



Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Masan

Phòng 802, Central Plaza
17 Lê Duẩn, Quận 1
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 28 6256 3862
Fax: +84 28 38274115

masangroup.com

Mục lục

Thư ngỏ của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	06
Câu chuyện của Masan Group	24
Báo cáo Phát triển Bền vững	38
Báo cáo của Ban Điều Hành	50
Báo cáo Tài chính	74
Thông tin chung về công ty	138

**Chúng ta không ngừng sáng tạo để
đón đầu nhu cầu của người tiêu dùng
và nắm bắt xu hướng ngành**



Thư ngỏ của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Kính gửi Quý cổ đông,

“Keep going” thật sự có ý nghĩa như thế nào?

“Keep Going” không phải là một chiến dịch marketing nhằm gây dựng niềm tin vào Masan hay là khẩu hiệu để tạo động lực khi gặp khó khăn. Chính xác hơn, đó chính là Phương cách Masan – “Masan Way”.

Masan được thành lập không phải với mục tiêu để trở thành một tập đoàn kinh doanh tỉ đô và tranh thủ mọi cơ hội tìm kiếm lợi nhuận. Masan được thành lập để theo đuổi lý tưởng của chúng ta - **trở thành niềm tự hào của Việt Nam bằng việc nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt**.

Suốt 23 năm qua, các sản phẩm và dịch vụ của chúng ta luôn thấm nhuần lý tưởng này. Chúng ta đã có một số sản phẩm và dịch vụ thật sự nâng cao đời sống hàng ngày của người tiêu dùng, một số khác thì chưa đạt được. Dù vậy, chúng ta luôn cố gắng không ngừng sáng tạo, đồng thời tiếp tục nâng cao tỉ lệ thành công của các sản phẩm và dịch vụ có ảnh hưởng lớn đến đời sống người tiêu dùng. Những gì tôi vừa chia sẻ thì nghe có vẻ hoa mỹ nhưng đó là sự thật, vì chỉ với tư duy như vậy, chúng ta mới có thể tiếp tục mang lại cho người tiêu dùng những giá trị lớn.

Cụ thể hơn, trong kinh doanh thì cần phải đạt tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững, cần mang lại giá trị cao cho cổ đông và tạo ra giá trị vượt trội. Nhưng tôi cũng như những người Masaner khác đặt niềm tin mãnh liệt rằng đó chính là thành quả tự nhiên khi ta tiếp tục theo đuổi lý tưởng ban đầu. Kết quả báo cáo tài chính 2018 là minh chứng cho niềm tin ấy.

Để vượt qua những khó khăn cũng như thất bại thì tinh thần “Keep Going” là điều tất yếu, nhưng khi mọi việc thuận buồm xuôi gió thì tinh thần đó trở nên vô cùng ý nghĩa. Hãy tin tôi, khi nhu cầu của người tiêu dùng đang tăng nhanh thì cơ hội đó không chờ một ai.

Chúng ta phải không ngừng chuyển đổi để đáp ứng nhu cầu này, phải dám đặt cược vào nhóm khách hàng tiềm năng tương lai và nắm bắt các xu hướng của ngành. Điều này đòi hỏi cần đầu tư lớn đón đầu nhằm phát triển các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ đột phá. Việc đầu tư quá an toàn sẽ ít rủi ro hơn, giúp việc hoạch định kế hoạch và dự đoán kết quả dễ dàng hơn, nhưng cũng chính vì điều đó sẽ dẫn đến việc thiếu sáng tạo và đột phá, dần dần sẽ lạc hậu. Đó không phải là Masan Way.

Tôi nói tất cả những điều này và mong Quý cổ đông hiểu lý do vì sao chúng ta cần tiếp

Masan theo đuổi lý tưởng “trở thành niềm tự hào của Việt Nam” bằng việc nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt

tục vượt qua các giới hạn và luôn luôn trong quá trình chuyển đổi.

Vậy 5 năm tới tương lai của Masan ra sao?

2018 là năm khởi đầu hành trình và chúng ta đang đi đúng hướng. Tuy nhiên, việc đưa ra kết quả tài chính đơn thuần không thể phản ánh được hết những gì chúng ta đang xây dựng. Đó là lí do tại sao tôi chia sẻ tầm nhìn chiến lược 5 năm của chúng ta được thể hiện trong tầm nhìn chiến lược của các lĩnh vực kinh doanh như sau:

- **Masan Consumer:** “Nâng cao chất lượng cuộc sống của người tiêu dùng Việt trong tất cả không gian sống khác nhau”
- **Masan Nutri-Science:** “Thịt sạch thuần khiết cho mọi món đều ngon của gia đình Việt”
- **Techcombank:** “Mang đến đời sống tài chính hiện đại cho tất cả người tiêu dùng Việt”
- **Masan Resources:** “Tài nguyên chiến lược của Việt Nam trở thành vật liệu cho công nghệ cao toàn cầu”

Với tầm nhìn này ta có thể thấy rõ bức tranh toàn cảnh các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn trong tương lai.

Đầu tiên, người tiêu dùng bắt đầu tìm kiếm và đòi hỏi có những mặt hàng cao cấp nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống. Do đó, người tiêu dùng sẽ chuyển đổi sang sử dụng các sản phẩm và dịch vụ có thương hiệu, hình ảnh hiện đại và tạo ra nhiều cảm hứng.

Thứ hai, trong bối cảnh tầng lớp trung lưu được dự báo sẽ đạt đến con số 50 triệu người vào năm 2022, các sản phẩm an toàn và tốt cho sức khỏe như thực phẩm và đồ uống sẽ được đón nhận mạnh mẽ.

Cuối cùng, Việt Nam đang trong giai đoạn kỹ thuật số hóa mạnh mẽ: sự thâm nhập ngày càng tăng của internet và điện thoại thông minh và chào đón Thế hệ Z. Kết quả là mặt bằng chung của ngành bán lẻ Việt Nam sẽ chuyển đổi từ các doanh nghiệp có cửa hàng hiện hữu sang mô hình phân phối đa kênh. Nói chung, Việt Nam đang một lần nữa tiến vào giai đoạn “khởi nghiệp” ngành hàng tiêu dùng và chúng ta sẽ có dịp chứng kiến những đổi thay nhất định của cấu trúc tiêu dùng của người tiêu dùng.

Chúng ta đã xác định mô hình để có thể thành công và đưa ra các chỉ tiêu KPI nội bộ nhằm tạo ra giá trị vượt trội cho cổ đông: **Doanh thu 5 tỉ USD, chỉ tiêu của người tiêu dùng Việt tăng gấp đôi, đạt 10.2%, và biên lợi nhuận thuần từ 12-15% vào năm 2022.**

Tôi cũng xin nhắc lại là từng quyết định chiến lược và kế hoạch kinh doanh của chúng ta vẫn sẽ tuân thủ theo “Keep Going trong dài hạn” như đã đề cập trong Thư của Chủ tịch HĐQT trong Báo cáo Thường niên năm 2017.

Masan Consumer

Sau thay đổi về chiến lược và nền tảng qua việc đặt người tiêu dùng làm trọng tâm vào năm 2017, chúng ta đã đi qua một năm 2018 đầy khởi sắc: doanh thu thuần tăng khoảng 30% với lợi nhuận tăng hơn 200%. Quan trọng hơn, tôi rất vui mừng khi chúng ta phát triển những thương hiệu và sản phẩm mới, cũng như đưa ra các phát kiến mới vào sản phẩm và mở rộng hệ thống phân phối. Những việc này đã mang lại kết quả tăng trưởng bền vững trong năm 2018.

Những thương hiệu cao cấp mang nhiều cảm hứng và những phát kiến mới trong sản phẩm đang trên đà trở thành yếu tố thúc đẩy tăng trưởng chính. Doanh thu thuần trong lĩnh vực đồ uống đạt mức 200 triệu USD nhờ sự tăng trưởng nhanh chóng của những thương hiệu mạnh và mạng lưới phân phối sâu và rộng hàng đầu. Tuy vậy, chúng ta cũng có những bài học khi tung ra các sản phẩm mới chậm hơn kế hoạch. Dù chúng ta chưa hoàn toàn tìm ra chiến lược để tăng trưởng vượt trội nhưng chúng ta cũng đang xây dựng lại thương hiệu cho sản phẩm bia và thịt chế biến, đưa ra phát kiến mới phát

Masan đặt mục tiêu doanh thu thuần đạt 2 tỷ USD và lợi nhuận sau thuế đạt 400 triệu USD vào năm 2022

triển sản phẩm cũng như mở rộng hệ thống phân phối để đưa các sản phẩm trên từ giai đoạn sơ khởi sang giai đoạn tăng trưởng.

Những bài học quý giá trong việc xây dựng và phát triển các danh mục sản phẩm từ giai đoạn ban đầu đã giúp chúng ta có được mô hình chuẩn để mở rộng sang các ngành hàng khác trong 5 năm tới.

Chúng ta sẽ 1) tập trung vào danh mục sản phẩm tiêu dùng hằng ngày mà tại đó các sản phẩm chưa mang lại hiệu quả hoặc thiếu sáng tạo, 2) chỉ tham gia vào ngành mà chúng ta có thể đưa vào những phát kiến sáng tạo đột phá chứ không phải sản phẩm bất chước, 3) các ngành dựa trên sự thấu hiểu sâu sắc về người tiêu dùng và 4) tận dụng được mạng lưới phân phối hiện hữu.

Những kinh nghiệm trên sẽ giúp chúng ta tiết kiệm thời gian và tăng tỉ lệ thành công trong việc chinh phục người tiêu dùng. Chính vì vậy, đây sẽ là nhân tố chính để giúp chúng ta đạt được mục tiêu vào năm 2022:

- Trở thành công ty sáng tạo số 1 trong lĩnh vực hàng tiêu dùng.
- 50% doanh thu thuần đến từ các thương hiệu và sản phẩm mới và giúp tăng trưởng cao.

- Doanh thu thuần đạt 2 tỷ USD và lợi nhuận sau thuế đạt 400 triệu USD.

Để được công nhận là công ty hàng tiêu dùng số 1 Việt Nam, chúng ta cần phải trở thành sự lựa chọn hàng đầu của khách hàng trong tất cả các không gian sống, chứ không chỉ riêng phòng bếp.

Masan Nutri-Science

Chúng ta giảm tăng trưởng khoảng 25% trong năm 2018, cùng với sự suy giảm chung của thị trường. Mặc dù vậy, đội ngũ quản lý của chúng ta đã phải nỗ lực rất nhiều để vượt qua khủng hoảng, đồng thời hết sức cố gắng để duy trì lợi nhuận. Tuy vậy, chúng ta vẫn sở hữu đủ nguồn lực để đầu tư cho tương lai ngành thịt.

Tôi tin rằng trong 5 năm tới, ngành thịt sẽ có ảnh hưởng lớn đến đời sống của người tiêu dùng. Chúng ta đã đầu tư đón đầu nhằm thiết lập tiêu chuẩn mới cho người tiêu dùng, với công nghệ thịt mát của Châu Âu nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng về sản phẩm ngon và an toàn.

Áp dụng kinh nghiệm từ ngành hàng nước mắm, tỷ lệ người tiêu dùng chuyển sang các sản phẩm thịt an toàn được dự đoán sẽ tăng trưởng nhanh – giống như trường hợp sau

khi Masan thâm nhập thị trường nước mắm nội địa, chỉ trong vòng 3 năm có 90% người tiêu dùng đã đổi sang các loại nước mắm an toàn cho sức khỏe, ngon và có thương hiệu. Chúng ta tin rằng chúng ta có những sản phẩm có thể thay đổi thị trường và mô hình phân phối độc đáo để mang lại cho người tiêu dùng giá trị vượt trội tương tự như trường hợp của ngành hàng nước mắm.

Những mục tiêu năm 2022 của chúng ta là:

- Chiếm 10% thị phần thị trường thịt heo toàn quốc có trị giá 10,2 tỷ USD.
- Xây dựng mạng lưới phân phối thịt lớn nhất toàn quốc bằng việc kết hợp giữa chuỗi những cửa hàng bán lẻ của chúng ta cùng kênh siêu thị và chợ truyền thống.
- Doanh thu đạt 2 tỷ USD với đóng góp 50% từ các sản phẩm thịt có thương hiệu và đạt lợi nhuận 200 - 250 triệu USD.

Tôi biết chắc rằng sẽ có rất nhiều thử thách đang chờ chúng ta trên hành trình hiện thực hóa giấc mơ thịt sạch. Thế nhưng, việc sở hữu một chuỗi giá trị tích hợp sẽ giảm thiểu rủi ro kinh doanh và cả những biến động bất ngờ. Hơn thế nữa, ngành hàng cámcủa chúng ta có thể mang lại tăng trưởng lợi nhuận từ 10% đến 15% trong trung hạn, như

vậy sẽ là khoảng đệm để giúp chúng ta trong giai đoạn tăng trưởng.

Xuất phát điểm của chúng ta là cung cấp giải pháp hiệu suất chăn nuôi cho người nông dân, nhưng đích đến của chúng ta là đáp ứng nhu cầu thịt ngon và sạch của người tiêu dùng. Masan Nutri-Science là công ty hàng tiêu dùng, và kết quả tài chính sẽ được thể hiện vào năm 2022.

Masan Resources

Chúng ta không chỉ góp phần vào chuỗi giá trị ngành công nghiệp công nghệ cao mà còn tạo ra ảnh hưởng đáng kể trong ngành. Vonfram là hóa chất không thể thay thế và được áp dụng trong các sản phẩm bán dẫn, công nghệ in 3D, robot, xe điện và năng lượng tái tạo. Những ngành công nghiệp này đang góp phần thay đổi diện mạo của cả thế giới và chúng ta muốn trở thành một mảnh ghép chiến lược quan trọng tại đây.

Chúng ta đã có những bước tiến vô cùng lớn khi phát triển từ vùng đất trống thành nhà sản xuất APT lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc. Dù vậy, quá trình chuyển đổi của chúng ta cũng chỉ mới bắt đầu: từ nhà sản xuất APT thành nhà cung cấp giải pháp về vonfram cho những công ty dẫn đầu ngành như Apple, Samsung, Tesla, và nhà cung cấp chuỗi cung ứng độc lập.

Chúng ta biết rằng không thể tự mình làm điều đó. Với vị thế là nhà cung cấp APT lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc, chúng ta có thể tìm kiếm đối tác chiến lược. Nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh và củng cố vị thế thị trường, chúng ta lên kế hoạch theo lộ trình vào năm 2022 như sau:

- Tăng thị phần APT từ 36% lên 50%+ bằng việc tăng công suất chế biến của nhà máy hóa chất vonfram lên 12.000 tấn vào năm 2019.
- Tăng chế biến tinh quặng vonfram và đẩy mạnh tái chế hóa chất vonfram nhằm đảm bảo nguồn cung bền vững.
- Tham gia vào ngành sản xuất vật liệu công nghệ cao toàn cầu vào năm 2020.

Nếu ta có thể làm được điều tương tự như cách mà Intel đã thành công với vật liệu công nghệ cao trong ngành công nghệ máy tính, Masan Resources nhất định sẽ tăng trưởng và tạo ra dòng tiền mạnh xuyên suốt chu kỳ hàng hóa, đồng thời trở thành một nhân tố thiết yếu trong thời đại công nghệ 4.0.

Techcombank

Với chiến lược hệ sinh thái và đặt khách hàng làm trọng tâm, Techcombank đã trở thành ngân hàng cổ phần hàng đầu với

doanh thu tăng trưởng trong vòng 13 quý liên tiếp. Sự chuyển mình này đã mang lại những kết quả nổi bật, nhưng tôi tin rằng đây chỉ mới khởi đầu.

Techcombank giữ vị trí số 1 trong nhóm khách hàng trung lưu với 35% thị phần, nhưng nhóm này chỉ chiếm 0,26% dân số. Ở nước ta có 70% dân số là nhóm khách hàng phổ thông, trong đó 90% trong số này chưa tiếp cận đến dịch vụ ngân hàng.

Ngân hàng đang đẩy mạnh phát triển công nghệ, mở rộng danh mục sản phẩm và các kênh và chiến lược gắn kết khách hàng nhằm cung cấp cho phân khúc khách hàng phổ thông sản phẩm phục vụ đời sống tài chính độc đáo và hiện đại. Chỉ có một mô hình dịch vụ khác biệt và đáp ứng đúng nhu cầu mới có thể thành công khi có sự chênh lệch rất lớn giữa khả năng và nhu cầu. Tôi tin mọi người sẽ thấy được sự thâm nhập mạnh mẽ vào phân khúc này trong giai đoạn 2019 và 2020.

Bằng việc đặt trọng tâm vào đời sống tài chính của khách hàng hơn là chỉ triển khai các dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp và tầng lớp trung lưu, tôi tin ngân hàng sẽ tiếp tục đạt được tăng trưởng doanh thu bền vững nhờ vào thu nhập từ phí (hiện nay chiếm 21% tổng thu nhập hoạt động và sẽ

KẾT QUẢ Tài chính

nâng lên khoảng 40% đến 50%), tỷ lệ ROAE dẫn đầu ngành với 20%+ và đạt lượng khách hàng bán lẻ ít nhất 15 triệu người. Điều này hoàn toàn nhất quán với chiến lược kinh doanh của ngân hàng “Rủi ro thấp – Lợi nhuận cao” và giúp quản lý ví tiêu dùng của khách hàng.

Còn Masan Group thì sẽ thế nào?

Chiến lược tiếp theo của Masan là kết nối những lĩnh vực kinh doanh với hệ sinh thái đáp ứng nhu cầu hàng ngày của người tiêu dùng: triển khai cửa hàng một điểm đến “a one-stop shop” - nơi giải quyết tất cả vấn đề của khách hàng, từ tài chính, thịt, thực phẩm và đồ uống đến chăm sóc sức khỏe. Do đó, chúng ta sẽ triển khai hệ thống bán hàng trực tuyến hay là xây dựng cửa hàng? Để có thể có được hệ sinh thái có quy mô và có được lợi nhuận thì chúng ta phải kết hợp cả hai.

Chúng ta sẽ hợp tác với 300.000 cửa hàng truyền thống để thử nghiệm ý tưởng hệ sinh thái này. Việc này giúp chúng ta không phải đầu tư nhiều để xây dựng hệ thống cửa hàng bán lẻ và đôi bên cùng chia sẻ lợi ích (win-win). Mấu chốt là ta phải lựa chọn những danh mục sản phẩm phù hợp để sử dụng hàng ngày, áp dụng công nghệ để kết nối người tiêu dùng, và quan trọng nhất là người tiêu dùng có thêm được khoản tiết kiệm khi mua hàng tại hệ thống của chúng ta.

Đây chính là nền tảng cho tương lai. Sản xuất là giai đoạn đầu tiên của chỉ tiêu tiêu dùng, giai đoạn tiếp theo là dịch vụ khách hàng mà chúng ta đang muốn dẫn đầu cho sự chuyển đổi. Kế hoạch này đã được Apple và Amazon triển khai khá thành công, chúng ta sẽ cố gắng học hỏi từ họ và có những điều chỉnh cho phù hợp với thực tế bối cảnh Việt Nam.

Vì sao chúng ta tin vào điều đó?

Không phải công ty nào cũng có cơ hội làm điều gì đó tạo ảnh hưởng đến thế giới. Chúng ta vô cùng may mắn khi có thể làm được điều đó. Tôi tin rằng chúng ta đang sở hữu tất cả các yếu tố cần thiết mà quan trọng nhất là con người. Đội ngũ nhân viên của chúng ta hội tụ nhiều tài năng gồm:

Đặt người tiêu dùng làm trọng tâm

Chúng ta đưa ra các chiến lược và quyết định dựa trên việc đặt người tiêu dùng làm trọng tâm.

Khả năng lãnh đạo

Chúng ta dám đương đầu với khó khăn và có đam mê trở thành người dẫn đầu.

Luôn tìm ra giải pháp

Chúng ta luôn quyết tâm tìm ra giải pháp nhằm nâng cao đời sống của người tiêu dùng Việt Nam.

Tinh thần trách nhiệm cao

Chúng ta chú trọng vào kết quả và làm việc với tinh thần trách nhiệm cao.

Minh bạch

Chúng ta thúc đẩy sự cởi mở và minh bạch.

Chuyên môn cao

Nhiệt tình và cống hiến, chúng ta không bao giờ ngừng học và tiếp tục cải thiện chuyên môn.

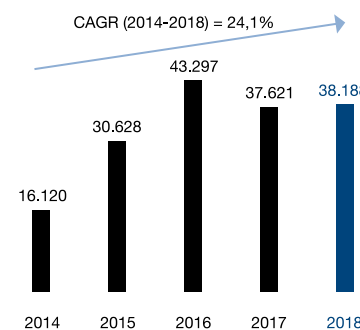
Chỉ cần chúng ta tiếp tục xây dựng văn hóa công ty dựa trên những giá trị này và không ngừng đam mê, chúng ta chắc chắn sẽ thành công.

Keep Going...,

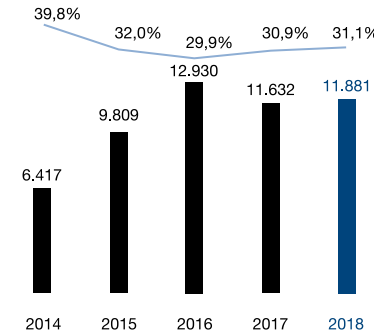


Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

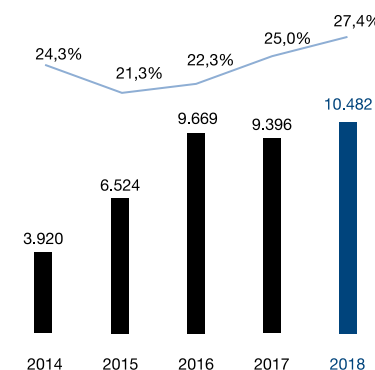
Doanh thu thuần của Masan Group (tỷ đồng)



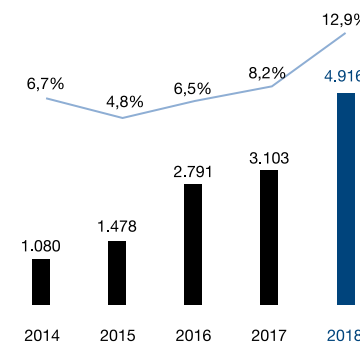
Lợi nhuận gộp (tỷ đồng) và biên Lợi nhuận gộp (%)



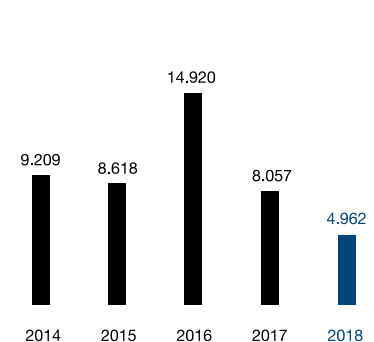
EBITDA¹ (tỷ đồng) và biên EBITDA (%)



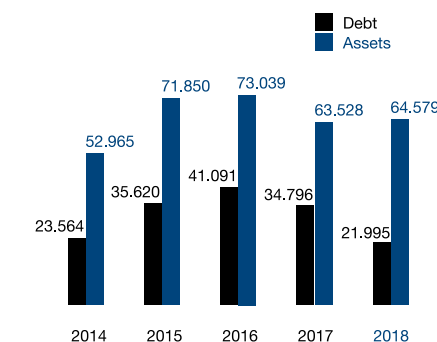
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của công ty (tỷ đồng) và biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của công ty (%)



Số dư tiền² (tỷ đồng)



Tổng nợ và Tổng tài sản (tỷ đồng)



- EBITDA là lợi nhuận thuần sau thuế của MSN, cộng lại chi phí tài chính thuần, thuế, khấu hao và phân bổ lợi thế thương mại. EBITDA hợp nhất của MSN thấp hơn tổng đóng góp của các công ty thành viên cộng lại do trừ đi chi phí tại công ty mẹ. Đóng góp của công ty liên kết Techcombank (“TCB”) được đưa vào do tầm quan trọng của TCB trong kết quả hoạt động của MSN.
- Bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn.

Việt Nam đang diễn ra nhanh chóng quá trình
đô thị hóa và hiện đại hóa



Thói quen mua sắm của người tiêu dùng
đang có nhiều thay đổi



Nhu cầu lớn cho sự tiện lợi trong bối cảnh
cuộc sống bận rộn hơn



Người tiêu dùng tin tưởng và yêu mến các
thương hiệu truyền cảm hứng



Mọi người tiêu dùng được tiếp cận
“đời sống tài chính” hiện đại



Cuộc sống hiện đại nhưng vẫn giữ
giá trị truyền thống gia đình



Câu chuyện của Masan Group



Chúng tôi tin vào chiến lược “đặt người tiêu dùng làm trọng tâm”

Giới thiệu

Mô hình tiêu dùng phục vụ nhu cầu của 95 triệu người tiêu dùng Việt Nam

Tập đoàn Masan là một trong những công ty hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam và chúng tôi tin tưởng vào triết lý “doing well by doing good”. Sứ mệnh của chúng tôi là cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cho hơn 95 triệu người Việt Nam, và đồng thời giúp họ chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của mình. Hiện nay, các công ty con và công ty liên kết của chúng tôi hoạt động trong các ngành gồm thực phẩm và đồ uống, chuỗi giá trị thịt và dịch vụ tài chính và chiếm 50% chi phí tiêu dùng của người tiêu dùng.

Các công ty thành viên chính của Tập đoàn bao gồm: Masan Consumer Holdings, là công ty hàng đầu trong một số ngành hàng tiêu dùng lớn nhất Việt Nam như gia vị và thực phẩm tiện lợi, cùng với lĩnh vực kinh doanh đồ uống đang phát triển rất nhanh; và Masan Nutri-Science, công ty tích hợp chuỗi giá trị thịt hoàn chỉnh lớn nhất Việt Nam theo mô hình 3F - “Từ trang trại đến bàn ăn” nhằm mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt an toàn, có thương hiệu và truy xuất được nguồn gốc trong thị trường thịt heo tiềm năng có giá trị lên đến 10,2 tỷ USD.

Các lĩnh vực kinh doanh khác của Tập đoàn Masan bao gồm Masan Resources, một trong những nhà chế biến sản phẩm hóa chất vonfram và nguyên liệu chiến lược phục vụ

sản xuất công nghiệp lớn nhất thế giới; và công ty liên kết Ngân hàng Techcombank, là ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam với chiến lược tập trung vào thị trường bán lẻ thông qua việc áp dụng công nghệ cao để nắm bắt các cơ hội tăng trưởng trong ngành dịch vụ tài chính.

Chúng tôi tin vào chiến lược “đặt người tiêu dùng làm trọng tâm” và hiện thực hóa bằng việc xây dựng các thương hiệu mạnh hàng đầu chiếm được sự tin yêu của người tiêu dùng Việt Nam, thúc đẩy năng suất thông qua sáng kiến đổi mới và áp dụng công nghệ tiên tiến, cũng như nhắm đến hiệu quả của quy mô lớn, và tập trung vào một số ít cơ hội lớn có tác động đến cuộc sống một cách sâu rộng nhất.

Mục tiêu của chúng tôi là **và được công nhận trên toàn cầu là niềm tự hào của Việt Nam thông qua việc tạo dựng một mô hình kinh doanh thành công độc đáo ở Châu Á.**

Niềm tin của chúng tôi là “Làm ít hơn nhưng phải lớn hơn”

Thị trường tiêu dùng tại Việt Nam tiếp tục là một trong những thị trường năng động có nhiều cơ hội tiềm năng, để có được kết quả kinh doanh ấn tượng và giữ được vị thế dẫn đầu, ngoài tính kỷ luật, chúng tôi còn tuân theo những nguyên tắc quan trọng khác như:

Đam mê sáng tạo và đáp ứng những nhu cầu lớn hàng ngày chưa được thỏa mãn
Masan tin tưởng rằng giá trị đến từ vị thế dẫn đầu và quy mô kinh doanh, đáp ứng những

Chúng tôi tập trung vào ngành hàng tiêu dùng có quy mô thị trường lớn và không ngừng tái định nghĩa để mở rộng thị trường



nhu cầu lớn chưa được phục vụ đúng mức. Chúng tôi tin tưởng rằng trí tưởng tượng và khả năng sáng tạo không chỉ là hình dung ra những nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn, mà còn là cách thức tạo ra các sản phẩm với những hiểu biết mới thật sâu sắc. Chúng tôi không giành chiến thắng bằng cách sao chép việc người khác đang làm, hoặc chỉ làm tốt hơn, mà chúng tôi muốn giành chiến thắng bằng cách thay đổi các quy tắc của cuộc chơi.

Xuyên suốt lịch sử của Tập đoàn, chúng tôi đã tập trung vào các ngành hàng tiêu dùng có quy mô thị trường lớn, không ngừng tái định nghĩa chúng để mở rộng thị trường. Giá trị thị trường chúng tôi có thể tiếp cận hiện nay là khoảng 9 tỷ USD mỗi năm. Con số này chưa bao gồm mảng kinh doanh mà chúng tôi vừa gia nhập là thị trường chuỗi giá trị thịt heo của Việt Nam với quy mô khoảng 10,2 tỷ USD mỗi năm.

Cùng với công ty liên kết là Ngân hàng Techcombank, Masan đang hoạt động trong những ngành kinh doanh bao gồm thực phẩm và đồ uống, nguồn dinh dưỡng từ thịt và dịch vụ tài chính; đây là những lĩnh vực lần lượt chiếm 13%, 14% và 22% chi tiêu của người tiêu dùng.

Một ví dụ về “nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn” là chuỗi giá trị thịt đang vận hành kém hiệu quả tại Việt Nam. Chúng tôi tin rằng thật phi lý khi người tiêu dùng Việt Nam với thu nhập trung bình chỉ bằng một phần mười thu nhập của người Mỹ nhưng lại đang phải chi trả gần gấp đôi so với người tiêu dùng Mỹ cho các sản phẩm thịt. Bằng việc tung ra sản phẩm thịt mát với thương hiệu MEATDeli vào năm 2018, chúng tôi đã thật sự bắt đầu hành trình phục vụ các nhu cầu chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng là sản phẩm thịt ngon và an toàn.

Người tiêu dùng Việt Nam phải chi trả nhiều cho các sản phẩm và dịch vụ tài chính vì các dịch vụ này chưa phổ biến đồng nghĩa với người tiêu dùng phải sử dụng các kênh tài chính phi chính thức nhiều hơn. Techcombank hoạt động trong lĩnh vực tài chính và hiện đang trên đà giữ vị thế dẫn đầu lĩnh vực ngân hàng bán lẻ với cấu trúc tài sản mạnh và nền tảng công nghệ hàng đầu.

Trong lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản, chúng tôi tham gia vào thị trường lớn có tiềm năng chuyển đổi. Trên quy mô toàn cầu, các sản phẩm hóa chất của chúng tôi phục vụ cho ngành công nghiệp có giá trị thị trường khoảng 4-5 tỷ USD một năm (chưa bao gồm sản phẩm đồng). Khách hàng có nhu cầu chưa được đáp ứng trong lĩnh vực khoáng sản là được mua sản lượng lớn từ một nhà cung cấp, khoáng sản từ vùng không xảy ra tranh chấp hay chiến sự và nguồn cung thay thế bên ngoài Trung Quốc.

Liên minh châu Âu đã tuyên bố rằng vonfram và florit nằm trong số bốn “nguyên liệu thô chiến lược” của châu Âu (Các nguyên liệu thô thiết yếu cho EU, tháng 7/2010) do mức độ tập trung của các nguồn cung cấp cũng như tầm quan trọng của các khoáng sản này với nền công nghiệp châu Âu. Qua việc mua lại 49% cổ phần tại Công ty TNHH Vonfram Masan, trước đây gọi là Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck. Nhờ vậy, chúng tôi tiến tới trở thành nhà cung cấp sản phẩm tích hợp vonfram trên quy mô toàn cầu.

Kiến tạo quy mô và vị thế dẫn đầu
Để vươn đến thành công, chúng tôi cần có quy mô lớn. Trở thành người dẫn đầu thị trường về quy mô giúp chúng tôi có thể cạnh tranh thành công khi mà khu vực kinh tế tư nhân vẫn còn phân tán và có quy mô nhỏ và có sự cạnh tranh khốc liệt với các công ty đa quốc gia và doanh nghiệp nhà nước.

Là một trong số những công ty tư nhân lớn nhất Việt Nam, Masan sở hữu nguồn vốn lớn và đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, có quy mô đầu tư lớn vào các ngành đang hoạt động. Điều này giúp chúng tôi thúc đẩy năng suất lao động, có điều kiện tạo ra những sản phẩm với giá cả hợp lý hơn cho người tiêu dùng.

Chúng tôi kiến tạo quy mô thông qua chiến lược kinh doanh tập trung và hợp nhất, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh hiện hữu, thúc đẩy tăng trưởng bằng các thương vụ mua bán & sáp nhập doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực trọng tâm của chúng tôi. Điều này giúp Masan củng cố lợi thế từ quy mô, quản lý chi phí chặt chẽ, đạt được biên lợi nhuận hàng đầu thị trường, tạo nền tảng tái đầu tư vào xây dựng thương hiệu và đổi mới sản phẩm.

Thành quả là chúng tôi đang nắm giữ vị thế thống lĩnh trong hầu hết các thị trường và/hoặc các lĩnh vực mà chúng tôi tham gia. Chúng tôi là công ty số một Việt Nam trong ngành hàng gia vị (trong đó chúng tôi dẫn đầu các ngành hàng nước mắm, nước tương và tương ớt). Trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi, chúng tôi là nhà sản xuất mì ăn liền số một trong phân khúc cao cấp, phân khúc chiếm phần lớn lợi nhuận của ngành hàng mì ăn liền.

Masan Nutri-Science được thành lập với mục tiêu chuyển đổi chuỗi giá trị thịt ở Việt Nam thông qua việc tích hợp mô hình 3F - Từ trang trại đến bàn ăn. Hiện nay, chúng tôi đã tích hợp hoàn chỉnh mô hình 3F thông qua việc đưa vào hoạt động trang trại nuôi heo kỹ

thuật cao tại Nghệ An với công suất nuôi từ 230.000 đến 250.000 heo thịt/ năm và dự án tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam có công suất chế biến khoảng 1.400.000 con heo/năm, tương đương 140.000 tấn/năm bằng việc sử dụng công nghệ thịt mát Châu Âu. Qua việc giới thiệu sản phẩm thịt MEATDeli vào năm 2018, Masan Nutri-Science đã chuyển đổi thành công ty hàng tiêu dùng, giúp chúng tôi giảm phục thuộc vào chu kỳ hàng hóa và đạt biên lợi nhuận bền vững.

Masan Resources hiện đã trở thành nhà cung cấp hàng đầu trên toàn cầu đối với một số loại khoáng sản công nghiệp quan trọng như vonfram, florit và bismut. Chúng tôi hiện giữ 36% thị phần vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc. Masan Resources đang thực hiện chuyển hoá mô hình hoạt động thành một doanh nghiệp chế biến sâu vonfram tích hợp hàng đầu ngoài Trung Quốc, và hiện đang tăng năng công suất nhà máy sản xuất hóa chất công nghiệp vonfram nhằm tăng thị phần lên gấp đôi. Ngoài ra, Masan Resources đang tiếp tục tìm kiếm các cơ hội hợp tác chiến lược với nhà chế biến sâu vonfram để tạo giá trị gia tăng cho cổ đông.

Công ty liên kết của chúng tôi, Techcombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam giữ vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực cho vay bất động sản, thu nhập từ phí dịch vụ qua các sản phẩm bảo hiểm (“bancassurance”), giao dịch qua thẻ tín dụng visa và debit, và dịch vụ quản lý tài sản. Techcombank đang

EBITDA 2018 đạt 10.482 tỷ đồng

Dòng tiền bền vững để đầu tư qua các chu kỳ kinh doanh

tiếp tục đầu tư vào mô hình công nghệ và thu hút được số lượng lớn khách hàng lớn trải nghiệm dịch vụ ngân hàng điện tử. Nhờ chính sách quản lý thận trọng trong giai đoạn suy thoái của ngành ngân hàng thời gian trước, hiện Techcombank đang vươn tới vị thế dẫn đầu thị trường khi ngành ngân hàng được cải thiện.

Hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền vững mạnh
Chúng tôi tin rằng để tăng trưởng bền vững trong một thị trường đang phát triển như Việt Nam đòi hỏi phải xây dựng các hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền vững mạnh. Masan không tham gia vào hoạt động mua bán tài sản như đầu tư bất động sản hoặc hoạt động đầu cơ ngắn hạn. Chúng tôi chỉ tham gia vào những lĩnh vực có nội lực tăng trưởng mạnh, có mô hình kinh doanh hiệu quả đã được chứng thực từ khối kinh tế tư nhân và có tiềm năng xây dựng doanh nghiệp quy mô lớn. Do đó, chúng tôi xác định hàng tiêu dùng là lĩnh vực trọng điểm của mình.

Cuối năm 2018, Tập đoàn ghi nhận EBITDA đạt 10.482 tỷ đồng với lượng tiền mặt hợp nhất đạt 4.962 tỷ đồng, bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn dưới hình thức tiền gửi ngắn hạn và các khoản phải thu ngắn hạn. Trong năm 2019, chúng tôi dự tính cả tăng trưởng doanh thu và EBITDA đạt từ 15% - 20%, cải thiện cấu trúc tài chính nhờ giảm nợ khoảng 12.500 tỷ đồng trong năm 2018.

Phân bổ nguồn vốn cẩn trọng và thành tích trong việc chuyển đổi mô hình hoạt động kinh doanh của các công ty sáp nhập
Tính từ khi niêm yết trên sàn chứng khoán Tp.HCM, chúng tôi đã huy động được gần 3,5 tỷ USD nguồn vốn dài hạn để tài trợ dự án chiến lược giúp tăng trưởng Công ty.

Chúng tôi đã phân bổ nguồn vốn cẩn trọng bằng cách sử dụng phần lớn nguồn tiền thu được để đầu tư và tăng tỷ lệ sở hữu trong các hoạt động kinh doanh hiện hữu. Chúng tôi đã sử dụng chưa đến 20% nguồn vốn huy động được để mua lại các doanh nghiệp mới. Cụ thể là Vinacafé Biên Hòa, Nước khoáng Vĩnh Hảo, nhà máy bia, Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, Masan Nutri-Science, Cholimex, Nước khoáng Quảng Ninh và VISSAN.

Masan đã đạt được tăng trưởng kép doanh thu thuần CAGR trong giai đoạn 2008 – 2018 là 35%, trong đó một phần là đóng góp từ các doanh nghiệp được mua bán và sáp nhập, còn lại là từ phát kiến của tăng trưởng nội tại. Tuy nhiên, chúng tôi không phải mua doanh nghiệp để “mua doanh thu”. Chúng tôi đầu tư vào thương hiệu, nguồn nhân lực, công nghệ, và hệ thống phân phối để có thể củng cố vị thế khi vào ngành hàng mới. Khi thực hiện sáp nhập doanh nghiệp hậu M&A thì chúng tôi sẽ thực hiện việc chuyển đổi hoạt động của doanh nghiệp đó. Chúng tôi tự hào là các thương hiệu và sản phẩm mà chúng tôi tung ra sau khi sáp nhập đều đóng góp

doanh thu lớn vào hoạt động kinh doanh của chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi có thể tăng biên lợi nhuận toàn doanh nghiệp sau khi sáp nhập để tạo giá trị gia tăng cho cổ đông.

“Masan Way” – Phương cách để chuyển đổi

Sự tăng trưởng bền vững chỉ có thể đạt được nhờ việc xây dựng hệ thống và nền tảng vận hành tốt nhất. Khi tham gia vào một ngành, chúng tôi phát triển một chiến lược riêng cũng như các mô hình kinh doanh có thể nhân rộng để vươn đến vị thế dẫn đầu thị trường trong từng lĩnh vực. Điều này cho phép chúng tôi không ngừng đầu tư vào những hệ thống vận hành tốt nhất. Trong những năm qua, chúng tôi đã đầu tư phát triển những sản phẩm mới, xây dựng thương hiệu, nhà máy sản xuất, mạng lưới phân phối và quan trọng nhất là nguồn nhân lực.

Nhãn hiệu được người tiêu dùng tin nhiệm
Chúng tôi đã phát triển các nền tảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống, chuỗi giá trị thịt thành những doanh nghiệp dẫn đầu thị trường với thương hiệu mạnh. Chúng tôi tự phát triển hoặc mua lại các thương hiệu mạnh được người tiêu dùng tin yêu – chiến lược này phù hợp với niềm tin của chúng tôi trong việc tập trung vào nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng.

Các sản phẩm gia vị của chúng tôi là những nhãn hiệu hàng đầu thị trường trong từng

ngành hàng tương ứng. Trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi, chúng tôi chiếm vị trí số một trong phân khúc cao cấp.

Chúng tôi xây dựng ngành thực phẩm và đồ uống của mình thành những thương hiệu mà chúng tôi tin là giữ vị trí dẫn đầu trong hầu hết các phân khúc thị trường. Chúng tôi phát triển thương hiệu mạnh bằng cách vận dụng sự hiểu biết sâu sắc về người tiêu dùng Việt Nam và áp dụng các phương pháp thực thi tốt nhất, nhờ đó kiến tạo nên các thương hiệu mạnh. Trong thị trường mà người tiêu dùng rất nhạy cảm về giá, chúng tôi tự hào là đã chuyển đổi những sản phẩm vốn chỉ được xem là hàng hóa nguyên liệu thành các sản phẩm có thương hiệu mạnh, nhờ đó có thể duy trì lòng trung thành của người tiêu dùng ở các phân khúc giá khác nhau mà vẫn đáp ứng được nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng Việt Nam.

Các nhãn hàng chính của chúng tôi bao gồm: trong ngành hàng gia vị có Chín-su, Nam Ngư và Tam Thái Tử; trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi (bao gồm mì ăn liền, cháo, thịt chế biến) có Omachi, Kokomi, Komi, Lovemi, Ponnies và Heo Cao Bồi; trong ngành hàng đồ uống có Vinacafé, Wake-Up, Phil, Wake-Up 247, Compact, Lemona, Kachi, Vĩnh Hảo, Vivant, Quang Hanh, Faith và Sư Tử Trắng.

Chúng tôi sở hữu cổ phần đáng kể tại công ty cổ phần Thực phẩm Cholimex vào cuối năm



Chúng tôi áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) trong lĩnh vực chuỗi giá trị thịt

2014, hiện đang có những nhãn hàng nước chấm và gia vị nổi tiếng có khả năng phân phối mạnh mẽ trên kênh hàng quán.

Trong năm 2018, Masan Consumer được “Top 10 Công ty thực phẩm uy tín năm 2018” do Vietnam Report trao tặng. Ngoài ra, Masan Consumer được bình chọn là Top 3 nhãn hiệu được lựa chọn nhiều nhất ở cả nông thôn và thành thị trong 6 năm liên tục do Kantar Worldpanel 2018 bình chọn. Trong ngành hàng cà phê của chúng tôi cũng giành được

giải thưởng “Hàng Việt Nam chất lượng cao” 22 năm liên tiếp của Hội Doanh Nghiệp Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao. Đồng thời, nhãn hiệu Vinacafé của công ty vinh dự được Bộ khoa học và Công nghệ kết hợp cùng Hiệp Hội Nhãn Hiệu Quốc Tế (INTA) công nhận là “Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam”. Vĩnh Hảo, thương hiệu nước khoáng đóng chai của chúng tôi với di sản từ năm 1928, cũng nhận được giải thưởng “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” lần thứ 22 liên tiếp từ Hội Doanh Nghiệp Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao.

Chúng tôi áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) đối với lĩnh vực chuỗi giá trị thịt. Trong vòng 3 năm sau khi ra mắt, Bio-zeem đến nay đã chiếm tỷ trọng hơn 34% sản lượng thức ăn chăn nuôi của chúng tôi. Bio-zeem là sản phẩm có chứa enzyme độc quyền, có khả năng tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn. Các phát kiến được này được chúng tôi giới thiệu thông qua các chiến dịch quảng cáo truyền hình mạnh mẽ và đầy mạnh giới thiệu trực tiếp đến người nông dân.

Trong Quý 4/2018, chúng tôi đã giới thiệu sản phẩm thịt heo mát mang thương hiệu “MEATDeli”, với giá hợp lý và an toàn cho người tiêu dùng. Chúng tôi đã áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu như hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) cho MEATDeli. Chúng tôi là công ty đầu tiên trong ngành thịt tươi phát quảng cáo trên TV. Mặc dù mới gia nhập vào ngành, MEATDeli được người tiêu dùng đón nhận rất tích cực, chiếm 40% thị phần thịt heo tươi của VinMart chỉ sau 3 tháng ra mắt, 85% người tiêu dùng tham gia khảo sát thích MEATDeli hơn những loại hoặc thương hiệu thịt khác, 94% người tiêu dùng tham gia khảo sát sẽ trở lại để mua MEATDeli nhiều hơn 2 lần. Chúng tôi đặt mục tiêu chiếm 5 - 10% thị phần thịt tại Hà Nội vào cuối năm 2019.

Ngân hàng Techcombank, công ty liên kết của chúng tôi, cũng là một thương hiệu mạnh

và được tín nhiệm cao. Techcombank được biết đến như là nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ tài chính đáng tin cậy, đặc biệt đối với khách hàng cá nhân, và doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME). Trong năm 2018, Techcombank được tổ chức xếp hạng tín nhiệm Moody's Investors Service (Moody's), nâng xếp hạng tín nhiệm lên mức “B1” với triển vọng “ổn định”, ngang bằng mức xếp hạng quốc gia của Việt Nam. Ngoài ra, Techcombank được tặng giải thưởng “Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam” từ Global Banking & Finance Review, và giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2018” từ Euromoney.

Phát kiến vì tương lai

Quá trình xây dựng thương hiệu hàng đầu thị trường của Masan sẽ không thể thành công nếu không áp dụng các phát kiến mang lại giá trị cho người tiêu dùng. Các phát kiến của chúng tôi không chỉ giúp người tiêu dùng chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của họ, mà còn thúc đẩy việc phát triển các giải pháp mới và giúp đẩy mạnh việc cao cấp hóa các ngành hàng của chúng tôi.

Trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống, chúng tôi sở hữu đội ngũ Nghiên cứu và Phát triển (R&D) gồm 75 nhân viên, cùng làm việc chặt chẽ với đội ngũ Marketing để phát triển các sản phẩm mới phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam. Bộ phận R&D của chúng tôi phát triển trung bình 30 sản phẩm mới mỗi năm để chúng tôi trực tiếp thử nghiệm trên thị trường tiêu dùng.

