đầu tư mới tùy phương án nào hiệu quả và tối ưu lợi ích cho cổ đông và bổ sung vốn lưu động cần thiết cho hoạt động của Công ty.

Công ty định hướng chiến lược phát triển chuỗi và quy trình sản xuất thực phẩm an toàn bắt đầu từ thức ăn chăn nuôi, tới quá trình nuôi ở các trang trại và đến khâu chế biến thực phẩm, được biết đến với mô hình 3F (Feed – Farm – Food).

Mô hình 3F là chuỗi cung ứng thực phẩm khép kín từ trang trại đến bàn ăn. Mô hình này đang được coi là mô hình chuẩn cho các doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm, phù hợp với các doanh nghiệp có tiềm lực vốn và nhân lực lớn, nhằm tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh thông qua việc kiểm soát chi phí hiệu quả trong từng khâu sản xuất trong chuỗi 3F.

Hiện các hoạt động sản xuất của Nova Consumer xoay quanh Sức khỏe vật nuôi, Thức ăn chăn nuôi và trang trại, có nghĩa là Nova Consumer đã sở hữu 2F, nên xây dựng chuỗi 3F là một điều tất yếu để hình thành chuỗi sản xuất khép kín giúp cho việc nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tránh chênh lệch giá từ các phân khúc sản xuất và kinh doanh.

IX. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng là 473.735.800.000 đồng, sẽ được sử dụng để tăng cường năng lực tài chính của Công ty nhằm đầu tư vào các dự án để phát triển chuỗi thực phẩm của Công ty và bổ sung vốn lưu động cho Công ty. Theo đó, việc sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cho các mục đích được trình bày dưới đây, với nguyên tắc ưu tiên theo thứ tự từ trên xuống dưới. Tuy nhiên, theo ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị sẽ quyết định và điều chỉnh việc giải ngân tùy thuộc vào cơ hội đầu tư của mục đích nào đến trước.

Bảng 39: Kế hoạch sử dụng vốn từ đợt chào bán

STT	Mục đích	Kế hoạch sử dụng vốn dự kiến (đồng)	Tiền độ sử dụng vốn dự kiến
1	Mua lại phần vốn góp của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng tại Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc để phát triển chuỗi thực phẩm của Công ty	430.000.000.000	Dự kiến Quý 4 Năm 2021 – Quý 1 Năm 2022
2	Đầu tư góp phần vốn mới vào Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc	34.983.100.000 (*)	Dự kiến Quý 4 Năm 2021 – Quý 1 Năm 2022
3	Bổ sung vốn lưu động (thanh toán chi phí mua nguyên, vật liệu)	Phần còn lại của vốn huy động. Tối thiểu 8.752.700.000	Dự kiến Quý 4 Năm 2021 – Quý 1 Năm 2022
	Tổng cộng	Tối thiểu 473.735.800.000	

(*) Căn cứ theo Nghị quyết Hội đồng Thành viên số 10/2021-QĐ-NVF ngày 17/08/2021 của Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc (“ Công ty Mặt Trời Mọc”) thông qua chủ trương Nova Consumer góp thêm vốn vào Công ty Mặt Trời Mọc với giá trị phần vốn góp là 35.000.000.000 đồng, tuy nhiên, Nova Consumer chỉ sử dụng 34.983.100.000 đồng tiền thu được từ đợt chào bán, phần còn lại Nova Consumer sẽ sử dụng nguồn vốn tự có của Công ty để đảm bảo kế hoạch đầu tư của Công ty tại Công ty Mặt Trời Mọc.

Trong trường hợp không thu đủ số tiền tối thiểu dự kiến, Hội đồng quản trị sẽ triển khai các phương án bù đắp phần thiếu hụt vốn để thực hiện dự án như sau:

- Cân nhắc lựa chọn, điều chỉnh phương án đầu tư và sử dụng vốn phù hợp theo tình hình huy động vốn thực tế.
- Tiếp tục chào bán cổ phiếu cho các đối tượng khác theo phương án xử lý trong trường hợp cổ phần không chào bán hết nêu trên.
- Chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác như nguồn vốn vay ngân hàng, các tổ chức tài chính và/hoặc huy động nguồn vốn nhân rồi từ các đối tác, khách hàng của Công ty.

