



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
2020**

Point of
Life



Mục lục

Thư ngỏ của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	18
Câu chuyện của Masan Group	24
Báo cáo Phát triển Bền vững	42
Báo cáo của Ban Điều Hành	62
Báo cáo Tài chính	93
Thông tin chung về Công ty	180

Báo cáo Thường niên này phục vụ cho Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2021 và dành cho cổ đông của Masan Group, Masan Consumer và Masan MEATLife. Các báo cáo thường niên của Masan Consumer và Masan MEATLife được đăng tải trên website của từng công ty.

“Sứ mệnh của chúng tôi là nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam.”



Ngành hàng tiêu dùng và bán lẻ ở Việt Nam được kỳ vọng không những sẽ tăng trưởng vượt bậc, mà còn có nhiều thay đổi mạnh mẽ và toàn diện.



Trong giai đoạn tới, chúng tôi tin rằng các sản phẩm và thương hiệu hiện tại sẽ không đủ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng



Người tiêu dùng cần các sản phẩm độc đáo, mới lạ, tiện dụng và những trải nghiệm tiêu dùng phù hợp với sở thích cá nhân.



Đích đến của chúng tôi là Point of Life – nền tảng phục vụ tất cả các nhu cầu thiết yếu của người tiêu dùng.



Mục tiêu của nền tảng Point of Life là mang đến các giá trị to lớn cho cổ đông, đối tác và quan trọng nhất là người tiêu dùng Việt Nam.



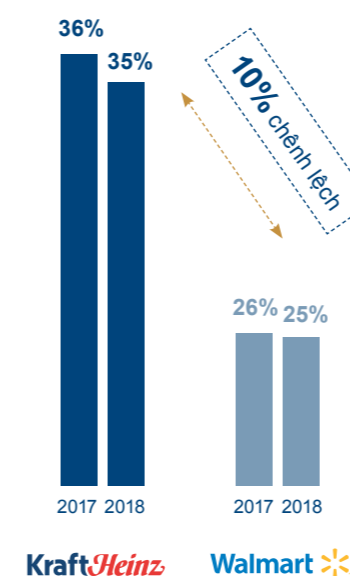
Thư ngỏ của Chủ tịch Hội đồng Quản trị



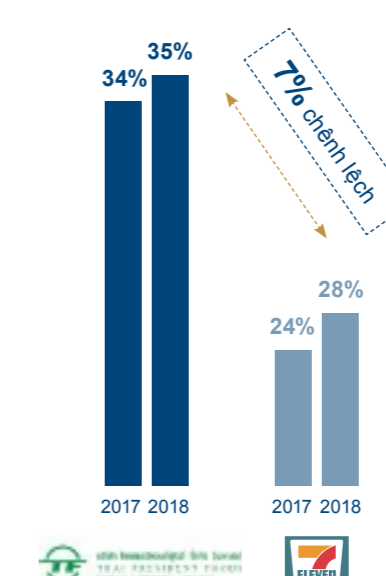
“Alpha-Bet” – Câu chuyện của Masan

Các Masaners thân mến,

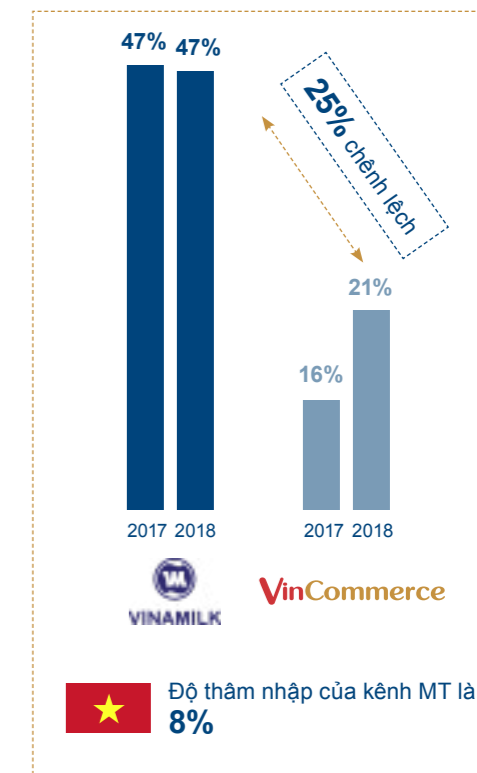
Trong hành trình của mình, tại mỗi mốc chẵn 10 năm, Masan đều tái xác lập Tầm nhìn chiến lược để tái hoạch định lộ trình tương lai thông qua các “Tái cấu trúc Chiến lược”. Hành trình 2020-2030 của Masan đã bắt đầu với việc sáp nhập VinCommerce để thành lập The CrownX – Tập đoàn Tiêu dùng – Bán lẻ của Việt Nam. Nếu không phải là bước đi đó, có lẽ Masan đã để tương lai của chính mình rơi vào vị thế vô cùng thử thách.



Độ thâm nhập của kênh MT là **89%**



Độ thâm nhập của kênh MT là **46%**



Độ thâm nhập của kênh MT là **8%**

Biên lợi nhuận giữa nhà bán lẻ và nhà sản xuất FMCG khi kênh MT ngày càng được ưa chuộng

Nguồn: Theo số liệu của MSN

Nhìn vào biểu đồ trên, tất cả chúng ta đều thấy tương lai của ngành hàng tiêu dùng sẽ nằm trong tay các nhà bán lẻ hiện đại. Sự tham gia của kênh bán lẻ hiện đại đã thu hẹp đáng kể khoảng cách về lợi nhuận gộp giữa các nhà sản xuất và các nhà bán lẻ: khoảng cách này tại Mỹ và Thái Lan hiện nay là dưới 10% so với trên 20% trước đây. Việt Nam cũng đang bước vào giai đoạn này. Trong thập kỷ tới, lợi nhuận gộp cũng như khả năng chi phối người tiêu dùng sẽ dịch chuyển mạnh mẽ từ các nhà sản xuất sang các nhà bán lẻ. Và đây cũng sẽ là nguồn nhiên liệu dồi dào thúc đẩy cỗ máy bán lẻ hiện đại tăng tốc và đạt sự tăng trưởng đột phá thần kỳ và tốt bậc trong nhiều thập kỷ tới.

Khi công bố thương vụ mua lại VinCommerce, chúng ta đã tin rằng mọi nhân viên, các nhà đầu tư và thị trường sẽ nhiệt liệt tán thưởng quyết định này. Nhưng những gì diễn ra đã ngoài tầm dự đoán...

Bước đi chiến lược của chúng ta đã nhận nhiều phản ứng trái chiều. Những người tin tưởng nhất vào Masan đã trở nên lung lay và giá cổ phiếu của chúng ta giảm phân nửa chỉ trong một tháng. Nhìn lại, phản ứng dây chuyền này là có thể hiểu được – Masan đã tiếp nhận khoản lỗ hơn 100 triệu USD từ VinCommerce, trong khi chưa có nhiều kinh nghiệm vận hành trong lĩnh vực bán lẻ. Thương vụ đó làm Tập đoàn của chúng ta, vốn đã đa ngành còn trở thành đa ngành hơn nữa, và tiếp tục khắc sâu những nghi ngại là các thương vụ mua bán sáp nhập của Masan

dường như không đạt được các mục tiêu chiến lược và tài chính như mong muốn.

Kế hoạch 3 bước cho “Alpha-Bet” của chúng ta

“Bước số 1”: Đôi khi, lùi một bước là cần thiết để tạo đà cho cú nhảy vọt.

Chúng ta chọn hy sinh thị phần và tốc độ tăng trưởng để xây dựng nền móng của một doanh nghiệp có quy mô khổng lồ và lợi nhuận vượt trội. Masan vận hành với nguyên tắc đơn giản, khi nền móng không vững chắc, ngôi nhà nhất định sẽ bị lung lay. Chúng ta vạch ra 1 mục tiêu đơn giản là đưa VinCommerce đạt EBITDA hòa vốn trong một năm.

Chúng ta xắn tay áo và hành động quyết liệt: đóng cửa hơn 700 siêu thị mini VinMart+, tái cấu trúc chuỗi cung ứng để tăng hiệu quả quy trình logistics và luân chuyển hàng hóa, cũng như tinh gọn danh mục hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, đặt trọng tâm vào người tiêu dùng thay vì thúc đẩy doanh số.

Lý thuyết tuy rất đơn giản, nhưng triển khai trên thực tế với kết quả vượt trội là điều không hề dễ dàng. Cuối cùng, kết quả kinh doanh đã nói lên tất cả: VCM đạt EBITDA hòa vốn trong Quý 4/2020 và dự kiến sẽ đạt EBITDA dương vào Quý 1/2021.

Giờ đây nền tảng đã được tạo lập.

“Bước số 2”: Kênh bán lẻ hiện đại trên quy mô toàn quốc để phục vụ 30-50 triệu người tiêu dùng.

Việc mở rộng sang lĩnh vực bán lẻ hiện đại đã gia tăng khả năng tiếp cận thị trường của Masan từ mức chỉ chiếm 1% ngân sách tiêu dùng (wallet-share) lên mức gần 25%. Kế hoạch 5 năm tới của chúng ta là xây dựng một mô hình hiệu quả để phục vụ 30-50 triệu người tiêu dùng:

- Phát triển mạng lưới 10.000 cửa hàng do chúng ta tự vận hành và 20.000 cửa hàng nhượng quyền bằng cách hợp tác với những tiệm tạp hóa gia đình, mang lại lợi ích cho cả người tiêu dùng và đối tác;
- Xây dựng mô hình chuỗi cung ứng, tối ưu hóa hệ thống phân phối hiện còn kém hiệu quả do có quá nhiều tầng nấc bằng cách ứng dụng công nghệ và khả năng tiếp cận trên quy mô toàn quốc của Masan;
- Phát triển danh mục nhãn hàng riêng trên cơ sở hợp tác với các nhà cung cấp chiến lược để phục vụ người tiêu dùng, đặc biệt là người tiêu dùng ở nông thôn, với các sản phẩm chất lượng, đột phá với giá cả hợp lý;
- Xây dựng mô hình bán lẻ kết hợp xuyên suốt từ online đến offline để đáp ứng nhu cầu mua sắm đa dạng của người tiêu dùng.

Việc thực thi kế hoạch 5 năm này sẽ tạo nên giá trị to lớn cho chuỗi giá trị phục vụ người tiêu dùng của chúng ta:

- Người tiêu dùng sẽ tiết kiệm được từ 5-10% cho các hàng hóa thiết yếu;
- Nhà sản xuất và nông dân sẽ gia tăng lợi nhuận từ 5-10%;
- Đối tác nhượng quyền bán lẻ sẽ gia tăng lợi nhuận từ 5-10% so với hoạt động hiện tại của họ.

Khi chuyển đổi sang nền tảng bán lẻ hiện tại, chúng ta sẽ xây dựng một doanh nghiệp có quy mô doanh thu 7 – 10 tỷ USD và lợi nhuận gộp gia tăng hai con số vào 2025 cho lĩnh vực bán lẻ. Điều này thật thú vị, nhưng chỉ mới là bước khởi đầu của The CrownX - “viên ngọc quý trên vương miện” của chúng ta.

“Bước số 3”: Chuyển hóa The CrownX thành nền tảng “Point of Life”.

Cửa hàng hiện đại là nơi chúng ta kết nối toàn bộ các nhu cầu của người tiêu dùng lại với nhau để tạo nên một nền tảng bao trùm xuyên suốt từ online đến offline, kết hợp các sản phẩm và dịch vụ khách hàng tốt nhất. Đó là điểm đến “tất cả trong một” (one-stop shop) phục vụ các nhu cầu thiết yếu về tài chính, giáo dục, xã hội, giải trí và chăm sóc sức khỏe của người tiêu dùng. Khi kết nối các dịch vụ vào một nền tảng duy nhất, người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi từ “hệ sinh thái” hàng ngày mang lại giá trị cho họ.

Chiến lược và tầm nhìn này nghe có vẻ thân quen, bởi cả thế giới đang theo đuổi mô hình “hệ sinh thái”. Tôi tin rằng chúng ta đã có những mảnh ghép chiến lược để hiện thực

hóa mô hình này ở Việt Nam. Minh chứng đầu tiên về nền tảng “Point of Life” sẽ diễn ra trong năm nay. Chúng ta sẽ phát triển ít nhất 50% cửa hàng trở thành các điểm kết hợp cung cấp dịch vụ tài chính, bao gồm dịch vụ ngân hàng truyền thống và công thanh toán kỹ thuật số.

Chúng ta hiện xử lý hơn 1 triệu giao dịch mỗi ngày và con số này sẽ tăng gấp 5-10 lần vào 2025. Khối lượng giao dịch đồ sộ này sẽ cung cấp cho chúng ta nguồn dữ liệu quý giá để thấu hiểu người tiêu dùng và phục vụ họ tốt hơn.

Kết hợp bán lẻ và dịch vụ tài chính với 50% ngân sách tiêu dùng cung cấp cho chúng ta nền tảng ổn định và có thể gia tăng quy mô để thu hút khách hàng trung thành mà không “đốt” tiền. Chúng ta không tin tưởng vào mô hình thu hút khách hàng chỉ bằng khuyến mãi và giảm giá. Thay vào đó, chúng ta tin vào mô hình kinh doanh đột phá có thể cung cấp các giải pháp sáng tạo và các nhãn hiệu mạnh để mang đến cho người tiêu dùng nhiều giá trị hơn.

Câu hỏi đặt ra ai sẽ là đối tác cung cấp các dịch vụ tài chính cho chúng ta. Cá nhân tôi cho rằng câu trả lời đã rất rõ ràng: đó chính là Techcombank.

Tạo lập giá trị

Tất cả những điều trên sẽ trở nên vô nghĩa nếu không tạo ra giá trị cho cổ đông. Việc

kết hợp các doanh nghiệp của chúng ta vào một nền tảng Point of Life thống nhất, giảm ưu tiên cho các mảng kinh doanh không trực tiếp phục vụ người tiêu dùng cũng sẽ thay đổi cách nhìn nhận Masan như một tập đoàn đa ngành (conglomerate) gồm rất nhiều doanh nghiệp hợp lại với nhau, nhưng vẫn là những thực thể tồn tại riêng rẽ, thành “One Masan”. Việc thay đổi cách nhìn về “One Masan – One Business” bản thân nó đã khởi tạo ra giá trị lớn cho cổ đông.

The CrownX là nơi hệ thống bán lẻ (“VCM”), FMCG (“MCH”), thịt có thương hiệu (“MML”) và dịch vụ tài chính (“TCB”) của chúng ta liên kết và hợp lực để tạo thành một nền tảng kinh doanh thông suốt. Đó là chương đầu tiên trong hành trình “Point of Life” của chúng ta.

Quan trọng nhất: Transformation trong hoạt động kinh doanh nghĩa là transformation về con người

Thành lập The CrownX là dấu mốc quan trọng và là sự khởi đầu cho câu chuyện “Alpha-Bet” để chúng ta hiện thực hóa tầm nhìn và mục tiêu của mình. Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi The CrownX thành nền tảng “Point of Life” sẽ không thể khả thi nếu chúng ta thiếu những thay đổi toàn diện về con người. Dù công nghệ có tiến xa cỡ nào, con người luôn nắm quyền quyết định thành bại. Những nhà sáng lập và lãnh đạo chủ chốt của chúng ta cần tiếp tục phát triển bản thân, đồng thời thu hút và bồi dưỡng cho thế hệ kế thừa trở thành những “Chiến sỹ xung kích – Spearheads”.

Kết quả Tài chính

Điều này không đơn thuần là vấn đề kế thừa và phát triển, mà còn là xây dựng Masan trở thành doanh nghiệp tầm cỡ thế giới.

Tôi hoàn toàn tin tưởng Masan có khả năng xây dựng được nền tảng “Point of Life” để phục vụ người tiêu dùng Việt Nam tốt hơn nữa. Quan trọng là chúng ta khát khao điều đó đến mức nào.

“Đây không phải là **điểm khởi đầu** của sự **kết thúc**. Mà có lẽ, là **điểm kết thúc** của sự **khởi đầu**.” – Winston Churchill.