Trong năm 2018, chúng tôi đã phát triển sản phẩm mì ly Omachi có cây thịt 45g nhằm mở rộng ngành thực phẩm tiện lợi với bữa ăn hoàn chỉnh, đồng thời đón đầu xu hướng cao cấp hóa của thị trường. Chúng tôi tiếp tục phát triển sản phẩm Omachi “Business Class” với bao bì hiện đại hơn, sợi mì cao cấp hơn và sản phẩm thịt chế biến trong túi đựng retort cùng đầy đủ rau củ, mang lại bữa ăn đầy đủ dinh dưỡng và tiện lợi cho người tiêu dùng. Những phát kiến mới cho các sản phẩm trên sẽ không thể hiện thực hóa nếu không có bí quyết công nghệ và kinh nghiệm trong ngành thịt chế biến, và chúng tôi có được điều này nhờ mua lại công ty Thực phẩm dinh dưỡng Sài Gòn vào năm 2015. Trong năm 2018, chúng tôi cũng đã liên doanh với công ty Jinju Ham – công ty chế biến thịt hàng đầu của Hàn Quốc để tận dụng công nghệ và hiểu biết 30 năm trong ngành của họ. Chúng tôi có kế hoạch đầu tư 400 tỷ đồng xây dựng nhà máy chế biến thịt hiện đại tại Việt Nam.

Gia vị là tinh túy của văn hóa ẩm thực Việt Nam. Mục tiêu của Masan là phát triển các sản phẩm gia vị an toàn, ngon và giá cả hợp lý vì chúng được sử dụng hàng ngày trong hầu hết các bữa ăn của người tiêu dùng Việt Nam. Chúng tôi tự hào đã có hơn 50 triệu người tiêu dùng Việt Nam chọn Nam Ngư làm thương hiệu nước mắm ưa thích của mình. Trong năm 2017, chúng tôi đã liên tục nâng tầm chất lượng sản phẩm của những thương hiệu chủ lực bằng việc tung ra thị

trường những sản phẩm mới như nước mắm Chin-Su Vị Mặn Mạ, nước mắm Nam Ngư Phú Quốc được ủ chượp và đóng chai tại Phú Quốc, nước mắm Nam Ngư nhãn vàng với hơn 15 loại axit amin, nấu đậm đà và chấm thơm ngon. Những sản phẩm mới này giúp doanh thu phân khúc cao cấp của ngành hàng nước mắm tăng 40% trong năm 2018.

Trong ngành hàng đồ uống, Vinacafé Biên Hòa đã mang đến một góc nhìn mới về hành trình đi tìm về đẹp nguyên bản của cà phê Việt. Trước đó công ty cũng đã có một bước chuyển mạnh mẽ trong việc cung cấp các sản phẩm Vinacafé làm từ 100% từ cà phê nguyên chất. Bên cạnh ngành hàng cà phê, nước tăng lực vị cà phê Wake-Up 247 lần đầu tiên có mặt tại Việt Nam đạt được tăng trưởng đột phá trong những năm vừa qua, và sẽ là động lực tăng trưởng cho ngành hàng nước tăng lực trong tương lai.

Masan Nutri-Science cũng mang lại phát kiến mới trong chuỗi giá trị thịt với việc giới thiệu sản phẩm thức ăn chăn nuôi dưới thương hiệu “Bio-zeem”. Masan đã kết hợp chặt chẽ với các công ty công nghệ sinh học trên toàn cầu phát triển chất bổ sung enzyme nhằm cải thiện sức khỏe đường ruột, tăng khả năng hấp thụ, tăng sức đề kháng và giảm các bệnh thông thường ở heo. Nhờ đó, Bio-zeem cải thiện tỉ lệ chuyển đổi thức ăn thêm khoảng 6% theo các nghiên cứu nội bộ, cho phép nông dân cho



98% Hộ gia đình Việt sử dụng ít nhất 1 sản phẩm của Masan¹

heo xuất chuồng sớm hơn 12 ngày so với trung bình thị trường.

Bio-zeem là sản phẩm gia tăng giá trị trong các dòng thức ăn gia súc của chúng tôi, tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường thức ăn gia súc truyền thống, nơi mà người nông dân không thể phân biệt được sự khác nhau giữa các sản phẩm tương tự. Những nỗ lực đổi mới, cùng với sự đầu tư xây dựng thương hiệu là những lý do khiến 95% nông dân chăn nuôi heo chuyển sang sử dụng Bio-zeem sau khi sử dụng thử lần đầu.

Trong Quý 4 năm 2018, Masan Nutri-Science giới thiệu sản phẩm thịt mát đầu tiên tại Việt Nam với thương hiệu MEATDeli, xác lập tiêu chuẩn mới cho sản phẩm thịt sạch và an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng. Chúng tôi áp dụng công nghệ thịt mát từ Châu Âu đáp ứng tiêu chuẩn BRC, sản phẩm luôn được bảo quản xuyên suốt ở nhiệt độ 0 – 4°C từ nhà máy đến tận tay người tiêu dùng giúp mang lại sản phẩm tươi ngon trong thời gian lâu hơn.

Trong lĩnh vực tài chính, chúng tôi chú trọng vào đổi mới sáng tạo và nỗ lực vượt lên trước các đối thủ cạnh tranh cũng được thể hiện tốt tại Techcombank, Ngân hàng đang phát triển mô hình “Công nghệ Tiêu dùng” để phục vụ khách hàng cá nhân tốt hơn.

Trong lĩnh vực khoáng sản và chế biến giá trị gia tăng, chúng tôi đã tự xác lập vị thế là công ty sản xuất sản phẩm vonfram công nghệ cao với chi phí thấp, và chúng tôi đã dành đến 1% doanh thu vonfram cho hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Tiếp cận người tiêu dùng

Chúng tôi sở hữu mạng lưới phân phối sâu rộng nhất Việt Nam với khả năng tiếp cận người tiêu dùng một cách nhanh chóng và hiệu quả. Điều này thật sự quan trọng vì 70% dân số Việt Nam đang sống ở vùng nông thôn, phụ thuộc phần lớn vào kênh bán hàng truyền thống. Trong khi đó, các kênh phân phối hiện đại vẫn phát triển chậm, còn kênh bán lẻ vẫn còn phân mảnh.

Đối với sản phẩm hàng tiêu dùng, mạng lưới trên toàn quốc của chúng tôi bao gồm 300 nhà phân phối, tiếp cận khoảng 180.000 điểm bán hàng dành cho thực phẩm và 170.000 điểm bán hàng đồ uống. Hệ thống này là một trong những mạng lưới lớn nhất và sâu nhất trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh tại Việt Nam. Chúng tôi cũng tăng cường khả năng phân phối bằng cách bổ sung nhiều nhà phân phối ngành hàng đồ uống và các điểm phân phối hàng quán. Thành tích này giúp chúng tôi trở thành một trong số ít các công ty có sự hiện diện mạnh mẽ ở cả kênh phân phối hàng quán và kênh truyền thống về thực phẩm và đồ uống. Kết quả là 98% các hộ gia đình Việt Nam đang có ít nhất một sản phẩm của Masan.

Chúng tôi cũng có giải pháp “một cửa” độc đáo cho các nhà phân phối bởi vì danh mục sản phẩm lớn có thể đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam, cho phép chúng tôi xây dựng mối quan hệ lâu dài và sâu sắc với các nhà phân phối. Các trung tâm phân phối của chúng tôi được đặt ở những địa điểm chiến lược, có khả năng phân phối các sản phẩm thực phẩm và đồ uống trong ngày đến từng nhà phân phối trên toàn quốc. Hệ thống này còn mang lại nhiều thuận lợi cho chúng tôi trong thử nghiệm các sản phẩm mới một cách hiệu quả và tiết kiệm chi phí trên khắp Việt Nam. Chúng tôi thực hiện chính sách giảm hàng tồn kho tại nhà phân phối ít hơn một tháng để mang đến người tiêu dùng các sản phẩm luôn tươi mới.

Tại Masan Nutri-Science, chúng tôi có khoảng 750 nhân viên bán hàng phục vụ hơn 2.500 đại lý trên toàn quốc, phần lớn là các đại lý độc quyền. Mạng lưới phân phối trên toàn quốc của chúng tôi còn được tăng cường hơn nữa sau khi đầu tư cổ phần tại VISSAN, công ty có mạng lưới bán hàng toàn quốc đạt 130.000 điểm bán lẻ, hơn 1.000 siêu thị và cửa hàng tiện lợi. Sản phẩm thịt MEATDeli của chúng tôi được phân phối tại chuỗi 5 cửa hàng bán lẻ của MEATDeli tự vận hành và tại 40 siêu thị trong chuỗi Vinmart tại Hà Nội. Ban Điều hành dự kiến sẽ gia tăng mạng lưới phân phối với mục tiêu mở thêm 25 cửa hàng MEATDeli vào cuối năm 2019.

Đối với mảng dịch vụ tài chính, Techcombank duy trì mạng lưới khách hàng và mạng lưới chi nhánh rộng khắp. Trong năm 2018, ngân hàng phục vụ hơn 5 triệu khách hàng thông qua mạng lưới 315 chi nhánh và phòng giao dịch và hơn 1.110 máy ATM. Đây là một trong những mạng lưới lớn nhất của ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân tại Việt Nam. Là một ngân hàng ngay từ khi khởi đầu đã chú trọng sử dụng công nghệ, và trong những năm gần đây, hoạt động ứng dụng công nghệ tại Techcombank đã tạo bước đột phá giúp tăng cao lượng giao dịch hàng năm.

Các sản phẩm hóa chất từ khai thác khoáng sản của chúng tôi được cung ứng cho nhiều phân khúc người dùng cuối cùng ở nhiều châu lục khác nhau, đảm bảo đáp ứng nhu cầu khách hàng đa dạng. Chẳng hạn, tinh quặng florit được bán cho các nhà sản xuất fluoropolyme, fluorochemicals và florit nhôm trên khắp các khu vực tiêu thụ chủ yếu của châu Á, Trung Đông, Bắc Mỹ và châu Âu. Một ví dụ khác là vonfram, vốn được sử dụng trong nhiều ngành công nghiệp ô tô, hàng không vũ trụ, hàng tiêu dùng, khai thác mỏ, và thăm dò khai thác dầu khí.

Thúc đẩy năng suất với những nhà máy sản xuất đẳng cấp thế giới

Chúng tôi đã xây dựng 29 nhà máy sản xuất và chế biến tiên tiến nhất ở Việt Nam và trên thế giới. Nhờ hiệu quả từ quy mô lớn, chúng tôi hướng tới việc thúc đẩy năng suất nhằm

đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng với mức giá hợp lý hơn.

Các sản phẩm hàng tiêu dùng được sản xuất tại các nhà máy ở Bình Dương, Tp. Hồ Chí Minh, Phú Quốc, Hải Dương, Đồng Nai, Hậu Giang, Bình Thuận, Phú Yên, Quảng Ninh và Nghệ An... Nhờ mạng lưới nhà máy sản xuất rộng hơn trên khắp Việt Nam giúp chúng tôi tiết kiệm chi phí phân phối, đáp ứng khẩu vị của từng địa phương và tạo ra hiệu quả nhờ quy mô lớn từ việc áp dụng thiết bị và công nghệ sản xuất tiên tiến nhất mang đẳng cấp thế giới. Nhờ vậy, những sản phẩm của Công ty đạt tiêu chuẩn cao nhất về vệ sinh, an toàn thực phẩm cũng như hiệu suất với chất lượng đồng nhất. Đặc biệt, chúng tôi là công ty đầu tiên trên thế giới thiết kế và xây dựng dây chuyền sản xuất nước mắm hoàn toàn tự động.

Đầu năm 2017, chúng tôi đã đưa vào hoạt động Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm đẳng cấp thế giới tại Bình Dương. Với khoản đầu tư gần 3 triệu USD, chúng tôi tự hào khi có được một trong các Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm lớn nhất Việt Nam trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống. Trung tâm R&D gồm 3 tầng với phòng thí nghiệm, phòng ăn, phòng thử nghiệm và khu vực làm việc.

Đến cuối năm 2018, Masan có 13 nhà máy sản xuất thức ăn gia súc trên khắp Việt Nam.

Nhờ cải thiện hiệu quả hoạt động, mở rộng quy mô và giảm chi phí mua hàng, chúng tôi có được mức lợi nhuận gộp xếp loại cao nhất ngành thức ăn chăn nuôi toàn cầu.

Hiện nay, Masan đang sở hữu trại chăn nuôi heo công nghệ cao trên quy mô lớn khoảng 223,7 hecta tại Nghệ An với tổng đầu tư lên đến 1.400 tỷ đồng, và dành khoảng 200 tỷ đồng để đầu tư vào các hạng mục bảo vệ môi trường như nhà máy xử lý nước thải và trạm điện khí sinh học biogas. Chúng tôi tin rằng đây sẽ là trang trại chăn nuôi heo lớn nhất và hiện đại nhất trong Tỉnh. Trang trại của chúng tôi hiện nay đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn GLOBAL G.A.P.

Trong tháng 12 năm 2018, chúng tôi cũng đã đưa vào hoạt động tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam với dây chuyền thiết bị đồng bộ, tiên tiến nhất hiện nay do Marel – công ty hàng đầu thế giới về thiết bị giết mổ, chế biến thịt của Hà Lan cung cấp. Toàn bộ quy trình sản xuất theo công nghệ thịt mát từ Châu Âu – công nghệ này rất phổ biến tại các nước phát triển và là lần đầu tiên có mặt tại Việt Nam được các chuyên gia Châu Âu giàu kinh nghiệm trực tiếp vận hành và kiểm soát. Nhà máy sẽ được vận hành theo tiêu chuẩn BRC – tiêu chuẩn hàng đầu thế giới về an toàn thực phẩm. Nhà máy có công suất chế biến khoảng 1.400.000 con heo/năm, tương đương 140.000 tấn/năm với tổng đầu tư hơn 1.000 tỷ đồng trên diện tích đất khoảng 10

1. Kantar Worldpannel

Lực lượng lao động tăng sẽ thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng

hecta tại Hà Nam. Nhờ vậy, chúng tôi có thể đưa ra thị trường sản phẩm thịt mát (fresh chilled meat) dưới thương hiệu MEATDeli.

Trong lĩnh vực kinh doanh khoáng sản, chúng tôi đã xây dựng nhà máy chế biến quy mô lớn đạt tiêu chuẩn quốc tế đầu tiên của Việt Nam, có khả năng sản xuất bốn loại khoáng sản và kim loại khác nhau từ một thân quặng đơn. Nhà máy chế biến có dây chuyền sản xuất vonfram hiện đại và tiên tiến nhất thế giới, đây cũng là dự án vonfram mới đầu tiên được đưa vào vận hành sau hơn một thập niên vừa qua.

Trong tháng 8 năm 2018, chúng tôi đã mua lại 49% cổ phần tại MTC. MTC hiện nay trở thành 100% sở hữu bởi Masan Resources và được đổi tên thành Công ty TNHH Vonfram Masan. Việc mua lại cổ phần trên đã giúp chúng tôi tiến sâu hơn vào chuỗi giá trị vonfram để chế biến các hóa chất vonfram có giá trị cao như APT, BTO và YTO. Nhờ đó, Masan có thể hiện thực hóa tầm nhìn trở thành chuỗi tích hợp hoàn chỉnh chế biến hóa chất vonfram và kim loại công nghiệp cao có quy mô và tầm ảnh hưởng trên toàn cầu.

Đội ngũ nhân lực có tinh thần phụng sự người tiêu dùng

Trên thị trường khan hiếm nhân sự có kinh nghiệm, chúng tôi đã đầu tư xây dựng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp mạnh mẽ ở tất cả các cấp trong tổ chức. Chúng tôi tin tưởng vào việc tuyển dụng các chuyên gia có kinh nghiệm quốc tế và năng lực thực thi kinh doanh tại các thị trường mới nổi thông qua hoạt động xây dựng thương hiệu, phân

phối tại địa phương và đưa các phát kiến mới và phát triển sản phẩm mới. Đội ngũ quản lý của chúng tôi đóng vai trò then chốt trong việc biến Masan Group từ một văn phòng tư nhân nhỏ với danh mục đầu tư và kinh doanh dàn trải thành một trong những tập đoàn tư nhân lớn nhất của Việt Nam tập trung vào việc đáp ứng nhu cầu chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng.

Phần lớn các nhà quản lý tại Masan Group đều có kinh nghiệm tại các công ty FMCG với phương pháp quản lý đặt người tiêu dùng làm trọng tâm. Phương pháp này được nhân rộng sang các công ty vốn không được xem là công ty hàng tiêu dùng như ngành thức ăn chăn nuôi.

Đội ngũ nhân lực của Masan là những chuyên gia trẻ đến từ khắp nơi trên thế giới, có nhiều kinh nghiệm và có khả năng linh hoạt để thực hiện các dự án đa dạng nhằm tạo ra giá trị cao nhất cho cổ đông. Đội ngũ của chúng tôi tuy có thể có nền tảng kinh nghiệm khác nhau nhưng chúng tôi cùng chia sẻ văn hóa chung và độc đáo là “Masan Way” với những đặc tính sau: Đặt người tiêu dùng làm trọng tâm; Khả năng lãnh đạo; Luôn tìm ra giải pháp; Tinh thần trách nhiệm cao; Minh bạch; Chuyên môn cao. Bản thân họ cũng là cổ đông của Công ty.



Tiềm năng tăng trưởng của Việt Nam

Chiến lược của Masan Group được xây dựng dựa trên nhận định của chúng tôi về các cơ hội kinh doanh ở Việt Nam, một quốc gia có nền kinh tế được dự báo sẽ tăng trưởng nhanh nhất khu vực Đông Nam Á trong tương lai gần. Trong năm 2018, Việt Nam đạt tăng trưởng GDP 7,1%, là mức tăng trưởng cao nhất trong 11 năm qua (Theo Tổng cục thống kê GSO). Năm 2018 đánh dấu kỷ lục về dòng tiền đầu tư nước ngoài cộng với việc Việt Nam chủ động tham gia các hiệp định tự do thương mại quốc tế giúp Việt Nam xâm nhập sâu vào sân chơi quốc tế. Tuy nhiên, chúng tôi tin vào giá trị thực của Việt Nam nằm ở tiềm năng tiêu dùng trong nước.

Tiềm năng tiêu dùng trong nước

Đặc điểm nhân khẩu học và mức thu nhập ngày càng tăng ở Việt Nam thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh không ngừng của sức tiêu dùng trong nước. Đất nước vừa bước vào kỷ nguyên “Lợi tức Dân số -Demographic

Dividend” dự kiến kéo dài 30 năm với đặc điểm gần 70% của dân số hơn 95 triệu người nằm trong độ tuổi lao động, 56% dân số có độ tuổi dưới 30. Trong 10 năm tới, số người trong độ tuổi lao động dự kiến sẽ tăng thêm ít nhất 1 triệu người mỗi năm.

Lực lượng lao động tăng sẽ thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng. Bên cạnh đó, tác động hỗn hợp tích cực của một loạt yếu tố: tốc độ tăng trưởng kinh tế liên tục, quá trình đô thị hóa mạnh mẽ, “Lợi tức Dân số”, sự gia tăng của giới trung lưu, và mạng lưới bán lẻ hiện đại đang mở rộng, góp phần thúc đẩy mức tăng trưởng tiêu thụ thực phẩm trong trung và dài hạn.

Theo Nielsen, chỉ số niềm tin người tiêu dùng tăng mạnh trong quý 3/2018 giúp Việt Nam đứng thứ 2 thế giới về mức độ lạc quan.

Lĩnh vực thực phẩm và đồ uống của Việt Nam được mong đợi duy trì mức tăng trưởng hai con số trong tương lai gần, nhờ mức tăng thu nhập khả dụng kéo theo nhu cầu tăng của người tiêu dùng nội địa. Masan tin rằng sẽ có làn sóng mạnh mẽ trong việc chuyển đổi sang sử dụng sản phẩm cao cấp hơn hoặc sản phẩm có thương hiệu, và Masan muốn là động lực thúc đẩy làn sóng này.

Ngoài ra, người tiêu dùng cũng sẽ chuyển đổi từ chế độ ăn uống nhiều tinh bột sang đậm động vật nhiều hơn. Với việc tung ra

sản phẩm thịt mát có thương hiệu MEATDeli trong Quý 4 năm 2018, hoạt động kinh doanh chuỗi giá trị thịt của chúng tôi đã bước đầu tiến vào ngành tiêu dùng nhanh (FMCG) với mục tiêu thực hiện chuyển đổi ngành thịt heo có giá trị 10,2 tỷ USD vốn còn phân mảnh, không có thương hiệu và thiếu tiêu chuẩn sang sản phẩm thịt ngon và an toàn.

Những hạn chế của việt nam tạo lợi thế cho mô hình kinh doanh của chúng tôi

Mặc dù Việt Nam có được mức ổn định kinh tế lớn hơn trong năm 2018 nhưng vẫn còn nhiều thách thức. Khu vực kinh tế tư nhân tuy tăng trưởng mạnh mẽ nhưng vẫn còn ở quy mô nhỏ, phân tán, thể hiện qua doanh thu và thị phần thấp. Các công ty thuộc khu vực kinh tế tư nhân còn gặp nhiều khó khăn từ sự thiếu hụt nguồn vốn dài hạn, thiếu năng lực chuyên môn và sự cạnh tranh khốc liệt từ các công ty đa quốc gia lớn. Masan Group quản lý các rủi ro này và giải quyết những mặt hạn chế gây khó khăn cho khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam bằng cách xây dựng hoạt động kinh doanh có quy mô và thiết lập các nền tảng vận hành hàng đầu để có thể tiếp tục tăng trưởng trong các chu kỳ kinh tế, thực hiện hợp nhất và gia tăng thị phần.

Masan tiếp tục chuyển đổi tạo đà tăng trưởng cao

Lịch sử đổi mới của Tập đoàn Masan

Công ty tiền thân đầu tiên của Tập đoàn Masan được thành lập năm 1996, hoạt động kinh doanh thực phẩm và hàng tiêu dùng châu Á tại thị trường Đông Âu. Trong những ngày đầu, chúng tôi chủ yếu tập trung vào thị trường Đông Âu và sản phẩm chủ yếu của chúng tôi là các loại nước chấm và mì ăn liền. Sau đó chúng tôi bắt đầu sản xuất tại Việt Nam khi hoạt động xuất khẩu tăng mạnh. Đến năm 2000, chúng tôi tập trung hơn vào thị trường trong nước và ra mắt thành công nước tương cao cấp Chin-su vào năm 2002. Thành công của Chin-su được tiếp nối bởi các thương hiệu Nam Ngư (nước mắm phổ biến nhất tại Việt Nam) và Tam Thái Tử (nước tương phổ biến nhất tại Việt Nam).

Năm 2007, Masan tham gia ngành hàng thực phẩm tiện lợi với sự ra mắt của Omachi, nhãn hiệu mì ăn liền cao cấp. Gần đây, chúng tôi đã mở rộng danh mục thực phẩm tiện lợi với sự ra đời của Kokomi (mì ăn liền cho phân khúc phổ thông) và Komi (cháo ăn liền). Hiện chúng tôi là giữ thị phần đứng thứ hai và đứng đầu cho phân khúc cao cấp tại Việt Nam trong ngành hàng này.

Năm 2008, Masan đã tái cơ cấu lại và đặt tên là Công ty cổ phần Tập đoàn Masan, bao gồm mảng kinh doanh thực phẩm tăng trưởng nhanh và giữ 20% cổ phần tại ngân hàng Techcombank, giúp Tập đoàn có quy mô lớn hơn và tiến đến phục vụ tầng lớp

trung lưu đang nổi tại Việt Nam. Tập đoàn Masan được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 5 tháng 11 năm 2009 với mã chứng khoán “MSN”, và ngay lập tức trở thành công ty lớn thứ sáu tại Thị trường Chứng khoán Việt Nam theo giá trị vốn hóa. Trong năm 2009, một số nhà đầu tư nổi tiếng toàn cầu như TPG đã trở thành cổ đông của Tập đoàn.

Năm 2010, Masan mua lại cổ phần kiểm soát của mỏ Núi Pháo, một trong những mỏ vonfram lớn nhất thế giới và thành lập công ty Masan Resources. Tập đoàn Masan cũng tăng lợi ích kinh tế tại Techcombank trong năm này.

Năm 2011, Masan gia nhập thị trường đồ uống qua việc mua lại cổ phần kiểm soát tại Vinacafé Biên Hòa, nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất Việt Nam. Kể từ đó, Tập đoàn đã phát triển mảng kinh doanh đồ uống để trở thành không chỉ là nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất Việt Nam với các nhãn hàng Vinacafé và Wake-Up, mà còn là công ty nước khoáng nội địa lớn nhất với các nhãn hàng như Vĩnh Hảo và Quang Hanh. Tháng 4 năm 2011, KKR đã đầu tư 159 triệu USD vào mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống của Masan. Hai năm sau, KKR đã giá trị tăng đầu tư thêm 200 triệu USD.

Năm 2014 đánh dấu năm hoạt động đầu tiên của Masan Resources với việc khánh thành

nhà máy chế biến khoáng sản Núi Pháo. Khi đạt được cột mốc này, Masan trở thành công ty đầu tiên trên thế giới trong hơn một thập kỷ vừa qua đưa một dự án vonfram mới vào vận hành. Masan Resources được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán UpCom vào tháng 9 năm 2015.

Vào tháng 9 năm 2014, Masan giới thiệu nhãn hàng Sư Tử Trắng, sản phẩm bia phổ thông đạt tốc độ tăng trưởng nhanh nhất tại Việt Nam trong năm 2015.

Trong nửa đầu năm 2015, Masan thành lập Masan Nutri-Science nhằm thâm nhập và chuyển đổi chuỗi giá trị thịt của Việt Nam với mục tiêu cuối cùng là cung cấp các sản phẩm thịt có thương hiệu để phục vụ tốt hơn người tiêu dùng. Masan Nutri-Science hiện là công ty sản xuất thức ăn gia súc lớn nhất Việt Nam sở hữu thương hiệu Bio-zeem.

Vào tháng 12 năm 2015, Singha, nhà sản xuất bia đầu tiên và lớn nhất Thái Lan, đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Masan, và trở thành cổ đông lớn trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống của Tập đoàn. Thỏa thuận với Singha là giao dịch M&A lớn nhất từ trước đến nay ở Việt Nam, cho phép hai đối tác phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng trong khu vực “Inland ASEAN” (bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Campuchia và Lào), với danh mục sản phẩm thực phẩm và đồ uống cùng hệ thống phân phối của mình.

Trong vòng 1 năm sau khoản đầu tư đầu tiên của Singha, Masan đã tung ra sản phẩm nước mắm Chin-su Yod Thong tại Thái Lan.

Vào tháng 3 năm 2016, để hướng đến mô hình kinh doanh tập trung vào hàng tiêu dùng và củng cố thị trường chuỗi giá trị thịt qua việc xây dựng thương hiệu, hệ thống phân phối và phương thức thực thi tốt nhất, Masan đã mua lại 14% cổ phần của VISSAN, công ty thịt tươi sống và thịt chế biến lớn nhất Việt Nam. Vào tháng 6 năm 2016, Masan đã tăng cổ phần tại VISSAN lên 24,9%, sau đó, khởi công trang trại chăn nuôi heo tại Nghệ An, thúc đẩy sứ mệnh của Masan trong việc thiết lập mô hình 3F, gia tăng năng suất trong toàn bộ chuỗi giá trị thịt của Việt Nam.

Vào tháng 4 năm 2017, KKR, một công ty quản lý quỹ đầu tư tư nhân hàng đầu, đã đầu tư 150 triệu USD đầu tư vào Masan Nutri-Science để sở hữu 7,5% cổ phần, và 100 triệu USD mua lại cổ phần Masan Group. Đây là khoản đầu tư thứ hai của KKR vào Masan, sau khoản đầu tư vào Masan Consumer với tổng giá trị 359 triệu USD. Khoản đầu tư mới này của KKR thể hiện niềm tin vào tầm nhìn của Masan Nutri-Science để xây dựng ngành hàng thịt có thương hiệu hàng đầu.

Vào tháng 8 năm 2018, Masan Resources đã mua lại 49% cổ phần từ H.C. Starck trong Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck và được đổi tên thành Công

ty TNHH Vonfram Masan. Giao dịch này là bước quan trọng để Masan Resources trở thành nhà sản xuất hóa chất vonfram tích hợp hoàn có quy mô và ảnh hưởng toàn cầu.

Vào tháng 10 năm 2018, SK Group đã mua 109.899.932 cổ phiếu quỹ từ Masan Group với tổng đầu tư khoảng 470 triệu USD. Hiện nay SK sở hữu 9,45% cổ phần tại Masan Group. Giao dịch này sẽ giúp Masan Group và SK có thể cùng nhau theo đuổi các cơ hội đầu tư tiềm năng tại Việt Nam cũng như tận dụng kinh nghiệm của hai bên để cùng thực hiện M&A và hợp tác chiến lược.

Đoạn tóm tắt nêu trên chỉ đề cập đến những cột mốc quan trọng của Tập đoàn và chưa hoàn toàn phác họa phương pháp tiếp cận có kỷ luật nhưng sáng tạo của Masan trong xây dựng các doanh nghiệp, hướng đến kiến tạo giá trị dài hạn, cũng như chưa thể hiện được đầy đủ nền tinh thần doanh nhân độc đáo (“Masanship”) đã góp phần tạo ra những thành công của Masan.

Chúng tôi hy vọng rằng các phần khác của Báo cáo Thường niên này sẽ cung cấp cho quý độc giả cái nhìn sâu sắc hơn về Masan và những gì chúng tôi có thể đạt được trong tương lai.

Để biết thêm chi tiết về lịch sử của Tập đoàn, vui lòng xem phần “Thông tin chung về Công ty”.

Báo cáo phát triển bền vững của Masan

“Keep going” với lý tưởng thật sự, chứ không chỉ quan tâm đến tài chính

Tập đoàn Masan là một trong những doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam tập trung vào hoạt động sản xuất thực phẩm và đồ uống, chuỗi giá trị thịt, khoáng sản và dịch vụ tài chính.

Mục tiêu của chúng tôi là **và được thế giới công nhận là niềm tự hào Việt Nam thông qua việc tạo dựng một mô hình kinh doanh thành công độc đáo ở châu Á.**

Điều khiến Masan trở nên độc đáo là niềm tin vào việc áp dụng mô hình “Đặt người tiêu dùng làm trọng tâm” trong tất cả các hoạt động kinh doanh. Qua đó, chúng tôi có thể giúp 95 triệu người Việt Nam chỉ phải trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của họ. Tuy nhiên, để phục vụ người tiêu dùng với các sản phẩm vượt trội chưa đủ để trở thành “Niềm tự hào của Việt Nam”. Chúng tôi phải “Keep going” với lý tưởng thật sự, chứ không chỉ là quan tâm đến tài chính. Để làm được điều đó, chúng tôi phải có chiến lược để tăng trưởng bền vững.

Để đạt được điều đó, chúng tôi luôn dựa trên bốn giá trị cốt lõi: **Cùng nhau thịnh vượng (Win-win), Chính trực, Khả năng lãnh đạo và Phát triển bền vững**, giúp chúng tôi luôn đi đúng hướng một cách bền vững về môi trường, kinh tế và xã hội. Chúng tôi cũng luôn tuân thủ các nguyên tắc sau:

- **Bảo vệ môi trường:** Khuyến khích việc tự nguyện giảm thiểu ảnh hưởng đến môi trường trong suốt vòng đời của sản phẩm

bao gồm việc áp dụng những sáng kiến mới, giảm thiểu lượng tài nguyên tiêu thụ, vật liệu thải và khí thải phát tán ra ngoài môi trường.

- **Trách nhiệm xã hội:** Cam kết thực hiện chính sách chủ động và liên tục cải thiện cơ sở vật chất, không chỉ đáp ứng mà còn làm tốt hơn những gì pháp luật yêu cầu. Theo đó, chúng tôi muốn đóng góp nhiều nhất vào việc cải thiện sức khỏe và đời sống của cộng đồng tại những địa phương chúng tôi hoạt động, từ đó đội ngũ Masan được xã hội và nhà chức trách công nhận và tuyên dương.

- **Phát triển kinh tế:** Đóng góp vào tăng trưởng kinh tế bằng việc thúc đẩy đổi mới sáng tạo dựa trên nền tảng khoa học, kỹ thuật tiên tiến với các giá trị đạo đức cao nhất cho các sản phẩm sạch và khác biệt cho tiêu dùng, thương mại và ứng dụng công nghiệp.

Mô hình phát triển doanh nghiệp bền vững của chúng tôi xoay quanh mối tương tác hòa hợp giữa con người, trái đất và lợi nhuận. Chúng tôi tin rằng đích đến của một công ty phát triển bền vững là mang đến những giá trị chung lâu dài về mặt tài chính, môi trường, xã hội và đạo đức. Phát triển bền vững đã trở thành nguồn cảm hứng cho chúng tôi để sáng tạo và tăng trưởng trong tương lai xuyên suốt tất cả các lĩnh vực kinh doanh. Vì lẽ đó, chúng tôi đã thành lập Ủy ban Phát triển Bền vững để đi đầu trong tất cả các hoạt động phát triển

bền vững tại Masan và báo cáo các hoạt động này đến Hội đồng Quản trị.

Tại Masan, Ủy ban Phát triển Bền vững giám sát, đánh giá và hướng dẫn Công ty về những hoạt động thực tiễn tốt nhất nhằm giúp cải thiện môi trường và xã hội, nâng tầm trải nghiệm của người tiêu dùng, tăng giá trị Công ty cho các cổ đông, và kiến tạo một thế giới tốt đẹp hơn.

Masan đã nhận trách nhiệm kiến tạo nên những giá trị mới cho người tiêu dùng kể từ

khi thành lập vào năm 1996. Trong những năm qua, chúng tôi đã chuyển mình thành một công ty phát triển bền vững, vừa tạo được tăng trưởng tài chính mạnh mẽ, vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh bền vững. Từ đó giúp chúng tôi cải thiện hiệu quả, cắt giảm chi phí, giảm chất thải ra môi trường và tối ưu sản xuất.

Với Báo cáo này, chúng tôi hy vọng sẽ mang đến một cái nhìn toàn diện hơn về những nỗ lực của Masan nhằm theo đuổi mục tiêu

phát triển bền vững và tạo ra những giá trị chung lớn hơn vì đó vốn là bản chất của công việc của chúng tôi. Chúng tôi tin rằng con đường Masan đang đi hiện nay là sự giao thoa giữa những mục tiêu kinh doanh và phát triển xã hội. Với niềm tin lớn vào việc cải thiện đời sống của người tiêu dùng, chúng tôi đang đi đúng hướng để tạo nên một tương lai tốt đẹp hơn cho chúng tôi nói riêng lẫn xã hội nói chung.



“Doing well by doing good”

Tại Masan, những điều chúng tôi làm không chỉ là công việc mà còn là lý tưởng, đó là khát vọng khám phá các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn để có thể giúp nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt Nam. Trong hành trình 23 năm vừa qua, chúng tôi đã biến khát vọng thành lý tưởng để theo đuổi và hiện thực hóa giấc mơ của mình.

Mỗi ngày, với đội ngũ hơn 9.000 nhân viên của Masan làm việc không mệt mỏi để mang lại các sản phẩm và dịch vụ đột phá nhằm đáp ứng các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của hơn 95 triệu người Việt với giá cả hợp lý. Chúng tôi tự hào về bức tranh của Masan ngày hôm nay với điểm nhấn là những con số biết nói, chính là quả ngọt từ những cam kết đầy trách nhiệm và nỗ lực không ngừng để thực hiện sứ mệnh đã chọn:

- Doanh thu năm 2018 đạt 38.188 tỷ đồng
- Top 10 doanh nghiệp Thực phẩm và Đồ uống Uy tín Việt Nam 2018 (Vietnam Report)
- 98% hộ gia đình sử dụng ít nhất 1 sản phẩm của Masan (Kantar Worldpanel)
- Đóng góp 6.100 tỷ đồng vào ngân sách Nhà nước năm 2018
- 29 nhà máy tại 18 tỉnh thành ở Việt Nam

Tuy nhiên, câu chuyện về phát triển bền vững không thể thiếu sự song hành của phát triển và mang lại giá trị cho đời sống xã hội, đóng góp vào cộng đồng địa phương, và chung tay bảo vệ môi trường.



Masan đóng góp 6.100 tỷ đồng vào ngân sách Nhà nước trong năm 2018

Phát triển sản phẩm và quy trình sáng tạo

Phát kiến mới

Vui lòng xem thông tin tại mục “Phát kiến vì tương lai” trong phần “Câu chuyện của Masan Group”.

Mua hàng có trách nhiệm

Trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm và đồ uống, nguyên liệu sản xuất chính của chúng tôi là những nguyên liệu thực phẩm và vật liệu đóng gói. Các nguyên liệu chính được sử dụng trong sản xuất của chúng tôi gồm cá cơm, nước mắm cốt, dầu cọ, rau củ khô, đậu nành, ớt, bột mì, cà phê, đường, bột kem, nước khoáng, khí gas, thịt, các hương liệu và các loại gia vị khác. Ngoài ra, các vật liệu đóng gói như nhãn giấy, nhựa, thủy tinh, hộp các-tông, tờ/cốc giấy và túi nhựa là các thành phần quan trọng trong chi phí sản xuất sản phẩm của chúng tôi.

Phần lớn các nguyên liệu dùng để sản xuất các sản phẩm của chúng tôi là hàng hóa. Chúng tôi thường ký hợp đồng nhận trực tiếp hay trả lại (take-or-pay) có mức giá cố định lên đến một năm với nhà cung cấp. Chi phí nguyên liệu nhập khẩu trong những năm qua chiếm khoảng 80% tổng chi phí nguyên vật liệu được sử dụng (bao gồm cả nguyên liệu chúng tôi nhập khẩu trực tiếp từ nguồn nguyên liệu nước ngoài và nhập khẩu mà chúng tôi đã mua thông qua trung gian hoặc các nhà cung cấp). Để đảm bảo truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, chúng tôi yêu cầu các nhà cung cấp nước ngoài cung

cấp cho chúng tôi giấy chứng nhận xuất xứ, phân tích, kiểm dịch không có biến đổi gen; các nhà cung cấp trong nước thì cần có giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch động vật và thực hành nông nghiệp tốt. Các nhà cung cấp đạt chất lượng trong thời gian dài được coi là “nhà cung cấp có bảo đảm” và sẽ tiếp tục được tham gia theo hợp đồng hàng năm.

Thành phần nguyên liệu chủ yếu trong thành phẩm của Masan Nutri-Science gồm có cám gạo, bánh dầu đậu nành, bắp, khô dầu cải ép và bột thịt được mua cả trong lẫn ngoài nước. Bánh dầu đậu nành và bắp được nhập khẩu từ nhiều nước trên thế giới dựa trên cơ sở đánh giá chất lượng và giá cả của các nhà cung cấp uy tín hàng đầu thế giới. Trong khi đó, cám gạo chủ yếu sử dụng nguồn trong nước. Nguyên liệu thu mua từ nước ngoài dựa trên các hợp đồng được ký kết trước 6 tháng và kiểm soát giá dựa trên thành phần năng lượng, protein và dinh dưỡng. Nguyên liệu trong nước được các nhân viên thu mua tại từng nhà máy. Các hợp đồng thường ngắn hạn và giá mua được xem xét hàng tuần theo biến động thị trường.

Nguyên liệu thô cần thiết cho hoạt động sản xuất của Masan Resources bao gồm nguyên liệu thô cơ bản và hóa chất chuyên dùng trong hoạt động chế biến. Thông thường, mỏ Núi Pháo lấy nguồn nguyên liệu thô cơ bản và một phần hóa chất từ các nhà cung cấp trong nước. Các hóa chất chuyên dụng còn lại được mua từ các nhà cung cấp quốc tế.

Chúng tôi tin rằng mô hình đối tác để hỗ trợ nhà cung cấp của chúng tôi và đảm bảo bền vững về nguồn cung. Chẳng hạn như trong lĩnh vực cà phê, nhằm hướng tới mô hình sản xuất cà phê bền vững, Công ty Vinacafé Biên Hoà đã cùng với chính quyền tỉnh Đắk Lắk tổ chức lớp tập huấn đầu tiên về nội dung “Thực hiện mô hình sản xuất cà phê và thực hiện tái canh cây cà phê bền vững”. Cũng trong chương trình tập huấn này, đại diện công ty Vinacafé Biên Hoà cũng trao tặng café giống cho các hộ trồng cà phê tại buôn Kotam, xã Ea Tu. Masan tin rằng ngành cà phê của Việt Nam sẽ chỉ có “giá trị gia tăng” cao khi bà con nông dân được trang bị đủ kiến thức về tái canh cà phê, giúp gia tăng năng suất cà phê, nâng cao thu nhập và góp phần phát triển kinh tế địa phương.

Trong sản xuất nước mắm, Masan cũng làm việc sát sao với các ngư dân để nâng cao nhận thức về việc đánh bắt cá quá mức. Đây không chỉ là đơn giản là việc đảm bảo nguồn cung vì việc sản xuất phải phụ thuộc vào nguồn cá cơm, chúng tôi còn hiểu rằng việc đánh bắt quá mức sẽ ảnh hưởng đến hệ môi trường sinh thái và khả năng tái tạo nguồn tài nguyên.

Đảm bảo về chất lượng

Người tiêu dùng Việt Nam ngày càng quan tâm đến chất lượng và an toàn của thực phẩm mà họ sử dụng. Tại Masan Consumer Holdings, chúng tôi đã thành lập một đội ngũ quản lý chất lượng bao gồm gần 300 chuyên gia kiểm soát chất lượng có trách nhiệm kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu sử dụng

Chúng tôi cùng chia sẻ khát vọng chung – phụng sự người tiêu dùng

tại các nhà máy sản xuất của chúng tôi cũng như các thành phẩm.

Đội ngũ quản lý chất lượng của chúng tôi đã phát triển một quá trình kiểm tra bốn bước để đảm bảo rằng các sản phẩm luôn đồng nhất và đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của chúng tôi. Bốn bước này bao gồm kiểm tra chất lượng nguyên liệu đầu vào, giám sát quá trình sản xuất và đóng gói, kiểm tra mẫu sản phẩm hoàn chỉnh tại kho và kiểm tra chất lượng sản phẩm tại nhà phân phối.

Để đảm bảo chất lượng đồng nhất và liên tục của nguyên liệu chúng tôi nhận được từ các nhà cung cấp, chúng tôi tiến hành đánh giá hàng năm của việc cung cấp nguyên liệu của các nhà cung cấp. Bộ phận thu mua của chúng tôi và các phòng ban có liên quan, chẳng hạn như đội bảo đảm chất lượng, kho vận, tài chính, và đội ngũ marketing, cùng nhau đánh giá từng hạng mục kiểm soát chất lượng, bao gồm cả giá cả, năng lực sản xuất, độ tin cậy giao hàng và khả năng đáp ứng.

An toàn lao động

Nhân viên là tài sản quý giá nhất của chúng tôi. Chúng tôi cam kết đảm bảo chất lượng cuộc sống cho toàn thể nhân viên được thể hiện qua các chính sách an toàn lao động hiệu quả. Chúng tôi chịu trách nhiệm cung cấp cho nhân viên các thiết bị bảo hộ lao động, các biện pháp giữ an toàn và vệ sinh nơi làm việc và môi trường tốt để làm việc. Chúng tôi cũng thường xuyên thực hiện huấn luyện đội ngũ nhân viên về các hành vi

phù hợp an toàn lao động cho bản thân và cho người khác, và áp dụng kiến thức này trong cuộc sống hàng ngày. Trong năm 2018, Masan Consumer đã tổ chức 55.000 giờ huấn luyện phòng cháy chữa cháy và cách thức xử lý các trường hợp khẩn cấp cho tổng cộng 4.700 nhân viên. Bên cạnh tham gia huấn luyện, chúng tôi cũng liên tục bảo trì máy móc thiết bị nhằm đảm bảo an toàn cho cán bộ công nhân viên.

Các nhà máy của chúng tôi đạt các tiêu chuẩn về sản xuất HACCP, ISO 9001 (hệ thống quản lý chất lượng), ISO 22000 (Hệ thống quản lý an toàn thực phẩm) và OHSAS 18001 (chứng nhận hệ thống quản lý an toàn và sức khỏe người lao động).

Bền vững về nhân lực

Tại Masan, chúng tôi tin rằng ưu thế cạnh tranh lớn nhất của chúng tôi là nguồn nhân lực và giúp chúng tôi có thể tạo ra được giá trị dài hạn. Vì thế, chúng tôi đã thực hiện và tạo mọi điều kiện để mang lại giá trị dài hạn và bền vững cho từng cá nhân và cả tổ chức. Hiện nay, chúng tôi là là một trong những công ty dẫn đầu trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, chuỗi giá trị thịt, chế biến khoáng sản và nguyên liệu cho ngành công nghiệp toàn cầu và dịch vụ tài chính, chúng tôi cam kết nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt Nam. Chúng tôi tin vào việc tạo ra quan hệ đối tác có lợi cho đôi bên “win-win” để mở ra nhiều cơ hội mới cũng như mang lại lợi ích cho cá nhân và đóng góp lớn hơn cho đất nước.

Chúng tôi chủ động tìm kiếm nguồn nhân lực vừa phù hợp với giá trị chung của mình khi đáp ứng những nhu cầu từ khách hàng, vừa nhiệt huyết và đầy động lực trong công việc để có thể nâng cao chất lượng đời sống hàng ngày của người tiêu dùng. Không đơn thuần là công việc, chúng tôi cung cấp cả một sự nghiệp, một cơ hội cùng nhau phát triển song song với hoạt động kinh doanh vượt trên mức kì vọng của họ để từ đó đạt đến những lợi ích lớn hơn nữa.

Chúng tôi tin rằng các cơ hội lớn và cách tiếp cận linh hoạt sẽ giúp mình thu hút được nhân tài với chuyên môn khác nhau.

Đa dạng và tập trung

Chúng tôi tự hào có nguồn nhân lực đa dạng, tuy có những khác biệt nhưng đều cùng chung một khát vọng – phụng sự người tiêu dùng. Sự đa dạng này đem lại những góc nhìn, niềm tin, chuyên môn và kinh nghiệm khác nhau giúp đưa ra các chiến lược, ý tưởng và giải pháp sáng tạo đột phá, đây chính là động lực cho tăng trưởng của chúng tôi.

Ngoài nguồn nhân lực trong nước với lợi thế am hiểu địa phương và thị hiếu người tiêu dùng, chúng tôi còn tìm kiếm các tài năng xuất sắc đến từ nhiều nơi trên thế giới để cùng đóng góp tạo ra giá trị vượt trội cho người tiêu dùng và cổ đông.

