



BASIC IS VALUE

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2016



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 8 6256 3862
Fax: +84 8 38274115
www.masangroup.com

Tại Masan, chúng tôi tin rằng giá trị lớn và đích thực sẽ đến bằng việc thỏa mãn các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của 90 triệu người tiêu dùng Việt Nam, giúp cho họ có thể chi trả ít hơn cho các sản phẩm và dịch vụ chất lượng. Trong bối cảnh chi tiêu cho những mặt hàng nhu yếu phẩm thiết yếu hằng ngày như thực phẩm và đồ uống, thịt và các sản phẩm từ thịt, cũng như các dịch vụ tài chính... đang chiếm hơn một nửa thu nhập của người dân, chúng tôi tin rằng việc này thật sự mang lại ý nghĩa và giá trị lớn cho cộng đồng và xã hội. Với chúng tôi, đó chính là những việc thiết yếu – BASIC IS VALUE – GIÁ TRỊ NẪM Ở NHU CẦU THIẾT YẾU HẰNG NGÀY.

MỤC LỤC

Thư ngỏ của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	2
Câu chuyện đầy ấn tượng của Masan Group	18
Báo cáo Phát triển Bền vững	30
Báo cáo của Ban Điều Hành	50
Báo cáo Tài chính	72
Thông tin Doanh nghiệp	146



“Thành tựu vĩ đại cho chúng ta sẽ đến vào ngày mà chúng ta có thể cung cấp tất cả những sản phẩm và dịch vụ cơ bản nhất có chất lượng, nhiều sáng tạo, giá cả hợp lý và đặc biệt là tiếp cận được người tiêu dùng Mọi lúc và Mọi nơi”
Dr. Nguyễn Đăng Quang Chủ tịch HĐQT

“Giá trị nằm ở nhu cầu thiết yếu hằng ngày”

“Nếu bạn nhìn lại thời kỳ đầu của điện thoại di động, máy tính xách tay hay bất cứ công nghệ mới nào thì giá của nó luôn rất đắt đỏ.” – Elon Musk

Năm 2016 là năm mở đầu cho hành trình 2020 và chúng ta đang có một sự khởi đầu ấn tượng. Doanh thu năm 2016 của Tập đoàn đã tăng lên gần 2 tỷ USD từ mức 1,35 tỷ USD của năm 2015. Có rất nhiều công ty tăng trưởng nhanh với trị giá hàng tỷ USD, nhưng ở Masan giá trị công ty không chỉ là thước đo thành công về tài chính, mà đó còn phải là thước đo về giá trị mà chúng ta mang lại cho xã hội. Tôi cảm thấy đầy phần khích và tự hào về những giá trị mà Hằng ngày chúng ta mang đến cho 90 triệu người tiêu dùng Việt Nam. Và đó cũng chính là đích đến mà chúng ta hướng tới trong hành trình 2020 và trong những chặng đường kế tiếp. Hôm nay, tôi muốn chia sẻ nhiều hơn về những Niềm tin và Chiến lược đã làm cho Chúng ta trở nên khác biệt, cùng với lý do tại sao đây mới chỉ là bước khởi đầu cho Tầm nhìn sứ mệnh của Masan.

Chúng ta tin rằng giá trị lớn và đích thực sẽ đến bằng việc thỏa mãn các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của hơn 90 triệu Người tiêu dùng Việt Nam, giúp cho họ có thể chi trả ít hơn cho các sản phẩm và dịch vụ chất lượng. Nhu cầu thiết yếu không phải là điện thoại di động, máy tính xách tay hay xe hơi... mà là những sản phẩm không thể thiếu trong đời sống hằng ngày như thực phẩm và đồ uống, thực phẩm tươi sống (thịt), cũng như đời sống tài chính hằng ngày của mỗi người... Họ đang phải trả hơn một nửa thu nhập cho việc thỏa mãn các nhu cầu thiết yếu hằng ngày đó. Ngoài ra, các sản phẩm cao cấp đảm bảo chất lượng thì giá lại quá cao mà chỉ có số ít người có khả năng chi trả. Đây là thực trạng tại những nước đang phát triển, nơi vẫn còn khoảng cách lớn với thế giới về năng suất và công nghệ, và là nơi có đến 70% dân số vẫn còn sinh sống ở vùng nông thôn. Thành tựu vĩ đại cho chúng ta sẽ đến vào ngày mà chúng ta có thể cung cấp tất cả những sản phẩm và dịch vụ cơ bản nhất có chất lượng, nhiều sáng tạo, giá cả hợp lý và đặc biệt là tiếp cận được người tiêu dùng Mọi lúc và Mọi nơi. Chúng ta có khát vọng khám phá và đáp ứng các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của Người tiêu dùng. Khát vọng đó chính là thách thức, nhưng đồng thời là một cơ hội to lớn, nhưng quan trọng nhất đó chính là lý tưởng của Masan.

Mọi thứ chúng ta làm đều bắt đầu từ sự thấu hiểu sâu sắc về người tiêu dùng, đó chính là cách tiếp cận “**đặt người tiêu**

dùng vào trung tâm” hay còn gọi là “**Masan Way**”. Đó chính là lý do tại sao Masan không bị đóng khuôn bởi bất kỳ định nghĩa hoặc tiêu chuẩn phân loại ngành nghề nào. Thay vào đó, chúng ta lấy Người tiêu dùng làm nguồn cảm hứng và nỗ lực mang đến những giải pháp sáng tạo nhằm đáp ứng các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của họ. Masan, với tư cách là một Tập đoàn Hàng tiêu dùng, chúng ta có niềm tin sắt đá vào cam kết thực hiện lý tưởng này.

Tuy nhiên, chúng ta đang **làm gì** để hiện thực hóa tầm nhìn và **làm thế nào** tạo ra giá trị dài hạn? Tôi sẽ trình bày dưới đây chi tiết về cách thức chúng ta xây dựng nền tảng cung ứng các sản phẩm và dịch vụ tiêu dùng thiết yếu hằng ngày, về lý do tại sao chúng ta hội tụ đủ các điều kiện tiên quyết để giành chiến thắng, và tại sao đây là một chiến lược “Win - Win” cho toàn bộ Cộng đồng Masan.

TIẾN TRÌNH PHÁT TRIỂN

Có lẽ cột mốc quan trọng nhất trong năm 2016 là sự thành công đến từ cách tiếp cận đặt người tiêu dùng vào trung tâm, và điều đó đã được thể hiện qua kết quả kinh doanh. Đầu tiên, chúng ta tiếp tục giành thêm thị phần trên thị trường hàng tiêu dùng, giúp tăng doanh thu lên gần 2 tỷ USD. Thứ hai, chúng ta bắt đầu đạt được biên lợi nhuận theo chuẩn ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) với biên lợi nhuận gộp khoảng 30% (tương đương 600 triệu USD) và biên lợi nhuận EBITDA đạt 20% (500 triệu USD). Tuy nhiên, chúng ta cần tiếp tục nỗ lực hơn nữa trong việc tối ưu hóa bảng cân đối kế toán để đảm bảo chúng ta có thêm lợi nhuận nhằm tái đầu tư vào các nền tảng hiện hữu hoặc chi trả cổ tức cho cổ đông. Tôi cho rằng chỉ số tài chính vượt trội của chúng ta đến từ quy mô lớn, các thương hiệu mạnh, hoạt động hiệu quả và sự sáng tạo không ngừng.

Gia đình Masan đã có những bước tiến đáng kể trong năm nay. Tôi muốn nêu bật những cột mốc chiến lược quan trọng trong năm 2016 để chứng minh lý do tại sao chúng ta sẽ tiếp tục phát triển và tăng trưởng cao cùng với người tiêu dùng:

- Masan Nutri-Science (“MNS”) đã thành công trong việc áp dụng cách tiếp cận “đặt người tiêu dùng vào trung tâm” và việc áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến sẽ mang đến hiệu suất trong toàn chuỗi giá trị đậm động vật. Chúng ta khởi đầu chỉ với việc sở hữu cổ

phần thiếu số trong công ty Proconco trong năm 2012, nhưng hiện nay chúng ta đã trở thành công ty dẫn đầu thị trường trong **ngành đạm động vật có trị giá 18 tỷ USD**. Chúng ta đã trở thành nhà vô địch trong thị trường thức ăn gia súc (không tính đến doanh thu từ trại gia công) nhờ sản phẩm đột phá giúp tăng năng suất chăn nuôi của người chăn nuôi, và **thương hiệu mạnh** đầu tiên trong ngành là **“Bio-zeem”**. Đây là một thành tựu không hề nhỏ, giúp chúng ta phấn khích hơn trong việc chuyển đổi MNS thành công ty đầu tiên ở Việt Nam tích hợp chuỗi giá trị đạm động vật với mô hình 3F (Feed – Farm – Food) - *“Từ trang trại đến bàn ăn”*. Chúng ta đã xây dựng trang trại chăn nuôi heo kỹ thuật cao, quy mô lớn đầu tiên và trở thành đối tác chiến lược của Vissan, công ty lớn nhất Việt Nam trong ngành hàng thịt có thương hiệu. Mô hình 3F là điều kiện tiên quyết để có thể **đưa giá thịt về mức giá hợp lý**, thay đổi thực trạng người tiêu dùng Việt đang phải trả với giá gấp đôi so với người tiêu dùng Mỹ, đồng thời đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng đối với thịt và các sản phẩm từ thịt ngon, vệ sinh và có thương hiệu. Đây là phần mở rộng cho nền tảng thực phẩm và đồ uống của chúng ta. Chúng ta đang đi trên lộ trình để đạt mục tiêu trở thành **nhà cung cấp giải pháp đạm động vật** đầu tiên tại Việt Nam, phục vụ trực tiếp từ Người nông dân cho đến Người tiêu dùng cuối cùng.

- Masan Consumer Holdings đã chuyển đổi thành công thành Công ty F&B tầm cỡ ASEAN với nền tảng **“Consumer-Tech”** (Công nghệ Tiêu dùng). Ngành đồ uống đang mang lại khoảng 1/3 tổng doanh thu và là động lực tăng trưởng trong năm 2016. Chúng ta cũng tiến gần hơn tới mục tiêu trở thành quán quân trong nước về ngành thực phẩm và đồ uống, với đóng góp doanh thu theo tỷ lệ 50/50 vào năm 2020. Tôi còn cảm thấy tự hào hơn khi chúng ta đã vượt qua biên giới, hướng đến mục tiêu phụng sự **250 triệu Người tiêu dùng “In-land” ASEAN** (gồm Việt Nam, Thái Lan, Campuchia, Myanmar và Lào). Cùng với đối tác chiến lược Singha, chúng ta đã giới thiệu với người tiêu dùng Thái Lan sản phẩm nước mắm Chin-su Yod Thong – sản phẩm phù hợp với sở thích và khẩu vị của người tiêu dùng Thái. Singha là đối tác tuyệt vời và có cùng đam mê với chúng ta trên con đường phụng sự người tiêu dùng. Nhờ đó, chúng ta có thể tiếp cận toàn bộ

người tiêu dùng Thái Lan thông qua hệ thống phân phối rộng khắp và hiệu quả của Singha. Chúng ta đang trên lộ trình mở rộng quy mô ra toàn khu vực với danh mục sản phẩm hoàn toàn phù hợp với khẩu vị và văn hóa của người tiêu dùng “In-land” ASEAN. Hợp tác với các công ty địa phương hàng đầu ở các nước sẽ là chìa khóa để mở rộng quy mô kinh doanh trong khu vực. Tôi tin rằng chúng ta đang “thay đổi luật chơi” bằng cách thay đổi phương thức phục vụ Người tiêu dùng trên nền tảng công nghệ như **Hệ thống Quản lý Phân phối** (“DMS”), một hệ thống tương tác với Người bán lẻ/Người tiêu dùng... mang tính đột phá. Hệ thống này mang lại khả năng độc đáo có thể tương tác với Người bán lẻ/Người tiêu dùng hằng ngày một cách trực tiếp và liên tục, cung cấp những thông tin phân tích hành vi tiêu dùng và thị trường ở cấp độ sâu hơn để phục vụ người tiêu dùng tốt hơn. Năm 2016 có thể xem là một năm thành công với ngành thực phẩm và đồ uống, nhưng chúng ta cũng gặp khó khăn không nhỏ. Chúng ta vẫn chưa đủ đổi mới sáng tạo trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi khiến tăng trưởng trong ngành hàng này tụt hậu. Điều này là không thể chấp nhận được. Do đó, chúng ta đang nhanh chóng tìm giải pháp hợp lý để tái lập cuộc chơi. Tôi tự tin rằng người tiêu dùng sẽ hài lòng với những sản phẩm đột phá mới trong ngành hàng gia vị và thực phẩm của chúng ta.

- Techcombank đã thực hiện thành công giai đoạn “tái cấu trúc” và bắt đầu triển khai chiến lược **“Consumer-Tech-Bank”** (Ngân hàng-Công nghệ-Tiêu dùng). Chúng ta đã phải ra một quyết định rất khó khăn và ít được ủng hộ trong năm 2012, đó là hy sinh tăng trưởng để giành chiến thắng từ cuộc khủng hoảng tài chính vừa qua. Chúng ta đã làm một việc quan trọng duy nhất: Xây dựng lại cấu trúc tài sản lành mạnh. Phải khẳng định rằng, Techcombank đã bị ảnh hưởng không ít trong giai đoạn “tái cấu trúc”, nhưng ngân hàng vẫn luôn kiên định với sự lựa chọn của mình. Và Techcombank đã thành công. Đến nay, chúng ta bắt đầu được tưởng thưởng bởi kết quả kinh doanh xuất sắc trong năm 2016. Techcombank là ngân hàng dẫn đầu thị trường về tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, và quan trọng nhất là duy trì cấu trúc tài sản khỏe mạnh. Chúng ta đang tập trung nguồn lực và nỗ lực vào các sáng kiến chuyển đổi chiến lược trong lĩnh vực ngân hàng nhằm **thay đổi**

đời sống tài chính của người tiêu dùng: đó là thúc đẩy việc giao dịch tài chính qua hệ thống ngân hàng từ mức 30% lên 100%, hoặc nói đơn giản là làm cho việc sử dụng dịch vụ ngân hàng trở nên phổ thông ở khu vực nông thôn. Nông thôn là một thị trường tiềm năng vô cùng lớn có thể mang lại **lượng tiền gửi lãi suất thấp trị giá 8 tỷ USD, giao dịch thanh toán và tín dụng bán lẻ trị giá hơn 40 tỷ USD và hơn 15 tỷ đô theo tỉ lệ tương ứng**. Kế hoạch thực thi chiến lược của chúng ta khá đơn giản. Thứ nhất, đầu tư vào công nghệ tiên tiến, mang lại mô hình chi phí khả thi để phục vụ từng khách hàng. Thứ hai, xây dựng một cơ sở dữ liệu khách hàng độc quyền để tạo ra các sản phẩm tài chính đơn giản, đột phá phù hợp với “thói quen tài chính” của khách hàng. Đây là mô hình có “rủi ro thấp – hiệu quả cao” đảm bảo cho sự phát triển nhanh và bền vững qua các chu kỳ khủng hoảng. **Tương lai của ngành ngân hàng Việt Nam nằm ở sự phát triển trong việc phục vụ thị trường nông thôn**.

- Lộ trình chiến lược của chúng ta là chuyển đổi Masan Resources thành một công ty **chế biến sâu** với đầu ra là các sản phẩm công nghiệp có giá trị gia tăng cao. Vonfram là vật liệu thiết yếu trong các ngành hàng không vũ trụ, xe hơi, cơ sở hạ tầng và quốc phòng. Các sản phẩm được chế tạo từ vonfram dù với kích thước nhỏ, nhưng là thành phần trọng yếu, tương tự như **“chip Intel”** trong bộ xử lý trung tâm của mọi máy tính. Vonfram là nền tảng để chúng ta có thể trở thành một công ty tầm cỡ thế giới và tạo ra **thương hiệu mạnh tầm cỡ thế giới đầu tiên của Việt Nam**. Để thực hiện được điều này, chúng ta cần phải **“sở hữu và ứng dụng”** các công nghệ chế biến sâu để chế tạo ra những sản phẩm có giá trị gia tăng cao và khó bị sao chép. Đây là mô hình kinh doanh cho phép chúng ta nâng tầm giá trị vonfram không còn là hàng hóa thông thường, không những vậy còn có đủ năng lực để đối phó và phát triển bền vững trước những biến động về giá cả qua các chu kỳ. Vì vậy, điều tối quan trọng là cách chúng ta đang tạo ra những sản phẩm từ vonfram như chiến lược của chúng ta trong ngành hàng tiêu dùng nhanh. Mỏ Núi Pháo chỉ là nguồn cung nguyên liệu, là công cụ để chúng ta tiến hành củng cố thị phần để đạt mức 50% nguồn cung các sản phẩm vonfram chế biến sâu toàn cầu ngoài Trung Quốc. Và chúng ta không thể làm điều này một mình. Do đó, hợp tác với những

công ty hàng đầu trong ngành về công nghệ để phát triển năng lực của chúng ta sẽ là ưu tiên hàng đầu.

TẠI SAO CHÚNG TA HỘI TỤ ĐỦ CÁC ĐIỀU KIỆN TIÊN QUYẾT ĐỂ GIÀNH CHIẾN THẮNG VÀO NĂM 2020?

Masan sở hữu nhiều điểm độc đáo để thực hiện tầm nhìn 2020. Nhưng lợi thế cạnh tranh nổi bật của chúng ta là gì?

Trước tiên là mạng lưới phân phối độc quyền. Chúng ta đã phát triển được hệ thống phân phối sâu và rộng nhất với 180.000 điểm bán lẻ cho lĩnh vực thực phẩm và 110.000 điểm bán lẻ cho lĩnh vực đồ uống trên toàn quốc. Mạng lưới này được xây dựng bằng cả một quá trình 15 năm đầu tư thông qua các nền tảng ngân hàng, thực phẩm và đồ uống (F&B) và đã được kết nối trên nền tảng công nghệ, internet.

Vì sao đây là một lợi thế cạnh tranh độc đáo?

Các điểm bán hàng của chúng ta là nơi người tiêu dùng mua tất cả các sản phẩm tiêu dùng thiết yếu hằng ngày, đặc biệt là ở vùng nông thôn. **Chúng ta không cần phải đầu tư một lượng vốn khổng lồ để tạo ra các mạng lưới riêng biệt, hoặc phải làm gấp đôi công việc để tiếp cận người tiêu dùng**. Thay vào đó, chúng ta có thể tiết kiệm được rất nhiều thời gian và tiền bạc bằng việc đầu tư vào công nghệ di động/ kỹ thuật số để dẫn đầu xu hướng nhằm giữ lợi thế cạnh tranh của mình. Nếu không có công nghệ để hỗ trợ cho mạng lưới bán hàng thực địa, chúng ta sẽ không thể giành chiến thắng ở vùng nông thôn vì xây dựng mạng lưới phân phối tại chỗ để phục vụ từng người tiêu dùng là hết sức tốn kém. Tôi hình dung ra một **mô hình “Tích hợp”**: **các điểm bán lẻ của chúng ta trở thành trung tâm “Bán lẻ - Dịch vụ - Giao hàng”, và người tiêu dùng có thể mua hàng hóa và dịch vụ cho các nhu cầu hằng ngày của họ từ bất cứ nơi nào thông qua các thiết bị di động của mình**. Điều này sẽ tạo ra sự tương tác liên tục với người tiêu dùng, mang lại thông tin sâu hơn giúp chúng ta có thể hiểu rõ hơn cách thức đáp ứng các nhu cầu cơ bản hằng ngày của người tiêu dùng. Việc sao chép hệ thống của chúng ta sẽ khá khó khăn vì cần phải có một danh mục hàng tiêu dùng thành công giúp mô hình chi phí/lợi nhuận có hiệu quả, ở khía cạnh này hầu hết các đối thủ đều không có được. Công việc của chúng ta đã được hoàn thành một nửa. Chúng ta có thể dành phần năng lượng còn lại để nỗ lực tạo ra các sản phẩm sáng tạo đột phá được người tiêu dùng tin yêu.

Thứ hai là nguồn nhân lực. Chúng ta có nguồn nhân lực tài năng và chuyên môn cao. Các nhà lãnh đạo tại Masan đều là những người có tinh thần doanh nhân, với lý tưởng phụng sự Người tiêu dùng. Với triết lý “**đặt người tiêu dùng vào trung tâm**”, chúng ta không chỉ đã và sẽ phát triển thành công những doanh nghiệp hiện hữu, mà còn chuyển đổi và phát triển thành công các công ty được sáp nhập vào Masan để trở thành những công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Hãy tin rằng những con người Masan đang “cháy hết mình” vì niềm tin cao đẹp đó. Họ có “DNA phụng sự người tiêu dùng”, đồng thời là các tài năng trong lĩnh vực của mình. Và đây cũng là bí quyết của Masan trong việc nhận dạng và quản lý các rủi ro khác nhau, điều sẽ luôn phát sinh trong hoạt động kinh doanh hằng ngày của Công ty chúng ta.

Đây là các lý do tại sao tôi tự tin rằng đến năm 2020, **tất cả các gia đình Việt Nam sẽ có tất cả các sản phẩm của Masan.**

KẾ HOẠCH “WIN - WIN”

Tôi muốn nhắc lại mục tiêu 2020 mà chúng ta cùng chia sẻ trong năm ngoái và giải thích lý do tại sao đây là một kế hoạch “Win – Win” (có lợi cho tất cả các bên) trong toàn bộ Cộng đồng Masan: **Là và được công nhận là niềm tự hào Việt Nam thông qua việc tạo dựng một mô hình kinh doanh độc đáo và thành công ở châu Á, đạt vốn hóa thị trường lên đến 10% GDP, tương đương 20 tỷ USD.**

Làm thế nào để đạt được mục tiêu 20 tỷ USD?

Chúng ta cần phải tạo ra doanh thu 10 tỷ USD để đạt mục tiêu 20 tỷ USD giá trị thị trường. Điều đó có nghĩa là bình quân mỗi người tiêu dùng sẽ phải chi **10 USD mỗi tháng so với mức 2 USD hiện nay** cho các sản phẩm và dịch vụ của chúng ta, nghĩa là tăng gấp 5 lần. Chúng ta có sẵn tất cả các nguồn lực để thực hiện điều này, nhưng đây vẫn là một mục tiêu đầy thách thức. Tôi muốn nói rõ rằng **đây là cách thức chúng ta đo lường xem liệu chúng ta đã đáp ứng được những nhu cầu lớn hằng ngày chưa được thỏa mãn của người tiêu dùng hay chưa.** Nếu chúng ta hoàn thành được cam kết này thì chúng ta sẽ nhận sự công nhận và giá trị về tài chính chúng ta nhận được cũng sẽ là rất lớn. Cam kết này cũng vô cùng có ý nghĩa trong lý tưởng chúng ta đang theo đuổi “Doing well by

Doing good” – “Phụng sự để Thành công”. Tầm nhìn tương lai và phần thưởng cho công việc của chúng ta chính là kết quả “Win - Win” mà **Người tiêu dùng, Nhân viên, Cổ đông và Đất nước Việt Nam** đều được hưởng lợi.

Tôi và mỗi chúng ta đang mang trong mình một lý tưởng, cảm hứng và tự hào khi được làm việc tại Masan. Tôi tin rằng tăng trưởng trong năm 2017 sẽ giúp chúng ta cùng nhau bước đến mục tiêu đã được đặt ra vào năm 2020.

Trân trọng,

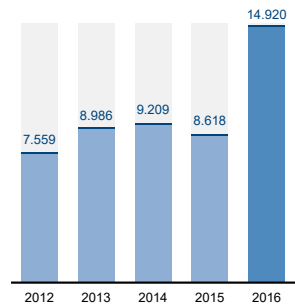


Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch Hội đồng Quản trị Masan Group

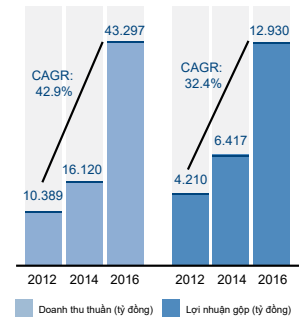
Mục tiêu của chúng tôi là:
Tất cả hộ gia đình Việt Nam sẽ có tất cả sản phẩm của Masan vào năm 2020

Bảng thành tích 2016

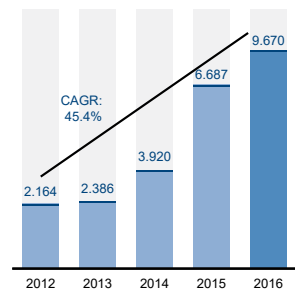
SỐ DƯ TIỀN¹ (TỶ ĐỒNG)



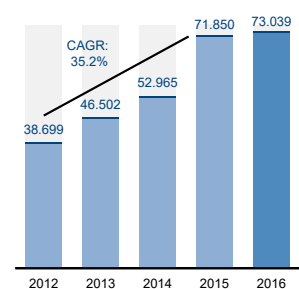
DOANH THU THUẦN VÀ VÀ LỢI NHUẬN GỘP CỦA MASAN GROUP (TỶ ĐỒNG)



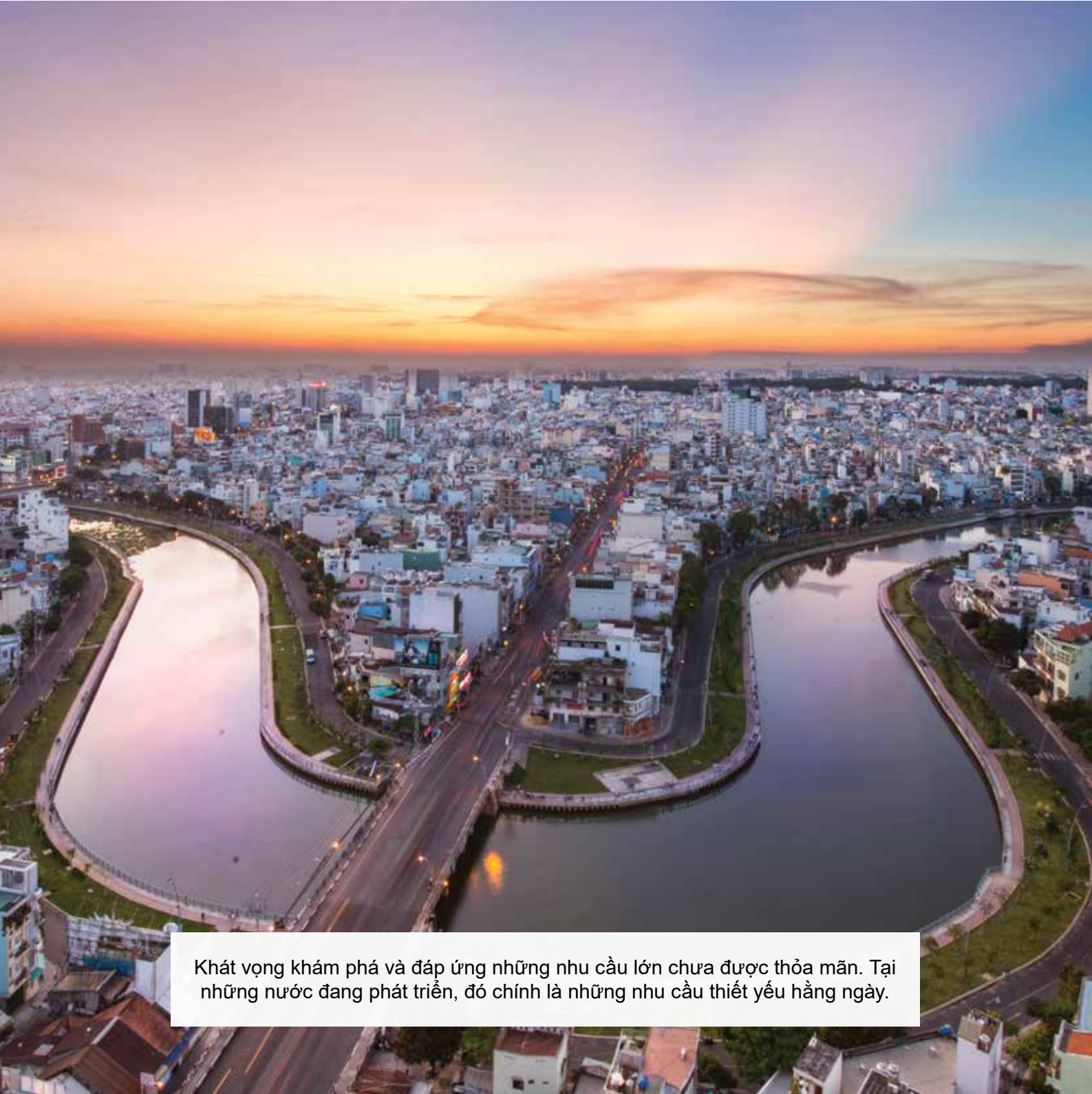
EBITDA² (TỶ ĐỒNG)



TỔNG TÀI SẢN (TỶ ĐỒNG)

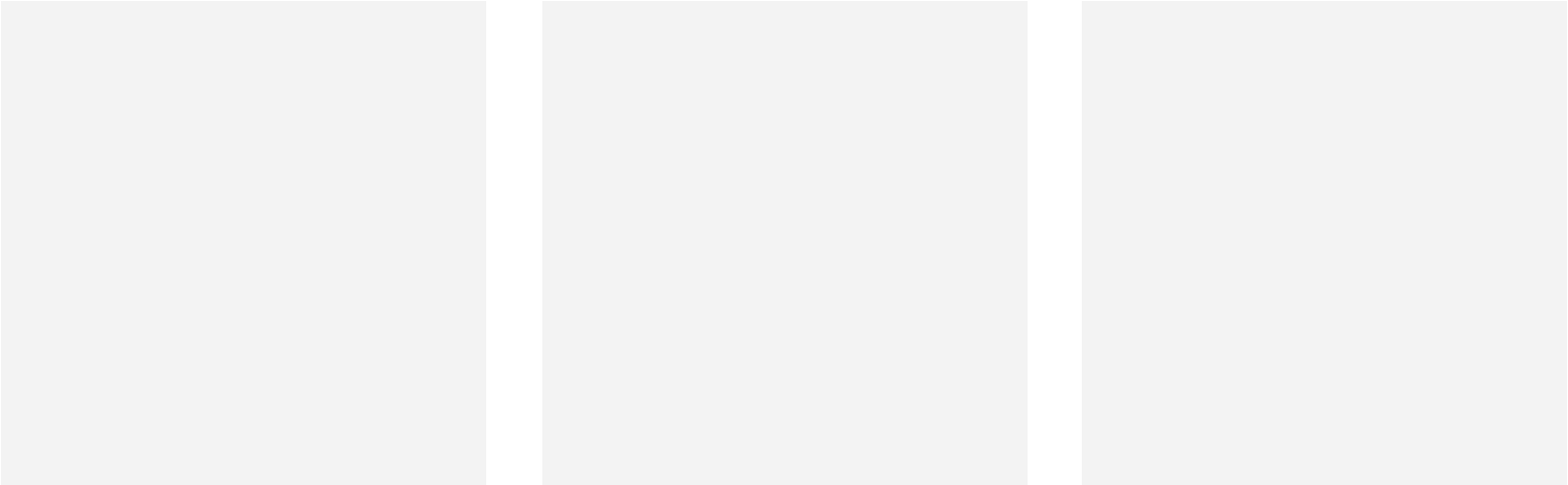


1. Bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn.
2. EBITDA được tính bằng cách lấy Lợi nhuận gộp trừ đi Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, cộng với lợi nhuận từ công ty liên kết, và cộng khấu hao TSCĐ và phân bổ lợi thế thương mại.



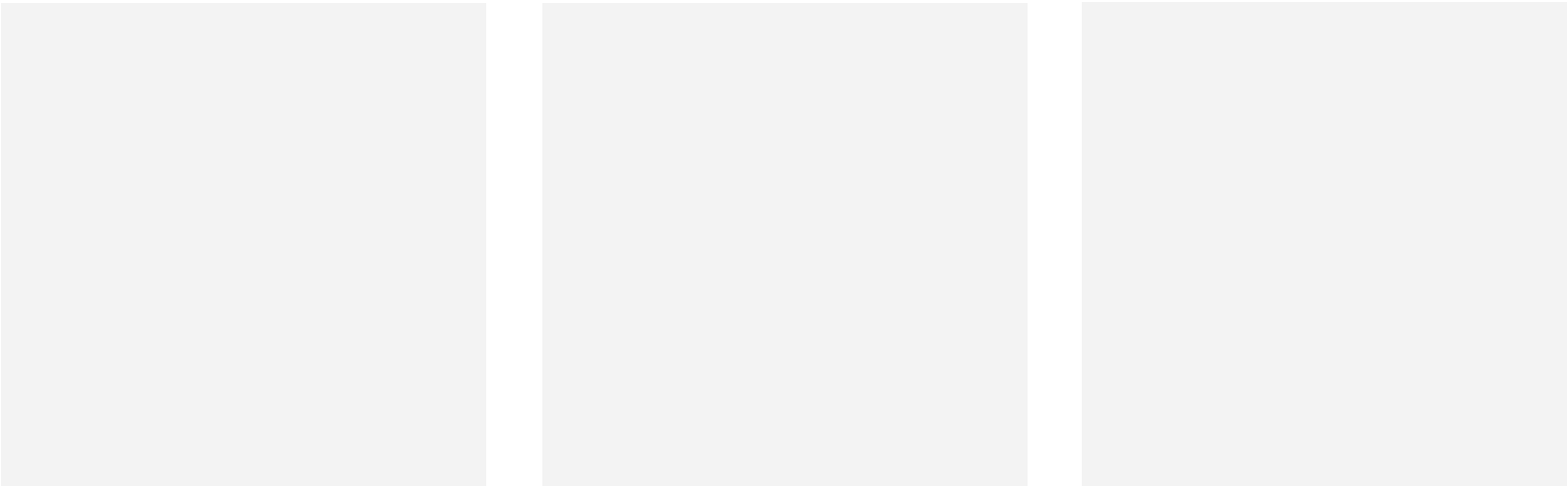
Khát vọng khám phá và đáp ứng những nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn. Tại những nước đang phát triển, đó chính là những nhu cầu thiết yếu hằng ngày.

Là và được công nhận trên toàn cầu là niềm tự hào Việt Nam thông qua việc tạo dựng một mô hình kinh doanh thành công độc đáo ở châu Á.



Hằng ngày, nâng cao đời sống vật chất và
tinh thần của người tiêu dùng
In-land ASEAN.¹

1. Bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Campuchia và Lào.





Đảm bảo mọi người được ăn “**cơm có thịt**” mỗi ngày.

Là và được công nhận là người dẫn đầu trong việc cung cấp những giải pháp đạm động vật có thương hiệu trên toàn chuỗi giá trị - cho mọi người, mọi gia đình, mỗi ngày tại Việt Nam bằng việc nâng cao hiệu suất ngang tầm quốc tế.

Cho thế giới thấy được một công ty
Việt Nam có thể dẫn dắt sự chuyển đổi
của ngành sản xuất vonfram toàn cầu.



Chế biến khoáng sản Việt Nam thành các sản phẩm giá trị cao, và có tính sống còn đối với các ngành công nghiệp và sản phẩm công nghệ tiêu dùng toàn cầu.



Tương lai của ngành ngân hàng Việt Nam là phục vụ vùng nông thôn.