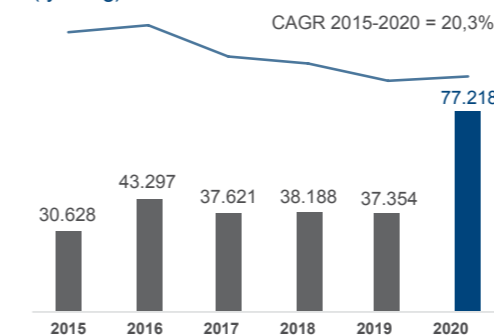
Đó là tầm tư duy chúng ta luôn cần có để vươn tới những đỉnh cao mà chúng ta mong muốn.

Hành trình của chúng ta là hành trình phụng sự người tiêu dùng.

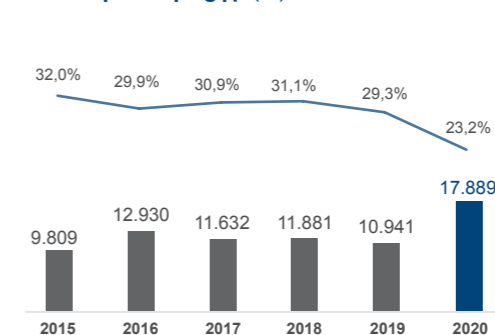


Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

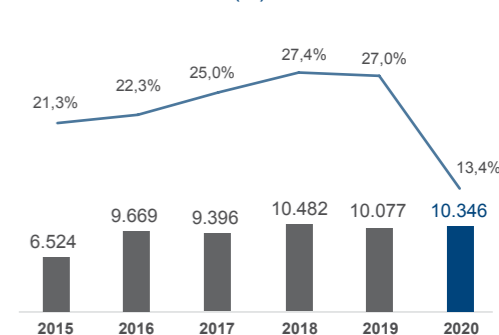
Doanh thu thuần của Masan Group
(tỷ đồng)



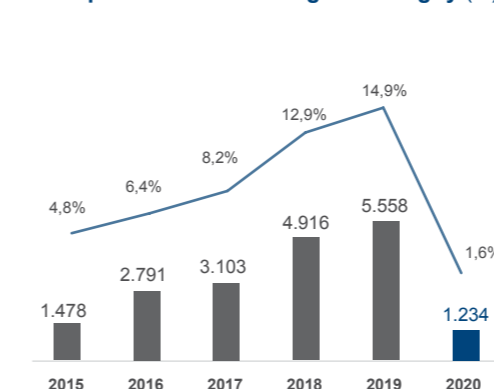
Lợi nhuận gộp (tỷ đồng) và Biên lợi nhuận gộp (%)



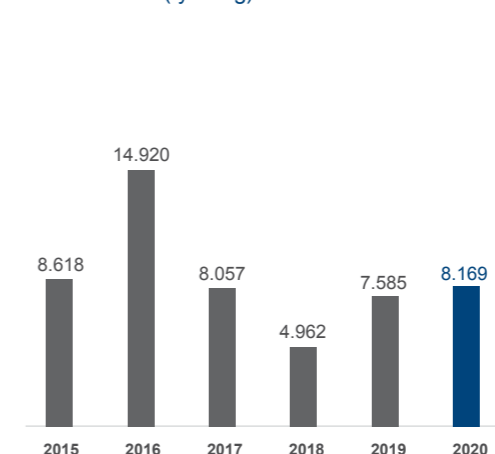
EBITDA¹ (tỷ đồng) và Biên EBITDA (%)



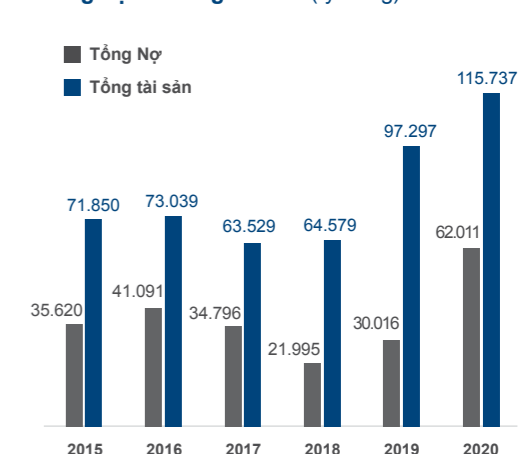
Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công ty (tỷ đồng) và Biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho cổ đông của Công ty (%)



Số dư tiền² (tỷ đồng)



Tổng nợ và Tổng tài sản (tỷ đồng)



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

Câu chuyện của Masan Group



Trọng tâm của chúng tôi là nhu yếu phẩm và dịch vụ tài chính, đây là những lĩnh vực chiếm đến 50% chi tiêu của người tiêu dùng

Giới thiệu

Nền tảng tiêu dùng tích hợp nhằm phụng sự những nhu cầu chưa được thỏa mãn của 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam

Là một trong những công ty hàng đầu tại Việt Nam đặt người tiêu dùng làm trọng tâm, Masan Group tin tưởng vào triết lý “doing well by doing good”. Sứ mệnh của chúng tôi là cung cấp các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cho gần 100 triệu người Việt Nam, đồng thời giúp họ chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hàng ngày. Dù mục tiêu cốt lõi của chúng tôi không thay đổi, nhu cầu của người tiêu dùng luôn phát triển không ngừng: người tiêu dùng cần có các trải nghiệm vượt trội, phù hợp với sở thích và phong cách sống hiện đại thay vì chỉ dừng lại ở các nhu cầu cơ bản. Do đó, bên cạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh các sản phẩm có thương hiệu, Masan Group đã tham gia vào thị trường bán lẻ để có thể mang đến những lợi ích tốt nhất cho người tiêu dùng, từ đó nhận được sự tin yêu và ủng hộ của khách hàng. Trong thời gian tới, chúng tôi đặt mục tiêu xây dựng nền tảng “Point of Life” tích hợp xuyên suốt từ online đến offline, mang đến sản phẩm và dịch vụ thiết yếu đa dạng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng không ngừng thay đổi. Vì vậy, “hành trình của chúng tôi chính là hành trình phụng sự người tiêu dùng”.

Hiện nay, các công ty thành viên và công ty liên kết của Tập đoàn hoạt động trong các lĩnh vực bao gồm bán lẻ và tiêu dùng, hàng

tiêu dùng nhanh (bao gồm thực phẩm và đồ uống, sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình (“HPC”)), thịt tươi có thương hiệu và dịch vụ tài chính. Chúng tôi hoạt động trong một số ngành hàng tiêu dùng lớn nhất tại Việt Nam, trong đó sức tiêu dùng trong nước là thành phần chính đóng góp vào GDP và là động lực tăng trưởng kinh tế. Quan trọng hơn, mỗi công ty thành viên của chúng tôi là một mảnh ghép quan trọng trong hệ sinh thái tiêu dùng để đáp ứng tốt hơn những nhu cầu không ngừng thay đổi của người tiêu dùng Việt Nam.

Cụ thể, các doanh nghiệp này bao gồm The CrownX, nền tảng tiêu dùng bán lẻ sở hữu cả MasanConsumerHoldings (“MCH”) - mảng kinh doanh hàng tiêu dùng có thương hiệu và VinCommerce (“VCM”) - mảng kinh doanh bán lẻ. Chúng tôi cũng sở hữu Masan MEATLife (“MML”), công ty tích hợp hoàn chỉnh chuỗi giá trị thịt với mục tiêu gia tăng năng suất ngành đạm động vật và mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt an toàn, có thương hiệu và truy xuất được nguồn gốc.

Các lĩnh vực kinh doanh khác của Tập đoàn Masan bao gồm công ty liên kết là Ngân hàng Techcombank (“TCB”), ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam với chiến lược tập trung vào thị trường bán lẻ thông qua việc áp dụng công nghệ cao để nắm bắt các cơ hội tăng trưởng trong ngành dịch vụ tài chính. Và công ty thành viên Masan High-Tech Materials (“MHT”),

Chúng tôi có các nền tảng chiến lược để tạo ra đột phá và chuyển đổi toàn bộ hạ tầng tiêu dùng

một trong những nhà chế biến sản phẩm vonfram cận sâu (midstream) và nguyên liệu chiến lược phục vụ sản xuất công nghiệp lớn nhất thế giới.

Chúng tôi tin vào chiến lược “đặt người tiêu dùng làm trọng tâm” và hiện thực hóa bằng việc xây dựng các thương hiệu vững mạnh, giành được sự tin yêu của người tiêu dùng Việt Nam. Bên cạnh đó, chúng tôi còn thúc đẩy năng suất thông qua sáng kiến đổi mới và áp dụng công nghệ tiên tiến, nhắm đến hiệu quả của quy mô lớn và tập trung vào một số ít cơ hội lớn có tác động đến cuộc sống một cách sâu rộng nhất. Với hoạt động bán lẻ, chúng tôi mong muốn song hành cùng người tiêu dùng và vươn xa hơn bằng cách mang

đến các trải nghiệm mua sắm toàn diện, kết hợp online-to-offline xuyên suốt, qua đó đáp ứng các nhu cầu luôn không ngừng thay đổi của người tiêu dùng.

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

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

Masan thường được xem là một tập đoàn đa ngành gồm nhiều mảng kinh doanh không liên quan đến nhau. Tuy nhiên, chúng tôi định

hình Masan là một tập đoàn đặt người tiêu dùng làm trọng tâm dựa trên một số trụ cột kinh doanh chính, nhằm mang đến cho người tiêu dùng Việt Nam sự tiện lợi và những trải nghiệm vượt trội, qua đó đáp ứng các nhu cầu đa dạng trong cuộc sống. Mục tiêu này được thể hiện trong quá trình phát triển các doanh nghiệp của chúng tôi. Thị trường tiêu dùng tại Việt Nam tiếp tục là một trong những thị trường năng động có nhiều cơ hội tiềm năng, để có được kết quả kinh doanh ấn tượng và giữ được vị thế dẫn đầu, ngoài tính kỷ luật, chúng tôi còn tuân theo những nguyên tắc quan trọng khác như:

Đam mê sáng tạo và đáp ứng những nhu cầu lớn 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. Trọng tâm của chúng tôi là nhu yếu phẩm và dịch

vụ tài chính, đây là những lĩnh vực chiếm đến 50% chi tiêu của người tiêu dùng.

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

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

Thông qua giao dịch mua lại VCM, công ty sở hữu và điều hành 123 siêu thị VinMart và 2.231 siêu thị mini VinMart+ tính đến cuối năm 2020, chúng tôi đã chính thức tham gia vào lĩnh vực bán lẻ. Giống như nhiều ngành hàng hoặc lĩnh vực mà Masan đã tham gia hoạt động, lĩnh vực bán lẻ tại Việt Nam còn khá phân mảnh và hoạt động thiếu hiệu quả, khiến người tiêu dùng có ít lựa chọn hơn và

chi trả nhiều hơn cho nhu cầu của mình. Cụ thể, kênh thương mại truyền thống vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số bán lẻ, khiến thị trường bán lẻ bị phân mảnh. Ngay cả khi là một doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực bán lẻ hiện đại, VCM chỉ chiếm ~3% tổng thị trường bán lẻ. Tuy nhiên, Masan tin rằng, một cuộc cách mạng về bán lẻ hiện đại đang diễn ra và sẽ bùng nổ tại Việt Nam khi tốc độ đô thị hóa đạt 50% và tầng lớp trung lưu (với mức thu nhập bình quân đầu người từ 5.000 USD) thực sự xuất hiện. Các hình thức mua sắm hiện đại dự kiến sẽ chiếm 30% thị trường bán lẻ trong tương lai gần so với mức khoảng 8% như hiện nay. Masan đặt mục tiêu phát triển cùng người tiêu dùng Việt Nam trong quá trình chuyển đổi này.

Ngay cả trong lĩnh vực không liên quan trực tiếp đến tiêu dùng, chúng tôi tin rằng Tập đoàn đang đáp ứng một nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn của thị trường. Với lĩnh vực khai thác và chế biến vonfram, chúng tôi tham gia vào thị trường lớn với nhiều cơ hội và tiềm năng chuyển đổi. Trên quy mô toàn cầu, các sản phẩm hóa chất của chúng tôi phục vụ cho ngành công nghiệp có giá trị trường mỗi năm từ 4-5 tỷ USD (chưa bao gồm sản phẩm đồng). Nhu cầu chưa được đáp ứng trong lĩnh vực khoáng sản hiện nay là được mua khoáng sản với sản lượng lớn từ một nhà cung cấp ở vùng không xảy ra tranh chấp hay chiến sự và tìm kiếm nguồn cung thay thế bên ngoài Trung Quốc. Liên minh châu Âu đã tuyên bố rằng vonfram và florit nằm trong số bốn “nguyên liệu thô chiến lược” của châu

Âu (Theo “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. Với thỏa thuận mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của Tập đoàn H.C. Starck, chúng tôi đã tiến thêm một bước quan trọng để trở thành nhà cung cấp vonfram trong chuỗi cung ứng tích hợp toàn cầu, phát triển chuỗi giá trị và mở rộng quy mô thị trường đầu ra lên 3,5 lần, từ 1,3 tỷ USD lên 4,6 tỷ USD.

Kiến tạo quy mô và vị thế dẫn đầu

Để vươn đến thành công, chúng tôi cần có quy mô lớn. Trở thành người dẫn đầu thị trường về quy mô giúp chúng tôi có thể cạnh tranh thành công trong khu vực kinh tế tự nhân có quy mô nhỏ, còn phân tán và sự cạnh tranh khốc liệt từ các công ty đa quốc gia và doanh nghiệp nhà nước.

Là một trong số những công ty tư nhân lớn nhất Việt Nam, Masan sở hữu nguồn vốn lớn và đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, có quy mô đầu tư lớn vào các ngành đang hoạt động. Điều này giúp chúng tôi thúc đẩy năng suất lao động, có điều kiện tạo ra những sản phẩm với giá cả hợp lý hơn cho người tiêu dùng. Chúng tôi kiến tạo quy mô thông qua chiến lược kinh doanh tập trung và hợp nhất, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh hiện hữu, thúc đẩy tăng trưởng bằng các thương vụ mua bán và sáp nhập doanh nghiệp phù hợp với lĩnh vực trọng tâm của chúng tôi. Nhờ đó, Masan



EBITDA năm 2020 đạt 10.346 tỷ đồng

củng cố lợi thế từ quy mô, quản lý chi phí chặt chẽ, đạt được biên lợi nhuận cao hơn, 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 hàng đầu trong hầu hết các thị trường và/hoặc các lĩnh vực mà chúng tôi tham gia. Năm 2020, The CrownX đã trở thành doanh nghiệp tiêu dùng lớn thứ 2 tại Việt Nam với doanh thu thuần 54.277 tỷ đồng. Hai công ty con chủ chốt của The CrownX là MCH và VCM lần lượt là những đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh hàng tiêu dùng có thương hiệu và bán lẻ nhu yếu phẩm. MCH 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, tương ớt và các sản phẩm hạt nêm đang phát triển mạnh). Đồng thời, trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi, MCH 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. VinCommerce với chuỗi siêu thị và siêu thị mini là hệ thống bán lẻ hiện đại lớn nhất về số lượng điểm bán tại Việt Nam, chiếm khoảng 30% thị phần kênh bán lẻ hiện đại.

Masan MEATLife được thành lập với mục tiêu chuyển đổi thị trường đậm đặc vật ở Việt Nam thông qua việc xây dựng chuỗi giá trị thịt tích hợp có thương hiệu. Hiện nay, chúng tôi đã thiết lập hoàn chỉnh chuỗi giá trị, trong đó: MEATDeli là thương hiệu hàng tiêu dùng; trang trại nuôi heo kỹ thuật cao giúp tối ưu hóa chuỗi cung ứng; chúng tôi cũng sở hữu

một trong những doanh nghiệp thức ăn chăn nuôi lớn nhất cả nước nhằm tăng trưởng doanh thu và tiếp tục đầu tư phát triển ngành kinh doanh thịt đầy triển vọng. Năm 2020, quy mô doanh thu thuần từ mảng kinh doanh thịt của chúng tôi đã tăng gấp 5 lần, đạt trên 100 triệu USD và đóng góp 15% doanh thu của MML, từ mức chỉ 3% trong năm 2019.