- Đến nay, Masan đã có 29 nhà máy tại 18 tỉnh thành Việt Nam, gồm có Phú Quốc, Cần Thơ, Vĩnh Long, Hậu Giang, Tiền

Giang, Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai, Bình Định, Bình Thuận, Phú Yên, Khánh Hòa, Nghệ An, Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng, Hà Nam và Thái Nguyên. Để tạo điều kiện cho địa phương phát triển và tận dụng nhân lực địa phương, chúng tôi ưu tiên tuyển dụng từ chính cộng đồng địa phương và tập huấn nhân viên của mình đáp ứng được các yêu cầu kinh doanh luôn thay đổi.

- Chương trình Masan Young Entrepreneurs (“MYE”) mang đến nhiều cơ hội đặc biệt nhằm phát triển các tài năng trẻ vì chúng tôi tin vào lý tưởng phát triển lớp thế hệ kế tiếp giữ vai trò là nhà lãnh đạo tương lai. Chúng tôi tạo điều kiện cho các tài năng trẻ gặt hái kinh nghiệm kinh doanh thực tế từ lãnh đạo có thâm niên và chuyên gia trong ngành, giúp họ thể hiện đam mê và theo đuổi mục tiêu nhằm viết nên câu chuyện thành công của chính mình, và từ đó có những ảnh hưởng tích cực đến cuộc sống của 95 triệu người tiêu dùng Việt Nam. Được trải nghiệm cơ hội làm việc qua các phòng ban và các dự án khác nhau, những thành viên MYE sẽ được trang bị các kĩ năng và năng lực cần thiết để bắt đầu sự nghiệp, trong khi đó vẫn tập trung phát triển bản thân nhờ vào các lớp đào tạo kỹ năng lãnh đạo và giao tiếp và nhiều kỹ năng khác.

- 25% lãnh đạo cấp cao của Masan là nữ giới. Chúng tôi hỗ trợ các nữ lãnh đạo có

năng lực tốt được cơ hội thăng tiến và đảm nhận các vị trí cao hơn. Chính các nữ lãnh đạo tài năng là lợi thế cho việc kinh doanh bền vững trong dài hạn.

- Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2018, Masan Group và các công ty con có tổng cộng 9.135 nhân viên, 31% trong số đó là nhân viên nữ. Nguồn nhân lực của chúng tôi được đào tạo tốt với trình độ học vấn cao, cụ thể như sau:

Trình độ ¹	Tỉ lệ
Sau đại học	1%
Cử nhân	39%
Cao đẳng	11%
Trung cấp nghề	14%
Trung học phổ thông	17%
Trung học cơ sở	17%
Tổng cộng	100%

Phát triển tài năng và gìn giữ nhân tài

Tại Masan, chúng tôi tạo mọi điều kiện để nhân viên học hỏi và cơ hội thể hiện khả năng bản thân, phát triển năng lực để có thể phát triển nghề nghiệp của bản thân trong dài hạn và từ đó đóng góp vào sự phát triển của Công ty và đất nước.

Chúng tôi giữ chân những người giỏi nhất bằng việc trao đổi rõ ràng những công cụ quản lý hiệu suất, và tài nguyên đủ để hỗ trợ quá trình phát triển của họ, cùng những buổi

đào tạo kỹ năng lãnh đạo nâng cao; và bằng cách hiểu rõ những yêu cầu về năng lực của mình là gì và ta cần nguồn tài trí như thế nào trong tương lai, cụ thể là một kế hoạch dẫn đến thành công. Quá trình đánh giá tài năng của chúng tôi trên quy mô toàn tập đoàn do các lãnh đạo cấp cao thực hiện hai lần một năm để xác định các yếu tố như khả năng học hỏi, tiềm năng lãnh đạo và chuyên môn. Quá trình này giúp chúng tôi tìm kiếm những nhân viên có thể chuyển sang vai trò lãnh đạo.

Chúng tôi thực hiện đánh giá minh bạch kết quả làm việc hàng năm của nhân viên ở tất cả các cấp, điều này giúp Công ty đưa ra quyết định cho lương bổng và phúc lợi của nhân viên. Chúng tôi đề cao việc tưởng thưởng nhân viên công bằng, phù hợp với năng lực và sự đóng góp của họ cho sự phát triển của Tập đoàn. Những nhân viên giỏi nhất của chúng tôi cũng đồng thời là cổ đông của Công ty, điều này giúp khuyến khích tinh thần doanh nhân và mang lại giá trị cao nhất cho cổ đông.

Các chương trình phúc lợi và đào tạo cho nhân viên

Chúng tôi khuyến khích nhân viên và quản lý trực tiếp của họ chia sẻ trách nhiệm với nhau để đảm bảo mỗi cá nhân đều có thể có cơ hội được đào tạo, phát triển tiềm năng tối đa của mình. Chúng tôi tạo nhiều cơ hội đào tạo cho mọi nhân viên và có kế hoạch cụ thể để họ có thể học hỏi và phát triển tốt năng lực của mình. Mọi kết quả của quá trình học tập,

1. Phần lớn nhân viên có bằng trung cấp hoặc thấp hơn đang làm việc tại các nhà máy, nhà kho hoặc các điểm bán hàng, là tài xế hoặc nhân viên tạp vụ.

Masan Nutri-Science đầu tư 200 tỷ đồng vào hệ thống xử lý nước thải tại trang trại nuôi heo kỹ thuật cao

bao gồm số lượng các khóa học và giờ đào tạo đã hoàn thành luôn được chúng tôi theo dõi sát sao nhằm duy trì quá trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong tương lai. Chúng tôi liên tục đầu tư vào các chương trình giáo dục và đào tạo cho nhân viên có trình độ và/hoặc có khả năng áp dụng. Những chương trình này tạo cơ hội cho nhân viên nâng cao kỹ năng và kiến thức chuyên môn của họ. Ngoài ra, mỗi đơn vị đều được hướng dẫn cụ thể cho nhân viên tùy thuộc vào vị trí của họ.

Nhân viên trực tiếp tham gia sản xuất trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống cũng được tham gia các khóa đào tạo về vệ sinh an toàn thực phẩm và nhận chứng chỉ của Cục An toàn Thực phẩm.

Một ví dụ điển hình cho việc đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực là Masan Resource, đây là một trong các công ty dẫn đầu trong việc cung cấp các khóa đào tạo, huấn luyện và tạo cơ hội phát triển kỹ năng và chuyên môn cho nhân viên. Năm 2018, Masan Resources đã thực hiện 4.917 giờ đào tạo với 377 chủ đề. Chúng tôi đã đào tạo tổng cộng 93.880 giờ làm việc nhằm nâng cao kỹ năng chuyên môn và kỹ năng mềm cho nhân viên, như vậy, con số này tương đương với 87 giờ làm việc cho mỗi nhân viên mỗi năm. Ngoài ra, các nhân viên xuất sắc đã được các nhà quản lý bầu chọn để tham dự các chương trình đào tạo chuyên ngành ngắn hạn.

Bền vững về môi trường

Tại Masan, chúng tôi luôn nghiêm túc đánh giá các tác động lên môi trường. Chúng tôi đảm bảo các nhà máy sản xuất đáp ứng các tiêu chuẩn về môi trường, áp dụng các biện pháp xử lý chất thải và sử dụng tài nguyên bền vững. Khi chúng tôi lên kế hoạch cho bất kỳ dự án mới nào, chúng tôi luôn tính toán trước các ảnh hưởng đến môi trường xung quanh, từ đó lên các phương án bảo vệ môi trường phù hợp trước khi thực hiện dự án.

Nước thải cũng như các chất thải công nghiệp khác tạo ra từ quá trình sản xuất của chúng tôi được xử lý và lưu giữ theo cả quy chuẩn trong nước và quốc tế. Để đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành, tại tất cả các nhà máy, chúng tôi đã lắp đặt thiết bị quan trắc môi trường và thực hiện tái chế một số loại chất thải (bao gồm cả chất thải rắn, lỏng và khí).

Bộ phận Pháp chế và Tuân thủ của chúng tôi cùng với bộ phận An toàn, Sức khỏe và Môi trường (SHE) cùng có trách nhiệm giám sát việc tuân thủ các quy định về môi trường trên toàn quốc, cũng như theo dõi sát sao tình hình luật và quy định về môi trường.

Ngoài ra, bộ phận kỹ thuật của từng công ty con còn tiến hành thử nghiệm mẫu chất thải định kỳ để giám sát tuân thủ pháp luật và các quy định môi trường liên quan.

Chúng tôi tin rằng mình là doanh nghiệp tiên phong trong việc áp dụng các nguyên tắc bảo vệ môi trường trong hoạt động sản xuất tại Việt Nam.

Nâng cao ý thức về môi trường

Cam kết về môi trường của chúng tôi được khởi nguồn từ những điều gần gũi nhất, trước hết là quan tâm đến môi trường xung quanh nơi làm việc. Các nhà máy của Masan và khu vực lân cận được phủ xanh và cung cấp không khí trong lành.

Masan cũng ý thức được việc phải nâng cao nhận thức của chính cán bộ nhân viên và người dân địa phương về thay đổi khí hậu và môi trường. Trong những năm qua, nhân viên Masan Resources đã và đang là đầu tàu cùng người dân địa phương tham gia vào phong trào phủ xanh đồi trọc và phát triển diện tích đất rừng và trồng các loại cây có giá trị kinh tế, góp phần giúp cân bằng môi trường sinh thái xung quanh nhà máy. Masan Resources đã phủ xanh hơn 1 hecta ở phía nam khu vực nhà máy. Dự kiến sau hơn 1 năm nữa, diện tích được phủ xanh sẽ mở rộng lên hơn 10ha.

Masan Resources đã hỗ trợ trang bị cho các xã lân cận hơn 30 cụm loa truyền thanh và các trạm thu phát sóng; thành lập các trung tâm thông tin tại cộng đồng để có thể tiếp cận đến 3.000 hộ gia đình của các xã bị ảnh hưởng bởi dự án. Nhờ vậy, chúng tôi có thể giảm thiểu rủi ro bằng cách minh bạch hóa thông tin về quản lý môi trường tốt nhất,

đồng thời khuyến khích người dân gìn giữ môi trường, đặc biệt là nguồn nước.

Trong năm 2018, Masan Resources đã tổ chức 16 buổi huấn luyện cho 600 người tham gia về phân loại chất thải tại nhà, cách dùng sản phẩm sinh học để xử lý rác phân hủy được và giảm thiểu sử dụng túi nhựa trong hoạt động hàng ngày. Chúng tôi cũng hỗ trợ thành lập 7 câu lạc bộ “phụ nữ với việc bảo vệ môi trường”, hỗ trợ thu gom và xử lý chất thải hóa học độc hại, cung cấp thông tin truyền thông (bảng hiệu, brochure, poster,...) và xúc tiến các chương trình hành động hàng tháng nhằm dọn sạch khu vực công cộng của từng làng. Đến cuối năm, tình hình môi trường đã có những tiến triển tích cực và chúng tôi cũng ghi nhận 50% số dân sử dụng dịch vụ thu gom rác thải.

Nguồn nước

Tại Masan, bảo vệ tài nguyên nước là một trong những vấn đề được ưu tiên. Với sự trợ giúp của thiết bị giám sát tiên tiến, chúng tôi có thể theo dõi việc sử dụng nước tốt hơn.

Masan Consumer Holdings đã đầu tư xây dựng hệ thống xử lý nước thải hiện đại do đối tác Hà Lan thiết kế cho các nhà máy ở Bình Dương, Hải Dương và Nghệ An. Kết quả kiểm tra chất lượng nước thải sau xử lý đều đạt chuẩn A, tiêu chuẩn cao nhất tại Việt Nam và đạt tiêu chuẩn ISO 14001 về quản lý môi trường. Khoảng 10% nước thải được xử lý và tái sử dụng để tưới cây và vệ sinh nhà máy. Masan Consumer cũng là một trong những

đơn vị tiên phong trong minh bạch hóa quy trình xử lý nước thải thông qua việc lắp đặt hệ thống quan trắc nước thải tự động, báo cáo trực tiếp và liên tục với Sở Tài nguyên và Môi trường Bình Dương. Trong năm 2018, chúng tôi sử dụng gần 2 triệu mét khối nước cho cả hoạt động sản xuất và dân sinh.

Masan Nutri-Science dành ngân sách lên đến 200 tỷ đồng, đầu tư vào hệ thống xử lý nước thải có mức độ hiện đại nhất áp dụng với các trang trại chăn nuôi tại Việt Nam. Nước thải của trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An sau xử lý đạt loại A, có thể tái sử dụng 70% lượng nước tuần hoàn và cung cấp ngược lại cho trang trại sử dụng.

Trong năm 2018, Masan Resources đã hoàn thành phân tích hơn 8.300 mẫu nước. Kết quả giám sát nước thải hàng ngày được tự động gửi email đến nhân sự phụ trách của phòng ban liên quan để tăng hiệu quả việc kiểm soát chất lượng nước.

Trên đây là những ví dụ để chứng minh việc thực hiện các cam kết của chúng tôi về sử dụng nguồn nước hiệu quả theo khuyến cáo của Ngân hàng Thế giới. Trong đó bao gồm: giảm phụ thuộc vào khai thác nước, tăng tỷ lệ nước tái sử dụng và không ngừng cải thiện khả năng xử lý nước thải.

Năng lượng sạch và tái tạo

Việt Nam là một đất nước có đường biển dài, do đó, chúng tôi hiểu rất rõ tầm quan trọng của

việc giảm lượng chất thải carbon nhằm đối phó với biến đổi khí hậu. Do đó, yêu cầu về tiết kiệm hoặc sử dụng năng lượng hiệu quả trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết đối với các doanh nghiệp mong muốn phát triển bền vững. Tại Masan Consumer Holdings, chúng tôi áp dụng công nghệ biogas từ trấu và mùn cưa để tạo năng lượng cho toàn bộ nhà máy. Đây là một nguồn năng lượng không những thân thiện với môi trường, chi phí thấp mà còn giúp tạo việc làm và tăng thu nhập cho người dân địa phương. Từ năm 2013 đến nay, chúng tôi đã có những nỗ lực vượt bậc nhằm hạ mức sử dụng năng lượng và đã giảm năng lượng tiêu thụ từ 15-40% tùy theo dây chuyền sản xuất. Gần 30% năng lượng sử dụng trong sản xuất có nguồn gốc từ nguyên liệu tái sinh. Trong năm 2018, Masan Consumer Holdings tiêu thụ 255 nghìn tấn hơi nước và 5.300 kilowat điện.

Năm 2018, Masan Consumer Holdings nâng cấp các hệ thống trao đổi nhiệt và làm mát tại dây chuyền sản phẩm gia vị, các máy nén khí tại dây chuyền vỏ chai nhựa ,và nhờ vậy đã giảm được tiêu thụ hơi và điện. Công ty cũng lắp đặt một hệ thống thủy phân nước tương tại nhà máy Bình Dương - nơi có các hệ thống kiểm soát ô nhiễm công nghệ cao tiên tiến nhất Đông Nam Á. Tiêu chí khí thải sau khi phân giải nước tương của chúng tôi cũng cao hơn tiêu chuẩn khí thải tại Việt Nam hiện nay rất nhiều.

Tại Masan Nutri-Science, nhằm tiết kiệm năng lượng, chúng tôi tăng hiệu suất lò hơi

Chúng tôi đã tài trợ xây dựng cây cầu thứ 4 “Cầu Ngang Kênh 8” tại Tiền Giang



Cái Bè, tỉnh Tiền Giang. Đây là cây cầu thứ 4 mà Masan Consumer đã xây tặng người dân vùng đồng bằng sông Cửu Long;

- Trước Tết 2019, chúng tôi làm việc với Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội thành phố Hồ Chí Minh và chính quyền các tỉnh thành khác nhằm trao tay 5.000 phần quà đến người nghèo, trẻ em mồ côi cũng như công nhân khu công nghiệp, tổng trị giá lên đến gần 2 tỷ đồng.

Quản trị doanh nghiệp

Tập đoàn Masan cam kết áp dụng các hệ thống quản lý tốt nhất, các quy trình, chính sách và minh bạch thông tin ở mức cao nhất. Ngoài sự giám sát của các nhà đầu tư lớn ở nước ngoài và các cơ chế giám sát bắt buộc theo luật pháp Việt Nam như Hội đồng quản trị, Hội đồng giám sát và Ban Giám đốc. Đồng thời, chúng tôi chúng tôi có các ủy ban sau nhằm đạt những tiêu chuẩn quản trị cao cấp hơn, bao gồm:

- **Ủy ban Quản lý và Tuân thủ:** Đứng đầu là Thành viên Hội đồng Quản trị độc lập và bao gồm nhân sự từ bộ phận Pháp chế và Giám đốc Tài chính của Tập đoàn. Ủy ban này định kỳ thuê bên thứ ba để đánh giá hoạt động doanh nghiệp nhằm xác định và giám sát việc tuân thủ các quy định của Tập đoàn, đồng thời đưa ra các kiến nghị để nâng cao hoạt động và chính sách quản trị doanh nghiệp.

và máy nghiền và chuyển sang sử dụng bóng đèn LED. Trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao của Masan ở Nghệ An được xem là tiên tiến nhất Việt Nam trong bảo vệ môi trường vì có khả năng tự sản xuất biogas từ quá trình sản xuất và tự cung cấp điện cho vận hành trại.

Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Masan tin vào việc cải thiện đời sống cộng đồng tại những nơi mà chúng tôi đặt nhà máy và hợp tác với người dân địa phương.

Là một đơn vị hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân, chúng tôi đã đóng góp hơn 6.100 tỷ đồng thuế vào ngân sách nhà nước trong năm 2018. Ngoài trở thành doanh nghiệp đóng thuế nhiều nhất các tỉnh có nhà máy hoạt động, chúng tôi còn tạo ra công ăn việc làm và giúp cải thiện đời sống của người dân địa phương. Đồng thời, chúng tôi đã dành một phần lợi nhuận để phát triển cộng đồng thông qua các hoạt động giúp đỡ và tạo điều kiện cho cá nhân vượt qua khó khăn và vươn lên trong cuộc sống.

Chăm sóc sức khỏe cộng đồng

Chúng tôi dành sự quan tâm đặc biệt đối với sức khỏe của cộng đồng, đặc biệt là những bệnh nhân nghèo không có đủ điều kiện để trang trải chi phí chăm sóc sức khỏe cho bản thân.

Trong năm 2018, Masan Consumer Holdings hỗ trợ tổng cộng 280 triệu đồng cho Hội bảo trợ Người khuyết tật, Quyền trẻ em và Bệnh nhân nghèo tỉnh Quảng Nam thực hiện các ca mổ tim cho trẻ em nghèo tại Bệnh viện Đà Nẵng.

Masan Resources đã thực hiện nhiều chiến dịch nâng cao nhận thức về sức khỏe cộng đồng, các nhân viên y tế của chúng tôi chăm sóc sức khỏe cho 185 người bị ảnh hưởng chất độc da cam tại khu vực phụ cận. Chúng tôi cũng khởi xướng Chiến dịch hiến máu nhân đạo trong năm 2018 và đã có khoảng 150 người tham gia.

Hoạt động khuyến học

Giáo dục đóng vai trò quan trọng trong việc giảm nghèo và Masan vẫn luôn đồng hành, tài trợ học bổng cho các chương trình giáo dục. Để đạt được mục đích này, năm 2018, chúng ta đã thực hiện các hoạt động sau:

- MSR đã mở thư viện ngoài trời với cảnh quan đẹp và tạo sân chơi lành mạnh cho gần 500 học sinh của trường trung học Phục Linh.
- Chúng tôi cũng đã đóng góp vào việc cải thiện các lớp học và cơ sở hạ tầng giáo dục trên khắp Việt Nam trong năm 2018.

Phát triển đời sống cộng đồng

Masan tin rằng phát triển các dự án và cơ sở hạ tầng sẽ giúp được những người kém may mắn trong cuộc sống trong dài hạn, Vì lẽ đó, chúng tôi đầu tư vào nâng cấp cơ sở hạ

tầng xã hội bao gồm cơ sở vật chất về y tế, trường học và đào tạo nghề. Chúng tôi cũng muốn điểm lại những thành tựu đã đạt được trong các năm qua:.

- MSR đã xây dựng 3 khu tái định cư Nam Sông Công, Hùng Sơn 3 và Đồng Bông được chúng tôi xây dựng với đầy đủ hạng mục cơ sở hạ tầng gồm: hệ thống cấp nước sinh hoạt, điện, điện thoại và hệ thống cống thoát nước... 3 khu tái định cư này là nơi ở mới cho hơn 1.200 hộ bị ảnh hưởng, giúp họ an cư, lạc nghiệp; Ngoài ra, chúng tôi tiếp tục xây dựng và nâng cấp trường học, bệnh viện, trung tâm văn hóa, nhà thờ và các khu vui chơi;
- Phục hồi sinh kế - Tại Núi Pháo, chúng tôi ưu tiên tuyển dụng lao động địa phương một cách trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các nhà thầu. Hiện nay, hơn 50% lực lượng lao động của MSR là những người dân ở khu vực bị ảnh hưởng bởi dự án;
- Hỗ trợ khởi nghiệp - Từ năm 2013, thông qua Ngân hàng Chính sách Xã hội, chúng ta đã hỗ trợ hơn 250 hộ dân chịu ảnh hưởng bởi Dự án Núi Pháo được vay vốn ưu đãi để thúc đẩy sản xuất kinh doanh, chủ yếu trong các lĩnh vực nông nghiệp, dịch vụ và bán lẻ;
- Trong năm 2018, chúng tôi đã hỗ trợ người dân vùng phụ cận xây dựng hơn 600m đường xi măng nông thôn xã Hà Thượng

và xã Phục Linh. Chúng tôi cũng đã cải tạo 150m kênh tưới tiêu ở xã Hà Thượng. Các dự án này đã đem lại lợi ích cho 300 người dân địa phương, trong đó có các em học sinh hàng ngày phải đi trên con đường này để đến trường;

- Masan Resources đã hỗ trợ thành lập 13 tổ sản xuất chè theo tiêu chuẩn VietGap gồm 355 hộ dân với tổng diện tích đất cho chương trình VietGap là 87,54ha. Như vậy, Masan Resources đã đóng góp lần lượt 21% và 10% vào quỹ đất trồng chè theo chuẩn VietGap của huyện Đại Từ và tỉnh Thái Nguyên. (Nguồn: Trung tâm kiểm định

chất lượng giống và vật tư hàng hóa nông nghiệp Thái Nguyên);

- Vào ngày Quốc tế Thiếu nhi, Masan Consumer Holdings hợp tác với Hội bảo trợ Người khuyết tật, Quyền trẻ em và Bệnh nhân nghèo tỉnh Quảng Nam phân phát quà gồm cặp sách, sách và thực phẩm cho 300 em nhỏ.
- Năm 2018, Masan Consumer phối hợp với Quỹ Nam Phương tham gia chương trình “Kiến tạo Nhịp cầu”, qua đó tài trợ 500 triệu đồng nhằm xây dựng một cây cầu mới mang tên “Cầu Ngang Kênh 8” tại xã

Thành công không chỉ thể hiện ở kết quả tài chính mà còn thể hiện ở những thay đổi xã hội mà chúng tôi đã đóng góp

- **Ủy ban Phát triển và Chiến lược:** Đứng đầu là Tổng Giám đốc Tập đoàn, cơ cấu thành viên bao gồm Tổng Giám đốc và quản lý cấp cao từ các Công ty con, Giám đốc Tài chính của Tập đoàn, Giám đốc Phát triển và Chiến lược, và Giám đốc Nhân sự của Tập đoàn. Ủy ban này phát triển và thông qua các chiến lược ngắn hạn lẫn dài hạn của các công ty con và của cả Tập đoàn, bao gồm đặt các chỉ tiêu và giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu đó. Ủy ban này có nhiệm vụ thúc đẩy tinh thần trách nhiệm trong Tập đoàn và đảm bảo các chỉ tiêu của các công ty con và đánh giá nhân sự một cách khách quan nhất. Hiện bộ phận Kiểm toán Nội Bộ đang báo cáo trực tiếp cho Ủy ban này.
- **Ủy Ban Phát triển Bền Vững:** Ủy ban này báo cáo lên Hội đồng quản trị và bao gồm Tổng Giám đốc và các quản lý cấp cao từ các công ty con chủ chốt của Masan. Vai trò của Ủy ban là xem xét, đưa ra khuyến nghị, và thông qua mục tiêu, chính sách các chương trình liên quan đến phát triển bền vững và bảo vệ môi trường. Để thực hiện vai trò của mình, Ủy ban hỗ trợ các công ty con đạt được mục tiêu phát triển bền vững, đồng thời tận dụng các hoạt động này để nâng cao hình ảnh, thương hiệu của Công ty trên thị trường.

Masan hiện đang phát triển Bộ phận Kiểm toán nội bộ chặt chẽ với sự trợ giúp từ các cố vấn quốc tế nhằm xây dựng mô hình quản trị rủi ro.

Giải thưởng trong năm 2018

- Cam kết phát triển bền vững của chúng tôi được công nhận bởi các tổ chức cả trong và ngoài nước:
- Masan Group có mặt trong “Top 10 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam” và “Top 10 Doanh nghiệp tư nhân có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam” năm 2018 theo xếp hạng của Vietnam Report.
 - Masan Group được công nhận là “Công ty có chiến lược M&A tiêu biểu nhất thập kỷ (2009-2018)” bởi báo Đầu Tư Việt Nam và AVM Việt Nam.
 - Masan Consumer dẫn đầu “Top 10 Công ty thực phẩm uy tín” năm 2018, theo xếp hạng của Vietnam Report.
 - Vinacafé Biên Hoà được Bộ Khoa học và Công nghệ kết hợp cùng Hiệp hội nhãn hiệu quốc tế (INTA) công nhận là Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam trong Dự án bảo hộ nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam. Vinacafé Biên Hòa còn là “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” 22 năm liền theo bình chọn của Hiệp hội Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao.
 - Vinacafé Biên Hòa còn được nằm trong “Top 10 Công ty Thực phẩm Uy tín Việt Nam năm 2018” theo xếp hạng của Vietnam Report.

- Nước khoáng Vĩnh Hảo đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” 22 năm liền theo bình chọn của Hiệp hội Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao.
- ANCO và Proconco tự hào là “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” năm 2018.
- Masan Resources nằm trong “Top 500 Doanh nghiệp Lớn nhất Việt Nam” và “Top 500 Doanh nghiệp Tăng trưởng Nhanh nhất Việt Nam” do Vietnam Report bình chọn, “Top 100 Doanh nghiệp phát triển bền vững” do VCCI bình chọn.
- Masan Resources được Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Thái Nguyên trao tặng bằng khen “Doanh nghiệp xuất sắc tỉnh Thái Nguyên” và nằm trong “Top 50 thương hiệu tốt nhất Việt Nam năm 2018” theo bình chọn của Cục Sở hữu trí tuệ quốc gia.
- Techcombank nhận giải “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2018” của Euromoney và “Ngân hàng giao dịch tài chính tốt nhất Việt Nam 2018” của Global Banking & Finance Review.

Hướng về mục tiêu phát triển bền vững

Tại Masan, phát triển bền vững nghĩa là sự dung hòa giữa các bên liên quan và môi trường. Chọn con đường phát triển theo triết lý “Doing well by doing good”, Masan tự hào là doanh nghiệp dẫn đầu trên nền tảng kinh doanh bền vững, tạo những kỳ tích mang dấu ấn của chính mình xuyên suốt lịch sử hình thành.

Đối với chúng tôi, thành công không dừng lại ở những con số biết nói mà niềm hạnh phúc

lớn nhất là nhìn thấy và cảm nhận những đổi thay tích cực trong đời sống hằng ngày. Phát triển bền vững là một phần tự nhiên của khát khao cải thiện đời sống của hơn 90 triệu người tiêu dùng Việt Nam.

Chúng tôi luôn “keep going” với chiến lược của mình, đồng nghĩa với việc vững bước với con người và cộng đồng, và vững bước cùng sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam.



BÁO CÁO CỦA Ban Điều Hành



Khái quát về kinh tế vĩ mô

Nền kinh tế Việt Nam trong năm 2018 đã đạt tăng trưởng ấn tượng nhất thập kỷ với một bước nhảy vọt trong quý tư. Theo Tổng cục thống kê (GSO), GDP thực đã tăng 7.1% trong năm 2018, đánh dấu mức tăng cao nhất trong vòng 11 năm qua (với GDP danh nghĩa trên 10.6%). Sự phát triển mạnh mẽ trong khu vực dịch vụ, công nghiệp và xây dựng đã tiếp sức cho sự tăng trưởng năm 2018, trong khi đó sản lượng nông nghiệp cũng có sự gia tăng. Cơ cấu đóng góp vào GDP của ngành nông nghiệp đã giảm còn 15% trong năm 2018 từ mức 22% ở thập kỷ trước, điều này cho thấy sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế mạnh mẽ trong thời kỳ công nghiệp hóa hiện nay.

Tuy nhiên, giá trị cốt lõi của kinh tế Việt Nam lại nằm ở tiềm năng khai thác được từ tiêu dùng trong nước khi nhu cầu tiêu dùng chiếm đến 2/3 GDP (Theo GSO). Sức mua đang ngày càng tăng của thị trường trong nước đã giúp tổng doanh thu từ ngành bán lẻ và dịch vụ ở Việt Nam năm 2018 đạt 4.396.000 tỉ đồng (191 tỉ USD), tăng 12% so với năm 2017 (theo số liệu từ Bộ Công Thương). Đến năm 2025, khu vực bán lẻ và dịch vụ khách hàng được dự đoán sẽ tăng trưởng hàng năm 14% với tổng doanh thu đạt mức 11.000.000 tỉ đồng (484 tỉ USD). Lực lượng lao động ngày càng tăng sẽ thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng. Bên cạnh đó, nhờ vào kinh tế tiếp tục tăng trưởng, quá trình đô thị hóa diễn ra mạnh mẽ, tầng lớp trung lưu tăng lên và mạng lưới bán lẻ hiện đại đang mở rộng sẽ góp phần thúc đẩy tăng trưởng tiêu thụ thực phẩm trong thời gian trung và dài hạn.

Việt Nam tiếp tục thu hút các nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài lớn (FDI), với mức FDI đã giải ngân tăng 9%, đạt 19 tỉ USD năm 2018. Tăng trưởng FDI được thúc đẩy bởi vị trí chiến lược của Việt Nam cùng sự cắt giảm chi phí sản xuất, mang lại giá trị đặc biệt cho chuỗi cung ứng toàn cầu. Giao dịch thương mại quốc tế và hoạt động đầu tư tăng cao nhờ các thỏa thuận thương mại như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA). Việt Nam được hưởng lợi từ cuộc chiến thương mại giữa Trung Quốc – Hoa Kỳ trong dài hạn từ sự chuyển dịch FDI từ Trung Quốc sang các nước trong ASEAN.

Tăng trưởng GDP được kỳ vọng vẫn đạt mức cao với mục tiêu đặt ra là 6,6-6,8% trong năm 2019 (cao nhất Đông Nam Á). Các yếu tố cơ bản như giá trị thặng dư cao, kiểm soát lạm phát, tăng FDI và tăng dự trữ ngoại hối. Tiêu dùng vẫn giữ mức cao với tăng trưởng của ngành bán lẻ đạt 12% vào năm 2018. Mặc dù vậy, vẫn còn 1 số rủi ro khi khả năng thanh khoản giảm do lãi suất tăng, và ngân hàng Trung ương có thể tìm cách thắt chặt chính sách tiền tệ nếu lạm phát tăng cao.

Nói chung, Masan đang được hưởng lợi từ nền kinh tế vĩ mô ổn định, đặc biệt là nhu cầu tiêu dùng tăng cao. Với vai trò là người dẫn đầu thị trường trong các sản phẩm hàng tiêu dùng gồm thực phẩm và đồ uống, thịt và các sản phẩm từ thịt, và dịch vụ tài chính (thông qua công ty liên kết Techcombank).

Mục tiêu chiến lược của Masan là thỏa mãn tối đa các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam

Tổng quan về kết quả hoạt động và triển vọng tăng trưởng

Ông Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của Masan Group chia sẻ: *“Với kết quả kinh doanh này, chúng ta đã hoàn thành xuất sắc năm đầu tiên của kế hoạch 5 năm. Và đây mới chỉ là bước khởi đầu. Chiến lược trọng tâm của chúng ta đang khởi động đã tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm kế tiếp. Masan Consumer sẽ tiếp tục chiến lược “cao cấp hóa” (“premiumization”) bằng cách mở rộng danh mục sản phẩm bằng các sản phẩm cao cấp, giúp tăng trưởng 20% mỗi năm. Với việc tung nhãn hiệu MEATDeli - sản phẩm thịt sạch và an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng, Masan Nutri-Science đặt mục tiêu trở thành công ty dẫn đầu thị trường thịt heo trị giá 10,2 tỷ đô la Mỹ: cơ hội tăng trưởng cao với biên lợi nhuận của ngành hàng tiêu dùng. Masan Resources sẽ tiếp tục đầu tư vào công nghệ cao để trở thành nhà sản xuất hóa chất vonfram và kim loại công nghiệp cao. Techcombank sẽ tập trung vào phục vụ đời sống tài chính của 95 triệu người Việt Nam, tối đa hóa nguồn thu nhập từ phí thông qua các dịch vụ tài chính ngân hàng. Mục tiêu chiến lược của Masan là thỏa mãn tối đa các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam. Chúng ta luôn kiên định với mục tiêu đó. Và chúng ta sẽ đạt được.”*

Masan Group (“MSN”) đặt doanh thu thuần năm 2018 là 38.188 tỉ đồng, tăng 1,5% so

với mức 37.621 tỉ đồng năm 2017. Masan Consumer Holding (“MCH”) đạt mức tăng trưởng doanh thu 28,2%, còn Masan Resources (“MSR”) tăng trưởng 27,0% trong năm 2018 so với năm 2017. Doanh thu thuần của Masan Nutri-Science (“MNS”) giảm 25,2% vì nông dân tái đàn chậm hơn Ban Đàn hành dự báo. Nếu bỏ doanh thu của MNS ra thì doanh thu thuần hợp nhất tăng 27,9%. EBITDA hợp nhất năm 2018 đã tăng 11,6% từ mức 9.396 tỉ đồng năm 2017 lên 10.482 tỉ đồng biên lợi nhuận gộp hợp nhất tăng 20 điểm cơ bản và tỉ lệ SG&A trên doanh thu hợp nhất giảm 257 điểm cơ bản. Biên EBITDA hợp nhất trong năm 2018 đạt 27,4%, tăng 247 điểm cơ bản so với năm 2017.

Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty của hoạt động kinh doanh chính năm 2018 (không bao gồm lợi nhuận một lần) đạt 3.478 tỉ đồng, tăng 57,1% so với mức 2.213 tỉ đồng năm 2017. Biên lợi nhuận sau thuế của hoạt động kinh doanh chính đạt mức 9,1% vào năm 2018 so với 5,9% năm 2017. MCH là động lực tăng trưởng chính với doanh thu tăng 28,2% và biên EBITDA đạt 24,0%, hơn 365 điểm cơ bản so với năm 2017. Hơn thế nữa, tỉ lệ SG&A trên doanh thu thuần năm 2018 giảm 257 điểm cơ bản so với năm 2017, và chi phí lãi suất hợp nhất năm 2018 giảm 16,4% cũng giúp lợi nhuận tăng. Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty

năm 2018 (số liệu đã kiểm toán) tăng 58,5% lên 4.916 tỉ đồng, chủ yếu nhờ lợi nhuận một lần là 1.472 tỉ đồng thu được từ việc bán một phần cổ phần của MSN tại TCB trong quý 2 năm 2018 (lợi nhuận một lần thu được từ trái phiếu chuyển đổi của Techcombank trong quý 4 năm 2017 là 933 tỉ đồng).

Doanh thu thuần năm 2018 của MCH tăng 28% lên 17.346 tỉ đồng, so với mức 13.526 tỉ đồng trong năm 2017. Động lực chính cho tăng trưởng này là nhờ thành công trong chiến lược cao cấp hóa các sản phẩm gia vị và thực phẩm tiện lợi, và tăng trưởng của sản phẩm đồ uống, và việc quản lý chặt chẽ số ngày tồn kho tại nhà phân phối còn dưới 1 tháng. Sau khi xây dựng nền tảng đặt khách hàng làm trọng tâm trong năm 2018 và chuyển sang mô hình tập trung vào xây dựng thương hiệu, lợi nhuận của MCH tăng hơn 200% trong năm 2018 so với năm 2017. Doanh thu thuần của ngành hàng gia vị tăng 35% trong năm 2018 với doanh thu của các sản phẩm cao cấp tăng hơn 40% so với năm 2017, trong khi doanh thu thuần của ngành thực phẩm tiện lợi tăng 29%, trong đó sản phẩm cao cấp năm 2018 tăng trưởng khoảng 50% so với năm 2017. Doanh thu thuần của ngành hàng đồ uống năm 2018 tăng 36% chủ yếu nhờ vào tăng trưởng của nước tăng lực. Nước tăng lực đã tăng trưởng khoảng 60% trong 2018 nhờ sản phẩm Wake-up 247 với

tăng sức mạnh thương hiệu và mở rộng hệ thống phân phối. Doanh thu thuần của cà phê hòa tan có mức tăng trưởng 2 chữ số trong năm 2018 nhưng cũng đặt ra yêu cầu phải có phát kiến đột phá để duy trì tăng trưởng này. Trái với các kì vọng của Ban Điều hành, doanh thu thuần của bia chỉ tăng 23%, đạt 388 tỉ đồng trong năm 2018, dù Masan đã xây dựng lực lượng nhân viên bán hàng tập trung thâm nhập kênh hàng quán - động lực cho phát triển kinh doanh trong năm 2019. Doanh thu của thịt chế biến giảm 5% trong năm 2018, chủ yếu do việc trì hoãn thành lập liên doanh với Jinju Ham của Hàn Quốc. Xúc xích cao cấp “Ponnie” là sản phẩm kết hợp đầu tiên được tung ra vào quý 4 năm 2018 và được kì vọng sẽ đưa thêm các phát kiến mới trong năm 2019.

Tập trung đầu tư vào thương hiệu và đưa phát kiến mới vào sản phẩm giúp doanh thu thuần của MCH được kì vọng sẽ tăng hơn 20% trong năm 2019. Tiếp tục thực hiện việc cao cấp hóa ngành gia vị và thực phẩm tiện lợi tăng trưởng cao của ngành đồ uống như năm 2018 sẽ là động lực tăng trưởng chính. Các rủi ro có thể xảy ra là việc tung ra sản phẩm mới không thành công hoặc sức mua của người tiêu dùng giảm, hoặc không thể đẩy mạnh phát triển ngành bia. Tuy nhiên, trong 5 năm tới, MCH có những mục tiêu lớn hơn với tầm nhìn trở thành công ty sáng

tạo bậc nhất thị trường bằng việc đưa ra các phát kiến đột phá. Đến năm 2022, MCH nhắm đến mục tiêu đạt 2 tỉ USD doanh thu thuần, trong đó các sản phẩm và thương hiệu mới đóng góp 50% doanh thu, nhờ vào sức mạnh thương hiệu và tận dụng mạng lưới phân phối sẵn có.

Ngành thức ăn chăn nuôi của MNS đã chịu ảnh hưởng nghiêm trọng bởi giá thịt heo không ổn định suốt 2 năm qua, làm cho thị trường thức ăn chăn nuôi thương mại giảm 72%, từ khoảng 6,3 triệu tấn vào năm 2016 xuống còn 1,5 triệu tấn năm 2018. Tuy nhiên, sản lượng thức ăn cho heo của Masan chỉ giảm 58%, điều này cho thấy sức mạnh thương hiệu và chất lượng sản phẩm của chúng tôi. 2018 cũng là năm chúng tôi ảnh hưởng mạnh từ giá hàng hóa tăng (đậu nành và bắp) cũng như sự tụt giảm trong cơ cấu doanh thu từ các sản phẩm thức ăn chăn nuôi cao cấp. Kết quả là doanh thu thuần của MNS giảm 25,2% còn 13.977 tỉ đồng trong năm 2018. Tuy nhiên, giá heo vẫn giữ trên 45.000 đồng/kg suốt 3 quý cuối của năm 2018 thì doanh thu của MNS đã tăng trong quý 4 năm 2018. Tuy nhiên, do dịch tả lợn Châu Phi bùng nổ tại miền Bắc trong suốt quý 1 năm 2019, chúng tôi dự đoán doanh thu từ thức ăn gia súc của MNS tăng trưởng 1 con số trong năm 2019. Trong khi đó, MNS đã đầu tư chiến lược vào xây dựng nền tảng



Techcombank tiếp tục đầu tư vào công nghệ mang lại giải pháp tài chính hiện đại cho 95 triệu người tiêu dùng Việt Nam

kinh doanh thịt tươi thông qua việc đưa vào vận hành trang trại nuôi heo kỹ nghệ cao tại Nghệ An và tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam vào cuối năm 2018. Trang trại có công suất 230.000 - 250.000 con lợn thịt hàng năm và tổ hợp chế biến tại Hà Nam với công suất 1,4 triệu con heo mỗi năm. Với việc tung ra sản phẩm thịt mát “MEATDeli” vào quý 4 năm 2018, đây là mảnh ghép cuối cùng để trở thành công ty thịt có thương hiệu, nhằm đáp ứng nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng cho sản phẩm thịt ngon và an toàn. MEATDeli hiện được bán qua hệ thống cửa hàng riêng và chuỗi siêu thị Vinmart tại Hà Nội. Ban Điều hành dự kiến tăng cường mạng lưới phân phối nhằm đạt thị phần 5-10% tại Hà Nội trong thời gian vào cuối năm 2019.

Trong năm 2019, doanh thu thuần của MNS được dự báo sẽ tăng từ 20% đến 40%, trong đó doanh thu ngành thức ăn chăn nuôi sẽ tăng trưởng một chữ số do rủi ro bùng nổ dịch tả lợn Châu Phi. Doanh thu thuần của thịt tươi có thể sẽ đóng góp khoảng 10% vào doanh thu thuần hợp nhất của MNS. Các rủi ro tiềm năng chủ yếu nhất là sự bùng phát dịch bệnh làm ảnh hưởng đến tăng trưởng doanh thu và khả năng mở rộng mạng lưới phân phối thịt tươi. Trong vòng 5 năm tới,

MNS đặt mục tiêu chiếm 5-10% thị phần toàn quốc trong ngành có giá trị thị trường là 10,2 tỉ USD và xây dựng mạng lưới phân phối số 1 cả nước thông qua sự kết hợp của các cửa hàng bán lẻ của mình và hợp tác với đối tác trong kênh phân phối hiện đại và truyền thống. Tầm nhìn dài hạn của MNS là xây dựng doanh nghiệp tiêu dùng đáp ứng các nhu cầu về thịt cho người tiêu dùng Việt Nam. MNS đặt mục tiêu vào năm 2022 đạt 2 tỉ USD doanh thu thuần, trong đó, sản phẩm thịt có thương hiệu đóng góp 50% doanh thu và biên lợi nhuận bằng với Masan Consumer.

Trong năm 2018, công ty liên kết Techcombank của chúng tôi đã trở thành ngân hàng cổ phần đầu tiên có lợi nhuận trước thuế (“PBT”) vượt mốc 10 nghìn tỉ đồng với tăng trưởng doanh thu liên tiếp trong 13 quý. TCB đã đóng góp đáng kể vào lợi nhuận của chúng tôi khi đóng góp 1.895 tỉ đồng vào lợi nhuận hợp nhất của Công ty. Cùng với sự tăng trưởng kinh tế Việt Nam, TCB tạo ra các kỉ lục mới với lợi nhuận trước thuế năm 2018 đạt 10.661 tỉ đồng (tăng 31% so với năm 2017) và tổng thu nhập hoạt động là 16.927 tỉ đồng (tăng 10% so với năm 2017). Kết quả vượt bậc này đạt được là nhờ sự phát triển của tất cả bộ phận kinh doanh, trong đó tăng trưởng tín dụng tăng 20% trong năm 2018

còn chất lượng tài sản ở mức ổn định với mức nợ xấu đạt 1,8% vào cuối năm 2018. Chi phí tín dụng thấp hơn và sự chặt chẽ trong quản lý chi phí cũng đóng góp vào lợi nhuận, trong khi đó tỷ suất lợi nhuận trên trung bình vốn (“ROAE”) là 21.5% và tỷ suất lợi nhuận trên trung bình tài sản (“ROAA”) là 2,9%, đây là kết quả của chiến lược tiếp tục đặt khách hàng làm trọng tâm và chiến lược xây dựng hệ sinh thái kinh doanh của ngân hàng. Trong vòng 5 năm tới, TCB sẽ tiếp tục phát triển

công nghệ, danh mục sản phẩm và chiến lược tương tác với khách hàng giúp mang lại các giải pháp tài chính hiện đại cho 95 triệu người tiêu dùng Việt Nam.

MSR đạt doanh thu thuần cao kỷ lục trong năm 2018 là 6.865 tỉ đồng, tăng trưởng 27% so với mức 5.405 tỉ đồng trong năm 2017. Dù tỷ lệ vonfram trong quặng giảm (tungsten head grades) khiến sản lượng vonfram giảm 9,4%, EBITDA năm 2018 vẫn tăng 20% so với năm 2017. MSR cũng đã chế biến 958 tấn nguyên liệu vonfram thô từ nhà cung cấp thứ 3 trong năm 2018 và dự báo năm 2019 sẽ tăng lên 2.000 tấn. Vì lợi nhuận biên cho chế biến nguyên liệu mua ngoài thấp, biên EBITDA của MSR đã giảm từ 51,5% năm 2017 xuống còn 48,5% trong năm 2018. Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của MSR năm 2018 là 664 tỉ đồng, tăng 222% so với năm 2017. Trong năm 2019, doanh thu thuần của MSR dự kiến sẽ tăng trưởng 12-24% nhờ sản lượng vonfram cao hơn nhưng giá vonfram giảm. Mục tiêu của MSR cho đến năm 2020 là trở thành nhà cung cấp sản phẩm công nghiệp toàn cầu thông qua tăng công suất nhà máy hóa chất vonfram lên 12.000 tấn nhằm tăng thị phần APT (ammonium para-tungstate) từ 36% hiện nay lên 50%. Trong 5 năm tới, tầm nhìn của MSR là phát triển và tạo ra dòng

tiền xuyên suốt các chu kỳ hàng hóa bằng cách tích hợp chuỗi giá trị trong ngành nguyên liệu công nghệ cao.

Bảng cân đối kế toán hợp nhất được củng cố khi tỷ lệ Tổng nợ/EBITDA cải thiện từ 3,7x vào cuối năm 2017 xuống 2,1x vào cuối năm 2018. Tổng nợ giảm 36,8% xuống còn 21.995 tỷ đồng vào cuối năm 2018, mức nợ thấp nhất trong vòng ba năm. Chúng tôi ưu tiên thực hiện chiến lược giảm nợ nhằm mang lại biên lợi nhuận hai chữ số cho Masan và xây dựng bảng cân đối kế toán bền vững hơn. Masan đặt mục tiêu tăng trưởng EBITDA bền vững cho năm 2019 và duy trì tỷ suất Tổng nợ/EBITDA khoảng 2x cho các năm sau, hướng đến đạt xếp hạng tín dụng ngang với xếp hạng tín dụng dài hạn của Việt Nam.