 **Thông tin về doanh nghiệp được góp vốn và mua lại phần vốn góp như sau:**

Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc

Thông tin tổng quan

Tên công ty	: CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM MẶT TRỜI MỘC
Tên tiếng Anh	: SUNRISE FOODS COMPANY LIMITED
Địa chỉ trụ sở chính	: Số 3.01, TM-DV18, Lầu 3, Khối tháp V5-V6, Khu chung cư kết hợp thương mại, văn phòng lô V (Sunrise City, Khu South Towers), 23 Nguyễn Hữu Thọ, Phường Tân Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	: 0961806336
Email	: landhcm79@gmail.com
Mã số doanh nghiệp	: 0316503257
Vốn điều lệ	: 400.500.000.000 đồng
Ngành nghề kinh doanh	: Bán buôn thực phẩm

Bảng 40: Chỉ tiêu tài chính riêng của Công Ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc

CHỈ TIÊU	Năm 2020 (triệu VND)	06 Tháng năm 2021 (triệu VND)
Tổng Tài sản	410.196	409.737
Vốn chủ sở hữu	396.973	396.474
Doanh thu thuần	-	-
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(3.527)	(495)
Lợi nhuận trước thuế	(3.527)	(499)
Lợi nhuận sau thuế	(3.527)	(499)

✚ Thông tin về việc góp vốn và mua lại phần vốn góp tại Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc

- Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc có 02 thành viên, bao gồm:

STT	Thành viên	Mối quan hệ (*)
1	Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng	Không có
2	Bùi Thị Tuyết Mai	Không có

(*) *Mối quan hệ với các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của Nova Consumer*

- Đối tượng chuyển nhượng cổ phiếu: Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng
- Mối quan hệ với Nova Consumer và người có liên quan của Nova Consumer: Không có
- Thông tin về việc góp vốn:
 - + Cơ sở pháp lý của việc góp vốn:
 - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 14A/2021-QD-NVCS ngày 16/08/2021 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng thông qua việc chuyển nhượng một phần vốn góp của Công ty tại Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc;
 - Nghị quyết Hội đồng thành viên số 10/2021-QD-NVF ngày 17/8/2021 của Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc thông qua việc chuyển nhượng một phần vốn góp của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng tại Công ty và việc tăng vốn điều lệ của Công ty, tiếp nhận thành viên mới.
 - Thỏa thuận mua mua bán ngày 20/08/2021 giữa Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer và Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0316502937, thay đổi lần thứ 4 ngày 17/09/2021 của Công ty cổ phần Đầu tư Tiêu Dừng.
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0316503257, thay đổi lần thứ 7 ngày 27/10/2021 của Công ty TNHH Thực phẩm Mặt trời mọc.
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 và 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Đầu tư Tiêu Dừng.
 - Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 và 09 tháng năm 2021 của Công ty TNHH Thực phẩm Mặt trời mọc.
 - + Tiến độ thực hiện: Quý 4 năm 2021
 - + Giá trị thực hiện dự kiến: 430.000.000.000 đồng.
 - + Tỷ lệ sở hữu của Nova Consumer trước khi nhận chuyển nhượng: 0%
 - + Tỷ lệ sở hữu của Nova Consumer sau khi nhận chuyển nhượng: 99,8%
 - + Tiến độ sử dụng vốn góp dự kiến: Từ quý 4 năm 2021

Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc hiện đang sở hữu 99,32% cổ phần của Công ty Cổ phần Thực Phẩm Gia Đình An Co (AFF), đơn vị có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chế biến và sản xuất thực phẩm đóng gói. Do đó, sau khi thực hiện giao dịch, Nova Consumer sẽ gián tiếp kiểm soát chi phối AFF thông qua Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc, theo đó, Nova Consumer sẽ mở rộng danh mục sản phẩm của mình sang lĩnh vực thực phẩm hàng tiêu dùng.

Thông tin tổng quan về AFF hiện tại như sau:

Là một doanh nghiệp thực phẩm Việt, AFF có sẵn ưu thế về vị thế chủ lực của nông nghiệp trong kinh tế quốc gia và mức độ am hiểu thị trường, trấn trỗi trước những bất ổn của người tiêu dùng về vấn nạn vệ sinh an toàn thực phẩm, AFF đã được hình thành không chỉ xuất phát từ

khát khao mang đến những thực phẩm Việt Nam chất lượng cao dành cho người Việt Nam mà còn đặt mục tiêu sẽ hỗ trợ và đồng hành cùng nhà nông gia tăng giá trị nông sản, duy trì sự phát triển bền vững nền nông nghiệp Việt Nam.