Công ty liên kết của chúng tôi, Techcombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam giữ vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực cho vay bất động sản, thu nhập từ phí dịch vụ qua các sản phẩm bảo hiểm (“bancassurance”), giao dịch qua thẻ tín dụng visa và debit, và dịch vụ quản lý tài sản. Techcombank đang tiếp tục đầu tư vào mô hình công nghệ và thu hút được số lượng lớn khách hàng lớn trải nghiệm dịch vụ ngân hàng điện tử. Nhờ chính sách quản lý thận trọng trong giai đoạn suy thoái của ngành ngân hàng thời gian trước, hiện Techcombank đang vươn tới vị thế dẫn đầu thị trường khi ngành ngân hàng được cải thiện.

Masan High-Tech Materials đã trở thành nhà cung cấp hàng đầu trên toàn cầu đối với một số loại khoáng sản công nghiệp quan trọng như vonfram, florit và bismut. Chúng tôi hiện giữ 36% thị phần vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc. Masan High-Tech Materials đặt mục tiêu trở thành nhà sản xuất vonfram lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc và đang xây dựng năng lực để tăng gấp đôi thị phần sản phẩm vonfram cận sâu (midstream). Sau khi mua lại nền tảng kinh doanh vonfram toàn

cầu của H.C. Starck, MHT từ vị thế là một trong những mỏ vonfram lớn nhất thế giới đã chuyển mình thành công để trở thành một trong những công ty chế biến và cung cấp vonfram cận sâu lớn nhất thế giới cho các ngành công nghiệp quan trọng như cơ khí chế tạo và công cụ, khai khoáng, ô tô, năng lượng, hàng không và công nghiệp hóa chất. Việc trở thành nhà chế tạo các sản phẩm vonfram cận sâu sẽ làm gia tăng đáng kể giá trị công ty, do các sản phẩm này có giá bán trung bình cao hơn 30-50% so với các sản phẩm APT hiện tại. Ngoài ra, Masan High-Tech Materials đang tiếp tục tìm kiếm các cơ hội hợp tác chiến lược với nhà chế biến sâu vonfram để tạo giá trị gia tăng cho cổ đông.

Hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền vững mạnh

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

Trong năm 2020, Tập đoàn ghi nhận EBITDA đạt 10.346 tỷ đồng với lượng tiền mặt hợp

nhất đạt 8.169 tỷ đồng, bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn dưới hình thức tiền gửi ngắn hạn và các khoản phải thu ngắn hạn.

Phân bổ nguồn vốn cẩn trọng và thành tích trong việc chuyển đổi mô hình hoạt động kinh doanh của các công ty sáp nhập

Tính từ khi niêm yết trên sàn chứng khoán TP.HCM (HOSE), chúng tôi đã huy động được gần 3,5 tỷ USD nguồn vốn dài hạn để đầu tư vào các dự án chiến lược giúp tăng trưởng Công ty. Chúng tôi đã phân bổ nguồn vốn cẩn trọng bằng cách sử dụng phần lớn nguồn tiền thu được để đầu tư và tăng tỷ lệ sở hữu trong các hoạt động kinh doanh hiện hữu. Chúng tôi đã sử dụng chưa đến 20% nguồn vốn huy động được để mua lại các doanh nghiệp như Vinacafé Biên Hòa, Nước khoáng Vĩnh Hảo, nhà máy bia, Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, các công ty thức ăn chăn nuôi của MEATLife, Nước khoáng Quảng Ninh, VISSAN, CTCP Bột giặt Net, 3F VIỆT, H.C. Starck, và VinCommerce - thương vụ hoán đổi cổ phần không dùng tiền mặt. Trong thời gian tới, chiến lược phân bổ vốn của Masan sẽ tập trung vào The CrownX và chuyển đổi theo định hướng nền tảng “Point of Life” nhằm phục vụ người tiêu dùng tốt hơn.

Masan đã đạt tăng trưởng kép doanh thu thuần CAGR trong giai đoạn 2008 – 2019 là 31%, trong đó một nửa là đóng góp từ các doanh nghiệp được mua bán và sáp nhập, còn lại là từ các sáng kiến tăng trưởng nội tại. Năm 2020, doanh thu thuần tăng trưởng



100%, chủ yếu nhờ hoạt động mua bán và sáp nhập. Trên cơ sở so sánh tương đương và giả định hợp nhất VCM vào kết quả kinh doanh năm 2019, doanh thu thuần đã tăng đáng kể ở mức 19,7%. Tuy nhiên, chúng tôi không mua doanh nghiệp để “mua doanh thu”. Chúng tôi đầu tư vào thương hiệu, nguồn nhân lực, công nghệ, và hệ thống phân phối để có thể củng cố vị thế khi vào ngành hàng mới. Sau khi thực hiện sáp nhập, chúng tôi chú trọng thực hiện chuyển đổi hoạt động của doanh nghiệp đó. Chúng tôi vô cùng tự hào khi các thương hiệu và sản phẩm ra mắt thị trường sau khi sáp nhập đều đóng góp doanh thu lớn vào hoạt động kinh doanh của chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi có thể tăng biên lợi nhuận toàn doanh nghiệp sau khi sáp nhập để tạo giá trị gia tăng cho cổ đông. Chỉ sau một năm dưới sự điều hành của Masan, mảng

kinh doanh bán lẻ của chúng tôi lần đầu tiên đạt EBITDA hòa vốn vào Quý 4/2020.

“Masan Way” – Phương cách để chuyển đổi

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

Giữ vị thế dẫn đầu nghĩa là đạt biên lợi nhuận bền vững để tái đầu tư vào xây dựng thương hiệu và thúc đẩy phát triển các sản phẩm mới

Nhãn hiệu được người tiêu dùng tin nhiệm

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

Chúng tôi xây dựng ngành thực phẩm và đồ uống của mình thành những thương hiệu mà chúng tôi tin là giữ vị trí dẫn đầu trong hầu hết các phân khúc thị trường. Chúng tôi phát triển thương hiệu mạnh bằng cách vận dụng sự hiểu biết sâu sắc về người tiêu dùng Việt Nam và áp dụng các phương pháp thực thi tốt nhất, nhờ đó kiến tạo nên các thương hiệu mạnh. Trong thị trường mà người tiêu dùng rất nhạy cảm về giá, chúng tôi tự hào là đã chuyển đổi những sản phẩm vốn chỉ được

xem là hàng hóa nguyên liệu thành các sản phẩm có thương hiệu mạnh, nhờ đó có thể duy trì lòng trung thành của người tiêu dùng ở các phân khúc giá khác nhau mà vẫn đáp ứng được nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng Việt Nam.

Các nhãn hàng chính của chúng tôi bao gồm: ngành hàng gia vị có CHIN-SU, Nam Ngư và Tam Thái Tử; ngành hàng thực phẩm tiện lợi (bao gồm mì ăn liền, cháo, thịt chế biến)

có Omachi, Kokomi, Ponnies và Heo Cao Bồi; ngành hàng đồ uống có Vinacafé, Wake-up, Wake-up 247, Compact, Lemona, Vĩnh Hào, Vivant, Quang Hanh, Sư Tử Trắng và Red Ruby.

Masan Consumer có 8 năm liên tiếp nằm trong Top 3 nhà sản xuất sở hữu các thương hiệu được chọn mua nhiều nhất tại Thành thị 4 thành phố và Nông thôn theo báo cáo Brand Footprint 2020 của Kantar Worldpanel. Trong ngành hàng cafe, Vinacafé Biên Hòa tiếp tục đạt danh hiệu Thương hiệu quốc gia 2020-2022. MEATDeli – sản phẩm thịt mát của Masan MEATLife hai năm liền (2019 & 2020) trong Top 10 “Thương hiệu và sản phẩm được tin dùng nhất Việt Nam” kể từ khi chính thức có mặt trên thị trường từ tháng 12/2018.

Chúng tôi áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) đối với lĩnh vực chuỗi giá trị thịt. Trong vòng 3 năm sau khi ra mắt, Bio-zeem đến nay đã chiếm tỷ trọng hơn 25% sản lượng thức ăn chăn nuôi của chúng tôi. Bio-zeem là sản phẩm có chứa enzyme độc quyền, có khả năng tăng cường hệ thống miễn dịch của heo và cải thiện tỷ lệ chuyển đổi thức ăn. Các sản phẩm mới được chúng tôi giới thiệu thông qua các chiến dịch quảng cáo truyền hình mạnh mẽ và đẩy mạnh giới thiệu trực tiếp đến người nông dân.

Trong Quý 4/2018, chúng tôi đã giới thiệu sản phẩm thịt heo mát thương hiệu “MEATDeli” với giá hợp lý và an toàn cho người tiêu

dùng. Chúng tôi đã áp dụng mô hình xây dựng thương hiệu như hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) cho MEATDeli và là công ty đầu tiên trong ngành thịt tươi phát quảng cáo trên TV. Mặc dù mới gia nhập thị trường, MEATDeli được người tiêu dùng đón nhận rất tích cực, chiếm 35% thị phần thịt heo tươi trong hệ thống siêu thị có quy mô toàn quốc VCM. Theo báo cáo của Nielsen Việt Nam, 97% người tiêu dùng tham gia khảo sát đồng ý sản phẩm thịt mát MEATDeli tươi ngon.

Ngân hàng Techcombank, công ty liên kết của chúng tôi, cũng là một thương hiệu mạnh và được tin nhiệm cao. Techcombank được biết đến như là nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ tài chính đáng tin cậy, đặc biệt đối với khách hàng cá nhân, và doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME). Năm 2020, Forbes Vietnam vinh danh Techcombank là ngân hàng tư nhân kinh doanh hiệu quả nhất. Đồng thời, Techcombank nhận giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” năm 2020 từ tạp chí uy tín Asia Risk. Đây là năm thứ ba liên tiếp Techcombank nhận được giải thưởng này nhằm ghi nhận những nỗ lực của ngân hàng trong việc phát triển các sản phẩm phái sinh tại thị trường Việt Nam.

Sau khi sáp nhập VinCommerce và mua lại Công ty Cổ phần Bột giặt NET, Masan đã, đang và sẽ tiếp tục phát huy khả năng xây dựng thương hiệu của mình để đạt các kết quả khả quan trong lĩnh vực bán lẻ và sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình.

Phát kiến vì tương lai

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

Nền tảng bán lẻ tiêu dùng của Masan, The CrownX, là công ty tiên phong mang đến các sản phẩm đột phá và dịch vụ vượt trội để đáp ứng nhu cầu ngày càng được nâng cao của người tiêu dùng Việt Nam. VinCommerce, công ty thành viên được sáp nhập gần đây của Masan không ngừng áp dụng các sáng kiến mới để mang lại giá trị gia tăng cho người tiêu dùng. Thông qua chương trình khách hàng thân thiết VinID với hơn 8,7 triệu thành viên, VCM mang đến cho người tiêu dùng các dịch vụ như Scan & Go, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn và đề xuất sản phẩm theo thời gian thực. VinEco sở hữu 14 trang trại công nghệ cao cung cấp rau quả tươi ngon thượng hạng, phục vụ người tiêu dùng thông qua các điểm bán của VCM. Vào năm 2020, VCM đã khai trương các cửa hàng theo mô hình mới, mang đến danh mục sản phẩm tươi sống đa dạng, do đó thu hút thêm nhiều khách hàng và góp phần cải thiện lợi nhuận. VCM đã thay đổi cấu trúc chuỗi cung ứng bằng cách xây dựng Công nghệ chăm hàng tự động, giúp loại bỏ sai sót do con



Một trong những mạng lưới phân phối hàng tiêu dùng nhanh lớn nhất với 180.000 điểm bán hàng thực phẩm và 170.000 điểm bán hàng đồ uống

người đồng thời đơn giản hóa quy trình vận hành và cách chúng ta tương tác với nhà cung cấp.

Trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống, chúng tôi sở hữu đội ngũ Nghiên cứu và Phát triển (R&D) gồm 75 nhân viên, cùng làm việc chặt chẽ với đội ngũ Marketing để phát triển các sản phẩm mới phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam. Trong năm 2020, Masan Consumer đã ra mắt 29 phát kiến mới trên tất cả các ngành hàng. Ngành hàng Thực phẩm tiện lợi đã tung ra các phát kiến đón đầu xu hướng tiêu dùng, trong đó, CHIN-SU FOODS với bộ sản phẩm 7 món là các phát kiến đột phá mang đến nhiều sự chọn lựa đa dạng, đáp ứng khẩu vị của những người tiêu dùng khó tính nhất.

Ngành hàng Nước giải khát & Thức uống dinh dưỡng đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng trẻ, giới văn phòng, công nhân và nhiều đối tượng khách hàng khác. Bên cạnh nhãn hiệu Wake-up 247 đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường, các dòng nước tăng lực như Compact Cherry, Hồ Vằn cũng từng bước khẳng định vị thế vững chắc thông qua việc đáp ứng khẩu vị đa dạng của khách hàng.

Masan MEATLife cũng tập trung sáng tạo đổi mới để mang lại những lợi ích thiết thực cho người nông dân với việc giới thiệu dòng sản phẩm thức ăn chăn nuôi có thương hiệu “Bio-zeem”. Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Masan Nutri-Science (MINS) có vai trò phát

triển các ý tưởng đổi mới sáng tạo. Tất cả các sản phẩm Bio-zeem có chứa hệ men tiêu hóa Bio-zeem, giúp tăng cường khả năng miễn dịch và cải thiện đáng kể tỷ lệ chuyển đổi thức ăn (“FCR”). Thành quả này đến từ sự hợp tác giữa chúng tôi với các đối tác và nhà cung cấp hàng đầu từ châu Âu.

Cam kết đổi mới sáng tạo và làm những điều khác biệt còn được thể hiện trong việc phát triển trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao của chúng tôi tại Nghệ An. Đây là trang trại có quy mô lớn nhất của tỉnh. Chúng tôi đã áp dụng công nghệ tiên tiến nhất để quản lý việc cho ăn, nhiệt độ, ánh sáng, mức tiêu thụ năng lượng và xử lý chất thải cho toàn bộ trang trại.

Chúng tôi cam kết cải thiện năng suất trong ngành đạm động vật của Việt Nam bằng cách tích hợp toàn bộ chuỗi giá trị đạm động vật để mang đến các sản phẩm thịt mát và thịt chế biến tươi ngon, giá cả hợp lý cho bữa ăn của người Việt. Chúng tôi đã áp dụng quy trình và giải pháp riêng biệt dựa trên công nghệ Oxy-Fresh 9 từ châu Âu, giúp chúng tôi trở thành doanh nghiệp tiên phong và duy nhất trong chế biến thịt mát tại Việt Nam đáp ứng các tiêu chuẩn An toàn Thực phẩm của Hiệp hội bán lẻ Anh Quốc (“BRC”). Để có thể mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt mát, một khái niệm hoàn toàn mới tại Việt Nam, các sản phẩm MEATDeli được phân phối và bảo quản lạnh từ 0-4°C trong suốt quá trình từ nhà máy đến tận tay người tiêu dùng. Trong Quý 4/2019, MML đã mở rộng danh mục thịt thông qua việc ra mắt thịt mát

chế biến sẵn, tập trung vào khẩu vị và thị hiếu của người tiêu dùng Việt Nam.

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

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

Tiếp cận người tiêu dùng

Chúng tôi sở hữu mạng lưới phân phối sâu rộng nhất Việt Nam với khả năng tiếp cận người tiêu dùng nhanh chóng và hiệu quả. Điều này thật sự quan trọng vì 70% dân số Việt Nam đang sống ở nông thôn, nơi phụ thuộc phần lớn vào kênh bán hàng truyền thống. Mặc dù chưa phải là xu hướng bán lẻ chủ đạo trên thị trường, bán lẻ hiện đại được dự đoán sẽ phát triển nhanh chóng; đây cũng là động lực dẫn đến quyết định sáp nhập VinCommerce vào năm 2019 và mở rộng kinh doanh bán lẻ theo chiến lược đa kênh tại Việt Nam, tạo nền tảng “Tiêu dùng - Công nghệ” theo mô hình kết hợp online và offline (O2O) để không chỉ giúp chúng tôi cung cấp sản phẩm, dịch vụ mà còn mang lại những trải nghiệm mới, từ đó nhận được sự tin yêu

của khách hàng và gia tăng nhận diện thương hiệu.