Trong năm 2019, Masan đặt mục tiêu là tăng doanh thu thuần 20-30% đạt mức từ 45.000 - 50.000 tỉ đồng. Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty được kỳ vọng đạt 5.000 - 5.500 tỉ đồng trong năm 2019, tăng 40-60% so với lợi nhuận sau thuế của hoạt động kinh doanh chính năm 2018. Trong trung hạn, tăng trưởng lợi nhuận dự kiến sẽ tăng gấp 2 lần so với tăng trưởng doanh thu, với biên lợi nhuận gộp đạt 2 chữ số khi Masan tiếp tục quản lý hiệu quả chi phí SG&A (chiếm

khoảng 15-16% so với doanh thu thuần) và tiết kiệm lãi vay hơn 1.000 tỷ đồng từ các chiến lược giảm nợ trong năm 2018.

Trong 5 năm tới, Masan sẽ tiếp tục nghiên cứu và đầu tư xây dựng nền tảng “Tiêu dùng – Công nghệ”, mà người tiêu dùng có thể sử dụng công nghệ một cách tiện lợi. Khi thị hiếu người Việt ngày càng tinh vi hơn, đặt ra yêu cầu các sản phẩm phải an toàn và tốt cho sức khỏe, do đó, sự phát triển của internet và các thiết bị thông minh đang giúp kết nối người tiêu dùng và nhà tiếp thị sản phẩm. Nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống cho người tiêu dùng Việt Nam, Masan sẽ xây dựng phương thức bán hàng đa kênh để kích cầu tiêu dùng bằng việc cung cấp danh mục các sản phẩm lớn hơn và mang lại dịch vụ tốt hơn nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống của người tiêu dùng Việt.

Thị trường thịt heo của Việt Nam có giá trị 10,2 tỷ USD

Môi trường kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của chúng tôi chủ yếu tại Việt Nam, do đó hiệu quả và chất lượng tài sản của chúng tôi cũng phụ thuộc rất lớn vào nền kinh tế Việt Nam. Do đó, trong tương lai, môi trường kinh tế trên toàn châu Á và thế giới có thể ảnh hưởng đáng kể lên hoạt động kinh doanh của Masan. Ngoài ra, các yếu tố kinh tế vĩ mô có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động bao gồm chi tiêu và tiêu dùng cá nhân, nhu cầu về các sản phẩm và dịch vụ, tỷ lệ lạm phát, lãi suất, mặt bằng giá cả hàng hóa, gánh nặng trả nợ của người tiêu dùng hoặc doanh nghiệp và khả năng cho vay tín dụng cũng như các yếu tố khác như sự lây lan của bệnh dịch, xung đột vũ trang quy mô lớn, khủng bố hay bất cứ sự cố xã hội, địa lý hoặc chính trị bất lợi nào cũng có thể ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Masan.

Năm 2019, nền kinh tế Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng, nhờ vào kỳ vọng sức tiêu dùng trong nước được cải thiện do thu nhập khả dụng ngày càng cao, tầng lớp trung lưu gia tăng, tốc độ đô thị hóa cao và hệ thống ngân hàng có nhiều cải thiện.

Giá hàng hóa nguyên vật liệu được dự báo tăng giá trong năm 2019 và có thể làm ảnh hưởng đến biên lợi nhuận trong ngành hàng tiêu dùng của Masan. Tăng trưởng GDP toàn cầu chậm lại, đặc biệt là ở Trung Quốc, các diễn biến chính trị, khả năng xảy ra chiến tranh thương mại và bảo hộ thương mại có thể ảnh hưởng đến tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam, dẫn đến tăng trưởng kinh tế bị chậm lại. Ngoài ra, tình hình thiên tai có thể

ảnh hưởng đến nông nghiệp Việt Nam, làm giảm sức mua của người tiêu dùng và ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế nói chung. Áp lực về nhu cầu ngoại tệ cũng như những yếu tố làm giảm giá trị tiền Đồng so với USD cũng có thể làm cho hàng nhập khẩu đắt hơn và đẩy giá cả hàng hóa và dịch vụ lên cao.

Chuỗi giá trị thịt của Việt Nam

Thói quen ăn uống của người tiêu dùng Việt đang thay đổi khi chuyển sang ăn thịt và các thực phẩm làm từ động vật nhiều hơn. Thay đổi này không quá khó dự đoán vì Việt Nam đã chuyển đổi từ một trong những quốc gia nghèo nhất châu Á trở thành nền kinh tế mới nổi trong vòng ba thập kỷ qua. Những thay đổi ở Việt Nam rất lớn, lượng tiêu thụ thịt đã tăng lên cùng với sự phát triển kinh tế, sự giàu lên nhanh chóng và quá trình đô thị hóa diễn ra rất nhanh. Ngày nay, chỉ riêng tổng lượng tiêu thụ thịt heo nói riêng đã lên tới 10,2 tỉ USD mỗi năm, trong đó tỉ lệ thịt tươi chiếm đến 98%. Mức thu nhập tăng lên nên lượng tiêu thụ thịt sẽ ngày càng tăng, chủ yếu là do người tiêu dùng quan tâm đến sản phẩm an toàn, tốt cho sức khỏe và có thương hiệu.

Chăn nuôi heo đóng vai trò quan trọng đối với thị trường thịt Việt Nam với 70% lượng thịt tiêu thụ là thịt heo. Vào khoảng năm 2013 - 2016, lượng đàn heo trong nước tăng với tốc độ 11% hằng năm, dẫn đến lượng cung quá lớn. Do nhu cầu thịt heo tại thị trường Trung Quốc giảm vào giữa 2016, giá thịt heo đã giảm mạnh xuống khoảng 40.000 đồng/kg vào tháng 12 năm 2016 và thậm chí rớt xuống hơn

22.000 đồng/kg suốt năm 2017. Việc này khiến cho nhiều trại heo quy mô nhỏ quyết định cắt giảm số lượng lợn nái xuống hay thậm chí treo chuồng. Do giá heo hơi giảm dẫn đến thị trường cám công nghiệp tại Việt Nam cũng giảm mạnh, từ 6.3 triệu tấn năm 2016 xuống còn 2,8 triệu tấn vào năm 2018.

Vì lượng cung thịt heo năm 2018 giảm, giá thịt heo bắt đầu tăng trở lại từ quý 2 năm 2018 và duy trì ở mức giá trên 45.000 đồng/kg trong nửa cuối năm 2018. Tuy nhiên, thị trường cám công nghiệp trong năm 2018 không tăng trưởng do mất từ 6 đến 9 tháng mới có thể phục hồi hoàn toàn. Khi giá heo vẫn giữ ở mức cao thì nông dân mới tự tin tái đàn. Theo đó, cần 6 tháng để heo nái đẻ con, 3 tháng tiếp theo khi heo con trưởng thành cũng là lúc lượng tiêu thụ thức ăn cao nhất trong vòng đời của heo. Vì vậy, thị trường cám được dự đoán sẽ tăng trong năm 2019 dù dịch tả lợn châu Phi đang bùng phát có thể sẽ trì hoãn việc tăng trưởng.

Khủng hoảng giá heo kéo dài cũng gây ảnh hưởng đến Masan Nutri-Science khi sản lượng giảm từ 2,5 triệu tấn trong năm 2016 xuống còn 1,5 triệu tấn trong năm 2018. Tuy nhiên, sản lượng thức ăn chăn nuôi của MNS giảm thấp hơn so với thị trường, đây cũng là minh chứng cho thấy sức mạnh thương hiệu và chất lượng sản phẩm của MNS. Năm 2018 cũng là năm mà chúng ta bị ảnh hưởng mạnh do giá của các nguyên liệu (bánh dầu đậu nành và ngô) tăng và do thay đổi cơ cấu danh mục sản phẩm khi mà các sản phẩm ở phân

khúc trung cấp được bán nhiều hơn như Bio-zeem “Xanh”, sản phẩm được giới thiệu nhằm chuyển đổi người nuôi heo bằng cám tự trộn tại nhà sang cám công nghiệp.

Trong 2 năm vừa qua, Masan tập trung xây dựng chuỗi giá trị thịt tích hợp 3F (từ trang trại đến bàn ăn) nhằm cung cấp sản phẩm thịt ngon, sạch và an toàn cho người tiêu dùng Việt. Cuối năm 2018, Masan đã đưa vào hoạt động trang trại chăn nuôi heo kỹ thuật cao đầu tiên tại Nghệ An và tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam. Khi hoạt động hết công suất, trang trại sẽ cho ra được từ 230.000 đến 250.000 con heo thịt mỗi năm, trong khi tổ hợp chế biến thịt có công suất gần 1,4 triệu con heo thịt một năm. Vào tháng 12 năm 2018, Masan đã đánh dấu bước ngoặt lớn khi tung ra sản phẩm MEATDeli tại Hà Nội, và đã phát triển được 5 cửa hàng riêng của MEATDeli, và bán qua 40 siêu thị trong hệ thống của Vinmart.

Việc tung ra sản phẩm “MEATDeli” đã giúp MNS chuyển đổi thành công ty hàng tiêu dùng nhanh và mang lại tăng trưởng vững bền trong dài hạn với biên lợi nhuận cao hơn so với kinh doanh thức ăn chăn nuôi. Quan trọng hơn nữa, mục tiêu của Masan là mang đến người tiêu dùng Việt sản phẩm thịt ngon, an toàn, truy xuất được nguồn gốc với một mức giá hợp lý.

Ngành hàng tiêu dùng của Việt Nam

Đặc điểm nhân khẩu học của Việt Nam cho thấy cơ hội cho nhu cầu tiêu dùng trong

nước tăng cao và sẽ tiếp tục được duy trì trong vài thập niên tiếp theo. Các xu hướng mới và đặc điểm nhân khẩu học sẽ làm ảnh hưởng đến thói quen tiêu dùng gồm: (i) số lượng nhân viên nữ trong lực lượng lao động cao hơn, (ii) tỷ lệ đô thị hoá cao, (iii) lối sống bận rộn hơn và (iv) tăng cường đầu tư vào các hoạt động marketing. Các xu hướng này sẽ làm thay đổi lớn đến thị trường tiêu dùng như: (i) nhu cầu cao cho thực phẩm tiện lợi, (ii) mối quan tâm lớn hơn cho sản phẩm chất lượng và an toàn, (iii) các sản phẩm có thương hiệu được ưu tiên lựa chọn và (iv) nhu cầu cho các sản phẩm mới và đa dạng.

Thị trường cho các sản phẩm thực phẩm và đồ uống đã và đang mở rộng trong thời gian qua, chủ yếu là do: (i) thu nhập khả dụng của người tiêu dùng cao hơn và mối quan tâm lớn hơn đến chất lượng sản phẩm, (ii) mối quan tâm lớn hơn đến các vấn đề về sức khoẻ và an toàn và (iii) các công ty lớn đầu tư nhiều hơn vào phát kiến phát triển sản phẩm mới, marketing và hệ thống phân phối.

Ngành hàng gia vị, nước sốt và nước sốt salad

Trong số các mặt hàng đa dạng trong ngành hàng gia vị, nước sốt và nước sốt salad, nước mắm được xem là linh hồn của ẩm thực Việt. Theo một nghiên cứu của Kantar World, có khoảng 97% gia đình Việt Nam trong khu vực đô thị sử dụng nước mắm trong những bữa ăn hằng ngày. Dù quá trình đô thị hóa đang diễn ra mạnh mẽ, nhưng người tiêu dùng chủ yếu mua nước mắm tại những kênh truyền thông như các cửa hiệu

tạp hóa nhỏ lẻ và các ki-ốt trong chợ. Năm 2018, Masan Consumer tiếp tục dẫn đầu các ngành hàng gồm nước mắm, nước tương và tương ớt.

Trong năm 2018, ngành hàng gia vị của Masan đạt tăng trưởng cao nhờ tăng trưởng sản lượng của các thương hiệu chủ chốt và những sản phẩm cao cấp mới tung. Doanh thu thuần năm 2018 của ngành hàng gia vị tăng 35%, lên 6.958 tỉ đồng từ mức 5.159 tỉ đồng trong năm 2017. Các thương hiệu chủ chốt như Chin-su và Nam Ngư tiếp tục đạt danh thu cao do sản lượng tăng 26%. Masan tiếp tục tung ra các sản phẩm cao cấp, trong đó các sản phẩm cao cấp chiếm khoảng 10% doanh thu thuần của ngành hàng trong năm 2018. Chiến lược cao cấp hóa tiếp tục chứng tỏ hiệu quả khi tung ra các sản phẩm cao cấp giúp tăng giá bán bình quân toàn ngành gia vị trong năm 2018 tăng lên khoảng 7% so với năm 2017.

Thực phẩm tiện lợi

Thị trường thực phẩm đóng gói tại Việt Nam đầy cạnh tranh với rất nhiều đối thủ sở hữu các thương hiệu khác nhau. Ngoài việc dân số lớn thì tăng trưởng kinh tế cao và tăng cường của đầu tư nước ngoài đã thu hút nhiều công ty trong nước và quốc tế tham gia thị trường trong những năm gần đây. Thu nhập khả dụng của người Việt ngày càng tăng, nhận thức về dinh dưỡng cao hơn và quan tâm hơn về vệ sinh an toàn thực phẩm, các công ty thực phẩm đóng gói tiếp tục phát triển sản phẩm mới để đáp ứng các nhu cầu này. Cụ thể, các nhà sản xuất sẽ đưa ra các

sản phẩm có thêm các thành phần mới hơn để đáp ứng nhu cầu không ngừng thay đổi của người tiêu dùng. Trong năm 2018, Masan Consumer tiếp tục giữ vị trí là công ty lớn thứ hai trong ngành mì ăn liền (Nielsen).

Trong năm 2018, sản lượng của các thương hiệu chính trong ngành thực phẩm tiện lợi của Masan đạt tăng trưởng 2 chữ số do tăng giá sản phẩm và đưa ra các phát kiến mới trong giải pháp cho bữa ăn hoàn chỉnh. Năm 2018 đánh dấu tăng trưởng cao của ngành thực phẩm tiện lợi với tăng trưởng sản lượng đạt 23% và giá bán bình quân tăng 6%. Masan cũng tung ra sản phẩm đột phá mới như Omachi Cup – giải pháp cho bữa ăn hoàn chỉnh và khoai tây nghiền Omachi. Nhờ vậy, doanh thu thuần của ngành hàng đạt 4.636 tỉ đồng trong năm 2018, tăng 29% so với năm 2017. Các sản phẩm dưới thương hiệu Omachi trong năm 2018 tăng 34% so với năm 2017 và hiện chiếm khoảng 40% doanh thu toàn ngành hàng. Trong quý 4 năm 2018, Masan đã tham gia vào thị trường siêu cao cấp với mì ly Omachi – Business Class, giải pháp cho bữa ăn ngon, đầy đủ chất dinh dưỡng với rau và thịt viên.

Đồ uống

Ngành hàng đồ uống được chia làm hai loại: đồ uống nóng và đồ uống đóng chai. Đồ uống nóng bao gồm cà phê, trà, sô cô la, ngũ cốc và các loại đồ uống nóng khác. Đồ uống đóng chai bao gồm nước đóng chai, nước có gas, nước trái cây pha, nước trái cây ép, cà phê đóng chai, trà đóng chai, thức uống Châu Á, và các loại nước uống thể thao và nước tăng lực.

Cà phê

GDP Việt Nam được kỳ vọng tăng trưởng cao với tỉ lệ thất nghiệp giảm, điều này giúp người tiêu dùng mạnh tay trong chi tiêu. Người tiêu dùng ngày càng bị cuốn vào lối sống bận rộn và vì thế cần có các sản phẩm tiện lợi như đồ uống nóng hòa tan. Cà phê được kì vọng sẽ hưởng lợi nhiều nhất từ xu hướng này. Kênh phân phối của cà phê hòa tan kênh phân phối truyền thống (tạp hóa, cửa hàng nhỏ), ngoài ra, để cạnh tranh với các nhãn hàng khách thì cần phải đẩy mạnh việc phát triển sản phẩm mới và sáng tạo. Nhiều người Việt Nam thích cà phê mạnh và đặc như cà phê phin truyền thống – đây cũng là hướng đi cho các sản phẩm cà phê hòa tan mới được tung ra năm 2018. Kênh phân phối hàng quán tăng trưởng cao hơn kênh truyền thống trong năm 2018 vì người dân ăn ở hàng quán nhiều hơn. Ở các khu vực thành thị, giới trẻ thường dành nhiều thời gian ở văn phòng làm việc và thích ra ngoài ăn hơn là tự nấu ở nhà.

Ngành hàng cà phê của Masan (trừ nhãn hiệu Wake-up 247 do thuộc ngành đồ uống đóng chai) trong năm 2018 ghi nhận doanh thu thuần là 1.708 tỉ đồng, tăng 11% so với mức 1.532 tỉ đồng trong năm 2017, nhờ vào tăng trưởng sản lượng. Thị trường ngày càng thu hút nhiều doanh nghiệp trong nước và quốc tế, do đó, để đáp ứng nhu cầu tiện lợi với đòi hỏi ngày càng cao của người tiêu dùng thì doanh nghiệp phải đưa ra nhiều phát kiến trong sản phẩm mới, và từ đó mới có thể duy trì tăng trưởng ngành hàng ở mức hai chữ số.

Đồ uống đóng chai

Người tiêu dùng Việt Nam ngày càng quan tâm đến vấn đề sức khỏe, do vậy, họ có xu hướng chọn mua những loại đồ uống tốt cho sức khỏe, đây là động lực thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường đồ uống đóng chai. Người tiêu dùng hiện nay yêu thích các sản phẩm lành mạnh hơn như trà đóng chai, nước trái cây và nước đóng chai. Ngoài ra, nhu cầu nước tăng lực của công nhân trong các ngành sản xuất, nông nghiệp và giao thông vận tải cũng là động lực tăng trưởng cho ngành. Tất cả các sản phẩm trong ngành đều tăng trưởng tốt trong năm 2018, có vài sản phẩm đạt tăng trưởng về sản lượng 2 chữ số.

Trong năm 2018, nước tăng lực tiếp tục là động lực tăng trưởng chính cho ngành hàng đồ uống. “Wake Up 247” là một trong những sản phẩm sáng tạo thành công nhất được Masan tung ra trong những năm gần đây khi doanh thu thuần tăng trưởng kép (CAGR) 2015 – 2018 khoảng 50%. Việc đầu tư xây dựng thương hiệu và mở rộng hệ thống phân phối từ 75.000 điểm bán lẻ năm 2017 lên 160.000 điểm bán lẻ năm 2018 đã giúp doanh thu thuần của nước tăng lực đạt 1.947 tỷ đồng trong cho năm 2018, tăng gần 60% so với năm 2017. Nhìn chung, ngành đồ uống (bao gồm nước đóng chai và nước tăng lực) đạt doanh thu thuần 2.789 đồng tỷ trong năm 2018, tăng 36% so với năm 2017. Ngoài ra, nước khoáng cao cấp “Viviant” được tung ra vào tháng 10 năm 2018 cũng sẽ trở thành động lực tăng trưởng quan trọng trong phân khúc nước đóng chai trong tương lai gần.

Thịt chế biến

Do người tiêu dùng có nhu cầu các sản phẩm thực phẩm cao hơn như khẩu vị, dinh dưỡng và mức giá hợp lý, điều này thể hiện trong việc tăng lượng tiêu thụ thịt và hải sản trong ẩm thực Việt. Người tiêu dùng cũng đang bắt đầu thử hình các loại thực phẩm chế biến sẵn và cũng cởi mở thử ẩm thực từ các nước phương Tây hay các nước châu Á phát triển như Nhật Bản và Hàn Quốc, và vì vậy quan tâm đến cách thức ăn thịt mới. Tuy nhiên, đối với mặt hàng thịt và hải sản chế biến được bán thông qua kênh bán lẻ tại Việt Nam thì vẫn chưa đa dạng bằng thực phẩm bán tại các tiệm ăn. Do đó, người tiêu dùng sẽ mong chờ các sản phẩm thịt và hải sản chế biến với hương vị và cách thức nấu đa dạng, còn các nhà sản xuất sẽ cần phải đưa ra nhiều phát kiến phát triển sản phẩm để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng này.

Doanh thu thuần của thịt chế biến của Masan đạt 210 tỷ đồng trong năm 2018, giảm 5% so với năm 2017, chủ yếu do sự chậm trễ trong việc thành lập liên doanh với Jinju Ham - một trong những công ty hàng đầu trong ngành thịt chế biến tại Hàn Quốc. Trong quý 4 năm 2018, Masan đã tung ra sản phẩm Ponnies - xúc xích cao cấp, đây là sản phẩm mới đầu tiên mà Masan và Jinju Ham đồng sản xuất. Trong năm 2019, Masan sẽ đưa ra các phát kiến để phát triển sản phẩm mới, và sẽ tung ra các sản phẩm cao cấp mới với kỳ vọng sẽ thành công khi Masan đang đầu tư để xây dựng một dây chuyền sản xuất mới cho ngành này trong năm 2019.

Thị trường bia tại Việt Nam

Với dân số hơn 95 triệu người và văn hoá uống bia, Việt Nam là thị trường hấp dẫn đối với các công ty trong nước lẫn ngoài nước nhờ vào tiềm năng tăng trưởng của ngành này. Năm 2018, giới trẻ tiếp tục đóng góp phần lớn cho sự tăng trưởng mạnh của thị trường bia trong nước. Thị trường bia Việt Nam có trị giá 6 tỷ USD với sản lượng tiêu thụ hằng năm khoảng 3,9 tỷ lít. Người tiêu dùng trẻ tin rằng uống bia cùng nhau sẽ giúp củng cố mối quan hệ, khiến họ gắn kết với nhau hơn.

Masan tin rằng thị trường này đang rộng mở cho thương hiệu bia địa phương ở phân khúc bình dân và có thể trở thành thương hiệu bia “quốc dân” do đa số các hãng bia nước ngoài đang chiếm ưu thế. Trong năm 2018, tăng trưởng bia thấp hơn so với kỳ vọng của Ban Điều hành khi doanh thu thuần năm 2018 đạt 388 tỷ đồng, chỉ tăng 23,3% so với năm 2017. Ngành bia đạt cả kết quả tốt và chưa tốt trong năm 2018, chẳng hạn như không đạt kết quả kinh doanh như dự báo và việc tung hàng ra toàn quốc cũng không đạt như kỳ vọng, nhưng có điểm sáng là chiếm được lòng trung thành của người tiêu dùng tại Thành phố Hồ Chí Minh và các khu vực lân cận – đây là thị trường chúng tôi muốn đẩy mạnh, và cũng sẽ mở các thị trường khác, nhất là nơi gần nhà máy sản xuất của chúng tôi. Masan tin rằng chìa khóa để mở rộng hoạt động kinh doanh là thâm nhập vào các kênh hàng quán. Nhờ thành lập đội bán hàng chuyên cho bia gần đây, Masan đặt mục tiêu tăng trưởng mạnh cho ngành này trong năm 2019.

Masan Resources giữ 36% thị phần vonfram thế giới ngoài Trung Quốc¹

Ngành ngân hàng tại Việt Nam

Kinh tế Việt Nam đã không ngừng tăng trưởng cao kể từ năm 2014, và năm 2018 đã tăng trưởng cao kỷ lục sau khủng hoảng 10 năm trước đây. Tăng trưởng GDP vào Quý 4 năm 2018 đạt 7,3% so với cùng kỳ năm 2017, giúp đẩy tăng trưởng của năm 2018 lên 7,1%. Dù có những lo ngại về chiến tranh thương mại và lãi suất tăng, chính sách tiền tệ thận trọng của Ngân hàng Nhà nước giúp Việt Nam đạt tăng trưởng cao với lạm phát duy trì ở mức thấp (CPI năm 2018 khoảng 3,5%).

Cùng với tăng trưởng kinh tế và ổn định của hệ thống ngân hàng, Techcombank đã đạt được kỷ lục mới với lợi nhuận trước thuế đạt 10.700 tỉ đồng trong năm 2018, tăng trưởng 31% so với năm 2017, đồng thời tổng thu nhập hoạt động đạt 16.900 tỉ đồng, tăng 10% so với năm 2017. Kết quả ấn tượng này có được là từ sự tăng trưởng trong tất cả các mảng kinh doanh của Ngân hàng, với mức tăng trưởng tín dụng toàn ngân hàng đạt 20% trong năm 2018, trong khi chất lượng tài sản tiếp tục được đảm bảo với tỷ lệ nợ xấu cuối năm chỉ ở mức 1.8%. Chi phí tín dụng thấp hơn cùng với việc quản lý chi phí tổng thể tốt cũng đã đóng góp vào mức lợi nhuận kỷ lục này.

Hoạt động bán lẻ đạt mức tăng trưởng mạnh trong năm 2018 dựa trên những nền tảng bền vững đã được xây dựng trong nhiều năm

qua. Cho vay mua nhà đạt mức tăng trưởng 20%, kéo theo tỷ trọng cho vay cá nhân trên tổng danh mục cho vay của Ngân hàng lên tới 45%. Ngoài ra, huy động cá nhân tăng trưởng 17% cũng giúp tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn (CASA) trên tổng huy động của Ngân hàng đạt kỷ lục 28.7%. Techcombank cũng ghi dấu ấn khi trở thành ngân hàng dẫn đầu thị trường về doanh số thanh toán qua thẻ Visa (đối với cả thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ) trong năm 2018, đồng thời tiếp tục giữ vững ngôi vị số 1 trên thị trường bảo hiểm ngân hàng (bancassurance).

Trong năm 2018, Techcombank đã phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần nhằm củng cố cấu trúc tài chính, do đó, làm giảm lợi ích kinh tế của Masan Group tại Techcombank.

Thị trường vonfram toàn cầu

Kinh tế toàn cầu tăng trưởng cao trong năm 2018, do đó, nhu cầu vonfram cũng tăng cao. Tuy nhiên, Trung Quốc tiếp tục bị giảm nguồn cung do đưa ra các quy định kiểm soát môi trường chặt chẽ, dẫn đến tăng chi phí sản xuất và tuân thủ các qui định về môi trường. Điều này ảnh hưởng xấu đến ngành công nghiệp vonfram ở Trung Quốc, trong khi đó nhu cầu cao trong ngành dầu khí, công nghiệp hàng không và vũ trụ đã dẫn đến nhu cầu vonfram tăng lên trong năm 2018. Giá của vonfram sau khi chạm mốc đỉnh 330 USD/mtu

vào giữa năm, sau đó đã giảm lại và ổn định ở mức 270 USD/mtu, nguyên nhân là do tình hình thương mại căng thẳng giữa Mỹ - Trung Quốc tiếp tục ảnh hưởng đến thị trường. Tuy nhiên, giá vonfram đã ổn định trong khoảng 2-3 tháng gần đây trong khi nhu cầu sử dụng sản phẩm vonfram vẫn ở mức cao.

Masan Resources đạt kết quả cao trong năm 2018 với doanh thu thuần đạt 6.865 tỉ đồng, tăng 27% so với năm 2017, nhờ vào giá hàng hóa tăng và hiệu suất hoạt động tăng lên. Dù tỷ lệ quặng thấp hơn, EBITDA trong năm 2018 vẫn tăng 20% so với năm 2017. MSR cũng tăng việc mua thêm 958 tấn tinh quặng vonfram từ nhà cung cấp thứ 3. MSR ghi nhận lợi nhuận sau thuế kỷ lục, đạt 664 tỉ đồng trong năm 2018, tăng trưởng 222% so với năm 2017. Theo đó, biên lợi nhuận sau thuế đạt 9.7% trong năm 2018. Vào tháng 8 năm 2018, MSR đã mua lại 49% cổ phần tại Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck với giá trị 29 triệu USD được chi bằng tiền mặt. Việc này đồng nhất với chiến lược 5 năm của MSR nhằm phát triển chuỗi giá trị tích hợp để có được dòng tiền và lợi nhuận cao qua các chu kỳ của hàng hóa.

Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động và kết quả kinh doanh

Chúng tôi là công ty mẹ với tài sản chính là những khoản đầu tư vào các công ty con, chủ yếu là i) Masan Consumer Holdings (“MCH”), hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế trong các mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống như Masan Consumer (“MSC”) và Masan Brewery (“MB”); ii) Masan Nutri-Science (“MNS”), hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế trong các công ty sản xuất thức ăn gia súc gồm Proconco, ANCO, trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam và công ty liên kết VISSAN; iii) Masan Resources (“MSR”); và iv) công ty liên kết Ngân hàng Techcombank. Vì vậy, những rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty này cũng tác động đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Tính đến ngày 31/12/2018, chúng tôi nắm giữ 85,7% cổ phần tại MCH, phần còn lại được sở hữu bởi Singha (Thái Lan). Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của MCH cũng có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

MCH cũng nắm giữ 66,7% lợi ích kinh tế trong MB tính đến ngày 31/12/2018, phần còn lại thuộc sở hữu của Singha. Toàn bộ lợi ích

kinh tế này được nắm giữ dưới hình thức cổ phần và chúng tôi hợp nhất tỷ lệ này và hạch toán là công ty con trong báo cáo tài chính của Masan Group. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của MB cũng có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Chúng tôi nắm giữ 80,8% cổ phần tại MNS tính đến ngày 31/12/2018, trong khi Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. (“KKR”) thông qua công ty của mình là VN Consumer Meat II Pte. Ltd. sở hữu 7,5% cổ phần của MNS. Vào tháng 1/2018, MNS bán 0,8% cổ phần cho quỹ đầu tư của Đan Mạch PENM Partners. Toàn bộ lợi ích kinh tế này được nắm giữ dưới hình thức cổ phần và chúng tôi hợp nhất tỷ lệ này và hạch toán là công ty con trong báo cáo tài chính của Masan Group. MNS thông qua công ty con của mình là MNS Feed nắm giữ 75,2% cổ phần tại Proconco, cổ phần còn lại của Proconco được sở hữu bởi doanh nghiệp nhà nước. MNS cũng sở hữu 99,99% cổ phần tại ANCO, đây cũng là công ty sở hữu 24,9% cổ phần của VISSAN, công ty thịt lớn nhất Việt Nam. ANCO cũng sở hữu 100% cổ phần tại trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, 100% cổ phần tại tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình

1. USGS

Masan vừa tung ra sản phẩm thịt mát - lần đầu tiên có mặt tại Việt Nam, với thương hiệu MEATDeli

tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của MNS sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của chúng tôi.

Những công ty con và công ty liên kết của Masan Group hoạt động trong các ngành phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ và vị trí dẫn đầu thị trường của chúng tôi có thể bị lung lay nếu các đối thủ cạnh tranh đạt được những bước tiến quan trọng để giành lấy thị phần.

Masan Consumer Holdings cạnh tranh chủ yếu dựa vào các yếu tố như hình ảnh thương hiệu, giá cả, hệ thống phân phối và các danh mục sản phẩm. Thị trường thực phẩm và đồ uống tại Việt Nam sẽ ngày càng cạnh tranh khốc liệt hơn khi có nhiều thương hiệu và công ty thực phẩm quốc tế nổi tiếng thâm nhập vào thị trường. Sức ép cạnh tranh có thể khiến cho các đối thủ phải gia tăng đáng kể chi phí dành cho quảng cáo và các hoạt động khuyến mãi, hoặc thực hiện phá giá để cạnh tranh. MCH có thể buộc phải đầu tư nhiều hơn vào hoạt động nghiên cứu và phát triển. Những khoản chi phí này có thể khiến tỷ suất lợi nhuận của chúng tôi giảm sút và do đó ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động của chúng tôi.

Cụ thể, các đối thủ hiện tại hoặc tiềm năng của Masan Brewery có thể tung ra những

sản phẩm tương đương hoặc vượt trội hơn chúng tôi, hoặc nhanh chóng đáp ứng những thay đổi của thị trường theo các xu hướng phát triển của ngành. Đối thủ của chúng tôi có thể có nguồn tài chính dồi dào hơn, khả năng mua hàng và chi phí chung thấp hơn giúp họ có những lợi thế nhất định. Chúng tôi cũng không bảo đảm là có thể cạnh tranh hiệu quả với đối thủ hiện tại và tiềm năng. Nếu chúng tôi không thể cạnh tranh hiệu quả thì điều này có thể ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Masan Nutri-Science hiện đang tích hợp mô hình 3F, khi mà giá heo hơi là yếu tố quan trọng để đảm bảo lợi nhuận. Giá heo đã giảm kỷ lục trong suốt năm 2017 và đầu năm 2018 do lệnh hạn chế nhập khẩu của Trung Quốc và cung vượt cầu, những yếu tố này ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của MNS. Ngoài ra, ngành thức ăn chăn nuôi hiện nay khá phân mảnh, nên không có sự đảm bảo rằng chúng tôi sẽ có thể cạnh tranh hiệu quả với các đối thủ cạnh tranh hiện tại hoặc tiềm năng. Trong tương lai, Masan Nutri-Science sẽ vận hành trang trại heo có quy mô và sẽ bán ra thị trường thịt mát, dự tính sẽ có được doanh thu vào quý 4/2018. Do vậy, giá heo và các yếu tố khác sẽ ảnh hưởng thị trường heo nói chung của Việt Nam và có thể ảnh hưởng hoạt động kinh doanh của chúng tôi.

Masan Resources đang vận hành mỏ Núi Pháo lớn nhất thế giới và chế biến sâu các sản phẩm hóa chất, mà phần lớn doanh thu và dòng tiền sẽ đến từ hoạt động xuất khẩu. Công ty sẽ cạnh tranh với những nhà sản xuất vonfram, florit, bismut và đồng trên các thị trường khoáng sản thế giới bao gồm các nhà sản xuất Trung Quốc, chủ yếu dựa vào chất lượng, giá cả, chi phí vận chuyển và độ tin cậy của nguồn cung. Không thể bảo đảm rằng các đối thủ cạnh tranh với Núi Pháo sẽ không tìm cách bán khoáng sản có phẩm cấp cao hơn cũng như giảm giá mạnh để giành thị phần hay thăm dò thêm các khu mỏ để tiếp cận hơn hoặc tạo nguồn cung đáng tin cậy hơn.

Ngân hàng Techcombank có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt hơn từ các định chế tài chính trong nước và ngoài nước do yêu cầu mở cửa thị trường sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO vào năm 2007. Ngân hàng Nhà nước đã cho phép các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam thông qua các chi nhánh. Khi Ngân hàng Nhà nước tiếp tục thực thi chính sách tự do hóa lĩnh vực ngân hàng, Techcombank cũng có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt hơn từ các ngân hàng đang hoạt động tại Việt Nam. Điều này có thể gây ra ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Masan Group phụ thuộc vào khả năng duy trì các hoạt động tuyển dụng hoặc giữ chân nhân viên có trình độ phù hợp với các vị trí quản lý then chốt của mình

Mặc dù Masan Group không phụ thuộc vào bất kỳ một thành viên riêng lẻ nào trong Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Điều hành hoặc đội ngũ quản lý cấp cao, nhưng sự thành công của Masan Group phụ thuộc đáng kể vào kỹ năng, trình độ và nỗ lực, cũng như khả năng tuyển dụng và giữ chân họ cùng những nhân viên giỏi khác. Do sự cạnh tranh khốc liệt tại Việt Nam, chúng tôi phải thường xuyên đối mặt với nhiều thách thức trong việc tuyển dụng và giữ chân đủ số lượng chuyên viên giỏi. Sự mất mát nhân sự chủ chốt có thể gây ra ảnh hưởng bất lợi đối với hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Masan Group.

Triển vọng kinh doanh của Masan Group gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam và kinh tế thế giới

Triển vọng kinh doanh của chúng tôi gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam và kinh tế thế giới. Do đó, nếu các nền kinh tế trải qua một cuộc suy thoái kinh tế, điều này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến công ty chúng tôi.

Kết quả tài chính của Masan Resources sẽ bị ảnh hưởng bởi sự biến động của giá cả hàng hóa

Dự án Núi Pháo nay đã đi vào vận hành và bán các sản phẩm tinh quặng hoặc sản phẩm có giá trị gia tăng chế biến từ vonfram, florit, bismut và đồng. Giá bán sản phẩm của

công ty sẽ phụ thuộc vào tình hình cung cầu của thị trường quốc tế và mặt bằng giá của những sản phẩm này. Bất kỳ biến động nào về giá cả toàn cầu đối với khoáng sản mà chúng tôi bán cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tài nguyên của chúng tôi.



Báo cáo tài chính

Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất

	2018	2017
Đơn vị triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
Doanh thu gộp	39.378.747	38.980.236
Các khoản giảm trừ	(1.190.130)	(1.359.590)
Doanh thu thuần	38.187.617	37.620.646
Giá vốn hàng bán	(26.306.208)	(25.988.836)
Lợi nhuận gộp	11.881.409	11.631.810
Chi phí bán hàng	(4.314.253)	(5.290.872)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(2.015.388)	(1.912.357)
Thu nhập tài chính	1.901.793	1.404.660
Chi phí tài chính	(3.090.914)	(3.695.584)
Lợi nhuận từ Công ty liên kết	1.914.340	2.044.230
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	6.276.987	4.181.887
Các hoạt động khác	(33.163)	(43.250)
Lợi nhuận trước thuế	6.243.824	4.138.637
Thuế	(622.319)	(530.947)
Lợi nhuận thuần	5.621.505	3.607.690
Phân bổ cho		
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	705.008	505.026
Chủ sở hữu của Công ty	4.916.497	3.102.664

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

	31/12/2018	31/12/2017
Đơn vị triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
TÀI SẢN NGẮN HẠN	12.499.618	15.144.937
Tiền và các khoản tương đương tiền	4.585.889	7.417.111
Đầu tư ngắn hạn	375.848	640.069
Phải thu thuần từ hoạt động kinh doanh	1.417.250	1.105.174
Phải thu khác	995.305	1.141.926
Hàng tồn kho	4.333.191	4.333.097
Tài sản ngắn hạn khác	792.135	507.560
TÀI SẢN DÀI HẠN	52.078.995	48.383.585
Các khoản phải thu dài hạn	1.377.124	1.453.961
Tài sản cố định	29.203.764	29.829.534
TSCĐ hữu hình	23.798.207	23.768.050
TSCĐ hữu hình thuê tài chính	-	4.487
TSCĐ vô hình	5.405.557	6.056.997
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2.171.342	1.838.001
Đầu tư dài hạn	15.347.915	11.338.355
Đầu tư dài hạn khác	3.978.850	3.923.734
TỔNG TÀI SẢN	64.578.613	63.528.522

	31/12/2018	31/12/2017
Đơn vị triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
NỢ NGẮN HẠN	15.795.515	15.532.987
Vay và nợ ngắn hạn	9.243.779	9.166.273
Phải trả người bán	2.668.610	2.105.255
Người mua trả tiền trước	334.553	240.945
Thuế & các khoản phải nộp Nhà nước	429.861	384.958
Phải trả người lao động	300	25
Chi phí phải trả	2.791.050	2.801.126
Các khoản phải trả, phải nộp khác	327.362	834.405
NỢ DÀI HẠN	14.703.420	27.770.340
Vay và nợ dài hạn	12.751.649	25.630.003
Nợ dài hạn khác	1.951.771	2.140.337
NỢ PHẢI TRẢ	30.498.935	43.303.327
VỐN CHỦ SỞ HỮU	34.079.678	20.225.195
Vốn cổ phần	11.631.495	11.573.740
Thặng dư vốn cổ phần	11.084.417	6.855.539
Vốn khác của chủ sở hữu	(9.426.958)	(9.426.958)
Cổ phiếu quỹ	-	(6.518.087)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	4.402	2.431
Lợi nhuận chưa phân phối	16.193.388	12.350.048
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	4.592.934	5.388.482
TỔNG NGUỒN VỐN	64.578.613	63.528.522

Các chỉ số tài chính

	31/12/2018	31/12/2017
Hệ số thanh toán hiện thời	0,8x	1,0x
Hệ số thanh toán nhanh	0,5x	0,7x
Tổng Nợ/EBITDA	2,1x	3,7x
Tổng Nợ/Tổng tài sản	0,3x	0,5x
Vòng quay hàng tồn kho	6,1x	5,3x
Số ngày tồn kho (ngày)	60	61
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân	22,2%	20,6%
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản bình quân	8,8%	5,3%
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	59,1%	59,2%
Biên EBIT	19,6%	17,2%
Biên EBITDA	27,4%	25,0%
Biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty	12,9%	8,2%
Biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty của các hoạt động kinh doanh chính	9,1%	5,9%

Thảo luận kết quả kiểm toán

Phần này là phân tích về kết quả tài chính cả năm 2018 của Ban Điều hành. Số liệu phân tích theo từng công ty con là số liệu kiểm toán, số liệu phân tích theo ngành là số liệu báo cáo của Ban Điều hành.

Doanh thu

	2018	2017
Đơn vị triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
Doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh		
Masan Consumer Holdings (“MCH”)	17.345.752	13.526.516
Masan Nutri-Science (“MNS”)	13.976.854	18.690.485
Masan Resources (“MSR”)	6.865.011	5.404.645
Tổng cộng	38.187.617	37.620.646

Doanh thu thuần giảm 1,5% còn 38,188 tỷ đồng trong năm 2018 từ 37.621 tỷ đồng trong năm 2017. Nguyên nhân của sự sụt giảm này đến từ mức giảm 25% doanh thu của Masan Nutri-Science còn 13.977 tỷ đồng trong năm 2018 từ mức 18.690 tỷ đồng trong năm 2017. Do khủng hoảng giá heo hơi kéo dài trong năm 2017 và kéo đến Quý 2 năm 2018 làm cho lượng tiêu thụ cám công nghiệp giảm đáng kể ảnh hưởng đến doanh thu của MNS. Ngoài ra, MNS đang trên hành trình chuyển đổi trở thành công ty cung cấp thịt có thương hiệu qua việc tung ra sản phẩm thịt

MEATDeli vào Quý 4 năm 2018 nhằm đáp ứng nhu cầu chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng cho sản phẩm thịt truy xuất được nguồn gốc, ngon và an toàn cho sức khỏe.

MCH đã xuất sắc đạt kế hoạch doanh thu là 17.346 tỷ đồng trong năm 2018, tăng 28,2% so với mức 13.526 tỷ đồng năm 2017, tăng 17,0% so với mức 14.826 tỷ đồng trong năm 2016. MCH đã thành công trong việc tái cấu trúc mô hình kinh doanh từ “bán hàng hoá” sang “xây dựng thương hiệu” qua việc giảm hàng tồn kho tại hệ thống phân phối, giảm

chi phí khuyến mãi và đầu tư nhiều hơn vào hoạt động marketing. Chiến lược “cao cấp hóa” tiếp tục có kết quả tốt nhờ vào áp dụng các phát kiến mới trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi, thêm vào đó, ngành hàng đồ uống đạt tăng trưởng cao nhờ vào thành công lớn của nước tăng lực “Wake-Up 247”.

MSR đạt doanh thu kỷ lục 6.865 tỷ đồng, tăng 27,0% so với mức doanh thu 5.405 tỷ đồng trong năm 2017 nhờ vào giá các loại hàng hoá đều tăng và do tăng năng suất.

Lợi nhuận gộp

	2018	2017
Đơn vị triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
Lợi nhuận gộp theo lĩnh vực kinh doanh		
Masan Consumer Holdings	7.571.676	5.897.461
Masan Nutri-Science	2.096.950	3.991.222
Masan Resources	2.161.462	1.690.882
Tổng cộng	11.881.409	11.631.810

Lợi nhuận gộp tăng 2,1% từ 11.632 tỷ đồng trong năm 2017 lên 11.881 tỷ đồng trong năm 2018, do đó, biên lợi nhuận gộp của Masan Group tăng lên 31,1% trong năm 2018 từ mức 30,9% trong năm 2017.

Doanh thu thuần của MCH tăng 28,2% trong năm 2018 với biên lợi nhuận gộp duy trì ở mức 43,7%, đóng góp 64% vào lợi nhuận gộp của Masan Group so với mức đóng góp 51% trong năm 2017.

Khoản tăng này được bù đắp vào sụt giảm của MNS với doanh thu giảm 25% trong năm 2018, lợi nhuận gộp biên giảm từ 21,4% trong năm 2017 xuống còn 15,0% trong năm 2018 do doanh thu giảm 25% do doanh thu giảm, giá nguyên vật liệu đầu vào tăng và phần đóng góp của các sản phẩm có lợi nhuận biên thấp tăng lên. Do đó, phần đóng góp của MNS vào lợi nhuận gộp của MSN giảm xuống còn 18% trong năm 2018 so với mức 34% trong năm 2017.

Biên lợi nhuận gộp của MSR tăng từ 31,3% trong năm 2017 lên mức 31,5% trong năm 2018, nhờ vào giá bán sản phẩm cao hơn, đồng thời bù vào phần tăng lên từ việc mua tinh quặng vonfram từ nhà cung cấp thứ 3 vốn có lợi nhuận gộp biên thấp hơn so với tự chế biến.

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng trong năm 2018 giảm 18,5% xuống còn 4.314 tỷ đồng từ mức 5.291 tỷ đồng trong năm 2017. Nhờ vậy, chi phí bán hàng tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần trong năm 2018 giảm xuống 11,3% từ mức 14,1% trong năm 2017.

Mức giảm này chủ yếu là do chi phí bán hàng của MCH và MNS giảm trong năm 2018. Nguyên nhân chính giúp giảm chi phí bán hàng của MCH là do chiến lược giảm hàng tồn kho tại hệ thống phân phối được thực hiện từ năm 2017 của MCH, dẫn đến giảm chi phí khuyến mãi. Tỷ lệ chi phí bán hàng

trên doanh thu của MCH giảm từ 23,9% trong năm 2017 xuống còn 19,8% in 2018.

Tại MNS, việc chuẩn hóa chính sách bán hàng và tối ưu hóa nhân sự bán hàng giúp giảm chi phí bán hàng, vì vậy, tỉ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu giảm từ 10,3% trong năm 2017 xuống còn 5,5% trong năm 2018.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2018 tăng 5,4% lên 2.015 tỷ đồng trong năm 2018 từ mức 1.912 tỷ đồng trong năm 2017. Chi phí quản lý doanh nghiệp tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần tăng từ mức 5,1% trong năm 2017 lên 5,3% trong năm 2018. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng chủ yếu là do tăng 1,5% chi phí nhân sự trong năm 2018.

Thu nhập tài chính

Thu nhập tài chính tăng 35,4% lên 1.902 tỷ đồng trong năm 2018 từ mức 1.405 tỷ đồng

trong năm 2017. Thu nhập tài chính trong năm 2018 bao gồm lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng trong Quý 2 năm 2018 được xem như là “giả định” bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank” (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị sổ sách của Công ty. Thu nhập tài chính trong năm 2017 bao gồm lợi nhuận một lần là 933 tỷ đồng vào Quý 4 năm 2017 từ việc bán cổ phiếu chuyển đổi của Techcombank.