Thị trường xúc xích tăng trưởng 15% - 20% (*) mỗi năm trong các năm vừa qua. Mức tiêu dùng xúc xích của người Việt Nam còn khá thấp khoảng 208g/người/năm (Trung Quốc: 2,2kg/người/năm, Indonesia: 1,5kg/người/năm). Ngoài ra, thói quen ăn uống của người Việt Nam thay đổi do cuộc sống bận rộn sẽ dẫn đến việc gia tăng tiêu dùng của thực phẩm chế biến và xúc xích.

Vissan dẫn đầu ngành hàng với 65% thị phần. Thứ 2 là Masan với sản phẩm xúc xích Heo Cao Bồi. Xuxifarm đứng thứ 3 với 13% thị phần.

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM GIA ĐÌNH AN CO
Tên giao dịch nước ngoài	: Anco Family Food Js
Tên viết tắt	: AFF
Địa chỉ	: Lô M, Đường số 10, Cụm công nghiệp Lợi Bình Nhơn, Xã Lợi Nhơn, Thành phố Tân An, tỉnh Long An, Việt Nam
Loại hình doanh nghiệp	: Công ty cổ phần
Giấy chứng nhận ĐKKD	: 501032000196, do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Long An cấp đăng ký lần đầu ngày 11/08/2010 và đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 11/12/2020
Vốn điều lệ hiện hữu	: 132.492.290.000 đồng
Ngành nghề kinh doanh chính	: Chế biến, bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt

Bảng 41: Sản phẩm chính của An Co

Xúc xích dinh dưỡng	
Xúc xích tiết trùng	

Bánh gạo truyền thống	
Bánh gạo Nhật	
Bánh gạo Lứt	

Một số chỉ tiêu tài chính của AnCo: Bảng 42: Chỉ tiêu tài chính riêng của CTCP Thực phẩm Gia đình An Co

CHỈ TIÊU	Năm 2020 (triệu VND)	6 Tháng năm 2021 (triệu VND)
Tổng Tài sản	269.430	300.668
Vốn chủ sở hữu	197.445	221.026
Doanh thu thuần	570.846	284.688
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	24.054	28.474
Lợi nhuận trước thuế	25.114	29.476
Lợi nhuận sau thuế	19.840	23.581

Công ty Cổ phần Thực phẩm Gia đình An Co hiện nay đang quản lý và vận hành 1 nhà máy chế biến ở Đồng Nai với công suất cho ra 11.700 tấn/năm gồm 3 loại sản phẩm, trong đó tập trung sản xuất xúc xích chiếm phần lớn hơn 70%, còn lại là thịt đóng hộp và bánh từ bột gạo.

X. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

1. Các đối tác liên quan Đơn vị tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SSI

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (028) 3824 2897

Đơn vị kiểm toán

CÔNG TY TNHH PwC VIỆT NAM

Trụ sở chính: Lầu 8, Saigon Tower, 29 Lê Duẩn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (028) 38230796

2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán ra công chúng

Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 03/GPHĐKD do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 05/04/2000, Giấy phép điều chỉnh gần nhất số 20/GPĐC-UBCK ngày 08/05/2020. Với tư cách là tổ chức tư vấn phát hành, Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng để đưa ra đánh giá về đợt chào bán, cụ thể như sau.