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



Chúng tôi cũng có giải pháp “tất cả trong một” độc đáo cho các nhà phân phối. Với danh mục sản phẩm đa dạng, đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam, chúng tôi đã xây dựng mối quan hệ lâu dài và sâu sắc với các nhà phân phối. Các trung tâm phân phối của chúng tôi được đặt ở những địa điểm chiến lược, có khả năng phân phối các sản phẩm thực phẩm và đồ uống trong ngày đến từng nhà phân phối trên toàn quốc. Hệ thống này còn mang lại nhiều thuận lợi cho chúng tôi trong thử nghiệm các sản phẩm mới một cách hiệu quả và tiết kiệm chi phí trên khắp Việt Nam. Chúng tôi thực hiện chính sách giảm hàng tồn kho tại nhà phân phối ít hơn một tháng để mang đến người tiêu dùng các sản phẩm luôn tươi mới. Với những nỗ lực mở rộng nhóm sản phẩm và phạm vi phục vụ, chúng tôi tin rằng, việc mua lại NET và gia nhập vào thị trường sản phẩm chăm sóc cá

nhân và gia đình sẽ mang lại sức mạnh hiệp lực đáng kể.

Tại Masan MEATLife, chúng tôi có khoảng 600 nhân viên bán hàng phục vụ hơn 2.200 đại lý trên toàn quốc, phần lớn là các đại lý độc quyền. Mạng lưới phân phối trên toàn quốc của chúng tôi càng mở rộng hơn nữa sau khi sáp nhập VinCommerce - hệ thống bán lẻ đã và đang tạo ra sức mạnh hiệp lực cùng MCH và MML. Tính đến cuối năm 2020, sản phẩm thịt mát MEATDeli đã có mặt tại hơn 1.300 điểm bán thuộc hệ thống VinCommerce, 35 cửa hàng bán lẻ của MEATDeli, gần 110 cửa hàng bán lẻ hiện đại/ chuỗi siêu thị và 180 đại lý.

Thêm vào đó, VinCommerce đã tiếp cận người tiêu dùng toàn quốc thông qua các điểm bán lẻ hiện đại, gồm hơn 123 siêu thị và 2.231 siêu thị mini. Hoạt động mua bán trực tuyến đã bắt đầu phát triển tại Việt Nam; tuy nhiên, dù đã phát triển các kênh bán hàng trực tuyến, các kênh bán hàng trực tiếp vẫn chiếm đa số thị trường bán lẻ tại Việt Nam. Điều này đặt ra nhu cầu xây dựng các chiến lược kinh doanh đa kênh và mang đến cho người tiêu dùng những trải nghiệm hoàn hảo tại tất cả các điểm bán, dù là trực tuyến hay tại cửa hàng. VinCommerce đã bắt đầu số hóa toàn bộ nền tảng bán lẻ của mình bằng cách xây dựng chuỗi giá trị hiệu quả, linh hoạt, quản lý hàng tồn kho theo thời gian thực tại mỗi cửa hàng, tự động hóa các hoạt động và xây dựng cơ sở dữ liệu kỹ thuật để phục vụ các phân tích dự báo. Bằng việc xây dựng



một nền tảng bán lẻ trực tuyến tích hợp, VCM mong muốn tìm được các cách tiếp cận mới để mang đến những trải nghiệm khác biệt cho 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam trong thời đại bán lẻ trực tuyến thông qua giải pháp mua sắm đa kênh.

Đối với mảng dịch vụ tài chính, Techcombank mang đến các giải pháp đột phá cho hàng triệu khách hàng (bán lẻ và doanh nghiệp) tại Việt Nam thông qua mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch và máy ATM. Đây là một trong những mạng lưới lớn nhất của ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân tại Việt Nam. Là một ngân hàng ngay từ khi khởi đầu đã chú trọng sử dụng công nghệ, và trong những năm gần đây, hoạt động ứng dụng công nghệ tại Techcombank đã tạo bước đột phá giúp tăng cao lượng giao dịch hàng năm.

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

thác dầu khí. Sau khi mua lại nền tảng kinh doanh vonfram toàn cầu của H.C. Starck, cơ sở khách hàng của MHT dự kiến sẽ tăng hơn bốn lần, mở rộng quy mô thị trường đầu ra lên 3,5 lần lên mức 4,6 tỷ USD.

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

Tại Việt Nam, chúng tôi đã xây dựng 30 nhà máy sản xuất và chế biến với công nghệ không chỉ được đánh giá tiên tiến hàng đầu ở Việt Nam mà còn trên thế giới. Nhờ hiệu quả từ quy mô lớn, chúng tôi hướng tới việc thúc đẩy năng suất nhằm đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng với mức giá hợp lý hơn.

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

giới thiết kế và xây dựng dây chuyền sản xuất nước mắm hoàn toàn tự động.

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

Đến cuối năm 2020, Masan có 13 nhà máy sản xuất thức ăn gia súc trên khắp Việt Nam. Nhờ cải thiện hiệu quả hoạt động, mở rộng quy mô và giảm chi phí mua hàng, chúng tôi có được mức lợi nhuận gộp xếp loại cao nhất ngành thức ăn chăn nuôi toàn cầu.

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

Nền tảng bán lẻ hiện đại lớn nhất Việt Nam về số lượng điểm bán: 123 siêu thị VinMart và 2.231 siêu thị mini VinMart+

Tháng 12/2018, chúng tôi đã đưa vào hoạt động Tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam sở hữu dây chuyền thiết bị đồng bộ, tiên tiến nhất hiện nay do Marel – công ty hàng đầu thế giới về thiết bị giết mổ, chế biến thịt của Hà Lan cung cấp. Tổ hợp áp dụng công nghệ châu Âu, đáp ứng tiêu chuẩn BRC (tiêu chuẩn hàng đầu thế giới về An toàn Thực phẩm), mang đến các sản phẩm thịt mát tươi ngon cho người tiêu dùng. Thịt mát được sử dụng rất phổ biến tại nhiều quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, tại Việt Nam, loại thịt sạch, an toàn cho sức khỏe này vẫn còn khá mới lạ đối với người tiêu dùng. Tổ hợp chế biến thịt có công suất khoảng 1.400.000 con heo/năm, tương đương 140.000 tấn/năm với tổng đầu tư hơn 1.000 tỷ đồng trên diện tích đất gần 4 hecta. Nhờ vậy, chúng tôi có thể đưa ra thị trường sản phẩm thịt mát thương hiệu MEATDeli. Tháng 10/2020, chúng tôi đã đưa vào vận hành Tổ hợp chế biến thịt thứ 2 có quy mô tương đương tại Long An để phục vụ người tiêu dùng phía Nam các sản phẩm thịt mát tươi ngon, an toàn và truy xuất được nguồn gốc.

Với VinCommerce, chúng tôi tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng được số hóa bằng cách đối sánh những gì chúng tôi hiện có với các doanh nghiệp top đầu trong lĩnh vực bán lẻ. Chúng tôi đặt các trung tâm phân phối ở những vị trí chiến lược cũng như áp dụng các hệ thống công nghệ hiện đại để giảm thiểu chi phí lưu kho và logistics, bên cạnh các khoản đầu tư vào hệ thống CNTT để vận hành toàn bộ nền tảng bán lẻ dựa trên công nghệ và

mang lại trải nghiệm O2O tốt nhất cho người tiêu dùng.

Trong lĩnh vực kinh doanh khoáng sản, chúng tôi đã xây dựng nhà máy chế biến quy mô lớn đạt tiêu chuẩn quốc tế đầu tiên của Việt Nam, có khả năng sản xuất bốn loại khoáng sản và kim loại khác nhau từ một thân quặng đơn. Nhà máy chế biến có dây chuyền sản xuất vonfram hiện đại và tiên tiến nhất thế giới, đây cũng là dự án vonfram mới đầu tiên được đưa vào vận hành sau hơn một thập niên vừa qua. Nhưng quan trọng hơn cả, trong năm 2020, chúng tôi đã mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của H.C. Starck để hiện thực hoá tầm nhìn trở thành nhà chế biến sâu hoá chất công nghiệp vonfram với quy mô và ảnh hưởng toàn cầu.

Không chỉ dừng lại ở sản phẩm và thương hiệu – mục tiêu của chúng tôi là xây dựng “Point of Life”

Trong khi các yếu tố của Phương cách Masan vẫn rất cần thiết để xây dựng một doanh nghiệp thành công tại Việt Nam, nơi người dân cần được đáp ứng hiệu quả hơn cho các nhu cầu cơ bản, Masan đã dành nhiều thời gian để chuẩn bị cho tương lai. Trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế tại Việt Nam, người tiêu dùng chủ yếu quan tâm đến các sản phẩm cơ bản trong bối cảnh tỷ lệ hộ nghèo và mức độ khan hiếm hàng hóa còn khá lớn. Bất cứ doanh nghiệp có thể sản xuất các sản phẩm cơ bản đều là những doanh nghiệp thành công. Khi các sản phẩm đó được sản xuất

với số lượng lớn hơn, các công ty nào có hệ thống phân phối sản phẩm lớn hơn sẽ chiếm lĩnh thị trường. Tiếp đến, các thương hiệu và phát kiến đáng tin cậy sẽ trở thành yếu tố khác biệt để mang đến thành công.

Tuy nhiên, ngày nay, người tiêu dùng không chỉ đơn thuần tìm kiếm các sản phẩm đáp ứng những nhu cầu cơ bản hay thậm chí là thương hiệu. Họ muốn có những trải nghiệm chất lượng hơn, tiện lợi hơn và nhiều lựa chọn hơn về hàng hóa, cách thức mua sắm (trực tuyến hay tại cửa hàng), cách thức thanh toán và thậm chí là phương thức sử dụng hàng hóa. Với danh mục dịch vụ và sản phẩm đa dạng, khả năng xây dựng thương hiệu, sự vượt trội về khả năng tiếp cận khách hàng, cam kết đầu tư vào công nghệ và đổi mới sản phẩm để phục vụ người tiêu dùng tốt hơn, Masan tin rằng chúng tôi có tất cả các mảnh ghép cần thiết để người Việt Nam được phục vụ những sản phẩm và dịch vụ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng hiện đại, duy nhất trên một nền tảng tích hợp xuyên suốt từ online đến offline.

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

Trên thị trường khan hiếm nhân sự có kinh nghiệm, chúng tôi đã đầu tư xây dựng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, vững mạnh 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

36% thị phần vonfram thế giới ngoài Trung Quốc¹

tại địa phương và phát triển sản phẩm mới. Đội ngũ quản lý của chúng tôi đóng vai trò then chốt trong việc chuyển đổi 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.

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

1. Nguồn: USGS



Lịch sử đổi mới của Tập đoàn Masan

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

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

Năm 2008, Masan đã tái cơ cấu lại và đặt tên là Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan, bao gồm mảng kinh doanh thực phẩm tăng trưởng nhanh và giữ 20% cổ phần tại ngân hàng Techcombank, giúp Tập đoàn có quy mô lớn hơn và tiến đến phục vụ tầng lớp trung lưu đang nổi tại Việt Nam. Tập đoàn Masan được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 5 tháng 11 năm 2009 với mã chứng khoán “MSN”, và ngay lập

tức trở thành công ty lớn thứ sáu tại Thị trường Chứng khoán Việt Nam theo giá trị vốn hóa. Trong năm 2009, một số nhà đầu tư nổi tiếng toàn cầu như TPG đã trở thành cổ đông của Tập đoàn.

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

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

Năm 2014 đánh dấu năm hoạt động đầu tiên của Masan Resources với việc khánh thành nhà máy chế biến khoáng sản Núi Pháo. Khi đạt được cột mốc này, Masan trở thành công ty đầu tiên trên thế giới trong hơn một thập kỷ vừa qua đưa một dự án vonfram mới vào vận hành. Masan Resources được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán UPCoM vào tháng 9 năm 2015.

Đội ngũ các tài năng trong nước và quốc tế đề cao tinh thần phụng sự người tiêu dùng



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

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

Vào tháng 12 năm 2015, Singha, nhà sản xuất bia đầu tiên và lớn nhất Thái Lan, đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Masan để trở thành cổ đông lớn trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống của Tập đoàn và cũng là cổ đông trực tiếp nắm giữ 33,3% trong lĩnh vực kinh doanh bia của Masan Group. Thỏa thuận với Singha là giao dịch M&A lớn nhất từ trước đến nay ở Việt Nam, cho phép hai đối tác phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng trong khu vực “Inland ASEAN” (bao gồm Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Campuchia và Lào), với danh mục sản phẩm thực phẩm và đồ uống cùng hệ thống phân phối của mình. Trong vòng 1 năm sau khoản đầu tư đầu tiên của Singha, Masan đã tung ra sản phẩm nước mắm CHIN-SU Yod Thong tại Thái Lan.

Vào tháng 3 năm 2016, để hướng đến mô hình kinh doanh tập trung vào hàng tiêu dùng

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

Vào tháng 4 năm 2017, KKR, một công ty quản lý quỹ đầu tư tư nhân hàng đầu, đã đầu tư 150 triệu USD đầu tư vào Masan Nutri-Science để sở hữu 7,5% cổ phần, và 100 triệu

USD mua lại cổ phần Masan Group. Đây là khoản đầu tư thứ hai của KKR vào Masan, sau khoản đầu tư vào Masan Consumer với tổng giá trị 359 triệu USD. Khoản đầu tư mới này của KKR thể hiện niềm tin vào tầm nhìn của Masan Nutri-Science để xây dựng ngành hàng thịt có thương hiệu hàng đầu.

Vào tháng 8 năm 2018, Masan Resources đã mua lại 49% cổ phần từ H.C. Starck trong Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H.C. Starck và được đổi tên thành Công ty TNHH Vonfram Masan. Giao dịch này là bước quan trọng để Masan Resources trở thành nhà sản xuất hóa chất vonfram tích hợp hoàn có quy mô và ảnh hưởng toàn cầu.

Vào tháng 10 năm 2018, SK Group đã mua 109.899.932 cổ phiếu quỹ từ Masan Group với tổng đầu tư khoảng 470 triệu USD. Hiện nay SK sở hữu 9,4% cổ phần tại Masan Group. Giao dịch này sẽ giúp Masan Group và SK đặt mục tiêu có thể cùng nhau theo đuổi các cơ hội đầu tư tiềm năng tại Việt Nam cũng như tận dụng kinh nghiệm của hai bên để cùng thực hiện M&A và hợp tác chiến lược.

Vào tháng 9 năm 2019: Công ty TNHH Vonfram Masan (“MTC”), công ty con do Công ty Cổ phần Masan Resources (MSR) sở hữu 100% vốn, đã ký hợp đồng mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của Tập đoàn H. C. Starck GmbH (“HCS”), nhà sản xuất hàng đầu về bột kim loại vonfram và vonfram các-bua công nghệ cao (các sản phẩm vonfram cận sâu) với mạng lưới kinh doanh và hoạt động toàn cầu. Giao dịch này là bước đi chiến lược trong tầm nhìn của MSR để trở thành nhà chế tạo vật liệu công nghiệp công nghệ cao, tích hợp xuyên suốt hàng đầu thế giới. Nguồn cung APT sơ cấp ổn định với giá thành thấp từ MSR, kết hợp với năng lực tái chế của HCS, sẽ tạo cho MSR năng lực cạnh tranh toàn cầu, giúp MSR tạo ra dòng tiền ổn định qua các chu kỳ thị trường, đồng thời mở rộng quy mô thị trường đầu ra lên 3.5 lần, từ 1,3 tỷ USD lên 4,6 tỷ USD.

Tháng 7 năm 2019: Masan Nutri-Science (“MNS”) đã đổi tên thành Masan MEATLife (“MML”) để hoàn tất chuyển đổi từ mô hình B2B kinh doanh sản phẩm nông nghiệp sang

mô hình kinh doanh hàng tiêu dùng cung cấp sản phẩm có thương hiệu thông qua bán lẻ. Để ghi nhận cột mốc phát triển chiến lược đó, MML đã công bố kế hoạch đưa cổ phiếu lên giao dịch trên thị trường UPCoM nhằm gia tăng sự linh hoạt và tính minh bạch cho các cổ đông.