Chi phí tài chính

Chi phí tài chính giảm 16,4% xuống còn 3.091 tỷ đồng trong năm 2018 từ mức 3.696 tỷ đồng trong năm 2017, chủ yếu do tiền lãi phải trả cho trái chủ giảm với khoản tiết kiệm được chi phí tài chính khoảng 200 tỷ đồng trong Quý 4 năm 2018.

Trong năm 2018, Masan Group đã thực hiện trả trước hạn 6.000 tỷ đồng trái phiếu và trả 35 triệu USD cho Mount Kellett. Trong năm 2018, MCH đã trả trước 4.500 tỷ đồng trái phiếu, và trả khoản vay ngắn hạn 200 tỷ đồng. Cuối cùng là MNS đã trả 1.000 tỷ đồng khoản vay ngắn hạn để bù vào khoản vay dài hạn tăng lên 540 tỷ đồng.

Lợi nhuận từ công ty liên kết

Lợi nhuận từ công ty liên kết phần lớn đến từ phần đóng góp lợi nhuận của Techcombank tương ứng với tỷ lệ phần trăm lợi ích kinh tế của Tập đoàn. Lợi nhuận từ công ty liên kết

giảm 6,4% xuống còn 1.914 tỷ đồng trong năm 2018, từ mức 2.044 tỷ đồng trong năm 2017. Sự sụt giảm này chủ yếu do tỉ lệ lợi ích kinh tế Masan tại Techcobank giảm trong năm 2018 so với năm 2017. Tuy nhiên, khoản này được bù đắp bằng phần đóng lợi nhuận của Techcombank cao hơn, tăng 31% so với năm 2017.

Lợi nhuận sau thuế

Trong năm 2018, Tập đoàn đã báo cáo lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty cho hoạt động kinh doanh chính (không bao gồm lợi nhuận 1 lần) tăng lên 3.478 tỷ đồng, tăng 57,1% so với mức 2.213 tỷ đồng trong năm 2017. Lợi nhuận gộp biên cho hoạt động kinh doanh chính tăng lên 9,1% trong năm 2018 từ mức 5,9% trong năm 2017.

MCH là động lực chính cho tăng trưởng này do doanh thu thuần năm 2018 tăng 28,2% và biên EBITDA đạt 24,0%, tăng 365 điểm cơ bản so với năm 2017.

Ngoài ra, tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp theo doanh thu hợp nhất của MSN trong năm 2018 giảm 257 điểm cơ bản so với năm 2017, và chi phí tài chính hợp nhất năm 2018 giảm 16,4% giúp tăng trưởng lợi nhuận của MSN.

Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty (số liệu kiểm toán) năm 2018 đạt 4.916 tỷ đồng, tăng 58,5% so với năm 2017 do lợi nhuận một lần là 1.472 tỷ đồng trong quý 2/2018 được xem như là “giả định” bán

một phần tỉ lệ sở hữu của MSN trong công ty liên kết - Techcombank” (deemed disposal) (khoản lợi nhuận một lần trong năm 2017 là 933 tỷ đồng từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của Techcombank).

Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền của Masan Group, bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn, giảm còn 4.962 tỷ đồng tại ngày 31/12/2018 so với mức 8.057 tỷ đồng tại ngày 31/12/2017.

Dòng tiền chi chủ yếu là do trả khoản vay là 12.500 tỷ đồng, chi phí lãi thuần là 2.600 tỷ đồng, vốn đầu tư TSCĐ là 2.600 tỷ đồng, chia cổ tức bằng tiền mặt là 1.300 tỷ đồng chi trả cho cổ đông của công ty con, tiền chi cho việc tăng cổ phần tại Vinacafé và mua lại cổ phần từ H.C.Starck tại MTC. Dòng tiền thu được chủ yếu là 7.300 tỷ đồng từ hoạt động kinh doanh và 10.900 tỷ đồng từ việc tái phát hành cổ phiếu quỹ.

Hàng tồn kho

Tính đến ngày 31/12/2018, hàng tồn kho không đổi so với cùng kỳ năm 2017 ở mức 4.333 tỷ đồng. Tồn kho của MSR tăng lên 10 ngày do mua thêm từ bên thứ 3 tinh quặng vonfram để chế biến sâu hóa chất vonfram. Số ngày tồn kho của MNS vẫn không đổi do MNS có ít tồn kho hơn vì doanh thu thấp hơn trong năm 2018.



Tài sản cố định

Vào ngày 31/12/2018, tài sản cố định đạt mức 29.203 tỷ đồng từ 29.830 tỷ đồng vào ngày 31/12/2017. Phần tăng thêm của TSCĐ trong năm 2018 chủ yếu là khoản đầu tư xây dựng chuỗi giá trị thịt tại Nghệ An và Hà Nam của Công ty bù vào bằng mức chi phí khấu hao cộng dồn mỗi năm.

Đầu tư vào Công ty liên kết

Đầu tư vào công ty liên kết thể hiện ở lợi ích kinh tế của MSN tại Techcombank, VISSAN và Cholimex tại ngày 31/12/2018. Đầu tư vào công ty liên kết cũng bao gồm các khoản đầu tư vào công ty liên khác của Proconco – một công ty con gián tiếp của MSN.

Tổng tài sản

Tổng tài sản tăng 1,7% lên 64.579 tỷ đồng vào ngày 31/12/2018 so với mức 63.529 tỷ đồng tại ngày 31/12/2017 do việc ghi nhận tăng giá trị của khoản đầu của MSN tại Techcombank sau khi Techcombank tái phát hành cổ phiếu quỹ với giá trị cao hơn giá trị sổ sách của MSN dù MSN sở hữu ít lợi ích kinh tế hơn vào 31/12/2018. Khoản này cũng bù đắp vào phần giảm nhẹ của tiền mặt như đã giải thích ở trên.

Các khoản vay

Vào ngày 31/12/2018, các khoản vay ngắn hạn và dài hạn giảm 36,8% xuống còn

21.995 tỷ đồng từ 34.796 tỷ đồng vào ngày 31/12/2017. Mức giảm này chủ yếu là do tiếp tục thực hiện giảm nợ vay bằng việc hoàn trả các trái phiếu có lãi suất cao trong năm 2018.

Trong năm 2018, MSN đã trả 6.000 tỷ đồng trái phiếu và thanh toán khoản nợ 35 triệu USD tại Mount Kellett. Trong năm 2018, MCH đã trả 4.500 tỷ đồng trái phiếu và trả các khoản vay ngắn hạn là 200 tỷ đồng. MNS cũng đã trả 1.000 tỷ đồng nợ ngắn hạn, bù vào phần tăng 540 tỷ đồng vay dài hạn. Trong năm 2018, MSR cũng tái cấu trúc khoản vay 4.500 tỷ đồng để tăng thời hạn vay.

Do giảm tổng nợ nên chi phí tài chính hàng năm dự tính sẽ giảm khoảng 1.000 tỷ đồng từ năm 2019 trở đi. Việc tối ưu hóa cấu trúc tài chính giúp cho tỷ lệ Tổng nợ/EBTIDA từ 3,7x trong năm 2017 xuống còn 2,1x vào năm 2018.

Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu tại thời điểm ngày 31/12/2018 đạt 34.080 tỷ đồng so với mức 20.225 tỷ đồng vào ngày 31/12/2017. Mức tăng này chủ yếu là do phần đóng góp của lợi nhuận thuần trong năm 2018 là 4.900 tỷ đồng, tăng vốn do bán cổ phiếu quỹ và giảm cổ phần thiểu số do tăng thêm sở hữu tại Vinacafé và mua lại cổ phần từ H.C.Starck tại MTC.

Triển vọng tài chính năm 2019

Triển vọng tương lai của MSN được thể hiện theo bối cảnh kinh doanh hiện nay và có thể bị ảnh hưởng các yếu tố rủi ro đã được chia sẻ trong báo cáo này. Có nhiều yếu tố chúng tôi không dự đoán được mà có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh như tỉ giá hối đoái, những thay đổi trong tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, các sự kiện thể giới và tăng trưởng chi tiêu của người tiêu dùng.

Nhìn chung, chúng tôi dự báo doanh thu thuần hợp nhất năm trong khoảng 45.000 - 50.000 tỷ đồng, tăng khoảng 18-31%.

Doanh thu MCH dự kiến tăng trưởng 20%-30% nhờ vào việc thực hiện “cao cấp hóa” các sản phẩm trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi, cùng với tăng trưởng cao của

ngành hàng đồ uống giống như năm 2018. Tuy nhiên, MCH có thể có rủi ro trong việc tung ra sản phẩm mới không thành công hay sức mua chậm và không thể mở rộng quy mô trong ngành bia.

Doanh thu MNS dự kiến tăng trưởng 20%-40%. Ngành kinh doanh cácm của MNS dự kiến tăng trưởng một chữ số trong khi doanh thu của thịt dự kiến đóng góp khoảng 10% vào doanh thu của MNS. Rủi ro tiềm năng của MNS chính là bệnh dịch tả heo đang diễn ra ảnh hưởng đến doanh thu từ thức ăn chăn nuôi, và khả năng mở rộng phân phối cho sản phẩm thịt.

Doanh thu thuần MSR dự tính tăng trưởng 12%-24% nhờ vào sản lượng tăng lên. Rủi ro

đối với MSR là giá vonfram giảm liên tục và giá bán ra của đồng giảm.

Ban Điều hành dự kiến Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty trong năm 2019 đạt 5.000-5.500 tỷ đồng, tăng trưởng 44%-58%. Do đó, biên lợi nhuận sau thuế cho mảng kinh doanh chính đạt trên 10% do tiết kiệm chi phí tài chính khoảng 1.000 tỷ đồng trong năm 2019 do MSN đã trả hơn 12.500 tỷ đồng nợ vào Quý 4 năm 2018.

Dựa trên các hoạt động kinh doanh hiện tại, vị thế tài chính hiện tại và tình hình thị trường nói chung, chúng tôi tin tưởng thông tin dưới đây sẽ phản ánh hợp lý dự báo báo cáo kết quả kinh doanh cho năm 2019 như sau:

Kế hoạch cho Bảng cân đối kế toán 2019

Ban Điều hành dự tính chi phí đầu tư TSCĐ trong năm 2019 sẽ cao hơn năm 2018, nhưng sẽ giảm trong tương lai. Trong năm 2019, chi phí đầu tư TSCĐ chủ yếu là hoàn thành việc xây dựng của trang trại heo kỹ thuật cao tại Nghệ An và tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam,

và việc đầu tư xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ của MEATDeli. Ngoài ra, MCH cũng đầu tư mở rộng công suất chế biến nước mắm cốt để bảo đảm chuỗi cung ứng, xây dựng nhà máy chế biến thịt, tăng công suất nước tăng lực và nâng cấp nhà máy sản xuất mì ăn liền. Đầu tư TSCĐ của MSR chủ yếu là chi phí tiếp tục đền bù tái định cư, chi phí thăm dò, đánh giá khả thi ban đầu cho tinh luyện

vàng và đồng, mở rộng nhà máy hóa chất vonfram, đuôi quặng và chi phí bảo trì khác.

Với dự kiến tăng dòng tiền hoạt động, Tập đoàn sẽ ưu tiên thực hiện mục tiêu giảm nợ vay để bảng cân đối kế toán được bền vững và đạt biên lợi nhuận sau thuế 2 con số. Ban Điều hành cũng đạt mục tiêu giữ tỉ lệ Tổng nợ/EBITDA khoảng 2x trong dài hạn.

(Tỷ đồng)	Kế hoạch 2019		Thực hiện 2018	Tỷ lệ tăng trưởng	
	Mức thấp	Mức cao		Mức thấp	Mức cao
Doanh thu thuần	45.000	50.000	38.188	18%	31%
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty (Chuẩn mực kế toán Việt Nam)	5.000	5.500	4.916	2%	12%
Lợi nhuận sau thuế và lợi ích cổ đông thiểu số cho hoạt động kinh doanh chính ¹	5.000	5.500	3.478	44%	58%

1. Bao gồm chủ yếu lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng trong quý 2/2018 được xem như là “giả định” bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank” (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị sổ sách của Công ty. Lợi nhuận thuần trước thuế từ hoạt động kinh doanh chính năm 2017 bao gồm khoản thu một lần 933 tỷ đồng trong quý 4/2017 từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.

BÁO CÁO
Tài chính

Báo cáo này là Báo cáo tài chính hợp nhất, để xem Báo cáo Tài chính riêng lẻ vui lòng cập nhật vào website của Công ty theo đường link sau:
<http://masangroup-cms-production.s3-ap-southeast-1.amazonaws.com/iblock/be8/be8f4845c56b685b7dabc2b84ead7d37/33f68d39a69c6433c2898b08e6856897.pdf>

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

Thông tin về Công ty

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số	0303576603	ngày 25 tháng 6 năm 2018
	Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh của Công ty đã được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là vào ngày 25 tháng 6 năm 2018. Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh và các giấy chứng nhận điều chỉnh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp. Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh lần đầu số 4103002877 được cấp ngày 18 tháng 11 năm 2004.	
Hội đồng Quản trị	Dr Nguyễn Đăng Quang Ông Hồ Hùng Anh	Chủ tịch Phó Chủ tịch (đến ngày 12 tháng 4 năm 2018)
	Bà Nguyễn Hoàng Yến Ông Nguyễn Thiệu Nam Ông Lars Kjaer Ông Dominic Edward Salter Price	Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
Ban Tổng Giám đốc	Dr Nguyễn Đăng Quang Ông Nguyễn Thiệu Nam Ông Michael Hung Nguyen Ông Nguyễn Anh Nguyên Ông Seokhee Won	Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc (đến ngày 27 tháng 2 năm 2018)
Đại diện pháp lý	Dr Nguyễn Đăng Quang	Chủ tịch Tổng Giám đốc
Trụ sở đăng ký	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza 17 Lê Duẩn Phường Bến Nghé, Quận 1 Thành phố Hồ Chí Minh Việt Nam	
Công ty kiểm toán	Công ty TNHH KPMG Việt Nam	

Công bố trách nhiệm của Ban Tổng Giám Đốc đối với Báo cáo Tài chính Hợp nhất

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Công ty”) trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty và các công ty con (sau đây được gọi chung là “Tập đoàn”) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018.

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất tại ngày và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 theo 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. Khi lập báo cáo tài chính hợp nhất, Ban Tổng Giám đốc phải:

- lựa chọn các chính sách kế toán phù hợp và sau đó áp dụng các chính sách này một cách nhất quán
- thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- nêu rõ các chuẩn mực kế toán phù hợp có được tuân thủ hay không, và các khác biệt trọng yếu đã được trình bày và giải thích trong báo cáo tài chính hợp nhất; và
- lập báo cáo tài chính hợp nhất theo giả định hoạt động liên tục trừ khi giả định Tập đoàn sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh không còn phù hợp.

Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm bảo đảm các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Tập đoàn, với mức độ chính xác hợp lý tại bất kỳ thời điểm nào, và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ 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. Ban Tổng Giám đốc cũng có trách nhiệm quản lý tài sản của Tập đoàn và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp nhằm ngăn ngừa và phát hiện những gian lận và những vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết rằng họ đã tuân thủ những yêu cầu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này.

Phê duyệt Báo cáo Tài chính Hợp nhất

Chúng tôi phê duyệt báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Tập đoàn tại ngày và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018, được lập 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.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Đỗ Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 7 tháng 3 năm 2019

Báo cáo Kiểm toán Độc lập

KÍNH GỬI CÁC CỖ ĐỒNG

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Công ty”) và các công ty con (sau đây được gọi chung là “Tập đoàn”), bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành ngày 7 tháng 3 năm 2019, được trình bày từ trang 80 đến trang 137.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính này theo 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, và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo việc lập báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hay nhầm lẫn.

Trách nhiệm của kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên kết quả kiểm toán của chúng tôi. Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp và lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm việc thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và các thuyết minh trong báo cáo tài chính. Các thủ tục được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện các đánh giá rủi ro này, kiểm toán viên xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan tới việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực và hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Tập đoàn. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc Công ty, cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi thu được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, 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.

Chi nhánh Công ty TNHH KPMG tại Thành phố Hồ Chí Minh

Việt Nam
Báo cáo kiểm toán số: 18-01-00271-19-2



Hà Vũ Định
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 0414-2018-007-1
Phó Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 7 tháng 3 năm 2019



Chong Kwang Puay
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 0864-2018-007-1

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2018 Triệu VND	1/1/2018 Triệu VND
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn				
(100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		12.499.618	15.144.937
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	4.585.889	7.417.111
Tiền	111		513.597	320.723
Các khoản tương đương tiền	112		4.072.292	7.096.388
Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	6	375.848	640.069
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		375.848	640.069
Các khoản phải thu ngắn hạn	130	7	2.412.555	2.247.100
Phải thu của khách hàng	131		1.523.385	1.221.821
Trả trước cho người bán	132		707.242	277.698
Phải thu ngắn hạn khác	136		288.063	864.228
Dự phòng phải thu khó đòi	137		(106.135)	(116.647)
Hàng tồn kho	140	8	4.333.191	4.333.097
Hàng tồn kho	141		4.389.589	4.347.552
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(56.398)	(14.455)
Tài sản ngắn hạn khác	150		792.135	507.560
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		94.291	87.233
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		674.894	389.953
Thuế phải thu Nhà nước	153	16(a)	22.950	30.374

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Mẫu B 01 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2018 Triệu VND	1/1/2018 Triệu VND
Tài sản dài hạn				
(200 = 210 + 220 + 240 + 250 + 260)	200		52.078.995	48.383.585
Các khoản phải thu dài hạn	210	7	1.377.124	1.453.961
Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	96.400
Phải thu dài hạn khác	216		1.377.124	1.357.561
Tài sản cố định	220		29.203.764	29.829.534
Tài sản cố định hữu hình	221	9	23.798.207	23.768.050
Nguyên giá	222		31.906.656	29.897.094
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(8.108.449)	(6.129.044)
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	224	10	-	4.487
Nguyên giá	225		67.300	67.300
Giá trị hao mòn lũy kế	226		(67.300)	(62.813)
Tài sản cố định vô hình	227	11	5.405.557	6.056.997
Nguyên giá	228		8.015.798	8.112.958
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.610.241)	(2.055.961)
Tài sản dở dang dài hạn	240		2.171.342	1.838.001
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	12	2.171.342	1.838.001
Đầu tư tài chính dài hạn	250	6	15.347.915	11.338.355
Đầu tư vào các công ty liên kết	252		15.328.811	11.321.627
Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		21.646	21.646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	254		(8.442)	(4.918)
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		5.900	-
Tài sản dài hạn khác	260		3.978.850	3.923.734
Chi phí trả trước dài hạn	261	13	3.164.050	2.990.882
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	14	295.261	300.831
Lợi thế thương mại	269	15	519.539	632.021
TỔNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		64.578.613	63.528.522

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2018 Triệu VND	1/1/2018 Triệu VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		30.498.935	43.303.327
Nợ ngắn hạn	310		15.795.515	15.532.987
Phải trả người bán	311		2.668.610	2.105.255
Người mua trả tiền trước	312		334.553	240.945
Thuế phải nộp Nhà nước	313	16(b)	429.861	384.958
Phải trả người lao động	314		300	25
Chi phí phải trả	315	17	2.791.050	2.801.126
Phải trả ngắn hạn khác	319	18	296.413	803.374
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	19	9.243.779	9.166.273
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	322		30.949	31.031
Nợ dài hạn	330		14.703.420	27.770.340
Phải trả người bán	331		36.330	78.525
Phải trả dài hạn khác	337	18	23.804	26.728
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn	338	19	12.751.649	25.630.003
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341	14	1.351.446	1.461.389
Dự phòng phải trả	342	20	540.191	573.695

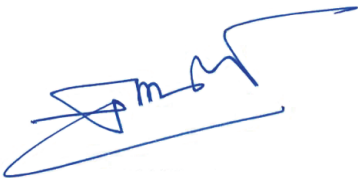
Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Mẫu B 01 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2018 Triệu VND	1/1/2018 Triệu VND
VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410)	400		34.079.678	20.225.195
Vốn chủ sở hữu	410	21	34.079.678	20.225.195
Vốn cổ phần	411	22	11.631.495	11.573.740
Thặng dư vốn cổ phần	412	22	11.084.417	6.855.539
Vốn khác của chủ sở hữu	414		(9.426.958)	(9.426.958)
Cổ phiếu quỹ	415	22	-	(6.518.087)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		4.402	2.431
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		16.193.388	12.350.048
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối năm trước	421a		12.350.048	7.015.545
Lợi nhuận sau thuế năm nay	421b		3.843.340	5.334.503
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429		4.592.934	5.388.482
TỔNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		64.578.613	63.528.522

Ngày 7 tháng 3 năm 2019

Người lập:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Dr Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018

	Mã số	Thuyết minh	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
Doanh thu bán hàng	01	25	39.378.747	38.980.236
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	25	1.191.130	1.359.590
Doanh thu thuần (10 = 01 - 02)	10	25	38.187.617	37.620.646
Giá vốn hàng bán	11	26	26.306.208	25.988.836
Lợi nhuận gộp (20 = 10 - 11)	20		11.881.409	11.631.810
Doanh thu hoạt động tài chính	21	27	1.901.793	1.404.660
Chi phí tài chính	22	28	3.090.914	3.695.584
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		2.667.531	3.185.361
Phần lãi trong các công ty liên kết	24		1.914.340	2.044.230
Chi phí bán hàng	25	29	4.314.253	5.290.872
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	30	2.015.388	1.912.357
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) + 24 - (25 + 26)}	30		6.276.987	4.181.887
Thu nhập khác	31		14.708	17.557
Chi phí khác	32		47.871	60.807
Kết quả từ các hoạt động khác (40 = 31 - 32)	40		(33.163)	(43.250)
Lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) (mang sang trang sau)	50		6.243.824	4.138.637

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Mẫu B 02 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

	Mã số	Thuyết minh	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) (mang sang từ trang trước)	50		6.243.824	4.138.637
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	31	726.692	630.961
Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	52	31	(104.373)	(100.014)
Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52)	60		5.621.505	3.607.690
Phân bổ:				
Cổ đông của Công ty	61		4.916.497	3.102.664
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	62		705.008	505.026
Lãi trên cổ phiếu				
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND)	70	33	4.561	2.727

Ngày 7 tháng 3 năm 2019

Người lập:

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Dr Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(Phương pháp gián tiếp)

	Mã số	Thuyết minh	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
Lợi nhuận kế toán trước thuế	01		6.243.824	4.138.637
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao và phân bổ	02		2.705.218	2.610.646
Các khoản dự phòng	03		123.092	169.358
Lỗ/(lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		8.859	(9.246)
Lãi từ các hoạt động đầu tư	05		(3.738.917)	(3.386.427)
Chi phí lãi vay và chi phí tài chính khác	06		2.888.368	3.548.932
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		8.230.444	7.071.900
Tăng các khoản phải thu và tài sản khác	09		(734.186)	(311.192)
(Tăng)/giảm hàng tồn kho	10		(76.765)	1.031.669
Tăng/(giảm) các khoản phải trả và nợ phải trả khác	11		610.042	(1.032.082)
Tăng chi phí trả trước	12		(86.037)	(27.996)
			7.943.498	6.732.299
Tiền lãi vay đã trả	14		(2.869.402)	(3.261.365)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(675.981)	(704.278)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17		(6.986)	(197)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		4.391.129	2.766.459
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(2.638.466)	(2.111.023)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		10.232	10.763
Tiền chi cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	23		(1.659.260)	(5.348.244)
Tiền thu từ các khoản cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	24		2.013.981	6.752.487
Tiền chi đầu tư	25		(2.308.579)	(522.403)
Tiền thu từ thanh lý các khoản đầu tư	26		379.736	3.874.973
Tiền thu lãi tiền gửi và cho vay, cổ tức và thu nhập khác	27		335.756	477.399
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(3.866.600)	3.133.952

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Mẫu B 03 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

	Mã số	Thuyết minh	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, phát hành lại cổ phiếu quỹ và góp vốn từ cổ đông không kiểm soát	31		10.927.861	3.512.651
Tiền chi mua lại cổ phiếu quỹ	32		-	(5.877.224)
Tiền thu từ đi vay	33		23.643.380	24.017.010
Tiền chi trả nợ gốc vay và trái phiếu	34		(36.614.844)	(30.558.296)
Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		(9.026)	(16.272)
Tiền chi trả cổ tức cho cổ đông của Công ty và cổ đông không kiểm soát của các công ty con	36		(1.304.374)	(2.712.948)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(3.357.003)	(11.635.079)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20 + 30 + 40)	50		(2.832.474)	(5.734.668)
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		7.417.111	13.148.938
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái	61		1.252	2.841
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm (70 = 50 + 60 + 61)	70	5	4.585.889	7.417.111

Ngày 7 tháng 3 năm 2019

Người lập:

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Dr Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính hợp nhất này

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm.

1. ĐƠN VỊ BÁO CÁO

(a) Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập tại Việt Nam.

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm Công ty và các công ty con (sau đây được gọi chung là “Tập đoàn”) và lợi ích của Tập đoàn trong các công ty liên kết.

(b) Các hoạt động chính

Hoạt động chính của Công ty là tư vấn quản lý đầu tư.

Các hoạt động chính của các công ty con và các công ty liên kết được mô tả như sau:

Công ty con

STT	Tên công ty		Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích tại	
					31/12/2018	1/1/2018
Công ty con sở hữu trực tiếp						
1	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings (“MCH”)		Tư vấn quản lý đầu tư	Phòngz 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	85,7%	85,7%
2	Công ty TNHH Tầm nhìn Masan (“MH”)		Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,9%	99,9%
3	Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science (“MNS”)		Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	80,8%	82,4%
Công ty con sở hữu gián tiếp						
1	Công ty TNHH Masan Brewery (“MB”)	(i)	Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	57,1%
2	Công ty TNHH Masan Master Brewer (“MMBr”)	(i)	Kinh doanh bia và nước giải khát	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	57,1%
3	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Brewery PY (“MBPY”)	(i)	Sản xuất bia và nước giải khát	Khu Công nghiệp Hòa Hiệp, Xã Hòa Hiệp Bắc, Huyện Đông Hòa, Tỉnh Phú Yên, Việt Nam	57,1%	57,1%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích tại	
				31/12/2018	1/1/2018
4	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Brewery HG (“MBHG”)	(i) Sản xuất bia và nước giải khát	Khu Công nghiệp Sóng Hậu, Xã Đông Phú, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	57,1%	57,1%
5	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Brewery Distribution (“MBD”)	(i) Kinh doanh bia và nước giải khát	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	57,1%
6	Công ty TNHH Masan Brewery MB (“MBMB”) (*)	(i) Sản xuất bia và nước giải khát	Khu B, Khu Công nghiệp Nam Cầm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	57,1%	-
7	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan (“MSC”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	81,5%	82,4%
8	Masan Consumer (Thailand) Limited (“MTH”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Lầu 4, Số 83, Đường Amnuay Songkhram, Tiểu khu Tanon Nakornchaisri, Quận Dusit, Bangkok, Thái Lan	81,5%	82,4%
9	Công ty TNHH Một Thành viên Thực phẩm Masan (“MSF”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	81,5%	82,4%
10	Công ty TNHH Một Thành viên Công nghiệp Masan (“MSI”)	(i) Sản xuất gia vị,thực phẩm tiện lợi và bao bì	Lô 6, Khu Công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Phường Tân Đông Hiệp, Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	81,5%	82,4%
11	Công ty TNHH Một Thành viên Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến (“VTF”)	(i) Sản xuất gia vị	Lô III-10-Nhóm Công nghiệp III, Khu Công nghiệp Tân Bình, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	81,5%	82,4%
12	Công ty TNHH Một Thành viên Masan HD (“MHD”)	(i) Sản xuất thực phẩm tiện lợi	Lô 22, Khu Công nghiệp Đại An, Phường Tứ Minh, Thành phố Hải Dương, Việt Nam	81,5%	82,4%
13	Công ty Cổ phần Masan PQ (trước đây là Công ty Cổ phần Ma San PQ) (“MPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tô, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	81,5%	82,4%
14	Công ty TNHH Một Thành viên Nam Ngư Phú Quốc (“NPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tô, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	81,5%	82,4%
15	Công ty Cổ phần VinaCafé Biên Hòa (“VCF”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	80,3%	56,4%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích tại	
				31/12/2018	1/1/2018
16	Công ty Cổ phần Café De Nam (trước đây là “Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại CDN”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Lô C I.III-3+5+7, Khu Công nghiệp Long Thành, Xã Tâm An, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	68,3%	47,9%
17	Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo (“VHC”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống và bao bì	Thôn Vĩnh Sơn, Xã Vĩnh Hảo, Huyện Tuy Phong, Tỉnh Bình Thuận, Việt Nam	72,2%	72,9%
18	Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Sản xuất Krôngpha (“KRP”)	(i) Sản xuất đồ uống	Km số 37, Quốc lộ 27, Thị trấn Tân Sơn, Huyện Ninh Sơn, Tỉnh Ninh Thuận, Việt Nam	72,2%	72,9%
19	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Beverage (“MSB”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	81,5%	82,4%
20	Công ty TNHH Một Thành viên Masan MB (“MMB”)	(i) Sản xuất gia vị, thực phẩm tiện lợi và bao bì	Khu B, Khu Công nghiệp Nam Cẩm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Long, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	81,5%	82,4%
21	Công ty TNHH Một Thành viên Masan HG (“MHG”)	(i) Sản xuất thực phẩm tiện lợi và bao bì	Khu Công nghiệp Sông Hậu, Xã Đồng Phú, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	81,5%	82,4%
22	Công ty Cổ phần Masan Jinju (trước đây là “Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn”) (“MSJ”)	(i) Sản xuất và kinh doanh thực phẩm tiện lợi	Nhà xưởng F5, Lô 6, Khu Công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Phường Tân Đông Hiệp, Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	61,2%	82,4%
23	Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh (“QNW”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Nhóm 3A, Khu 4, Suối Mơ, Phường Bãi Cháy, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam	53,7%	54,2%
24	Công ty TNHH Mapleleaf (“MPL”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,9%	99,9%
25	Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan (“MSR”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	96,0%	96,0%
26	Công ty TNHH Một Thành viên Tài nguyên Masan Thái Nguyên (“MRTN”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	96,0%	96,0%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích tại	
				31/12/2018	1/1/2018
27	Công ty TNHH Một Thành viên Thương mại và Đầu tư Thái Nguyên (“TNTI”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	96,0%	96,0%
28	Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo (“NPM”)	(ii) Khai thác và chế biến quặng	Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	96,0%	96,0%
29	Công ty TNHH Vonfram Masan (trước đây là “Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C.Starck”) (“MTC”)	(ii) Khai thác sâu kim loại màu và kim loại quý (tungsten)	Thôn 11, Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	96,0%	49,0%
30	Công ty TNHH MNS Feed (“MNS Feed”)	(iii) Đạm động vật	Lô A4, Đường số 2, Khu Công nghiệp Sông Mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	80,8%	82,4%
31	Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế (“ANCO”)	(iii) Đạm động vật	Lô A4, Đường số 2, Khu Công nghiệp Sông Mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	80,8%	82,4%
32	Công ty TNHH MNS Feed Vĩnh Long (trước đây là “Công ty Liên doanh Dinh dưỡng Thủy sản Quốc tế”) (“MNS Feed Vĩnh Long”)	(iii) Đạm động vật	Khu 4, Tuyến Công nghiệp Cổ Chiên, Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long, Việt Nam	80,8%	82,4%
33	Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Bình Định (“ANCO Bình Định”)	(iii) Đạm động vật	Lô B4.06, Khu Công nghiệp Nhơn Hội (Khu A), Huyện Nhơn Hội, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	80,8%	82,4%
34	Công ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên (trước đây là “Công ty TNHH Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Thái Nguyên”) (“MNS Feed Thái Nguyên”)	(iii) Đạm động vật	Lô B5-B6, Khu Công nghiệp Trung Thành, Huyện Trung Thành, Thị xã Phố Yên, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	80,8%	82,4%
35	Công ty TNHH MNS Feed Tiền Giang (trước đây là “Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Tiền Giang”) (“MNS Feed Tiền Giang”)	(iii) Đạm động vật	Lô 22-23B, Khu Công nghiệp Long Giang, Xã Tân Lập 1, Huyện Tân Phước, Tỉnh Tiền Giang, Việt Nam	80,8%	82,4%
36	Công ty TNHH MNS Feed Nghệ An (trước đây là “Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Nghệ An”) (“MNS Feed Nghệ An”)	(iii) Đạm động vật	Khu C, Khu Công nghiệp Nam Cẩm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Xá, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	80,8%	82,4%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích tại	
				31/12/2018	1/1/2018
37	Công ty TNHH MNS Feed Hậu Giang (trước đây là “Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Hậu Giang”) (“MNS Feed Hậu Giang)	(iii) Đạm động vật	Đường số 4, Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Giai đoạn 1, Xã Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	80,8%	82,4%
38	Công ty TNHH MNS Meat (“MNS Meat”)	(iii) Đạm động vật	Lô A4, Đường số 2, Khu Công nghiệp Sông mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	80,8%	82,4%
39	Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An (trước đây là “Công ty TNHH Masan Nutri-Farm (N.A)”) (“MNF (NA)”)	(iii) Chăn nuôi lợn	Làng Cồn Sơn, Xã Hạ Sơn, Huyện Quỳnh Hợp, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	80,8%	82,4%
40	Công ty TNHH MNS Farm (“MNS Farm”)	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	80,8%	82,4%
41	Công ty TNHH MNS Meat Processing (“MNS Meat Processing”)	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	80,8%	82,4%
42	Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam (“MNS Meat Ha Nam”)	(iii) Chế biến thịt	Lô CN-02, Khu Công nghiệp Đồng Văn IV, Thôn Đại Cường, Huyện Kim Bảng, Tỉnh Hà Nam, Việt Nam	80,8%	82,4%
43	Công ty Cổ phần Việt – Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc (“Proconco”)	(iii) Đạm động vật	Khu Công nghiệp Biên Hòa I, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	60,7%	61,9%
44	Công ty TNHH Một Thành viên Proconco Cần Thơ (“Proconco Cần Thơ”)	(iii) Đạm động vật	Lô 13 và Lô 14, Khu Công nghiệp Trà Nóc 1, Xã Trà Nóc, Huyện Bình Thủy, Thành phố Cần Thơ, Việt Nam	60,7%	61,9%
45	Công ty TNHH Một Thành viên Con Cò Bình Định (“Proconco Bình Định”)	(iii) Đạm động vật	Lô A-2-5 và Lô A-2-6, Khu Công nghiệp Nhơn Hòa, Xã Nhơn Hòa, Thị xã An Nhơn, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	60,7%	61,9%
46	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Proconco Hưng Yên (“Proconco Hưng Yên”)	(iii) Đạm động vật	Thôn Yên Phú, Xã Giai Phạm, Huyện Yên Mỹ, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam	60,7%	61,9%
46	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Proconco Hưng Yên (“Proconco Hưng Yên”)	(iii) Đạm động vật	Thôn Yên Phú, Xã Giai Phạm, Huyện Yên Mỹ, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam	60,7%	61,9%

Công ty liên kết

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Tỷ lệ lợi ích tại	
			31/12/2018	1/1/2018
Công ty liên kết sở hữu trực tiếp				
1	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Techcombank”)	Ngân hàng	(**)	(**)
Công ty liên kết sở hữu gián tiếp				
1	Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex (“Cholimex”)	(iv) Sản xuất và kinh doanh gia vị	32,8%	32,8%
2	Công ty Cổ phần Bao bì Thuận Phát (“Thuận Phát”)	(v) Sản xuất bao bì	25,0%	25,0%
3	Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình (“Abattoir”)	(v) Đạm động vật	25,0%	25,0%
4	Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai (“Donatraco”)	(v) Đạm động vật	21,3%	21,3%
5	Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (“Vissan”)	(v) Sản xuất thực phẩm và bán lẻ	24,9%	24,9%

- (i) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MCH.
- (ii) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MH.
- (iii) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MNS.
- (iv) Công ty này là một công ty liên kết sở hữu gián tiếp của MCH.
- (v) Các công ty này là các công ty liên kết sở hữu gián tiếp của MNS.

Tỷ lệ lợi ích phản ánh tỷ lệ lợi ích thực tế của Công ty trong các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp và của các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp trong các công ty liên kết.

(*) Công ty TNHH Masan Brewery MB (“MBMB”) được thành lập vào ngày 16 tháng 3 năm 2018 theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 2901930406 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Nghệ An cấp. Tại ngày phát hành báo cáo hợp nhất này, MBMB vẫn chưa hoạt động.

(**) Đối với Techcombank, xem Thuyết minh 6(b).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, Tập đoàn có 9.135 nhân viên (1/1/2018: 9.601 nhân viên).

- (c) **Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường**
Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường của Tập đoàn nằm trong phạm vi 12 tháng.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

2. CƠ SỞ LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH

(a) Tuyên bố về tuân thủ

Báo cáo tài chính hợp nhất này được lập theo 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.

(b) Cơ sở đo lường

Báo cáo tài chính hợp nhất, trừ báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất, được lập trên cơ sở dồn tích theo nguyên tắc giá gốc. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất được lập theo phương pháp gián tiếp.

(c) Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Tập đoàn là từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

(d) Đơn vị tiền tệ kế toán và đơn vị tiền tệ trình bày báo cáo tài chính

Đơn vị tiền tệ kế toán của Công ty là Đồng Việt Nam (“VND”).

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập và trình bày bằng triệu Đồng Việt Nam (“Triệu VND”).

(e) Số liệu so sánh

Các số liệu so sánh tại ngày 1 tháng 1 năm 2018 được mang sang từ số liệu đã được kiểm toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2017.

3. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được Tập đoàn áp dụng trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất này.

(a) Cơ sở hợp nhất

- (i) Hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung
- Hợp nhất kinh doanh mà trong đó các công ty chịu sự kiểm soát chung bởi cùng một nhóm cổ đông (“Cổ đông Kiểm soát”) trước và sau khi hợp nhất, phù hợp với định nghĩa hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung vì có sự nối tiếp rủi ro và quyền lợi của Cổ đông Kiểm soát. Hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung này nằm ngoài phạm vi của Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 11 *Hợp nhất kinh doanh* và trong sự chọn lựa chính sách kế toán liên quan đến các giao dịch này, Tập đoàn đã cân nhắc Chuẩn mực Kế toán Việt

Nam số 01 *Chuẩn mực chung* và Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 21 *Trình bày báo cáo tài chính*. Dựa trên các chuẩn mực này, Tập đoàn đã áp dụng cơ sở kế toán sáp nhập (“nguyên tắc mang sang toàn bộ”). Tài sản và nợ phải trả của các công ty được hợp nhất theo giá trị sổ sách hiện tại dưới khía cạnh nhìn nhận của Cổ đông Kiểm soát. Bất kỳ chênh lệch nào giữa chi phí mua và giá trị thuần của tài sản thuần được sáp nhập được xem như là sự phân bổ vốn hoặc góp vốn giả định từ các cổ đông và được ghi nhận trực tiếp vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối trong vốn chủ sở hữu.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty được hợp nhất như thể cấu trúc hiện tại của Tập đoàn đã tồn tại xuyên suốt trong toàn bộ giai đoạn được đề cập trong báo cáo này dưới góc độ của Cổ đông Kiểm soát hoặc từ lúc các công ty được thành lập vào ngày sau ngày bắt đầu của kỳ báo cáo gần nhất, cho giai đoạn từ ngày thành lập đến hết ngày kết thúc kỳ báo cáo tương ứng.

- (ii) Hợp nhất kinh doanh không chịu sự kiểm soát chung
- Hợp nhất kinh doanh không chịu kiểm soát chung được hạch toán bằng cách áp dụng phương pháp mua tại ngày mua, là ngày mà sự kiểm soát đã được chuyển giao cho Tập đoàn. Sự kiểm soát là quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của công ty nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của công ty đó. Việc đánh giá quyền kiểm soát có xét đến quyền bỏ phiếu tiềm năng có thể thực hiện được tại thời điểm hiện tại.

Theo phương pháp mua, các tài sản và nợ phải trả của công ty được mua được đánh giá theo giá trị hợp lý khi hợp nhất. Giá mua bao gồm tổng giá trị hợp lý của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn chủ sở hữu phát hành bởi Tập đoàn tại ngày trao đổi. Lợi thế thương mại là phần chênh lệch giữa giá mua và lợi ích của Tập đoàn trong giá trị hợp lý thuần của các tài sản, nợ phải trả và nợ tiềm tàng của công ty được mua. Khoản chênh lệch âm, được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Các chi phí giao dịch, ngoại trừ các chi phí liên quan đến việc phát hành công cụ nợ hoặc chứng khoán vốn, mà Tập đoàn phát sinh khi hợp nhất kinh doanh bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh, như chi phí tư vấn tài chính, tư vấn pháp lý,

thẩm định giá và các nhà tư vấn liên quan đến hợp nhất kinh doanh. Các chi phí giao dịch này được tính vào giá phí hợp nhất kinh doanh. Các chi phí quản lý chung và các chi phí khác không liên quan trực tiếp đến giao dịch hợp nhất kinh doanh cụ thể thì không được tính vào chi phí mua, mà được ghi nhận là chi phí phát sinh trong năm.

(iii) Công ty con

Công ty con là các công ty chịu sự kiểm soát của Tập đoàn. Sự kiểm soát này tồn tại khi Tập đoàn có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của một công ty nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của công ty đó. Khi đánh giá quyền kiểm soát, quyền bỏ phiếu tiềm năng có thể thực hiện được tại thời điểm hiện tại cũng được xem xét. Báo cáo tài chính của các công ty con được bao gồm trong báo cáo tài chính hợp nhất kể từ ngày quyền kiểm soát bắt đầu có hiệu lực cho đến ngày quyền kiểm soát chấm dứt.

(iv) Công ty liên kết (các đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu)

Công ty liên kết là những công ty mà Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể nhưng không kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động của công ty. Sự ảnh hưởng đáng kể này được giả định tồn tại khi Tập đoàn nắm giữ từ 20% đến 50% quyền biểu quyết của một công ty khác. Công ty liên kết được hạch toán trong báo cáo tài chính hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu (gọi chung là các đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu). Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm phần mà Tập đoàn được hưởng trong thu nhập và chi phí của đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, sau khi được điều chỉnh theo chính sách kế toán của Tập đoàn, kể từ ngày bắt đầu sự ảnh hưởng đáng kể cho đến ngày kết thúc sự ảnh hưởng đáng kể. Khi phần lỗ của đơn vị nhận đầu tư mà Tập đoàn phải chia sẻ vượt quá lợi ích của Tập đoàn trong đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, giá trị ghi sổ của khoản đầu tư (bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, nếu có) sẽ được ghi giảm về không và dừng việc ghi nhận các khoản lỗ phát sinh thêm trừ các khoản lỗ thuộc phạm vi mà Tập đoàn có nghĩa vụ phải trả hoặc đã trả thay cho đơn vị nhận đầu tư.

Lãi hoặc lỗ từ việc thanh lý khoản đầu tư trong một công ty liên kết mà không dẫn đến việc mất đi ảnh hưởng đáng kể, bao gồm cả việc suy giảm lợi ích (được xem như là thanh lý một phần sở hữu)

trong công ty liên kết, được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

- (v) Lợi ích cổ đông không kiểm soát (“NCI”)
- Lợi ích cổ đông không kiểm soát được xác định theo tỷ lệ phần sở hữu của cổ đông không kiểm soát trong tài sản thuần của đơn vị bị mua lại tại ngày mua.

Việc thay đổi phần sở hữu của Tập đoàn trong công ty con mà không dẫn đến việc mất quyền kiểm soát được kế toán tương tự như các giao dịch vốn chủ sở hữu. Chênh lệch giữa giá trị thay đổi phần sở hữu của Tập đoàn trong tài sản thuần của công ty con và số tiền thanh toán hoặc nhận được ghi nhận trực tiếp vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối thuộc vốn chủ sở hữu, ngoại trừ trong trường hợp chênh lệch phát sinh từ các giao dịch liên đới ràng buộc bởi việc phải phát hành cổ phiếu hoặc tăng vốn góp có thẳng dư thì khoản chênh lệch được ghi nhận vào vốn khác của chủ sở hữu.

- (vi) Các giao dịch được loại trừ khi hợp nhất
- Các giao dịch, số dư trong nội bộ tập đoàn và các khoản thu nhập và chi phí chưa thực hiện từ các giao dịch nội bộ được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất. Các khoản lãi và lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch với các công ty liên kết được trừ vào khoản đầu tư trong phạm vi lợi ích của Tập đoàn tại công ty liên kết.

(b) Ngoại tệ

- (i) Các giao dịch bằng ngoại tệ
- Các giao dịch bằng các đơn vị tiền tệ khác VND trong năm được quy đổi sang VND theo tỷ giá xấp xỉ với tỷ giá thực tế tại ngày giao dịch.

Các khoản mục tài sản và nợ phải trả có gốc bằng đơn vị tiền tệ khác VND được quy đổi sang VND theo tỷ giá tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm của ngân hàng thương mại nơi Công ty hoặc các công ty con thường xuyên có giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

- (ii) Hoạt động ở nước ngoài
- Các tài sản và nợ phải trả của cơ sở hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND theo tỷ giá tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm của

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

ngân hàng thương mại nơi Công ty thường xuyên có giao dịch. Vốn góp của chủ sở hữu được quy đổi ra VND theo tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày góp vốn. Lỗ lũy kế được tính toán từ lỗ thuần đã được quy đổi. Doanh thu, thu nhập, chi phí và báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong năm của cơ sở hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND theo tỷ giá xấp xỉ tỷ giá thực tế tại ngày giao dịch.

Các chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do việc quy đổi báo cáo tài chính của cơ sở hoạt động ở nước ngoài sang VND được ghi nhận vào khoản mục “Chênh lệch tỷ giá hối đoái” thuộc vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

(c) Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền mặt và tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn có tính thanh khoản cao có thể dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định, không có nhiều rủi ro về thay đổi giá trị và được sử dụng cho mục đích đáp ứng các cam kết chi tiền ngắn hạn hơn là cho mục đích đầu tư hay là các mục đích khác.

(d) Các khoản đầu tư

(i) Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các khoản đầu tư mà Ban Tổng Giám đốc của Công ty hoặc các công ty con dự định và có khả năng nắm giữ đến ngày đáo hạn. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn. Các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá gốc trừ đi dự phòng phải thu khó đòi.