Công ty Cổ phần Nova Consumer được chúng tôi đánh giá cao về năng lực hoạt động và tiềm năng phát triển. Với 14 công ty thành viên hiện đang hoạt động hiệu quả gồm nhiều lĩnh vực về nông nghiệp bao gồm thuốc thú y, thức ăn gia súc, thương mại và trang trại chăn nuôi, nông trại, sản phẩm đang được xuất khẩu sang 26 nước và đạt được mức tăng trưởng bền vững và ổn định trong nhiều năm qua. Tập đoàn Nova Consumer hiện nay cũng đã xây dựng được hệ thống phân phối sản phẩm rộng rãi trên khắp cả nước với hơn 1.000 đại lý toàn quốc. Với việc sử dụng tiền thu được để đầu tư và mua cổ phần của phần vốn góp tại Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mộc, Công ty sẽ dần mở rộng dần được quy mô của mình trong chuỗi giá trị của ngành thực phẩm. Với mục tiêu khép kín chuỗi giá trị của mình trong ngành thực phẩm với chiến lược “Từ trang trại đến bàn ăn”, chúng tôi tin rằng đây là một bước đi rất phù hợp giúp cho Công ty tận dụng được tối đa các sản phẩm đầu ra của mảng nông nghiệp và chăn nuôi, giúp giảm thiểu rủi ro biến động giá cả nguyên liệu thực phẩm như thịt heo. Ngoài ra, việc mở rộng sang kinh doanh thực phẩm chế biến sẵn giúp Công ty tối ưu hóa được giá trị sản phẩm mình tạo ra xuyên suốt chuỗi giá trị của ngành, đem lại cho người tiêu dùng những sản phẩm tuyệt vời với chất lượng cao cùng một quy trình được kiểm định nghiêm ngặt. Với chiến lược đầu tư bài bản của Công ty, chúng tôi tin tưởng đợt chào bán thành công theo đúng kế hoạch. Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Trong năm 2021, Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu từ 473.410.190.000 đồng lên 1.088.843.250.000 đồng. Vì vậy, tính đến thời điểm 30/09/2021, giá trị sổ sách mỗi cổ phần của Công ty trước đợt chào bán là 20.360 đồng.

PHỤ LỤC

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301447257 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp thay đổi lần thứ 27 ngày 22/07/2021;

Phụ lục II: Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông số 01/2021/NQ-HDCD/ANVC ngày 25/06/2021 thông qua phương án phát hành, phương án sử dụng vốn, việc niêm yết chứng khoán;

Phụ lục III: Nghị quyết của Hội đồng quản trị số 01/NQ-HDQT/NCG ngày 04/08/2021 thông qua chi tiết phương án chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng và hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu;

Phụ lục IV: Nghị quyết Hội đồng quản trị số 01.09/NQ-HDQT/NCG ngày 21/09/2021 thông qua việc điều chỉnh phương án chào bán;

Phụ lục V: Nghị quyết Hội đồng quản trị số 02.09/NQ-HDQT/NCG ngày 21/09/2021 thông qua việc điều chỉnh bộ hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng;

Phụ lục VI: Nghị quyết Hội đồng quản trị số 17/NQ-HDQT/NCG ngày 20/12/2021;

Phụ lục VII: Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty;

Phụ lục VIII: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2019 và năm 2020; Báo cáo tài chính 09 tháng năm 2021 (riêng và hợp nhất);

Phụ lục IX: Tài liệu liên quan đến mục đích sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán:

- + Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 14A/2021-QD-NVCS ngày 16/08/2021 của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng thông qua việc chuyển nhượng một phần vốn góp của Công ty tại Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc.
- + Nghị quyết Hội đồng thành viên số 10/2021-QD-NVF ngày 17/8/2021 của Công ty TNHH Thực Phẩm Mặt Trời Mọc thông qua việc chuyển nhượng một phần vốn góp của Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng tại Công ty và việc tăng vốn điều lệ của Công ty, tiếp nhận thành viên mới.
- + Thỏa thuận hứa mua hứa bán ngày 20/08/2021 giữa Công ty cổ phần Tập đoàn Nova Consumer và Công ty Cổ Phần Đầu Tư Tiêu Dừng.
- + Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0316502937, thay đổi lần thứ 04 ngày 17/09/2021 của Công ty Cổ Phần Đầu tư Tiêu Dừng.
- + Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0316503257, thay đổi lần thứ 06 ngày 13/08/2021 của Công ty TNHH Thực phẩm Mặt trời mọc.
- + Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 và 09 tháng năm 2021 của Công ty cổ phần Đầu tư Tiêu Dừng.
- + Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 và 09 tháng năm 2021 của Công ty TNHH Thực phẩm Mặt trời mọc.

Ngày 31 tháng 12 năm 2021

TỜ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NOVA CONSUMER

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN HIẾU LIÊM

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔN THẤT ĐỀ

KẾ TOÁN TRƯỞNG

LÊ THỊ HỒNG THÙY



Ngày 31 tháng 12 năm 2021

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SSI

GIÁM ĐỐC KHÖI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ



NGUYỄN NGỌC ANH