Vào tháng 12 năm 2019: Masan và VinGroup đã hoàn thành thỏa thuận sáp nhập MCH và Công ty CP Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM (“VCM”), bao gồm Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp VinCommerce (“Vincommerce”) và Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Phát triển Nông nghiệp Vineco (“VinEco”) là một công ty con do VCM sở hữu 100% vốn. Thỏa thuận sáp nhập nhằm tối ưu hóa thể mạnh hoạt động của mỗi bên, đồng thời tạo nên một Tập đoàn Hàng tiêu dùng - Bán lẻ mới có sức cạnh tranh vượt trội và quy mô hàng đầu Việt Nam. Theo thỏa thuận, Masan đã hợp nhất và điều hành công ty mới sau sáp nhập trong khi VinGroup tham gia với vai trò cổ đông, đồng thời khách hàng vẫn tiếp tục được hưởng chính sách đặc quyền thẻ VinID.

Vào tháng 2 năm 2020: Masan HPC, công ty thành viên trong lĩnh vực sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình của MCH, đã hoàn tất mua 52% cổ phần của Công ty CP Bột giặt Net (“NET”) sau công bố chào mua công khai. Giao dịch này nhất quán với chiến lược 5 năm của Masan nhằm mở rộng danh mục sản phẩm và mang đến lợi ích tốt nhất cho 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam. Chăm sóc cá nhân và gia đình là một trong những lĩnh

vực lớn nhất và hấp dẫn nhất tại Việt Nam với giá trị thị trường xấp xỉ 4 tỷ USD và nhiều cơ hội phát triển nhanh chóng để xây dựng các thương hiệu nội địa vững mạnh.

Tháng 11/2020, Công ty Cổ phần Masan MEATLife (“MML”) đã hoàn tất góp vốn 613 tỷ đồng để sở hữu 51% Công ty 3F VIỆT- doanh nghiệp nội địa hàng đầu trong lĩnh vực thịt gia cầm. Khoản góp vốn sẽ được 3F VIỆT dùng để mở rộng kinh doanh và xây dựng thương hiệu thịt gia cầm vững mạnh.

Cũng trong tháng 11/2020, Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials (“MHT”) đã hoàn tất phát hành 109.915.542 cổ phần phổ thông theo phương thức chào bán riêng lẻ cho công ty Mitsubishi Materials Corporation (“MMC”) với tổng giá trị tiền mặt là 90 triệu USD. MHT và MMC đồng thời thiết lập liên minh chiến lược nhằm mục tiêu xây dựng nền tảng vật liệu vonfram công nghệ cao hàng đầu.

Như trình bày trong phần này, Masan không ngừng thay đổi và tăng trưởng theo quá trình phát triển của nền kinh tế trong nước và hành trình của người tiêu dùng Việt Nam. Khởi điểm là một công ty thương mại xuất nhập khẩu vào thời điểm Việt Nam bắt đầu mở cửa nền kinh tế với thế giới, Masan đã dần tham gia chế biến các sản phẩm tiêu dùng với trọng tâm là thị trường nội địa. Khi người tiêu dùng Việt Nam bắt đầu tìm kiếm các sản phẩm và dịch vụ tốt hơn, chúng tôi đã chủ động xây dựng thương hiệu các sản phẩm của Tập đoàn và cung cấp các dịch vụ tài chính cơ bản

để đáp ứng những nhu cầu lớn hàng ngày chưa được thỏa mãn theo một cách mới, bao gồm phát triển hệ thống phân phối toàn quốc để tiếp cận khu vực nông thôn - khu vực có tỷ lệ dân số cao hơn. Ngày nay, chúng tôi đã gia nhập kênh bán lẻ hiện đại - lĩnh vực đang dần phát triển mạnh mẽ trên phạm vi toàn cầu.

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



Phụng sự người tiêu dùng với lý tưởng thật sự, chứ không chỉ quan tâm đến tài chính

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Masan”, “MSN” hay “Công ty”) tin tưởng vào triết lý “Doing well by doing good”. Các công ty thành viên và liên kết của chúng tôi là những doanh nghiệp hàng đầu trong các lĩnh vực bán lẻ, hàng tiêu dùng nhanh (thực phẩm, đồ uống đóng gói, các sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình), thịt mát có thương hiệu, dịch vụ tài chính và vật liệu công nghiệp công nghệ cao.

Mục tiêu của chúng tôi là trở thành niềm tự hào Việt Nam thông qua việc nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người Việt.

Masan áp dụng mô hình “Đặt người tiêu dùng làm trọng tâm” trong tất cả các hoạt động kinh doanh. Qua đó, chúng tôi có thể giúp gần 100 triệu người Việt Nam chi trả ít hơn cho các nhu cầu thiết yếu hàng ngày, đồng thời mang đến trải nghiệm tiêu dùng vượt trội với nhiều dịch vụ tiện ích và sản phẩm cao cấp hơn. Đó chính là ý nghĩa của triết lý “Doing well by doing good”.

Tuy nhiên, phục vụ người tiêu dùng với các sản phẩm vượt trội chưa đủ để trở thành “Niềm tự hào của Việt Nam”. Câu chuyện về phát triển bền vững không thể thiếu sự song hành của phát triển đội ngũ nhân tài, mang lại giá trị cho đời sống xã hội, đóng góp vào cộng đồng địa phương và chung tay bảo vệ môi trường. Trong suốt hành trình phụng sự người tiêu dùng, Phát triển bền vững là chiến lược để chúng tôi mang đến những đóng góp ý nghĩa cho sự phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam.

Phát triển bền vững

Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam, chúng tôi nhận thức sâu sắc vai trò và trách nhiệm của mình đối với cộng đồng, đồng thời không ngừng nâng cao các tiêu chuẩn phát triển bền vững. Cụ thể, chúng tôi ưu tiên tập trung vào những lĩnh vực sau:

- Phát triển sản phẩm và quy trình sáng tạo;
- Bền vững về nhân lực;
- Bền vững về môi trường;
- Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp; và
- Quản trị doanh nghiệp.

Ở những phần tiếp theo, chúng tôi sẽ đề cập chi tiết hơn về việc hiện thực hóa những ưu tiên làm nền tảng vững chắc cho các cam kết phát triển bền vững của Tập đoàn.

Phát triển sản phẩm và Quy trình sáng tạo

Phát kiến mới

Chúng tôi thể hiện vai trò và đóng góp tích cực vào sự phát triển của đất nước thông qua việc mang đến các sản phẩm và dịch vụ vượt trội, qua đó đáp ứng nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người dân. Việt Nam là một quốc gia đang phát triển và chúng tôi cần liên tục đổi mới để phục vụ người tiêu dùng tốt hơn. Để biết thêm thông tin về các phát kiến liên quan đến sản phẩm và dịch vụ, vui lòng xem thông tin tại mục “Phát kiến vì tương lai” trong phần “Câu chuyện của Masan Group”. Các



phần sau đây sẽ tập trung vào các hoạt động của chúng tôi.

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 bột mì, dầu cọ, cà phê, đường, cá cơm, nước mắm cốt, rau củ khô, đậu nành, ớt, nước khoáng, thịt, các hương liệu và các loại gia vị khác.

Trong lĩnh vực sản xuất thức ăn chăn nuôi, các nguyên liệu chủ yếu trong thành phẩm gồm có ngô, cám gạo, cám mì, bánh dầu đậu nành, khô dầu cải ép, bột thịt và bột cá được mua cả trong lẫn ngoài nước. Trong đó, cám gạo, cám mì chủ yếu sử dụng nguồn từ các nhà máy xay xát trong nước. Bánh dầu đậu nành và ngô được nhập khẩu từ nhiều nước trên thế giới dựa trên cơ sở đánh giá chất lượng và giá cả của các nhà cung cấp uy tín hàng đầu thế giới.

Ngoài ra, các vật liệu đóng gói như nhãn giấy, nhựa, thủy tinh, hộp các-tông, tờ/cốc giấy và túi nhựa là các thành phần quan trọng trong chi phí sản xuất sản phẩm của chúng tôi.

Để đảm bảo truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, chúng tôi yêu cầu các nhà cung cấp nước ngoài cung cấp cho chúng tôi giấy chứng nhận xuất xứ, phân tích, kiểm dịch không có biến đổi gen; các nhà cung cấp trong nước thì cần có giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch động vật và thực hành nông nghiệp tốt. Các nhà cung cấp đạt chất lượng trong thời gian dài được coi là “nhà cung cấp có bảo đảm” và sẽ tiếp tục được tham gia theo hợp đồng hàng năm. Đối với các loại nguyên liệu có mức giá biến động mạnh, chúng tôi thường xuyên theo dõi thị trường và chọn thời điểm mở thầu thích hợp để có thể chốt mua với mức giá tốt. Các nguồn nguyên liệu của chúng tôi được kiểm soát chặt chẽ về số lượng lẫn chất lượng. Các nhà kho được vệ sinh, kiểm tra thường xuyên và các sản phẩm được quản lý chất lượng nghiêm ngặt bởi đội ngũ QA, QC giàu kinh nghiệm.

Tại Masan High-Tech Materials (“MHT”), nguyên liệu thô cần thiết cho hoạt động sản xuất bao gồm nguyên liệu thô cơ bản và hóa chất chuyên dùng trong hoạt động chế biến. Thông thường, mỏ Núi Pháo thu mua nguồn nguyên liệu thô cơ bản và một phần hóa chất từ các nhà cung cấp trong nước. Các hóa chất chuyên dụng còn lại được mua từ các nhà cung cấp quốc tế. MHT, thông qua công ty con là H.C. Starck (“HCS”), sở hữu một trong những nền tảng tái chế vonfram lớn nhất và phức tạp nhất trên thế giới, cho phép chúng tôi đóng góp vào sự bền vững của chuỗi giá trị vonfram.

Ở lĩnh vực chuỗi giá trị thịt, Masan MEATLife (“MML”) đã tập trung triển khai mô hình hợp tác chiến lược toàn diện với các trang trại nuôi heo lớn trên toàn quốc, bên cạnh nguồn cung heo hơi từ trang trại công nghệ cao của chúng tôi tại Nghệ An. Với quy mô và kinh nghiệm trong lĩnh vực chăn nuôi, Masan MEATLife là đối tác tin cậy của bà con nông dân, hỗ trợ chia sẻ kiến thức chăn nuôi, nhân rộng mô hình kiểu mẫu của trang trại nuôi heo công nghệ cao cho các trang trại đối tác để đảm bảo nguồn cung heo hơi ổn định, đáp ứng tiêu chuẩn đầu vào khắt khe của các Tổ hợp chế biến thịt mát tại Hà Nam và Long An. Đồng thời, nguồn heo được chăn nuôi theo tiêu chuẩn kiểm soát dịch bệnh khắt khe, đảm bảo an toàn sinh học với nguồn thức ăn chất lượng cao không có hormone tăng trưởng và chất kháng sinh. Mục tiêu cuối cùng chính là phát triển ngành nông nghiệp theo hướng bền vững, giúp tháo gỡ khó khăn của nông dân và

hoàn thành sứ mệnh mang đến sản phẩm thịt sạch, tươi ngon, giá cả hợp lý cho người tiêu dùng Việt Nam.

Đối với việc thu mua nước mắm cốt – nguyên liệu chủ chốt cho một trong những sản phẩm được yêu thích nhất của Masan, chúng tôi đã làm việc sát sao với các ngư dân để nâng cao nhận thức về việc đánh bắt cá quá mức. Đây không chỉ là đơn giản là việc đảm bảo nguồn cung vì việc sản xuất phải phụ thuộc vào nguồn cá cơm, chúng tôi còn hiểu rằng việc đánh bắt quá mức sẽ ảnh hưởng đến hệ môi trường sinh thái và khả năng tái tạo nguồn tài nguyên.



Bên cạnh đó, Masan chuyển giao công nghệ với các nhà thùng về vấn đề đảm bảo chất lượng cá không bị ươn thối trong quá trình vận chuyển đến cơ sở ủ chượp. Là doanh nghiệp sản xuất nước mắm hàng đầu Việt Nam, Masan hợp tác kinh doanh với khoảng 60% sản lượng vùng nguyên liệu trong nước. Qua đó đã tạo ra công ăn việc làm cho hàng chục ngàn lao động trực tiếp hoặc gián tiếp trong nhà thùng, công nhân đánh bắt cá, ổn định sản xuất, an cư lạc nghiệp và đảm bảo an sinh xã hội.

Ngoài hoạt động sản xuất, chúng tôi còn hợp tác nghiên cứu với các viện, trường

đại học tại Việt Nam, Đại học Seoul (Hàn Quốc), Đại học Bangkok (Thái Lan) về tăng cường hiệu quả sử dụng cá, phát triển bền vững nguồn lợi cá cơm trên vùng biển Tây Nam Bộ.

Đảm bảo về chất lượng

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

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

Để đảm bảo chất lượng đồng nhất và liên tục của nguyên liệu, chúng tôi tiến hành đánh giá hàng năm việc cung cấp nguyên liệu của các nhà cung cấp. Bộ phận thu mua của chúng tôi và các phòng ban có liên quan, chẳng hạn như đội ngũ bảo đảm chất lượng, kho vận, tài chính, và đội ngũ

marketing, cùng nhau đánh giá từng hạng mục kiểm soát chất lượng, bao gồm cả giá cả, năng lực sản xuất, độ tin cậy giao hàng và khả năng đáp ứng.

Trong tình hình Dịch tả heo châu Phi chưa kết thúc, thịt mát MEATDeli đã áp dụng hệ thống “3 tuyến kiểm dịch” theo hướng dẫn của Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn và Cục An toàn thực phẩm - Bộ Y tế:

- Tuyến kiểm dịch số 1: Heo khỏe mới được xuất trại đưa về nhà máy. Chúng tôi chỉ thu mua heo khỏe từ các trang trại đã được kiểm nghiệm âm tính với dịch tả heo châu Phi và được cấp Giấy chứng nhận của Chi cục Thú y.
- Tuyến kiểm dịch số 2: Heo khỏe mới được đưa vào chế biến. Phòng xét nghiệm với thiết bị châu Âu được lắp đặt và vận hành 24/24 giờ ngay tại Nhà máy MEAT Hà Nam và MEATDeli Sài Gòn tiến hành rà soát và bảo đảm thêm 1 lần nữa không có heo bệnh hoặc đang mang mầm bệnh đưa vào nhà máy.
- Tuyến kiểm dịch số 3: Thịt heo an toàn mới được xuất bán khỏi nhà máy, kiểm tra lần cuối chắc chắn thịt mát MEATDeli đưa ra thị trường không bị nhiễm mầm bệnh.

Năm 2019, tổ hợp chế biến thịt MEAT Hà Nam đã chính thức được công nhận đạt chứng chỉ BRC – Tiêu chuẩn Toàn cầu về An toàn Thực phẩm. Đây là chứng chỉ có giá trị quốc tế giúp kiểm soát và giảm thiểu tối đa nguy cơ ngộ độc trong ngành thực phẩm và được



Chúng tôi thu hút đội ngũ nhân sự phù hợp với giá trị chung của mình và nhiệt huyết theo đuổi lý tưởng phụng sự người tiêu dùng.

xem là tấm vé thông hành cho doanh nghiệp xuất khẩu thực phẩm. Các tiêu chí đánh giá và quy trình chứng nhận BRC được kiểm soát nghiêm ngặt và nhất quán trên toàn thế giới. Hiện đã có hơn 130 quốc gia áp dụng tiêu chuẩn BRC về An toàn thực phẩm.

Bền vững về nhân lực

Tại Masan, chúng tôi tin rằng nguồn nhân lực là ưu thế cạnh tranh lớn nhất và giúp công ty tạo ra giá trị dài hạn. Vì thế, chúng tôi đã tạo mọi điều kiện để mang lại giá trị dài hạn và bền vững cho từng cá nhân và cả tổ chức. Chúng tôi tin vào việc tạo ra quan hệ đối tác có lợi cho đôi bên (win-win) để mở ra nhiều cơ hội mới cũng như mang lại lợi ích cho cá nhân và đóng góp lớn hơn cho đất nước.