(ii) Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác là những đơn vị mà Công ty hoặc các công ty con không có quyền kiểm soát hoặc ảnh hưởng đáng kể được ghi nhận ban đầu theo giá gốc bao gồm giá mua và các chi phí mua có liên quan trực tiếp. Sau ghi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được xác định theo giá gốc trừ đi dự phòng giảm giá khoản đầu tư. Dự phòng giảm giá đầu tư được lập khi đơn vị nhận đầu tư phát sinh lỗ, ngoại trừ trường hợp khoản lỗ đó đã nằm trong dự kiến của Ban Tổng Giám đốc của Công ty hoặc các công ty con khi quyết định đầu tư. Dự phòng giảm giá đầu tư được hoàn nhập khi đơn vị nhận đầu tư sau đó tạo ra lợi nhuận để bù trừ cho các khoản lỗ đã được lập

dự phòng trước kia. Khoản dự phòng chỉ được hoàn nhập trong phạm vi sao cho giá trị ghi sổ của khoản đầu tư không vượt quá giá trị ghi sổ của chúng khi giả định không có khoản dự phòng nào đã được ghi nhận.

(e) Các khoản phải thu

Các khoản phải thu của khách hàng và phải thu khác được phản ánh theo giá gốc trừ đi dự phòng phải thu khó đòi.

(f) Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được phản ánh theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí liên quan phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Đối với thành phẩm và sản phẩm dở dang, giá gốc bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và các chi phí sản xuất chung đã được phân bổ. Giá trị thuần có thể thực hiện được ước tính dựa vào giá bán của hàng tồn kho trừ đi các chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và các chi phí bán hàng trực tiếp.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho.

(g) Tài sản cố định hữu hình

(i) Nguyên giá

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua, thuế nhập khẩu, các loại thuế mua hàng không hoàn lại và chi phí liên quan trực tiếp để đưa tài sản đến vị trí và trạng thái hoạt động cho mục đích sử dụng đã dự kiến, và chi phí để tháo dỡ, di dời tài sản và khôi phục hiện trường tại địa điểm đặt tài sản. Các chi phí phát sinh sau khi tài sản cố định hữu hình đã đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa, bảo dưỡng và đại tu được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm mà chi phí phát sinh. Trong các trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được từ việc sử dụng tài sản cố định hữu hình vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn theo như đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của tài sản cố định hữu hình.

Tài sản khai khoáng bao gồm chi phí phục hồi mỏ và giá trị hợp lý của trữ lượng khoáng sản phát sinh từ hợp nhất kinh doanh.

(ii) Khấu hao

Máy móc, thiết bị và giá trị hợp lý của trữ lượng khoáng sản phát sinh từ hợp nhất kinh doanh liên quan trực tiếp đến hoạt động khai thác khoáng sản

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

Tại ngày 31/12/2018 và 1/1/2018	
Nhà máy ST	125.140 tấn vonfram
Nhà máy APT	120.265 tấn vonfram

Tài sản khác

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

■ tài sản khai khoáng	15 – 20 năm
■ nhà cửa và vật kiến trúc	4 – 30 năm
■ nâng cấp tài sản thuê	3 – 5 năm
■ thiết bị văn phòng	3 – 12 năm
■ máy móc và thiết bị	3 – 25 năm
■ phương tiện vận chuyển	3 – 10 năm

(h) Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính

Các hợp đồng thuê được phân loại là thuê tài chính nếu theo các điều khoản của hợp đồng, Tập đoàn đã nhận phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu. Tài sản cố định hữu hình dưới hình thức thuê tài chính được thể hiện bằng số tiền tương đương với số thấp hơn giữa giá trị hợp lý của tài sản cố định và giá trị hiện tại của các khoản tiền thuê tối thiểu, tính tại thời điểm bắt đầu thuê, trừ đi giá trị hao mòn lũy kế.

Khấu hao của tài sản thuê tài chính được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính. Thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính nhất quán với tài sản cố định hữu hình được trình bày trong phần chính sách kế toán 3(g).

(i) Tài sản cố định vô hình

(i) Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất gồm có:

- Quyền sử dụng đất được Nhà nước giao đã thanh toán tiền sử dụng đất;
- Quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng hợp pháp; và
- Quyền sử dụng đất thuê trước ngày có hiệu lực của Luật Đất đai năm 2003 mà tiền thuê đất đã được trả trước cho thời hạn dài hơn 5 năm và được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Quyền sử dụng đất không thời hạn được phản ánh theo nguyên giá và không tính khấu hao. Quyền sử dụng đất có thời hạn được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được quyền sử dụng đất. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 19 đến 50 năm.

(ii) Phần mềm vi tính

Giá mua của phần mềm vi tính mới mà phần mềm vi tính này không là một bộ phận gắn kết với phần cứng có liên quan thì được vốn hóa và hạch toán là tài sản cố định vô hình. Nguyên giá của phần mềm vi tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 3 đến 10 năm.

(iii) Thương hiệu

Giá mua của thương hiệu được vốn hóa và ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

Giá trị hợp lý của thương hiệu có được từ việc hợp nhất kinh doanh được xác định bằng việc chiết khấu các khoản tiền bản quyền ước tính có thể tiết kiệm được từ việc sở hữu thương hiệu đó. Giá trị hợp lý của thương hiệu có được từ việc hợp nhất kinh doanh được ghi nhận là tài sản cố định vô hình và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 10 đến 20 năm.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 (tiếp theo)

- (iv) Quan hệ khách hàng
- Mối quan hệ khách hàng mà Tập đoàn có được từ việc mua lại công ty con, được vốn hóa và ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

Giá trị hợp lý của mối quan hệ khách hàng có được từ việc hợp nhất kinh doanh được xác định bằng phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn, theo đó tài sản này được định giá sau khi trừ đi phần lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác đã góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó. Giá trị hợp lý của mối quan hệ khách hàng được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là từ 5 đến 20 năm.

- (v) Tài nguyên nước khoáng
- Tài nguyên nước khoáng mà Tập đoàn có được từ việc mua lại công ty con được vốn hóa và ghi nhận là một tài sản cố định vô hình.

Giá trị hợp lý của tài nguyên nước khoáng có được từ việc hợp nhất kinh doanh được xác định bằng cách sử dụng phương pháp so sánh trực tiếp hoặc phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn. Phương pháp so sánh trực tiếp ước tính giá trị của tài nguyên nước khoáng bằng cách so sánh với giá tham khảo/giao dịch gần nhất của tài nguyên nước khoáng tương tự trong cùng một vùng. Đối với phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn, giá trị của tài nguyên nước khoáng được định giá sau khi trừ đi phần lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác đã góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó. Giá trị hợp lý của tài nguyên nước khoáng được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 10 đến 37 năm.

- (vi) Quyền khai thác mỏ
- Quyền khai thác mỏ được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại nhân với giá do Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh công bố theo Nghị định số 203/2013/NĐ/CP ngày 28 tháng 11 năm 2013 có hiệu lực từ ngày 20 tháng 1 năm 2014. Nguyên giá của quyền khai thác mỏ được phản ánh theo giá trị hiện tại của tiền cấp quyền khai thác mỏ và được vốn hóa và hạch toán là một tài sản cố định vô hình. Quyền khai thác mỏ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên vòng đời kinh tế của trữ lượng mỏ.

- (vii) Công nghệ
- Công nghệ mà Tập đoàn có được từ việc mua lại công ty con được vốn hóa và ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

Giá trị hợp lý của công nghệ có được từ việc hợp nhất kinh doanh được xác định bằng phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn, theo đó tài sản này được định giá sau khi trừ đi phần lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác đã góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó. Giá trị hợp lý của công nghệ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là 5 năm.

- (viii) Quyền khai thác nguồn tài nguyên nước khoáng
- Chi phí để có được quyền khai thác nguồn tài nguyên nước khoáng được vốn hóa và ghi nhận là một tài sản cố định vô hình. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính là từ 9 đến 30 năm.

- (j) **Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**
- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang phản ánh các khoản chi phí xây dựng và máy móc chưa được hoàn thành hoặc chưa lắp đặt xong. Không tính khấu hao cho chi phí xây dựng cơ bản dở dang trong quá trình xây dựng, lắp đặt và thử nghiệm.

Tài sản khoáng sản chưa khai thác bao gồm giá trị hợp lý của trữ lượng khoáng sản, các chi phí liên quan đến việc triển khai trữ lượng trong hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai phát sinh sau này. Những tài sản này đủ điều kiện để được vốn hóa khi trữ lượng khoáng sản liên quan đã được chứng minh là có tính khả thi về lợi ích kinh tế và kỹ thuật. Những tài sản này ban đầu được ghi nhận theo giá trị hợp lý như một phần của giao dịch hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai liên quan đến việc khai thác sau đó sẽ được vốn hóa sau khi cần trừ tiền thu về từ việc bán khoáng sản khai thác trong giai đoạn triển khai. Sau khi hoàn tất công tác triển khai, mà thời điểm xác định là khi sản phẩm có thể bán bắt đầu được khai thác từ mỏ, tất cả các tài sản này được phân loại thành “máy móc và thiết bị” và “tài sản khai khoáng” trong tài sản cố định hữu hình hoặc chi phí trả trước dài hạn.

- (k) **Chi phí trả trước dài hạn**
- (i) Tài sản khai khoáng khác
- Căn cứ hướng dẫn tại Công văn số 12727/BTC-TCDN ngày 14 tháng 9 năm 2015 của Bộ Tài chính về việc ghi nhận các chi phí liên quan đến hoạt động khai thác khoáng sản là chi phí trả trước dài hạn thuộc tài sản dài hạn.

- Chi phí khai thác khoáng sản khác bao gồm:
- Chi phí thăm dò, đánh giá và phát triển mỏ (bao gồm chi phí bóc đất đá phát triển mỏ); và
 - Chi phí bóc đất đá trong quá trình sản xuất (như được nêu dưới đây trong phần “Chi phí bóc đất đá chờ phân bổ”).

Chi phí bóc đất đá chờ phân bổ

Hoạt động khai thác mỏ lộ thiên đòi hỏi phải bóc lớp đất đá phủ bên trên và các loại phế liệu khác để tiếp cận thân quặng cần khai thác. Chi phí bóc đất đá phát sinh trong quá trình phát triển mỏ (chi phí bóc đất đá phát triển mỏ) được ghi nhận vào chi phí xây dựng mỏ. Toàn bộ chi phí bóc đất đá phát triển mỏ phát sinh trong giai đoạn xây dựng được kết chuyển vào chi phí khai thác khoáng sản khác.

Chi phí loại bỏ đất đá trong giai đoạn sản xuất của mỏ (chi phí bóc đất đá trong quá trình sản xuất) được giữ lại chờ phân bổ khi chi phí này làm phát sinh lợi ích trong tương lai:

a) Khi Tập đoàn chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai;

b) Khi có thể xác định được thành phần của phần thân quặng mà khả năng tiếp cận đã được cải thiện; và

c) Khi các chi phí phát sinh có thể tính toán được một cách đáng tin cậy.

Chi phí bóc đất đá trong quá trình sản xuất được phân bổ giữa hàng tồn kho và chi phí trả trước dài hạn trong quá trình sản xuất dựa trên tỷ lệ bóc đất đá trong vòng đời của mỏ.

Tỷ lệ bóc đất đá trong vòng đời của mỏ là tỷ lệ giữa tổng lượng đất đá và phế liệu ước tính phải bóc trên tổng lượng quặng ước tính có thể thu hồi được lợi ích kinh tế trong suốt vòng đời của mỏ. Chi phí bóc đất đá trong quá trình sản xuất được ghi nhận thành chi phí trả trước dài hạn khi tỷ lệ bóc đất đá thực tế của kỳ hiện tại cao hơn tỷ lệ bóc đất đá trung bình trong vòng đời của mỏ.

Chi phí bóc đất đá trong quá trình phát triển mỏ và sản xuất được phân bổ một cách có hệ thống trong suốt giai đoạn khai thác trữ lượng của các thành phần khoáng sản liên quan đã được chứng minh chắc chắn.

- (ii) Chi phí trước hoạt động
- Chi phí trước hoạt động được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, trừ các chi phí thành lập, cũng như các

chi tiêu cho các hoạt động đào tạo, quảng cáo và khuyến mãi phát sinh từ ngày thành lập cho đến ngày bắt đầu hoạt động kinh doanh. Các chi phí này được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn, được ghi nhận ban đầu theo nguyên giá, và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong 3 năm kể từ ngày bắt đầu hoạt động kinh doanh.

- (iii) Chi phí đất trả trước
- Chi phí đất trả trước bao gồm tiền thuê đất trả trước, kể cả các khoản liên quan đến đất thuê mà Tập đoàn đã nhận được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhưng không đủ điều kiện ghi nhận là tài sản cố định vô hình theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 25 tháng 4 năm 2013 hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định, và các chi phí phát sinh khác liên quan đến việc bảo đảm cho việc sử dụng đất thuê. Các chi phí này được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn của hợp đồng thuê đất là từ 35 đến 50 năm.

- (iv) Chi phí bồi thường đất
- Chi phí bồi thường đất bao gồm các chi phí phát sinh liên quan đến việc bảo đảm cho việc sử dụng đất thuê. Các chi phí này được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn của hợp đồng thuê đất.

- (v) Trục in, công cụ và dụng cụ
- Trục in, công cụ và dụng cụ được phản ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn sử dụng là từ trên 1 đến 3 năm.

Công cụ và dụng cụ bao gồm các tài sản Tập đoàn nắm giữ để sử dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh bình thường, với nguyên giá của mỗi tài sản thấp hơn 30 triệu VND và do đó không đủ điều kiện ghi nhận là tài sản cố định theo quy định hiện hành. Nguyên giá của công cụ và dụng cụ được phân bổ theo phương pháp đường thẳng không quá 3 năm.

- (vi) Lợi thế kinh doanh từ cổ phần hóa
- Giá trị lợi thế kinh doanh phát sinh từ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn. Giá trị lợi thế kinh doanh phát sinh từ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước bao gồm giá trị thương hiệu và giá trị tiềm năng phát triển. Giá trị thương

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 (tiếp theo)

hiệu được xác định trên cơ sở các chi phí thực tế cho việc tạo dựng và bảo vệ nhãn hiệu, tên thương mại trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp trước thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 5 năm (bao gồm chi phí thành lập doanh nghiệp, chi phí đào tạo nhân viên, chi phí quảng cáo, tuyên truyền để quảng bá, giới thiệu sản phẩm, giới thiệu công ty, xây dựng trang web). Giá trị tiềm năng phát triển được đánh giá trên cơ sở khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong tương lai khi so sánh tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp với lãi suất trái phiếu Chính phủ có kỳ hạn 5 năm. Giá trị lợi thế kinh doanh phát sinh từ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước được tính phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong 10 năm kể từ khi doanh nghiệp chính thức chuyển thành công ty cổ phần (được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty cổ phần lần đầu).

- (vii) Chi phí trả trước dài hạn khác
- Chi phí trả trước dài hạn khác bao gồm chi phí heo giống và các chi phí trả trước khác được phản ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian không quá 3 năm.

(l) Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại phát sinh từ việc hợp nhất kinh doanh không chịu sự kiểm soát chung do mua lại công ty con và công ty liên kết.

Lợi thế thương mại được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Giá gốc của lợi thế thương mại là khoản chênh lệch giữa chi phí mua và lợi ích của Tập đoàn trong giá trị hợp lý thuần của các tài sản, nợ phải trả và nợ tiềm tàng của đơn vị bị mua. Khoản chênh lệch âm (lãi từ giao dịch mua giá rẻ) được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Lợi thế thương mại phát sinh khi mua công ty con được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong 10 năm. Giá trị ghi sổ của lợi thế thương mại phát sinh khi mua công ty con được ghi giảm xuống bằng giá trị có thể thu hồi khi Ban Tổng Giám đốc xác định khoản lợi thế thương mại không thể thu hồi toàn bộ.

Đối với các công ty liên kết, giá trị ghi sổ của lợi thế thương mại được bao gồm trong giá trị ghi sổ của khoản đầu tư và không được phân bổ.

(m) Các khoản phải trả người bán và phải trả khác

Các khoản phải trả người bán và phải trả khác được phản ánh theo giá gốc.

(n) Dự phòng

Dự phòng được ghi nhận nếu, do kết quả của một sự kiện trong quá khứ, Tập đoàn có nghĩa vụ pháp lý hiện tại hoặc liên đới có thể ước tính một cách tin cậy, và chắc chắn sẽ làm giảm sút các lợi ích kinh tế trong tương lai để thanh toán các khoản nợ phải trả do nghĩa vụ đó. Dự phòng được xác định bằng cách chiết khấu các dòng tiền dự kiến phải trả trong tương lai với tỷ lệ chiết khấu trước thuế phản ánh được sự đánh giá hiện tại của thị trường về giá trị thời gian của đồng tiền và những rủi ro cụ thể với khoản nợ phải trả đó.

Quyền khai thác mỏ

Theo quy định của Luật khoáng sản năm 2010, một công ty con của Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước tiền cấp Quyền khai thác mỏ. Tiền cấp Quyền khai thác mỏ được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại và giá tính tiền cấp Quyền khai thác khoáng sản theo Nghị định 203/2013 và Nghị định 158/2016/ND-CP ngày 29 tháng 11 năm 2016 (“Nghị định 158/2016”).

Theo Nghị định 158/2016 có hiệu lực từ ngày 15 tháng 1 năm 2017, quyền khai thác mỏ được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại và giá tính tiền cấp quyền khai thác khoáng sản, trong đó giá tính tiền cấp quyền khai thác khoáng sản được xác định theo quy định của pháp luật về thuế tài nguyên. Theo Nghị định 158/2016, Bộ Tài nguyên và Môi trường (“MONRE”) sẽ hướng dẫn phương pháp quy đổi để tính tiền cấp quyền khai thác mỏ. Tuy nhiên đến nay, MONRE vẫn chưa đưa ra hướng dẫn cho phương pháp tính toán mới cũng như cơ sở xác định các ước tính sẽ được thực hiện.

Phục hồi môi trường mỏ

Hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản của Tập đoàn làm phát sinh nghĩa vụ đóng cửa mỏ hoặc phục hồi môi trường mỏ. Hoạt động đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ có thể bao gồm việc giải bản mỏ và tháo dỡ thiết bị; phục hồi mặt bằng đất và khu vực khai thác. Phạm vi công việc phải thực hiện và các chi phí liên quan tùy thuộc vào các quy định của Bộ Tài nguyên và Môi trường (“MONRE”) và các chính sách môi trường của Tập đoàn theo Báo cáo Tác động Môi trường. Thời gian đóng cửa mỏ thực tế và chi phí phục hồi môi trường mỏ phụ thuộc vào vòng đời và bản chất của mỏ.

Khi dự phòng đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ được ghi nhận lần đầu, chi phí tương ứng được vốn hóa như một tài sản nếu nghĩa vụ về đóng cửa và phục hồi môi trường là không thể tránh khỏi đối với việc xây dựng tài sản. Chi phí đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ đã vốn hóa được ghi nhận vào tài sản khai thác

khoảng sản khác và theo đó được khấu hao. Giá trị của khoản dự phòng tăng lên theo thời gian do ảnh hưởng của việc chiết khấu đến giá trị hiện tại, từ đó dẫn đến một phần chi phí được ghi nhận là chi phí tài chính.

Dự phòng đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ được điều chỉnh theo các thay đổi về ước tính. Các điều chỉnh này được hạch toán như một thay đổi về chi phí được vốn hóa tương ứng, trừ trường hợp số giảm dự phòng cao hơn chi phí được vốn hóa bị trích khấu hao thiếu của các tài sản liên quan, trong đó chi phí được vốn hóa được giảm xuống bằng không và số điều chỉnh còn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Dự phòng trợ cấp thôi việc

Theo Bộ luật Lao động Việt Nam, khi nhân viên làm việc cho công ty từ 12 tháng trở lên (“nhân viên đủ điều kiện”) tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động của mình thì bên sử dụng lao động phải thanh toán tiền trợ cấp thôi việc cho nhân viên đó tính dựa trên số năm làm việc và mức lương tại thời điểm thôi việc của nhân viên đó. Dự phòng trợ cấp thôi việc được lập trên cơ sở số năm nhân viên làm việc cho Tập đoàn và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Cho mục đích xác định số năm làm việc của nhân viên, thời gian nhân viên đã tham gia bảo hiểm thất nghiệp theo quy định của pháp luật và thời gian làm việc đã được Tập đoàn chi trả trợ cấp thôi việc được loại trừ.

(o) Trái phiếu đã phát hành

Trái phiếu thường

Tại thời điểm ghi nhận ban đầu, trái phiếu được xác định theo giá gốc bao gồm khoản tiền thu được từ việc phát hành trái phiếu trừ đi chi phí phát hành. Các khoản chiết khấu, phụ trội và chi phí phát hành được phân bổ dần theo phương pháp đường thẳng trong suốt kỳ hạn của trái phiếu.

(p) Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên lợi nhuận hoặc lỗ của năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại. Thuế thu nhập doanh nghiệp được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp có các khoản thuế thu nhập liên quan đến các khoản mục được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu, thì khi đó các thuế thu nhập này cũng được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế dự kiến phải nộp dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm, sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, và các khoản điều chỉnh thuế phải nộp liên quan đến những năm trước.

Thuế thu nhập hoãn lại được tính theo phương pháp bảng cân đối kế toán cho các chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ cho mục đích báo cáo tài chính và giá trị sử dụng cho mục đích tính thuế của các khoản mục tài sản và nợ phải trả. Giá trị của thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận dựa trên cách thức dự kiến thu hồi hoặc thanh toán giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực hoặc cơ bản có hiệu lực tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận trong phạm vi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để các chênh lệch tạm thời này có thể sử dụng được. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi giảm trong phạm vi không còn chắc chắn là các lợi ích về thuế liên quan này sẽ sử dụng được.

(q) Vốn chủ sở hữu

- (i) Vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần
- Cổ phiếu phổ thông được ghi nhận theo giá phát hành trừ đi các chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến việc phát hành cổ phiếu, trừ đi ảnh hưởng thuế. Các chi phí đó được ghi giảm vào thặng dư vốn cổ phần. Phần chênh lệch tăng do phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá được ghi nhận vào thặng dư vốn cổ phần.

- (ii) Vốn khác của chủ sở hữu
- Các thỏa thuận phát hành một số lượng cổ phiếu nhất định vào một ngày ấn định trong tương lai, được ghi nhận dựa trên giá trị hợp lý tại ngày của các thỏa thuận và được ghi nhận vào vốn khác của chủ sở hữu nếu không tồn tại các thỏa thuận thay thế nào khác.

- (iii) Mua lại và phát hành lại cổ phiếu phổ thông (cổ phiếu quỹ)
- Khi mua lại cổ phiếu đã được ghi nhận là vốn chủ sở hữu, giá trị khoản thanh toán bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp được ghi giảm vào vốn chủ sở hữu. Cổ phiếu đã mua lại được phân loại là cổ phiếu quỹ trong phần vốn chủ sở hữu. Khi cổ phiếu quỹ được bán ra sau đó (phát hành lại), giá vốn của cổ phiếu phát hành lại được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền. Chênh lệch giữa giá trị khoản nhận được và giá vốn của cổ phiếu phát hành lại được trình bày trong thặng dư vốn cổ phần.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

- (r)

Doanh thu

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá được chuyển giao cho người mua. Đối với doanh thu bán khoáng sản, giá bán thường được xác định sơ bộ tại ngày ghi nhận doanh thu. Ngày điều chỉnh giá bán phát sinh sau đó dựa trên biến động giá niêm yết trên thị trường hoặc giá theo hợp đồng cho đến ngày định giá chính thức. Khoảng thời gian giữa thời điểm ghi nhận doanh thu sơ bộ và thời điểm định giá chính thức thường là từ 30 đến 60 ngày, tuy nhiên một số trường hợp có thể lên đến 90 ngày. Doanh thu ghi nhận sơ bộ được ghi nhận dựa trên giá trị hợp lý ước tính của tổng giá trị các khoản phải thu. Trong trường hợp các điều kiện trong hợp đồng mua bán cho phép điều chỉnh giá bán dựa trên bản khảo sát hàng hóa của khách hàng, kết quả phân tích được kiểm tra bởi một bên thứ ba sẽ được sử dụng, trừ khi bản khảo sát của khách hàng nằm trong phạm vi sai sót đã được chấp nhận, khi đó doanh thu được ghi nhận dựa trên bản phân tích chất lượng sản phẩm gần nhất.

Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi các khoản phải thu hoặc liên quan tới khả năng hàng bán bị trả lại. Doanh thu bán hàng được ghi nhận theo giá trị thuần sau khi trừ đi chiết khấu giảm giá ghi trên hóa đơn bán hàng.
- (s)

Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính

(i)

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng và cho vay, lãi từ thanh lý các khoản đầu tư và lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái. Thu nhập lãi được ghi nhận theo tỷ lệ tương ứng với thời gian dựa trên số dư gốc và lãi suất áp dụng.

(ii)

Chi phí tài chính bao gồm chi phí lãi vay từ các khoản vay và trái phiếu, chi phí đi vay được phân bổ và lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái. Chi phí đi vay được ghi nhận là chi phí trong năm khi chi phí này phát sinh, ngoại trừ trường hợp chi phí đi vay liên quan đến các khoản vay cho mục đích hình thành tài sản đủ điều kiện vốn hóa chi phí đi vay thì khi đó chi phí đi vay phát sinh trong thời gian hình thành tài sản sẽ được vốn hóa và ghi vào nguyên giá các tài sản này.
- (t)

Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động

Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng dựa vào thời hạn của hợp đồng thuê. Các khoản hoa hồng đi thuê được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất như là một bộ phận hợp thành của tổng chi phí thuê.

(u)

Lãi trên cổ phiếu

Tập đoàn trình bày lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu (“EPS”) cho các cổ phiếu phổ thông. Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông của Công ty (sau khi đã trừ đi khoản phân bổ vào quỹ khen thưởng và phúc lợi cho kỳ kế toán báo cáo) chia cho số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền lưu hành trong năm. Lãi suy giảm trên cổ phiếu được xác định bằng cách điều chỉnh lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân đang lưu hành có tính đến các ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông tiềm năng, bao gồm trái phiếu có thể chuyển đổi và quyền mua cổ phiếu.

(v)

Báo cáo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt được của Tập đoàn khi tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý), mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Mẫu báo cáo bộ phận chính yếu và thứ yếu của Tập đoàn lần lượt được lập theo hoạt động kinh doanh và theo khu vực địa lý.

(w)

Các bên liên quan

Các bên được coi là bên liên quan của Tập đoàn nếu một bên có khả năng, trực tiếp hoặc gián tiếp, kiểm soát bên kia hoặc gây ảnh hưởng đáng kể tới bên kia trong việc ra các quyết định tài chính và hoạt động, hoặc khi Tập đoàn và bên kia cùng chịu sự kiểm soát chung hoặc ảnh hưởng đáng kể chung. Các bên liên quan có thể là các công ty hoặc các cá nhân, bao gồm cả các thành viên gia đình thân cận của các cá nhân được coi là liên quan.

(x)

Chi trả bằng cổ phần

Cổ phiếu phát hành cho nhân viên theo mệnh giá được ghi nhận theo mệnh giá.
- ## 4. BÁO CÁO BỘ PHẬN
- Tập đoàn có bốn bộ phận, như được trình bày dưới đây, là các hoạt động kinh doanh chiến lược của Tập đoàn. Các hoạt động kinh doanh chiến lược này cung cấp các dịch vụ và sản phẩm khác nhau, và được quản lý theo phương pháp riêng vì các hoạt động này đòi hỏi các chiến lược tiếp thị và công nghệ khác nhau. Đối với từng bộ phận, Ban Tổng Giám đốc của Công ty hoặc các công ty con soát xét các báo cáo quản lý nội bộ định kỳ.
- Tập đoàn nắm giữ các bộ phận kinh doanh sau đây thông qua nhóm công ty con riêng:

■

Thực phẩm và đồ uống

■

Chuỗi giá trị thịt: chăn nuôi lợn, sản xuất đậm động vật và thực phẩm; và bán lẻ

■

Khai thác mỏ và chế biến khoáng sản

■

Khác: các dịch vụ tài chính và các dịch vụ khác
- (a)

Báo cáo theo bộ phận kinh doanh

Kết quả kinh doanh, tài sản và nợ phải trả của bộ phận bao gồm các khoản mục được tính trực tiếp cho từng bộ phận và các khoản mục chung được phân bổ cho mỗi bộ phận trên cơ sở hợp lý.
- | | Thực phẩm và đồ uống | | Chuỗi giá trị thịt | | Khai thác mỏ và chế biến khoáng sản | | Khác | | Tổng | |
|--------------------------------|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2018
Triệu VND | 2017
Triệu VND | 2018
Triệu VND | 2017
Triệu VND | 2018
Triệu VND | 2017
Triệu VND | 2018
Triệu VND | 2017
Triệu VND | 2018
Triệu VND | 2017
Triệu VND |
| Doanh thu của bộ phận | 17.345.752 | 13.525.516 | 13.976.854 | 18.690.485 | 6.865.011 | 5.404.645 | - | - | 38.187.617 | 37.620.646 |
| Lợi nhuận gộp của bộ phận | 7.571.676 | 5.897.461 | 2.096.950 | 3.991.222 | 2.212.783 | 1.743.127 | - | - | 11.881.409 | 11.631.810 |
| Kết quả kinh doanh của bộ phận | 2.720.425 | 1.606.541 | 182.733 | 688.558 | 879.607 | 355.658 | 1.895.025 | 2.037.015 | 5.677.790 | 4.687.772 |
| Chi phí không phân bổ | | | | | | | | | (56.285) | (1.080.082) |
| Lợi nhuận thuần | | | | | | | | | 5.621.505 | 3.607.690 |
- 102
- Masan Group
- Báo cáo thường niên 2018
- 103

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

	Thực phẩm và đồ uống		Chuỗi giá trị thịt		Khai thác mỏ và chế biến khoáng sản		Khác		Tổng	
	31/12/2018	1/1/2018	31/12/2018	1/1/2018	31/12/2018	1/1/2018	31/12/2018	1/1/2018	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản của bộ phận	10.673.223	13.520.910	13.121.985	13.997.847	26.804.958	25.954.685	12.918.583	8.910.399	63.518.749	62.383.841
Tài sản không phân bổ									1.059.864	1.144.681
Tổng tài sản									64.578.613	63.528.522
Nợ phải trả của bộ phận	6.343.517	6.537.706	5.629.300	6.093.569	13.174.819	14.005.091	-	-	25.147.636	26.636.366
Nợ phải trả không phân bổ									5.351.299	16.666.961
Tổng nợ phải trả									30.498.935	43.303.327

	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi tiêu vốn	477.605	516.239	1.075.988	653.732	1.076.471	940.731	-	-	2.630.064	2.110.702
Chi tiêu vốn không phân bổ							8.402	321	8.402	321
Chi phí khấu hao	598.560	584.985	292.107	269.027	1.144.280	1.089.403	-	-	2.034.947	1.943.415
Chi phí khấu hao không phân bổ							1.749	1.717	1.749	1.717
Chi phí phân bổ	298.444	301.943	430.458	421.313	204.947	209.082	-	-	933.849	932.338
Chi phí phân bổ không phân bổ							45.047	46.395	45.047	46.395

(b) **Bộ phận theo khu vực địa lý**
Khi trình bày thông tin bộ phận theo khu vực địa lý, doanh thu của bộ phận được dựa vào vị trí địa lý của khách hàng tại Việt Nam (“Trong nước”) hay ở các nước khác ngoài Việt Nam (“Nước ngoài”). Tài sản bộ phận và chi tiêu vốn không được trình bày do vị trí tài sản và sản xuất chủ yếu là tại Việt Nam.

	Trong nước		Nước ngoài		Tổng	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Doanh thu của bộ phận	31.872.793	32.574.734	6.314.824	5.045.912	38.187.617	37.620.646

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Tiền mặt	9.135	2.406
Tiền gửi ngân hàng	502.722	313.283
Tiền đang chuyển	1.740	5.034
Các khoản tương đương tiền	4.072.292	7.096.388
	4.585.889	7.417.111

Các khoản tương đương tiền phản ánh các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng với kỳ hạn gốc không quá ba tháng kể từ ngày gửi.

6. ĐẦU TƯ

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Đầu tư tài chính ngắn hạn		
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (a)	375.848	640.069
Đầu tư tài chính dài hạn		
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (a)	5.900	-
Đầu tư vào các công ty liên kết (b)	15.328.811	11.321.627
Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (c)	21.646	21.646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(8.442)	(4.918)
	15.347.915	11.338.355

(a) **Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn**
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn – ngắn hạn phản ánh các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng với thời gian đáo hạn còn lại không quá mười hai tháng kể từ ngày lập báo cáo.

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn – dài hạn phản ánh các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng với thời gian đáo hạn còn lại trên mười hai tháng kể từ ngày lập báo cáo.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

(b) Đầu tư vào các công ty liên kết

	31/12/2018				1/1/2018			
	Tỷ lệ sở hữu trên vốn cổ phần	Tỷ lệ quyền biểu quyết trên vốn cổ phần	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Tỷ lệ sở hữu trên vốn cổ phần	Tỷ lệ quyền biểu quyết trên vốn cổ phần	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Techcombank”) (**)	20,0%	20,0%	12.918.583	19.426.445	20,0%	20,0%	8.910.399	(*)
Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex (“Cholimex”)	32,8%	32,8%	249.392	(*)	32,8%	32,8%	249.392	(*)
Công ty Cổ phần Bao bì Thuận Phát (“Thuận Phát”)	25,0%	25,0%	7.893	(*)	25,0%	25,0%	9.719	(*)
Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình (“Abattoir”)	25,0%	25,0%	6.752	(*)	25,0%	25,0%	7.252	(*)
Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai (“Donatraco”)	21,3%	21,3%	10.701	(*)	21,3%	21,3%	9.375	(*)
Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (“Vissan”)	24,9%	24,9%	2.135.490	(*)	24,9%	24,9%	2.135.490	(*)
			15.328.811	(*)			11.321.627	(*)

Biến động trong năm của các khoản đầu tư vào các công ty liên kết như sau:

	Techcombank Triệu VND	Cholimex Triệu VND	Thuận Phát Triệu VND	Abattoir Triệu VND	Donatraco Triệu VND	Vissan Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	8.910.399	249.392	9.719	7.252	9.375	2.135.490	11.321.627
Phần lãi phát sinh sau ngày đầu tư được chia từ các công ty liên kết trong năm và lãi từ việc suy giảm lợi ích trong một công ty liên kết (**)	4.008.184	5.318	(1.826)	100	1.597	14.126	4.027.499
Cổ tức	-	(5.318)	-	(600)	(271)	(14.126)	(20.315)
Số dư cuối năm	12.918.583	249.392	7.893	6.752	10.701	2.135.490	15.328.811

(*) Tập đoàn chưa xác định giá trị hợp lý của các khoản đầu tư này để thuyết minh trong báo cáo tài chính hợp nhất bởi vì Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện không có hướng dẫn về cách tính giá trị hợp lý sử dụng các kỹ thuật định giá. Giá trị hợp lý của các khoản đầu tư này có thể khác với giá trị ghi sổ của chúng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, giá trị hợp lý của khoản đầu tư vào Techcombank được xác định bằng cách tham chiếu giá niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

(**) Trong năm, Techcombank đã phát hành lại 172.353.345 cổ phiếu quỹ cho các cổ đông ngoài Công ty và các công ty con. Do đó, Tập đoàn sở hữu 20% lợi ích trực tiếp trong Techcombank và ngoài ra, Tập đoàn còn sở hữu 1,5% lợi ích trong Techcombank thông qua một hợp đồng kỳ hạn (1/1/2018: 25,2%). Giao dịch này chưa được hoàn tất và sẽ được thực hiện tùy thuộc vào các điều khoản trong hợp đồng.

(c) Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

Chi tiết khoản đầu tư góp vốn vào đơn vị khác của Tập đoàn như sau:

	31/12/2018					1/1/2018				
	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Tỷ lệ sở hữu	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND
Công ty PTSC Cảng Đình Vũ	5,4%	5,4%	21.646	(8.442)	(*)	5,4%	5,4%	21.646	(4.918)	(*)

(*) Tập đoàn chưa xác định giá trị hợp lý của khoản đầu tư này để thuyết minh trong báo cáo tài chính hợp nhất bởi vì Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện không có hướng dẫn về cách tính giá trị hợp lý sử dụng các kỹ thuật định giá. Giá trị hợp lý của khoản đầu tư này có thể khác với giá trị ghi sổ.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

Biến động trong năm của dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn như sau:

	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
Số dư đầu năm	4.918	-
Tăng dự phòng trong năm	3.524	4.918
Số dư cuối năm	8.442	4.918

- (d) **Các giao dịch của các công ty con trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 – các giao dịch với cổ đông không kiểm soát**
- (i) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MCH
- Trong tháng 2 năm 2018, MSB, một công ty con của Công ty, đã mua lại thành công 7.982.361 cổ phiếu của VCF với tổng số tiền là 1.612.925 triệu VND. Do kết quả của giao dịch này, lợi ích vốn chủ sở hữu của Công ty trong VCF đã tăng từ 56,4% lên 80,3%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(1.612.925)
Tài sản thuần tăng thêm	540.974
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(1.071.951)

Trong tháng 6 năm 2018, Công ty Cổ phần Masan JinJu (trước đây là “Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn”) (“SNF”), một công ty con của Công ty và JinJu Ham Limited Company (“JinJu”) đã ký một hợp đồng trong đó JinJu đồng ý góp 76.343 triệu VND để đổi lấy 25% lợi ích vốn chủ sở hữu trong SNF. Tại ngày báo cáo, số tiền góp vốn đã được nhận đủ và SNF đã điều chỉnh Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh tương ứng. Do kết quả của giao dịch này, lợi ích vốn chủ sở hữu của Công ty trong SNF đã giảm từ 82,4% xuống 61,2%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu đã phát hành theo mệnh giá, đã bao gồm chi phí giao dịch	76.343
Tài sản thuần bị suy giảm	(48.281)
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	28.062

Trong tháng 7 năm 2018, MSC đã phát hành cổ phiếu cho một số nhân viên theo kế hoạch chi trả bằng cổ phiếu sau khi nhận được phê duyệt của các cổ đông tại cuộc họp Đại hội Cổ đông Thường niên, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu đã phát hành theo mệnh giá, đã bao gồm chi phí giao dịch	52.408
Tài sản thuần bị suy giảm	(81.775)
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(29.367)

- (ii) Tác giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MNS
- Trong năm, Công ty đã bán 1,57% lợi ích vốn chủ sở hữu trong MNS với tổng số tiền là 379.736 triệu VND. Do kết quả của giao dịch này, lợi ích vốn chủ sở hữu của Công ty trong MNS đã giảm từ 82,4% xuống 80,8%, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tiền thu từ thanh lý	379.736
Tài sản thuần bị suy giảm	(112.391)
Chênh lệch ghi nhận vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	267.345

- (iii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MH
- Trong tháng 8 năm 2018, NPM, một công ty con của Công ty, đã mua lại thành công 49% lợi ích vốn chủ sở hữu còn lại trong MTC với tổng số tiền là 695.654 triệu VND. Do kết quả của giao dịch này, lợi ích vốn chủ sở hữu của Công ty trong MTC đã tăng từ 49,0% lên 96,0%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(695.654)
Tài sản thuần tăng thêm	562.571
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(133.083)

- (e) **Các giao dịch trọng yếu trong các công ty con trong những năm trước**
- Giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MCH
- Theo như Thỏa thuận giữa Singha Asia Holdings Pte. Ltd. (“Singha”) và MCH, Singha có quyền góp vốn đợt 2 vào MCH với số tiền là 450 triệu USD để nắm giữ thêm 10,7% lợi ích vốn chủ sở hữu trong MCH. Singha vẫn chưa thực hiện việc góp vốn lần hai tại ngày phát hành báo cáo tài chính hợp nhất này.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

7. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, một phần của khoản phải thu ngắn hạn của một công ty con sở hữu gián tiếp được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của công ty con đó (Thuyết minh 19).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, trong khoản trả trước cho người bán của Tập đoàn có 402.785 triệu VND (1/1/2018: 80.898 triệu VND) liên quan đến khoản trả trước cho chi phí xây dựng cơ bản dở dang.

Phải thu khác bao gồm:

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Phải thu ngắn hạn khác		
Ký quỹ, ký cược ngắn hạn	16.090	31.927
Lãi phải thu từ tiền gửi ngân hàng và các hoạt động đầu tư cho vay khác	34.874	17.112
Phải thu từ các dịch vụ (*)	142.244	142.244
Tạm ứng	2.548	3.803
Phải thu khác	92.307	669.142
	288.063	864.228
Phải thu dài hạn khác		
Ký quỹ, ký cược dài hạn	73.370	37.694
Phải thu khác (**)	1.303.754	1.319.867
	1.377.124	1.357.561

(*) Phải thu từ các dịch vụ với số tiền là 142.244 triệu VND (1/1/2018: 142.244 triệu VND) là khoản phải thu từ Công ty Cổ phần Masan, một bên liên quan, không có đảm bảo và có thể thu hồi khi yêu cầu. Sau ngày báo cáo, Công ty đã thu được khoản phải thu này.

(**) Khoản phải thu khác phản ánh khoản phải thu Nhà nước liên quan đến chi phí đền bù giải phóng mặt bằng của Dự án khai thác chế biến khoáng sản Núi Pháo tại Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên. Khoản phải thu này sẽ được căn trừ với tiền thuê đất hàng năm.

Biến động trong năm của dự phòng phải thu khó đòi như sau:

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	116.647	41.208
Tăng dự phòng trong năm	8.586	87.225
Dự phòng sử dụng trong năm	(6.863)	(11.477)
Hoàn nhập	(12.235)	(309)
Số dư cuối năm	106.135	116.647

8. HÀNG TỒN KHO

	31/12/2018		1/1/2018	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Hàng mua đang đi đường	402.381	-	489.062	-
Nguyên vật liệu	1.528.618	(20.788)	1.975.130	(8.665)
Công cụ và dụng cụ	719.031	(25.919)	716.875	-
Sản phẩm dở dang	286.469	-	153.612	-
Thành phẩm	1.419.285	(9.691)	876.484	(5.784)
Hàng hóa	22.566	-	11.802	(6)
Hàng gửi đi bán	11.239	-	124.587	-
	4.389.589	(56.398)	4.347.552	(14.455)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, một phần hàng tồn kho của Tập đoàn được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con (Thuyết minh 19).

Biến động trong năm của dự phòng giảm giá hàng tồn kho như sau:

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	14.455	27.165
Tăng dự phòng trong năm	79.777	36.903
Dự phòng sử dụng trong năm	(34.600)	(37.475)
Hoàn nhập	(3.234)	(12.138)
Số dư cuối năm	56.398	14.455

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

9. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	Tài sản khai khoáng	Nhà cửa và vật kiến trúc	Nâng cấp tài sản thuê	Thiết bị văn phòng	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Nguyên giá							
Số dư đầu năm	5.026.292	7.099.623	84.191	140.658	17.429.923	116.407	29.897.094
Tăng trong năm	-	14.413	-	3.648	34.483	2.744	55.288
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	1.296.368	6.302	5.342	716.550	6.569	2.031.131
Chuyển sang chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	(49)	-	(49)
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	-	(3.077)	-	-	(284)	-	(3.361)
Thanh lý	-	(38)	-	(413)	(39.657)	(19.049)	(59.157)
Xóa sổ	-	(3.224)	-	(902)	(2.201)	(7.963)	(14.290)
Phân loại lại	-	(1.347)	-	-	1.347	-	-
Số dư cuối năm	5.026.292	8.402.718	90.493	148.333	18.140.112	98.708	31.906.656

	Tài sản khai khoáng	Nhà cửa và vật kiến trúc	Nâng cấp tài sản thuê	Thiết bị văn phòng	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Giá trị hao mòn lũy kế							
Số dư đầu năm	717.188	1.078.138	46.953	79.406	4.154.155	53.204	6.129.044
Khấu hao trong năm	204.274	450.118	12.019	15.425	1.332.459	19.303	2.033.598
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	-	(329)	-	-	(49)	-	(378)
Thanh lý	-	(4)	-	(413)	(23.366)	(17.097)	(40.880)
Xóa sổ	-	(2.579)	-	(901)	(2.175)	(7.280)	(12.935)
Phân loại lại	-	(162)	-	-	162	-	-
Số dư cuối năm	921.462	1.525.182	58.972	93.517	5.461.186	48.130	8.108.449
Giá trị còn lại							
Số dư đầu năm	4.309.104	6.021.485	37.238	61.252	13.275.768	63.203	23.768.050
Số dư cuối năm	4.104.830	6.877.536	31.521	54.816	12.678.926	50.578	23.798.207

Trong tài sản cố định hữu hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 có các tài sản có nguyên giá VND1.071.631 triệu VND (1/1/2018: 914.253 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Giá trị ghi sổ của thiết bị tạm thời không sử dụng trong tài sản cố định hữu hình là 1.765 triệu VND tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 (1/1/2018: 11.532 triệu VND).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, tài sản cố định hữu hình với giá trị ghi sổ là 1.597.215 triệu VND (1/1/2018: 615.689 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con và 12.361.085 triệu VND (1/1/2018: 13.425.997 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho trái phiếu dài hạn phát hành bởi một công ty con (Thuyết minh 19).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

10. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH THUÊ TÀI CHÍNH

	Máy móc và thiết bị
	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm và cuối năm	67.300
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	62.813
Khấu hao trong năm	4.487
Số dư cuối năm	67.300
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	4.487
Số dư cuối năm	-

Một công ty con của Công ty đã thuê thiết bị thí nghiệm để phân tích hàm lượng kim loại trong sản phẩm theo thỏa thuận thuê tài chính (Thuyết minh 19).