Là và được công nhận là người dẫn đầu trong việc chuyển đổi ngành tài chính ngân hàng nhằm cải thiện đời sống của mỗi người dân và doanh nghiệp Việt Nam mỗi ngày.

Giới thiệu

GIÁ TRỊ NÀM Ở NHU CẦU CƠ BẢN

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 cho hơn 90 triệu người Việt Nam, và đồng thời giúp họ chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của mình.

Chúng tôi thúc đẩy năng suất thông qua sự đổi mới công nghệ, xây dựng thương hiệu được người tiêu dùng tin yêu, tập trung vào một số ít cơ hội lớn nhưng có ảnh hưởng sâu rộng đến cuộc sống của nhiều người nhất. Các lĩnh vực kinh doanh của chúng tôi bao gồm thực phẩm và đồ uống, nông nghiệp tiêu dùng, tài nguyên khoáng sản và dịch vụ tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các doanh nghiệp của mình đều là những đơn vị dẫn đầu thị trường trong từng lĩnh vực tương ứng.

Tập đoàn Masan đã đạt được nhiều thành tích ấn tượng trong các hoạt động xây dựng, mua lại và sáp nhập doanh nghiệp, quản lý các nền tảng hoạt động kinh doanh quy mô lớn, với trọng tâm là các ngành hàng phục vụ nhu cầu thiết yếu hằng ngày 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 mảng kinh doanh đồ uống đang phát triển rất nhanh; và Masan Nutri-Science, một trong những công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi lớn nhất Việt Nam, đang mở rộng hoạt động sang mảng trang trại chăn nuôi heo và chế biến thịt để hoàn thiện chuỗi giá trị 3F (Feed – Farm – Food) “Từ trang trại đến bàn ăn”.

Các mảng kinh doanh khác của Tập đoàn Masan bao gồm Masan Resources, một trong những nhà sản xuất chiến lược về vonfram và khoáng sản 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, áp dụng công nghệ tiên tiến để thúc đẩy sự mở rộng của các dịch vụ tài chính.

Chúng tôi đề cao phương pháp “**đặt khách hàng làm trọng tâm**” để mang đến những sản phẩm và dịch vụ tốt hơn cho 90 triệu người Việt Nam, đồng thời, giúp khách hàng có thể giảm một nửa chi phí cho các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của mình. Masan nhắm đến mục tiêu này bằng cách 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 cao, cũng như tiến 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.

LÀM ÍT HƠN NHƯNG PHẢI LỚN HƠN

Trong một thị trường năng động có nhiều cơ hội tiềm năng như Việt Nam, để kinh doanh thành công và vững mạnh, ngoài tính kỷ luật, chúng tôi tin tưởng vào một số yếu tố quan trọng khác như:

Đam mê sáng tạo và đáp ứng những nhu cầu lớn hằng 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 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 đậm động vật của Việt Nam với quy mô khoảng 18 tỷ USD mỗi năm cho các sản phẩm thịt. Con số trên cũng chưa gồm kế hoạch mà chúng tôi công bố gần đây là phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng trên thị trường “In-land ASEAN”.

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, thực phẩm tươi sống và dịch vụ tài chính, những lĩnh vực đại diện cho khoảng 50% nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng.

Một ví dụ về “nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn” là chuỗi giá trị đậm động vật đang vận hành kém hiệu quả tại Việt Nam. Chúng tôi tin rằng sự phi lý đang hiện diện khi người tiêu dùng Việt Nam với thu nhập trung bình chỉ bằng một phần mười thu nhập của người Mỹ, đang phải chi trả số tiền gấp đôi so với người tiêu dùng Mỹ cho các sản phẩm thịt.

Masan đang “thay đổi quy tắc cuộc chơi” bằng khởi đầu là lĩnh vực kinh doanh thức ăn gia súc. Chúng tôi tin rằng có thể nâng năng suất chuỗi giá trị đậm động vật để các sản phẩm thịt có giá cả phải chăng hơn, chất lượng cao hơn và an toàn hơn.

Một ví dụ khác đó là người tiêu dùng Việt Nam phải chi trả nhiều cho các dịch vụ và sản phẩm tài chính, vốn chiếm một phần đáng kể trong cấu trúc chi tiêu của mỗi gia đình. Các dịch vụ tài chính 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 đang được tái cơ cấu, và Ngân hàng đang nổi lên ở vị thế người dẫn đầu lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, có cấu trúc tài sản mạnh và nền tảng công nghệ cho phép tiếp cận người dùng một cách sâu rộng.

Tương tự, trong mảng khai thác và chế biến sản phẩm vonfram, chúng tôi đang tập trung vào các thị trường lớn với

nhiều cơ hội đổi mới. Trên bình diện toàn cầu, những khoáng sản công nghiệp mà Masan Resources khai thác và chế biến có tổng quy mô thị trường khoảng 4 - 5 tỷ USD mỗi năm (trừ kim loại đồng). Nhu cầu chưa được thỏa mãn trong lĩnh vực tài nguyên khoáng sản của chúng tôi là khách hàng muốn mua lượng hàng lớn từ một nhà cung cấp duy nhất, các khoáng sản không phải từ vùng xung đột, và từ một nguồn khác 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.

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 cho phép chúng tôi cạnh tranh thành công trong nền kinh tế mà khu vực doanh nghiệp tư nhân bị phân mảnh, đồng thời phải đối mặt từ 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 sản xuất 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. Điển hình, 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) và cà phê hòa tan. 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.

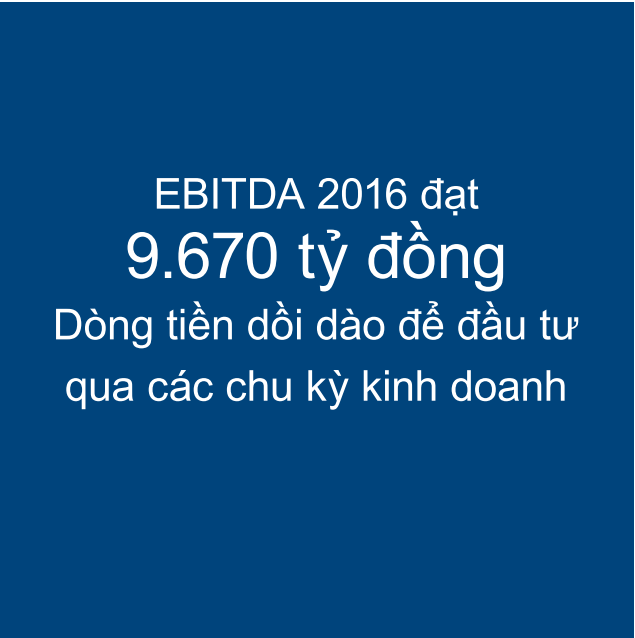
Masan Nutri-Science được thành lập với mục đích thay đổi đột phá thị trường nông nghiệp tiêu dùng ở Việt Nam thông qua việc tích hợp hoàn chỉnh mô hình 3F. Hiện nay, chúng tôi là công ty đậm đặc vật lớn nhất Việt Nam, dẫn đầu trong lĩnh vực thức ăn chăn nuôi heo với doanh thu thuần khoảng 1,1 tỷ USD vào năm 2016. Chúng tôi đang triển khai xây dựng trang trại chăn nuôi heo kỹ thuật cao lớn nhất Việt Nam và là đối tác chiến lược của Vissan, công ty kinh doanh thịt có thương hiệu lớn nhất của Việt Nam.

Sau khi tiếp quản thành công dự án Núi Pháo, hiện chúng tôi 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.

Công ty liên kết của chúng tôi, Techcombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam. Nhờ hoạt động thận trọng trong giai đoạn suy thoái của ngành ngân hàng vừa qua, hiện Techcombank đang trên đà vươn tới vị thế dẫn đầu thị trường khi những nền tảng của ngành ngân hàng được cải thiện.

Hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền lớn

Chúng tôi tin tưởng 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 lớn. Masan không tham gia vào hoạt động mua bán tài sản như mua quỹ đất 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 trong khu vực 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 2016, Tập đoàn ghi nhận EBITDA đạt 9.670 tỷ đồng với lượng tiền mặt hợp nhất đạt 14.920 tỷ đồng, bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn dưới hình thức tiền gửi ngắn hạn.

Phân bổ nguồn vốn cẩn trọng và kết cấu vốn chặt chẽ

Chúng tôi đã huy động được tổng cộng gần 3 tỷ USD nguồn vốn dài hạn trong những năm qua, nhờ đó có điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư và xây dựng doanh nghiệp mang tính chiến lược tại Việt Nam.

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. Đối với việc mua lại dự án Núi Pháo, về cơ bản chúng tôi không dùng tiền mặt và 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.

Chúng tôi tin tưởng rằng hoạt động kinh doanh và những nhãn hiệu mang tính biểu tượng của các công ty này sẽ mở ra các cơ hội lớn, giúp chúng tôi thâm nhập sâu hơn vào các ngành hàng tiêu dùng.

NỀN TẢNG CHO ĐỔI MỚI

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, hệ thống thông tin và quan trọng nhất là nguồn nhân lực.

Nhãn hiệu được người tiêu dùng biết đến và tin tưởng

Chúng tôi đã phát triển các nền tảng kinh doanh thực phẩm, đồ uống và nông nghiệp tiêu dùng 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 tưởng – phương pháp 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 mì ăn liền, chúng tôi chiếm vị trí số một trong phân khúc cao cấp. Chúng tôi cũng là công ty dẫn đầu thị trường thức ăn chăn nuôi về doanh số bán hàng không tính trại gia công.

Chúng tôi xây dựng lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống của mình thành những thương hiệu mà chúng tôi tin tưởng là nhà vô địch 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 hoạt động đa quốc gia, nhờ đó kiến tạo nên một danh mục các thương hiệu mạnh và uy tín có khả năng duy trì lòng trung

thành của khách hàng 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 Chin-su, Nam Ngư và Tam Thái Tử; trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi (bao gồm mì ăn liền, cháo và xúc xích) có Omachi, Kokomi, Komi và Cao Bồi; và trong ngành hàng đồ uống có Vinacafé, Wake-Up, Phinn, Café de Nam, Kachi, Vĩnh Hảo và Quang Hanh.

Nhãn hàng bia Sư Tử Trắng của chúng tôi thuộc nhóm sản phẩm có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam. Thông điệp “Bia thật, bạn thật” tạo được sự cộng hưởng mạnh với người tiêu dùng trong phân khúc phổ thông. Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex, công ty liên kết được chúng tôi mua một lượng cổ phần đáng kể vào cuối năm 2014, hiện sở hữu những nhãn hàng nước chấm và gia vị nổi tiếng có khả năng phân phối mạnh mẽ trên kênh hàng quán. Nhìn chung, rất nhiều nhãn hàng của chúng tôi là những sản phẩm bán chạy nhất trong các ngành hàng tương ứng.



Trong năm 2016, Vinacafé Biên Hòa được Brand Finance công nhận là một trong những công ty có “Giá trị thương hiệu vô hình lớn nhất” tại Việt Nam, được đưa vào danh sách “50 Thương hiệu có giá trị nhất” tại Việt Nam vào tháng 12/2016. Mảng kinh doanh cà phê của chúng tôi cũng giành được giải thưởng “Hàng Việt Nam chất lượng cao” lần thứ 18 liên tiếp của báo Thế Giới Tiếp Thị.

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 20 liên tiếp từ báo Thế Giới Tiếp Thị.

Chúng tôi áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) đối với hoạt động kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng. Khoảng một năm rưỡi sau khi ra mắt, Bio-zeem đến nay đã chiếm tỷ trọng gần 40% sản lượng thức ăn chăn nuôi của chúng tôi. Bio-zeem là sản phẩm có chứa enzyme độc quyền của chúng tôi, có khả năng tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn thành nạc.

Cùng với các chiến dịch quảng cáo truyền hình mạnh mẽ để nâng cao nhận thức về thương hiệu, sự tăng trưởng thị phần của Masan còn được hỗ trợ bởi sự tập trung vào việc cung cấp các giải pháp toàn diện cho nông dân bên cạnh việc bán thức ăn chăn nuôi. Từ đó tạo nên sự trung thành của người chăn nuôi với thương hiệu của Masan.

Ngân hàng Techcombank, một công ty liên kết của chúng tôi, cũng là một thương hiệu mạnh được công nhận trên cả nước. Techcombank được biết đến như là nhà cung cấp dịch vụ và sản phẩm tài chính đáng tin cậy, đặc biệt đối với khách hàng cá nhân, và doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME). Trong năm 2016, Techcombank được tặng giải thưởng “Ngân hàng di động tốt nhất tại Việt Nam” từ The Asian Banker, và giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” từ FinanceAsia.

Sáng kiến vì tương lai

Quá trình xây dựng thương hiệu hàng đầu thị trường của Masan sẽ không thể thành công nếu không đi kèm với những đổi mới mang lại lợi ích cho người tiêu dùng. Các sáng kiến



của chúng tôi đã giúp người tiêu dùng chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của họ. Nhờ những nỗ lực ấy, Tạp chí Forbes đã công nhận Masan là công ty tăng trưởng sáng tạo đứng thứ 20 trên thế giới trong năm 2015.

Trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống, chúng tôi sở hữu đội ngũ Nghiên cứu và Phát triển (R&D) nội bộ 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. Rất nhiều câu chuyện đã được bộ phận R&D viết lên và ghi dấu ấn với người tiêu dùng, như mì Omachi với nước sốt spaghetti được giới thiệu vào năm 2010 nhắm đến người tiêu dùng trong phân khúc cao cấp, mì ăn liền không có chất nhuộm màu và sợi mì dai.

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 có giá cả hợp lý vì chúng được sử dụng hằng ngày trong hầu hết

các bữa ăn của người tiêu dùng Việt Nam. Công nghệ chế biến của chúng tôi đảm bảo rằng nước tương được sản xuất không chứa chất 3-MCPD, một tác nhân hóa học độc hại, nước mắm thương hiệu Chin-su và Nam Ngư được thanh trùng kép. Điều quan trọng nhất là chúng tôi luôn đổi mới để sản phẩm thơm ngon hơn. 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.

Cuối năm 2016, chúng tôi đã đặt bước chân nhỏ đầu tiên trong sứ mệnh phụng sự 250 triệu người tiêu dùng ở thị trường “In-land ASEAN” thông qua việc giới thiệu sản phẩm nước mắm Chin-su Yod Thong ở Thái Lan với sự hỗ trợ của đối tác chiến lược Singha. Chin-su Yod Thong là kết quả của hơn bảy tháng nghiên cứu và phát triển để tìm ra vị tinh túy của nước mắm Thái Lan, khiến sản phẩm có khả năng đáp ứng nhu cầu và khẩu vị của người tiêu dùng Thái. Theo khảo sát của tổ chức nghiên cứu độc lập, 95% người tiêu dùng và đầu bếp của Thái Lan cho biết họ thích và muốn mua Chin-su Yod Thong, trong đó 75% cho biết họ sẽ thay thế nước mắm hiện tại bằng Chin-su Yod Thong nếu có thể mua ở Thái Lan. Chúng tôi không chỉ giành được sự yêu thích của người tiêu dùng Thái mà còn đáp ứng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt của Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Thái Lan (FDA). Đây cũng là một minh chứng cho khả năng R&D và cam kết phát triển các sản phẩm an toàn của Masan.

Trong ngành hàng đồ uống, Masan đã giới thiệu đồ uống tăng lực có hương vị cà phê đầu tiên của Việt Nam, Wake-Up 247. Trong tháng 5 năm 2016, chúng tôi đã công bố sự đột phá mới của cà phê Việt Nam với “Phin Điện” Café de Nam. Đây là giải pháp pha chế cà phê đầu tiên trên thế giới có khả năng pha một tách cà phê theo kiểu Việt (“Vietnamo”).

Sáng kiến “Phin Điện” Café de Nam được lấy cảm hứng từ bộ lọc cà phê “phin” truyền thống độc đáo của Việt Nam, nhưng đảm bảo sự tiện lợi và vệ sinh của nghệ thuật pha chế cà phê đương đại. Với một viên cà phê ray xay và một nút nhấn, trong vòng 45 giây người tiêu dùng sẽ được thưởng thức một tách cà phê 100% chính hiệu mang hương vị Việt Nam.



Masan Nutri-Science cũng mang lại sự đổi mới trong lĩnh vực nông nghiệp tiêu dùng với việc giới thiệu nhãn 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 heo xuất chuồng sớm hơn 12 ngày so với trung bình thị trường.

Bio-zeem được tiếp thị như một sự sản phẩm gia tăng giá trị trong các dòng sản phẩm nông nghiệp tiêu dùng 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.

1. Forbes 2015.

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.

Mảng kinh doanh tài nguyên khoáng sản của 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 (R&D).

Tiếp cận người tiêu dùng

Chúng tôi đã tạo ra mạng lưới phân phối sâu rộng nhất tại Việt Nam với khả năng tiếp cận người tiêu dùng Việt một cách nhanh chóng và hiệu quả. Điều này rất 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 phát triển chậm chạp, còn kênh bán lẻ vẫn đang phân mảnh nặng nề.

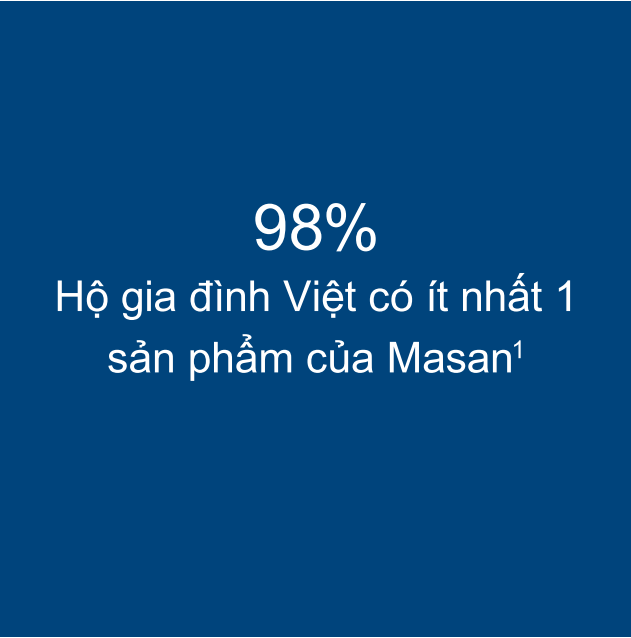
Đối với sản phẩm hàng tiêu dùng, mạng lưới trên toàn quốc của chúng tôi bao gồm 280 nhà phân phối, tiếp cận khoảng 180.000 điểm bán hàng thực phẩm và 110.000 điểm bán hàng đồ uống. Hệ thống này là một trong những mạng lưới lớn nhất và sâu nhất trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh tại Việt Nam. Chúng tôi cũng nâng cao 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 trong nhà.

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 hằng 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.

Công nghệ giúp chúng tôi nâng cao năng suất, nhưng công nghệ cũng giúp chúng tôi xây dựng được nền tảng công nghệ tốt nhất để nâng cao hiệu quả của mạng lưới bán hàng, nhờ vào khả năng cung cấp dịch vụ cho các nhà phân phối trên toàn mạng lưới, tăng cường và hỗ trợ các nỗ lực bán hàng. Chúng tôi đã triển khai thành công Hệ thống Quản lý Phân phối (“DMS”) hiện đại đến tất cả các nhà phân phối của mình, cho phép chúng tôi truy cập dữ liệu thị trường theo thời gian thực, bao gồm doanh thu và hiệu quả điểm bán trên toàn bộ mạng lưới.

Trong hoạt động kinh doanh nông nghiệp tiêu dùng, chúng tôi có 850 nhân viên bán hàng phục vụ 4.500 đại lý trên toàn quốc, tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm trước. 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 mua lại 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, chưa kể tới mạng lưới xuất khẩu toàn cầu.

Đối với mảng dịch vụ tài chính, năm 2016, Techcombank duy trì mạng lưới khách hàng và mạng lưới chi nhánh rộng khắp. Năm 2016, ngân hàng phục vụ hơn 1,3 triệu khách hàng cá nhân, và hơn 17.000 khách hàng doanh nghiệp thông qua mạng lưới 314 chi nhánh và phòng giao dịch, 1.193 máy ATM và 1.587 điểm bán hàng. Đây là một trong những mạng lưới lớn nhất cho một ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân ở Việt Nam. Techcombank đã và đang xây dựng nền tảng kỹ thuật số với mục tiêu nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ mà vẫn đảm bảo tiếp cận số lượng khách hàng lớn trên khắp Việt Nam một cách hiệu quả.

Các sản phẩm từ khai thác khoáng sản của chúng tôi được cung ứng cho 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 28 nhà máy sản xuất và chế biến có công nghệ đạt đẳng cấp tốt nhất không chỉ ở Việt Nam mà còn trên toàn cầu. Nhờ hiệu quả từ quy mô lớn, chúng tôi hướng tới việc thúc đẩy năng suất để hạ giá thành, đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của người tiêu dùng với mức giá phải chăng hơn.

Các sản phẩm hàng tiêu dùng được sản xuất tại các nhà máy ở Hậu Giang, Bình Dương, Tp. Hồ Chí Minh, Phú Quốc, Hải Dương, Đồng Nai, Bình Thuận, Phú Yên, Quảng Ninh và Nghệ An... Sản phẩm được sản xuất ra đạt tiêu chuẩn cao về vệ sinh, an toàn thực phẩm, chất lượng đồng nhất cho người tiêu dùng.

Đặc biệt, Masan là công ty đầu tiên trên thế giới thiết kế và xây dựng dây chuyền sản xuất nước mắm hoàn toàn tự động. Cuối năm 2015, chúng tôi đã đưa vào vận hành các cụm công nghệ thực phẩm mới tại Nghệ An và Hậu Giang nhằm tăng công suất, áp dụng các công nghệ sản xuất tiên tiến nhất, và tiếp cận người tiêu dùng hiệu quả hơn.

Đến cuối năm 2016, 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 gia súc toàn cầu.

Sau khi mua cổ phần và trở thành đối tác chiến lược của Vissan, chúng tôi đang triển khai mô hình 3F tích hợp hoàn chỉnh, phục vụ cho chuỗi giá trị của ngành đạm động vật của Việt Nam. Chúng tôi đã xây dựng một trang trại nuôi heo quy mô lớn trên 223,7 ha tại Nghệ An và dự kiến chi 200 tỷ đồng (chiếm gần 20% tổng vốn 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 tưởng đây sẽ là trang trại chăn nuôi heo lớn nhất và hiện đại nhất trong Tỉnh. Dự kiến sản lượng sẽ xuất chuồng ban đầu của trang trại đạt khoảng 250.000 con heo hơi mỗi năm, mang về doanh thu bán hàng vào năm 2018.

Mảng chăn nuôi sẽ là yếu tố cốt lõi để thúc đẩy năng suất trong chuỗi giá trị thịt, cung cấp cho người tiêu dùng cuối cùng các sản phẩm thịt chất lượng, an toàn với giá cả phải chăng. Masan đang tạo được vị thế tốt hơn để phục vụ nhu cầu đạm động vật hằng ngày của người tiêu dùng Việt Nam, những người đang phải trả cho một kg thịt với giá gần gấp đôi so với người tiêu dùng Mỹ.

Trong lĩnh vực kinh doanh tài nguyên, 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.

1. Kantar Worldpanel.

Trên cơ sở hợp tác với đối tác liên doanh H.C. Starck - công ty sản xuất kim loại công nghệ hàng đầu trên toàn cầu, Masan đã mang bí quyết công nghệ độc quyền sang Việt Nam để tiến sâu hơn vào chuỗi giá trị vonfram và cạnh tranh toàn cầu. Chúng tôi chế biến tinh quặng vonfram thành các hóa chất vonfram có giá trị cao như APT, BTO và YTO. Nhờ đó, Masan làm cho tài nguyên khoáng sản của Việt Nam có giá trị hơn trong chuỗi cung ứng 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 để tự 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 đổi mới sản phẩm. 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 dần 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.

Chẳng hạn, Masan Nutri-Science được lãnh đạo bởi nguyên Chủ tịch và Tổng Giám đốc PepsiCo Việt Nam và Đông Nam Á, và nguyên là Giám đốc Bán hàng của Masan Consumer. Ngoài ra, các Giám đốc điều hành khác đã từng nắm giữ các vị trí cao cấp tại P&G, Unilever, Cargill và Masan Consumer. Với mô hình và đội ngũ vận hành phù hợp, Masan có vị thế



thuận lợi để cải thiện chuỗi giá trị thịt bằng cách tăng năng suất và xây dựng thương hiệu giống như đã từng làm trong ngành hàng nước mắm và mì ăn liền.

Yếu tố tối quan trọng là chúng tôi tin tưởng vào đội ngũ nhân sự tài năng có tinh thần doanh nhân, đồng thời là những người thúc đẩy các dự án với các sáng kiến đổi mới trong một công ty tăng trưởng nhanh. Đội ngũ của chúng tôi bao gồm các chuyên gia trẻ từ khắp nơi trên toàn cầu, 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. 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 2016, tăng trưởng GDP thực đạt 6,2%. Trong những năm vừa qua, tăng trưởng của Việt Nam nhờ vào chi phí lao động thấp và năng suất gia tăng, khởi xướng nhờ công cuộc “Đổi mới”, giúp mở cửa thị trường và tích cực tham gia vào các thỏa thuận thương mại tự do, từ đó đưa nền kinh tế Việt Nam hòa nhập sâu sắc hơn vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, chúng tôi tin rằng giá trị đích 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 90 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.

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. Ngoài ra, người tiêu dùng không chỉ sử dụng những sản phẩm thực phẩm và đồ uống an toàn, mà chế độ ăn uống của họ sẽ chuyển sang đậm động vật nhiều hơn; đây là thị trường có trị giá lên đến 18 tỷ USD. Masan, nhà sản xuất thức ăn chăn nuôi địa phương lớn nhất Việt Nam, sẽ được hưởng lợi rất nhiều từ tiềm năng tiêu dùng trong nước.

NHỮNG HẠN CHẾ CỦA VIỆT NAM TẠO LỢI THẾ CHO MÔ HÌNH KINH DOANH CỦA CHÚNG TÔI

Việt Nam gần đây phải trải qua những thách thức về kinh tế vĩ mô, bao gồm nợ xấu tăng cao và tăng trưởng tín dụng bị thu hẹp khiến tăng trưởng GDP chậm lại. Mặc dù năm 2016, Việt Nam có được mức ổn định kinh tế lớn hơn, bù đắp vào với tỷ lệ lạm phát cao và mất giá của đồng tiền các năm trước đó, nhưng các thách thức vẫn còn rất nhiều, đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng. Ngoài ra, khu vực kinh tế tư nhân tuy tăng trưởng mạnh mẽ nhưng vẫn còn phân mảnh, 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 quy mô và các nền tảng vận hành hàng đầu nhằm tránh các chu kỳ suy thoái tài chính, tiến hành hợp nhất và gia tăng thị phần.

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 trong lĩnh vực bán thực phẩm và hàng tiêu dùng châu Á cho thị trường Đông Âu. Trong những ngày đầu, chúng tôi chủ yếu tập trung vào thị trường Đông Âu và sản phẩm phổ biến của chúng tôi là các loại nước chấm và mì ăn liền. Sau đó chúng tôi bắt đầu hoạt động sản xuất ở Việt Nam khi mảng kinh doanh xuất khẩu tăng trưởng mạnh. Đến năm 2000, chúng tôi chuyển sự tập trung nhiều hơn vào thị trường trong nước và ra mắt thành công nhãn hàng nước chấm cao cấp Chin-su năm 2002. Thành công của Chin-su được tiếp nối bởi các thương hiệu Nam Ngư (nước mắm phổ biến nhất ở Việt Nam) và Tam Thái Tử (nước tương phổ biến nhất ở 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 thị trường phổ thông) và Komi (cháo ăn liền). Hiện chúng tôi là công ty lớn thứ hai tại Việt Nam trong ngành hàng này.

Năm 2008, Masan đã được cơ cấu lại và đặt tên là Ma San Group Corporation, bao gồm mảng kinh doanh thực phẩm tăng trưởng nhanh và 20% cổ phần tại ngân hàng Techcombank, giúp Tập đoàn có quy mô và tiếp xúc tốt hơn đến tầng lớp trung lưu đang nổi lên 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 “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 thực tại Techcombank trong năm này.

Năm 2011, Masan gia nhập thị trường đồ uống bằng cách mua lại quyền kiểm soát 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 của mình 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 Hà Nội 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. Do sự tăng trưởng mạnh mẽ của mảng kinh doanh bia, vào tháng 12 năm 2015, Tập đoàn Masan đã tăng gấp bốn lần công suất sản xuất bia lên 200 triệu lít mỗi năm với nhà máy mới ở Hậu Giang.

Trong nửa đầu năm 2015, Masan thành lập Masan Nutri-Science thâm nhập và thay đổi chuỗi giá trị đậm động vật của Việt Nam với mục đích cuối cùng là cung cấp các sản phẩm thịt có chất lượng để phục vụ tốt hơn người tiêu dùng. Masan Nutri-Science hiện là công ty dinh dưỡng đậm động vật bản địa lớn nhất Việt Nam sở hữu thương hiệu Bio-zeem.

Vào tháng 12 năm 2015, Singha, hãng bia đầu tiên và lớn nhất của Thái Lan, đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Masan, đầu tư 1,1 tỷ USD và trở thành cổ đông nắm giữ 25% cổ phần trong mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống của Tập đoàn. Singha cũng nắm giữ trực tiếp 33,3% cổ phần mảng kinh doanh bia của Masan. 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 “In-land 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 theo định hướng hàng tiêu dùng và củng cố thị trường đậm động vật bằng thương hiệu, hệ thống phân phối và phương thức hoạt động 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 đậm động vật của Việt Nam.

Nhờ những sáng kiến và sự đổi mới hoạt động kinh doanh trong vài năm qua, Masan đã đạt kết quả tài chính và lượng tiền mặt kỷ lục trong năm 2016, cho phép Công ty chia cổ tức

bằng tiền mặt lần đầu tiên và tiến hành mua cổ phiếu quỹ. Masan không ngừng đạt được sự tăng trưởng vượt trội. 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



“Chúng ta mong muốn trở thành một doanh nghiệp kiểu mẫu trong phát triển bền vững ở lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, đạm động vật, khoáng sản và dịch vụ tài chính”.

Ông Phạm Phú Ngọc Trai Chủ tịch Ủy ban Phát triển Bền vững

Thư của Chủ tịch Ủy ban Phát triển Bền vững

KÍNH GỬI CỘNG ĐỒNG MASAN,

“Không có gì ngoài tự nhiên có thể thay đổi thế giới này tốt hơn hoặc xấu đi một cách chóng mặt như kinh doanh”. – Amy Larkin

Quả thật là như vậy! Như chúng ta đã thấy, công việc vận hành một doanh nghiệp có thể sẽ đi theo hướng có ích cho xã hội hoặc ngược lại, tùy theo định hướng phát triển của doanh nghiệp. Với tầm quan trọng ngày càng lớn, mô hình phát triển bền vững đang trở thành xu thế trong điều hành doanh nghiệp. Đó không còn là lựa chọn mà đã trở thành điều kiện bắt buộc đối với bất kỳ doanh nghiệp nào muốn phát triển lâu dài và bền vững trong môi trường kinh doanh. Đối với chúng ta, phát triển bền vững đã trở thành mục tiêu tối thượng cho mô hình kinh doanh hiện nay. Để có thể tồn tại và phát triển phù hợp với xu hướng mới, chúng ta đã có rất nhiều năm xây dựng và kết hợp chiến lược phát triển bền vững vào mô hình doanh nghiệp và chuỗi giá trị. Chiến lược của chúng ta đã có những biến chuyển nhằm tạo ra một mô hình kinh doanh bền vững, kết hợp giữa tăng trưởng tài chính ổn định và các hoạt động sản xuất bền vững.

Được truyền cảm hứng bởi mục tiêu “là và được công nhận trên toàn cầu là niềm tự hào Việt Nam thông qua việc tạo dựng một mô hình kinh doanh thành công độc đáo ở châu Á”, chúng ta cam kết cải thiện đời sống của người tiêu dùng Việt Nam bằng việc nỗ lực tạo ra các sáng kiến đột phá nhằm giải quyết những thách thức trong nước lẫn quốc tế. Những thách thức này bao gồm giữ gìn tài nguyên thiên nhiên, sử dụng năng lượng hiệu quả, đảm bảo môi trường xanh sạch, đảm bảo sức khỏe và chất lượng cuộc sống, đề cao an toàn lao động, giáo dục và phát triển con người và cuối cùng là nâng cao giá trị cộng đồng.

Chúng ta mong muốn được công nhận là một công ty phát triển bền vững, với cốt lõi là các chiến lược hợp lý và có trách nhiệm trong mô hình kinh doanh lấy người tiêu dùng làm trọng tâm của chúng ta. Từ lĩnh vực hàng tiêu dùng, đạm động vật cho đến các nền tảng khoáng sản, chúng ta luôn xây dựng các hoạt động kinh doanh quanh bốn yếu tố cốt lõi: Cùng nhau thắng lợi (win – win), Chính trực, Năng lực lãnh đạo và quan trọng nhất là Phát triển Bền vững, trong đó tuân thủ nguyên tắc: Bảo vệ môi trường, Trách nhiệm xã hội và Phát triển kinh tế.

Do đó, không chỉ mang đến người tiêu dùng những sản phẩm và dịch vụ chất lượng nhằm đáp ứng các nhu cầu cơ bản với giá cả hợp lý, chúng ta còn luôn tôn trọng con người, xã hội và môi trường. Với tôn chỉ đó, các hành động cụ thể của chúng ta không chỉ đảm bảo tăng trưởng doanh thu mà còn là mối liên hệ cộng sinh và sự thịnh vượng chung theo phương châm phát triển bền vững 3P - “Profit – People – Planet”, tức là “Lợi nhuận – Con người – Môi trường”. Chúng ta kỳ vọng sẽ đạt được điều này bằng việc cải thiện năng suất thông qua việc áp dụng các sáng kiến về công nghệ, xây dựng thương hiệu được người tiêu dùng tin yêu và tập trung vào các cơ hội ít hơn nhưng lớn hơn, mang lại giá trị cuộc sống cho nhiều người hơn. Thêm vào đó, phát triển bền vững giúp chúng ta cải thiện năng suất, tiết giảm chi phí và rác thải, tối ưu hóa năng suất và tất cả các bên đều có lợi. Phát triển bền vững là một hành trình không có hồi kết, mà hiện nay chúng ta đã bắt đầu có được những kết quả hữu hình, được thể hiện trong Báo cáo Phát triển Bền vững dưới đây.

Chúng ta mong muốn trở thành một doanh nghiệp kiểu mẫu trong phát triển bền vững ở lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, đạm động vật, khoáng sản và dịch vụ tài chính. Để làm được điều này, chúng ta sẽ tiếp tục đầu tư vào việc duy trì môi trường xanh, hoạt động kinh doanh có trách nhiệm và đối thoại đa phương. Hội đồng Quản trị và Ủy ban Phát triển Bền vững cùng có niềm tin sâu sắc rằng chiến lược này, cũng như đội ngũ lãnh đạo Masan với trái tim và trí óc của mình, sẽ dẫn dắt Công ty đạt được sự tăng trưởng bền vững trong tất cả các lĩnh vực kinh doanh. Đồng thời, chúng tôi mong muốn mang đến những thay đổi tích cực trong cộng đồng và xã hội cho dù điều kiện kinh doanh có thay đổi thế nào chăng nữa.