Chúng tôi thu hút đội ngũ nhân sự phù hợp với giá trị chung của mình và nhiệt huyết theo đuổi lý tưởng phụng sự người tiêu dùng. Không đơn thuần chỉ là một công việc, đây còn là cả một sự nghiệp và là cơ hội để chúng tôi cùng nhau phát triển, song hành cùng sự phát triển vượt bậc của công ty để từ đó mang đến những lợi ích lớn hơn cho cộng đồng.

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

Đa dạng và tập trung

Chúng tôi tự hào có nguồn nhân lực đa dạng,

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

Với khát vọng không chỉ là một doanh nghiệp nội hàng đầu Việt Nam mà còn vươn lên sánh cùng các công ty đa quốc gia hàng đầu thế giới, chúng tôi quy tụ đội ngũ nhân sự gồm các nhân tài trong và ngoài nước. Bên cạnh ưu tiên tuyển dụng nguồn nhân lực trong

nước với lợi thế am hiểu địa phương và thị hiếu người tiêu dùng, Masan còn thu hút các chuyên gia và đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm từ nhiều nơi trên thế giới để cùng đóng góp tạo ra giá trị vượt trội cho người tiêu dùng và cổ đông.

- Tính đến cuối năm 2020, Masan đã có 30 nhà máy tại 27 tỉnh thành Việt Nam, gồm có Vĩnh Phúc, Thái Nguyên, Hải Phòng, Quảng Ninh, Hải Dương, Hưng Yên, Hà Nam, Bắc Giang, Hà Nội, Nghệ An, Huế, Bình Định, Phú Yên, Bình Thuận, Ninh Thuận, Lâm Đồng, Kom Tum, Đồng Nai,



Năm 2020, chúng tôi đã ra mắt “Xung kích” – chương trình tuyển chọn các nhân viên trẻ xuất sắc để đào tạo chuyên sâu.

Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh, Long An, Tiền Giang, Bến Tre, Vĩnh Long, Cần Thơ, Kiên Giang, Hậu Giang. Để tạo điều kiện cho địa phương phát triển và tận dụng nhân lực địa phương, chúng tôi ưu tiên tuyển dụng từ chính cộng đồng địa phương và tập huấn nhân viên của mình đáp ứng được các yêu cầu kinh doanh luôn thay đổi.

- Ở mảng bán lẻ, Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp VinCommerce (“VinCommerce” hay “VCM”) có 2.354 điểm bán lẻ hiện đại trên cả nước tính đến ngày 31/12/2020 và 14 nông trại VinEco. Tổng cộng, hệ thống VCM có hơn 21.000 nhân viên tính đến cuối năm 2020 với chính sách tuyển dụng ưu tiên sử dụng nguồn nhân lực địa phương.
- Chương trình Doanh nhân trẻ Masan - Masan Young Entrepreneurs (“MYE”) mang đến nhiều cơ hội đặc biệt nhằm phát triển các tài năng trẻ vì chúng tôi tin vào lý tưởng phát triển lớp thế hệ kế tiếp giữ vai trò là nhà lãnh đạo tương lai. Chúng tôi tạo điều kiện cho các tài năng trẻ gạt hái kinh nghiệm kinh doanh thực tế từ lãnh đạo có thâm niên và chuyên gia trong ngành, giúp họ thể hiện đam mê và theo đuổi mục tiêu nhằm viết nên câu chuyện thành công của chính mình, và từ đó có những ảnh hưởng tích cực đến cuộc sống của gần 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam. Được trải nghiệm cơ hội

làm việc qua các phòng ban và các dự án khác nhau, những thành viên MYE sẽ được trang bị các kĩ năng và năng lực cần thiết để bắt đầu sự nghiệp, trong khi đó vẫn tập trung phát triển bản thân nhờ vào các lớp đào tạo kỹ năng lãnh đạo, giao tiếp và nhiều kỹ năng khác.

- Năm 2020, chúng tôi đã ra mắt “Xung kích” – chương trình tuyển chọn các nhân viên trẻ xuất sắc ở những lĩnh vực khác nhau, có kết quả công việc vượt trội để đào tạo chuyên sâu. Mục tiêu của chúng tôi là xác định các nhân tố trẻ tiềm năng, thực thi xuất sắc, nhiệt huyết và đi tiên phong trong mọi lĩnh vực để đào tạo và phát triển bởi chúng tôi tin rằng, con người là một trong những tài sản quý của doanh nghiệp và cần phải là nguồn lực bền vững cho sự phát triển của Tập đoàn.
- 34% lãnh đạo cấp cao của Masan là nữ giới. Chúng tôi hỗ trợ các nữ lãnh đạo có năng lực tốt được cơ hội thăng tiến và đảm nhận các vị trí cao hơn. Chính các nữ lãnh đạo tài năng là lợi thế cho việc kinh doanh bền vững trong dài hạn.
- Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, Masan Group và các công ty thành viên có tổng cộng 37.285 nhân viên, trong đó 55% là nữ giới. Nguồn nhân lực của chúng tôi được đào tạo tốt với trình độ học vấn cao, cụ thể như sau:

Trình độ ¹	Tỉ lệ
Sau đại học	1%
Cử nhân	36%
Cao đẳng	16%
Trung cấp nghề	10%
Trung học phổ thông	26%
Trung học cơ sở	11%
Khác	1%
Total	100%

An toàn lao động

Nhân viên là tài sản quý giá nhất của chúng tôi. Với nhiều thành tích trong công tác tuân thủ an toàn lao động, chúng tôi đặt sức khỏe và an toàn của con người lên ưu tiên hàng đầu trong mọi hoạt động. Chúng tôi chịu trách nhiệm cung cấp cho nhân viên các thiết bị bảo hộ lao động, các biện pháp giữ an toàn và vệ sinh nơi làm việc và môi trường tốt để làm việc. Chúng tôi cũng thường xuyên thực hiện huấn luyện đội ngũ nhân viên về các hành vi phù hợp an toàn lao động cho bản thân và cho người khác, và áp dụng kiến thức này trong cuộc sống hàng ngày.

Ngay từ những ngày đầu khi đại dịch COVID-19 bùng phát, Tập đoàn Masan đã đặt ra ưu tiên đảm bảo an toàn cho hơn 30.000 cán bộ nhân viên (CBNV) trên cả nước trong

khí vẫn duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh với các hành động cụ thể như sau:

- Thành lập Ban Chỉ Đạo Phòng Chống Dịch COVID-19 nhằm tăng cường phối hợp chặt chẽ với các bộ phận liên quan trong việc triển khai biện pháp đảm bảo an toàn cho CBNV và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Ban hành các biện pháp phòng, chống dịch COVID-19 bao gồm các quy định về sàng lọc thông tin, khai báo y tế, đo nhiệt độ CBNV, khách và nhà thầu; quy định về bảo hộ, giãn cách tại nơi làm việc; quy định về khử trùng khử khuẩn...
- Thực hiện tuyên truyền nội bộ thường xuyên về các quy định phòng, chống dịch, cập nhật các tin tức liên quan đến COVID-19 đến CBNV.
- Lắp đặt các máy rửa tay khô, vách ngăn chắn giọt bắn tại nhà ăn; Cung cấp khẩu trang, phát vitamin C tăng cường sức đề kháng cho CBNV.
- Thực hiện kiểm tra việc tuân thủ các biện pháp phòng, chống COVID-19 hàng ngày
- Tăng cường vệ sinh, khử khuẩn các vật dụng, thiết bị và khu vực bên trong văn phòng, nhà máy...

Chúng tôi cũng liên tục bảo trì máy móc thiết bị nhằm đảm bảo an toàn cho cán bộ công nhân viên. Các nhà máy của chúng tôi đạt các tiêu chuẩn về sản xuất HACCP (Hệ thống Phân tích Mối nguy và Kiểm soát điểm tới hạn), ISO 9001 (Hệ thống quản lý chất lượng), ISO 22000 (Hệ thống quản lý an



toàn thực phẩm) và SA8000 (chứng nhận hệ thống trách nhiệm xã hội). Năm 2019, Masan Consumer đã chuyển đổi và cập nhật thành công hệ thống quản lý An toàn và Sức khỏe từ tiêu chuẩn OHSAS1800 lên phiên bản mới ISO 45001 bên cạnh duy trì các tiêu chuẩn về môi trường ISO 14001 nâng cao hiệu quả quản lý. Tổ hợp chế biến thịt MEAT Hà Nam đã áp dụng và vận hành hệ thống ISO 14001 về môi trường và đã hoàn thành đánh giá vào tháng 12/2020 và nhận giấy chứng nhận vào tháng 3/2021. Tổ hợp chế biến thịt MEAT Deli Sài Gòn đi vào vận hành chính thức từ tháng 10/2020 và dự kiến sẽ đạt chứng nhận ISO14001 vào cuối năm 2021.

Phát triển tài năng và gìn giữ nhân tài

Tại Masan, chúng tôi tạo mọi điều kiện cho nhân viên học hỏi, trau dồi kinh nghiệm và thể hiện năng lực, từ đó phát triển nghề nghiệp của bản thân trong dài hạn để đóng góp vào sự phát triển của công ty và đất nước.

Chúng tôi giữ chân những người giỏi nhất bằng việc trao đổi rõ ràng những công cụ quản lý hiệu suất, và tài nguyên đủ để hỗ trợ quá trình phát triển của họ, cùng những buổi đào tạo kỹ năng lãnh đạo nâng cao. Những nỗ lực này được thúc đẩy nhờ vào hiểu biết sâu sắc của chúng tôi về các yêu cầu năng lực và ta cần nguồn tài trí như thế nào trong tương lai, cụ thể là kế hoạch xây dựng đội ngũ kế nhiệm. Quá trình đánh giá tài năng của chúng tôi trên quy mô toàn tập đoàn do các lãnh đạo cấp cao thực hiện hai lần một năm để xác định các yếu tố như khả năng học hỏi, tiềm năng lãnh đạo và chuyên môn. Quá trình này giúp chúng tôi tìm kiếm những nhân viên có thể chuyển sang vai trò lãnh đạo.

Chúng tôi thực hiện đánh giá minh bạch kết quả làm việc hàng năm của nhân viên ở tất cả các cấp, điều này giúp Công ty đưa ra quyết định cho lương bổng và phúc lợi của nhân viên. Chúng tôi đề cao việc tưởng

1. Ghi chú: 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.

thường nhân viên công bằng, phù hợp với năng lực và sự đóng góp của họ cho sự phát triển của Tập đoàn. Những nhân viên giỏi nhất của chúng tôi cũng đồng thời là cổ đông của Công ty, điều này giúp khuyến khích tinh thần doanh nhân và mang lại giá trị cao nhất cho cổ đông.

Các chương trình phúc lợi và đào tạo cho nhân viên

Chúng tôi khuyến khích nhân viên và quản lý trực tiếp chia sẻ trách nhiệm với nhau để đảm bảo mỗi cá nhân đều có thể có cơ hội được đào tạo, phát triển tiềm năng tối đa của mình. Chúng tôi tạo nhiều cơ hội đào tạo cho mọi nhân viên và có kế hoạch cụ thể để họ học hỏi và phát triển tốt năng lực của mình. Mọi kết quả của quá trình học tập, bao gồm số lượng các khóa học và giờ đào tạo đã hoàn thành luôn được chúng tôi theo dõi sát sao nhằm duy trì quá trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong tương lai.

Chúng tôi liên tục đầu tư vào các chương trình giáo dục và đào tạo cho nhân viên có trình độ và/hoặc có khả năng áp dụng. Những chương trình này tạo cơ hội cho nhân viên nâng cao kỹ năng và kiến thức chuyên môn của họ. Ngoài ra, mỗi đơn vị đều được hướng dẫn cụ thể cho nhân viên tùy thuộc vào vị trí của họ.

Nhân viên trực tiếp tham gia sản xuất trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống cũng được tham gia các khóa đào tạo về vệ sinh an toàn

thực phẩm và nhận chứng chỉ của Cục An toàn Thực phẩm.

Tại Masan High-Tech Materials, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực được xem là một trong những nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu và được triển khai theo hai loại hình chủ yếu đó là đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài. Đồng thời tập trung xây dựng và duy trì hệ thống quản lý An toàn và Sức khỏe (OHSAS) với nhiều khóa đào tạo đa dạng nhằm đảm bảo môi trường làm việc an toàn để người lao động yên tâm làm việc trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19.

- Tại H.C.Starck (Đức), đào tạo nghề cho người trẻ rất được coi trọng. Quá trình đào tạo kết hợp giữa thực hành tại công ty và lý thuyết tại trường, việc cấp chứng chỉ được kiểm tra và giám sát bởi Phòng Công nghiệp và Thương mại. Trong năm 2020 đã có 17 thực tập sinh được tuyển vào các tổ chức sản xuất vonfram trong 4 chương trình dạy nghề khác nhau ở các lĩnh vực như hóa chất, cơ khí công nghiệp.
- Tại Canada, H.C. Starck hợp tác với Trung tâm Đào tạo Quản lý Canada, đồng thời là một trong 20 thành viên của Hợp tác xã Giáo dục Công nghiệp (IEC), mang đến nhiều cơ hội cho nhân viên được học tập, trao đổi phương pháp đào tạo chất lượng cao cùng các phương pháp thực hành hiệu quả giúp nâng cao trình độ, năng lực cho người lao động.
- Nhiều phương pháp đào tạo được các

công ty thành viên áp dụng để đảm bảo an toàn cho người lao động, hạn chế nguy cơ tiếp xúc, lây lan dịch bệnh, như mô hình lớp học đảo ngược (flipped class-room), đào tạo ngoại tuyến kết hợp với trực tuyến, học tập trực tuyến cùng với đó là tổ chức lớp đào tạo nhân viên cách tự bảo vệ và rèn luyện sức khỏe bản thân, giảm nguy cơ mắc bệnh trong mùa dịch. Tổng kết năm 2020, có 326 nội dung đào tạo được thực hiện với tổng số giờ đào tạo chuyên môn 3.010 giờ tương ứng với 30.507 số giờ công của toàn thể nhân viên được sử dụng để đào tạo và 17.634 lượt học viên tham gia.

Bền vững về môi trường

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

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

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

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

Nâng cao ý thức về môi trường

Cam kết về môi trường của chúng tôi được khởi nguồn từ những điều gần gũi nhất, trước hết là quan tâm đến môi trường xung quanh

nơi làm việc. Các nhà máy của Masan và khu vực lân cận được phủ xanh và cung cấp không khí trong lành.

Ở trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, Masan đã thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ nhằm giảm thiểu tối đa ảnh hưởng đến môi trường xung quanh như vệ sinh, xịt rửa chuồng trại, lắp đặt hệ thống dàn phun sương, kết hợp phun khử trùng hàng ngày, sử dụng các chế phẩm sinh học nhằm ức chế việc phát sinh mùi, trồng cây xanh bên trong và xung quanh trại... Nhằm tăng cường phương án ngăn chặn mùi từ hoạt động sản xuất, trang trại sử dụng một số chế phẩm

vi sinh xử lý và khử mùi như EM Pro-1, EM Septic-1, Biofix SOC-S. Bên cạnh đó, trang trại đã tiến hành trồng một số loại cây xanh có tác dụng ngăn chặn, giảm thiểu mùi hôi phát tán ra ngoài môi trường với hơn 234.000 cây keo ở trại S2 và 1.000 cây long não, 153.000 cây keo, 222 cây xà cừ ở trại S1 tại các vị trí xung quanh chuồng nuôi.

Năm 2020, Masan High-Tech Materials đã cải tạo diện tích 7 ha tại các sườn bãi thải, vùng đệm và các khu vực khai thác và khu vực bị xáo trộn khác bằng cách sử dụng nhiều loại cây trồng và vật liệu để tăng hiệu quả của các công trình cải tạo và phục hồi môi trường. Tổng cộng đã trồng được 17.710 cây keo, 338 kg hạt giống cỏ và 18.178 kg phân bón đã được sử dụng cho việc trồng và chăm sóc các cây đã trồng trước đó. Tính đến cuối năm 2020, Masan High-Tech Materials đã cải tạo được tổng cộng 63,85 ha, góp phần quan trọng vào công tác bảo vệ môi trường trong hoạt động khai thác. Ngoài ra, các nhà máy của chúng tôi tại Bình Dương, Hậu Giang, Long An, Nghệ An... đều tuân thủ diện tích cây xanh 20% tổng diện tích khuôn viên để luôn đảm bảo nơi làm việc Xanh – thân thiện môi trường.