Trong tài sản cố định hữu hình thuê tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 có các tài sản có nguyên giá 67.300 triệu VND (1/1/2018: không) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

11. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm vi tính	Thương hiệu	Quan hệ khách hàng	Tài nguyên nước khoáng	Quyền khai thác mỏ	Công nghệ	Quyền khai thác nguồn nước khoáng	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Nguyên giá									
Số dư đầu năm	387.234	449.602	2.413.459	3.074.214	412.698	588.373	669.433	117.945	8.112.958
Tăng trong năm	-	80	-	-	-	-	-	2.765	2.845
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản	-	2.456	-	-	-	-	-	-	2.456
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(54.465)	(1.070)	-	-	-	-	-	-	(55.535)
Xóa sổ	-	(490)	-	-	-	-	-	-	(490)
Khác	-	-	-	-	-	-	-	(46.436)	(46.436)
Số dư cuối năm	332.769	450.578	2.413.459	3.074.214	412.698	588.373	669.433	74.274	8.015.798
Giá trị hao mòn lũy kế									
Số dư đầu năm	46.113	153.008	611.289	714.788	51.463	97.019	368.382	13.899	2.055.961
Khấu hao trong năm	10.989	55.266	151.401	143.838	21.935	30.550	138.144	3.917	556.040
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(1.028)	(242)	-	-	-	-	-	-	(1.270)
Xóa sổ	-	(490)	-	-	-	-	-	-	(490)
Số dư cuối năm	56.074	207.542	762.690	858.626	73.398	127.569	506.526	17.816	2.610.241
Giá trị còn lại									
Số dư đầu năm	341.121	296.594	1.802.170	2.359.426	361.235	491.354	301.051	104.046	6.056.997
Số dư cuối năm	276.695	243.036	1.650.769	2.215.588	339.300	460.804	162.907	56.458	5.405.557

Trong tài sản cố định vô hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 có các tài sản có nguyên giá 34.893 triệu VND (1/1/2018: 28.033 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, tài sản cố định vô hình với giá trị ghi sổ là 498.533 triệu VND (1/1/2018: 540.047 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho trái phiếu dài hạn phát hành bởi một công ty con (Thuyết minh 19).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

12. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	1.838.001	2.356.227
Tăng trong năm	2.396.998	2.006.997
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(2.031.131)	(2.333.864)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình	(2.456)	(121.156)
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(29.279)	(68.100)
Chuyển sang chi phí trả trước ngắn hạn	-	(1.363)
Xóa sổ	(791)	(740)
Số dư cuối năm	2.171.342	1.838.001

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, chi phí xây dựng cơ bản dở dang với giá trị ghi sổ là 1.799.047 triệu VND (1/1/2018: 1.293.915 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để bảo đảm cho các khoản vay và trái phiếu dài hạn của các công ty con của Công ty (Thuyết minh 19).

Trong năm, chi phí đi vay được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang là 48.358 triệu VND (2017: 91.874 triệu VND) (Thuyết minh 34).

13. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

	Tài sản khai khoáng	Chi phí trước hoạt động	Chi phí đất trả trước	Chi phí bồi thường đất	Trực in, công cụ và dụng cụ	Lợi thế kinh doanh từ cổ phần hóa	Chi phí khác	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	1.238.694	4.094	413.718	1.081.306	112.274	25.076	115.720	2.990.882
Tăng trong năm	270.211	-	103	-	21.229	-	90.627	382.170
Chuyển từ phải thu dài hạn khác	-	-	-	14.419	-	-	-	14.419
Chuyển từ tài sản cố định hữu hình	-	-	-	-	234	-	2.749	2.983
Chuyển từ tài sản cố định vô hình	-	-	53.437	-	828	-	-	54.265
Chuyển từ/(sang) chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	(841)	4.693	24.650	-	777	29.279
Chuyển từ chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	410	-	-	410
Phân bổ trong năm	(80.579)	(4.094)	(8.365)	(68.795)	(69.302)	(3.135)	(76.104)	(310.374)
Xóa sổ	-	-	-	-	(18)	-	-	(18)
Phân loại lại	-	-	23	-	(25.244)	-	25.221	-
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	-	34	-	-	34
Số dư cuối năm	1.428.326	-	458.075	1.031.623	65.095	21.941	158.990	3.164.050

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, chi phí đất trả trước và công cụ và dụng cụ với giá trị ghi sổ là 90.129 triệu VND (1/1/2018: 16.812 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con của Công ty (Thuyết minh 19).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

14. TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI VÀ THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI PHẢI TRẢ

(i) Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại:		
Chi phí phải trả và dự phòng	234.274	268.901
Lãi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	20.933	21.639
Lỗ tính thuế mang sang	38.380	8.299
Tài sản cố định hữu hình	1.674	1.992
Tổng tài sản thuế thu nhập hoãn lại	295.261	300.831
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả:		
Tài sản cố định hữu hình	(639.785)	(678.204)
Tài sản cố định vô hình	(711.661)	(783.185)
Tổng thuế thu nhập hoãn lại phải trả	(1.351.446)	(1.461.389)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả thuần	(1.056.185)	(1.160.558)

(ii) Biến động của các chênh lệch tạm thời trong năm như sau

	1/1/2018	Được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	31/12/2018
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí phải trả và dự phòng	268.901	(34.627)	234.274
Lãi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	21.639	(706)	20.933
Lỗ tính thuế mang sang	8.299	30.081	38.380
Tài sản cố định hữu hình	(676.212)	38.101	(638.111)
Tài sản cố định vô hình	(783.185)	71.524	(711.661)
	(1.160.558)	104.373	(1.056.185)

15. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm và cuối năm	1.115.851
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	483.830
Phân bổ trong năm	112.482
Số dư cuối năm	596.312
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	632.021
Số dư cuối năm	519.539

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

16. THUẾ

(a) Thuế phải thu Nhà nước

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	11.496	11.266
Các loại thuế khác	11.454	19.108
	22.950	30.374

(b) Thuế phải nộp Nhà nước

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Thuế giá trị gia tăng	92.151	74.263
Thuế tiêu thụ đặc biệt	12.206	28.963
Thuế thu nhập doanh nghiệp	272.640	223.576
Thuế thu nhập cá nhân	49.273	51.214
Thuế xuất nhập khẩu	623	-
Các loại thuế khác	2.968	6.942
	429.861	384.958

Biến động trong năm của các loại thuế phải nộp Nhà nước như sau:

	1/1/2018	Phát sinh	Nộp	Cán trừ/ phân loại lại	31/12/2018
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Thuế giá trị gia tăng	74.263	3.894.806	(655.870)	(3.221.048)	92.151
Thuế tiêu thụ đặc biệt	28.963	235.051	(247.272)	(4.536)	12.206
Thuế thu nhập doanh nghiệp	223.576	726.692	(675.981)	(1.647)	272.640
Thuế thu nhập cá nhân	51.214	287.503	(289.444)	-	49.273
Thuế xuất nhập khẩu	-	291.535	(290.912)	-	623
Các loại thuế khác	6.942	720.860	(724.834)	-	2.968
	384.958	6.156.447	(2.884.313)	(3.227.231)	429.861

17. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí quảng cáo và khuyến mãi	699.938	832.210
Chi phí lãi vay	423.557	575.153
Chiết khấu thương mại và chi phí hỗ trợ khách hàng	400.892	445.458
Thưởng và lương tháng 13	420.873	254.661
Chi phí kho vận	121.386	83.625
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang phải trả	110.873	73.915
Mua hàng nhưng chưa nhận hóa đơn	87.051	19.961
Chi phí trưng bày và nghiên cứu thị trường	57.612	40.237
Chi phí công nghệ thông tin	24.223	14.910
Thuế và lệ phí tài nguyên môi trường	10.034	145.840
Chi phí tư vấn	10.754	5.356
Chi phí khác	423.857	309.800
	2.791.050	2.801.126

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

18. PHẢI TRẢ KHÁC

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Ngắn hạn		
Kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp	11.927	16.485
Ký quỹ, ký cược ngắn hạn nhận được	4.897	5.352
Cổ tức phải trả	29.123	559.400
Phải trả khác	250.466	222.137
	296.413	803.374
Dài hạn		
Ký quỹ, ký cược dài hạn nhận được	21.802	24.726
Phải trả khác	2.002	2.002
	23.804	26.728

19. VAY, TRÁI PHIẾU VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Vay ngắn hạn (*)		
Vay ngắn hạn	6.132.408	7.273.764
Vay và nợ dài hạn đến hạn trả	3.111.371	1.892.509
	9.243.779	9.166.273
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn (**)		
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn	15.863.020	27.522.512
Khoản đến hạn trả trong vòng 12 tháng	(3.111.371)	(1.892.509)
Khoản đến hạn trả sau 12 tháng	12.751.649	25.630.003

(*) Vay ngắn hạn

	1/1/2018	Biến động trong năm				31/12/2018
	Giá trị ghi sổ và số có khả năng trả nợ	Tăng	Hoàn trả	Phân loại lại từ các khoản vay và nợ dài hạn	Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	Giá trị ghi sổ và số có khả năng trả nợ
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay ngắn hạn	7.273.764	20.520.885	(21.671.077)	-	8.836	6.132.408
Vay và nợ dài hạn đến hạn trả	1.892.509	-	(1.908.307)	3.127.169	-	3.111.371
	9.166.273	20.520.885	(23.579.384)	3.127.169	8.836	9.243.779

Điều khoản và điều kiện của các khoản vay ngắn hạn hiện còn số dư như sau:

	Loại tiền	Lãi suất năm	31/12/2018	1/1/2018
			Triệu VND	Triệu VND
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	5,3% - 7,3%	999.614	999.595
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	USD	4,0% - 5,2%	1.658.760	1.225.254
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	VND	4,8% - 6,7%	3.474.034	4.358.636
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	USD	3,0%	-	86.340
Khoản vay không đảm bảo	USD	6,0%	-	603.939
			6.132.408	7.273.764

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018 và ngày 1 tháng 1 năm 2018, các khoản vay ngân hàng được đảm bảo bằng các tài sản sau của Tập đoàn:

- (i) 200 triệu cổ phiếu của MSR (1/1/2018: 100 triệu cổ phiếu);
- (ii) một phần hàng tồn kho và phải thu ngắn hạn của một công ty con sở hữu gián tiếp.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

(**) Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Vay dài hạn (a)	841.621	1.119.903
Trái phiếu thường (b)	15.021.399	26.393.583
Nợ thuê tài chính (c)	-	9.026
	15.863.020	27.522.512

Điều khoản và điều kiện của các khoản vay và nợ dài hạn hiện còn số dư như sau:

	Loại tiền	Lãi suất năm	Năm đáo hạn	31/12/2018	1/1/2018
				Triệu VND	Triệu VND
a. Vay dài hạn					
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo (i)	VND	7,5% - 9,3%	2020 - 2024	841.621	323.478
Khoản vay không đảm bảo (ii)	USD	0%	2018	-	796.425
				841.621	1.119.903
b. Trái phiếu thường					
(bao gồm chi phí phát hành)	VND	8,0% - 10,0%	2020 - 2024	15.021.399	26.393.583
c. Nợ thuê tài chính	VND	14,0%	2018	-	9.026

(a) Vay dài hạn

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, các khoản vay dài hạn của Tập đoàn bao gồm:

- (i)

các khoản vay bằng VND với số tiền là 841.621 triệu VND (1/1/2018: 323.478 triệu VND), được đảm bảo bằng một số tài sản cố định, chi phí xây dựng cơ bản dở dang và chi phí trả trước dài hạn với giá trị ghi sổ lần lượt là 1.597.215 triệu VND (1/1/2018: 615.689 triệu VND) (Thuyết minh 9), 401.870 triệu VND (1/1/2018: 320.764 triệu VND) (Thuyết minh 12) và 90.129 triệu VND (1/1/2018: 16.812 triệu VND) (Thuyết minh 13).
- (ii)

Trong năm 2016, Công ty đã ký một thỏa thuận với MRC Ltd, vốn là một nhà đầu tư thiểu số trước đây trong một công ty con – Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan (“MSR”), cho phép MRC Ltd mua 12.000.000 cổ phiếu của Công ty với giá mỗi cổ phiếu là 95.000 VND, và Công ty cũng ký một hợp đồng vay với MRC Ltd cho một khoản vay không đảm bảo với số tiền là 35 triệu USD. Khoản vay này phải trả sau hai năm kể từ ngày giải ngân và chịu lãi suất năm là 0%. Trong trường hợp MRC Ltd bán bất kỳ cổ phiếu nào trong 12.000.000 cổ phiếu của Công ty đã mua trước đó, số cổ phiếu này sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm, khoản vay phải trả sẽ được giảm tương ứng. Và MRC Ltd đã ký một thỏa thuận để cấp cho Công ty một quyền chọn mua, theo đó Công ty hoặc người được chỉ định bởi Công ty sẽ có quyền, nhưng không bắt buộc, mua từ MRC Ltd cổ phiếu của Công ty với giá mỗi cổ phiếu là 112.000 VND, giá này sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm. Quyền chọn này chỉ được thực hiện trong vòng 10 ngày làm việc trong trường hợp MRC Ltd gửi thông báo thanh toán cho khoản vay trên. Số lượng cổ phiếu được mua sẽ được tính dựa trên tỷ lệ số tiền vay đã thanh toán trên tổng số dư nợ gốc là 35 triệu USD nhân với 12.000.000 cổ phiếu, số cổ phiếu này sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm. Thông báo thanh toán đã được gửi vào ngày 8 tháng 1 năm 2018 và quyền chọn mua đã hết hiệu lực. Công ty đã hoàn trả đầy đủ khoản vay này vào ngày 24 tháng 12 năm 2018.

(b) Trái phiếu thường

Giá trị ghi sổ của các trái phiếu như sau:

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Trái phiếu thường	15.200.010	26.700.000
Chi phí phát hành trái phiếu chưa phân bổ	(178.611)	(306.417)
	15.021.399	26.393.583

- (i)

2.100 tỷ VND (1/1/2018: 2.100 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 10 năm và chịu lãi suất năm là 8,0% trong 10 năm. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Credit Guarantee and Investment Facility và được đảm bảo bằng 59,3 triệu cổ phiếu (1/1/2018: 80,3 triệu cổ phiếu) của MSC;
- (ii)

1.300 tỷ VND (1/1/2018: 1.300 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm và chịu lãi suất năm là 7,0% trong năm đầu tiên và biên độ 1,5% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 4,1 triệu cổ phiếu (1/1/2018: 3,5 triệu cổ phiếu) của ANCO;
- (iii)

700 tỷ VND (1/1/2018: 700 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm và chịu lãi suất năm là 8,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,0% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 14,4 triệu cổ phiếu (1/1/2018: 12,7 triệu cổ phiếu) của Proconco;
- (iv)

5.600 tỷ VND (1/1/2018: 8.100 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm và chịu lãi suất năm là 8,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,0% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại;
- (v)

3.000 tỷ VND (1/1/2018: 3.000 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 2 năm và chịu lãi suất năm là 9,0%. Trái phiếu này không được đảm bảo;
- (vi)

1.000 tỷ VND (1/1/2018: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 2 năm và chịu lãi suất năm là 9,5%. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 93.8 triệu cổ phiếu (1/1/2018: không) của MSR;
- (vii)

500 tỷ VND (1/1/2018: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm và chịu lãi suất năm là 10,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,25% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 47 triệu cổ phiếu (1/1/2018: không) của MSR; và
- (viii)

1.000 tỷ VND (1/1/2018: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm và chịu lãi suất năm là 9,8% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 95,2 triệu cổ phiếu (1/1/2018: không) của MSR.
- (ix)

1.500 tỷ VND (1/1/2018: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm và chịu lãi suất năm là 10,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,25% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 140,8 triệu cổ phiếu (1/1/2018: không) của MSR. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, 1.499.990 triệu VND trái phiếu được sở hữu bởi Công ty và được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất này.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, các công ty liên kết của Tập đoàn sở hữu 1.006.117 triệu VND trái phiếu đã phát hành của Tập đoàn. Các trái phiếu được đảm bảo cũng được bảo đảm bằng một số tài sản cố định và chi phí xây dựng cơ bản dở dang với tổng giá trị ghi sổ là 14.256.795 triệu VND (1/1/2018: 14.939.195 triệu VND) của các công ty con sở hữu gián tiếp bởi Công ty.

Trong năm, Tập đoàn đã tuân thủ các điều khoản đối với các khoản vay và trái phiếu trên.

(c) Nợ thuê tài chính

Các khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu phải trả cho các hợp đồng thuê tài chính không thể hủy ngang như sau:

	31/12/2018			1/1/2018		
	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính	Tiền lãi thuê	Nợ gốc	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính	Tiền lãi thuê	Nợ gốc
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Trong vòng 1 năm	-	-	-	9.399	373	9.026

20. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Dự phòng quyền khai thác mỏ	466.446	500.451
Dự phòng chi phí phục hồi môi trường mỏ	26.218	24.344
Dự phòng trợ cấp thôi việc	47.527	48.900
	540.191	573.695

Biến động trong năm của các khoản dự phòng như sau:

	Quyền khai thác mỏ	Chi phí phục hồi môi trường mỏ	Trợ cấp thôi việc	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	500.451	24.344	48.900	573.695
Dự phòng lập trong năm	39.141	1.874	6.943	47.958
Dự phòng sử dụng trong năm	(73.146)	-	(6.904)	(80.050)
Hoàn nhập dự phòng trong năm	-	-	(1.412)	(1.412)
Số dư cuối năm	466.446	26.218	47.527	540.191

21. THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Cổ phiếu quỹ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông của Công ty	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2017	7.680.757	10.649.796	(9.426.958)	(641.110)	(1.874)	7.015.545	15.276.156	5.036.469	20.312.625
Phát hành cổ phiếu thưởng	3.794.207	(3.794.207)	-	-	-	-	-	-	-
Phát hành cổ phiếu	98.776	(50)	-	-	-	-	98.726	-	98.726
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	-	(5.876.977)	-	-	(5.876.977)	-	(5.876.977)
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát	-	-	-	-	-	2.231.839	2.231.839	666.338	2.898.177
Góp vốn bởi cổ đông không kiểm soát trong một công ty con	-	-	-	-	-	-	-	10	10
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	3.102.664	3.102.664	505.026	3.607.690
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	-	-	(820.263)	(820.263)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	-	4.305	-	4.305	902	5.207
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2017	11.573.740	6.855.539	(9.426.958)	(6.518.087)	2.431	12.350.048	14.836.713	5.388.482	20.225.195

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Cổ phiếu quỹ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông của Công ty	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2018	11.573.740	6.855.539	(9.426.958)	(6.518.087)	2.431	12.350.048	14.836.713	5.388.482	20.225.195
Phát hành cổ phiếu mới	57.755	(50)	-	-	-	-	57.705	-	57.705
Phát hành lại cổ phiếu quỹ	-	4.228.928	-	6.518.087	-	-	10.747.015	-	10.747.015
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát (Thuyết minh 6)	-	-	-	-	-	(938.994)	(938.994)	(861.098)	(1.800.092)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	4.916.497	4.916.497	705.008	5.621.505
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	-	-	(774.097)	(774.097)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	-	1.971	-	1.971	476	2.447
Khác (*)	-	-	-	-	-	(134.163)	(134.163)	134.163	-
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2018	11.631.495	11.084.417	(9.426.958)	-	4.402	16.193.388	29.486.744	4.592.934	34.079.678

(*) Khoản này liên quan đến việc không nhận một phần cổ tức phân phối từ một công ty con của Công ty và để lại cho công ty con sử dụng.

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

22. VỐN CỔ PHẦN, THẶNG DƯ VỐN CỔ PHẦN VÀ CỔ PHIẾU QUỸ

Vốn cổ phần được duyệt và đã phát hành của Công ty là:

	31/12/2018		1/1/2018	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Vốn cổ phần được duyệt	1.163.149.548	11.631.495	1.157.373.974	11.573.740
Vốn cổ phần đã phát hành				
Cổ phiếu phổ thông	1.163.149.548	11.631.495	1.157.373.974	11.573.740
Thặng dư vốn cổ phần	-	11.084.417	-	6.855.539
Cổ phiếu quỹ				
Cổ phiếu phổ thông	-	-	(109.899.932)	(6.518.087)

Cổ phiếu phổ thông có mệnh giá là 10.000 VND. Mỗi cổ phiếu phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty. Các cổ đông được nhận cổ tức mà Công ty công bố vào từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông đều có thứ tự ưu tiên như nhau đối với tài sản còn lại của Công ty. Các quyền lợi của các cổ phiếu đã được Công ty mua lại đều bị tạm ngừng cho tới khi chúng được phát hành lại.

Vào ngày 2 tháng 10 năm 2018 (“Ngày Hoàn Tất”), Công ty đã phát hành 109.899.932 cổ phiếu quỹ với giá mỗi cổ phiếu là 100.000 VND cho SK Investment Vina I Pte. Ltd. (“SK”). Công ty cũng đã ký một thỏa thuận cấp cho SK một quyền chọn bán. Trong trường hợp Công ty và SK không thực hiện được việc tạo ra giá trị và sự cộng hưởng từ mối quan hệ đối tác này hoặc không đồng ý với các định hướng chiến lược của Công ty, SK có một quyền chọn không thể hủy ngang để yêu cầu Công ty hoặc người được chỉ định bởi Công ty mua lại toàn bộ số cổ phiếu của Công ty đã phát hành ở trên với giá mỗi cổ phiếu là 100.000 VND, giá này sẽ được trừ đi các khoản cổ tức và phân phối khác mà Công ty đã trả, và sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm. Quyền chọn này sẽ được thực hiện sau năm thứ 5 kể từ Ngày Hoàn Tất và trong năm thứ 6 kể từ Ngày Hoàn Tất. Quyền chọn này chỉ có thể được thực hiện một lần đối với toàn bộ số cổ phiếu trên và sẽ vô hiệu nếu SK bán bất kỳ cổ phiếu nào trong số đó.

Biến động trong năm của vốn cổ phần đã phát hành như sau:

	2018		2017	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Số dư đầu năm	1.157.373.974	11.573.740	768.075.674	7.680.757
Phát hành cổ phiếu thưởng	-	-	379.420.700	3.794.207
Phát hành cổ phiếu theo mệnh giá bằng tiền	5.775.574	57.755	9.877.600	98.776
Số dư cuối năm	1.163.149.548	11.631.495	1.157.373.974	11.573.740

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

23. CHI TRẢ BẰNG CỔ PHẦN

Tập đoàn có kế hoạch trả thù lao bằng cổ phần dựa trên việc đánh giá thành tích của nhân viên. Việc phát hành cổ phần trong tương lai theo kế hoạch này phải được các cổ đông phê duyệt tại cuộc họp Đại hội Cổ đông Thường niên.

Trong tháng 6 năm 2018, Công ty đã phát hành 5.775.574 cổ phần cho nhân viên theo mệnh giá bằng tiền.

24. CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẰNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(a) Cam kết thuê

Các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả cho các hợp đồng thuê hoạt động không được huỷ ngang như sau:

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Trong vòng 1 năm	158.303	98.137
Trong vòng 2 đến 5 năm	136.125	91.649
Sau 5 năm	179.760	237.285
	474.188	427.071

(b) Cam kết chi tiêu vốn

Tại ngày lập báo cáo, Tập đoàn có các cam kết vốn sau đã được duyệt nhưng chưa được phản ánh trong bảng cân đối kế toán hợp nhất:

	31/12/2018	1/1/2018
	Triệu VND	Triệu VND
Đã được duyệt và đã ký hợp đồng	1.797.246	634.291
Đã được duyệt nhưng chưa ký hợp đồng	1.299.287	1.819.571
	3.096.533	2.453.862

(c) Ngoại tệ

	31/12/2018		1/1/2018	
	Nguyên tệ	Tương đương triệu VND	Nguyên tệ	Tương đương triệu VND
USD	11.209.880	260.861	2.871.933	65.062
EUR	314	9	334	9
SGD	334	5	314	5
THB	83.683.037	58.076	84.093.681	56.931
		318.951		122.007

(d) Điều chỉnh giá bán chính thức

Như đã trình bày tại Thuyết minh 3(r), một công ty con của Tập đoàn có các cam kết theo các hợp đồng mua bán nhằm điều chỉnh giá bán sản phẩm dựa trên giá thị trường niêm yết trong tương lai tại London Metal Bulletin (“LMB”) tại ngày định giá chính thức đã thỏa thuận. Doanh thu sơ bộ được ghi nhận dựa trên giá trị hợp lý ước tính của tổng giá trị các khoản phải thu tại ngày giao dịch. Doanh thu sẽ được điều chỉnh tại ngày định giá chính thức sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm này. Các điều chỉnh này sẽ được hạch toán là thay đổi trong ước tính do thiếu cơ sở để xác định một cách đáng tin cậy giá thị trường niêm yết trong tương lai tại LMB tại ngày thực hiện giao dịch.

Tổng doanh thu cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 đã ghi nhận sơ bộ là 384 tỷ VND (2017: 65 tỷ VND).

25. DOANH THU BÁN HÀNG

Tổng doanh thu thể hiện tổng giá trị hàng bán không bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Doanh thu thuần bao gồm:

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Tổng doanh thu		
■ Bán thành phẩm và doanh thu khác	39.378.747	38.980.236
Trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu		
■ Chiết khấu thương mại	1.144.682	1.134.211
■ Hàng bán bị trả lại	46.448	225.379
	1.191.130	1.359.590
	38.187.617	37.620.646

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

26. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Tổng giá vốn hàng bán		
■ Thành phẩm đã bán và doanh thu khác	26.229.665	25.964.071
■ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	76.543	24.765
	26.306.208	25.988.836

27. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Thu nhập lãi từ:		
■ Tiền gửi ngân hàng	313.391	345.442
■ Các hoạt động đầu tư cho vay khác	11.173	70.196
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	65.835	50.898
Lãi từ việc suy giảm lợi ích trong một công ty liên kết và khác	1.511.394	938.124
	1.901.793	1.404.660

28. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí lãi vay/phát hành trái phiếu từ:		
■ Ngân hàng	383.009	318.524
■ Trái chủ và các bên khác	2.284.522	2.866.837
Chi phí phát hành trái phiếu	220.837	249.961
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	91.752	153.294
Chi phí khác	110.794	106.968
	3.090.914	3.695.584

29. CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí quảng cáo và khuyến mãi	2.414.846	3.344.380
Chi phí kho vận	803.314	770.457
Chi phí nhân viên	607.162	689.868
Chi phí trưng bày	162.304	105.844
Chi phí dịch vụ mua ngoài	39.234	51.632
Chi phí khác	287.393	328.691
	4.314.253	5.290.872

30. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí nhân viên	765.809	515.241
Phân bổ giá trị hợp lý tăng thêm của tài sản cố định phát sinh từ hợp nhất kinh doanh	513.827	530.248
Phân bổ lợi thế thương mại	112.482	112.482
Chi phí khấu hao và phân bổ	97.430	120.619
Chi phí nghiên cứu phát triển	15.437	14.218
Chi phí thuê hệ thống đường truyền và dịch vụ công nghệ thông tin	89.089	111.601
Chi phí thuê văn phòng	79.298	82.797
Chi phí dịch vụ mua ngoài	95.886	99.288
Chi phí khác	246.130	325.863
	2.015.388	1.912.357

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

31. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

(a) Ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
Chi phí thuế thu nhập hiện hành		
Năm hiện hành	726.873	599.980
Dự phòng (thừa)/thiếu trong những năm trước	(181)	30.981
	726.692	630.961
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại		
Phát sinh và hoàn nhập các chênh lệch tạm thời	(104.373)	(100.014)
	(104.373)	(100.014)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	622.319	530.947

(b) Đối chiếu thuế suất thực tế

	2018		2017	
	%	Triệu VND	%	Triệu VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế	100,0%	6.243.824	100,0%	4.138.637
Thuế tính theo thuế suất của Công ty	20,0%	1.248.765	20,0%	827.727
Ảnh hưởng của các mức thuế suất khác nhau áp dụng cho các công ty con	(7,7%)	(483.689)	(9,3%)	(386.264)
Ảnh hưởng của các giao dịch hợp nhất	(3,2%)	(197.822)	2,8%	116.082
Chi phí không được khấu trừ thuế	0,6%	36.319	1,8%	74.932
Ảnh hưởng của phần lãi từ các công ty liên kết trừ đi thuế	(6,1%)	(382.868)	(9,9%)	(408.846)
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận	6,5%	406.446	8,8%	363.909
Dự phòng (thừa)/thiếu trong những năm trước	-	(181)	0,7%	30.981
Lỗi tính thuế đã sử dụng	(0,1%)	(4.651)	(2,1%)	(87.574)
	10,0%	622.319	12,8%	530.947

(c) Thuế suất áp dụng

Theo Luật thuế thu nhập hiện hành, Công ty có nghĩa vụ nộp cho nhà nước thuế thu nhập doanh nghiệp bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế.

Các công ty con của Công ty hưởng các mức ưu đãi miễn giảm thuế suất khác nhau.

(d) Các khoản thuế tiềm tàng

Luật thuế và việc áp dụng các luật này tại Việt Nam phụ thuộc vào diễn giải và thay đổi theo thời gian, từ Cục thuế này đến Cục thuế khác. Tình hình quyết toán thuế có thể phụ thuộc vào việc thanh tra của các cơ quan thuế khác nhau, cơ quan thuế có thẩm quyền phạt, đánh thuế và tính lãi chậm nộp. Điều này có thể làm cho rủi ro về thuế ở Việt Nam là lớn hơn so với các nước khác. Ban Tổng Giám đốc cho rằng họ đã tính đủ nghĩa vụ thuế phải trả theo diễn giải về luật thuế của họ, bao gồm các yêu cầu về chuyển giá và cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, các cơ quan thuế liên quan có thể có những cách hiểu khác nhau và có thể gây ảnh hưởng đáng kể.

32. CÁC GIAO DỊCH CHỦ YẾU VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Ngoài số dư với các bên liên quan được trình bày trong các thuyết minh khác của báo cáo tài chính hợp nhất này, trong năm Tập đoàn có các giao dịch chủ yếu sau với các bên liên quan theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam:

Bên liên quan	Tính chất giao dịch	2018 Triệu VND	2017 Triệu VND
Công ty liên kết			
Ngân hàng Thương mại	Khoản cho vay đã nhận	1.651.044	1.194.607
Cổ phần Kỹ thương	Khoản cho vay đã trả	1.406.719	977.696
Việt Nam và các công ty con	Trái phiếu phát hành (*)	3.800.000	3.000.000
	Trái phiếu mua lại	885.204	-
	Mua chứng khoán kinh doanh	2.016.734	-
	Bán chứng khoán kinh doanh	504.274	-
	Chi phí lãi vay	122.123	202.160
Các bên liên quan khác			
Thành viên trong Hội đồng Thành viên của một công ty con	Bán hàng cho một công ty liên quan của thành viên này	720.924	-
Ban quản lý chủ chốt	Thù lao trả cho Ban quản lý chủ chốt (**)	148.983	120.819

Tại ngày và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018, Công ty và các công ty con có các tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn tại, và các giao dịch thấu chi và đại lý với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam và các công ty con theo các điều khoản giao dịch thông thường.

(*) Các trái phiếu này đã được niêm yết và bán cho các nhà đầu tư dựa trên một thỏa thuận đã ký kết.

(**) Các thành viên trong Hội đồng Quản trị của Công ty không được hưởng bất cứ khoản thù lao nào cho các năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 và 2017.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN
(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

33. LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

- (a) **Lãi cơ bản trên cổ phiếu**

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 được dựa trên lợi nhuận thuộc về cổ đông phổ thông là 4.916.497 triệu VND (2017: 3.102.664 triệu VND) của Công ty và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm là 1.077.880.214 cổ phiếu (2017: 1.137.586.245 cổ phiếu).

Cho mục đích tính lãi cơ bản trên cổ phiếu, cổ phiếu có thể được phát hành sau một thời gian xác định được coi là cổ phiếu đang lưu hành kể từ ngày phát sinh quyền đối với các cổ phiếu này, được tính như sau:

(i) Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông

	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông	4.916.497	3.102.664

(ii) Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền

	2018	2017
Số cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	1.047.474.042	758.841.464
Ảnh hưởng của số cổ phiếu quỹ Công ty đang nắm giữ	-	(17.467.597)
Ảnh hưởng của số cổ phiếu phổ thông đã phát hành bằng tiền	3.006.463	3.734.545
Ảnh hưởng của số cổ phiếu quỹ đã phát hành lại	27.399.709	-
Ảnh hưởng của số cổ phiếu sẽ phát hành trong một thời gian xác định	-	8.580.822
Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm	1.077.880.214	753.689.234
Ảnh hưởng của số cổ phiếu thường đã phát hành	-	383.897.011
Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm	1.077.880.214	1.137.586.245

- (b) **Lãi suy giảm trên cổ phiếu**

Công ty không có cổ phiếu phổ thông tiềm năng suy giảm.

34. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

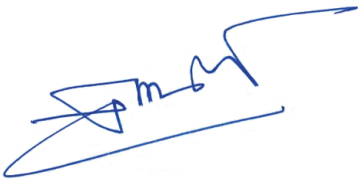
	2018	2017
	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang chưa trả	457.484	274.712
Chi phí lãi vay được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang	48.358	91.874
Chi phí khấu hao được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang	1.389	438
Chuyển chi phí lãi vay thành nợ gốc vay	-	34.097

35. SỰ KIỆN SAU NGÀY LẬP BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

- Trong tháng 1 năm 2019, Công ty TNHH Một Thành viên Thực phẩm Masan, một công ty con của Công ty, đã thành lập một công ty con sở hữu toàn bộ có tên là Công ty TNHH Masan Long An.
- Ngoài sự kiện nêu trên, không có sự kiện trọng yếu nào khác phát sinh sau ngày lập bảng cân đối kế toán cần phải điều chỉnh hay trình bày trong báo cáo tài chính hợp nhất này.

Ngày 7 tháng 3 năm 2019

Người lập:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính





Dr Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc

THÔNG TIN CHUNG VỀ
Công ty

Lịch sử và cấu trúc của công ty cổ phần Tập đoàn Masan

LỊCH SỬ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San được thành lập vào tháng 11 năm 2004 dưới tên là Công ty Cổ phần Hàng Hải Ma San. Công ty chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San (tên tiếng Anh là Ma San Group Corporation) vào tháng 8 năm 2009 và đã niêm yết thành công tại Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM vào ngày 05 tháng 11 năm 2009. Công ty cũng đã chính thức thay đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan vào tháng 07 năm 2015. Dù Công ty chính thức thành lập vào năm 2004 nhưng tính đến việc thành lập và hoạt động của các cổ đông lớn, công ty con và các công ty tiền nhiệm của chúng tôi thì Masan Group đã hoạt động được hơn 23 năm.

Masan Group là công ty mẹ giữ cổ phần kiểm soát ở các Công ty Masan Consumer Holdings (“MCH”), Masan Nutri-Science (“MNS”), và Masan Resources (“MSR”) với lợi ích kinh tế tương ứng là 85,71%, 80,82% và 95,9% tính tại 31/12/2018. Tỷ lệ sở hữu của Masan Group tại Techcombank tính trên vốn điều lệ là 20,0% tại ngày 31/12/2018.

Các sự kiện quan trọng trong lịch sử công ty bao gồm:

- Tiền thân của Masan là công ty Công Nghệ - Kỹ Thuật - Thương Mại Việt Tiến được thành lập vào năm 1996, là nhà máy sản xuất gia vị tại Thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ năm 2000 đến năm 2002, Masan đã phát triển thành công ty thực phẩm bằng việc thành lập thêm các công ty như Công ty Xuất nhập khẩu Minh Việt và Công ty Cổ phần Công Nghiệp Masan.
- Năm 2002, Masan đã chuyển hướng từ thị trường xuất khẩu sang tập trung vào thị trường nội địa, qua việc giới thiệu sản phẩm nước chấm thương hiệu “Chin-su”. Sau thành công của nhãn hiệu Chin-su thì công ty cũng đã gặt hái những thành công tiếp theo khi giới thiệu thương hiệu “Nam Ngư” và “Tam Thái Tử” trong năm 2007.
- Tháng 11/2004, Công ty Cổ phần Hàng Hải Ma San được thành lập, mà sau này công ty sẽ được sử dụng để tái cấu trúc hoạt động kinh doanh và được đổi tên thành Công ty Tập đoàn Ma San (sẽ được nêu thêm bên dưới) .

- Năm 2008, Công ty Cổ phần Công Nghiệp - Thương Mại Ma San là công ty mẹ sở hữu các cổ phần của công ty con trong ngành hàng thực phẩm của Tập đoàn lần đầu tiên đạt doanh thu 2.000 tỷ đồng.
- Năm 2008, với tầm nhìn thể chế hóa chiến lược ngành và chiến lược thực thi cho toàn Tập đoàn nhằm trở thành nền tảng quy mô hơn và chuyên nghiệp hơn thì các cổ đông của chúng tôi đã tuyển dụng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, bao gồm đội ngũ điều hành với kinh nghiệm đa quốc gia và thành tích xây dựng các doanh nghiệp trong các thị trường mới nổi, trong đó phải nhắc đến việc bổ nhiệm ông Madhur Maini là Tổng Giám đốc trong tháng 08/2008.
- Tháng 08/2009, Công ty đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San và tái cơ cấu nắm giữ 19,9% cổ phần tại Techcombank và 54,8% cổ phần tại Masan Consumer.
- Tháng 09 và 10/2009, TPG, thông qua quỹ đầu tư vốn tăng trưởng, TPG Growth, đã đầu tư 630 tỷ đồng vào Công ty dưới hình thức trái phiếu chuyển đổi, đã được chuyển đổi hoàn toàn thành cổ phần Công ty trong tháng 06/2012.
- Tháng 10/2009, BankInvest, thông qua Quỹ Private Equity New Markets, đã đầu tư vào Công ty và tham gia vào Hội đồng Quản trị.
- Tháng 10/2009, Công ty đã tăng quyền sở hữu trong Masan Consumer lên 76,6%.
- Ngày 05/11/2009, chúng tôi đã chính thức niêm yết trên Sàn Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với giá niêm yết là 36.000 đồng một cổ phiếu và bắt đầu giao dịch với mã chứng khoán “MSN”. Với giá cuối phiên giao dịch 43.200 đồng một cổ phiếu vào ngày niêm yết, Công ty đã trở thành công ty lớn thứ sáu tại Việt Nam xét theo mức vốn hóa thị trường.
- Tháng 12/2009, chúng tôi đã tăng thêm vốn chủ sở hữu 360 tỷ đồng qua việc phát hành cổ phần cho công ty House Foods của Nhật Bản.
- Tháng 05 năm 2010, Công ty Tài chính Quốc tế (IFC), một thành viên của Ngân hàng Thế giới, đã cấp khoản vay chuyển đổi một phần cho chúng tôi trị giá 760 tỷ đồng với thời hạn vay sáu năm.

- Tháng 09/2010, Công ty đã mua lại cổ phần kiểm soát tại mỏ Núi Pháo và đã thành lập công ty Masan Resources. Ngay sau đó, Mount Kellett đã đầu tư mua 20% cổ phần tại Masan Resources.
- Tháng 10/2010, Công ty đã nâng vốn chủ sở hữu thêm 974 tỷ đồng thông qua phát hành riêng cổ phiếu phổ thông cho Orchid Fund Private Limited, một quỹ đầu tư của Richard Chandler Corporation.
- Tháng 11/2010, Goldman Sachs đã cấp khoản vay chuyển đổi cho Công ty trị giá 30 triệu USD với thời hạn 5 năm.
- Tháng 12/2010, Công ty đã tăng sở hữu tại Masan Consumer lên 86,6%.
- Tháng 12/2010 và 01/2011, Công ty đã tăng lợi ích kinh tế tại Techcombank lên 30,6% sau khi mua trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.
- Tháng 04/2011, KKR đã đầu tư 159 triệu USD vào Masan Consumer để mua 10% cổ phần.
- Tháng 10/2011, Masan Consumer đã thâm nhập vào thị trường đồ uống thông qua thương vụ mua lại 50,3% cổ phần của Vinacafe Biên Hòa, nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất tại Việt Nam.
- Tháng 02/2012, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu lên 53,2%.
- Tháng 02/2012, Công ty đã phát hành các công cụ chuyển đổi cho Mount Kellett và Richard Chandler Corporation.
- Tháng 05/2012, Công ty đã thu hút đầu tư thêm 50 triệu USD thông qua cấp khoản vay chuyển đổi bắt buộc, chuyển đổi thành cổ phiếu Công ty, cho Kairos Capital Limited, một công ty đầu tư thuộc Richard Chandler Corporation.
- Tháng 01/2013, Công ty đã bán 8,7% cổ phần tại Masan Consumer cho KKR với trị giá 200 triệu USD, do đó giảm tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn tại Masan Consumer xuống 77,7%.
- Tháng 02/2013, Masan Consumer đã mua lại 24,9% cổ phần tại Vĩnh Hảo.
- Tháng 04/2013, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 63,5%.
- Tháng 07/2013, Mỏ Núi Pháo liên doanh với H.C. Starck và thành lập công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck nhằm sản xuất các sản phẩm chế biến sâu vonfram có giá trị cao

- hơn. Việc hợp tác với H.C. Starck đánh dấu một bước phát triển mới của dự án và minh chứng cho chất lượng sản phẩm mỏ và giảm thiểu rủi ro cho dự án khi hợp tác với khách hàng có tiếng tăm trên thế giới cho sản phẩm vonfram của chúng tôi.
- Tháng 12/2013, Công ty TNHH Hoa Bàng Lãng, đã đổi tên thành Công ty TNHH MasanConsumerHoldings, được gọi tắt là Masan Consumer Holdings, và viết tắt là MCH. MCH được tái cấu trúc nhằm tập trung vào ngành hàng thực phẩm và đồ uống.
- Tháng 03/2014, Nhà máy của Mỏ Núi Pháo đã thực hiện chạy thử thành công.
- Tháng 05/2014, Masan Consumer đã thành lập công ty con Masan Beverage, theo đó sở hữu của Masan Consumer tại Vinacafe Biên Hòa và Vĩnh Hảo đã được chuyển sang công ty này.
- Tháng 09/2014, Tập đoàn mua công ty Bia và Nước Giải khát Phú Yên để sản xuất sản phẩm bia có nhãn hiệu “Sư Tử Trắng”. Công ty TNHH Masan Brewery (trước đây là một công ty con nắm giữ các khoản đầu tư) được tái cấu trúc để sở hữu cổ phần của công ty bia này và được chuyển thành công ty con của MCH. Dưới sự quản lý của chúng tôi, nhà máy bia đã hoạt động hết công suất sau khi đã thực hiện tung hàng thử nghiệm tại miền Tây. Công ty Bia và Nước Giải khát Phú Yên sau đó vào năm 2015 được chuyển thành công ty TNHH MTV với tên gọi mới là Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY.
- Vào cuối năm 2014, Masan Consumer đã thành lập một số công ty con để mở rộng sự hiện diện của chúng tôi tại các khu vực chiến lược nhằm tăng công suất và tiếp cận gần hơn đến người tiêu dùng. Chúng tôi đã bắt đầu xây dựng tại nhà máy ở Nghệ An và đang bắt đầu xin giấy phép cho nhà máy tại Hậu Giang.
- Tháng 12/2014, Masan Consumer Holdings đã phát hành thành công trái phiếu kỳ hạn 10 năm, huy động 2.100 tỷ đồng với lãi suất cố định 8%. Trái phiếu được tổ chức Credit Guarantee and Investment Facility (“CGIF”), một quỹ ủy thác của Ngân hàng Phát triển Châu Á (“ADB”) bảo lãnh, và đây là thương vụ đầu tiên của CGIF tại Việt Nam.

- Tháng 12/2014, Masan Consumer đã mua 32,8% cổ phần của Công ty Thực phẩm Cholimex. Masan Group cũng chấm dứt đầu tư vào các công ty không thuộc ngành cốt lõi như bao bì thực phẩm thông qua việc bán công ty TNHH MTV Bao bì Minh Việt và các đơn vị khác mà Tập đoàn không sở hữu cổ phần kiểm soát.
- Tháng 01/2015, Masan Consumer đã mua 99,99% cổ phần của Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, một công ty sản xuất thịt chế biến, nhằm tiến tới thâm nhập vào chuỗi giá trị thịt.
- Tháng 4/2015, Masan mua lại Công ty TNHH Sam Kim, cổ đông kiểm soát hai công ty Proconco và ANCO. Công ty Sam Kim sau đó được đổi tên thành Masan Nutri-Science. Việc mua lại Masan Nutri-Science ngay lập tức biến Masan trở thành một trong những công ty thức ăn chăn nuôi lớn nhất Việt Nam. Mục tiêu của Masan Nutri-Science là chuyển đổi ngành đạm động vật của Việt Nam nhằm cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có thương hiệu.
- Tháng 6/2015, MCH phát hành trái phiếu kỳ hạn 5 năm trị giá 9.000 tỷ đồng do Vietcombank thu xếp với sự tham gia của 9 ngân hàng trong nước. Giao dịch này là một phần trong nỗ lực của chúng tôi nhằm đơn giản hóa cấu trúc tài sản, thanh toán các khoản nợ lãi suất cao, gia hạn ngày đáo hạn, giảm nợ tiền USD, và tăng số dư tiền mặt để dành cho các khoản đầu tư tiếp theo trong lĩnh vực tiêu dùng. Đây là đợt phát hành trái phiếu lớn nhất từ trước đến nay tại Việt Nam.
- Tháng 9/2015, Masan Resources niêm yết trên sàn UPCoM thuộc Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, khẳng định thành công của việc vận hành thử nghiệm và gia tăng công suất sản xuất của mỏ Núi Pháo, và trở thành một trong những công ty lớn nhất được niêm yết trên sàn Hà Nội.
- Tháng 11/2015, Masan MB khánh thành trung tâm sản xuất nước mắm và mì ăn liền ở tỉnh Nghệ An để nâng cao công suất sản xuất đáp ứng nhu cầu tăng trưởng và tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng.
- Tháng 12/2015, Masan Beverage mua lại cổ phần kiểm soát của Công ty Nước khoáng Thiên nhiên Quảng Ninh, chủ sở hữu

thương hiệu Quang Hanh, để cùng với Vĩnh Hảo trở thành công ty nước khoáng trong nước lớn nhất Việt Nam và củng cố nền tảng đồ uống đóng chai của Tập đoàn.

- Tháng 12/2015, MCH và Singha ký thỏa thuận đối tác chiến lược để phục vụ tốt hơn cho 250 triệu người tiêu dùng tại thị trường “Inland ASEAN”. Ngay lập tức, thị trường thực phẩm và đồ uống mà Masan có thể tiếp cận tăng gấp nhiều lần. Theo thỏa thuận, Singha sẽ đầu tư 1,1 tỷ USD Mỹ vào MCH và mảng kinh doanh bia của Masan, và đây sẽ là thỏa thuận M&A lớn nhất trong lịch sử các doanh nghiệp Việt Nam. Đợt góp vốn đầu tiên diễn ra trong tháng 1/2016 với khoản tiền 650 triệu USD Mỹ.
- Tháng 12/2015, một ngày sau khi ký kết thỏa thuận với Singha, Masan Brewery HG khánh thành nhà máy bia mới tại tỉnh Hậu Giang với công suất tăng hơn 4 lần công suất hiện tại.
- Tháng 1/2016, MCH tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Masan Consumer lên 96,7%, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp tại Nước khoáng Vĩnh Hảo lên 84,2% và MNS tăng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Proconco lên 75,2%.
- Tháng 2/2016, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Vinacafé Biên Hòa lên 60,16%.
- Tháng 3/2016, ANCO đã mua được 14% cổ phần của VISSAN thông qua việc VISSAN bán đấu giá cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược.
- Tháng 4/2016, Masan Beverage mua thêm 4,32% cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo, nâng tổng số cổ phần sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 88,56%.
- Tháng 5/2016, Masan Nutri-Science tăng tỷ lệ sở hữu tại ANCO từ 70% lên 99,99% và Vinacafé Biên Hòa mua 85% cổ phần Công ty CDN – một công ty hoạt động trong ngành hàng cà phê.
- Tháng 6/2016, ANCO tăng tỷ lệ sở hữu tại VISSAN lên 24,94%, và Masan Nutri-Farm (NA) được thành lập và hiện nay được đổi tên thành MNS Farm Nghệ An.
- Tháng 7/2016, Masan Consumer Thailand được thành lập, vài tháng sau, Masan và đối tác chiến lược Singha giới thiệu sản

phẩm gia vị đầu tiên tại Thái Lan, nước mắm Chin-su Yod Thong. Đây là bước chân nhỏ đầu tiên của chúng tôi trong hành trình chinh phục thị trường In-land ASEAN để có thể phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng của khu vực.