Cùng nhau, chúng ta sẽ làm nên điều khác biệt cho thế giới này, và dĩ nhiên là theo chiều hướng tốt đẹp hơn.

Trân trọng,

Ông Phạm Phú Ngọc Trai
Chủ tịch Ủy ban Phát triển Bền vững, kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản Trị Masan Nutri-Science

Chiến lược phát triển bền vững

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, nông nghiệp tiêu dùng, khoáng sản và dịch vụ tài chính.

Mục tiêu của chúng tôi là **và được 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 lấy người tiêu dùng làm trọng tâm trong tất cả các hoạt động kinh doanh. Qua đó, chúng tôi có thể giúp 90 triệu người Việt Nam chỉ phải trả nửa giá so với trước đây cho các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của họ.

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 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 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 tiêu dùng, thương mại và công nghiệp.

Cơ cấu 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. 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. Báo cáo Phát triển Bền vững này là ví dụ sống động đầu tiên về các thành tựu của Masan trong mối quan hệ bền vững với khách hàng, nhà cung cấp, người tiêu dùng và chính quyền với một sự cởi mở và minh bạch.

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 đạt được những kết quả hoạt động bền vững. Từ đó giúp chúng tôi cải thiện hiệu quả, cắt giảm chi phí và chất thải, tối ưu năng suất và làm hài lòng các đối tác.

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 sắt đá 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 lẽ sống, 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 hơn 20 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 10.000 nhân viên của Masan làm việc không mệt mỏi, là để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ đột phá nhằm đáp ứng các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của hơn 90 triệu người Việt với giá cả phải chăng. 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 2016 đạt 2 tỷ USD
- Top 10 doanh nghiệp FMCG làm việc tốt nhất Việt Nam (Anphabe)
- 98% người tiêu dùng sử dụng ít nhất 1 sản phẩm của Masan (Kantar Worldpanel)
- Đóng góp 5.000 tỷ đồng vào ngân sách Nhà nước
- 28 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 xã hội, đóng góp vào cộng đồng địa phương, mang lại giá trị cho xã hội và chung tay bảo vệ môi trường.

BỀN VỮNG VỀ CON NGƯỜI

Phát triển sản phẩm sáng tạo

Từ những ngày đầu thành lập, Masan đã đặt niềm tin vào việc “doing well by doing good”. Tại Masan, “doing good” không phải là làm từ thiện, mà là trách nhiệm phát triển bền vững song song với việc hoàn thành các mục tiêu kinh doanh.

Chúng tôi thực hiện cam kết của mình bằng sức sáng tạo không giới hạn, không bó buộc bản thân vào bất cứ tiêu chuẩn nào với mục tiêu cuối cùng là thúc đẩy những thay đổi tích cực trong xã hội. Chúng tôi thường hỏi chính mình rằng làm sao để người Việt chỉ phải trả một nửa giá cho những nhu yếu phẩm tiêu dùng hằng ngày? Làm sao trẻ em vùng nông thôn được thưởng thức những sản phẩm tiện lợi đầy đủ dinh dưỡng như bạn bè trang lứa nơi thành thị? Làm sao để thịt sạch và có thể tra xuất nguồn gốc? Làm sao để người nông dân có thể tiếp cận các dịch vụ tài chính căn bản mà không phải trả mức phí cao vô lý? Làm sao để thu hẹp khoảng cách về hiệu suất của Việt Nam với thế giới?

Những trăn trở đó được hiện thực hóa mỗi ngày bằng say mê đổi mới sáng tạo cùng với nỗ lực nghiên cứu và phát triển tận tụy nhất nhằm tăng năng suất và cải thiện chất lượng sản phẩm. Masan Consumer đã đi tiên phong trong việc phát triển nước tương không chứa chất 3-MCPD an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng. Chúng tôi cũng chia sẻ kiến thức này với những công ty khác nhằm nâng cao tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm của toàn bộ ngành. Chúng tôi cũng đưa những phát kiến mới vào nước mắm truyền thống Việt Nam để sản phẩm trở nên ngon hơn, sạch hơn khi loại bỏ được vi khuẩn gây hại. Với ngành hàng cà phê, chúng tôi đã mang đến cho người tiêu dùng phát minh Phin Điện Café de Nam, sử dụng cà phê 100% nguyên chất, mang lại ly cà phê nguyên bản kiểu Việt với giá hợp lý.

Cùng chia sẻ cam kết cải thiện chất lượng sản phẩm mang lại giá trị cho khách hàng, Masan Nutri-Science đã phát triển cám



Bio-zeem với enzyme độc quyền, tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tiêu hóa cho heo. Kết quả cho thấy, heo ăn cám Bio-zeem có khả năng xuất chuồng sớm hơn 12 ngày so với những loại cám khác. Chưa dừng tại đó, chúng tôi đã phát triển một sản phẩm cao cấp hơn là cám Bio-zeem Super không có kháng sinh nhưng vẫn đảm bảo tỷ lệ chuyển đổi thức ăn, chất lượng thịt và khả năng chống dịch bệnh.

Trong năm 2016, Masan đã hoàn thành việc tích hợp mô hình 3F với quy mô dẫn đầu ngành thức ăn gia súc, xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với Vissan và xây dựng trang trại chăn nuôi heo. Với mô hình đúng đắn, Masan đang ở vị thế vững chắc gia nhập chuỗi giá trị thịt bằng việc tăng năng suất, đảm bảo các tiêu chuẩn về an toàn vệ sinh thực phẩm và chất lượng sản phẩm, và nhất là giá thành hợp lý.

Tại Masan Resources, quy trình sản xuất được cải thiện về sản lượng và tốc độ chế biến, tăng hiệu suất thu hồi khoáng

sản tổng thể nhờ áp dụng các công nghệ tiên tiến nhất trong xử lý tinh quặng. Chúng tôi đang dần cải thiện hiệu suất thu hồi vonfram từ mức 65% hiện nay lên 80% vào năm 2018. Điều này có nghĩa Masan có thể tạo ra sản lượng cao hơn trong khi sử dụng ít hơn tài nguyên thiên nhiên, đồng thời giảm lượng điện tiêu thụ.

Để hiện thực hóa mục tiêu đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của người tiêu dùng với giá hợp lý, chúng tôi tận dụng quy mô sản xuất. Chúng tôi duy trì sự tập trung “làm ít hơn nhưng lớn hơn”, và thực tế là Masan đang sở hữu và vận hành một số ít những nhà máy có quy mô lớn nhất trên thế giới.

Nhờ nỗ lực trên, chúng tôi đã đạt được những thành tích nhất định, 98% hộ gia đình tại Việt Nam có ít nhất một sản phẩm Masan, 95% các hộ nông dân dùng thử cám Bio-zeem đã chuyển sang dùng luôn. Techcombank, hiện có mức tín nhiệm cao và là ngân hàng đứng thứ hai Việt Nam giá trị giao dịch thẻ thanh toán quốc tế Visa. Giờ đây, giấc mơ của chúng tôi đã lớn hơn nhiều, đó là làm sao để tất cả gia đình Việt Nam có tất cả các sản phẩm của Masan và mỗi gia đình trong thị trường In-land ASEAN có ít nhất một sản phẩm Masan vào năm 2020. Để hiện thực hóa giấc mơ này, chúng tôi chắc chắn phải có sáng tạo đột phá.

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, dầu cọ, rau củ khô, đậu nành, ớt, các hương liệu và các loại gia vị khác nhau, bột mì, cà phê, đường, bột kem, nước khoáng và thịt. Ngoài ra, các vật liệu đóng gói như nhãn giấy, nhựa, thủy tinh, hộp carton, polipropilen, 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. 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 gene; các nhà cung cấp trong nước 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 hằng năm.

Thành phần nguyên liệu chủ yếu trong thành phẩm của Masan Nutri-Science gồm có cám gạo, bã đậu nành, bắp, khô dầu cải ép và bột thịt được mua cả trong lẫn ngoài 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 Mỏ Núi Pháo bao gồm nguyên liệu thô cơ bản và hóa chất chuyên dùng trong hoạt động chế biến của mỏ. Thông thường, mỏ Núi Pháo lấy nguồn nguyên liệu thô cơ bản từ các nhà cung cấp trong nước và hóa chất chuyên dụng từ các nhà cung cấp quốc tế.

Hoạt động chế biến tại nhà máy khoáng sản tại Mỏ Núi Pháo bao gồm nghiền thô và nghiền mịn, tuyển nổi đồng, tuyển nổi sulfide số lượng lớn để tách các khoáng chất sulfide nặng còn lại khỏi các khoáng chất phi sulfide, thu hồi vonfram bằng quy trình trọng lực từ đuôi quặng của quy trình tuyển nổi sulfide, và tuyển nổi florit từ đuôi quặng của quy trình tuyển trọng lực. Tinh quặng bismut được thu hồi bằng cách tuyển nổi chọn lọc, được lọc và luyện, để sản xuất ra sản phẩm bismut tinh luyện. Sản phẩm cuối cùng bao gồm tinh quặng vonfram (như APT, BTO và YTO), florit cấp axit, tinh quặng đồng, và bismut tinh luyện.

Nước thải từ nhà máy sẽ được trung hòa. Kim loại nặng được kết tủa dưới dạng bùn mật độ cao và được làm đặc, nước

trần từ bề lắng được thải qua hồ khử thải và sau đó thải ra môi trường, còn phần lắng còn nằm lại sẽ được giữ ở khu chứa đuôi quặng.

Trong bối cảnh giá cả hàng hóa thế giới biến động, việc quản lý chuỗi cung ứng và cắt giảm chi phí là một phần không thể thiếu với ngành khai thác khoáng sản của chúng tôi. Bằng các biện pháp như giảm hàng tồn kho, thỏa thuận đặt hàng, cắt giảm chi phí logistics; chúng tôi đã tiết kiệm được 13,32 triệu USD trong năm vừa qua.

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 tạo môi trường làm việc tốt cho nhân viên. 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, áp dụng kiến thức này trong cuộc sống hằng ngày.

Dự án Núi Pháo đạt thành tích 18.305.204 giờ lao động liên tục mà không xảy ra bất kỳ tai nạn nào, tương đương 1.037 ngày làm việc hiệu quả. Con số này chứng tỏ Masan là một trong những công ty khoáng sản hàng đầu thế giới về an toàn lao động.

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

Chúng tôi có chính sách đãi ngộ và thu hút nhân tài, đồng thời đào tạo và truyền cảm hứng để họ cảm thấy tự hào khi là một thành viên của gia đình Masan. Giá trị cốt lõi của chúng tôi

trong quản lý nhân tài là dựa trên cơ sở tôn trọng và tạo cơ hội bình đẳng giới.

Tạo việc làm và nuôi dưỡng tài năng

Chúng tôi tự hào là một trong những nơi làm việc tốt nhất Việt Nam, có kế hoạch mang tầm nhìn dài hạn nhằm thu hút và giữ giữ nhân tài, đảm bảo phát triển bền vững. Lý tưởng của chúng tôi là nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt Nam cũng như tất cả cán bộ công nhân viên của chúng tôi. Trách nhiệm của chúng tôi là mang lại thu nhập ổn định, qua đó gián tiếp đóng góp vào sự phát triển chung về an sinh xã hội tại các địa phương nơi riêng và cả nước nói chung.

Masan đảm bảo các chính sách tuyển dụng nhân sự phải mở rộng, đa dạng hóa các đối tượng tuyển dụng. Chúng tôi ưu tiên tuyển dụng nhân viên từ cộng đồng địa phương, những người bị ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp bởi các dự án của chúng tôi. Sau đó là những cư dân của các huyện và tỉnh lân



cận nơi đặt nhà máy của chúng tôi, và tiếp theo nữa là công dân Việt Nam để tối ưu hóa lợi ích kinh tế của cộng đồng.

Tại Masan Resources, lực lượng lao động tính tới năm 2016 là hơn 80% nhân sự người Thái Nguyên, nơi đặt nhà máy. Trong đó có gần 600 người bị ảnh hưởng bởi dự án đang làm việc cho Công ty, tương đương hơn 50% tổng số nhân sự tại đây. Điều đặc biệt, có 113 người từ 6 dân tộc thiểu số gồm Tày, Nùng, Dao, Cao Lan, Sán Chỉ, Sán Diu làm ở các vị trí khác nhau trong dự án.

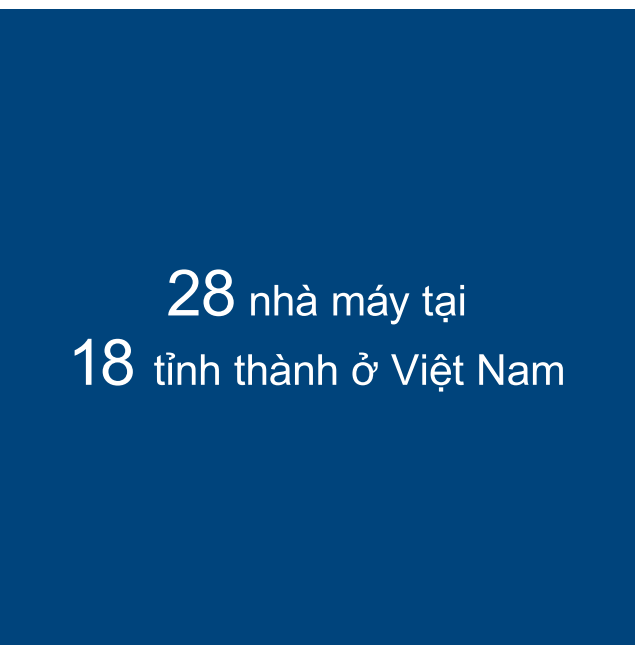
Đa dạng và tập trung

Hiện tại, chúng tôi có tổng cộng 28 nhà máy trải dài khắp 18 tỉnh thành của Việt Nam bao gồm: 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, Ninh Thuận, Nghệ An, Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng, Hà Nam, Quảng Ninh và Thái Nguyên... Để tối ưu hóa việc thúc đẩy sự phát triển của các tỉnh thành đang hoạt động, Masan luôn ưu tiên tuyển dụng nhân sự tại địa phương, kết hợp với việc thường xuyên đào tạo, đáp ứng nhu cầu thực tế của Công ty.

Tại Masan Resources, số lượng nhân viên nữ trong lực lượng lao động hiện ở mức cao nhất trong ngành khai thác mỏ (24%)

Chương trình “Doanh nhân trẻ Masan” được Masan Consumer triển khai liên tục trong nhiều năm qua đã thu hút nhiều tài năng trẻ tham gia đội ngũ quản lý tương lai. Đây là dịp cầu để các bạn trẻ có cơ hội dần thân và thử sức tại các phòng ban khác nhau, cọ xát và trải nghiệm thực tế nhằm phát huy năng lực của mình.

Masan không ngừng nỗ lực để cải thiện môi trường làm việc bằng cách lắng nghe thông tin chia sẻ của cả người lao động và các cấp quản lý, thực hiện việc đánh giá hiệu quả công việc và trao đổi ý kiến định kỳ. Việc trao đổi hai chiều giúp thúc đẩy đối thoại cởi mở, lắng nghe phản hồi từ hai phía.



Phát triển tài năng và gìn giữ nhân tài

Tại Masan, chiến lược giữ nhân tài của chúng tôi rất rõ ràng: chúng tôi cho nhân viên được trải nghiệm và có cơ hội thể hiện khả năng lãnh đạo, đánh giá nhân viên theo năng lực thực tế, thường xuyên đào tạo kỹ năng chuyên môn lẫn kỹ năng mềm và đảm bảo chất lượng cuộc sống của nhân viên.

Chúng tôi có các kế hoạch huấn luyện dài hạn nhằm chuẩn bị cho các nhân viên giỏi hành trang để trở thành những nhà lãnh đạo tương lai thông qua các chương trình đào tạo thường xuyên. Chúng tôi thường xuyên khuyến khích nhân viên nhìn vào vấn đề một cách khác biệt, từ đó nhận ra khả năng của họ và tạo điều kiện phát triển tối đa cho nhân sự.

Cho dù có được đội ngũ là những nhân viên hàng đầu trong ngành, chúng tôi hiểu rằng tăng trưởng chỉ có thể đến từ sự ổn

định về vật chất, tinh thần và cảm xúc của tất cả các nhân viên thuộc tất cả các bộ phận trong Tập đoàn.

Chúng tôi đề cao việc tưởng thưởng nhân viên công bằng, hợp lý với mức năng lực và mức đóng góp của họ cho sự phát triển của Tập đoàn. Những nhân viên giỏi nhất của chúng tôi cũng đồng thời là cổ đông của Công ty, điều này giúp khuyến khích tinh thần doanh nhân và tầm nhìn dài hạn.

Các chương trình phúc lợi và đào tạo cho nhân viên

Tính đến ngày 31/12/2016, Tập đoàn Masan và các công ty con hiện có tổng cộng 10.187 nhân viên. Đội ngũ của chúng tôi được đào tạo kỹ càng để thực hiện công việc hiệu quả nhất. Cơ cấu trình độ nhân sự của Tập đoàn Masan như sau:



Trình độ ¹	Tỷ lệ
Trên đại học	1%
Cử nhân	40%
Cao đẳng	11%
Trung cấp nghề	15%
Trung học phổ thông	16%
Trung học cơ sở	18%
Tổng cộng	100%

Chúng tôi thường xuyên tổ chức tập huấn cho cán bộ nhân viên để họ cải thiện kỹ năng và kiến thức. Đồng thời, mỗi nhà máy luôn có những hoạt động huấn luyện riêng, dành riêng cho các nhân viên của những bộ phận khác nhau.

Các nhân viên làm việc trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm và đồ uống được yêu cầu phải tham dự các lớp học kiến thức vệ sinh an toàn thực phẩm và có xác nhận tập huấn kiến thức vệ sinh an toàn thực phẩm do cơ sở thẩm quyền cấp.

Masan Resources là một trong các công ty con dẫn đầu về huấn luyện, giáo dục và tạo điều kiện phát triển nhân viên. Trong năm 2016, khoảng 1.200 nội dung huấn luyện đã được thực hiện với cả giáo trình nội bộ lẫn bên ngoài. Các khóa huấn luyện được chia thành hai dạng, bao gồm huấn luyện tại cơ sở với các quản lý cấp cao và chuyên gia, các khóa học tự học qua internet. Toàn Tập đoàn năm 2016 đã thực hiện tổng cộng gần 400 khóa huấn luyện cho hơn 6.000 nhân viên gồm khóa học kiến thức lẫn kỹ năng chuyên nghiệp.

BỀN VỮNG VỀ MÔI TRƯỜNG

Tại Masan, chúng tôi luôn nghiêm túc đánh giá các tác động đến môi trường. Chúng tôi đảm bảo các cơ sở 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 là giải pháp. 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.

Chẳng hạn, ngay khi khởi công xây dựng trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao Masan Nutri-Farm vào tháng 11/2016, chúng tôi đã tuyên bố và đầu tư 200 tỷ đồng cho hệ thống xử lý nước thải quy mô và một hệ thống phát điện từ khí biogas nhằm giữ vững cam kết bảo vệ môi trường.

Quy trình sản xuất của chúng tôi tạo ra một lượng nhỏ nước thải và chất thải công nghiệp khác. Để đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành, tại tất cả các nhà máy, chúng tôi đã lắp đặt thiết bị bảo vệ 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 thực hiện các quy định về môi trường trên toàn quốc.

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 chúng là Công ty luôn tiên phong trong việc tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường tại Việt Nam.



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.

Nâng cao ý thức

Cam kết về môi trường của chúng tôi luôn được khởi nguồn từ những điều gần gũi nhất, đó là quan tâm đến môi trường xung quanh nơi làm việc. Các nhà máy của Masan và khu vực lân cận được phủ xanh để đảm bảo rằng các nhân viên có một môi trường làm việc thân thiện với thiên nhiên. Chúng tôi cũng ý thức được việc phải nâng cao nhận thức của chính cán bộ nhân viên trong việc chung tay bảo vệ môi trường xung quanh. Trong những năm qua, nhân viên dự án Núi Pháo đã tham gia vào phong trào trồng cây gây rừng, cùng người dân địa phương phủ xanh đất trống đồi trọc và phát triển diện tích đất rừng, góp phần giúp cân bằng môi trường sinh thái xung quanh khu vực chế biến tại Thái Nguyên.

Masan Resources đã hỗ trợ trang bị cho các xã lân cận hơn 30 cụm loa truyền thanh và một 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 đưa ra các thông tin minh bạch về quản lý môi trường tốt nhất, đồng thời khuyến khích, cùng chung tay với người dân gìn giữ môi trường, đặc biệt là nguồn nước.

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. Không vì việc sản xuất phải phụ thuộc vào nguồn cá cơm, chúng tôi hiểu rằng việc đánh bắt quá mức sẽ ảnh hưởng đến hệ môi trường sinh thái và khả năng tái tạo nguồn tài nguyên.

Nguồn nước

Tại Masan, bảo vệ tài nguyên nước là một trong những vấn đề được ưu tiên. Chính sách sử dụng và bảo vệ tài nguyên nước có trách nhiệm được chúng tôi thực hiện bằng cách áp dụng những giải pháp công nghệ tiên tiến, nhờ vậy, chúng tôi có thể quản lý nguồn nước hiệu quả hơn bao giờ hết.



Masan Consumer 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. Chúng tôi sử dụng 800.000 m³ nước cho sản xuất công nghiệp và dân sinh trong năm 2016, toàn bộ nước thải được xử lý bằng hệ thống xử lý nước thải công nghệ cao có công suất 5.000 m³/ngày. Khoảng 5% lượng nước thải được tái sử dụng để tưới cây và lau dọn nhà máy. Kết quả kiểm ra 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. 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.

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, cung cấp ngược lại cho trang trại sử dụng.

Tại mỏ Núi Pháo, binh quân mỗi ngày đều có hàng chục mẫu quan trắc môi trường được thu thập để kiểm tra. Chúng tôi chủ động làm việc với các đơn vị tư vấn quốc tế uy tín trong lĩnh vực quan trắc môi trường như: Công ty Quốc tế SGS, Công ty Goshu Kohsan của Nhật Bản và Viện Khoa học Môi trường và Sức khỏe cộng đồng... nhằm đảm bảo thực hiện những giải pháp bảo vệ môi trường hiệu quả.

Từ năm 2013 đến 2016, chúng tôi đã thu thập 18.233 mẫu nước cho công tác đánh giá tác động môi trường, bao gồm các mẫu nước thải, nước bề mặt và nước ngầm. Chúng tôi đã có những biện pháp giảm thiểu lượng nước tiêu thụ từ sông Công gần kề, từ 12.978 triệu lít nước năm 2013 xuống còn 10.978 triệu lít năm 2016, giúp tiết kiệm 13% lượng nước tiêu thụ. Ngoài ra, chúng tôi đã xử lý và tái sử dụng 9.390 triệu lít nước, đáp ứng 85% nhu cầu nước của nhà máy.

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

Có một thực tế là môi trường của toàn cầu đang chịu những tác động tiêu cực của biến đổi khí hậu, nguồn năng lượng truyền thống ngày càng suy giảm nhưng nhu cầu cho đời

sống, sản xuất ngày càng tăng. Do đó, yêu cầu về tiết kiệm hoặc sử dụng năng lượng hiệu quả trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết.

Tại Masan Consumer, 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 giảm năng lượng tiêu thụ từ 15-40% tùy theo dây chuyền sản xuất, trên 75% năng lượng sử dụng trong sản xuất có nguồn gốc từ nguyên liệu tái sinh. Nhờ đó, Masan Consumer có thể tiết kiệm 28% lượng điện dùng trong quản lý sản xuất gián tiếp, chiếu sáng, tiết kiệm hằng năm khoảng 30 tỷ đồng.

Trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao Masan Nutri-Farm ở Nghệ An là trang trại hiện đại nhất Việt Nam, có khả năng tự cung cấp điện từ nguồn điện được sản xuất bởi nguồn biogas từ chất thải gia súc.

CẢI THIỆN ĐỜI SỐNG CỘNG ĐỒNG

Masan tin rằng mối quan tâm và những hiểu biết sâu sắc về cộng đồng cũng như những đặc trưng của địa phương có ý nghĩa thiết yếu trong việc phát triển và thành công. Vì lẽ đó, chúng tôi luôn đặt nặng trách nhiệm cải thiện đời sống cộng đồng trong mỗi hành động của mình.

Là một đơn vị hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân, chúng tôi đã đóng góp hơn 5.000 tỷ đồng thuế vào ngân sách nhà nước tính đến tháng 12 năm 2016. Bên cạnh đó, chúng tôi có những mục tiêu khác cũng quan trọng không kém là tạo ra công ăn việc làm và giúp cải thiện đời sống của người dân địa phương.

Đóng góp
5.000 tỷ đồng
vào ngân sách Nhà nước
trong năm 2016

Các dự án tái định cư

Masan Resources, với mô hình khai thác chế biến khoáng sản theo hướng bền vững và có trách nhiệm, đã thực hiện đúng và đủ các chính sách về bồi thường, hỗ trợ và tái định cư theo qui định của nhà nước và chính sách của các nhà tài trợ quốc tế.

Cụ thể, 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.

Dựa trên kết quả tham vấn với người dân, Công ty đang tiếp tục nâng cấp cơ sở hạ tầng xã hội bao gồm cơ sở vật chất

về y tế, trường học..., đồng thời giúp gìn giữ các giá trị tinh thần, tôn giáo qua những công trình như nhà văn hóa, các khu vui chơi trẻ em, nhà thờ công giáo và góc trưng bày văn hóa Cao Lan...

Bên cạnh đó, vấn đề phục hồi sinh kế cho người dân bị ảnh hưởng là mối quan tâm hàng đầu của chúng tôi. Tại Núi Pháo, chúng tôi dành ưu tiên tuyển dụng lao động và đào tạo nghề cho những người dân quanh dự án, người dân ở các khu vực lân cận. Hiện nay, 50% lực lượng lao động của Masan Resources là những người dân ở khu vực bị ảnh hưởng bởi dự án.

Chúng tôi cũng hỗ trợ thành lập các công ty tại chỗ để tạo thêm việc làm cho người dân bị ảnh hưởng. Những công ty này tăng trưởng đáng kể và chúng tôi đã nhân rộng mô hình này, hỗ trợ thành lập thêm 2 công ty mới trong năm 2016, tạo thêm cơ hội có thu nhập và cải thiện đời sống của người dân.

Hỗ trợ sinh kế địa phương

Từ chương trình phục hồi kinh tế, doanh nghiệp tư nhân Ánh Dương đã được thành lập và chỉ sau hơn 1 năm hoạt động đã trở thành nhà cung cấp bao bì đựng quặng cho nhiều công ty khai khoáng lớn tại Việt Nam, mang lại sinh kế ổn định cho rất nhiều người dân địa phương khu vực mỏ Núi Pháo. Trong thời gian tới, Ánh Dương có kế hoạch xây dựng quan hệ thương mại với các nhà cung cấp nước ngoài để mở rộng thêm sản xuất, xuất khẩu sản phẩm.

Chúng tôi cũng phối hợp với Chi nhánh Ngân hàng Chính sách Xã hội huyện Đại Từ triển khai Quỹ vốn vay phục hồi sinh kế, tổng dư nợ cho vay đã vượt trên 5 tỷ đồng và có 166 người được vay vốn để phát triển kinh tế. Ngoài ra, trong năm 2016, có trên 200 hộ gia đình đã nhận được tài trợ từ



Quỹ Hỗ trợ cộng đồng của Masan Resources để đầu tư sản xuất nông nghiệp bền vững, sản xuất các sản phẩm an toàn có khả năng tiêu thụ tốt trên thị trường.

Bán hàng bình ổn giá

Cam kết của chúng tôi về trách nhiệm với cộng đồng còn được thể hiện qua chương trình bán hàng bình ổn giá. Vissan, Công ty mà chúng tôi là đối tác chiến lược, đã tổ chức gần 200 chuyến hàng về nông thôn, vùng sâu vùng xa, mở rộng và tái cấu trúc kênh phân phối, giúp bình ổn giá tại hơn 300.000 cửa hàng và siêu thị trên toàn quốc. Hoạt động này đã giúp giảm được gánh nặng về giá cho người tiêu dùng, cung cấp sản phẩm sạch và an toàn tới người dân vùng sâu, vùng xa.

CÔNG TÁC XÃ HỘI

Chúng tôi đã dành một phần lợi nhuận để tái đầu tư vào cộng đồng thông qua các hoạt động giúp đỡ và tạo điều kiện vươn lên cho các cá nhân gặp nhiều khó khăn trong cuộc sống, những người phải chống chọi với nghèo đói, bệnh tật, không nơi nương tựa..., bằng những chương trình rất cụ thể như: đóng góp vào giáo dục, xây dựng nhà cửa và cơ sở hạ tầng, huấn luyện và giúp đỡ về tài chính.

- Các dự án chúng tôi đã thực hiện từ đầu năm 2016 đến nay:
- Xây dựng 2 nhà tình nghĩa cho 2 mẹ Việt Nam anh hùng tại huyện Châu Thành, tỉnh Hậu Giang.
 - Đóng góp 500 triệu đồng cho Chương trình Sáng kiến màu cam của Quỹ Hòa bình và Phát triển Việt Nam nhằm chung tay mang đến cơ hội được bình đẳng và phát huy khả năng của mình dành cho các nạn nhân chất độc da cam.
 - Nâng cấp khu vui chơi cho trẻ em của Nhà trẻ Hạ Sơn tại xã Hạ Sơn, huyện Quỳnh Hợp, tỉnh Nghệ An.
 - Đầu tư mở rộng 5 km đường tráng nhựa cho người dân xã Hạ Sơn, huyện Quỳnh Hợp, tỉnh Nghệ An, xây dựng đường dây điện về địa phương, mang đến ánh sáng văn minh cho bà con ở những vùng sâu.
 - Xây dựng 2 chiếc cầu mới cho huyện Cái Bè, Tỉnh Tiền Giang gồm cầu Khang Linh và cầu Ngọc Hoàng, đảm bảo an toàn và thuận lợi trong giao thông người dân địa phương.
 - Tặng 1.200 phần quà Tết bao gồm các nhu yếu phẩm tiêu dùng cho bệnh nhân nghèo, học sinh nghèo hiếu học, người già neo đơn, trẻ em cơ nhỡ, khuyết tật và không nơi nương tựa tại các huyện, xã đặc biệt khó khăn tại các tỉnh Thái Nguyên, Quảng Nam, Đồng Nai và Long An.
 - Tài trợ cho trường Đại học Nông Lâm, tặng máy tính cho các trường trong huyện Nghi Lộc, tỉnh Nghệ An và huyện Châu Thành, tỉnh Bến Tre.

- Tặng các hộ nông dân nghèo xã Lộc Giang, huyện Đức Hòa, tỉnh Long An 30 con bò giống để cải thiện kế sinh nhai.
- Đóng góp 1 tỷ đồng vào quỹ học bổng STF - Phạm Phú Thứ, giúp cho các em học sinh, sinh viên nghèo có cơ hội đến trường và trở thành những công dân có ích cho xã hội. Mục tiêu của chúng tôi trong năm 2017 là trao tặng 1.000 học bổng cho các học sinh nghèo, hiếu học tại các địa bàn mà chúng tôi hoạt động.
- Đóng góp 1 tỷ đồng vào Hội Bảo trợ người tàn tật, Trẻ mồ côi và Bệnh nhân nghèo Tỉnh Quảng Nam.
- Hỗ trợ nông dân trồng cà phê nâng cao năng suất và chất lượng hạt cà phê tại Ėa Tu, Tp. Buôn Mê Thuột bằng việc áp dụng các kỹ thuật tiên tiến nhất, giúp cải thiện đời sống của người dân.

Hoạt động cứu trợ bà con bị thiên tai

Với mạng lưới 28 nhà máy trải dọc 18 tỉnh thành trên cả nước, Masan có cơ hội và điều kiện để chia sẻ những khó khăn với người dân ở nhiều vùng bị thiên tai.

Trong đợt bão lũ khiến miền Trung bị thiệt hại nghiêm trọng năm 2016 vừa qua, bằng tấm lòng từ 10.000 cán bộ công nhân viên Tập đoàn và từ nguồn tài trợ của chính các công ty thành viên, Masan đã huy động được 6,5 tỷ đồng, đến tận nơi gặp gỡ, thăm hỏi, động viên những người dân bị ảnh hưởng tại các tỉnh Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình. Ngoài ra, nhân viên Techcombank đã ủng hộ đồng bào bị bão lũ số tiền gần 1,4 tỷ đồng cùng nhiều quà tặng khác.

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, chúng tôi xây dựng đầy đủ 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 còn áp dụng những tiêu chuẩn quản lý cao cấp hơn, bao gồm:

- Ủy ban Quản lý và Tuân thủ: Ủy ban này bao gồm các chuyên viên từ bộ phận Pháp chế, Tài chính và Kế toán. Ủy ban này định kỳ thuê bên thứ ba để đánh giá và quản lý về việc tuân thủ các quy định của Tập đoàn, đồng thời đưa ra các kiến nghị để nâng cao hoạt động quản trị doanh nghiệp.
- Ủy ban Thực thi Giao dịch: Ủy ban này do Giám đốc Phát triển kinh doanh chịu trách nhiệm, hợp tác với các phòng ban khác nhau để thực hiện các thỏa thuận giao dịch lớn như hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp, và

đầu tư chiến lược. Ủy ban này phải đánh giá, phân tích từ giai đoạn ban đầu cho đến kết thúc giao dịch các yếu tố như tính chiến lược, lợi ích thương mại, yếu tố ảnh hưởng đến kế toán, hệ thống, pháp lý, các quy định hiện hành và khả năng ảnh hưởng đến Tập đoàn trong tương lai.

- Ủy ban Đánh giá Hiệu quả Công ty con: bao gồm Tổng Giám đốc và Giám đốc Tài chính các Công ty con, Giám đốc Nhân sự của Tập đoàn, và Giám đốc Phát triển kinh doanh. Ủy ban này thông qua các tiêu chí để đánh giá hiệu quả hoạt động của các công ty con. Ủy ban mời các đơn vị độc lập đánh giá thường xuyên, so sánh với phần tự đánh giá, báo cáo đến Hội đồng quản trị. Ủy ban có nhiệm vụ cải thiện tính trách nhiệm của các công ty con và đánh giá hiệu quả kinh doanh của các công ty này một cách khách quan nhất có thể.
- Ủy Ban Phát triển Bền Vững: Ủy ban này báo cáo lên Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc 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. 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 Kế toán nội bộ với sự hỗ trợ của đơn vị tư vấn quốc tế nhằm xây dựng mô hình quản lý rủi ro.



GIẢI THƯỞNG

Cam kết phát triển bền vững của chúng tôi đã mang lại những thành quả sau nhiều năm thực hiện, được thể hiện bởi số lượng giải thưởng và bằng khen bởi các tổ chức đánh giá thương hiệu cả trong và ngoài nước.

Tập đoàn Masan xếp hạng 23 trong Top 100 nơi làm việc tốt nhất tại Việt Nam và Xếp hạng 10 trong những công ty FMCG làm việc tốt nhất (ngành Thực phẩm và Phi thực phẩm) theo xếp hạng của Anphabe.