Masan High-Tech Materials còn đẩy mạnh các hoạt động tuyên truyền môi trường cho học sinh khu vực xung quanh dự án, như: tuyên truyền về chống rác thải nhựa và bảo vệ đa dạng sinh học cho hơn 1.000 học sinh trường THCS Hà Thượng, Tân Linh, Phục Linh; hướng dẫn nâng cao nhận thức về bảo vệ môi



Đóng góp gần 5.000 tỷ đồng vào ngân sách Nhà nước trong năm 2020

trường cho hơn 500 học sinh trường tiểu học Đồng Doãn Khuê – thị trấn Hùng Sơn. Các chương trình tuyên truyền được tổ chức lồng ghép với những phần thi hỏi đáp kiến thức, trò chơi ô chữ về môi trường... đã được các em học sinh hào hứng, nhiệt tình tham gia, góp phần hình thành ý thức, thói quen bảo vệ môi trường ngay từ cấp bậc tiểu học.

Nguồn nước

Tại Masan, bảo vệ tài nguyên nước là một trong những vấn đề được ưu tiên. Chúng tôi đầu tư rất lớn vào hệ thống xử lý nước thải tiên tiến và áp dụng áp dụng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt nhất để giảm sát ảnh hưởng của hoạt động của nhà máy đến môi trường xung quanh. Chúng tôi cam kết sử dụng 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.

MasanConsumerHoldings đã đầu tư xây dựng hệ thống xử lý nước thải hiện đại do đối tác Hà Lan thiết kế tại các nhà máy ở Bình Dương, Hải Dương và Nghệ An. Tất cả các kết quả kiểm tra chất lượng xử lý nước thải đầu ra đều đạt tiêu chuẩn loại A – tiêu chuẩn cao nhất Việt Nam và đạt tiêu chuẩn ISO 14001 về quản lý môi trường. Tại Bình Dương, 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. Năm 2020, Masan Consumer đã sử dụng hơn 2,3 triệu m³ nước cho công nghiệp và dân sinh, toàn bộ nước thải được xử lý bằng hệ thống xử lý nước thải công nghệ cao, trong đó, khoảng 7% lượng nước thải của chúng tôi được tái sử dụng để tưới cây và vệ sinh nhà máy.

Trang trại chăn nuôi heo kỹ thuật cao của Masan tại Nghệ An cũng được đầu tư hệ thống xử lý nước thải hiện đại nhằm đảm bảo hoạt động bền vững của trang trại tuân thủ các tiêu chuẩn quốc gia về môi trường. Tại đây, Masan đã đầu tư hai hệ thống xử lý nước thải có khả năng xử lý lên đến 4.000 m³ nước thải chăn nuôi một ngày, đồng thời tạo ra một lượng khí biogas được sử dụng cho mục đích phát điện nhằm phục vụ cho hoạt động sản xuất của trang trại. Công ty đã tiến hành lấy mẫu quan trắc môi trường định kỳ cho thấy nước thải sau phân tích đạt cột B theo QCVN 62-MT: 2016/ BTNMT. Trang trại hoàn toàn không xả thải ra môi trường. Nước thải sau xử lý được trang trại tái sử dụng 100% để vệ sinh chuồng trại, ngâm hầm và tưới cây, nhờ đó cắt giảm tối đa nhu cầu sử dụng nguồn nước ngầm quý giá. Tại Tổ hợp chế biến thịt MEAT Hà Nam và MEATDeli Sài Gòn, nước thải sinh hoạt và nước thải từ quá trình sản xuất được thu gom để xử lý ra nước thải loại A - là tiêu chuẩn nước thải khắt khe nhất của Việt Nam - trước khi thải vào hệ thống thu gom nước thải tập trung của khu công nghiệp.

Tại mỏ Núi Pháo của Masan High-Tech Materials, chương trình quan trắc môi trường

được thực hiện tuân thủ theo đúng Chương trình quan trắc môi trường điều chỉnh đã được Bộ TNMT phê duyệt. Việc quan trắc định kỳ các thành phần môi trường (không khí xung quanh, khí thải, nước dưới đất, nước mặt, nước thải, phân định chất thải nguy hại) được thực hiện bởi đơn vị quan trắc có chức năng là Viện Khoa học môi trường và Sức khỏe cộng đồng.

Tiếp tục vận hành mô hình “nuôi cá vàng và cá rô phi trong môi trường nước xả thải mỏ núi pháo”

Trong năm 2019, MHT đã phát triển sáng kiến để chứng minh chất lượng tốt của nước xả thải bằng cách xây dựng mô hình “Nuôi cá vàng và cá rô phi trong môi trường nước xả thải”. Đây là minh chứng về việc các loài động thực vật thủy sinh và thậm chí thực vật có phát triển tốt trong môi trường chất lượng nước xả thải mỏ Núi Pháo.

Năm 2020, MHT đã lấy mẫu phân tích nồng độ kim loại trong cá sinh trưởng tại 3 khu vực: cửa xả DP2, cửa xả DP3 và hồ chứa nước thô sông Công (mẫu đối chứng). Kết quả phân tích cho thấy các mẫu cá sinh trưởng tại cửa xả DP2 và DP3 tích lũy kim loại ít hơn so với cá sinh trưởng tại hồ chứa nước thô sông Công. Kết quả này giúp chứng minh rằng chất lượng nước thải của Mỏ Núi Pháo tại các cửa xả luôn đáp ứng các tiêu chuẩn, tuân thủ các quy định hiện hành về môi trường.

Đồng thời, Masan High-Tech Materials cũng thực hiện quan trắc hàng ngày tại các công trình xử lý nước thải và các cửa xả nước thải. Năm 2020, Masan High-Tech Materials đã thực hiện lấy 8.079 mẫu môi trường, bao gồm: 533 mẫu nước mặt, 676 mẫu nước dưới đất, 6.596 mẫu nước thải, 111 mẫu chất thải rắn, 35 mẫu đất và trầm tích, 26 mẫu môi trường không khí xung quanh, 74 mẫu khí thải và 28 lần đo tiếng ồn trong 24 giờ.

Bên cạnh quan trắc truyền thống, tại Mỏ Núi Pháo, Masan High-Tech Materials cũng vận hành các trạm quan trắc tự động và liên tục, bao gồm 4 trạm quan trắc rung chấn tự động, 3 trạm quan trắc nước thải tự động và trạm xử lý nước thải, 1 trạm quan trắc không khí tự động; quan trắc mực nước tự động tại các giếng nước ngầm đang khai thác. Các trạm quan trắc hiện đang hoạt động ổn định, số liệu các trạm quan trắc nước thải và không khí tự động được truyền liên tục về trung tâm tiếp nhận dữ liệu của Sở Tài Nguyên Môi trường theo quy định.

Tại các nhà máy Goslar, Sarnia và Ganzhou của H.C. Starck (thành viên của Masan High-Tech Materials), việc giám sát nước thải và/hoặc lượng bụi (lắng đọng) được thực hiện thường xuyên hàng tháng. Nước thải được quan trắc trực tuyến tại các nhà máy xử lý nước thải tập trung. Ngoài ra, cơ quan quản lý nước có trách nhiệm cũng thường xuyên theo dõi đối chứng để giám sát. Năm 2020, cơ quan chức năng đã lấy 38 mẫu để giám sát giới hạn xả thải.



Ở mảng nông nghiệp, hướng tới sự bền vững và sử dụng hiệu quả tài nguyên, tất cả các nông trường của VinEco được trang bị hệ thống tưới hiện đại & tiên tiến từ Israel sử dụng các trang thiết bị từ những công ty hàng đầu thế giới như Netafim hay Rivulis. Trong đó, việc ứng dụng tưới nhỏ giọt & tưới văng giúp giảm mức tiêu thụ tài nguyên nước lên tới 80% so với phương pháp tưới tràn thủ công truyền thống, không chỉ tối ưu về hiệu suất khai thác vận hành mà còn giảm tối đa áp lực tác động đến môi trường. Hệ thống tưới nhỏ giọt hiện đại kết hợp với các máy pha chế và phối trộn dưỡng chất giúp phân phối nước & phân bón hòa tan đến cây trồng tập trung ở vùng rễ cây, qua đó không chỉ tối ưu hóa khả năng hấp thụ dưỡng chất cho cây trồng mà còn gần như triệt tiêu sự phát sinh nước thải cũng như dư lượng phân bón trong đất đến từ quá trình sản xuất.

Năng lượng sạch và tái tạo

Việt Nam là một đất nước có đường biển dài, do đó, chúng tôi hiểu rất rõ tầm quan trọng của việc giảm lượng chất thải carbon nhằm đối phó với biến đổi khí hậu. Do đó, yêu cầu về tiết kiệm hoặc sử dụng năng lượng hiệu quả trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết đối với các doanh nghiệp mong muốn phát triển bền vững.

Tại MasanConsumerHoldings, chúng tôi áp dụng công nghệ biogas từ trấu và mùn cưa để tạo năng lượng cho các 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. Chúng tôi tin rằng những sáng kiến trên giúp cho các nhà máy nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng và bảo vệ môi trường. Trong năm 2020 chúng tôi đã sử dụng hơn 1,2 triệu Kw điện và 1,1 triệu tấn hơi, trong đó

có nguồn hơi từ nhiên liệu sinh khối Biomass (mùn cưa, vỏ trấu...).

Tại Masan MEATLife, nhằm tiết kiệm năng lượng, chúng tôi tăng hiệu suất lò hơi và máy nghiền và chuyển sang sử dụng bóng đèn LED. Trang trại chăn nuôi heo công nghệ cao của Masan ở Nghệ An được xem là tiên tiến nhất Việt Nam trong bảo vệ môi trường vì có khả năng tự sản xuất biogas từ quá trình sản xuất và tự cung cấp điện cho vận hành trại. Đầu năm 2019, MNS Farm Nghệ An đã được chứng nhận đạt chuẩn GLOBAL G.A.P do đã đáp ứng bộ tiêu chuẩn trang trại được quốc tế công nhận dành riêng cho Thực hành nông nghiệp tốt.

Với vai trò là nhà sản xuất hàng đầu thế giới trong lĩnh vực tái chế vonfram, tỷ lệ tái chế vonfram ở các nhà máy H. C. Starck (thuộc Masan High-Tech Materials) tại Đức, Canada, Trung Quốc đều ở mức cao. Ước tính tỷ lệ tái chế trong ngành công nghiệp vonfram là 25-30% và tỷ lệ này thay đổi rất nhiều ở các nhà máy khác nhau trên toàn cầu từ 15-50%. HCS đáp ứng phần lớn nhu cầu nguyên liệu thô của mình ở Goslar bằng cách tái chế phế liệu chứa vonfram. Phế liệu này vừa được mua trên thị trường và nhận được từ khách hàng như một phần của các chương trình tái chế hoặc chuyển đổi chuyên dụng. Kết quả, tỷ lệ tái chế trong thu mua nguyên liệu thô đã tăng đều đặn, đạt hơn 75% vào năm 2020. Trong tất cả các nhà máy HCS, sản phẩm phụ thường rất giàu nguyên liệu có giá trị (đặc biệt là kim loại) và có thể được tái chế làm nguyên

liệu thô bởi chính chúng tôi hoặc các công ty khác. Nhờ đó, phần lớn chất thải sản xuất được tái chế, giảm chi phí xử lý, bảo vệ môi trường. Tỷ lệ tái chế chất thải của HCS năm 2020 lên tới 90%. Tại MHT Việt Nam, năm 2020, hơn 1.400 tấn phế liệu đã được thu gom và tái chế.

Ở mảng nông nghiệp, tính đến hết ngày 31 tháng 12 năm 2020, VinEco đã hoàn thành xây dựng khu vực xử lý chất thải, phế phụ phẩm nông nghiệp thành phân hữu cơ compost tại 11 trong 14 nông trường. Tổng lượng phân hữu cơ vi sinh tự ủ tại các nông trường VinEco tính đến hết tháng 12 năm 2020 là 4.852 tấn, đáp ứng đến 65% nhu cầu của VinEco. Hoạt động ủ phân hữu cơ đã góp phần tái sử dụng toàn bộ phân phế phụ phẩm từ hoạt động sản xuất nông nghiệp. Các phế phụ phẩm này không phát thải ra môi trường, mà được ủ thành phân hữu cơ hoaï mục, tuần hoàn khép kín vòng vật chất hữu cơ, vi sinh, dinh dưỡng khoáng quay lại quy trình sản xuất, giảm phát thải khí nhà kính, giảm ô nhiễm môi trường. Ngoài ra, việc ủ phân hữu cơ cũng đã góp phần xử lý một lượng lớn chất thải chăn nuôi từ các trang trại chăn nuôi nơi có các nông trường VinEco hoạt động; góp phần giảm thiểu ô nhiễm môi trường từ hoạt động chăn nuôi. Hiệu quả tiết kiệm về kinh tế và môi trường khoảng 5,7 tỷ đồng năm 2020.

Để giảm thiểu tác động đến môi trường, VinEco đã thay thế túi nylon và dây chun đóng gói bằng vật liệu tự phân hủy sinh học theo

tiêu chuẩn của Bộ Tài nguyên & Môi Trường. Ngoài ra, VinEco còn sử dụng giấy kraf và túi nylon tự phân hủy để thu hoạch và bao gói sản phẩm thay cho màng co và túi nylon thông thường. Số lượng túi nylon tự phân hủy sinh học đã sử dụng là 2,7 tấn và giấy kraf là 113,5 tấn trong năm 2020, chiếm 69,7% lượng vật tư sử dụng cho thu hoạch và bao gói.

VinEco áp dụng các công nghệ tiên tiến nhằm giảm thiểu lượng nhiên liệu xăng dầu sử dụng, giảm thiểu lượng khí thải, sử dụng xe điện vận chuyển thu hoạch trong nhà kính, nhà màng tại Quảng Ninh, Hà Nam và nhân rộng tại các cơ sở khác có địa hình phù hợp. Hệ thống tưới tiêu áp dụng công nghệ cao, sử dụng inverter cho các máy bơm cấp và thoát nước giúp tiết kiệm điện năng. Kết quả trong năm 2020, lượng nhiên liệu sử dụng là 251.427 lít, giảm 6,55% so với năm 2019 là 269.585 lít.

Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Masan tin vào việc cải thiện đời sống cộng đồng tại những nơi mà chúng tôi đặt nhà máy và hợp tác với người dân địa phương. Là một đơn vị hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân, chúng tôi đã đóng góp gần 5.000 tỷ đồng thuế vào ngân sách nhà nước trong năm 2020. Ngoài trở thành một trong những doanh nghiệp đóng thuế nhiều nhất các tỉnh có nhà máy hoạt động, chúng tôi còn tạo ra công ăn việc làm và giúp cải thiện đời sống của người



dân địa phương. Đồng thời, chúng tôi đã dành một phần lợi nhuận để phát triển cộng đồng thông qua các hoạt động giúp đỡ và tạo điều kiện cho cá nhân vượt qua khó khăn và vươn lên trong cuộc sống.

Chăm Sóc Sức Khoẻ Cộng Đồng

Phòng chống dịch COVID - 19

Ngay từ khi đại dịch COVID-19 bùng phát, Tập đoàn Masan và các công ty thành viên đã tích cực triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ cho công tác phòng, chống COVID-19. Theo đó, hàng chục ngàn thùng nhu yếu phẩm đã được trao tặng đến: Ủy ban Trung ương MTTQ Việt

Nam, Bộ Y tế, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Cửa khẩu Mộc Bài - Tây Ninh, Bộ đội biên phòng Điện Biên và Lai Châu, cửa khẩu quốc tế Tân Sơn Nhất, các địa phương như Nghệ An, Ninh Thuận, Thái Nguyên.