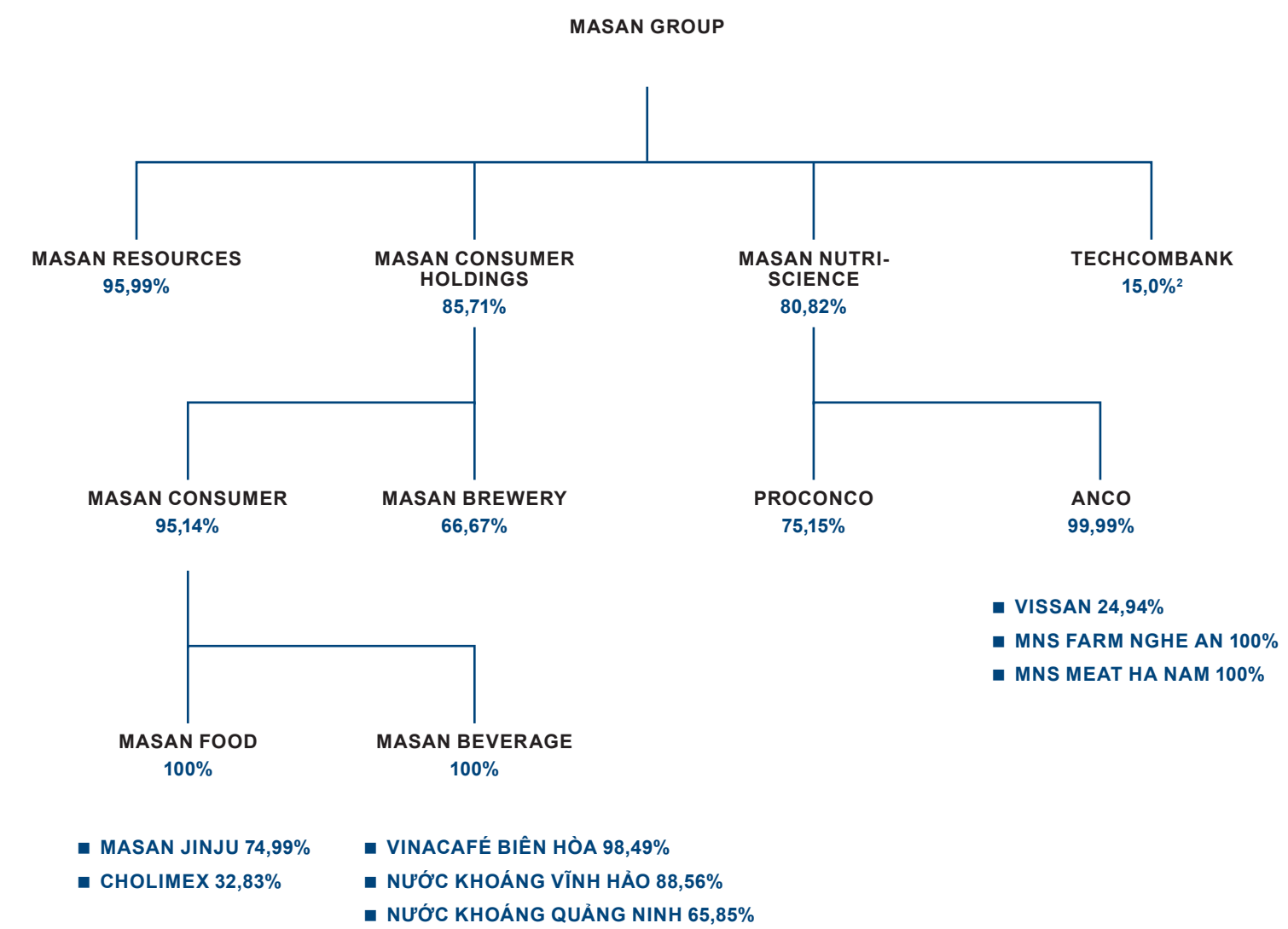
- Tháng 11/2016, Masan Nutri-Farm (NA) khởi công trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, đánh dấu hoàn tất việc thực hiện mô hình 3F.
- Tháng 12/2016, Masan Beverage nâng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Vinacafe Biên Hòa lên 68,46% thông qua việc chào mua công khai.
- Tháng 12/2016, Masan Group, thông qua công ty con, hoàn tất việc chào mua công khai cổ phiếu Masan Resources và giúp cho Mount Kellet thoái vốn để nâng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Masan Resources từ 74,39% lên 95,9%, tạo điều kiện cho cơ hội tăng trưởng và kế hoạch huy động vốn chiến lược cho giai đoạn tiếp theo.
- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc chia cổ tức bằng tiền cho toàn bộ cổ đông của Công ty với tỷ lệ cổ tức được chia là 30% (mỗi cổ phần nhận được 3.000 đồng).
- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc phát hành cổ phiếu thưởng cho toàn bộ cổ đông của Công ty (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu được nhận 01 cổ phiếu thưởng).
- Tháng 4/2017, KKR đầu tư 150 triệu USD vào Masan Nutri-Science để sở hữu 7,5% cổ phần, và 100 triệu USD mua lại cổ phần Masan Group từ PENM Partners, công ty quản lý quỹ đầu tư tư nhân của Đan Mạch. Đây là khoản đầu tư thứ hai của KKR vào Masan, sau khoản đầu tư vào Masan Consumer Corporation với tổng giá trị 359 triệu USD.
- Tháng 11/2017, Masan Group hoàn thành việc mua lại cổ phiếu quỹ là 100.665.722 cổ phiếu, tăng tổng số cổ phiếu quỹ lên 109.899.932 hoặc 9,5% vốn điều lệ Công ty.
- Tháng 12/2017, Công ty TNHH Một thành viên Masan Beverage, công ty con của Masan Consumer đã chào mua công khai cổ phần

tại Vinacafe Biên Hòa từ 68,5% lên 100%. Sau khi thương vụ chào mua công khai hoàn tất vào ngày 5/2/2018, Masan Beverage đã tăng tỷ lệ sở hữu lên 98,49%.

- Tháng 12/2017, Masan Horizon, công ty con của Masan Group đã mua lại cổ phiếu ưu đãi không có quyền biểu quyết tại Masan Resources với trị giá 22,9 triệu USD. Như vậy, tỷ lệ sở hữu của Masan Group tại Masan Resources (bao gồm cả cổ phiếu ưu đãi không có quyền biểu quyết) tăng từ 93,8% lên 96% sau khi mua lại. Việc thoái vốn của nhà đầu tư tư nhân tại Masan Resources sẽ mang lại cho Masan Resources khả năng linh động hơn để có thể huy động vốn tăng trưởng chiến lược sau này.
- Tháng 12/2017, Masan Group cũng đã tắt toàn khoản vay chuyển đổi trị giá 30 triệu USD với Goldman Sachs, tránh việc phải phát hành thêm 13,6 triệu cổ phiếu.
- Tháng 1/2018, PENM Partners đầu tư 16 triệu USD để mua lại 0,8% vốn điều lệ của Masan Nutri-Science từ Masan Group.
- Tháng 2/2018, Masan Nutri-Science khởi công Tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam nhằm cung cấp thịt mát đến người tiêu dùng.
- Tháng 6/2018, Công ty Jinju Ham, một công ty sản xuất thịt chế biến hàng đầu tại Hàn Quốc, đã đầu tư mua 25% cổ phần phát hành mới của Saigon Nutri Food. Saigon Nutri Food sau đó được đổi tên thành Masan Jinju.
- Tháng 8/2018, Núi Pháo, công ty con của Masan Resources, đã mua 49% phần vốn góp trong Công ty TNHH Tỉnh lỵ Vnfram Núi Pháo – H.C. Starck từ H.C. Starck với giá trị 29,1 triệu USD. Sau giao dịch này, công ty liên doanh hiện nay trở thành một công ty con do Masan Resources sở hữu 100%.
- Tháng 10/2018, SK Group đầu tư khoảng 470 triệu USD để trở thành cổ đông nước ngoài lớn nhất của Công ty.
- Tháng 12/2018, Masan Nutri-Science giới thiệu thành công ra thị trường thương hiệu thịt mát “MEATDeli”.

Cấu trúc Tập đoàn¹

Tại thời điểm ngày 31/12/2018



MASAN CONSUMER HOLDINGS

Masan Consumer Holdings được thành lập với vai trò là nền tảng chính để Tập đoàn đầu tư thêm vào các ngành thực phẩm và đồ uống, và các ngành hàng liên quan khác. Các công ty chính trong danh mục của MCH bao gồm Masan Consumer và Masan Brewery.

Masan Consumer Holdings là một trong những công ty hàng tiêu dùng nhanh trong nước lớn nhất Việt Nam. Công ty sản xuất và phân phối nhiều loại sản phẩm thực phẩm và đồ uống, bao gồm nước tương, nước mắm, nước chấm, tương ớt, mì ăn liền, cháo ăn liền, cà phê hòa tan, ngũ cốc ăn liền, đồ uống đóng chai và bia. Công ty đã phát triển danh mục sản phẩm, đội ngũ bán hàng và các kênh phân phối trong nước để thiết lập vị trí hàng đầu trong thị trường sản phẩm thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của Việt Nam. Những thương hiệu chủ chốt của Masan Consumer Holdings bao gồm Chín-su, Nam Ngư, Tam Thái Tử, Omachi, Kokomi, Lovemi, Komi, Cao Bồi, Ponnies, Vinacafé, Wake-Up, Vĩnh Hảo, Quang Hanh, Faith và Sư Tử Trắng.

MASAN NUTRI-SCIENCE

Masan Nutri-Science, là doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam về chuỗi giá trị thịt có thương hiệu (áp dụng mô hình “Từ trang trại đến bàn ăn”), tập trung vào việc cải thiện năng suất trong ngành đạm động vật của Việt Nam với mục tiêu cuối cùng là mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng và giá cả hợp lý, đây là ngành có giá trị thị trường 10,2 tỷ USD.

Năm 2018, Masan Nutri-Science bán được hơn 2 triệu tấn thức ăn chăn nuôi thông qua mạng lưới phân phối với hơn 2.700 đại lý với 13 nhà máy trên toàn quốc. Nhờ áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), Masan Nutri-Science đang sở hữu thương hiệu mạnh “Bio-zeem”. Nhờ thành công và dòng tiền mạnh từ hoạt động kinh doanh thức ăn gia súc, Masan Nutri-Science đã tích hợp hoàn chỉnh chuỗi giá trị thịt thông qua việc đưa vào hoạt động nhà máy chăn nuôi heo công nghệ cao tại Nghệ An và tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam. Do đó, chúng ta đã bắt đầu cung cấp sản phẩm thịt mát cho người tiêu dùng với thương hiệu MEATDeli vào cuối năm 2018.

MASAN RESOURCES

Masan Resources là một trong những công ty tài nguyên và chế biến khoáng sản tư nhân lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam, hiện đang vận hành dự án mỏ đa kim Núi Pháo mang đẳng cấp thế giới ở miền Bắc. Núi Pháo sở hữu mỏ vonfram lớn nhất thế giới và mỏ vonfram mới đầu tiên trong ngành được đưa vào vận hành trong hơn 1 thập kỷ vừa qua. Masan Resources cũng là nhà sản xuất florit và bismut có ảnh hưởng toàn cầu. Mục tiêu của Masan Resources là chứng tỏ cho thế giới thấy rằng một công ty Việt Nam cũng có thể dẫn dắt sự thay đổi trong thị trường vonfram toàn cầu và khám phá các cơ hội chiến lược để trở thành doanh nghiệp chế biến sâu sản phẩm vonfram có quy mô toàn cầu. Điều này cho phép MSR có thể đạt được tài chính vững mạnh và ổn định qua các chu kỳ hàng hóa.

TECHCOMBANK

Techcombank hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam xét trên thu nhập hoạt động, quy mô tổng tài sản, tín dụng, huy động, số lượng khách hàng và hệ thống mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch với chiến lược đặt người tiêu dùng làm trọng tâm thông qua hệ sinh thái các sản phẩm. Techcombank đã xây dựng mạng lưới kinh doanh dẫn đầu ngành về huy động tiền gửi cá nhân và tín dụng dành cho cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong 26 năm qua kể từ ngày thành lập, Ngân hàng đã phát triển nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng để đáp ứng nhu cầu tài chính của tầng lớp người tiêu dùng mới nổi và các doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam.

1. Sơ đồ này không bao gồm các công ty con và công ty trung gian khác.
2. Công ty trực tiếp và thông qua các công ty con sở hữu 20,0% vốn điều lệ của Techcombank.

Cấu trúc Tập đoàn¹

2017 EBITDA ² (tỷ đồng)	10.171
Số dư tiền (tỷ đồng) ³	4.962
Tổng nợ (tỷ đồng)	21.995
Nợ thuần (tỷ đồng)	17.034
Số cổ phiếu đã phát hành	1.163.149.548
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	11.631
Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	34.080

1.

Số liệu theo Bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12/2018.

2.

EBITDA là lợi nhuận thuần sau thuế của MSN, cộng lại chi phí tài chính thuần, thuế, khấu hao và phân bổ lợi thế thương mại. Đóng góp của công ty liên kết Techcombank (“TCB”) được đưa vào do tầm quan trọng của TCB trong kết quả hoạt động của MSN.

3.

Bao gồm các khoản tiền gửi ngắn hạn.

Quản trị Doanh nghiệp

Chấp thuận	Đại Hội Đồng Cổ Đông	
Phê duyệt	Hội đồng Quản trị	Ban Kiểm soát
Quản trị chiến lược	Ban Điều hành ■ Tổng Giám đốc ■ Các Phó Tổng Giám đốc ■ Giám đốc Tài chính ■ Kế toán Trưởng	
Thực thi	Bộ phận Chiến lược và Phát triển (trước đây là Bộ phận Phát triển kinh doanh)	Bộ phận Tài chính & Kế toán, Pháp lý, Quan hệ đối ngoại và Hành chính

Masan Group cam kết quản trị doanh nghiệp tốt, thực hiện quy trình và chính sách theo thông lệ tốt nhất, và thực hiện minh bạch. Ngoài việc được giám sát từ các nhà đầu tư tổ chức lớn và các quy định về quản trị doanh nghiệp theo pháp luật Việt Nam, chúng tôi có thành lập Hội đồng Chiến lược và Phát triển, và Ủy ban Phát triển Bền vững và hoạt động quản trị doanh nghiệp được hỗ trợ và tư vấn bởi thành viên độc lập Hội đồng Quản trị và các bên tư vấn khác (“Ủy ban Quản trị Doanh nghiệp”).

Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu ra để điều hành hoạt động của Masan Group. Các thành viên Hội đồng Quản trị họp định kỳ hoặc thảo luận riêng về các quyết định chiến lược do Ban Điều hành đệ trình. Chi tiết về trách nhiệm của Hội đồng Quản trị được trình bày trong phần Hội đồng Quản trị.

Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành để đảm bảo tuân thủ Điều lệ, Quy chế Quản trị Nội bộ của Công ty và các quy định liên quan. Cụ thể là Ban Kiểm soát tham gia vào các cuộc họp thường xuyên và bất thường của Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng Cổ đông.

Ban điều hành

Được dẫn dắt bởi Tổng Giám đốc, Ban Điều hành có nhiệm vụ chính là quản lý chiến lược, phân bổ nguồn lực ở cấp quản lý cấp cao, kế toán tài chính và kiểm soát, phân bổ vốn, quản trị, và kiểm soát nội bộ. Tổng Giám đốc và thành viên Ban Điều hành được hỗ trợ và tư vấn bởi Ủy ban Quản trị Doanh nghiệp, Hội đồng Chiến lược và Phát triển, và Ủy ban Phát triển Bền vững.

Bộ phận chiến lược và phát triển

Bộ phận Chiến lược và Phát triển làm việc sát sao với các Tổng Giám đốc và đội ngũ lãnh đạo của các công ty con để phát triển chiến lược phục vụ cho tăng trưởng bền vững và tạo giá trị gia tăng. Bộ phận Chiến lược và Phát triển chịu trách nhiệm phối hợp với các phòng ban khác để thực hiện các giao dịch lớn như M&A, hợp tác chiến lược. Từ những thương thảo ban đầu cho đến ký kết hợp đồng, Bộ phận Chiến lược và Phát triển đều áp dụng qui trình chặt chẽ nhằm bảo đảm có được các chấp thuận từ cấp lãnh đạo khi thực hiện giao dịch. Một giao dịch được đánh giá dựa trên các phân tích chiến lược, những điều khoản thương mại, ảnh hưởng của chính sách kế toán, cấu trúc công ty, tính hợp pháp và phù hợp với các thỏa thuận hiện tại và tiềm năng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong tương lai.

Bộ phận tài chính & kế toán, pháp lý và hành chính

Bộ phận Tài chính & Kế toán, Pháp lý, Quan hệ Đối ngoại và Hành chính chịu trách nhiệm thực hiện các báo cáo tài chính, tuân thủ luật pháp, xây dựng thương hiệu và quan hệ đối ngoại, và quản lý các công việc hành chính hàng ngày trong Công ty. Những vị trí quản lý cấp cao của bộ phận Tài chính & Kế toán, Pháp lý và Quan hệ Đối ngoại và Hành chính giữ vai trò quan trọng trong việc thực thi và theo dõi các giao dịch sau khi hoàn tất.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trách nhiệm và thẩm quyền của hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị có hai thành viên điều hành và ba thành viên không điều hành. Hoạt động của Hội đồng Quản trị được tổ chức bởi Chủ tịch, cũng là Tổng Giám đốc. Vai trò của Chủ tịch và Tổng Giám đốc là tách biệt.

Thành viên Hội đồng Quản trị bao gồm:

- Dr. Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch
Dr. Nguyễn Đăng Quang là Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc của Masan Group. Bên cạnh đó ông còn là Chủ tịch của Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation), thành viên Hội đồng Quản trị của Masan Consumer, Masan Resources, Chủ tịch Hội đồng Thành viên của Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo (Nui Phao Mining Company) và Phó Chủ tịch thứ nhất Hội đồng Quản trị của Techcombank.

Dr. Quang đã góp phần quan trọng trong quá trình thành lập và phát triển nhiều hoạt động kinh doanh và công ty con của chúng tôi. Ông là người có tầm nhìn chiến lược, đã hỗ trợ quá trình chuyên môn hóa Masan Group trong giai đoạn phát triển đầu tiên đồng thời vẫn giữ được bản sắc văn hóa cũng như các giá trị Việt Nam.

Dr. Quang có học vị tiến sĩ Khoa học Kỹ thuật của Đại học Vật lý Ứng dụng thuộc Viện Hàn Lâm Khoa Học Belarus và bằng Thạc sĩ Quản lý và Quản trị Kinh doanh của Đại học Kinh tế Nga Plekhanov.

- Ông Nguyễn Thiệu Nam, Thành viên
Ông Nguyễn Thiệu Nam là Phó Tổng Giám đốc và là thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty. Ông đã từng giữ vai trò điều hành cấp cao tại các công ty con và công ty liên kết của chúng tôi như Masan Consumer và Techcombank. Ông giữ chức vụ Chủ tịch Công ty Cổ phần bất động sản Masan, thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ phần nước khoáng Quảng Ninh, Công ty Cổ phần Masan, Công ty Cổ phần Tập đoàn Baltic Titan, Masan Resources và thành viên Hội đồng Thành viên của Masan Brewery.

Tại Masan Group, ông Nam quản lý mảng quan hệ với các đối tác quan trọng và lãnh đạo công tác thực thi trong nước. Ông đã góp phần thúc đẩy quá trình bồi thường và tái định cư dự án Núi Pháo, tạo điều kiện cho quá trình thu hồi đất lên tới 91% diện tích đất cần thiết cho dự án tính đến tháng 6/2011, so với mức thu hồi chỉ đạt 2% diện tích đất trước khi Masan Group tiếp nhận. Gần đây, ông Nam giữ vai trò quan trọng trong chiến lược tham gia ngành thịt mát có thương hiệu của Tập đoàn.

Ông tốt nghiệp trường Đại học Thương mại Hà Nội với bằng Cử nhân Thương mại.

- Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên
Bà Nguyễn Hoàng Yến là Phó Tổng Giám đốc của Masan Consumer, bà là một nhà quản lý điều hành chủ chốt từ những năm đầu thành lập khi công ty còn là một công ty kinh doanh thực phẩm. Bà đã đóng góp vào sự thay đổi Công ty toàn diện thành mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu lớn trong nước.

Bà cũng là Chủ tịch Hội đồng Quản trị của công ty Cổ phần Masan PQ, thành viên Hội đồng Quản trị của Masan Corporation, Masan Consumer, Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo, Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa.

Bà Nguyễn Hoàng Yến tốt nghiệp Đại học Ngoại ngữ Hà Nội, chuyên ngành Tiếng Nga.

- Ông Lars Kjaer, Thành viên
Ông Lars Kjaer là Phó Giám đốc tại PENM Partners. Ông Lars từng là Giám đốc tại NOPEF (chủ sở hữu các công ty Nordic SME chuyên đầu tư vào các thị trường mới nổi với danh mục đầu tư trên 200 công ty), Giám đốc Điều hành InWear & IC Companys (một công ty hàng may mặc, tiêu dùng có thương hiệu được tích hợp toàn diện với doanh số 450 triệu USD) và Giám đốc Điều hành của Carlsberg Đan Mạch. Ông cũng là thành viên Hội đồng Quản Trị của Coca-Cola Nordic Beverages và Phó Chủ tịch Bộ phận Chiến lược Doanh nghiệp và M&A tại Carlsberg Breweries A/S. Từ khi giữ chức vụ quản lý điều hành, Lars có kinh nghiệm chuyên sâu về các thị trường mới, hoạch định chiến lược, phát triển doanh nghiệp, phát triển hoạt động và tái cơ cấu và M&A. Ông giữ chức vụ thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ phần Nguyên liệu Á Châu AIG, Công Ty Cổ Phần Chế Biến Dừa Á Châu, Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Gia Đình Anco, Công Ty Cổ Phần GTNFoods, Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Hàng Không Taseco.
- Ông Dominic Edward Salter Price, Thành viên
Ông Dominic Price là Chuyên viên Tư vấn Cấp cao cho J.P. Morgan trên các thị trường mới nổi Châu Á kể từ sau khi rời khỏi vị trí toàn thời gian tại J.P. Morgan vào cuối năm 2012.

Ông Dominic gia nhập J.P. Morgan đầu tiên tại Luân Đôn vào năm 1988 và trong thời gian làm việc cho J.P. Morgan, ông làm việc tại Vương quốc Anh, Singapore, Ấn Độ và Việt Nam ở nhiều cương vị trong trong mảng giao dịch và ngân hàng đầu tư cũng như làm Giám đốc toàn quốc của J.P. Morgan ở Việt Nam và Ấn Độ.

Ông Dominic khởi đầu sự nghiệp ngân hàng cùng với ngân hàng Standard Chartered ở Luân Đôn khi làm việc trong mảng dịch vụ kỹ thuật, nghiên cứu và phát triển chiến lược, và mảng ngân hàng thương nhân của họ. Ông đã làm việc trong lĩnh vực kinh doanh trái phiếu tại Credit Suisse First Boston ở Luân Đôn và Tokyo, và ông cũng phụ trách bộ phận Tín dụng khu vực Châu Á và kinh doanh tiền tệ nội địa tại Singapore cho Paribas Capital Markets.

Chủ tịch đóng vai trò lãnh đạo quan trọng và tham gia:

- Chủ trì các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đóng vai trò lãnh đạo hiệu quả;
- Duy trì đối thoại với Ban Điều hành và chỉ đạo chiến lược phù hợp;
- Giám sát hiệu quả hoạt động của Hội đồng Quản trị; và
- Là đại sứ cho Tập đoàn, bao gồm chủ trì Đại Hội Đồng Cổ Đông và xử lý các vấn đề liên quan đến cộng đồng và giữ quan hệ với những cổ đông lớn.

Hội đồng Quản trị có trách nhiệm vạch ra phương hướng, chiến lược và mục tiêu tài chính của Tập đoàn, và giám sát sự tiến triển của những vấn đề này.

Các thành viên không điều hành thường xuyên trao đổi với Ban Điều hành để nắm được diễn biến và hiệu quả hoạt động của Tập đoàn.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2018, Dr. Nguyễn Đăng Quang, ông Nguyễn Thiệu Nam, bà Nguyễn Hoàng Yến và ông Lars Kjaer lần lượt nắm giữ vị trí trong Hội đồng Quản trị của bốn, năm, năm và năm công ty khác tương ứng.

Hợp hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị thường xuyên họp để thảo luận về phương hướng, chiến lược và tiến độ phát triển kinh doanh. Thông thường, các chủ đề tại cuộc họp Hội đồng Quản trị bao gồm:

- Báo cáo về những dự án lớn và những vấn đề trong hoạt động kinh doanh hiện tại;
- Báo cáo kết quả kinh doanh và quản trị doanh nghiệp;
- Trình bày những dự án kinh doanh cụ thể; và
- Các vấn đề của các cuộc họp trước và những vấn đề còn tồn đọng.

Hoạt động của hội đồng quản trị

Trong năm 2018, các thành viên Hội đồng Quản trị phần lớn tập trung việc thảo luận và thống qua những vấn đề sau:

- Đơn giản hóa cấu trúc vốn và cấu trúc doanh nghiệp của Công ty, các công ty con nhằm tập trung nhiều hơn vào các mảng kinh doanh liên quan đến tiêu dùng;
- Tăng cường quản trị doanh nghiệp và nâng cao tính minh bạch;
- Quyết định kế hoạch phát triển kinh doanh và lập dự toán ngân sách hàng năm cho các công ty thành viên;
- Huy động vốn và phân bổ vốn;
- Tái cấu trúc các khoản nợ của Công ty;
- Thực hiện phát hành cổ phiếu ESOP;
- Thực hiện phương án bán lại cổ phiếu quỹ của Công ty; và
- Triển khai các giao dịch khác của Masan Group và các công ty con.

Trong năm qua không có cuộc họp riêng biệt nào dành cho các thành viên không điều hành. Các phê chuẩn của Hội đồng Quản trị có sự tham gia của tất cả các thành viên.

BAN ĐIỀU HÀNH

Ban Điều hành chịu trách nhiệm thực thi kế hoạch phát triển kinh doanh của Masan Group và báo cáo kết quả kinh doanh. Tổng Giám đốc lãnh đạo Ban Điều hành.

Hiện nay, Ban Điều hành gồm có 5 thành viên điều hành cao cấp nhất của Masan Group, Tổng Giám đốc, 3 Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Tài chính và Kế toán trưởng. Thành viên của Ban Điều hành bao gồm:

- Dr. Nguyễn Đăng Quang – Tổng Giám đốc
Để xem thông tin, tham khảo phần Hội đồng Quản trị
- Ông Nguyễn Thiệu Nam - Phó Tổng Giám đốc
Để xem thông tin, tham khảo phần Hội đồng Quản trị
- Ông Michael Hưng Nguyễn - Phó Tổng Giám đốc và Giám đốc Tài chính
Ông Michael Hưng Nguyễn phụ trách mảng tài chính, các vấn đề liên quan đến quan hệ đối ngoại và truyền thông doanh nghiệp của Masan Group. Ông đã xây dựng nền tảng thực hiện giao dịch và hoạt động kinh doanh của Công ty để hỗ trợ các công ty con và sự phát triển của Công ty trong các lĩnh vực mới. Ông đã tham gia từ đầu quá trình chuyển đổi Masan từ một công ty thực phẩm thành một Tập đoàn tư nhân hàng đầu qua việc huy động hơn 2 tỷ USD vốn cho công ty và lãnh đạo một số thương vụ mua bán doanh nghiệp quan trọng.

Trước khi gia nhập Masan Group, ông Michael đã hỗ trợ xây dựng nhóm thực thi ngân hàng đầu tư tại Việt Nam của J.P. Morgan và làm việc trong lĩnh vực M&A, thị trường vốn và các giao dịch tư nhân với các khách hàng tài chính, bất động sản và tiêu dùng. Trước khi đến Việt Nam, ông Michael đã tư vấn và cung cấp các giải pháp cho nhiều khách hàng quốc tế tại J.P. Morgan ở New York.

Ông Michael tốt nghiệp Đại học Harvard, Mỹ.

- Ông Nguyễn Anh Nguyên – Phó Tổng Giám đốc và Giám đốc Công nghệ Thông tin
Ông Nguyễn Anh Nguyên chịu trách nhiệm chính đối với việc phát triển, vận hành và quản lý tất cả các hệ thống ứng dụng kinh doanh, các hệ thống hạ tầng và ứng dụng kinh doanh thông minh của Masan, bao gồm tất cả các hệ thống IT và bảo mật thông tin cho toàn bộ các công ty trong Tập đoàn. Ông Nguyên đang thiết lập chiến lược quan trọng và thực thi xuất sắc trong chiến lược Chuyển Đổi Công Nghệ Số góp phần tăng khả năng cạnh tranh của Masan. Trước khi gia nhập Masan Group, ông Nguyên là CIO và Phó Chủ tịch – Chuỗi cung ứng của Unilever Vietnam trong 16 năm và được nhận giải thưởng Top Indochina CIO 2005 do IDG và Bộ Thông tin và Truyền thông trao tặng.

Ông Nguyên tốt nghiệp Đại học Bách Khoa Tp. Hồ Chí Minh.

- Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên – Kế toán trưởng
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên có hơn 10 năm kinh nghiệm về tài chính các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ và xây dựng. Trước đây bà từng làm việc cho KPMG, Việt Nam.

Bà Duyên tốt nghiệp Thạc Sĩ về Tài Chính Doanh Nghiệp và Kế Toán của Trường Đại Học Kinh Tế Thành Phố Hồ Chí Minh. Bà cũng là thành viên của Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA).

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2018, chi tiết về việc sở hữu cổ phiếu Masan Group của các thành viên Ban Điều hành như sau:

Ban Điều hành	Vị trí	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Dr. Nguyễn Đăng Quang	Tổng Giám đốc	15	0,00
Ông Nguyễn Thiệu Nam	Phó Tổng Giám đốc	172.217	0,01
Ông Michael Hưng Nguyễn	Phó Tổng Giám đốc	2.235.218	0,19
Ông Nguyễn Anh Nguyên	Phó Tổng Giám đốc	652.500	0,06
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên	Kế toán trưởng	90.000	0,01

BAN KIỂM SOÁT

Thành viên Ban Kiểm soát được bầu tại Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên.

Ban Kiểm soát bao gồm các thành viên sau đây:

- Ông Nguyễn Quỳnh Lâm - Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Nguyễn Quỳnh Lâm có hơn 20 năm kinh nghiệm trong các vị trí quản lý và kế toán. Trước đây, ông làm việc cho Công ty Cổ phần Đa My và Công ty Cổ phần Thương mại La Giang. Ông tốt nghiệp Đại học Mở Địa chất, Hà Nội, Việt Nam.
- Ông Phạm Đình Toại - Thành viên
Ông Phạm Đình Toại gia nhập Masan Consumer năm 2009 và hiện là Phó Tổng Giám đốc. Trước khi gia nhập Masan Consumer, ông là Giám đốc Phân tích Tài chính tại Unilever Việt Nam từ năm 2002 đến 2005 và Giám đốc Tài chính và Kế toán tại Unilever Việt Nam từ năm 2005 đến 2009.

Ông Toại đã tốt nghiệp Cử nhân Tài chính Doanh nghiệp và Kế toán tại Trường Đại học Tài chính và Kế toán Việt Nam. Ông cũng tốt nghiệp Cử nhân Công nghệ Thông tin, Đại học Sư phạm Kỹ thuật tại Việt Nam.
- Bà Phan Thị Thúy Hoa - Thành viên
Bà Phan Thị Thúy Hoa gia nhập Masan từ năm 2001 với vị trí Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Công nghệ thực phẩm Việt Tiến. Hiện bà Hoa là Phó giám đốc kế toán tài chính - Khối tổng hợp của Masan Consumer, Kế toán trưởng Vinacafé Biên Hòa, Masan Food và Masan Beverage.

Bà Hoa tốt nghiệp Cử nhân kế toán – kiểm toán tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2018, chi tiết về việc sở hữu cổ phiếu Công ty của các thành viên Ban Kiểm soát như sau:

Thành viên Ban Kiểm soát	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Ông Nguyễn Quỳnh Lâm	1.675.000	0,14
Ông Phạm Đình Toại	379.500	0,03
Bà Phan Thị Thúy Hoa	2.100	0,00

Hoạt động của Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành trong việc tuân thủ Điều lệ Công ty, Quy chế Quản trị Nội bộ của Masan Group và pháp luật Việt Nam. Đặc biệt, Ban Kiểm soát tham gia vào các cuộc họp thường kỳ và bất thường của Hội đồng Quản trị và Đại Hội Đồng Cổ Đông.

Quy chế Quản trị Nội bộ

Quy chế Quản trị Nội bộ của Masan Group đã được phê duyệt tại Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên tổ chức vào ngày 24 tháng 4 năm 2018. Mục tiêu của Quy chế Quản trị Nội bộ là:

- Đảm bảo một kế hoạch quản trị doanh nghiệp hiệu quả;
- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Đảm bảo quyền bình đẳng giữa các cổ đông;
- Đảm bảo các giao dịch của các bên liên quan được thực hiện trên cơ sở các điều kiện thị trường;
- Nâng cao tính minh bạch;
- Trình tự, thủ tục triệu tập Đại Hội Đồng Cổ Đông, các cuộc họp Hội đồng Quản trị;
- Giúp cho hoạt động quản lý của Hội đồng Quản trị và kiểm soát của Ban Kiểm soát đạt hiệu quả; và
- Phối hợp hoạt động giữa Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành.

Quy chế Quản trị Nội bộ, ngoài những nội dung khác, quy định trách nhiệm và quyền hạn của Hội đồng Quản trị, thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và thành viên Ban Kiểm soát.

Các thành viên HĐQT, thành viên BKS, Tổng Giám đốc, các cán bộ quản lý khác và Thư ký Công ty đã hoàn thành chương trình đào tạo về quản trị công ty cho các công ty đại chúng do Trung tâm Nghiên cứu khoa học và Đào tạo Chứng khoán thuộc Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tổ chức và cấp chứng chỉ hoàn thành vào tháng 9/2016.

THÙ LAO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH

Masan Group đang xây dựng các chính sách về thù lao cho các thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát. Thù lao của Ban Điều hành bao gồm một khoản cố định và một khoản biến đổi.

Thông tin cổ đông

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2018, vốn điều lệ của Masan Group là 11.631.495.480.000 đồng.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TÍNH ĐẾN NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2018

Cổ phần:

Tổng số cổ phần đã phát hành và loại cổ phần của Masan Group: 1.163.149.548 cổ phần phổ thông.

Số lượng cổ phiếu quỹ: 0 cổ phần.

Số lượng cổ phần có quyền biểu quyết đang lưu hành: 1.163.149.548 cổ phần.

Cơ cấu cổ đông:

Tính theo tỷ lệ sở hữu:

■ Cổ đông lớn bao gồm:

STT	Cổ đông	Cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Masan	365.215.870	31,40%
2	Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương	154.756.706	13,30%
3	SK Investment Vina I Pte. Ltd.	109.899.932	9,45%
Tổng cộng		629.872.508	54,15%

Công ty Cổ phần Masan

Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation) được thành lập vào ngày 13 tháng 9 năm 2000. Hoạt động đăng ký kinh doanh chính gồm nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại, tư vấn đầu tư, tư vấn quản lý, chuyển giao công nghệ, xây dựng và quản lý các dự án đầu tư, cho thuê văn phòng và kinh doanh bất động sản.

Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương

Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương được thành lập vào ngày 10 tháng 8 năm 2009. Hoạt động đăng ký kinh doanh chính gồm: xây dựng công trình dân dụng, mua bán vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị ngành xây dựng, khai khoáng, đại lý ký gởi hàng hóa, nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại, hoạt động tư vấn quản lý và tư vấn đầu tư (trừ tư vấn kế toán, tài chính).

Các cổ đông nước ngoài lớn

Cổ đông lớn là tổ chức nước là SK Investment Vina I Pte. Ltd.

SK Investment Vina I Pte. Ltd.

SK Group là một trong những tập đoàn hàng đầu của Hàn Quốc hoạt động trong các lĩnh vực năng lượng, hóa chất, viễn thông, linh kiện công nghệ cao, logistics và dịch vụ. SK Group hiện đã có mặt tại hơn 40 quốc gia với doanh thu hợp nhất đạt 141 tỷ USD tính đến cuối năm 2017.

Tính trên cơ sở cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân: Tại ngày 31/12/2018, Masan Group có 5.173 cổ đông, trong đó có 4.934 cổ đông cá nhân nắm giữ 172.976.815 cổ phần tương ứng với 14,87%; và 239 cổ đông tổ chức nắm giữ 990.172.733 cổ phần tương ứng với 85,13%.

Tính trên cơ sở cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài: Tại ngày 31/12/2018, Masan Group có 4.294 cổ đông trong nước nắm giữ 695.389.352 cổ phần tương ứng với 59,79%; và 879 cổ đông nước ngoài nắm giữ 467.760.196 cổ phần tương ứng với 40,21%.

THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ

Trong năm 2018, Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 11.573.739.740.000 đồng lên VND11.631.495.480.000 đồng. Việc tăng vốn là từ phát hành cổ phần mới theo chương trình phát hành cổ phần cho nhân viên (ESOP).

Vào tháng 10/2018, Masan Group hoàn tất việc bán 109.899.932 cổ phiếu quỹ với giá giao dịch bình quân là 100.000 đồng / cổ phiếu. Sau giao dịch này, Masan Group không có cổ phiếu quỹ.

TỶ LỆ SỞ HỮU VÀ SỰ THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU CỦA CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2018

	31/12/2018	31/12/2017	Tăng/Giảm
Dr. Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch	0,00%	0,00%	0%
Ông NguyễnThiều Nam, Thành viên	0,01%	0,01%	0%
Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên	3,65% ¹	4,05%	(0,4%)
Ông Lars Kjaer, Thành viên	0%	0%	0%
Ông Dominic Edward Salter Price, Thành viên	0%	0%	0%

1. Tỷ lệ sở hữu được tính trên số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty. Tỷ lệ sở hữu thay đổi do thay đổi số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty: Công ty có cổ phiếu quỹ tại đầu kỳ và không còn cổ phiếu quỹ vào cuối kỳ.

Thông tin cổ phiếu

THÔNG TIN VỀ GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA NHỮNG NGƯỜI NỘI BỘ

Trong năm 2018 có giao dịch cổ phiếu Masan Group được thực hiện bởi người nội bộ. Bảng dưới đây liệt kê các giao dịch này:

STT	Cổ đông nội bộ và người có liên quan	Số cổ phần sở hữu vào ngày 31/12/2018		Số cổ phần sở hữu vào ngày 1/1/2018		Lý do tăng, giảm (chuyển nhượng, mua, chuyển đổi...)
		Số cổ phần	Tỷ lệ (tính trên số cổ phần đang lưu hành)	Số cổ phần	Tỷ lệ (tính trên số cổ phần đang lưu hành)	
1	Công ty Cổ phần Masan	365.215.870	31,40%	377.595.870	36,05%	Chuyển nhượng
2	Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hường Dương	154.756.706	13,30%	149.726.706	14,29%	Nhận chuyển nhượng

Vào ngày 31/12/2018

Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	11.631
Giá cổ phiếu (đồng)	77.500
Giá cao nhất 52 tuần (đồng)	114.600
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng)	73.900
Số lượng cổ phiếu đã phát hành (cổ phiếu)	1.163.149.548
Số lượng cổ phiếu phổ thông (cổ phiếu)	1.163.149.548
Số lượng cổ phiếu ưu đãi (cổ phiếu)	0
Số cổ phiếu quỹ (cổ phiếu)	0
Thị giá vốn (Tỷ đồng)	90.144
Tỷ lệ cổ tức/ thị giá (%)	N/A

Khuyến cáo sử dụng báo cáo

Tất cả các nhận định hoặc phát biểu trong quyền báo cáo này không phải là những dữ liệu ghi lại các sự kiện đã xảy ra, mà trong đó có bao hàm những “nhận định về tương lai”. Những nhận định này có thể có những từ ngữ như “dự đoán”, “tin tưởng”, “có thể”, “ước tính”, “dự kiến”, “dự phóng”, “kỳ vọng”, “dự định”, “kế hoạch”, “nhắm đến”, “sẽ” hoặc những từ ngữ tương tự. Tuy nhiên, đây không phải là những dấu hiệu duy nhất để xác định và nhận biết chúng. Toàn bộ các bài viết dự đoán về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch và triển vọng đều được xem là những nhận định về tương lai. Ngoài ra, chúng còn bao gồm cả những bài viết về chiến lược kinh doanh, triển vọng doanh thu và lợi nhuận (bao gồm, nhưng không giới hạn những dự phóng hoặc dự báo về tài chính hoặc hoạt động kinh doanh), dự án đã lên kế hoạch và các vấn đề khác trong tài liệu này mà không phải là những dữ kiện đã xảy ra. Những nhận định về tương lai và dự báo được trình bày trong báo cáo cũng tùy thuộc vào những rủi ro xác định và không xác định, những bất trắc nhất định và các yếu tố khác vốn có thể khiến kết quả tài chính, hiệu quả kinh doanh hoặc thành tích thực tế hoàn toàn khác biệt so với những nhận định về tương lai hoặc dự báo đó.

Những nhận định về tương lai này dựa trên niềm tin và giả định được chúng tôi xây dựng từ những thông tin có sẵn. Chúng tôi hoạt động tích cực trong lĩnh vực xây dựng, mua lại và quản lý các doanh nghiệp hàng đầu trong một số lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế Việt Nam. Triển vọng của Masan Group chủ yếu dựa trên diễn giải của chúng tôi về các yếu tố kinh tế quan trọng có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam, đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh và các doanh nghiệp của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi tin rằng các giả định nền tảng của những nhận định về tương lai là hợp lý trong thời điểm hiện tại, nhưng bất kỳ giả định nào cũng đều có thể sai lệch trong thực tế khiến cho những nhận định về tương lai dựa trên giả định đó trở nên thiếu chính xác. Kết quả thực tế có thể sai biệt đáng kể so với những thông tin trong nhận định về tương lai do nhiều yếu tố, đa phần nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi. Do đó, các nhà đầu tư cần lưu ý không phụ thuộc quá nhiều vào những nhận định về tương lai được trình bày trong báo cáo này. Chúng chỉ có hiệu lực vào ngày lập báo cáo hoặc ngày tương ứng được nêu trong báo cáo, và Masan Group không có nghĩa vụ cập nhật hoặc sửa đổi công khai đối với bất kỳ nhận định nào, cho dù có xuất hiện những thông tin mới hoặc những sự kiện tương lai.

Định nghĩa thuật ngữ/ từ viết tắt

3F	Feed – Farm – Food, Từ trang trại đến bàn ăn
ANCO	Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế
APT	Ammonium Paratungstate
ATM	Máy giao dịch ngân hàng tự động ATM
BTO	Blue Tungsten Oxide
Bia Phú Yên	Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY
BRC	Là tiêu chuẩn toàn cầu về an toàn thực phẩm do Hiệp hội bán lẻ Anh quốc (British Retailer Consortium)
CAGR	Tốc độ tăng trưởng hàng năm kép
CDN	Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại CDN
Cholimex	Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Cholimex
Công ty Liên doanh	Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck
Công ty	Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
Dr.	Tiến sĩ
ESOP	Chương trình Sở hữu cổ phần cho nhân viên
H.C. Starck	Tập đoàn H.C. Starck
HDQT	Hội đồng Quản trị
Inland ASEAN	Khu vực địa lý bao gồm các nước Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Cambodia và Lào
Global G.A.P	Global Good Agricultural Practice, Thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu
KKR	Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., các chi nhánh và/hoặc các quỹ đầu tư do KKR quản lý
M&A	Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp
Masan	Thuật ngữ chung nói về công ty Cổ phần Tập đoàn Masan, bao gồm công ty MasanConsumerHoldings, công ty Hàng tiêu dùng Masan, công ty Tài nguyên Masan, ngân hàng Techcombank và các công ty con
Masan Beverage, MSB	Công ty TNHH Masan Beverage
Masan Brewery, MB	Công ty TNHH Masan Brewery
Masan Consumer, MSC	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
Masan Consumer Holding, MCH	Công ty TNHH MasanComsunmerHoldings
Masan Consumer Thailand	Masan Consumer (Thailand) Limited
Masan Group	Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
Masan Horizon, MH	Công ty TNHH Tầm nhìn Masan
MNS Farm Nghệ An	Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An
Masan Nutri-Science, MNS	Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science

Masan Resources, MSR	Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan
Masan Tungsten Chemcials	
MNC	Công ty đa quốc gia
NHNN	Ngân hàng nhà nước Việt Nam
NIM	Tỷ lệ thu nhập lãi thuần
Núi Pháo	Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo, được tái cấu trúc từ Công ty TNHH Liên doanh Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo sau thương vụ mua lại dự án Núi Pháo
Nước khoáng Quảng Ninh	Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh
Proconco	Công ty Cổ phần Thức ăn Gia súc Việt Pháp
Protein	Đạm
R&D	Nghiên cứu và phát triển
Singha	Công ty Singha Asia Holdings
SK	SK Group, Tập đoàn SK
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
Saigon Nutri Food	Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn
Tài Nguyên Masan Thái Nguyên	Công ty TNHH Một thành viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên
Tập đoàn	Công ty cổ phần Tập đoàn Masan
Techcombank hoặc TCB	Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam
TNHH	Trách Nhiệm Hữu Hạn
Tp.	Thành phố
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	Tài sản cố định
TPG	Tập đoàn Texas Pacific
UPCoM	Thị trường giao dịch chứng khoán của các công ty đại chúng chưa niêm yết được tổ chức tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội
USD	Đô la Mỹ
USGS	Cục Khảo sát Địa chất Hoa Kỳ
Vinacafé Biên Hòa	Công ty cổ phần Vinacafé Biên Hòa
Vinacafé	Thương hiệu cà phê của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa
Vĩnh Hảo	Công ty cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo
VISSAN	Công ty cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ súc sản
VNĐ	Đồng Việt Nam
YTO	Yellow Tungsten Oxide