Tập đoàn Masan đạt giải thưởng Quan hệ Nhà đầu tư 2016 với hạng mục Công bố thông tin tốt nhất, theo bình chọn của

Hiệp hội những Nhà quản trị Tài chính Việt Nam (VAFE). Masan Consumer tự hào đứng vị trí thứ 7 trong Top 50 thương hiệu hàng đầu Việt Nam năm 2016, và xếp thứ 2 trong ngành Hàng tiêu dùng theo kết quả của Brand Finance.

Vinacafé Biên Hòa được công nhận là thương hiệu có giá trị vô hình lớn nhất Việt Nam, đồng thời nằm trong Top 50 thương hiệu hàng đầu Việt Nam của Brand Finance. Vinacafé Biên Hòa còn được công nhận là “Thương hiệu quốc gia” 5 năm liên tiếp bởi Chính phủ Việt Nam và đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” 18 năm liền theo bình chọn của báo Thế Giới Tiếp Thị.

Nước khoáng Vĩnh Hảo đã nhận được nhiều giải thưởng về thương hiệu và chất lượng, tiêu biểu như “Sao vàng đất Việt”, “Top 100 Thương hiệu mạnh” và đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” 20 năm liền theo bình chọn của báo Thế Giới Tiếp Thị.

ANCO tự hào là “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” năm 2016 vì những đóng góp nhằm phụng sự và mang lại những sản phẩm cámc gia súc tốt nhất cho nông dân Việt Nam.

Proconco tự hào nằm trong danh sách 80 Nhà sản xuất thực ăn giá súc tốt nhất thế giới của tạp chí Feed International Magazine. Proconco cũng đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” nhiều năm liên tiếp.

Masan Resources nhận Cúp Vàng cho Doanh nghiệp Hàng đầu năm 2016 bởi Sở Lao động và Thương binh Xã Hội tỉnh Thái Nguyên và chứng nhận Thương hiệu uy tín bởi Viện Doanh nghiệp Việt Nam.

Techcombank được đánh giá là “Ngân hàng di động tốt nhất Việt Nam năm 2016” bởi The Asian Banker, “Ngân hàng Tốt nhất Việt Nam” bởi Finance Asia, “Lương bổng và Phúc lợi Tốt nhất” bởi Talentnet và “Top 3 nơi làm việc tốt nhất ngành Tài chính ngân hàng” theo Anphabe.

Hướng về mục tiêu phát triển bền vững

Tại Masan, phát triển bền vững nghĩa là sự dung hòa giữa hiệu quả của doanh nghiệp với môi trường và con người xung quanh. Chọn con đường phát triển theo triết lý “Doing well by doing good”, Masan tự hào là doanh nghiệp dẫn đầu trên nền tảng quan điểm kinh doanh bền vững, tạo những kỳ tích mang dấu ấn của chính mình.

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. Đó là khát khao giúp cho người tiêu dùng Việt có thể chi trả ít hơn nhu cầu thiết yếu hằng ngày của họ, giúp họ có cơ hội cải thiện cuộc sống và đầu tư vào tương lai.

Tại Masan, chúng tôi tin rằng “**Giá trị nằm ở nhu cầu cơ bản**”. Làm những điều tốt cũng là giá trị cơ bản.



Báo cáo của Ban Điều Hành

Khái quát

Nền kinh tế Việt Nam vẫn là một trong những nền kinh tế tăng trưởng tốt nhất thế giới trong năm 2016, với mức tăng trưởng GDP đạt 6,2% theo Tổng cục Thống kê (GSO). Dòng tiền đầu tư nước ngoài cộng với nhu cầu tiêu dùng trong nước tăng là các yếu tố tạo nên mức tăng trưởng này. Mặc dù tăng trưởng kinh tế có phần chậm lại so với mức 6,7% của năm 2015, phần lớn là do các biến đổi khí hậu tác động xấu đến ngành nông nghiệp, nhưng GDP trên đầu người của Việt Nam vẫn tăng 5% đạt mức 2.215 USD theo Ngân hàng Thế giới.

Trong năm 2016, hạn hán và xâm nhập mặn ở Đồng bằng Sông Cửu Long đã gây thiệt hại nặng cho ngành nông nghiệp trong nửa đầu năm, giá hàng hóa, đặc biệt là gạo và cà phê giảm cũng đã tác động đến giá trị xuất khẩu của Việt Nam. Mặc dù vậy, các nhà đầu tư vẫn đánh giá cao các cơ hội đầu tư tại Việt Nam khi lượng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vẫn gia tăng liên tục đạt mức 15,8 tỷ USD (tăng 9%) trong năm qua theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Nhu cầu tiêu dùng trong nước tăng là động cơ thúc đẩy tăng trưởng. Theo Nielsen, chỉ số niềm tin người tiêu dùng tăng mạnh trong quý IV/2016 giúp Việt Nam trở thành một trong năm nước đứng đầu thế giới về mức độ lạc quan. Chỉ số niềm tin tiêu dùng của Việt Nam tăng năm điểm phần trăm lên 112 điểm trong giai đoạn tháng 7 – tháng 9, giúp Việt Nam đứng thứ năm chỉ sau Ấn Độ, Philippines, Mỹ và Indonesia. Ngoài ra, tầng lớp trung lưu tại Việt Nam tăng lên, mức thu nhập khả dụng tăng, trình độ người dân tăng cao cộng với kinh tế ổn định là những yếu tố giúp Việt Nam được tăng hạng.

Tăng trưởng kinh tế còn được thể hiện qua tăng trưởng tín dụng ngân hàng đạt mức cao 21,8% năm 2016. Tỷ lệ lạm phát tăng chậm hơn dự đoán, chỉ số giá tiêu dùng tăng 4,74%, thấp hơn mức dự báo 5% vào đầu năm. Tiền Đồng Việt Nam ổn

định trước đồng đô la Mỹ cũng là yếu tố giúp kiềm chế lạm phát, tỷ giá VND/USD chỉ tăng ở mức 1,2% trong năm qua. Không như một số nền kinh tế mới nổi khác, khi giá trị đồng tiền giảm khiến giá nhập khẩu hàng hóa tăng thì tại Việt Nam giá trị tiền đồng vẫn ổn định suốt năm.

Dự báo cho năm 2017, các tổ chức quốc tế đều cho rằng GDP Việt Nam tiếp tục duy trì mức tăng trưởng cao. Đây sẽ là điều kiện thuận lợi để ngành nông nghiệp tiếp tục phát triển tốt, điều này cũng giúp Công ty có cơ sở phát triển cao hơn trong năm 2017.

Tuy nhiên, trong năm 2017, kinh tế vĩ mô vẫn chịu những áp lực nhất định, tiêu biểu là thâm hụt ngân sách. Ngoài ra, kinh tế Việt Nam cũng như các nước láng giềng sẽ bị ảnh hưởng nhiều từ biến động kinh tế Trung Quốc. Tăng trưởng của Trung Quốc được dự báo là sẽ giảm tốc vào năm 2017, đồng nghĩa với việc đồng nhân dân tệ sẽ yếu hơn và đặt áp lực tỷ giá lên tiền Đồng Việt Nam.

Các bất ổn kinh tế toàn cầu cũng đặt ra nhiều thách thức hơn cho Việt Nam, vốn đã phụ thuộc nhiều vào các thỏa thuận thương mại quốc tế. Các diễn biến chính trị lớn như bầu cử Tổng thống Mỹ và Brexit có thể sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến tăng trưởng kinh tế toàn cầu và giao thương quốc tế. Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) không được thực thi là yếu tố có ảnh hưởng đến kinh tế Việt Nam. Những bất ổn khác bao gồm giá cả hàng hóa biến động, các chính sách tiền tệ khó đoán định của các nền kinh tế lớn, các thảm họa tự nhiên... đều có thể là lý do ảnh hưởng đến tăng trưởng trong năm 2017.

Mặc dù vậy, phải khẳng định rằng nền kinh tế Việt Nam vẫn sẽ có những biểu hiện tích cực bao gồm chỉ số niềm tin tiêu dùng cao sẽ tiếp tục cải thiện, kết cấu dân số trẻ, thu nhập

khả dụng cao hơn và đóng góp tốt hơn của khu vực nông thôn vào nền kinh tế sẽ giúp Việt Nam có được sự phát triển bền vững.

Niềm tin người tiêu dùng cải thiện là nền tảng giúp Masan xác định vị thế là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu với danh mục sản phẩm bao gồm các nhu yếu phẩm như thực phẩm, đồ uống, thịt, các sản phẩm từ thịt và dịch vụ tài chính (thông qua công ty liên kết Techcombank). Ước tính 50% thu nhập của người tiêu dùng Việt Nam đang phải dùng để trả cho các sản phẩm thiết yếu này, ở mức giá quá cao trong khi khi chất lượng và nguồn gốc sản phẩm không rõ ràng. Người tiêu dùng cũng chưa được tiếp cận rộng rãi tới các dịch vụ tài chính căn bản như dịch vụ chuyển tiền và tín dụng cá nhân.

Thống kê cho thấy, người tiêu dùng Việt Nam phải trả gấp đôi để mua thịt heo so với người Mỹ, trong khi mà thu nhập đầu người tại Mỹ lại cao gấp 10 lần tại Việt Nam. Kết quả là một nửa số trẻ em tại vùng nông thôn ở Việt Nam không được cung cấp lượng đạm cần thiết để phát triển như khuyến cáo của Tổ chức Y tế Thế giới. Nếu Masan có thể đáp ứng được nhu cầu lớn hằng ngày chưa được thỏa mãn đó bằng những phát kiến giúp cải thiện năng suất chuỗi giá trị đạm động vật, thì người tiêu dùng Việt Nam sẽ được hưởng lợi rất lớn, đồng thời tạo giá trị gia tăng cho cổ đông. Đó chính là triết lý đằng sau sứ mệnh “Doing well by doing good” của Masan.

Năm 2016 đánh dấu thành quả sau 3 năm không ngừng đầu tư và chuyển mình của Masan trong các hoạt động kinh doanh, đồng thời cũng là năm nền tảng cho kế hoạch phát triển tiếp theo của Tập đoàn. Masan Consumer đã bổ sung danh mục đồ uống sau thời gian chỉ là công ty thực phẩm. Từ chỗ chỉ là một cổ đông thiểu số của Proconco, Masan nay đã phát triển thành Masan Nutri-Science, công ty lớn nhất Việt Nam trong lĩnh vực thức ăn gia súc chưa tính trại gia công. Từ là mỏ khoáng sản thô sơ, Masan Resources đã chuyển đổi thành một trong những nhà sản xuất hóa chất công nghệ cao với 36% thị phần vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc.

Masan đặt mục tiêu giảm 50% các chi phí cho nhu yếu phẩm tiêu dùng hằng ngày cho 90 triệu người Việt bằng việc thúc đẩy SÁNG TẠO và TĂNG NĂNG SUẤT

Techcombank – công ty liên kết của Masan đã trải qua giai đoạn trích lập dự phòng thận trọng và nay đã vươn lên trở thành một trong những ngân hàng bán lẻ lớn nhất thị trường.

Những nỗ lực chuyển đổi hoạt động kinh doanh của Masan được minh chứng bởi kết quả tài chính ấn tượng trong năm 2016. Doanh thu thuần của Masan đã tăng lên mức 43.297 tỷ đồng so với con số 30.628 tỷ đồng năm 2015, đánh dấu mức tăng trưởng lên đến 41%. Biên lợi nhuận EBITDA tăng 45% từ 6.687 tỷ đồng năm 2015 lên 9.670 tỷ đồng năm 2016. Mức tăng trưởng cao này có được là nhờ chiến lược “thương hiệu mạnh”, quy mô lớn và các biện pháp cải thiện năng suất, cũng như kết quả kinh doanh ấn tượng từ chuỗi giá trị thịt và các dịch vụ tài chính.

Lợi nhuận thuần sau thuế và lợi ích cổ đông thiểu số tăng 89% từ 1.478 tỷ đồng năm 2015 lên mức 2.791 tỷ đồng năm

2016, nghĩa là tăng 16% so với mục tiêu lợi nhuận đã được điều chỉnh (2.400 tỷ đồng).

Với chuỗi giá trị thịt, Masan đã hoàn thiện nền tảng 3F (Feed – Farm – Food) “Từ trang trại đến bàn ăn” sau xuất phát điểm ban đầu chỉ là cổ đông thiểu số tại Proconco năm 2012. Việc tích hợp và chuyển đổi hai công ty thức ăn gia súc Proconco và ANCO sang mô hình “hàng tiêu dùng nhanh” giúp mang về doanh thu thuần từ thức ăn gia súc hơn 24.000 tỷ đồng trong năm 2016.

Cám Bio-zeem giúp cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn thành thịt nạc trong gia súc là nhân tố đưa Masan Nutri-Science trở thành công ty sản xuất thức ăn gia súc lớn nhất Việt Nam, mở đường cho việc tiếp cận thị trường đậm đặc vật trị giá 18 tỷ USD. Vào tháng 11/2016, chúng tôi đã khởi công trang trại nuôi heo quy mô lớn đầu tiên tại tỉnh Nghệ An với quy mô 250.000 heo thịt mỗi năm. Cùng với đối tác chiến lược

Masan Nutri-Science nay đã trở thành công ty chuyên kinh doanh thịt toàn diện với mô hình 3F (Feed-Farm-Food) “Từ trang trại đến bàn ăn”

Vissan, công ty chế biến thực phẩm lớn nhất Việt Nam, chúng tôi đã củng cố nền tảng 3F nhằm thúc đẩy năng suất chuỗi giá trị đậm đặc vật và cung cấp cho người tiêu dùng thịt và các sản phẩm từ thịt chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm và giá cả hợp lý.

Ba năm trước, Masan Consumer chỉ là công ty kinh doanh thực phẩm nhưng ngày hôm nay, chúng tôi trở thành công ty kinh doanh thực phẩm và đồ uống. Đồ uống còn là một trong những lĩnh vực kinh doanh tăng trưởng tốt nhất trong năm 2016 với tỷ lệ tăng trưởng 27%. Mức tăng trưởng này được xác lập bởi kết quả kinh doanh thuận lợi của hai ngành hàng nước uống đóng chai và bia, với tỷ lệ tăng trưởng tương ứng là 69% và 47%. Trong năm 2016, chúng tôi cũng đã tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp tại các công ty Vinacafé Biên Hòa, Vĩnh Hảo và Nước khoáng Quảng Ninh nhằm giảm phân bổ cho cổ đông thiểu số, nhờ đó tăng lợi nhuận cho Công ty. Chúng tôi đặt mục tiêu sẽ chia đều doanh thu từ thực phẩm và đồ uống theo tỷ lệ 50/50 vào năm 2020.

Năm 2016 còn đánh dấu cột mốc quan trọng khi Masan Consumer lần đầu tiên tung ra sản phẩm gia vị dành riêng cho thị trường Thái Lan - nước mắm Chin-su Yod Thong, vào tháng 10/2016. Đây là bước đi nhỏ đầu tiên của chúng tôi nhằm phụng sự 250 triệu người tiêu dùng tại thị trường In-land ASEAN (bao gồm các nước Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Lào và Campuchia). Trong tương lai, chúng tôi sẽ liên kết với các đối tác địa phương để tăng quy mô hoạt động kinh doanh tại khu vực nhằm đạt được mục tiêu tỷ lệ doanh thu từ các hoạt động kinh doanh trong nước và nước ngoài là 70/30 vào năm 2020.

Năm 2016, Techcombank, công ty liên kết của Masan, đã đóng góp 970 tỷ đồng vào lợi nhuận của Tập đoàn trong khi chính Techcombank cũng đã đạt được mức lợi nhuận thuần tăng gần gấp đôi so với năm trước. Ngân hàng sẽ tiếp tục áp dụng chiến lược “Consumer Tech Bank” (Ngân hàng Công nghệ Tiêu dùng) bằng việc đẩy mạnh khối bán lẻ, sở hữu cấu

trúc tài sản mạnh. Lợi nhuận cao từ phí dịch vụ và khối bán lẻ vững mạnh giúp ngân hàng sở hữu tỷ lệ lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) tới 16,3% trong năm 2016.

Hiện nay, Techcombank là ngân hàng số một về các giải pháp bán bảo hiểm qua ngân hàng (bancassurance), cho vay mua nhà và quản lý tài sản, và là ngân hàng đứng thứ hai về các giao dịch qua hệ thống thẻ thanh toán quốc tế Visa. Trong tương lai, Ngân hàng sẽ tiếp tục cải thiện dòng tiền trong các giao dịch thanh toán, xây dựng dựng hệ thống quản lý rủi ro cho mạng lưới phân phối có chi phí thấp, nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính cho vùng nông thôn và đặt mục tiêu ROE ở mức trên 20%.

Trong lĩnh vực khoáng sản, Masan đã thành công trong việc biến một dự án đầy tiềm năng như mỏ Núi Pháo trở thành một công ty quy mô toàn cầu với thị phần 36% lượng vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc. Núi Pháo là mỏ vonfram lớn nhất và là một trong những nơi sản xuất vonfram với chi phí thấp nhất thế giới. Tuy giá vonfram giảm trong năm 2016, Masan Resources vẫn có lợi nhuận và đạt doanh thu thuần hơn 4.000 tỷ đồng, tăng 52% so với năm trước nhờ vào khả năng thu hồi quặng cao hơn và sản xuất ra các hóa chất giá trị gia tăng cao.

Trong tương lai, lĩnh vực khoáng sản với sự hỗ trợ của các đối tác chiến lược mới sẽ tiếp tục củng cố nguồn cung vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc, nhằm đảm bảo nguồn cung và chế biến sâu hơn trong chuỗi giá trị, giúp giảm thiểu tối đa những ảnh hưởng của biến động giá vonfram.

Nhìn chung, với tất cả các hoạt động kinh doanh đều thành công hơn mong đợi và giai đoạn đầu tư tài sản cố định ban đầu đã hoàn tất, Masan đã cải thiện khả năng mang lại dòng tiền lớn hơn trong năm 2016, với lợi nhuận EBITDA tăng đáng kể lên gần 10.000 tỷ đồng. Nhờ khả năng huy động vốn lớn cộng với lợi thế về quy mô, Masan đã công bố việc chia cổ tức bằng tiền mặt và cổ phiếu, đồng thời mua cổ phiếu quỹ trong năm 2016. Ngay cả sau khi mua lại cổ phiếu quỹ và chia



cổ tức bằng tiền mặt cho cổ đông, Masan vẫn có khả năng trả một số khoản nợ có lãi suất cao trong năm 2017, và giảm tỷ lệ Tổng Nợ/EBITDA hợp nhất xuống 3,5x trong năm 2017. Chỉ số đòn bẩy tài chính thấp hơn sẽ giúp giảm các chi phí tài chính thuần, củng cố bằng cân đối tài chính và gia tăng khả năng nắm bắt được các cơ hội lớn trong tương lai.

Về chiến lược dài hạn, Masan cam kết tham gia vào các dự án trách nhiệm xã hội nhằm phát triển Tập đoàn một cách bền vững. Masan đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận từ 15% đến 20% trong năm 2017.

Tốc độ tăng trưởng so với năm 2016 có thể bị thách thức bởi một số yếu tố: Giá heo đang thấp theo chu kỳ, làm giảm nhu cầu với sản phẩm thức ăn gia súc, đồng thời giá nguyên vật liệu đầu vào tăng lên, tạo áp lực lên lợi nhuận biên. Trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, tăng trưởng có thể bị ảnh hưởng

1. USGS

bởi các biện pháp cắt giảm hàng tồn kho trong nửa đầu năm 2017, tạo tiền đề cho tăng trưởng bền vững hơn trong nửa cuối năm. Techcombank vẫn cần tăng mức trích lập dự phòng nợ xấu cho đến giữa năm 2017, điều này cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của Masan. Tuy vậy, lợi nhuận cả năm có thể được cải thiện khi Masan hoàn thành việc trả các khoản nợ lớn và tăng tỷ lệ sở hữu tại các công ty con.

Với kinh tế vĩ mô Việt Nam cải thiện và các khoản đầu tư vào những nền tảng kinh doanh của chúng tôi mang lại kết quả tốt, Masan đã có đủ sức mạnh để nắm lấy những cơ hội sinh lời từ nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao tại Việt Nam, rộng hơn là thị trường In-land ASEAN. Tuy nhiên, con đường phía trước sẽ có rất nhiều chông gai và thử thách. Việt Nam là thị trường mới nổi, sẽ phải đối mặt với nhiều yếu tố có thể gây bất ổn về kinh tế, chúng tôi cũng gặp phải nhiều đối thủ cạnh tranh, nhất là những công ty nước ngoài. Do đó, chúng tôi luôn giữ vững những giá trị và niềm tin đã dẫn dắt chúng tôi trong lịch sử hơn 20 năm qua. Chúng tôi luôn vẫn giữ lập trường kinh doanh có kỷ luật cao. Phải thật tập trung, làm ít hơn nhưng lớn hơn để có được lợi thế quy mô và giành vị trí dẫn đầu. Chúng tôi tiếp tục nuôi dưỡng văn hóa doanh nghiệp, nơi mà mọi nhân viên đều được tạo cảm hứng để kiến tạo những giá trị tương lai thông qua các việc áp dụng các sáng kiến mới và thực hiện lý tưởng sống. Chúng tôi khát vọng khám phá và đáp ứng các nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn, điều này sẽ giúp chúng tôi có cơ hội đạt được mục tiêu năm 2020: **là và được 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**.

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. Trong năm 2016, Masan đã giới thiệu sản phẩm gia vị đầu tiên ở Thái Lan, Chin-Su Yod Thong, đây là một phần trong chiến lược mở rộng của chúng tôi vào thị trường “In-land ASEAN”, bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Campuchia và Lào. Do đó, trong tương lai, môi trường kinh tế của Việt Nam và In-land ASEAN nói chung và cả các yếu tố bên ngoài bao gồm cả sự phát triển 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 2017, kinh tế của 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.

Trên bình diện quốc tế, giá nguyên vật liệu đầu vào có thể sẽ tăng trong năm 2017, dẫn đến biên lợi nhuận giảm trong ngành kinh doanh hàng tiêu dùng của Masan. Những diễn biến phức tạp về địa chính trị, đặc biệt nếu là tại Biển Đông, có thể ảnh hưởng đến tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam

và dẫn đến tăng trưởng kinh tế bị chậm lại. Tương tự như nửa đầu năm 2016, các hiện tượng hạn hán và xâm nhập mặn có thể ảnh hưởng đến ngành nông nghiệp Việt Nam, ảnh hưởng đến sức mua của người tiêu dùng và tăng trưởng kinh tế nói chung năm 2017.

NGÀNH ĐẠM ĐỘNG VẬT CỦA VIỆT NAM

Ngành sản xuất thịt và các sản phẩm từ thịt tại Việt Nam đòi hỏi nguồn cung thịt gia súc và gia cầm vô cùng lớn. Thị trường thịt gia súc và gia cầm tại Việt Nam có chiều hướng phát triển tích cực, với nghề nuôi heo và nuôi gia cầm mang về doanh thu lớn nhất. Theo số liệu của Stoxplus, thị trường gia súc tại Việt Nam đạt giá trị 9 tỷ USD vào năm 2015. Tính đến tháng 8/20016, Việt Nam có 28 triệu con heo (tương đương 3.491 tấn thịt) và 342 triệu con gà và các loại gia cầm khác (tương đương 908 nghìn tấn thịt). Heo và gia cầm là hai nguồn tiêu thụ đậm động vật lớn nhất tại Việt Nam.

Sự phát triển của ngành chăn nuôi dẫn đến nhu cầu tiêu thụ thức ăn gia súc ngày càng lớn, khoảng 20 triệu tấn mỗi năm. Trong đó, có 13 triệu tấn là cám công nghiệp và 6 triệu tấn là cám tự trộn. Cám tự trộn rất phổ biến tại Việt Nam khi mà giá nguyên liệu cho cám tự trộn đang giảm trong khi cám công nghiệp vẫn giữ ổn định. Trong ngắn hạn, để giảm chi phí sản xuất, nhiều nông dân Việt Nam thường mua nguyên liệu cám và trộn các nguyên liệu này lại dựa trên kinh nghiệm. Về dài hạn, ngành công nghiệp chăn nuôi Việt Nam sẽ dần chuyển đổi từ mô hình chăn nuôi hộ gia đình sang mô hình chăn nuôi tập trung theo kiểu công nghiệp với quy mô lớn. Đó là một trong những yếu tố thúc đẩy sự phát triển của ngành thức ăn gia súc tại Việt Nam.

Tuy những nhà sản xuất thức ăn gia súc đã xuất khẩu cám từ năm 2013, tỷ lệ cám xuất khẩu vẫn rất thấp và chủ yếu là để phục vụ nhu cầu tiêu thụ trong nước. Trong năm 2016, xuất

khẩu của thức ăn gia súc và nguyên liệu ước tính có giá trị 500 triệu USD, tăng 23% so với năm 2013, tuy nhiên, nhập khẩu thức ăn gia súc và nguyên liệu ước tính lên đến 3,25 tỷ USD.

Thị trường thịt và các sản phẩm từ thịt tại Việt Nam có trị giá ước tính khoảng 18 tỷ USD. Thịt chế biến đóng góp ít hơn 1% tổng mức tiêu thụ thịt, thấp hơn nhiều so với nhiều nước châu Á khác, chẳng hạn như Trung Quốc có tỷ lệ 13%. Khi thu nhập tăng, nhu cầu cho đậm động vật tại Việt Nam cũng tăng theo, đồng thời người tiêu dùng sẽ quan tâm hơn đến an toàn vệ sinh thực phẩm, sức khỏe và thương hiệu, và điều này sẽ dẫn đến xu hướng tiêu dùng chuyển sang các sản phẩm thịt đóng gói. Thị trường thịt chế biến tại Việt Nam hiện đang rất phân mảnh, tạo điều kiện cho đơn vị dẫn đầu có thể xác lập xu hướng mới trong lĩnh vực này.

Masan đã đặt bước chân đầu tiên để gia nhập chuỗi giá trị đậm động vật thông qua việc thành lập Masan Nutri-Science (“MNS”). MNS là công ty sản xuất thức ăn gia súc lớn nhất trong ngành thức ăn gia súc trị giá 7 tỷ USD đang trên đà tăng trưởng nhanh. Do thức ăn gia súc chiếm phần lớn lợi nhuận trong chuỗi giá trị đậm động vật, MNS sẽ trở thành điểm khởi đầu lý tưởng, hỗ trợ tầm nhìn dài hạn của Masan trong việc xây dựng mô hình 3F (Feed – Farm – Food) “Từ trang trại đến bàn ăn”, cung cấp các sản phẩm thịt chế biến thịt có thương hiệu và chất lượng cao cho người tiêu dùng Việt Nam.

Việc Masan tích hợp và chuyển đổi hai công ty thức ăn gia súc Proconco và ANCO sang mô hình “hàng tiêu dùng nhanh” giúp mang về doanh thu thuần hơn 24.000 tỷ đồng trong năm 2016. Cùng năm, Masan đã hoàn thiện mô hình 3F với quy mô lớn bằng việc thiết lập vị trí dẫn đầu trong ngành thức ăn gia súc, tham gia thị trường thịt bằng việc khởi công trang trại nuôi heo lớn nhất tỉnh Nghệ An với sản lượng 250.000 heo thịt mỗi năm, đồng thời ký kết hợp tác chiến lược với Vissan, công ty chế

biến thịt có thương hiệu lớn nhất Việt Nam. Nhìn chung, Masan đã sẵn sàng gia nhập chuỗi giá trị thịt bằng việc nâng cao năng suất và xây dựng thương hiệu mạnh như “Bio-zeem” để mang đến cho người tiêu dùng Việt Nam các sản phẩm thịt an toàn, nguồn gốc rõ ràng và giá cả hợp lý.

NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG CỦA VIỆT NAM

Thu nhập bình quân đầu người tăng lên đã thúc đẩy tiêu dùng nội địa, giúp kinh tế Việt Nam tăng trưởng trong bối cảnh kinh tế toàn cầu có phần suy giảm những năm vừa qua.

Việt Nam có dân số đông thứ ba tại Đông Nam Á, với 70% dân số còn trong độ tuổi lao động (15-60). Quỹ Dân số Liên Hiệp Quốc gọi hiện tượng này là “lợi tức dân số” khi có nhiều hơn hai người trong độ tuổi lao động (cho mỗi người phụ thuộc (độ tuổi dưới 15 và trên 60 tuổi), hiện tượng này sẽ tiếp diễn trong vòng 30 năm tới. Việt Nam còn có một số xu hướng về xã hội khác, góp phần thúc đẩy hiện tượng “lợi tức dân số”: số lượng nữ trong lực lượng lao động tăng, mức độ đô thị hóa nhanh, nhịp sống bận rộn hơn, và tiếp xúc với với quảng cáo tiếp thị nhiều hơn.

Tất cả những yếu tố trên sẽ dẫn đến những thay đổi về cấu trúc thị trường, tiêu biểu như: nhu cầu cho thực phẩm tiện lợi cao hơn, mức độ quan tâm đến chất lượng và ảnh hưởng sức khỏe của sản phẩm lớn hơn, các sản phẩm có thương hiệu rõ ràng sẽ có chỗ đứng hơn và nhu cầu cho các sản phẩm mới cho có nhiều lựa chọn cao hơn.

Năm 2005, dân số thành thị tại Việt Nam chỉ khoảng hơn 25%. Đến năm 2016, con số này đã tăng lên 34%, và còn tiếp tục tăng. Theo Ngân hàng Thế giới, các nước trong khu vực Đông Nam Á, gồm Thái Lan, Indonesia, Malaysia hiện có mức độ đô thị hóa lần lượt là 50%, 54% và 75%. Việc đô

thị hóa sẽ là yếu tố nòng cốt thúc đẩy tăng trưởng tiêu dùng trong thời gian tới, dù thị trường nông thôn ở Việt Nam vẫn còn nhiều tiềm năng.

GDP thực bình quân đầu người tại Việt Nam hiện đang ở mức khoảng 2.100 USD vào năm 2016 (theo Ngân hàng Thế giới), mức này tương đương với Trung Quốc và Indonesia lần lượt vào những năm 2005 và 2008. Cả hai nền kinh tế này đều đã trải qua những giai đoạn tăng trưởng cao về chỉ tiêu tiêu dùng. Với Việt Nam, trong bối cảnh GDP thực tăng (8,5% CAGR trong giai đoạn 2016-2020 theo IMF) thì chi tiêu tiêu dùng được dự báo sẽ tăng với mức tăng trưởng bình quân 8,0%. Việt Nam, một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất khu vực Đông Nam Á, đã sẵn sàng để bước vào giai đoạn tăng trưởng tiêu dùng cao.

Việt Nam nằm trong nhóm các nước có những chỉ số tiêu dùng trên đầu người thấp nhất trong tiêu thụ sản phẩm thực phẩm và đồ uống không cồn. Với mức thu nhập tăng, các sản phẩm mới được ra mắt thường xuyên, các chiến dịch marketing bài bản và việc mở rộng mạng lớn phân phối của các công ty hàng tiêu dùng thì mức độ tiêu thụ các sản phẩm hàng tiêu dùng kể trên đang có xu hướng tăng mạnh.

Danh mục thực phẩm và đồ uống của Masan đã tiếp tục tăng trưởng trong năm 2016. Trong đó, ngành đồ uống đã có một năm phát triển mạnh nhờ vào hoạt động xây dựng thương hiệu thành công (Wake-Up 247, Vĩnh Hảo và Quang Hanh). Các sản phẩm gia vị của Masan tiếp tục phát triển với mức độ tập trung cao hơn cho các sản phẩm thuộc phân khúc cao cấp.

Doanh thu từ thực phẩm tiện lợi giảm trong năm 2016 so sự cạnh tranh khốc liệt trong phân khúc sản phẩm bình dân và tăng trưởng chung của thị trường giảm. Do đó, Masan đã tập trung hơn vào các sản phẩm cao cấp và phổ thông với biên

lợi nhuận gộp cao hơn, tạo điều kiện cho cải tiến sản phẩm và gia tăng lợi nhuận. Trong tương lai, Masan sẽ tiếp tục đẩy mạnh áp dụng các sáng kiến nhằm mang lại những giải pháp về bữa ăn hoàn chỉnh cho người tiêu dùng thay cho các sản phẩm mì ăn liền nhằm phát triển ngành hàng này.

NGÀNH BIA CỦA VIỆT NAM

Với dân số hơn 90 triệu người và với văn hóa tiêu thụ bia lớn, Việt Nam là thị trường hấp dẫn cho các công ty bia cả của Việt Nam và nước ngoài. Nhóm tiêu thụ bia chính là nam giới trong độ tuổi lao động. Tuy vậy, càng ngày càng có nhiều nữ giới tiêu thụ bia vì các yếu tố xã hội và công việc, nhưng nhìn chung số nữ giới uống bia vẫn thấp hơn nam giới rất nhiều vì lý do sức khỏe và giữ gìn sắc đẹp. Kênh bán hàng tại hàng quán vẫn là kênh thúc đẩy tiêu thụ bia lớn nhất vì văn hóa uống bia tại các buổi tiệc tùng và họp mặt rất phổ biến, đồng thời bia cũng có



thể được mua dễ dàng tại các nhà hàng và quán bar... Những nhà sản xuất bia nội địa lẫn nước ngoài đều có những chiến lược để mở rộng thị phần bằng việc tung ra các sản phẩm mới như bia ít cồn, nhãn hàng mới, kết hợp với các hoạt động marketing và quảng cáo đa dạng. Nhờ vào văn hóa uống bia tại Việt Nam, ngành bia được dự đoán tăng trưởng 6% so với hiện nay, tương đương 4,8 tỷ lít bia tiêu thụ vào năm 2020. Về giá trị thị trường, ngành bia có thể đạt mức hơn 210 nghìn tỷ đồng vào năm 2020, tương đương mức tăng trưởng trung bình 7% mỗi năm.

Danh mục nhu yếu phẩm tiêu dùng của Masan hiện nay bao gồm thức ăn, đồ uống và thịt. Công ty hoàn toàn có đủ khả năng đáp ứng các nhu cầu cơ bản mỗi ngày của người tiêu dùng Việt Nam bằng các sản phẩm có giá cả hợp lý và an toàn vệ sinh thực phẩm.

Doanh thu của Masan Brewery đạt 1 nghìn tỷ đồng sau hai năm gia nhập thị trường, kết quả kinh doanh thuận lợi nhờ vào việc mở rộng danh mục sản phẩm.

NGÀNH NGÂN HÀNG CỦA VIỆT NAM

Ngành ngân hàng tại Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển ban đầu. Tuy Chính phủ đã có nhiều biện pháp nhằm tự do hóa và hiện đại hóa ngành này nhưng còn rất nhiều giao dịch tài chính vẫn diễn ra bên ngoài hệ thống ngân hàng, còn không ít người đang giữ tiết kiệm bằng cách trữ tiền mặt hoặc vàng. Ngân hàng Nhà nước thống kê rằng chỉ có 31% dân số Việt Nam có tài khoản ngân hàng. Masan là nhà đầu tư tài chính lớn tại Techcombank với lợi ích kinh tế 30,4%. Masan tin rằng ngành ngân hàng Việt Nam về dài hạn sẽ phát triển mạnh mẽ hơn do tỷ lệ người dân sử dụng các sản phẩm tài chính như: mở tài khoản ngân hàng, sử dụng thẻ tín dụng và vay mua nhà vẫn còn rất thấp. Techcombank đang có một chiến lược phát triển rõ ràng, tập trung vào khối bán lẻ, thúc

đẩy hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt, xây dựng mô hình có chi phí hiệu quả để tiếp cận người tiêu dùng ở khu vực nông thôn và xây dựng một một cơ sở dữ liệu người dùng nhằm tạo ra một hệ thống quản lý rủi ro. Techcombank đang ở vị trí rất thuận lợi để trở thành ngân hàng dẫn đầu thị trường với mục tiêu trở thành ngân hàng hàng đầu Việt Nam về khối bán lẻ, có chỉ số lãi cận biên (NIM) cao nhất và tỷ suất lợi nhuận trên vốn (ROE) bền vững.

THỊ TRƯỜNG VONFRAM TOÀN CẦU

Masan đóng vai trò quan trọng trong thị trường vonfram với 36% thị phần toàn cầu ngoài Trung Quốc. Vì thế, giá vonfram và biến động thị trường vonfram sẽ tác động lớn đến các hoạt động kinh doanh của chúng tôi.

Giá vonfram giảm mạnh trong năm 2016 là do dư thừa vonfram sản xuất từ Trung Quốc trong khi nhu cầu giảm tại các thị trường châu Âu và bởi ngành năng lượng tại Mỹ giảm tiêu thụ. Giá hóa chất vonfram (Ammonium Para Tungstate) tại châu Âu giảm từ 300 USD/mtu vào 2015 còn 170 USD/mtu vào tháng 11/2016. Kinh tế Trung Quốc phát triển chậm lại cũng khiến giá vonfram giảm sâu hơn vì các nhà sản xuất tại nước này không thể xuất khẩu sản lượng vonfram thừa ra nước ngoài.

Theo Argus Media Group, nhu cầu của thế giới về vonfram tăng từ 53.000 tấn vào năm 2003 lên gần 77.000 tấn vào năm 2016, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm là 3%. Giai đoạn 2003-2011, giá vonfram tăng mạnh là bởi Trung Quốc, cũng

là nhà sản xuất và cung cấp vonfram lớn nhất thế giới có mức tăng trưởng GDP cao thúc đẩy nhu cầu vonfram tăng lớn. Còn hiện tại, tuy tình hình phát triển kinh tế tại nhiều quốc gia tiêu thụ vonfram lớn khá khả quan, nhưng các khách hàng chủ yếu vẫn đang tiêu thụ hàng tồn từ giai đoạn 2015 - 2016. Đồng thời, việc sử dụng các sản phẩm vonfram tái chế đang trở nên phổ biến tại nhiều thị trường phát triển như Mỹ và châu Âu khiến nhu cầu về vonfram chưa thể tăng mạnh trở lại. Ngoài ra, giá dầu giảm cũng làm nhu cầu cho vonfram giảm mạnh trong giai đoạn 2014 - 2015. Bước sang năm 2016, giá dầu dù có phục hồi nhưng chưa thúc đẩy việc tăng giá vonfram.

Cân đối cung và cầu vonfram vào năm 2017 được dự báo sẽ đạt cân bằng sau ba năm cung vượt cầu. Giá đang tăng trở lại và về trung, dài hạn, tình hình kinh doanh vonfram sẽ cải thiện cộng với chi phí sản xuất tăng cao tại Trung Quốc sẽ giúp đẩy giá vonfram lên cao.

Cho dù giá trung bình các loại hàng hóa giảm, Masan Resources vẫn đạt tăng trưởng doanh thu thuần 52% lên mức 4.049 nghìn tỷ đồng trong năm 2016 so với năm 2015. Các sáng kiến được thực hiện trong 18 tháng qua đã giúp cải thiện chất lượng sản phẩm làm tăng nhu cầu và có thể có được các hợp đồng bao tiêu dài hạn. Những hợp đồng này sẽ giúp nâng giá vonfram lên trong tương lai gần. Việc tối ưu hóa năng suất bằng các biện pháp kiểm soát chi phí chặt chẽ, mang lại khả năng sinh lời cao ngay cả trong điều kiện giá hàng hóa không thuận lợi.

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

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 đang xây dựng tại miền Bắc 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.

Vào tháng 1/2016, sau đợt góp vốn đầu tiên của giao dịch giữa Masan và Singha, tỷ lệ sở hữu của chúng tôi trong MCH giảm từ 100% xuống còn 85,7%. Một phần số tiền thu được từ đợt góp vốn đầu tiên ngay sau đó đã được sử dụng để tăng cổ phần của MCH trong MSC từ 77,8% đến 96,7%. 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 31/12/2016, 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 89,4% lợi ích kinh tế trong Masan Nutri-Science tính đến ngày 31/12/2016. 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 là công ty con vào báo cáo tài chính của chúng tôi. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình 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.

Chúng tôi nắm giữ 93,8% lợi ích kinh tế trong MSR tính đến ngày 31/12/2016. Toàn bộ tỉ lệ sở hữu này được nắm giữ dưới dạng cổ phần và chúng tôi hợp nhất tỷ lệ sở hữu 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 MSR 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 30,4% lợi ích kinh tế trong ngân hàng Techcombank vào ngày 31/12/2016, bao gồm các trái phiếu bắt buộc chuyển đổi. Do không sở hữu cổ phần kiểm soát tại ngân hàng Techcombank, nên chúng tôi hạch toán khoản đầu tư này theo phương pháp kế toán vốn chủ sở hữu. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và tình hình tài

chính của ngân hàng Techcombank cũng có tác động đến lợi nhuận thuần, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của chúng tôi.

Những yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và kết quả tài chính của Masan Group bao gồm những rủi ro về pháp lý, kinh doanh, cạnh tranh và vận hành, cũng như những yếu tố khác nằm ngoài tầm kiểm soát 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 hoạt động trong ngành thức ăn gia súc, đây là ngành có khả năng sinh lời tốt. Do Việt Nam phải nhập khẩu phần lớn các nguyên liệu thức ăn gia súc như đậu nành, ngô, lúa mì và những nguyên liệu khác, sự biến động thị trường hàng hóa quốc tế có thể ảnh hưởng đến biên lợi nhuận của chúng tôi trong tương lai. Hơn nữa, vì ngành thức ăn gia súc 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, đặc biệt là trong bối cảnh Việt Nam tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do khác nhau. Nếu chúng tôi không thể cạnh tranh hiệu quả, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi có thể bị ảnh hưởng xấu.

Masan Resources đã đi vào vận hành mỏ Núi Pháo lớn nhất thế giới, 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 hoặc ngân hàng con 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. 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.

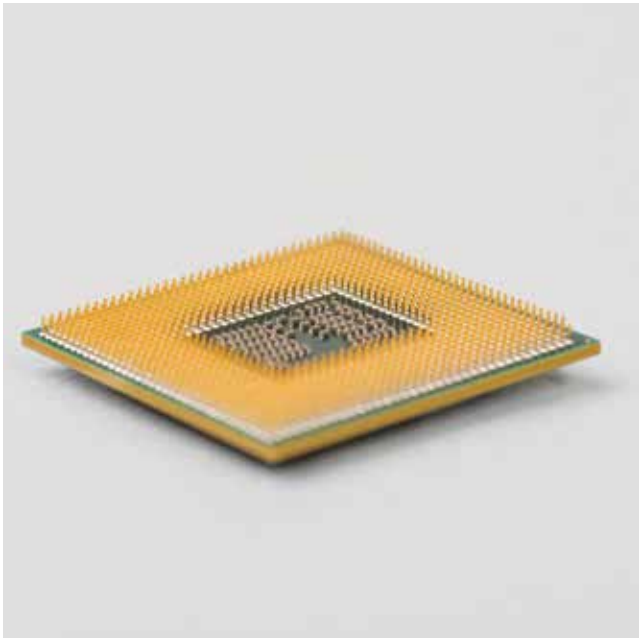
Triển vọng kinh doanh của Masan Group gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam và khu vực In-land ASEAN.

Triển vọng kinh doanh của chúng tôi gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam và khu vực In-land ASEAN, bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Lào và Campuchia.

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. Giá cả hàng hóa trên thế giới đã bị ảnh hưởng nặng nề trong những năm qua vì những quan ngại về tốc độ tăng trưởng toàn cầu, đặc biệt là Trung Quốc và Châu Âu. 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

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

	31/12/2016	31/12/2015
Đơn vị: triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
TÀI SẢN NGẮN HẠN	22.876.206	16.709.473
Tiền và các khoản tương đương tiền	13.148.938	8.324.476
Đầu tư ngắn hạn	1.771.012	293.990
Phải thu thuần từ hoạt động kinh doanh	1.254.640	849.541
Phải thu khác	1.022.415	2.276.986
Hàng tồn kho	5.389.531	4.417.969
Tài sản ngắn hạn khác	289.670	546.511
TÀI SẢN DÀI HẠN	50.162.832	55.140.227
Các khoản phải thu dài hạn	1.817.067	10.432.139
Tài sản cố định	29.821.492	26.998.134
TSCĐ hữu hình	23.317.266	19.965.062
TSCĐ hữu hình thuê tài chính	17.947	31.407
TSCĐ vô hình	6.486.279	7.001.665
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2.356.227	5.480.035
Đầu tư dài hạn	12.240.702	9.144.883
Đầu tư dài hạn khác	3.927.344	3.085.036
TỔNG TÀI SẢN	73.039.038	71.849.700

	31/12/2016	31/12/2015
Đơn vị: triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán
NỢ NGẮN HẠN	17.898.443	15.005.196
Vay và nợ ngắn hạn	8.618.340	8.366.625
Phải trả người bán	2.427.338	2.419.059
Người mua trả tiền trước	86.812	139.989
Thuế & các khoản phải nộp Nhà nước	546.109	504.532
Phải trả người lao động	204.231	257.716
Chi phí phải trả	3.456.392	2.875.921
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.559.221	441.354
NỢ DÀI HẠN	34.827.970	29.735.458
Vay và nợ dài hạn	32.472.398	27.253.112
Nợ dài hạn khác	2.355.572	2.482.346
NỢ PHẢI TRẢ	52.726.413	44.740.654
VỐN CHỦ SỞ HỮU	20.312.625	27.109.046
Vốn cổ phần	7.680.757	7.467.179
Thặng dư vốn cổ phần	10.649.796	9.631.106
Vốn khác của chủ sở hữu	(9.426.958)	(9.045.049)
Cổ phiếu quỹ	(641.110)	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(1.874)	-
Lợi nhuận chưa phân phối	7.015.545	8.561.380
Lợi ích của cổ đông không kiểm soát	5.036.469	10.494.430
TỔNG NGUỒN VỐN	73.039.038	71.849.700

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT

	2016	2015	2016	2015
Đơn vị: triệu đồng	Kiểm toán	Kiểm toán	Pro forma ¹	Pro forma ¹
Doanh thu gộp	45.100.176	31.324.871	45.100.176	31.324.871
Các khoản giảm trừ	(1.803.112)	(696.461)	(1.803.112)	(696.461)
Doanh thu thuần	43.297.064	30.628.410	43.297.064	30.628.410
Giá vốn hàng bán	(30.366.979)	(20.819.786)	(30.178.480)	(20.662.241)
Lợi nhuận gộp	12.930.085	9.808.624	13.118.584	9.966.169
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	(6.906.884)	(5.708.874)	(6.208.562)	(5.161.179)
Thu nhập tài chính	769.194	1.382.303	769.194	1.382.303
Chi phí tài chính	(3.291.226)	(2.714.701)	(3.291.226)	(2.714.701)
Lợi nhuận từ Công ty liên kết	979.938	499.017	979.938	499.017
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	4.481.107	3.266.369	5.367.928	3.971.609
Các hoạt động khác	(34.704)	(39.640)	(34.704)	(39.640)
Lợi nhuận trước thuế	4.446.403	3.226.729	5.333.224	3.931.969
Thuế	(673.906)	(699.479)	(792.815)	(792.290)
Lợi nhuận thuần	3.772.497	2.527.250	4.540.409	3.139.679

1. Số liệu pro forma cho kỳ báo cáo và kỳ so sánh tương ứng được tính bằng cách loại bỏ các sự kiện chỉ xảy ra một lần, loại bỏ tác động của việc phân bổ lợi thế thương mại, tài sản hữu hình và tài sản vô hình do kết quả của các giao dịch M&A của Tập đoàn trong quá khứ.

Thảo luận kết quả kiểm toán

DOANH THU

Doanh thu thuần tăng 41,4% từ 30.628 tỷ đồng trong năm 2015 lên mức kỷ lục 43.297 tỷ đồng trong năm 2016 nhờ sự tăng trưởng doanh thu mạnh trong lĩnh vực kinh doanh đậm động vật, thực phẩm và đồ uống và sự đóng góp đáng kể từ mảng tài nguyên. Masan Nutri-Science đóng góp 24.423 tỷ đồng vào doanh thu thuần, phản ánh kết quả kinh doanh cả năm hợp nhất đầu tiên. Trong năm 2016, Masan Nutri-Science (trên cơ sở so sánh tương đồng) đạt tăng trưởng doanh thu 19,5% nhờ vào việc thương hiệu mạnh “Bio-zeem”, chiếm cho 39% doanh thu hợp nhất của MNS trong năm 2016. Lĩnh vực thực phẩm và đồ uống của Masan đóng góp 14.826 tỷ đồng vào doanh thu thuần, tăng 6,5% so với năm 2015, nhờ sự tăng trưởng 47% về doanh thu thuần của Masan Brewery và tăng trưởng 22,8% trong ngành đồ uống, tăng trưởng một chữ số trong ngành gia vị và bù vào doanh thu thực phẩm tiện dụng giảm 11,1% do sự cạnh tranh khốc liệt trong ngành này. Trong năm 2016, Masan Resources đóng góp vào doanh thu hợp nhất của Tập đoàn là 4.049 tỷ đồng, tăng 52,3% so với năm 2015 do sản lượng sản xuất tăng, cải thiện hiệu suất lao động và tăng các sản phẩm giá trị gia tăng dù trong bối cảnh giá hàng hóa bình quân giảm.

GIÁ VỐN HÀNG HÓA

Giá vốn hàng bán (theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần) tăng lên mức 70,1% trong năm 2016 từ 68,0% trong năm 2015. Tính theo giá trị tuyệt đối, giá vốn hàng bán tăng 45,9% từ 20.820 tỷ đồng trong năm 2015 lên 30.367 tỷ đồng trong năm 2016, sự gia tăng này là do việc hợp nhất mảng kinh doanh đậm động vật và biên lợi nhuận gộp của lĩnh vực kinh doanh tài nguyên giảm 1,5% do giá cả hàng hóa thấp.

Năm 2016 đánh dấu thành quả của ba năm chuyển đổi trong hoạt động kinh doanh, mang về tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận kỷ lục lần lượt là 41% và 89%

BIÊN LỢI NHUẬN GỘP

Lợi nhuận gộp tăng 31,8% từ 9.808 tỷ đồng trong năm 2015 lên 12.930 tỷ đồng trong năm 2016 nhờ vào tăng trưởng doanh thu 41,4%. Việc hợp nhất chuỗi giá trị đậm động vật và lĩnh vực kinh doanh tài nguyên có biên lợi nhuận gộp thấp hơn, do đó, biên lợi nhuận gộp của Masan giảm xuống còn 29,9% trong năm 2016 từ mức 32% trong năm 2015. Lĩnh vực kinh doanh đậm động vật vốn với bản chất của ngành có biên lợi nhuận gộp thấp, tuy nhiên, trong năm 2016, biên lợi nhuận gộp trong lĩnh vực đậm động vật đã được cải thiện, tăng 1,2% do doanh thu từ sản phẩm cám heo tăng hơn, tăng quy mô kinh tế và các sáng kiến kiểm soát giá nguyên liệu đầu vào

và nỗ lực xây dựng thương hiệu mạnh. Lĩnh vực kinh doanh tài nguyên có biên lợi nhuận gộp thấp do giá hàng hóa giảm. Biên lợi nhuận gộp trong ngành thực phẩm và đồ uống ổn định ở mức 43,8% dù tăng trưởng doanh thu cao hơn trong ngành vốn có biên lợi nhuận gộp thấp hơn trong ngành đồ uống được bù vào lợi nhuận gộp biên cao hơn trong ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi.

CHI PHÍ BÁN HÀNG

Chi phí bán hàng trong năm 2016 tăng 22,9% lên 4.971 tỷ đồng so với 4.044 tỷ trong năm 2015. Chi phí bán hàng tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm từ mức 13,2% trong năm 2015 còn 11,5% trong năm 2016 nhờ chi phí bán hàng tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thấp hơn nhiều trong mảng kinh doanh đậm động vật.

CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Chi phí quản lý trong năm 2016 tăng 16,3% lên 1.936 tỷ đồng so với 1.664 tỷ đồng trong năm 2015. Chi phí quản lý tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm từ mức 5,4% trong năm 2015 xuống còn 4,5% trong năm 2016, đó là nhờ các biện pháp kiểm soát chi phí được triển khai ở tất cả các công ty của chúng tôi.

THU NHẬP TÀI CHÍNH

Thu nhập tài chính giảm 44,4% còn 769 tỷ đồng trong năm 2016 từ mức 1.382 tỷ đồng trong năm 2015. Khoản này bao gồm tiền lãi trên số dư tiền mặt và các khoản đầu tư sinh lãi khác. Thu nhập tài chính giảm do công ty con trong mảng hàng tiêu dùng của Tập đoàn tiến hành chi trả cổ tức bằng tiền mặt đáng kể và Tập đoàn tiến hành mua 9,2 triệu cổ phiếu quỹ trong năm 2016.

CHI PHÍ TÀI CHÍNH

Chi phí tài chính tăng 21,2% lên 3.291 tỷ đồng trong năm 2016 từ 2.715 tỷ đồng trong năm 2015, chủ yếu do tiền lãi phải trả cho ngân hàng và trái chủ gia tăng, do hợp nhất mảng kinh doanh đậm động vật. Chi phí tài chính cao hơn đến từ khoản nợ lớn hơn do ANCO mua 24,9% cổ phần tại Vissan và các dòng vốn nhằm chi trả cho hoạt động mở rộng quy mô sản xuất bằng việc xây dựng các nhà máy sản xuất mới.

LỢI NHUẬN TỪ CÔNG TY LIÊN KẾT

Lợi nhuận từ công ty liên kết bao gồm phần lợi nhuận của Masan Group tại Techcombank tương ứng với tỷ lệ phần trăm lợi ích kinh tế của Tập đoàn. Lợi nhuận từ công ty liên kết tăng 96,4%, tương đương 980 tỷ đồng trong năm 2016 so với 499 tỷ đồng trong năm 2015. Sự cải thiện này chủ yếu do khoản đóng góp cao hơn từ lợi nhuận thuần của Techcombank ở mức 99,0%.

LỢI NHUẬN THUẦN

Trong năm 2016, Tập đoàn đã báo cáo lợi nhuận thuần 3.772 tỷ đồng, tăng 49,3% so với 2.527 tỷ đồng trong năm 2015. Lợi nhuận thuần sau lợi ích thiểu số trong năm 2016 tăng 88,8% lên 2.791 tỷ đồng so với 1.478 tỷ đồng trong năm 2015, nghĩa là vượt chỉ tiêu 16% của mục tiêu lợi nhuận đã điều chỉnh tăng là 2.400 tỷ đồng. Các yếu tố chính giúp tăng lợi nhuận thuần là do hiệu quả kinh doanh hoạt động kỷ lục với doanh thu, lợi nhuận gộp và EBITDA cao hơn nhờ sự đóng góp từ lĩnh vực kinh doanh đậm động vật cũng như phần đóng góp lợi nhuận từ ngân hàng Techcombank tăng lên.

Sau khi điều chỉnh để loại trừ tác động của khoản phân bổ lợi thế thương mại và phân bổ tài sản hữu hình liên quan đến hoạt động M&A, lợi nhuận thuần pro forma của Masan sau lợi

ích cổ đông thiểu số tăng 77,8% từ 1.908 tỷ đồng trong năm 2015 lên 3.392 tỷ đồng trong năm 2016. Chi tiết về việc điều chỉnh để ra kết quả pro forma, vui lòng xem phần “Thảo luận kết quả kiểm toán so với kết quả pro forma” bên dưới.

TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

Masan Group duy trì số dư tiền mặt hợp nhất cao (bao gồm tiền gửi ngắn hạn) ở mức 14.920 tỷ đồng tính đến ngày 31/12/2016 so với mức 8.618 tỷ đồng vào 31/12/2015, tăng 73,1%. Số dư tiền mặt lớn thể hiện dòng tiền sản sinh từ hoạt động kinh doanh của chúng tôi với EBITDA hợp nhất đạt 9.700 tỷ đồng trong năm 2016. Tập đoàn có được khoản tiền mặt tăng lên đáng kể nhờ vào khoản giải ngân trị giá 14.300 tỷ đồng của Singha Asia trong giao dịch mua cổ phần tại MCH và MB, đồng thời bù đắp lại việc Masan mua thêm cổ phần sở hữu tại Vinacafé, Vĩnh Hào, Proconco và Quảng Ninh.

Masan Group đề cao khả năng thanh khoản trên thị trường hạn chế vốn. Vị thế tiền mặt mạnh giúp chúng tôi linh hoạt cao nhằm tài trợ cho các hoạt động đầu tư vào tài sản cố định, và đây chính là một vùng đệm lý tưởng cho các sự kiện bất ngờ trong tương lai nhằm giúp chúng tôi đầu tư để tăng trưởng, đồng thời thực hiện mua bán và sáp nhập doanh nghiệp.

TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Vào ngày 31/12/2016, tài sản cố định đạt mức 29.821 tỷ đồng từ 26.998 tỷ đồng vào ngày 31/12/2015. Sự gia tăng này chủ yếu là do các khoản đầu tư vào tài sản cố định cho mảng kinh doanh đậm động vật, thực phẩm và đồ uống.

ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY LIÊN KẾT

Khoản đầu tư vào công ty liên kết bao gồm 30,4% lợi ích kinh tế vào công ty liên kết là ngân hàng Techcombank, và thông qua công ty con ANCO, Masan sở hữu 24,9% cổ phần tại

Vissan và thông qua công ty con Masan Consumer, sở hữu 32,8% cổ phần tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex tính đến thời điểm ngày 31/12/2016. Khoản này cũng bao gồm các khoản đầu tư vào công ty liên kết khác của Proconco.

TỔNG TÀI SẢN

Tổng tài sản tăng 1,7% lên 73.039 tỷ đồng vào ngày 31/12/2016 từ mức 71.850 tỷ đồng tại thời điểm 31/12/2015, do tăng các khoản đầu tư vào tài sản cố định và tăng trưởng kinh doanh trong năm 2016.

CÁC KHOẢN VAY

Vào ngày 31/12/2016, các khoản vay ngắn hạn và dài hạn tăng 15,4% lên 41.091 tỷ đồng từ 35.620 tỷ đồng vào ngày 31/12/2015. Phần lớn sự gia tăng trong các khoản vay đến từ việc tăng của khoản lãi phải trả cho ngân hàng và trái chủ liên quan đến lĩnh vực chuỗi giá trị thịt. Chi phí tài chính tăng do ANCO tăng vay nợ do mua lại 24,9% cổ phần tại Vissan và tăng vốn lưu động để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Masan đạt EBITDA 9.670 tỷ đồng trong năm 2016, cộng với nền tảng quy mô giúp mang lại gần 2 tỷ USD doanh thu cho Masan trong năm 2016. Masan đang lên kế hoạch trả một số khoản vay có lãi suất cao, dựa trên khả năng thu hút nhờ vào nền tảng kinh doanh hiện có và khả năng duy trì dòng tiền trong tương lai. Tính đến ngày 31/12/2016, Tập đoàn có vị thế tiền mặt hợp nhất 14.920 tỷ đồng (bao gồm các khoản tương đương tiền và đầu tư ngắn hạn).

VỐN CHỦ SỞ HỮU

Vốn chủ sở hữu tại thời điểm ngày 31/12/2016 đạt 20.313 tỷ đồng so với 27.109 tỷ đồng vào ngày 31/12/2015, giảm 25,1%. Mức giảm này chủ yếu là do việc chi cổ tức và lợi ích cổ đông không kiểm soát thấp hơn.

Thảo luận về kết quả kiểm toán so với Pro Forma

Kết quả pro forma không phải là số liệu được kiểm toán, mà là kết quả dựa trên các số liệu đã được kiểm toán và được điều chỉnh để thể hiện kết quả hoạt động ổn định. Những mục điều chỉnh này bao gồm hoàn nhập khoản phân bổ lợi thế thương mại và phân bổ giá mua từ các thương vụ trong quá khứ, loại bỏ lợi nhuận chỉ phát sinh một lần từ việc bán các công ty con cho năm kết thúc ngày 31/12/2016 vì chúng không phản ánh thu nhập từ hoạt động kinh doanh cốt lõi.

KẾT QUẢ TÀI CHÍNH PRO FORMA

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp pro forma cho từng kỳ báo cáo và kỳ so sánh tương ứng được tính toán sau khi hoàn nhập phân bổ lợi thế thương mại, tài sản hữu hình và tài sản vô hình từ các giao dịch M&A trong quá khứ của Tập đoàn. Chi phí quản lý doanh nghiệp pro forma trong năm 2016 đạt 1.238 tỷ đồng so với mức 1.117 tỷ đồng trong năm 2015. Chi

phí quản lý doanh nghiệp pro forma tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần là 2,9% trong năm 2016, thấp hơn mức 3,6% trong năm 2015.

Chúng tôi đã cộng lại phân bổ lợi thế thương mại vì các khoản này không phản ánh hết hoạt động kinh doanh cốt lõi của Công ty.

Lợi nhuận thuần

Lợi nhuận thuần pro forma đạt 4.540 tỷ đồng trong năm 2016, tăng 44,6% so với 3.140 tỷ đồng trong năm 2015. Sự gia tăng này chủ yếu là nhờ doanh thu, lợi nhuận gộp và EBITDA tăng cao hơn do sự đóng góp lớn của mảng kinh doanh đậm động vật, bù đắp vào thu nhập tài chính thuần thấp hơn. Biên lợi nhuận thuần sau thuế đạt 10,5% trong năm 2016 so với 10,3% trong năm 2015.

Triển vọng tài chính năm 2017

Masan dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng trong tất cả những ngành trụ cột vào năm 2017 với lĩnh vực sản phẩm nhu yếu phẩm tiêu dùng đóng góp khoảng 90% doanh thu thuần. Với kỳ vọng thận trọng, Masan dự kiến mức tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận thuần trong khoảng 15% đến 20% trong năm 2017 so với cùng kỳ năm 2016.

Giá nguyên liệu đầu vào dự đoán cao hơn sẽ làm tăng chi phí nguyên vật liệu đầu vào, và tăng trưởng trong nửa đầu của năm 2017 cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi những nỗ lực của Masan nhằm điều chỉnh tồn kho tại các nhà phân phối trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống để cân bằng hơn cung cầu thị trường, đặc biệt là trong lĩnh vực thực phẩm. Nhờ đó sẽ giúp kết quả kinh doanh nửa năm sau của Masan Consumer tăng trưởng mạnh mẽ hơn; tối ưu hóa chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, vì vậy sẽ giúp tăng khả năng sinh lời của Công ty. Ngành đậm động vật có thể tăng trưởng giảm lại trong 6 tháng đầu năm 2017 do giá heo giảm theo chu kỳ và vì vậy ảnh hưởng đến thị trường thức gia súc thương mại.

	Kế hoạch 2017 Tỷ đồng		Thực hiện 2016 Tỷ đồng	Tỷ lệ tăng trưởng	
	Thấp	Cao		Thấp	Cao
Doanh thu thuần	50.000	52.000	43.297	15%	20%
Lợi nhuận thuần sau thuế và lợi ích thiểu số (VAS)	3.200	3.400	2.791	15%	22%

KẾ HOẠCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ VÀO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Phần lớn các khoản đầu tư trong năm 2017 cho tài sản cố định dự kiến khoảng 4.000 – 4.200 tỷ đồng, chủ yếu là do khoản đầu tư gần 1.500 tỷ đồng vào trang trại nuôi heo kỹ thuật cao ở miền Bắc. Kế hoạch đầu tư không bao gồm thương vụ M&A có thể xảy ra tùy vào điều kiện và cơ hội thị trường.

Techcombank sẽ tiếp tục mục tiêu trích lập dự phòng đầy đủ nhằm có điều kiện tăng trưởng mạnh mẽ hơn trong trung và dài hạn, và như vậy sẽ ảnh hưởng đến kết quả tài chính của Masan nửa năm đầu 2017. Bên cạnh đó, lợi nhuận cả năm của Masan có thể tăng hơn nữa do Công ty bắt đầu trả các khoản vay với lãi suất cao và tiếp tục giảm phân phối lợi nhuận cho cổ đông thiểu số bằng cách tăng tỷ lệ sở hữu tại các công ty con.

Chúng tôi kỳ vọng các chiến lược trên sẽ đạt được kết quả qua việc chiếm lĩnh thị trường, kết quả tài chính tốt hơn và tạo ra giá trị gia tăng trong vòng năm năm tới. Chúng tôi dự kiến sẽ đạt 3.200 tỷ đồng đến 3.400 tỷ đồng lợi nhuận thuần sau lợi ích thiểu số vào năm 2017 (Tính theo Chuẩn Kế toán Việt Nam).

Dựa trên các hoạt động kinh doanh hiện tại, vị thế tài chính hiện tại và tính 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 2017 như sau:

Các kế hoạch đầu tư lớn trong năm 2017 đối với tài sản cố định dự kiến sẽ tăng đến mức 4.000 tỷ đồng đến 4.200 tỷ đồng, chủ yếu là do các khoản đầu tư gần 1.500 tỷ đồng vào trang trại chăn nuôi heo quy mô lớn tại miền Bắc Việt Nam. Kế hoạch đầu tư này không bao gồm các giao dịch mua bán và sáp nhập khả dĩ, vốn phụ thuộc vào điều kiện và cơ hội thị trường.

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/fd4/fd4aebc62428746e7ce30023e6fe18ba/425aa23c3e5e30cdcbcd37cedb27392c.pdf>

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
Thông tin về Công ty

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số	0303576603	ngày 23 tháng 2 năm 2017
	Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh của Công ty đã được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là vào ngày 23 tháng 2 năm 2017. 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 Ông Hồ Hùng Anh Bà Nguyễn Hoàng Yến Ông Nguyễn Thiều Nam Ông Lars Kjaer Ông Dominic Edward Salter Price	Chủ tịch Phó Chủ tịch (từ ngày 17 tháng 3 năm 2016) Thành viên (đến ngày 16 tháng 3 năm 2016) Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
Ban Tổng Giám đốc	Dr. Nguyễn Đăng Quang Ông Nguyễn Thiều Nam Ông Michael Hung Nguyen Ông Seokhee Won Ông Nguyễn Anh Nguyên Ông Lê Trung Thành	Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 15 tháng 8 năm 2016) Phó Tổng Giám đốc (từ ngày 15 tháng 2 năm 2017)
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 bản công bố này và báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty và các công ty con (sau đây gọi chung là “Tập đoàn”) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016.

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 2016 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 2016, 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



Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Báo cáo Kiểm toán Độc lập

KÍNH GỬI CÁC CỔ ĐÔNG

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 gọi chung là “Tập đoàn”), bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, 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 15 tháng 3 năm 2017, được trình bày từ trang 78 đến trang 145.

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 2016, 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: 16-01-467 (b)



Nguyễn Thanh Nghi
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 0304-2013-007-1
Phó Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 3 năm 2017

Chong Kwang Puay

Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 0864-2013-007-1

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn				
(100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		22.876.206	16.709.473
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	6	13.148.938	8.324.476
Tiền	111		941.318	918.656
Các khoản tương đương tiền	112		12.207.620	7.405.820
Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	7	1.771.012	293.990
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		1.771.012	293.990
Các khoản phải thu ngắn hạn	130	8	2.277.055	3.126.527
Phải thu của khách hàng	131		1.295.848	878.130
Trả trước cho người bán	132		283.315	872.866
Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	762.400
Phải thu ngắn hạn khác	136		739.100	641.598
Dự phòng phải thu khó đòi	137		(41.208)	(28.589)
Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	122
Hàng tồn kho	140	9	5.389.531	4.417.969
Hàng tồn kho	141		5.416.696	4.434.592
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(27.165)	(16.623)
Tài sản ngắn hạn khác	150		289.670	546.511
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		106.482	79.536
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		171.398	445.579
Thuế phải thu Nhà nước	153	17	11.790	21.396

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

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Tài sản dài hạn				
(200 = 210 + 220 + 240 + 250 + 260)	200		50.162.832	55.140.227
Các khoản phải thu dài hạn	210	8	1.817.067	10.432.139
Phải thu về cho vay dài hạn	215		369.700	8.563.114
Phải thu dài hạn khác	216		1.447.367	1.869.025
Tài sản cố định	220		29.821.492	26.998.134
Tài sản cố định hữu hình	221	10	23.317.266	19.965.062
Nguyên giá	222		27.576.775	22.597.132
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(4.259.509)	(2.632.070)
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	224	11	17.947	31.407
Nguyên giá	225		67.300	67.300
Giá trị hao mòn lũy kế	226		(49.353)	(35.893)
Tài sản cố định vô hình	227	12	6.486.279	7.001.665
Nguyên giá	228		7.989.536	7.906.859
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1.503.257)	(905.194)
Tài sản dở dang dài hạn	240		2.356.227	5.480.035
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	13	2.356.227	5.480.035
Đầu tư tài chính dài hạn	250	7	12.240.702	9.144.883
Đầu tư vào các công ty liên kết	252		12.219.056	9.124.149
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	253		21.646	21.646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	254		-	(912)
Tài sản dài hạn khác	260		3.927.344	3.085.036
Chi phí trả trước dài hạn	261	14	2.869.569	2.042.622
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	15	313.272	213.737
Lợi thế thương mại	269	16	744.503	828.677
TỔNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		73.039.038	71.849.700

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

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		52.726.413	44.740.654
Nợ ngắn hạn	310		17.898.443	15.005.196
Phải trả người bán ngắn hạn	311		2.427.338	2.419.059
Người mua trả tiền trước	312		86.812	139.989
Thuế phải nộp Nhà nước	313	17	546.109	504.532
Phải trả người lao động	314		204.231	257.716
Chi phí phải trả ngắn hạn	315	18	3.456.392	2.875.921
Phải trả ngắn hạn khác	319	19	2.527.993	398.473
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	20	8.618.340	8.366.625
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	322		31.228	42.881
Nợ dài hạn	330		34.827.970	29.735.458
Phải trả người bán dài hạn	331		88.335	75.845
Chi phí phải trả dài hạn	333	18	37.164	-
Phải trả dài hạn khác	337	19	30.935	97.813
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn	338	20	32.472.398	27.253.112
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341	15	1.573.844	1.692.753
Dự phòng phải trả dài hạn	342	21	625.294	615.935

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

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410)	400		20.312.625	27.109.046
Vốn chủ sở hữu	410	22	20.312.625	27.109.046
Vốn cổ phần	411	23	7.680.757	7.467.179
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		7.680.757	7.467.179
Thặng dư vốn cổ phần	412	23	10.649.796	9.631.106
Vốn khác của chủ sở hữu	414	24	(9.426.958)	(9.045.049)
Cổ phiếu quỹ	415	23	(641.110)	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		(1.874)	-
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		7.015.545	8.561.380
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đến cuối năm trước	421a		7.014.072	7.069.066
- Lợi nhuận sau thuế năm nay	421b		1.473	1.492.314
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429		5.036.469	10.494.430
TỔNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		73.039.038	71.849.700

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Người lập:

Người duyệt:

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

	Mã số	Thuyết minh	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Doanh thu bán hàng	01	27	45.100.176	31.324.871
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	27	1.803.112	696.461
Doanh thu thuần (10 = 01 - 02)	10	27	43.297.064	30.628.410
Giá vốn hàng bán	11	28	30.366.979	20.819.786
Lợi nhuận gộp (20 = 10 - 11)	20		12.930.085	9.808.624
Doanh thu hoạt động tài chính	21	29	769.194	1.382.303
Chi phí tài chính	22	30	3.291.226	2.714.701
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		3.112.480	2.425.305
Lãi từ các công ty liên kết	24	7	979.938	499.017
Chi phí bán hàng	25	31	4.970.503	4.044.357
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	32	1.936.381	1.664.517
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh				
{30 = 20 + (21 - 22) + 24 - (25 + 26)}	30		4.481.107	3.266.369
Thu nhập khác	31		14.672	34.513
Chi phí khác	32		49.376	74.153
Kết quả từ các hoạt động khác (40 = 31 - 32)	40		(34.704)	(39.640)
Lợi nhuận kế toán trước thuế				
(50 = 30 + 40) (mang sang trang sau)	50		4.446.403	3.226.729

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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế				
(50 = 30 + 40) (mang sang từ trang trước)	50		4.446.403	3.226.729
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	33	892.321	817.534
Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	52	33	(218.415)	(118.055)
Lợi nhuận sau thuế TNDN				
(60 = 50 - 51 - 52)	60		3.772.497	2.527.250
Phân bổ:				
Cổ đông của Công ty	61		2.791.444	1.478.292
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	62		981.053	1.048.958
Lãi trên cổ phiếu				
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đã điều chỉnh lại) (VND)	70	35	2.462	1.317
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (đã điều chỉnh lại) (VND)	71	35	2.462	1.316

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Người lập:

Người duyệt:

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

	Mã số	Thuyết minh	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
Lợi nhuận kế toán trước thuế	01		4.446.403	3.226.729
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao và phân bổ	02		2.379.260	1.814.926
Các khoản dự phòng	03		124.986	144.193
Lỗi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		23.324	17.866
Lãi từ các hoạt động đầu tư	05		(1.666.453)	(1.798.838)
Chi phí lãi vay	06		3.112.480	2.425.305
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		8.420.000	5.830.181
Giảm các khoản phải thu và tài sản khác	09		224.311	89.060
(Tăng)/giảm hàng tồn kho	10		(1.025.916)	283.372
Tăng các khoản phải trả và nợ phải trả khác	11		473.569	1.270.210
Tăng chi phí trả trước	12		(105.699)	(18.263)
			7.986.265	7.454.560
Tiền lãi vay đã trả	14		(2.958.543)	(2.318.538)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(895.387)	(1.306.820)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17		(13.734)	(6.430)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		4.118.601	3.822.772
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(2.920.583)	(3.856.825)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		13.292	6.087
Tiền chi cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	23		(94.467.254)	(62.229.339)
Tiền thu từ các khoản cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	24		101.946.046	57.373.597
Tiền chi đầu tư	25		(25.071.491)	(3.708.222)
Tiền thu từ thanh lý các khoản đầu tư	26		218.701	3.536.943
Tiền thu lãi tiền gửi, cổ tức và thu nhập khác	27		1.116.662	767.707
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(19.164.627)	(8.110.052)

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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu và góp vốn từ cổ đông không kiểm soát	31		15.579.566	264.123
Tiền chi mua lại các công cụ vốn chủ sở hữu và cổ phiếu quỹ	32		(908.037)	-
Tiền thu từ đi vay	33		29.017.143	39.553.432
Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(23.625.559)	(31.741.770)
Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		(14.155)	-
Tiền chi trả cổ tức cho cổ đông không kiểm soát của các công ty con	36		(177.474)	(640.430)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		19.871.484	7.435.355
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20 + 30 + 40)	50		4.825.458	3.148.075
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		8.324.476	5.166.415
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái	61		(996)	9.986
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm (70 = 50 + 60 + 61)	70	6	13.148.938	8.324.476

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Người lập:

Người duyệt:

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

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 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 kinh tế tại	
				31/12/2016	1/1/2016
Công ty con sở hữu trực tiếp					
1	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings (“MCH”)	Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	85,7%	100,0%
2	Công ty Cổ Phần Tầm Nhìn Masan (“MH”)	Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 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 (trước đây là Công ty TNHH Masan Nutri-Science) (“MNS”)	Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	89,4%	99,9%
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, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	100,0%
2	Công ty TNHH Masan Master Brewer (“MMBr”)	(i) Kinh doanh bia và nước giải khát	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	100,0%

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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 kinh tế tại	
				31/12/2016	1/1/2016
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%	100,0%
4	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Brewery HG (“MBHG”)	(i) Sản xuất bia và nước giải khát	Khu Công nghiệp Sông Hậu, Xã Đông Phú, Huyện Châu Thành, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	57,1%	100,0%
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, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	57,1%	100,0%
6	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan (“MSC”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	83,1%	77,8%
7	Công ty TNHH Một Thành viên Thực phẩm Masan (“MSF”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	83,1%	77,8%
8	Masan Consumer (Thailand) Limited (“MTH”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 4, Đường Amnuay Songkhram Road, Phường Tanon Nakornchaisri, Quận Dusit, Bangkok, Thái Lan	83,1%	-
9	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, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	83,1%	77,8%
10	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	83,1%	77,8%
11	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	83,1%	77,8%
12	Công ty Cổ phần Ma San PQ (“MPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tơ, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	83,1%	73,5%
13	Công ty TNHH Một Thành viên Nam Ngư Phú Quốc (“NPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tơ, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	83,1%	-

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích kinh tế tại	
				31/12/2016	1/1/2016
14	Công ty Cổ phần VinaCafé Biên Hòa (“VCF”)	(i) Sản xuất đồ uống	Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	56,9%	41,4%
15	Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại CDN (“CDN”)	(i) Sản xuất và phân phối đồ uống	Số 10 Đường Nội Bộ Hưng Gia 2, Phường Tân Phong, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	48,4%	-
16	Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo (“VHC”)	(i) Sản xuất đồ uống	Thôn Vĩnh Sơn, Xã Vĩnh Hảo, Huyện Tuy Phong, Tỉnh Bình Thuận, Việt Nam	73,6%	49,7%
17	Công ty Cổ phần TM DV & SX 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	73,6%	49,7%
18	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Beverage (“MSB”)	(i) Sản xuất và phân phối đồ uống	Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	83,1%	77,8%
19	Công ty TNHH Một Thành viên Masan ĐN (“MDN”)	(i) Sản xuất gia vị, thực phẩm tiện lợi và bao bì	Đường số 7, Khu Công nghiệp Hòa Khánh, Phường Hòa Khánh Bắc, Quận Liên Chiểu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam	83,1%	77,8%
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 Năm Cam – Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Long, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	83,1%	77,8%
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	83,1%	77,8%
22	Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn (“SNF”)	(i) Sản xuất và kinh doanh thực phẩm tiện lợi	Lô K4, Đường số 2, Khu Công nghiệp Sóng Thần 2, Huyện Dĩ An, Thị trấn Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	83,1%	77,8%
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	54,6%	50,6%
24	Công ty TNHH Mapleleaf (“ML”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 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 (“MR”)	(ii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	93,8%	72,7%

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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 kinh tế tại	
				31/12/2016	1/1/2016
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, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	93,8%	72,7%
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, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	93,8%	72,7%
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	93,8%	72,7%
29	Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C.Starck (“NPHCS”)	(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	47,8%	37,1%
30	Công ty TNHH Kenji (“Kenji”)	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngõ Đức Kế, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	89,4%	99,9%
31	Công ty TNHH Shika (“Shika”)	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngõ Đức Kế, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	89,4%	99,9%
32	Công ty Cổ phần Meiji (“Meiji”)	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	89,4%	99,9%
33	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	89,4%	70,0%
34	Công ty Liên doanh Dinh dưỡng Thủy sản Quốc tế (“ANCO Vĩnh Long”)	(iii) Đạm động vật	Khu 4, Tuyến Công nghiệp Cổ Chiên, Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long, Việt Nam	89,4%	70,0%
35	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	89,4%	70,0%

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích kinh tế tại	
				31/12/2016	1/1/2016
36	Công ty TNHH Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Thái Nguyên (“ANCO Thái Nguyên”)	(iii) Đạm động vật	Lô B5-B6, Khu Công nghiệp Trung Thành, Huyện Trung Thành, Thị xã Phổ Yên, tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	89,4%	70,0%
37	Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Tiền Giang (“ANCO 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	89,4%	70,0%
38	Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Nghệ An (“ANCO Nghệ An”)	(iii) Đạm động vật	Khu C, Khu Công nghiệp Nam Cấn, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Xá, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	89,4%	70,0%
39	Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Hậu Giang (“ANCO Hậu Giang”)	(iii) Đạm động vật	Khu Công nghiệp Tân Phú Thạch – Giai đoạn 1, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	89,4%	70,0%
40	Công ty TNHH Masan Nutri-Farm (“MNF”)	(iii) Chăn nuôi lợn	Lô A4, Đường số 2, Khu Công nghiệp Sông mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	89,4%	-
41	Công ty TNHH Masan Nutri-Farm (N.A) (“MNF N.A”)	(iii) Chăn nuôi lợn	Làng Côn Sơn, Xã Hạ Sơn, Huyện Quỳnh Hợp, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	89,4%	-
42	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	67,2%	68,6%
43	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	67,2%	68,6%
44	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	67,2%	68,6%
45	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Proconco Hưng Yên (trước đây là Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Toàn Lợi) (“Proconco Hưng Yên”)	(iii) Đạm động vật	Thôn Yên Phú, Xã Giai Phạm, Huyện Yên Mỹ, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam	67,2%	68,6%

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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	Tỷ lệ lợi ích kinh tế tại	
			31/12/2016	1/1/2016
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 Lộc Khang (“Lộc Khang”)	(v) Đạm động vật	-	26,2%
4	Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình (“Abattoir”)	(v) Đạm động vật	25,0%	25,0%
5	Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai (“Donatraco”)	(v) Đạm động vật	21,3%	21,3%
6	Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản (“Vissan”)	(v) Sản xuất thực phẩm và bán lẻ	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 kinh tế phản ánh tỷ lệ các lợi ích kinh tế 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.

(*) Đối với Techcombank, xem Thuyết minh 7(b)(*).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, Tập đoàn có 10.187 nhân viên (1/1/2016: 9.754 nhân viên).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(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.

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

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”).

3. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

Sau đây là các 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 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 số 01 Chuẩn mực chung và Chuẩn mực Kế toán 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 cấu trúc của Tập đoàn hiện tại đã tồn tại xuyên suốt toàn bộ giai đoạn 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.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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 kinh doanh của công ty. Sự ảnh hưởng đáng kể này được giả định tồn tại khi Tập đoàn nắm giữ từ 20,0% đến 50,0% quyền biểu quyết của một công ty khác. Công ty liên kết được hạch toán 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

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)

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 trong tương lai 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.

(v) Lợi ích cổ đông không kiểm soát

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 thặng dư thì khoản chênh lệch được ghi nhận vào vốn khác thuộc vốn chủ sở hữu.

(vi) Các giao dịch được loại trừ khi hợp nhất

Các 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 đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu được trừ vào khoản đầu tư trong phạm vi lợi ích của Tập đoàn tại đơn vị nhận đầu tư.

(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 của ngân hàng thương mại nơi Công ty hoặc các công ty con thường xuyên có giao dịch tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

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 các hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND theo tỷ giá hối đoái tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Thu nhập và chi phí của các hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND theo tỷ giá hối đoái tại ngày giao dịch.

Các chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do việc quy đổi các hoạt động ở nước ngoài được ghi nhận vào khoản mục “Chênh lệch Tỷ giá Hối đoái” thuộc nguồn vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán.

(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 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 ước tính.

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, 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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

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 tính 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.

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 - 10 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.

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)

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 2(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;
- 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 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 tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 4 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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

sản cố định vô hình và được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ 10 đến 20 năm.

(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 tính 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 tính 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 trình bày 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. Tiền cấp quyền khai thác mỏ được tính 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 tính 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 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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

kinh doanh và các chi phí triển khai liên quan đến việc khai thác sau đó sẽ được vốn hóa sau khi cân 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:

- Khi Tập đoàn chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai;
- Khi có thể xác định được thành phần của phần thân quặng mà khả năng tiếp cận đã được cải thiện; và
- Khi các chi phí phát sinh có thể được tính toán được một cách đáng tin cậy.

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)

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 tính 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 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 42 đến 50 năm.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(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 là 20 năm.

(v) **Trục in, công cụ và dụng cụ**

Trục in, công cụ và dụng cụ được phản ánh theo nguyên giá và được tính phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn sử dụng là từ 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 tính phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong 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 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 trong và ngoài nước 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).

(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 tính 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 khoáng sản

Theo quy định của Luật Khoáng sản năm 2010, một công ty con của Công ty có nghĩa vụ nộp cho Nhà nước lệ phí

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

của quyền khai thác khoáng sản. Tiền cấp quyền khai thác khoáng sản được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại nhân với giá khoáng sản 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. Tiền cấp quyền khai thác khoáng sản được ghi nhận là tài sản cố định vô hình.

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, thể hiện một phần chi phí để thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ hoạt động. Chi phí đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ đã vốn hóa được ghi nhận vào tài sản khai thác khoáng 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 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 mức lương hiện tại của nhân viên và thời gian họ làm việc.

Khoản dự phòng trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 được lập dựa trên số năm làm việc của nhân viên, là tổng thời gian làm việc thực tế trừ đi 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 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

(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) **Công cụ tài chính phái sinh**

Tập đoàn nắm giữ các công cụ tài chính phái sinh để phòng ngừa rủi ro biến động giá nguyên vật liệu. Các công cụ tài chính phái sinh được ghi nhận trên bảng cân đối kế toán theo giá gốc tại ngày ký kết hợp đồng. Lãi hoặc lỗ công cụ tài chính phái sinh đã thực hiện được ghi nhận là doanh thu hoạt động tài chính hoặc chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

(q) **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.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

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.

(r) Vốn chủ sở hữu

(i) Vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần

Cổ phiếu phổ thông được ghi nhận theo mệnh giá. Phần chênh lệch tăng do phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá được ghi nhận vào thặng dư vốn cổ phần. Chi phí liên quan trực tiếp đến việc phát hành cổ phiếu, trừ đi ảnh hưởng thuế, được ghi giảm 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, trừ đi thuế, 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.

(s) 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.

(t) Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính

(i) Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng và cho vay, lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái và lãi công cụ tài chính phái sinh đã thực hiện. Thu nhập lãi được ghi nhận theo tỷ lệ tương ứng với thời gian dựa trên số dư gốc và lãi suất áp dụng.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

(ii) Chi phí tài chính

Chi phí tài chính bao gồm chi phí lãi vay, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái và lỗ công cụ tài chính phái sinh đã thực hiện. 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.

(u) 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.

(v) 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 năm 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.

(w) 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 cơ bản của Tập đoàn là dựa theo các bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh.

(x) 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.

(y) Chi trả bằng cổ phiếu

Cổ phiếu phát hành cho nhân viên được ghi nhận theo mệnh giá.

4. BÁO CÁO CHIA THEO BỘ PHẬN KINH DOANH

Tập đoàn có ba 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
- Nông nghiệp tiêu dùng: chăn nuôi lợn, sản xuất đạm động vật và thực phẩm; và bán lẻ
- Kinh doanh khác: Khai thác mỏ và chế biến khoáng sản; các dịch vụ tài chính

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(a) Báo cáo theo bộ phận kinh doanh

	Thực phẩm và đồ uống		Nông nghiệp tiêu dùng		Kinh doanh khác		Tổng	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Doanh thu của bộ phận	14.825.581	13.916.891	24.422.665	14.053.644	4.048.818	2.657.875	43.297.064	30.628.410
Lợi nhuận gộp của bộ phận	6.493.420	6.095.489	5.280.238	2.916.623	1.156.427	796.512	12.930.085	9.808.624
Kết quả kinh doanh của bộ phận	2.661.566	2.245.496	1.937.434	782.474	944.886	164.636	5.543.886	3.192.606
Chi phí không phân bổ							(1.771.389)	(665.356)
Lợi nhuận thuần							3.772.497	2.527.250

Trong bộ phận Kinh doanh khác, Doanh thu và Lợi nhuận gộp của bộ phận đến từ các hoạt động Khai thác mỏ và Chế biến khoáng sản. Ngoài các hoạt động Khai thác mỏ và Chế biến khoáng sản, Kết quả kinh doanh của bộ phận Kinh doanh khác bao gồm thu nhập Dịch vụ Tài chính đến từ phần lãi được chia của Techcombank, như trình bày trong Thuyết minh 7.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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		Nông nghiệp tiêu dùng		Kinh doanh khác		Tổng	
	31/12/2016	1/1/2016	31/12/2016	1/1/2016	31/12/2016	1/1/2016	31/12/2016	1/1/2016
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản của bộ phận	18.198.152	19.431.822	18.168.377	14.766.478	35.231.122	34.546.124	71.597.651	68.744.424
Tài sản không phân bổ							1.441.387	3.105.276
Tổng tài sản							73.039.038	71.849.700
Nợ phải trả của bộ phận	5.703.114	5.368.413	12.581.924	7.804.983	13.451.049	13.454.736	31.736.087	26.628.132
Nợ phải trả không phân bổ							20.990.326	18.112.522
Tổng nợ phải trả							52.726.413	44.740.654

	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi tiêu vốn	989.112	1.865.381	746.033	194.788	1.178.946	1.796.516	2.914.091	3.856.685
Chi tiêu vốn không phân bổ					6.492	140	6.492	140
Chi phí khấu hao	507.777	380.125	221.434	102.062	937.251	770.150	1.666.462	1.252.337
Chi phí khấu hao không phân bổ					2.692	4.883	2.692	4.883
Chi phí phân bổ	350.871	455.809	401.729	247.772	196.030	115.780	948.630	819.361
Chi phí phân bổ không phân bổ					48.051	4.500	48.051	4.500

Một số thông tin báo cáo bộ phận cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015 đã được phân loại lại để phù hợp với cách trình bày năm hiện hành.

(b) Bộ phận chia theo vùng địa lý

Trong các năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015, Tập đoàn chỉ tập trung hoạt động kinh doanh trong một vùng địa lý là Việt Nam.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

5. HỢP NHẤT KINH DOANH

Mua Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại CDN (“CDN”) Trong tháng 5 năm 2016, VCF, một công ty con của Công ty, đã hoàn tất việc mua 85,0% lợi ích vốn chủ sở hữu của CDN với tổng khoản thanh toán là 35.000 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Việc mua cổ phần này giúp Công ty nắm giữ 48,4% lợi ích vốn chủ sở hữu thực tế trong CDN tại ngày 31 tháng 12 năm 2016.

Việc mua lại này có ảnh hưởng tới tài sản và nợ phải trả của Tập đoàn tại ngày mua như sau:

	Giá trị ghi sổ trước thời điểm mua Triệu VND	Các điều chỉnh giá trị hợp lý Triệu VND	Giá trị ghi nhận tại thời điểm mua Triệu VND
Tiền và các khoản tương đương tiền	23,444	-	23,444
Phải thu của khách hàng	362	-	362
Trả trước cho người bán	20,894	-	20,894
Phải thu khác	394	-	394
Hàng tồn kho	4,438	-	4,438
Tài sản ngắn hạn khác	3,186	-	3,186
Tài sản cố định hữu hình	8,023	-	8,023
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	513	-	513
Chi phí trả trước dài hạn	1,203	-	1,203
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	29	-	29
Nợ ngắn hạn	(3,281)	-	(3,281)
Vay ngắn hạn	(50,000)	-	(50,000)
Tài sản thuần có thể xác định được	9,205	-	9,205
Tổng tài sản thuần mua được			7,824
Lợi thế thương mại phát sinh từ việc mua lại (Thuyết minh 16)			27,176
Khoản thanh toán cho việc mua lại			35,000
Khoản tiền thu được			(23,444)
Tiền thuần chi ra			11,556

Lợi thế thương mại được ghi nhận từ việc mua lại liên quan chủ yếu đến khả năng hiệp lực mà Ban Tổng Giám đốc kỳ vọng đạt được từ việc hợp nhất CDN vào hoạt động kinh doanh hiện tại của Tập đoàn.

Việc mua lại phát sinh trong tháng 5 năm 2016. Do đó, việc đóng góp doanh thu và lỗ sau thuế của hoạt động kinh doanh được mua vào kết quả hoạt động kinh doanh của Tập đoàn cho giai đoạn từ ngày mua đến ngày 31 tháng 12 năm 2016 là không đáng kể.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

6. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Tiền mặt	3,712	8,379
Tiền gửi ngân hàng	937,228	909,225
Tiền đang chuyển	378	1,052
Các khoản tương đương tiền	12,207,620	7,405,820
	13,148,938	8,324,476

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.

7. ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Đầu tư tài chính ngắn hạn		
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (a)	1,771,012	293,990
Đầu tư tài chính dài hạn		
Đầu tư vào các công ty liên kết (b)	12,219,056	9,124,149
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác (c)	21,646	21,646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-	(912)
	12,240,702	9,144,883

(a) **Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn**
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo 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.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(b) Đầu tư vào các công ty liên kết

	31/12/2016					1/1/2016				
	% sở hữu	% quyền biểu quyết	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	% sở hữu	% quyền biểu quyết	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Techcombank”) (*)	19.5%	19.5%	9,807,843	-	(**)	19.5%	19.5%	8,838,067	-	(**)
Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex (“Cholimex”)	32.8%	32.8%	249,392	-	(**)	32.8%	32.8%	254,802	-	(**)
Công ty Cổ phần Bao bì Thuận Phát (“Thuận Phát”)	25.0%	25.0%	9,299	-	(**)	25.0%	25.0%	8,954	-	(**)
Công ty Cổ phần Lộc Khang (“Lộc Khang”)	-	-	-	-	-	26.2%	26.2%	5,016	-	(**)
Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình (“Abattoir”)	25.0%	25.0%	7,545	-	(**)	25.0%	25.0%	8,508	-	(**)
Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai (“Donatraco”)	21.3%	21.3%	9,487	-	(**)	21.3%	21.3%	8,802	-	(**)
Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản (“Vissan”)	24.9%	24.9%	2,135,490	-	(**)	-	-	-	-	-
			12,219,056	-	(**)			9,124,149	-	(**)

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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 của các khoản đầu tư vào các công ty liên kết trong năm như sau:

	Techcombank Triệu VND	Cholimex Triệu VND	Thuan Phat Triệu VND	Loc Khang Triệu VND	Abattoir Triệu VND	Donatraco Triệu VND	Vissan Triệu VND	Total Triệu VND
Số dư đầu năm	8,838,067	254,802	8,954	5,016	8,508	8,802	-	9,124,149
Tăng đầu tư trong năm	-	-	-	-	-	-	2,135,490	2,135,490
Phản lãi/(lỗ) phát sinh sau ngày đầu tư được chia từ các công ty liên kết	969,776	6,648	1,571	(534)	1,537	940	-	979,938
Cổ tức	-	(12,058)	(1,226)	(956)	(2,500)	(255)	-	(16,995)
Thanh lý	-	-	-	(3,526)	-	-	-	(3,526)
Số dư cuối năm	9,807,843	249,392	9,299	-	7,545	9,487	2,135,490	12,219,056

(*) Khoản đầu tư vào Techcombank phản ánh khoản đầu tư 30,4% (1/1/2016: 30,4%) lợi ích kinh tế thực tế trong Techcombank tại ngày 31 tháng 12 năm 2016. Lợi ích kinh tế thực tế của Tập đoàn bao gồm 12,0% lợi ích từ đầu tư trực tiếp (sau ảnh hưởng thuần từ suy giảm do trái phiếu chuyển đổi của 15,0% lợi ích vốn chủ sở hữu hiện hành), 3,7% lợi ích từ đầu tư gián tiếp thông qua Công ty TNHH Mapleleaf (sau ảnh hưởng thuần từ suy giảm do trái phiếu chuyển đổi của 4,5% vốn chủ sở hữu hiện hành), và 14,7% lợi ích thông qua trái phiếu chuyển đổi kỳ hạn 10 năm phát hành bởi Techcombank mà Công ty đã đồng ý chuyển đổi một cách bắt buộc và không thể hủy ngang trong thời hạn chuyển đổi, theo các quy định pháp lý và các thông lệ được chấp thuận.

(**) Không có thông tin về giá trị hợp lý của những khoản đầu tư này tại ngày lập báo cáo.

Trong năm, Tập đoàn đã mua 24,9% cổ phần của Vissan với số tiền là 2.135 tỷ VND.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(c) Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác

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

	31/12/2016				1/1/2016				
	% sở hữu	% quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	% sở hữu	% quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND
Công ty PTSC Cảng Đình Vũ	5.9%	5.9%	21,646	-	(*)	5.9%	5.9%	21,646	(912)

(*) Không có thông tin về giá trị hợp lý của khoản đầu tư này tại ngày lập báo cáo.

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

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Số dư đầu năm	912	-
Tăng dự phòng trong năm	-	912
Hoàn nhập	(912)	-
Số dư cuối năm	-	912

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

- (d) Các giao dịch của các công ty con trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 – các giao dịch với cổ đông không kiểm soát
- (i) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MCH
- Trong tháng 1 năm 2016, Singha Asia Holdings Pte. Ltd. (“Singha”) đã đầu tư 14.317.297 triệu VND vào MCH và MB để nắm giữ lợi ích vốn chủ sở hữu lần lượt là 14,3% và 33,3%.

Thêm vào đó, trong tháng 1, tháng 7 và tháng 9 năm 2016, MCH đã tăng lợi ích vốn chủ sở hữu nắm giữ trong MSC từ 77,8% lên 97,0% thông qua việc mua lại cổ phiếu của cổ đông không kiểm soát với tổng khoản thanh toán là 17.896.285 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch.

Các giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của Công ty trong MCH, MSC và MB đã thay đổi tương ứng thành 85,7% (1/1/2016: 100%), 83,1% (1/1/2016: 77,8%) và 57,1% (1/1/2016: 100%), dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tiền đã nhận	14,317,297
Tài sản thuần bị suy giảm	(510,302)
Chi phí mua bằng tiền	(17,896,285)
Tài sản thuần tăng thêm	2,310,366
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(1,778,924)

Theo như Thỏa thuận giữa 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.

Trong tháng 1 và tháng 4 năm 2016, MSB đã mua 3.223.929 cổ phiếu của VHC với tổng khoản thanh toán là 137.197 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của MSB trong VHC đã tăng 24,6% lên 88,6%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(137.197)
Tài sản thuần tăng thêm	136.291
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(906)

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Trong tháng 2 và tháng 12 năm 2016, MSB đã mua 4.054.863 cổ phiếu của VCF với tổng khoản thanh toán là 665.785 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của MSB trong VCF đã tăng 15,3% lên 68,5%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(665.785)
Tài sản thuần tăng thêm	392.661
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(273,124)

Trong tháng 2 năm 2016, MSB cũng đã mua 54.100 cổ phiếu của QNW với tổng khoản thanh toán là 623 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của MSB trong QNW đã tăng 0,7% lên 65,7%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(623)
Tài sản thuần tăng thêm	1,243
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	620

Trong tháng 6 năm 2016, 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, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu đã phát hành theo mệnh giá, đã bao gồm chi phí giao dịch	30,000
Tài sản thuần bị suy giảm	(50,035)
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(20,035)

Trong tháng 10 năm 2016, MSF đã mua 384.980 cổ phiếu của MPQ với tổng khoản thanh toán là 5.964 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của MSF trong MPQ đã tăng 5,5% lên 99,9%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(5,964)
Tài sản thuần tăng thêm	4,292
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(1,672)

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

(ii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MNS

Trong tháng 3, tháng 4, tháng 6 và tháng 12 năm 2016, Công ty đã bán 10,6% lợi ích vốn chủ sở hữu trong MNS với số tiền là 211.051 triệu VND, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tiền đã nhận	211,051
Tài sản thuần bị suy giảm	(270,438)
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(59,387)

Trong tháng 1 năm 2016, Kenji đã mua 10.412.088 cổ phiếu của Proconco với tổng khoản thanh toán là 283.209 triệu VND, đã bao gồm chi phí giao dịch. Giao dịch này dẫn đến lợi ích kinh tế của Công ty trong Proconco đã tăng 6,6% lên 75,2%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(283,209)
Tài sản thuần tăng thêm	392,580
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	109,371

Trong tháng 5 năm 2016, MNS đã mua 30,0% lợi ích vốn chủ sở hữu của ANCO (tăng lợi ích vốn chủ sở hữu của MNS trong ANCO lên 99,9%) với tổng khoản thanh toán là 1.447.336 triệu VND, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(1,447,336)
Tài sản thuần tăng thêm	1,363,196
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(84,140)

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(iii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MR

Công ty con của Công ty, MH, là công ty mẹ của MR, đã mua lợi ích cổ đông không kiểm soát trong MR với giá mỗi cổ phiếu là 15.500 VND, nhằm tăng lợi ích kinh tế của MH trong MR từ 72,7% lên 93,8%, dẫn đến ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Chi phí mua bằng tiền	(2,348,014)
Tài sản thuần tăng thêm	2,395,883
Chênh lệch được ghi nhận trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	47,869

Trong giao dịch này, MH mua cổ phần của MR từ MRC Ltd, một cổ đông thiểu số trước đây của MR, nắm giữ 20,0% cổ phần trong MR với số tiền là 2.234.635 triệu VND bằng tiền mặt. Công ty đã ký một thỏa thuận với MRC Ltd, cho phép MRC Ltd mua 12.000.000 cổ phiếu của Công ty với giá mỗi cổ phiếu là 95.000 VND (Thuyết minh 23), 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% (Thuyết minh 20(**)(a)). 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. Sau cùng, 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. Quyền chọn này chỉ được thực hiện trong trường hợp MRC Ltd gửi thông báo thanh toán cho khoản vay trên, sẽ đến hạn sau hai năm kể từ ngày giải ngân. Số lượng cổ phiếu được mua sẽ được tính dựa trên tỷ lệ số tiền vay đã thanh toán trên tổng số 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.

(e) Các giao dịch trọng yếu trong các công ty con trong những năm trước

Trong năm 2014, MCH đã cấp quyền mua lợi ích vốn chủ sở hữu trong MCH với số tiền là 525.900 triệu VND cho PENM III Germany Gmbh & Co. Kg tại giá đã được thỏa thuận trước và có thể được thực hiện sau 4 năm. MCH có thể tất toán bằng cách phát hành tăng vốn của MCH hoặc Công ty hoặc các bên liên quan khác có thể bàn giao lợi ích kinh tế tương ứng trong MCH.

Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MR

Tại ngày 25 tháng 1 năm 2013, BI Private Equity New Market III K/S (“PENM II”) đã đăng ký mua 15.902.430 cổ phiếu ưu đãi chuyển đổi bắt buộc của MR với số tiền là 520.709 triệu VND. Bên nắm giữ các cổ phiếu ưu đãi chuyển đổi bắt buộc này sẽ được trả cổ tức hàng năm cố định dao động từ 3,0% đến 10,0% trên vốn gốc và các cổ phiếu ưu đãi này bắt buộc phải chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông trong vòng 4 năm. Các cổ phiếu ưu đãi này cũng cho PENM II quyền được nhận cổ tức công bố cho các cổ đông phổ thông tương ứng với tỷ lệ cổ phần nắm giữ và sẽ tự động chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông trong trường hợp MR bị giải thể.

Như một phần của hợp đồng, MR có khả năng thực thi chuyển đổi hoặc bắt buộc chuyển đổi cổ phiếu ưu đãi thành cổ phiếu phổ thông theo như điều khoản quy định.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

8. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, 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 20).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, trong khoản trả trước cho người bán có 155.330 triệu VND (1/1/2016: 200.850 triệu VND) liên quan đến khoản trả trước cho chi phí xây dựng cơ bản dở dang.

Phải thu về cho vay bao gồm:

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Phải thu về cho vay ngắn hạn		
Phải thu từ hoạt động đầu tư cho vay khác (*)	-	762,400
Phải thu về cho vay dài hạn		
Phải thu từ hoạt động đầu tư cho vay khác (*)	369,700	8,563,114

(*) Các khoản phải thu về cho vay ngắn hạn và dài hạn, là kết quả từ hoạt động quản lý dòng tiền của Tập đoàn nhằm tối đa hóa thu nhập tài chính từ các tài sản có tính thanh khoản cao. Trong năm 2016, 10.449.214 triệu VND của các khoản phải thu về cho vay ngắn hạn và dài hạn này đã được thu hồi.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, khoản phải thu về cho vay dài hạn hưởng lãi suất năm là 6,5%. Khoản cho vay sẽ đáo hạn vào năm 2018 và tiền lãi sẽ được thanh toán vào ngày đáo hạn, trừ khi được hoàn trả sớm hơn.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Phải thu khác bao gồm:	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Phải thu ngắn hạn khác		
Phải thu từ việc bán các khoản bồi thường	503,533	377,208
Phải thu phi thương mại từ một bên liên quan (**)	142,244	142,244
Ký quỹ ngắn hạn	13,623	46,820
Lãi tiền gửi ngân hàng phải thu	33,837	11,773
Phải thu từ các dịch vụ	11,547	11,547
Tạm ứng	6,523	7,359
Phải thu khác	27,793	44,647
	739,100	641,598
Phải thu dài hạn khác		
Ký quỹ dài hạn	51,794	45,836
Lãi từ các hoạt động đầu tư cho vay phải thu	38,590	440,103
Phải thu khác (***)	1,356,983	1,383,086
	1,447,367	1,869,025

(**) Khoản phải thu phi thương mại ngắn hạn từ Công ty Cổ phần Masan không được đảm bảo, không chịu lãi và có thể thu hồi khi yêu cầu.

(***) 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 có thể được cân trừ với tiền thuê đất hàng năm.

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

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Số dư đầu năm	28,589	2,064
Tăng do mua một công ty con	-	24,864
Tăng dự phòng trong năm	20,073	3,169
Sử dụng dự phòng trong năm	(58)	(599)
Hoàn nhập	(7,396)	(909)
Số dư cuối năm	41,208	28,589

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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. HÀNG TỒN KHO

	31/12/2016		1/1/2016	
	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND
Hàng mua đang đi đường	998,780	-	912,443	-
Nguyên vật liệu	2,800,811	(23,652)	1,939,680	(10,283)
Công cụ và dụng cụ	640,308	-	699,637	-
Sản phẩm dở dang	152,539	-	168,151	-
Thành phẩm	761,800	(3,513)	705,969	(5,906)
Hàng hóa	17,123	-	4,453	(434)
Hàng gửi đi bán	45,335	-	4,259	-
	5,416,696	(27,165)	4,434,592	(16,623)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, 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 20).

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

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Số dư đầu năm	16,623	22,318
Tăng dự phòng trong năm	63,172	94,987
Sử dụng dự phòng trong năm	(48,250)	(99,505)
Hoàn nhập	(4,380)	(1,177)
Số dư cuối năm	27,165	16,623

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

10. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	Tài sản khai khoáng Triệu VND	Nhà cửa và vật kiến trúc Triệu VND	Nâng cấp tài sản thuê Triệu VND	Thiết bị văn phòng Triệu VND	Máy móc và thiết bị Triệu VND	Phương tiện vận chuyển Triệu VND	Tổng Triệu VND
Nguyên giá							
Số dư đầu năm	5,026,292	3,910,138	25,761	114,168	13,396,141	124,632	22,597,132
Tăng do mua một công ty con (Thuyết minh 5)	-	-	-	67	7,432	524	8,023
Tăng trong năm	-	5,005	-	3,094	24,132	10,428	42,659
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	2,097,913	58,428	16,139	2,783,152	12,114	4,967,746
Chuyển sang chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	(25)	-	(25)
Chuyển (sang)/từ chi phí trả trước dài hạn	-	(1,624)	-	-	3,133	-	1,509
Thanh lý	-	(4,923)	-	(3,560)	(17,416)	(19,943)	(45,842)
Phân loại lại	-	(3,544)	56	5	6,398	2,658	5,573
Số dư cuối năm	5,026,292	6,002,965	84,245	129,913	16,202,947	130,413	27,576,775

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

	Tài sản khai khoáng Triệu VND	Nhà cửa và vật kiến trúc Triệu VND	Nâng cấp tài sản thuê Triệu VND	Thiết bị văn phòng Triệu VND	Máy móc và thiết bị Triệu VND	Phương tiện vận chuyển Triệu VND	Tổng Triệu VND
Giá trị hao mòn lũy kế							
Số dư đầu năm	311,133	375,659	23,813	46,448	1,839,939	35,078	2,632,070
Khấu hao trong năm	197,289	315,290	11,440	22,679	1,088,527	25,200	1,660,425
Chuyển sang chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	(22)	-	(22)
Thanh lý	-	(4,465)	-	(3,496)	(14,770)	(15,806)	(38,537)
Phân loại lại	-	(610)	822	1,087	1,498	2,776	5,573
Số dư cuối năm	508,422	685,874	36,075	66,718	2,915,172	47,248	4,259,509
Giá trị còn lại							
Số dư đầu năm	4,715,159	3,534,479	1,948	67,720	11,556,202	89,554	19,965,062
Số dư cuối năm	4,517,870	5,317,091	48,170	63,195	13,287,775	83,165	23,317,266

Trong tài sản cố định hữu hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 có các tài sản có nguyên giá 746.785 triệu VND (1/1/2016: 226.792 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Không có tài sản cố định hữu hình không được sử dụng và chờ thanh lý tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 (1/1/2016: 2.555 triệu VND).

Giá trị còn lại của thiết bị tạm thời không sử dụng trong tài sản cố định hữu hình là 11.261 triệu VND tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 (1/1/2016: 64.989 triệu VND).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, tài sản cố định hữu hình với giá trị ghi sổ là 836.939 triệu VND (1/1/2016: 936.938 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con và 12.977.974 triệu VND (1/1/2016: 10.976.469 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 20).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

11. TÀI SẢN CÓ 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	35,893
Khấu hao trong năm	13,460
Số dư cuối năm	49,353
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	31,407
Số dư cuối năm	17,947

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 20).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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. TÀI SẢN CÓ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Quyền sử dụng đất Triệu VND	Phần mềm vi tính Triệu VND	Thương hiệu Triệu VND	Quan hệ khách hàng Triệu VND	Tài nguyên nước khoáng Triệu VND	Quyền khai thác mỏ Công nghệ Triệu VND	Quyền khai thác nước khoáng Triệu VND	Tổng Triệu VND
Nguyên giá								
Số dư đầu năm	307,357	353,793	2,412,583	3,074,214	412,698	588,373	669,433	88,408 7,906,859
Tăng trong năm	3,654	842	-	-	-	-	-	27,597 32,093
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	26,155	876	-	-	-	-	1,795 28,826
Chuyển từ chi phí trả trước dài hạn	21,758	-	-	-	-	-	-	- 21,758
Số dư cuối năm	332,769	380,790	2,413,459	3,074,214	412,698	588,373	669,433	117,800 7,989,536
Giá trị hao mòn lũy kế								
Số dư đầu năm	26,520	58,273	308,526	373,671	7,594	35,919	92,096	2,595 905,194
Khấu hao trong năm	10,075	44,189	151,363	197,279	21,934	30,550	138,143	5,223 598,756
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(693)	-	-	-	-	-	-	- (693)
Số dư cuối năm	35,902	102,462	459,889	570,950	29,528	66,469	230,239	7,818 1,503,257
Giá trị còn lại								
Số dư đầu năm	280,837	295,520	2,104,057	2,700,543	405,104	552,454	577,337	85,813 7,001,665
Số dư cuối năm	296,867	278,328	1,953,570	2,503,264	383,170	521,904	439,194	109,982 6,486,279

Trong tài sản cố định vô hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 có các tài sản cố nguyên giá 46.199 triệu VND (1/1/2016: 21.637 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, tài sản cố định vô hình với giá trị ghi sổ là 570.939 triệu VND (1/1/2016: 611.000 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 20).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

13. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Số dư đầu năm	5,480,035	3,811,051
Tăng do mua một công ty con (Thuyết minh 5)	513	223,192
Tăng trong năm	2,660,537	3,825,674
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(4,967,746)	(2,118,246)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình	(28,826)	(242,864)
Chuyển từ công cụ và dụng cụ	-	397
Chuyển sang chi phí trả trước ngắn hạn	(14,494)	(449)
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(769,143)	(17,874)
Thanh lý	(4,583)	(825)
Xóa sổ	(66)	(21)
Số dư cuối năm	2,356,227	5,480,035

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, chi phí xây dựng cơ bản dở dang với giá trị ghi sổ là 1.678.197 triệu VND (1/1/2016: 1.039.805 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 20).

Trong năm, chi phí đi vay được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang là 200.407 triệu VND (2015: 319.610 triệu VND) (Thuyết minh 37).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

	Tài sản khai khoáng Triệu VND	Chi phí trước hoạt động Triệu VND	Chi phí đất trả trước Triệu VND	Chi phí bồi thường đất Triệu VND	Trực in, công cụ và dụng cụ Triệu VND	Lợi thế kinh doanh từ cổ phần hóa Triệu VND	Chi phí khác Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	1,113,461	47,543	170,505	606,393	49,597	31,344	23,779	2,042,622
Tăng trong năm	104,324	-	42,065	-	54,281	-	141,647	342,317
Phân loại từ phải thu dài hạn	-	-	-	26,103	-	-	-	26,103
Tăng do mua một công ty con (Thuyết minh 5)	-	-	-	-	1,203	-	-	1,203
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	154,987	554,295	59,577	-	284	769,143
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	-	-	-	-	(1,509)	-	-	(1,509)
Chuyển từ/(sang) tài sản cố định vô hình	-	-	(26,250)	-	-	-	3,799	(22,451)
Chuyển từ/(sang) chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	3,696	-	(321)	3,375
Phân bổ trong năm	(66,876)	(21,724)	(14,752)	(66,937)	(63,243)	(3,134)	(49,909)	(286,575)
Tiền thuê đất trả trước được nhận lại	-	-	-	(4,178)	-	-	-	(4,178)
Phân loại lại	-	-	-	4,941	9,228	-	(14,169)	-
Thanh lý	-	-	-	-	(2)	-	-	(2)
Xóa sổ	-	-	(479)	-	-	-	-	(479)
Số dư cuối năm	1,150,909	25,819	326,076	1,120,617	112,828	28,210	105,110	2,869,569

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

15. 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

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại:		
Chi phí phải trả và dự phòng	306,554	208,541
Lãi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	6,718	5,196
Tổng tài sản thuế thu nhập hoãn lại	313,272	213,737
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả:		
Tài sản cố định hữu hình	(719,720)	(759,684)
Tài sản cố định vô hình	(854,124)	(933,069)
Tổng thuế thu nhập hoãn lại phải trả	(1,573,844)	(1,692,753)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả thuần	(1,260,572)	(1,479,016)

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

	Tăng từ hợp nhất kinh doanh 1/1/2016 Triệu VND	Được ghi nhận vào báo cáo kết quả (Thuyết minh 5) hoạt động kinh doanh hợp nhất Triệu VND	31/12/2016 Triệu VND
Chi phí phải trả và dự phòng	208,541	29	97,984
Lãi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	5,196	-	1,522
Tài sản cố định hữu hình	(759,684)	-	39,964
Tài sản cố định vô hình	(933,069)	-	78,945
	(1,479,016)	29	218,415

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

	31/12/2016 Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	1,088,675
Tăng do mua một công ty con (Thuyết minh 5)	27,176
Số dư cuối năm	1,115,851
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	259,998
Phân bổ trong năm	111,350
Số dư cuối năm	371,348
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	828,677
Số dư cuối năm	744,503

17. THUẾ

(a) Thuế phải nộp Nhà nước

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Thuế giá trị gia tăng	161,055	116,597
Thuế tiêu thụ đặc biệt	52,489	62,956
Thuế thu nhập doanh nghiệp	284,519	287,683
Thuế thu nhập cá nhân	41,996	31,682
Các loại thuế khác	6,050	5,614
	546,109	504,532

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

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

	1/1/2016 Triệu VND	Tăng do mua một công ty con Triệu VND	Phát sinh Triệu VND	Nộp/hoàn lại Triệu VND	Cần trừ/ phân loại lại Triệu VND	31/12/2016 Triệu VND
Thuế giá trị gia tăng	116,597	-	3,015,021	(572,402)	(2,398,161)	161,055
Thuế tiêu thụ đặc biệt	62,956	-	476,784	(487,251)	-	52,489
Thuế xuất nhập khẩu phải trả	-	-	363,681	(359,071)	(4,610)	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	287,683	-	892,321	(895,387)	(98)	284,519
Thuế thu nhập cá nhân	31,682	111	172,263	(159,647)	(2,413)	41,996
Các loại thuế khác	5,614	-	426,783	(425,194)	(1,153)	6,050
	504,532	111	5,346,853	(2,898,952)	(2,406,435)	546,109

(b) Thuế phải thu Nhà nước

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	398	398
Các loại thuế khác	11,392	20,998
	11,790	21,396

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Ngắn hạn		
Chi phí quảng cáo và khuyến mại	842,533	758,820
Chi phí lãi vay	571,195	481,026
Chiết khấu thương mại và chi phí hỗ trợ khách hàng truyền thống	973,440	445,632
Thuế và lệ phí tài nguyên môi trường	230,261	286,166
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang phải trả	136,537	148,815
Chi phí tư vấn	35,737	120,873
Thưởng và lương tháng 13	239,235	91,612
Mua hàng nhưng chưa nhận hóa đơn	36,370	67,475
Chi phí vận chuyển	108,590	62,304
Chi phí trưng bày và nghiên cứu thị trường	47,024	32,874
Thuế nhà thầu	1,917	11,363
Chi phí khác	233,553	368,961
	3,456,392	2,875,921
Dài hạn		
Chiết khấu thương mại	34,243	-
Chi phí khác	2,921	-
	37,164	-

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

19. PHẢI TRẢ KHÁC

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Phải trả ngắn hạn khác		
Cổ tức phải trả	2,453,263	54,480
Kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế	13,564	10,540
Nghĩa vụ phát hành cổ phiếu	-	60,561
Ký quỹ, ký cược ngắn hạn đã nhận	7,433	6,716
Phải trả cho cổ phần hóa một công ty con	-	81,605
Phải trả khác	53,733	184,571
	2,527,993	398,473
Phải trả dài hạn khác		
Ký quỹ, ký cược dài hạn đã nhận	28,470	22,804
Phải trả khác	2,465	75,009
	30,935	97,813

20. VAY, TRÁI PHIẾU VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Vay ngắn hạn (*)		
Vay ngắn hạn	7,947,513	5,302,490
Vay dài hạn đến hạn trả	670,827	3,064,135
	8,618,340	8,366,625
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn (**)		
Vay, trái phiếu và nợ thuê tài chính dài hạn	33,143,225	30,317,247
Khoản đến hạn trả trong vòng 12 tháng	(670,827)	(3,064,135)
Khoản đến hạn trả sau 12 tháng	32,472,398	27,253,112

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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 ngắn hạn

	1/1/2016	Biến động trong năm					31/12/2016
	Giá trị ghi sổ và số có khả năng trả nợ Triệu VND	Tăng do mua một công ty con (Thuyết minh 5) Triệu VND	Tăng Triệu VND	Hoàn trả Triệu VND	Phân loại lại từ các khoản vay dài hạn Triệu VND	Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện Triệu VND	Giá trị ghi sổ và số có khả năng trả nợ Triệu VND
Vay ngắn hạn	5,302,490	50,000	22,442,654	(19,871,217)	-	23,586	7,947,513
Vay dài hạn đến hạn trả	3,064,135	-	-	(2,757,837)	364,529	-	670,827
	8,366,625	50,000	22,442,654	(22,629,054)	364,529	23,586	8,618,340

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

	Loại tiền	Lãi suất năm	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Vay ngắn hạn				
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	4.4% - 8.0%	1,258,930	681,916
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	USD	3.5% - 5.1%	831,418	1,732,671
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	VND	4.4% - 5.0%	5,121,089	2,322,068
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	USD	1.5% - 2.0%	165,395	-
Khoản vay không đảm bảo	USD	6.0%	570,681	565,835
			7,947,513	5,302,490

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 1 tháng 1 năm 2016, các khoản vay ngân hàng được đảm bảo bằng các tài sản của Tập đoàn như sau:

- (i) 120 triệu cổ phiếu của MR.
- (ii) một phần hàng tồn kho và khoản phải thu ngắn hạn của một công ty con sở hữu gián tiếp.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

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

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Vay dài hạn (a)	1,091,862	961,867
Vay chuyển đổi (b)	567,960	567,960
Trái phiếu thường (c)	31,458,105	28,747,968
Nợ thuê tài chính (d)	25,298	39,452
	33,143,225	30,317,247

Điều khoản và điều kiện của các khoản vay và nợ dài hạn như sau:

	Loại tiền	Lãi suất năm	Năm đáo hạn	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
a. Vay dài hạn					
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	8.0% - 9.3%	2016-2020	293,512	961,867
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	USD	0%	2018	798,350	-
				1,091,862	961,867
b. Vay chuyển đổi					
Credit Suisse Ag	USD	9.6% - 10.8%	2017	567,960	567,960
c. Trái phiếu thường					
(bao gồm chi phí phát hành)	VND	7.0% - 10.2%	2020-2024	31,458,105	28,747,968
d. Nợ thuê tài chính					
	VND	14.0%	2018	25,298	39,452

(a) Vay dài hạn

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, các khoản vay dài hạn của Tập đoàn bao gồm:

- (i)

các khoản vay bằng VND với số tiền là 293.512 triệu VND (1/1/2016: 581.868 triệu VND), được đảm bảo bằng một số tài sản cố định và chi phí xây dựng cơ bản dở dang với giá trị ghi sổ lần lượt là 836.939 triệu VND (1/1/2016: 936.938 triệu VND) (Thuyết minh 10) và 3.809 triệu VND.
- (ii)

khoản vay bằng USD với số tiền là 798.350 triệu VND (tương đương 35 triệu USD). Xem Thuyết minh 7(d)(iii).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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) Vay chuyển đổi

Khoản vay từ Goldman Sachs Group, Inc. thông qua công ty Jade Dragon (Mauritius) Limited (“JD”) là một khoản vay bằng USD, được quyền chuyển đổi với số dư nợ gốc là 30 triệu USD.

Bên cạnh các điều khoản khác, thỏa thuận này bao gồm các điều khoản sau:

- (i)

Lãi suất của khoản vay này bao gồm hai phần: lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại. Lãi suất hoãn lại sẽ không được trả nếu khoản vay này được chuyển đổi. Trong thời gian từ ngày 15 tháng 12 năm 2010 đến ngày 14 tháng 12 năm 2012, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 2,0% một năm và 6,0% một năm. Trong thời gian từ ngày 15 tháng 12 năm 2012 đến ngày 14 tháng 12 năm 2013, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 4,0% một năm và 4,0% một năm. Trong thời gian từ ngày 15 tháng 12 năm 2013 đến ngày 14 tháng 12 năm 2015, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 6,0% một năm và 2,0% một năm. Khoản vay này đến hạn vào ngày 14 tháng 12 năm 2015. Lãi suất danh nghĩa được tính cộng dồn theo ngày và lãi suất hoãn lại được tính cộng dồn theo năm. Tập đoàn trích trước lãi vay dựa trên lãi suất danh nghĩa.
- (ii)

Khoản vay này có thể chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông của Công ty vào bất kỳ thời điểm nào sau hai năm kể từ ngày 15 tháng 12 năm 2010 đến ngày đến hạn của khoản vay.
- (iii)

Giá chuyển đổi được xác định là 65.000 VND cho mỗi cổ phiếu, giá chuyển đổi này sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm.
- (iv)

Công ty cũng ký một hợp đồng với Công ty Cổ phần Masan mà theo đó công ty này sẽ chịu rủi ro và nghĩa vụ trong việc mua và trả một số tiền mặt là 30 triệu USD cộng lãi hoãn lại phải trả cho 9.000.000 cổ phiếu của khoản vay được chuyển đổi, số cổ phiếu này này sẽ được điều chỉnh trong trường hợp phát sinh suy giảm, trong trường hợp bên cho vay không thực hiện quyền chuyển đổi cổ phiếu.

Vào ngày 1 tháng 12 năm 2015, khoản vay này đã được điều chỉnh với ngày đến hạn vào ngày 14 tháng 12 năm 2016. Vào ngày 29 tháng 11 năm 2016, khoản vay này đã được điều chỉnh với ngày đến hạn vào ngày 14 tháng 12 năm 2017. Credit Suisse Ag, Singapore Branch (“CSA”) trở thành bên cho vay theo Thỏa thuận Tín dụng giữa Công ty, JD và CSA. Tất cả các điều khoản và điều kiện được trình bày ở trên theo như đã được thỏa thuận trước đó giữa Công ty và JD được giữ nguyên là thỏa thuận giữa Công ty và CSA.

(c) Trái phiếu thường

Giá trị ghi sổ của các trái phiếu như sau:

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Trái phiếu thường	31,900,000	29,176,882
Chi phí phát hành trái phiếu chưa phân bổ	(441,895)	(428,914)
	31,458,105	28,747,968

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

- (i) 6.000 tỷ VND (1/1/2016: 4.000 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 được đảm bảo bằng 81,3 triệu cổ phiếu (1/1/2016: 81,3 triệu cổ phiếu) của MSC;

(ii) 2.100 tỷ VND (1/1/2016: 2.100 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 10 năm và chịu mức lãi suất năm là 8,0% trong 10 năm. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Credit Guarantee and Investment Facility và đảm bảo bằng 80,3 triệu cổ phiếu (1/1/2016: 80,3 triệu cổ phiếu) của MSC;

(iii) 9.000 tỷ VND (1/1/2016: 9.000 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 bình quân của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu được bảo lãnh bởi Công ty và đảm bảo bằng 129,6 triệu cổ phiếu (1/1/2016: 129,6 triệu cổ phiếu) của MSC;

(iv) 3.700 tỷ VND (1/1/2016: 3.700 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 3,5% 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 70,0% lợi ích vốn chủ sở hữu của MNS trong ANCO và 65,8% lợi ích vốn chủ sở hữu của MNS trong Proconco (1/1/2016: 70,0% lợi ích vốn chủ sở hữu của MNS trong ANCO và 65,8% lợi ích vốn chủ sở hữu của MNS trong Proconco);

(v) 1.300 tỷ VND (1/1/2016: không) 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 3,5 triệu cổ phiếu (1/1/2016: không) của ANCO;

(vi) 700 tỷ VND (1/1/2016: không) 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 12,7 triệu cổ phiếu (1/1/2016: không) của Proconco;

(vii) 8.100 tỷ VND (1/1/2016: 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; và

(viii) 1.000 tỷ VND (1/1/2016: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 2 năm và chịu lãi suất năm là 8,0% trong năm đầu tiên và biên độ 2,0% 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 155,7 triệu cổ phiếu (1/1/2016: không) của MR.
- Các trái phiếu cũng được bảo đảm bằng một số tài sản cố định với giá trị ghi sổ là 15.223.301 triệu VND (1/1/2016: 15.369.867 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 trên.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

(d) 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:

	31/12/2016			1/1/2016		
	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính Triệu VND	Tiền lãi thuê Triệu VND	Nợ gốc Triệu VND	Tổng khoản thanh toán tiền thuê tài chính Triệu VND	Tiền lãi thuê Triệu VND	Nợ gốc Triệu VND
Trong vòng một năm	21.931	2.720	19.211	21.930	5.219	16.711
Trong vòng hai đến năm năm	6.266	179	6.087	25.064	2.323	22.741
	28.197	2.899	25.298	46.994	7.542	39.452

21. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ DÀI HẠN

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Dự phòng quyền khai thác mỏ	561.742	561.241
Dự phòng chi phí phục hồi môi trường mỏ	22.603	20.987
Dự phòng trợ cấp thôi việc	40.949	33.707
	625.294	615.935

Biến động của dự phòng trong năm như sau:

	Quyền khai thác mỏ Triệu VND	Phí phục hồi môi trường mỏ Triệu VND	Trợ cấp thôi việc Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	561.241	20.987	33.707	615.935
Dự phòng lập trong năm	43.895	1.616	8.918	54.429
Dự phòng sử dụng trong năm	(30.000)	-	(1.676)	(31.676)
Cần trừ với thuế được hoàn lại	(13.394)	-	-	(13.394)
Số dư cuối năm	561.742	22.603	40.949	625.294

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

22. THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU

	Vốn cổ phần Triệu VND	Thặng dư vốn cổ phần Triệu VND	Vốn khác của chủ sở hữu Triệu VND	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối Triệu VND	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông của Công ty Triệu VND	Lợi ích cổ đồng không kiểm soát Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2015	7.358.081	9.631.164	(9.045.049)	7.071.887	15.016.083	6.909.056	21.925.139
Phát hành cổ phiếu	109.098	(58)	-	-	109.040	-	109.040
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát	-	-	-	14.022	14.022	(1.082.987)	(1.068.965)
Hợp nhất kinh doanh trong MNS	-	-	-	-	-	4.288.035	4.288.035
Thanh toán thù lao cho Hội đồng Quản trị của công ty con	-	-	-	(1.679)	(1.679)	(1.477)	(3.156)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	1.478.292	1.478.292	1.048.958	2.527.250
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	(666.846)	(666.846)
Phản bổ vào các quỹ khác	-	-	-	(1.142)	(1.142)	(309)	(1.451)
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2015	7.467.179	9.631.106	(9.045.049)	8.561.380	16.614.616	10.494.430	27.109.046

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

	Vốn cổ phần Triệu VND	Thặng dư vốn cổ phần Triệu VND	Vốn khác của chủ sở hữu Triệu VND	Cổ phiếu quỹ Triệu VND	Chênh lệch tỷ giá hối đoái Triệu VND	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối Triệu VND	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông của Công ty Triệu VND	Lợi ích cổ đồng không kiểm soát Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2016	7.467.179	9.631.106	(9.045.049)	-	-	8.561.380	16.614.616	10.494.430	27.109.046
Phát hành cổ phiếu (Thuyết minh 23)	213.578	1.018.690	-	-	-	-	1.232.268	-	1.232.268
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	-	(641.110)	-	-	(641.110)	-	(641.110)
Giao dịch vốn chủ sở hữu	-	-	(381.909)	-	-	-	(381.909)	-	(381.909)
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát (Thuyết minh 7)	-	-	-	-	-	(2.060.328)	(2.060.328)	(6.165.737)	(8.226.065)
Hợp nhất kinh doanh trong CDN (Thuyết minh 5)	-	-	-	-	-	-	-	1.381	1.381
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	2.791.444	2.791.444	981.053	3.772.497
Cổ tức	-	-	-	-	-	(2.276.524)	(2.276.524)	-	(2.276.524)
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	-	-	(273.124)	(273.124)
Thanh toán thù lao cho Hội đồng Quản trị của công ty con	-	-	-	-	-	(427)	(427)	(1.154)	(1.581)
Chênh lệch do quy đổi tiền tệ	-	-	-	-	(1.874)	-	(1.874)	(380)	(2.254)
Phản bổ vào các quỹ khác	-	-	-	-	-	(1.142)	(1.142)	(309)	(1.451)
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2016	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

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

23. VỐN CỔ PHẦN VÀ THẶNG DƯ VỐN CỔ PHẦN

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

	31/12/2016		1/1/2016	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Vốn cổ phần được duyệt	768,075,674	7,680,757	746,717,861	7,467,179
Vốn cổ phần đã phát hành				
Cổ phiếu phổ thông	768,075,674	7,680,757	746,717,861	7,467,179
Thặng dư vốn cổ phần	-	10,649,796	-	9,631,106
Cổ phiếu quỹ				
Cổ phiếu phổ thông	(9,234,210)	(641,110)	-	-

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.

Công ty đã mua 9.234.210 cổ phiếu quỹ với số tiền là 641.110 triệu VND.

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

	2016		2015	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Số dư đầu năm	746,717,861	7,467,179	735,808,140	7,358,081
Phát hành cổ phiếu theo mệnh giá bằng tiền	21,357,813	213,578	10,909,721	109,098
Số dư cuối năm	768,075,674	7,680,757	746,717,861	7,467,179

Công ty đã phát hành 9.357.813 cổ phiếu theo mệnh giá bằng tiền (Thuyết minh 36) và 12.000.000 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu là 95.000 VND (xem Thuyết minh 7(d)(iii)). Khoản tiền thu được từ việc phát hành 12.000.000 cổ phiếu đã được sử dụng để chi trả cho các khoản vay của Công ty.

Trong tháng 12 năm 2016, các cổ đông của Công ty đã phê duyệt việc phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ là 50% trên mệnh giá.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

24. VỐN KHÁC CỦA CHỦ SỞ HỮU

Biến động của vốn khác của chủ sở hữu trong năm như sau:

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Số dư đầu năm	9,045,049	9,045,049
Giao dịch vốn chủ sở hữu (*)	206,366	-
Giao dịch vốn chủ sở hữu trong một công ty con (**)	175,543	-
Số dư cuối năm	9,426,958	9,045,049

(*) Trong năm 2012, Công ty đã ký hợp đồng vay chuyển đổi 30 triệu USD (tương đương với số tiền là 624.840 triệu VND) với Mount Kellett Capital Management LP thông qua MRG Limited với thời hạn là 4 năm.

Để tăng cường mức tín nhiệm tín dụng của Công ty và hỗ trợ giao dịch tài chính, công ty mẹ đã ký các thỏa thuận với Công ty và bên cho vay, mà theo đó công ty mẹ sẽ chấp nhận mọi rủi ro và nghĩa vụ trong việc mua cổ phiếu chuyển đổi và thanh toán trực tiếp số nợ gốc và khoản lãi vay hoãn lại cho bên cho vay trong trường hợp bên cho vay không thực hiện quyền chuyển đổi khoản vay thành cổ phiếu. Công ty mẹ không nhận bất kỳ khoản tiền hay lợi ích nào khác trong việc hỗ trợ này cho Công ty.

Bên cạnh đó, thỏa thuận này còn bao gồm các điều khoản sau:

- (i) Khoản vay chuyển đổi có lãi suất nửa năm là 5,0% trong năm thứ nhất, 6,0% trong năm thứ hai và thứ ba, và 7,0% cho thời hạn còn lại của khoản vay chuyển đổi. Lãi suất hoãn lại là 10,0% tương ứng với tỷ lệ hoàn vốn thực tế được thanh toán nếu quyền chuyển đổi không được thực hiện; và
- (ii) Cổ phiếu được phát hành khi chuyển đổi (“Cổ phiếu chuyển đổi”) có thể được xác định căn cứ vào giá chuyển đổi ban đầu là 85.000 VND một cổ phiếu và phụ thuộc vào các điều chỉnh và các điều khoản khác của thỏa thuận đã ký kết. Tuy nhiên, số lượng Cổ phiếu chuyển đổi tối đa sẽ là 9,6 triệu cổ phiếu. Số lượng Cổ phiếu chuyển đổi bắt buộc phát hành tối thiểu là 7,5 triệu cổ phiếu, được coi như là một công cụ vốn chủ sở hữu.

Trong tháng 7 năm 2013, Công ty đã mua lại hai phần ba của khoản vay chuyển đổi có giá trị là 30 triệu USD của MRG Limited, dẫn đến việc số lượng cổ phiếu chuyển đổi tối đa giảm xuống còn 3,2 triệu và số lượng Cổ phiếu chuyển đổi bắt buộc phát hành tối thiểu đã giảm xuống còn 2,5 triệu tại ngày 1 tháng 1 năm 2015.

Trong tháng 3 năm 2016, Công ty đã mua lại một phần ba còn lại của khoản vay chuyển đổi có giá trị là 30 triệu USD của MRG Limited với số tiền là 266.927 triệu VND.

(**) ANCO đã phát hành một quyền chọn mua cho một thành viên của Hội đồng Quản Trị của một công ty con để mua 5% lợi ích vốn chủ sở hữu của ANCO theo mệnh giá tính trên cơ sở pha loãng toàn bộ, quyền chọn này có thể được thực hiện trong vòng 10 năm tính từ tháng 1 năm 2016. Trong tháng 2 năm 2016, quyền chọn này đã được MNS mua lại như một phần trong kế hoạch tái cấu trúc MNS và nỗ lực để gia tăng tỷ lệ sở hữu trong các công ty con, đặc biệt là ANCO và Proconco.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

25. CỔ TỨC

Trong tháng 12 năm 2016, các cổ đông của Công ty đã phê duyệt việc phân phối cổ tức bằng tiền với tỷ lệ là 30% trên mệnh giá.

26. CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG 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 hủy ngang như sau:

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Trong vòng một năm	159,411	86,801
Trong vòng hai đến năm năm	150,453	126,464
Sau năm năm	152,914	164,498
	462,778	377,763

(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:

	31/12/2016 Triệu VND	1/1/2016 Triệu VND
Đã được duyệt và đã ký kết hợp đồng	766,264	794,265
Đã được duyệt nhưng chưa ký kết hợp đồng	1,236,996	1,048,718
	2,003,260	1,842,983

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

(c) Ngoại tệ

	31/12/2016		1/1/2016	
	Nguyên tệ	Tương đương Triệu VND	Nguyên tệ	Tương đương Triệu VND
USD	23,054,371	523,806	13,425,910	300,734
EUR	345	8	1,378	34
SGD	338	5	358	6
THB	97,959,692	60,637	-	-
		584,456		300,774

(d) Điều chỉnh giá bán chính thức

Như đã trình bày tại Thuyết minh 3(s), 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 2016 đã ghi nhận sơ bộ là 112 tỷ VND (2015: không).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

27. 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:

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Tổng doanh thu		
■ Thành phẩm đã bán và doanh thu khác	45,100,176	31,324,871
Trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu		
■ Chiết khấu thương mại	1,748,440	606,034
■ Hàng bán bị trả lại	54,672	90,427
	1,803,112	696,461
	43,297,064	30,628,410

28. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Tổng giá vốn hàng bán		
■ Thành phẩm đã bán và doanh thu khác	30,308,187	20,725,976
■ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	58,792	93,810
	30,366,979	20,819,786

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

29. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Thu nhập lãi từ:		
■ Tiền gửi ngân hàng	579,836	355,444
■ Hoạt động đầu tư cho vay khác	131,194	481,084
Lợi thế thương mại âm từ mua một công ty con	-	147,641
Lãi từ các công cụ tài chính phái sinh đã thực hiện	2,609	17,623
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	51,421	66,502
Thu nhập khác	4,134	314,009
	769,194	1,382,303

30. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Chi phí lãi vay từ các khoản vay/phát hành trái phiếu của:		
■ Ngân hàng	336,307	271,425
■ Trái chủ	2,666,989	2,106,907
■ Các bên khác	109,184	46,973
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	88,142	206,819
Lỗ từ các công cụ tài chính phái sinh đã thực hiện	30,142	12,014
Chi phí khác	60,462	70,563
	3,291,226	2,714,701

31. CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Chi phí quảng cáo và khuyến mãi	2,882,343	2,349,885
Chi phí vận chuyển	916,393	842,352
Chi phí nhân viên	869,191	523,640
Chi phí trưng bày	54,311	55,158
Chi phí nghiên cứu thị trường	34,116	51,567
Chi phí khác	214,149	221,755
	4,970,503	4,044,357

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

32. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Chi phí nhân viên	606,130	591,940
Phân bổ giá trị hợp lý tăng thêm của tài sản cố định phát sinh từ hợp nhất kinh doanh	586,973	383,671
Phân bổ lợi thế thương mại	111,350	109,518
Chi phí khấu hao và phân bổ	98,266	78,327
Chi phí nghiên cứu phát triển	33,225	21,225
Chi phí thuê hệ thống đường truyền và dịch vụ công nghệ thông tin	130,959	86,993
Chi phí thuê văn phòng	52,522	47,326
Chi phí dịch vụ mua ngoài	141,632	76,258
Chi phí khác	175,324	269,259
	1,936,381	1,664,517

33. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

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

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Chi phí thuế hiện hành		
Năm hiện hành	876,837	831,685
Dự phòng thiếu/(thừa) trong những năm trước	15,484	(14,151)
	892,321	817,534
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại		
Phát sinh và hoàn nhập các chênh lệch tạm thời	(218,415)	(150,674)
Ảnh hưởng của thay đổi thuế suất	-	32,619
	(218,415)	(118,055)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	673,906	699,479

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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) Đối chiếu thuế suất thực tế

	2016		2015	
	%	Triệu VND	%	Triệu VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế	100.0%	4,446,403	100.0%	3,226,729
Thuế tính theo thuế suất của Công ty	20.0%	889,281	22.0%	709,880
Ảnh hưởng của các mức thuế suất khác nhau áp dụng cho các công ty con	(12.5%)	(554,964)	(10.5%)	(341,610)
Ảnh hưởng của các giao dịch hợp nhất	0.4%	17,931	0.1%	4,164
Chi phí không được khấu trừ thuế	2.4%	108,066	4.0%	130,121
Thu nhập không bị tính thuế	(0.6%)	(28,031)	-	-
Ảnh hưởng của lãi từ các công ty liên kết	(4.4%)	(195,988)	(3.4%)	(109,784)
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận	10.3%	455,256	11.5%	375,282
Dự phòng thiếu/(thừa) trong những năm trước	0.3%	15,484	(0.4%)	(14,151)
Ảnh hưởng của thay đổi thuế suất	0.0%	-	1.0%	32,619
Lỗi tính thuế đã sử dụng	(0.7%)	(33,129)	(2.6%)	(87,042)
	15.2%	673,906	21.7%	699,479

(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 chịu thuế từ năm 2016 trở đi (2015: 22%).

Mức thuế suất thuế thu nhập phổ thông áp dụng cho các doanh nghiệp chưa tính các ưu đãi là 20% cho năm 2016 (2015: 22%).

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 xem xét và điều 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.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

34. 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	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Bên liên quan khác			
Ngân hàng Thương mại	Khoản cho vay đã nhận	1,955,590	2,596,819
Cổ phần Kỹ thương	Khoản cho vay đã trả	3,542,422	1,375,112
Việt Nam	Chi phí lãi vay	160,555	131,393
("Techcombank")	Tiền thu trái phiếu đã nhận (*)	1,000,000	-
Ban quản lý chủ chốt	Thù lao trả cho Ban quản lý chủ chốt (**)	105,497	72,049

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, Công ty và các công ty con có tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam theo các điều khoản giao dịch thông thường.

(*) Các trái phiếu này sẽ được niêm yết và bán cho một nhóm các nhà đầu tư dựa trên một thỏa thuận đã ký kết. Các thủ tục đăng ký trái phiếu với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam đã được thực hiện trong tháng 1 năm 2017.

(**) Các thành viên trong Hội đồng Quản trị của Công ty không được hưởng bất cứ khoản thù lao nào trong các năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015.

35. 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 2016 được dựa trên lợi nhuận thuộc về cổ đông phổ thông là 2.791.444 triệu VND (2015: 1.478.292 triệu VND) của Tập đoàn và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm là 1.133.768.236 cổ phiếu (2015: 1.122.829.258 cổ phiếu).

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

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

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông	2,791,444	1,478,292

(ii) Số cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền

	2016	2015 (đã điều chỉnh lại)
Số cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	746,717,861	735,808,140
Ảnh hưởng của số cổ phiếu phổ thông phát hành bằng tiền	5,277,494	5,111,130
Ảnh hưởng của số cổ phiếu quỹ Công ty đang nắm giữ	(2,511,392)	-
Ảnh hưởng của số cổ phiếu sẽ phát hành trong một thời gian xác định	9,542,291	11,450,353
Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền tại thời điểm cuối năm (theo báo cáo trước đây)	759,026,254	752,369,623
Ảnh hưởng của số cổ phiếu thường sẽ phát hành	374,741,982	370,459,635
Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền tại thời điểm cuối năm (đã điều chỉnh lại)	1,133,768,236	1,122,829,258

Trong tháng 2 năm 2017, 379.420.700 cổ phiếu phổ thông đã được phát hành làm cổ phiếu thường cho các cổ đông hiện hữu của Công ty với tỷ lệ là 50% trên mệnh giá.

Số cổ phiếu phổ thông đã phát hành vào đầu năm 2015 và 2016 đã được điều chỉnh lại để phản ánh số cổ phiếu thường đã phát hành trong năm 2017. Lãi cơ bản trên cổ phiếu cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015 cũng đã được điều chỉnh lại để phản ánh việc phát hành các cổ phiếu thường này.

(b) Lãi suy giảm trên cổ phiếu

Việc tính toán lãi suy giảm trên cổ phiếu cho các năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015 được dựa trên số lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền đang lưu hành sau khi điều chỉnh ảnh hưởng của các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (tiếp theo)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(i) Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông (suy giảm)

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông	2,791,444	1,478,292

Cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm không có ảnh hưởng đến lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông cho các năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 và ngày 31 tháng 12 năm 2015.

(ii) Số cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền (suy giảm)

	2016	2015 (đã điều chỉnh lại)
Số cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền (cơ bản)	1,133,768,236	1,122,829,258
Ảnh hưởng của số cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm	-	753,954
Số cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền (suy giảm)	1,133,768,236	1,123,583,212

36. CHI TRẢ BẰNG CỔ PHIẾU

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

Trong năm 2016, Công ty đã phát hành 9.357.813 cổ phiếu cho nhân viên theo mệnh giá bằng tiền.

37. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

	2016 Triệu VND	2015 Triệu VND
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang chưa trả	254,907	353,627
Chi phí lãi vay được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang	200,407	319,610
Chi phí khấu hao được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang	4,731	3,876
Chuyển chi phí lãi vay thành nợ gốc vay	32,967	17,841

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 (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)

38. SỰ KIỆN SAU NGÀY LẬP BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Khoản chi trả cổ tức bằng tiền với tỷ lệ là 30% trên mệnh giá mỗi cổ phiếu đã được thực hiện vào ngày 24 tháng 1 năm 2017.

Ngày chốt danh sách cổ đông để phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ là 50% trên mệnh giá mỗi cổ phiếu là vào ngày 24 tháng 1 năm 2017. Công ty đã hoàn tất các thủ tục cần thiết để phát hành số cổ phiếu thưởng này cho các cổ đông trong tháng 2 năm 2017.

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Người lập:

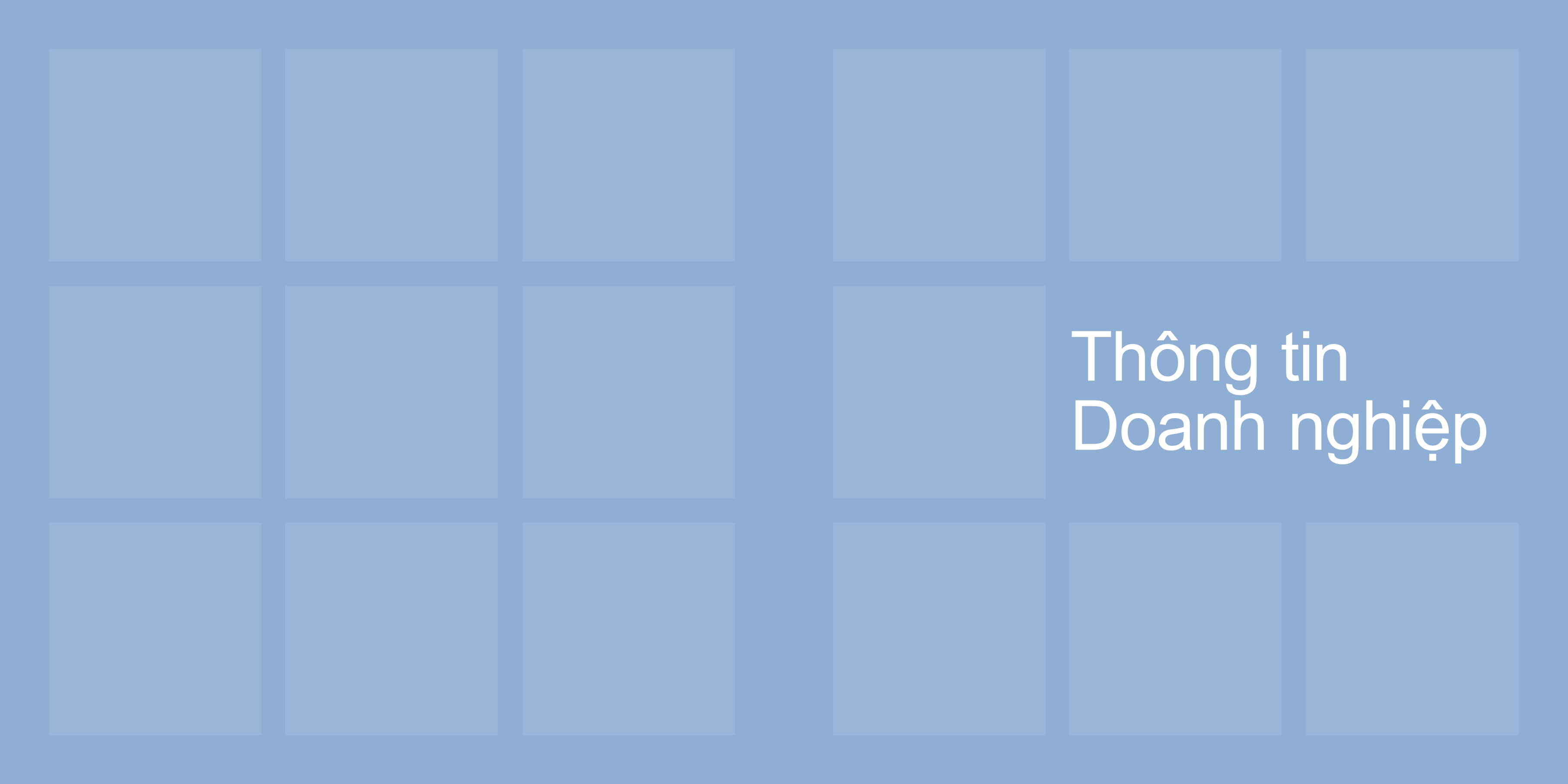
Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Tổng Giám đốc

The background of the slide features a grid of squares in two shades of blue. The grid is composed of 18 squares in the top row, 18 in the middle row, and 18 in the bottom row. The squares are arranged in a staggered pattern, with the top and bottom rows offset from the middle row. The text 'Thông tin Doanh nghiệp' is positioned on the right side of the slide, overlapping the grid.

Thông tin Doanh nghiệp

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 20 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%, 89,45% và 95,9% tính tại 31/12/2016. Chúng tôi cũng nắm giữ lợi ích kinh tế dưới hình thức cổ phần và trái phiếu bắt buộc chuyển đổi tại Techcombank là 30,4% tính tại 31/12/2016.

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 qua 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, để thâm nhập vào thị trường nội địa đầy tiềm năng, 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 điều hành 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 360 tỷ đồng vào cổ phần của Công ty.

- 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 42.200 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 theo 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 cổ phần 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 Vinacafé Biên Hòa, nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất tại Việt Nam. Tháng 02/2012, Masan Consumer đã tăng cổ phần 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 trực thuộc Richard Chandler Corporation.
- Tháng 01/2013, Công ty đã bán 8,7% cổ phần bổ sung tại Masan Consumer cho KKR với trị giá 200 triệu USD, do đó giảm cổ phần 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 quyền 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 Bằng Lăng, đã đổi tên thành Công ty TNHH MasanConsumerHoldings, được gọi tắt là Masan Consumer Holdings, và viết tắt là MCH. MCH được tái cấu trúc nhằm tập trung vào ngành hàng thực phẩm và đồ uống.
- Tháng 03/2014, Nhà máy của Mỏ Núi Pháo đã thực hiện chạy thử thành công.

- Tháng 04/2014, Ông Seokhee đã gia nhập Masan trên cương vị Tổng Giám đốc Điều hành của Masan Consumer kiêm Phó Tổng Giám đốc Điều hành của Masan Group nhằm dẫn dắt Công ty phát triển đến một tầm cao mới trong ngành hàng tiêu dùng.
- Tháng 05/2014, Masan Consumer đã thành lập công ty con Masan Beverage, theo đó cổ phần của Công ty tại Vinacafé Biên Hòa và Vĩnh Hảo đã được chuyển đổi sang công ty này.
- Tháng 09/2014, Tập đoàn mua công ty Bia và Nước Giải khát Phú Yên để sản xuất ra 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

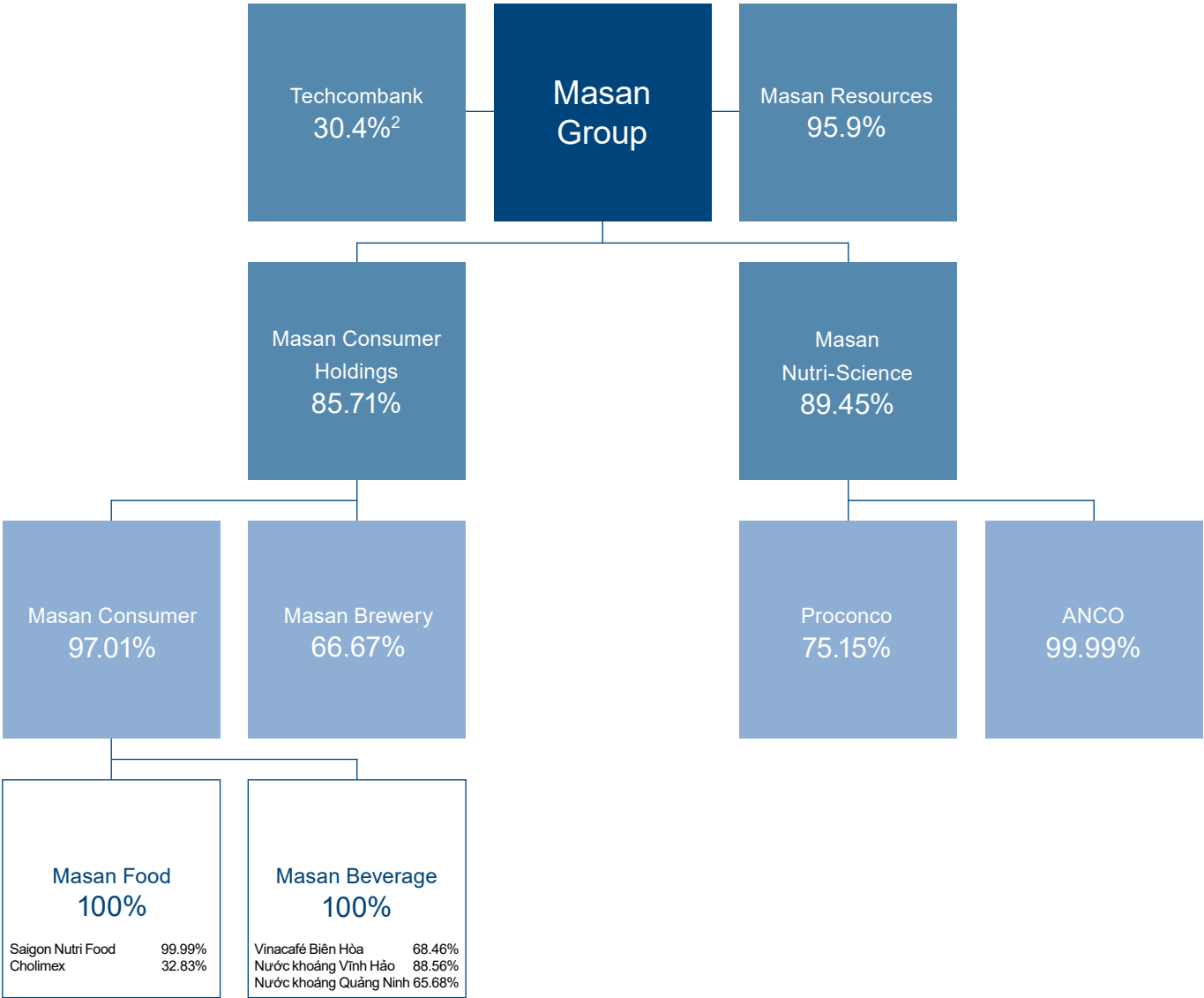
- chấm dứt đầu tư vào các công ty không thuộc ngành cốt lõi như bao bì thực phẩm thông qua việc bán công ty TNHH MTV Bao bì Minh Việt và các đơn vị khác mà Tập đoàn không sở hữu cổ phần kiểm soát.
- Tháng 01/2015, Masan Consumer đã mua 100% cổ phần của Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, một công ty sản xuất thịt chế biến, nhằm tiến tới thâm nhập vào ngành hàng đậm động vật.
- 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 thành công ty thức ăn gia súc trong nước lớn nhất Việt Nam với vị thế dẫn đầu trong phân khúc thức ăn cho heo. Masan Nutri-Science là bước đi đầu tiên của Masan trong việc thay đổi ngành đậm động vật của Việt Nam với mục đích tối hậu là cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có chất lượng.
- Tháng 6/2015, MCH phát hành một 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, kéo dài thời hạn nợ, 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 một 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 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%, và sau đó đã tăng cổ phần lên 68,5% vào tháng 12/2016.
- 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 5/2016, Masan Nutri-Science tăng tỷ lệ sở hữu tại ANCO từ 70% lên 99,99%.

- Tháng 6/2016, ANCO tăng tỷ lệ sở hữu tại VISSAN lên 24,94%.
- Tháng 6/2016, Masan Nutri-Farm (NA) được thành lập.
- Tháng 7/2016, Masan Consumer Thailand được thành lập.
- Tháng 9/2016, Masan Consumer Thailand 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 để phục vụ người tiêu dùng Việt toàn bộ chuỗi đậm động vật.
- 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 lần đầu tiên trong lịch sử của Tập đoàn 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 2/2017, Masan Group hoàn tất việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho toàn bộ cổ đông của Công ty với tỷ lệ phát hành là 50% (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu được nhận 01 cổ phiếu mới).

Ngày 31 tháng 12 năm 2016

Cấu trúc tập đoàn¹



1. Không tính đến các công ty trung gian.
2. Năm giữ trực tiếp và thông qua các công ty con sở hữu 100% và bao gồm các công cụ chuyển đổi.

MASAN CONSUMER HOLDINGS

Masan Consumer Holdings được thành lập 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.

Chúng tôi là một trong những công ty hàng tiêu dùng nhanh trong nước lớn nhất Việt Nam. Chúng tôi sản xuất và phân phối nhiều loại sản phẩm thực phẩm và đồ uống, bao gồm nước tương, nước mắm, tương ớt, mì ăn liền, cháo ăn liền, cà phê hòa tan, ngũ cốc ăn liền, đồ uống đóng chai và bia. Chúng tôi 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 chúng tôi bao gồm Chin-su, Nam Ngư, Tam Thái Tử, Omachi, Kokomi, Komi, Vinacafé, Wake-Up, Café de Nam, Phinn, Kachi, Vĩnh Hảo, Quang Hanh và Sư Tử Trắng.

MASAN NUTRI-SCIENCE

Masan Nutri-Science là một trong những nhà sản xuất sản phẩm nông nghiệp tiêu dùng lớn nhất Việt Nam với công ty sản xuất thức ăn cho heo lớn nhất (không tính trại gia công) và sản xuất thức ăn gia súc nói chung lớn thứ hai ở Việt Nam. Mục tiêu của chúng tôi là và được công nhận là người dẫn đầu trong việc cung cấp những giải pháp đậm động vật có thương hiệu trên toàn chuỗi giá trị - cho mọi người, mọi gia đình, mỗi ngày tại Việt Nam bằng việc nâng cao hiệu suất ngang tầm quốc tế Masan Nutri-Science hiện đang sở hữu ba thương hiệu chính bao gồm ANCO, Proconco và Bio-zeem (là nhãn hiệu mẹ cho các sản phẩm có chứa enzym độc quyền giúp cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thịt). Doanh thu về sản lượng trong năm 2016 của Masan Nutri-Science đạt trên 2,5 triệu tấn, bao gồm tất cả các loại thức ăn gia súc (thức ăn cho heo, thức ăn gia cầm, thức ăn cho bò và thức ăn thủy sản). Masan Nutri-Science có một trong những mạng lưới phân phối rộng lớn nhất với 4.500 đại lý trên khắp Việt Nam. Tính đến cuối năm 2016, Masan Nutri-Science có tổng cộng 13 nhà máy sản xuất thức ăn.

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 là nhà sản xuất vonfram, florit và bismut tầm cỡ thế giới, và là dự án vonfram mới đầu tiên trong ngành được đưa vào vận hành trong hơn 1 thập kỷ vừa qua. Masan Resources cũng là một 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.

TECHCOMBANK

Techcombank hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam xét trên quy mô tổng tài sản, tín dụng, huy động, số lượng khách hàng và hệ thống mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch. Chúng tôi 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 24 năm qua kể từ ngày thành lập, chúng tôi 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. Nổi lên như một trong những ngân hàng đầu tiên của Việt Nam hoàn tất chu kỳ trích lập dự phòng sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, Techcombank đã chuẩn bị sẵn sàng cả nền tảng và cấu trúc tài sản để trở thành nhà vô địch trong lĩnh vực kinh kế tư nhân.

Cấu trúc vốn

2016 EBITDA (tỷ đồng)	: 9.670
Số dư tiền (tỷ đồng)	: 14.920 tính đến ngày 31/01/2016 ⁽¹⁾
Tổng nợ (tỷ đồng)	: 41.091
Nợ thuần (tỷ đồng)	: 26.170
Số cổ phiếu đã phát hành	: 768.075.674 tính đến ngày 31/12/2016
Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	: 20.313

1. Bao gồm các khoản tiền gửi ngắn hạn

Quản trị doanh nghiệp

CƠ CẤU TỔ CHỨC

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 Điều hành - Phó Tổng Giám đốc - Kế toán Trưởng	
Thực thi	Phát triển Kinh doanh, Tài chính và Kế toán, Pháp lý và Hành chính	

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.

Ban Điều Hành

Trách nhiệm chính của Ban Điều hành bao gồm quản trị chiến lược, phân bổ nguồn lực ở cấp quản lý cao cấp, theo dõi và kiểm soát tài chính kế toán, quản lý vốn, quản trị doanh nghiệp và kiểm soát nội bộ.

Bộ phận phát triển kinh doanh

Đội ngũ Phát triển Kinh doanh có trách nhiệm thực hiện giao dịch, phân tích hoạt động kinh doanh và các sáng kiến kinh doanh.

Bộ phận tài chính & kế toán, pháp lý và hành chính

Bộ phận Tài chính & Kế toán, Pháp lý và Hành chính chịu trách nhiệm thực hiện các báo cáo tài chính, tuân thủ luật pháp và quản lý các công việc hành chính hằng ngày trong Công ty. Những vị trí quản lý cấp cao của bộ phận Tài chính & Kế toán và Pháp lý 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 Thảm quyền của Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị có hai thành viên điều hành và bốn thành viên không điều hành. Hoạt động của Hội đồng Quản trị được tổ chức bởi Chủ tịch, cũng là Tổng Giám đốc Điều hành. Vai trò của Chủ tịch và Tổng Giám đốc Điều hành 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 Điều hành của Masan Group. Bên cạnh đó ông còn là Chủ tịch của Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation), Masan Consumer, thành viên Hội đồng Quản trị của 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 Hồ Hùng Anh, Thành viên**

Ông Hồ Hùng Anh là Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị của Masan Group. Ông cũng giữ chức vụ Chủ tịch Techcombank và Chủ tịch Hội đồng Thành viên của Công ty TNHH Quản lý Quỹ Kỹ Thương, thành viên Hội đồng Quản trị của Masan Corporation, Masan Consumer và thành viên Hội đồng Thành viên của Công ty TNHH Chứng khoán Kỹ Thương. Ông Hùng Anh đã đóng góp vào các giai đoạn phát triển đầu tiên của Masan Group và đưa ra nhiều chỉ đạo chiến lược. Ông đã lãnh đạo Techcombank, một công ty liên kết của Masan Group, trở thành ngân hàng tư nhân hàng đầu tại Việt Nam.

Ông Hồ Hùng Anh có bằng Cử nhân Điện tử Đại học Bách khoa Kiev.

■ **Ông Nguyễn Thiệu Nam, Thành viên**

Ông Nguyễn Thiệu Nam là Phó Tổng Giám đốc Điều hành và là thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty. Ông 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.

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 giữ vai trò quan trọng trong chiến lược tham gia ngành bia 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 Điều hành 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 Vinacafé 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 Điều hành tại PENM Partners. Ông Lars từng là Giám đốc Điều hành 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 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 2016, Dr. Nguyễn Đăng Quang, ông Hồ Hùng Anh, 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, ba, năm, năm và bốn 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 2016, các thành viên Hội đồng Quản trị phần lớn tập trung việc thảo luận và thông qua những vấn đề sau:

- Đơn giản hóa cấu trúc vốn và cấu trúc doanh nghiệp của công ty 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;
- Tái cấu trúc các khoản nợ của Công ty;
- Thực hiện phát hành cổ phiếu ESOP;
- Thực hiện phương án mua lại cổ phiếu của Công ty;
- Thực hiện phương án phát hành cổ phần mới (phát hành riêng lẻ);
- Thự hiện việc chi trả cổ tức bằng tiền và phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu; 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 Điều hành lãnh đạo Ban Điều hành.

Hiện nay, Ban Điều hành gồm có 7 thành viên điều hành cao cấp nhất của Masan Group, Tổng Giám đốc Điều hành, 5 Phó Tổng Giám đốc Điều hành và Kế toán trưởng. Thành viên của Ban Điều hành bao gồm:

- [Dr. Nguyễn Quang Đăng – Tổng Giám đốc Điều hành](#)
Để xem thông tin, tham khảo phần Hội đồng Quản trị

- [Ông Nguyễn Thiều Nam - Phó Tổng Giám đốc Điều hành](#)
Để xem thông tin, tham khảo phần Hội đồng Quản trị

- [Ông Michael Hưng Nguyễn - Phó Tổng Giám đốc Điều hành và Giám đốc Tài chính](#)
Ông Michael Hưng Nguyễn phụ trách mảng tài chính, thuế, quan hệ đầu tư 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 New York.

Ông Michael tốt nghiệp Đại học Harvard, Mỹ.

- [Ông Seokhee Won – Phó Tổng Giám đốc Điều hành](#)
Ông Seokhee Won là Phó Tổng Giám đốc Điều hành của Masan Group, Tổng Giám đốc Điều hành và thành viên Hội đồng Quản trị của Masan Consumer. Ông Seokhee là một nhà quản lý điều hành dày dặn kinh nghiệm với 22 năm kinh nghiệm tại công ty hàng tiêu dùng toàn cầu, Unilever. Gần đây nhất, ông giữ cương vị Phó Chủ tịch Cấp cao, chịu trách nhiệm về các hoạt động kinh doanh sản phẩm chăm sóc da của Unilever tại khu vực Châu Á và nhãn hiệu Ponds trên toàn cầu. Kinh nghiệm của ông Seokhee bao gồm quản lý cấp cao trong các hoạt động kinh doanh của Unilever tại Trung Quốc, Nam Phi, Thái Lan, Hàn Quốc và Việt Nam. Ông đã làm việc tám năm tại Unilever Việt Nam (1997-2005) với cương vị Giám đốc Marketing, sau đó là Phó Chủ tịch. Trong thời gian đó ông chịu trách nhiệm về toàn bộ danh mục sản phẩm chăm sóc cá nhân của Unilever.

Ông Seokhee tốt nghiệp Đại học Notre Dame.

- [Ông Nguyễn Anh Nguyên – Phó Tổng Giám đốc Điều hành](#)
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.

- [Ông Lê Trung Thành – Phó Tổng Giám đốc Điều hành¹](#)
Ông Lê Trung Thành gia nhập Masan Consumer từ năm 2013 và đảm nhiệm qua các vị trí quản lý khác nhau gồm Giám đốc của Masan Beverage và Phó Tổng Giám đốc của Masan Consumer. Hiện nay, ông chịu trách nhiệm đưa ra các sáng kiến chiến lược để phát triển lĩnh vực hàng tiêu dùng của Masan. Trước khi gia nhập Masan, ông giữ các vị trí quản lý cao cấp tại Unilever, PepsiCo và Nutifood.

Ông Thành tốt nghiệp Thạc sỹ về Quản trị Doanh nghiệp của Trường Đại học Melbourne, Úc.

- [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).

1. Ông Lê Trung Thành được HĐQT bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Sáng kiến Chiến lược vào ngày 15/2/2017.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2016, 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 Điều hành	10	0,00%
Ông Nguyễn Thiều Nam	Phó Tổng Giám đốc Điều hành	5.725.094	0,74%
Ông Michael Hưng Nguyễn	Phó Tổng Giám đốc Điều hành	1.209.621	0,16%
Ông Seokhee Won	Phó Tổng Giám đốc Điều hành	0	0%
Ông Nguyễn Anh Nguyên	Phó Tổng Giám đốc Điều hành	0	0%
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên	Kế toán trưởng	45.776	0,01%
Tổng số cổ phần đã phát hành		768.075.674	100%

BAN KIỂM SOÁT

Thành viên Ban Kiểm soát được bầu bởi Đại Hội Đồng Cổ Đông.

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 Điều hành. 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 2016, 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	850.000	0,11%
Ông Phạm Đình Toại	33.000	0,00%
Bà Phan Thị Thúy Hoa	1.400	0,00%
Tổng số cổ phần đã phát hành	768.075.674	100%

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 doanh nghiệp 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 doanh nghiệp nội bộ

Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ của Masan Group đã được phê duyệt bởi Đại Hội Cổ Đông tổ chức ngày 9 tháng 10 năm 2009.

Mục tiêu của Quy chế quản trị doanh nghiệp 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; và
- Giúp cho hoạt động quản lý của Hội đồng Quản trị và kiểm soát của Ban Kiểm soát đạt hiệu quả.

Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ 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 Điều hành, 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 2016, vốn điều lệ của Masan Group là 7.680.756.740.000 đồng.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TÍNH ĐẾN NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2016

CỔ PHẦN

Tổng số cổ phần đã phát hành và loại cổ phần của Masan Group: 768.075.674 cổ phần phổ thông.

Số lượng cổ phiếu quỹ: 9.234.210 cổ phần.

Số lượng cổ phần có quyền biểu quyết đang lưu hành: 758.841.464 cổ phần.

Số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng: 12.000.000 cổ phần ¹.

Cơ cấu Cổ đông

Tính theo tỷ lệ sở hữu:

- Cổ đông lớn bao gồm:

STT	Cổ đông	Cổ phần	Tỷ lệ ²
1	Công ty Cổ phần Masan	247.921.247	32,67%
2	Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương	99.817.804	13,15%
3	Private Equity New Markets II K/S	40.011.218	5,27%
Tổng cộng		387.750.269	51,10%

Tính trên cơ sở cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân: Vào ngày 31/12/2016, Masan Group có 3.373 cổ đông, trong đó có 3.220 cổ đông cá nhân nắm giữ 142.495.355 cổ phần tương ứng với 18,78%; và 153 cổ đông tổ chức nắm giữ 616.346.109 cổ phần tương ứng với 81,22%.

Tính trên cơ sở cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài: Vào ngày 31/12/2016, Masan Group có 2.955 cổ đông trong nước nắm giữ 525.711.507 cổ phần tương ứng với 69,28%; và 418 cổ đông nước ngoài nắm giữ 233.129.957 cổ phần tương ứng với 30,72%.

¹ Đây là số lượng cổ phần do Masan Group phát hành cho MRC Ltd. theo hình thức phát hành riêng lẻ vào ngày 27/12/2016. Số lượng cổ phần này bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 1 năm kể từ ngày 27/12/2016.
² Tính trên tổng số cổ phần đang lưu hành của Masan Group tại ngày 31/12/2016 (758.841.464 cổ phần).

THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ

Trong năm 2016, Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 7.467.178.610.000 đồng lên 7.680.756.740.000 đồng; bao gồm 2 lần tăng vốn như sau:

- Phát hành cổ phần theo chương trình ESOP: vốn điều lệ tăng từ 7.467.178.610.000 đồng lên 7.560.756.740.000 đồng; và
- Phát hành cổ phần riêng lẻ: vốn điều lệ tăng từ 7.560.756.740.000 đồng lên 7.680.756.740.000 đồng.

Vào tháng 10/2016, Masan Group đã hoàn tất việc mua lại 9.234.210 cổ phần của Công ty làm cổ phiếu quỹ với giá giao dịch bình quân là 69.324 đồng/cổ phiếu.

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 Trách nhiệm hữu hạn 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).

Cổ đông lớn nước ngoài

Các cổ đông lớn nước ngoài gồm Private Equity New Markets II K/S (PENM Partners).

Private Equity New Markets II K/S (PENM Partners, trước đây do BankInvest quản lý)

PENM Partners là một công ty quản lý quỹ độc lập và cho đến năm 2012 vẫn còn là một phần của BankInvest Group - một trong những quỹ quản lý tài sản lớn nhất vùng Scandinavia. PENM Partners được thành lập năm 2006 và đứng ra quản lý quỹ PENM tại Việt Nam (một Quỹ đầu tư vốn tư nhân vào những thị trường mới nổi). PENM Partners cung cấp vốn và bí quyết kinh doanh cho các công ty được đầu tư. Hiện tại, PENM Partners quản lý ba quỹ PENM với tổng tài sản khoảng 400 triệu USD.

Tỷ lệ sở hữu và sự thay đổi tỷ lệ sở hữu của các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm 2016

TỶ LỆ SỞ HỮU VÀ SỰ THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU CỦA CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2016

	31/12/2015	31/12/2016	Tăng/Giảm
Dr. Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch	0,00%	0,00%	0,00%
Ông Hồ Hùng Anh, Thành viên	0%	0%	0%
Ông Nguyễn Thiều Nam, Thành viên	0,69%	0,74%	0,05%
Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên	3,51%	3,68%	0,17%
Ông Lars Kjaer, Thành viên	0%	0%	0%
Ông Dominic Edward Salter Price, Thành viên	0%	0%	0%

THÔNG TIN VỀ GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA CÁC NGƯỜI NỘI BỘ

Trong năm 2016 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 1/1/2016		Số cổ phần sở hữu vào ngày 31/12/2016		Lý do tăng, giảm (chuyển nhượng, mua, chuyển đổi...)
		Số cổ phần	Tỷ lệ	Số cổ phần	Tỷ lệ	
1	Private Equity New Markets II K/S	43.011.218	5,76%	40.011.218	5,21%	Chuyển nhượng
2	Bà Nguyễn Hoàng Yến	26.228.483	3,51%	28.276.823	3,68%	Nhận chuyển nhượng
3	Công ty Cổ phần Masan	242.921.247	32,53%	247.921.247	32,28%	Nhận chuyển nhượng

Thông tin cổ phiếu

Vào ngày 31/12/2016	
Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	7.680
Giá cổ phiếu (đồng)	64.800
Giá cao nhất 52 tuần (đồng)	77.500
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng)	59.500
Số lượng cổ phiếu đã phát hành (cổ phiếu)	768.075.674
Số lượng cổ phiếu phổ thông (cổ phiếu)	768.075.674
Số lượng cổ phiếu ưu đãi (cổ phiếu)	0
Số cổ phiếu quỹ (cổ phiếu)	9.234.210
Thị giá vốn (Tỷ đồng)	49.173
Tỷ lệ cổ tức/ thị giá (%)	4,6%

Vào tháng 1/2017, Masan đã hoàn thành chia 50% cổ phiếu thưởng (theo đó tại ngày chốt danh sách cổ động, mỗi cổ đông sở hữu 2 cổ phiếu sẽ nhận được 1 cổ phiếu thưởng). Do đó, giá cổ phiếu sau đó sẽ được điều chỉnh theo tỉ lệ tương ứng.

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 Cổ phần Bia và Nước giải khát Phú Yên
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
Dragon Capital	Tập đoàn Dragon Capital và các quỹ, các công ty của mình
ESOP	Chương trình Sở hữu cổ phần cho nhân viên
H.C. Starck	Tập đoàn H.C. Starck
HĐQT	Hội đồng Quản trị
IMF	Quỹ tiền tệ quốc tế
In-land ASEAN	Khu vực địa lý bao gồm các nước Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Cambodia và Lào
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 Ma San, bao gồm công ty MasanConsumerHoldings, công ty Hàng tiêu dùng Ma San, công ty Tài nguyên Ma San, ngân hàng Techcombank và các công ty con
Masan Beverage, MSB	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Beverage
Masan Brewery, MB	Công ty TNHH Masan Brewery
Masan Consumer, MSC	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
Masan Consumer Holdings, 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 Cổ phần Tầm nhìn Masan
Masan Nutri-Farm	Công ty TNHH Masan Nutri-Farm (N.A)
Masan Nutri-Science, MNS	Công ty Cổ phần Masan Nutri-Science

Masan Resources, MSR	Công ty Cổ phần Tài nguyên Ma San
MNC	Công ty đa quốc gia
Mount Kellett	Công ty quản lý quỹ Mount Kellett
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
Pro forma	Giả định
Protein	Đạm
R&D	Nghiên cứu và phát triển
Saigon Nutri Food	Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn
Singha	Công ty Singha Asia Holdings
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
Tài Nguyên Masan Thái Nguyên	Công ty TNHH Một thành viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên
Tập đoàn	Masan Group
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