Các nhu yếu phẩm do Tập đoàn Masan sản xuất như mì Omachi, mì Kokomi, phở bò CHIN-SU, nước mắm Nam Ngư, thịt mát MEATDeli, xúc xích Ponnies, ngũ cốc ăn sáng B'fast, nước tăng lực vị café Wake-up 247... đã nhanh chóng được chuyển đến ủng hộ cho các cán bộ chiến sĩ, bác sĩ, nhân viên y tế, những người đang gặp khó khăn tại các khu vực cách ly, bệnh viện, vùng biên giới nơi tuyến đầu chống dịch trên cả nước.

Bên cạnh việc hỗ trợ chống dịch, Masan đã thực hiện các chương trình thiết thực cho cộng đồng, đặc biệt là người nghèo, người có hoàn cảnh khó khăn, những đối tượng yếu thế... giúp người dân vượt qua khó khăn, bảo đảm đời sống, yên tâm thực hiện giãn cách xã hội. Từ ngày 20 đến 26/4/2020, Masan Consumer đã đồng hành cùng Trung Tâm Công tác xã hội - Giáo dục dạy nghề TP.HCM tổ chức tặng 10.000 suất cơm đầy đủ dinh dưỡng và 300 phần quà hỗ trợ cho các trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt tại 08 địa điểm trên địa bàn các quận 3, 7, 8, 10, Tân Phú, Gò Vấp và hai huyện Bình Chánh, Nhà Bè của thành phố Hồ Chí Minh. Do ảnh hưởng của dịch bệnh, nhiều công nhân phải nghỉ việc luân phiên, do đó thu nhập giảm hơn so với trước đây. Công nhân trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh đa phần là người từ các tỉnh khác đến làm việc nên cuộc sống gặp không ít khó khăn trong thời gian này. Phối hợp với Ban thường vụ Thành đoàn TP. Hồ Chí Minh, Masan Consumer đã ủng hộ 10.000 phần quà là 5 tấn gạo và các thực phẩm thiết yếu để chia sẻ khó khăn với những người đang cần sự giúp đỡ, chung tay cùng nhau vượt qua COVID-19. Masan High-Tech Materials đã ủng hộ tỉnh Thái Nguyên 500 triệu đồng; ủng hộ huyện Đại Từ 70 triệu đồng để mua sắm trang thiết bị, vật tư y tế và các hoạt động khác trong phòng, chống dịch COVID-19.

Trước những diễn biến phức tạp của dịch bệnh COVID-19, Tập đoàn Masan tập trung cung ứng các mặt hàng nhu yếu phẩm tại các siêu thị/cửa hàng và hệ thống phân phối của

Năm 2020, Masan Group dành ngân sách 30 tỷ đồng cho các hoạt động hỗ trợ cộng đồng

Tập đoàn, đảm bảo không có tình trạng khan hàng, đội giá. Masan cũng tăng công suất tối đa hoạt động sản xuất của các nhà máy nhằm đảm bảo đáp ứng các sản phẩm thiết yếu cần thiết cho nhu cầu tiêu dùng của người dân. Các mặt hàng nhu yếu phẩm như gạo, thịt, mì gói, thực phẩm chế biến, nước rửa tay, khẩu trang... được cung cấp đầy đủ với giá cả bình ổn đến tay người tiêu dùng. Bên cạnh đó, chuỗi bán lẻ VinMart/VinMart+ linh hoạt các phương thức mua sắm: bán hàng online qua website VinMart.com, đặt hàng qua điện thoại, phục vụ giao hàng tận nhà, thanh toán không dùng tiền mặt nhằm hạn chế tiếp xúc. Không gian mua sắm được thiết kế an toàn với 3 tuyến phòng dịch kết hợp với các giải pháp quyết liệt và kịp thời, đảm bảo 100% thực phẩm sạch đến được tay người tiêu dùng:

- **Tuyên 1:** VinCommerce kiểm dịch nghiêm ngặt, đảm bảo hàng hóa đủ tiêu chuẩn chất lượng mới được nhập vào hệ thống VinMart và VinMart+. Tại siêu thị VinMart và cửa hàng VinMart+, VinCommerce khuyến cáo người dân mua sắm giữ khoảng cách an toàn 2m.
- **Tuyên 2:** tất cả nhân viên VinMart và VinMart+ được trang bị đầy đủ dụng cụ bảo hộ gồm: Khẩu trang, găng tay, nước rửa tay. Đội ngũ thanh tra nội bộ sẽ thường xuyên kiểm tra, nhắc nhở, đảm bảo mọi nhân viên đều nghiêm túc tuân thủ quy định. VinMart và VinMart+ khuyến nghị khách hàng hợp tác với nhân viên siêu thị để đo thân nhiệt; đeo khẩu trang trong suốt toàn

bộ thời gian mua sắm tại siêu thị và cửa hàng; rửa tay sát khuẩn khi vào mua sắm, khi ra khỏi siêu thị và cửa hàng. Ban quản lý siêu thị có quyền từ chối phục vụ các khách hàng không hợp tác hoặc không đủ điều kiện đảm bảo an toàn sức khỏe.

- **Tuyên 3:** VinCommerce tạm đóng cửa các cửa hàng VinMart+ nằm trong khu vực có nguy cơ lây nhiễm cao, có khả năng ảnh hưởng tới sức khỏe của khách hàng và nhân viên của VinCommerce hoặc khu vực mà cơ quan chức năng khoanh vùng để tiêu độc, khử trùng. Các cửa hàng này chỉ mở cửa trở lại khi đảm bảo không gian mua sắm tuyệt đối an toàn.

Để chống dịch COVID-19 lan rộng, tỉnh Hải Dương thực hiện giãn cách xã hội từ ngày 16 tháng 2 năm 2021. Do ảnh hưởng của dịch bệnh, việc tiêu thụ nông sản trên địa bàn tỉnh này gặp nhiều khó khăn. Hệ thống siêu thị VinMart/ VinMart+ thuộc Tập đoàn Masan đã tích cực tham gia hỗ trợ tiêu thụ nông sản an toàn cho bà con nông dân Hải Dương.

Tặng máy lọc nước đến người dân miền Tây trong đợt hạn mặn lịch sử

Tháng 3/2020, nhiều tỉnh miền Tây đã công bố tình huống hạn mặn cấp độ 2. Nếu như đợt xâm nhập mặn năm 2016 được xem là đợt mặn kỷ lục trong vòng 100 năm thì mùa khô năm 2020 đã phá vỡ mọi kỷ lục được xác lập trước đó. Để hỗ trợ cho người dân các tỉnh

Đồng Bằng Sông Cửu Long, Tập đoàn Masan đã kịp thời phối hợp với Ban chỉ đạo Trung ương về phòng, chống thiên tai trao tặng 700 thiết bị lọc nước tiêu chuẩn nhằm giúp người dân có nguồn nước sạch, bảo đảm vệ sinh và góp phần phòng chống dịch bệnh.

Cứu trợ đồng bào miền Trung trong đợt bão lũ lịch sử

Tháng 10/2020, lần đầu tiên trong nhiều năm, miền Trung phải đối mặt với lũ chồng lũ, bão chồng bão, gây thiệt hại lớn về người và tài sản, ảnh hưởng nghiêm trọng tới đời sống của người dân. Chung tay cùng nhân dân cả nước, Tập đoàn Masan và các công ty thành viên đã ủng hộ hơn 12 tỷ đồng nhằm chia sẻ bớt khó khăn của đồng bào đang chịu thiệt hại của mưa lũ.

Cụ thể, ngay từ những ngày đầu đợt mưa lũ lịch sử, Masan Group đã phối hợp cùng Bộ Nông Nghiệp & Phát triển Nông thôn, Bộ Y Tế và các cơ quan ban ngành, hiệp hội trao tặng hàng trăm ngàn sản phẩm thiết yếu do Masan sản xuất như mì gói, thịt viên, xúc xích, thịt kho trứng, nước mắm và nước uống... kịp thời hỗ trợ cho đồng bào các tỉnh Quảng Bình, Quảng Trị, Hà Tĩnh, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Quảng Ngãi vui bớt khó khăn do mưa lũ gây ra.

Ngoài những đóng góp bằng hiện vật, cán bộ nhân viên và Tập đoàn Masan tiếp tục đóng góp hơn 7 tỷ đồng tiền mặt hỗ trợ người dân miền Trung, bao gồm khoản tài trợ 1 tỷ đồng

cho Chương trình Nhà Chống Lũ – một dự án thiết thực giúp xây dựng 58 căn nhà an toàn cho bà con vùng lũ.

Không chỉ triển khai các hoạt động hỗ trợ người dân, Tập đoàn Masan cũng đặc biệt dành ra những khoản hỗ trợ cho cán bộ nhân viên bị ảnh hưởng trực tiếp tại vùng lũ với tổng số tiền hơn 1,1 tỷ đồng, kịp thời động viên tinh thần, giúp nhân viên yên tâm công tác.

Hoạt động khuyến học

Giáo dục đóng vai trò quan trọng trong việc giảm nghèo và Masan luôn đồng hành, tài trợ học bổng cho các chương trình giáo dục. Tập đoàn Masan đã thực hiện nhiều hoạt động khuyến học giúp các em học sinh, sinh viên vượt qua khó khăn, phấn đấu học tập vì một tương lai tươi sáng:

- Trong đợt hạn mặn tại khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long năm 2020, Masan Consumer trao tặng 4 hệ thống máy lọc nước cho 4 trường tiểu học và trung học cơ sở tại 2 tỉnh Hậu Giang (Phú Hữu 3 và Phú Hữu 4, Huyện Châu Thành) và Long An (Thạnh Hòa, Huyện Bến Lức) trị giá 500 triệu đồng, giúp thầy cô và các em học sinh có điều kiện sử dụng nguồn nước sạch đảm bảo an toàn vệ sinh.
- Ngày 19/10, Công ty TNHH MNS FARM Nghệ An (thuộc Tập đoàn Masan) đóng góp trên địa bàn xã Hạ Sơn đã tổ chức trao tặng 120 triệu đồng học bổng “Vì học sinh

Hạ Sơn hiếu học” năm học 2020-2021, bao gồm 110 suất học bổng cho các em học sinh ở các cấp mầm non, tiểu học và THCS có hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn xã Hạ Sơn với trị giá 120 triệu đồng. Trong đó 10 em học sinh có hoàn cảnh khó khăn vươn lên học tập tốt được Công ty trao tặng mỗi suất học bổng trị giá 2 triệu đồng.

- Nhân dịp Tháng hành động vì trẻ thơ Masan High-Tech Materials đã phối hợp với Sở Công Thương tỉnh Thái Nguyên tặng 20 xe đạp cho các cháu thiếu niên nhi đồng có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên.

- Ngày 28/10, Masan High-Tech Materials đã ủng hộ Quỹ khuyến học trường Đại học Mở - Địa chất cho các sinh viên có hoàn cảnh khó khăn với trị giá 50 triệu đồng.

Phát triển cộng đồng

Masan tin rằng phát triển các dự án và cơ sở hạ tầng sẽ hỗ trợ những người kém may mắn trong dài hạn. Vì lẽ đó, chúng tôi đầu tư vào nâng cấp các công trình dân sinh, thực hiện các chương trình quỹ vốn vay kinh tế và đào tạo nghề nhằm góp phần





nâng cao đời sống và an sinh xã hội cho người dân tại các địa phương trong cả nước.

Ngày 5/9/2020, Masan Consumer tiến hành bàn giao hai công trình dân sinh gồm một cây cầu và một con đường tại huyện Bến Lức, tỉnh Long An. Đây là chương trình an sinh xã hội trọng điểm mà Công ty đã thực hiện trong nhiều năm qua, nhằm nâng cao cơ sở vật chất cho cộng đồng địa phương, góp phần nâng cao đời sống cho bà con.

Ngày 3/10/2020, tại Lễ khánh thành Tổ hợp chế biến thịt mát MEATDeli Sài Gòn tổ chức tại Long An, Tập đoàn Masan đã trao tặng 5 tỷ đồng cho chương trình Cầu Nông Thôn. Sau hơn 3 tháng khẩn trương xây dựng, 6 cây cầu do Tập đoàn Masan tài trợ xây dựng đã được đưa vào sử dụng kịp thời trước Tết Nguyên Đán Tân Sửu 2021, tạo điều kiện thuận lợi trong việc đi lại cũng như vận chuyển hàng hóa của người dân trong dịp Tết, góp phần nâng cao kinh tế và an sinh xã hội cho bà con địa phương.

Tháng 10/2020, Masan High-Tech Materials đã tổ chức tặng quà hơn 5.000 trẻ em thuộc 47 xóm thuộc 4 xã, thị trấn gồm Hà Thượng, Phục Linh, Tân Linh, Hùng Sơn - huyện Đại Từ). Đây là một trong những hoạt động thường niên của Công ty thể hiện sự quan tâm đối với trẻ em vùng dự án. Hưởng ứng Tuần cao điểm Tết vì người nghèo năm 2021 của tỉnh Thái Nguyên, Masan High-Tech Materials đóng góp 100 triệu đồng tương đương với 200 suất quà cho người nghèo tại các xã, thị trấn trên địa bàn Đại Từ, Thái Nguyên.

Phát triển kinh tế

Nhằm đóng góp vào phát triển kinh tế - xã hội bền vững cho cộng đồng, Masan đã đầu tư vào các chương trình nhằm gia tăng hiệu quả kinh tế trong dài hạn.

Mô hình Quỹ vốn vay phục hồi kinh tế cho người dân ảnh hưởng bởi Dự án Núi Pháo được thực hiện từ năm 2013 do Masan High-

Tech Materials ủy thác qua Ngân hàng Chính sách Xã hội (CSXH) huyện Đại Từ. Tính đến hết năm 2020 đã có tổng cộng 358 hộ dân trong vùng Dự án Núi Pháo được vay vốn với tổng giá trị vốn quay vòng là gần 16 tỷ đồng để đầu tư phát triển kinh tế. 100% số hộ được vay vốn từ Quỹ vốn vay phục hồi kinh tế đều trả lãi đúng hạn, không có nợ xấu, đa số các hộ đã phát huy được hiệu quả vốn vay, các hộ còn tạo được việc làm cho từ 3 đến 5 lao động địa phương với thu nhập ổn định từ 3 đến 5 triệu đồng/người/tháng. Các hộ vay vốn chủ yếu đầu tư vào sản xuất, cải tạo vườn chè, chăn nuôi gia súc, gia cầm, mở dịch vụ kinh doanh vừa và nhỏ.

Từ năm 2007, Masan High-Tech Materials đã mời các tư vấn kỹ thuật hướng dẫn người dân “Canh tác chè theo hướng bền vững”. Theo thống kê của Phòng Nông nghiệp – Phát triển Nông thôn huyện Đại Từ, tính đến hết năm 2020, diện tích sản xuất chè theo tiêu chuẩn VietGAP mà Masan High-Tech Materials hỗ trợ là 96ha cho khoảng 400 hộ dân thuộc 15 tổ hợp tác, chiếm 15% tổng diện tích chè toàn huyện.

Công ty đã nỗ lực kết nối các đơn vị nhà nước, tư nhân, nông dân và các nhà khoa học để đạt được một cam kết chung về phát triển mô hình chè hữu cơ. Các bên tham gia gồm có Trường ĐH Nông Lâm Thái Nguyên, Chính quyền xã Tân Linh, Phòng Nông nghiệp & PTNT huyện Đại Từ, Công ty cổ phần chè Hà Thái, Công ty cổ phần chè NTEA Thái Nguyên, Masan High-Tech Materials và 50

hộ dân ở xóm 10 Tân Linh. Các bên cam kết đóng góp nguồn lực, kiến thức, khoa học kỹ thuật để chuyển đổi 10ha chè xóm 10 Tân Linh thành vùng chè hữu cơ. Dự án được triển khai từ năm 2019 đến năm 2022 và không chỉ tạo ra vùng nguyên liệu chè hữu cơ lớn nhất tỉnh Thái Nguyên mà còn góp phần cải thiện môi trường sinh thái, thay đổi tập quán canh tác nông nghiệp theo hướng bền vững và an toàn hơn cho cả người sản xuất và người tiêu dùng.

Quản trị doanh nghiệp

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

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

- Ủy ban Phát triển và Chiến lược: Đứng đầu là Tổng Giám đốc Tập đoàn, cơ cấu thành viên bao gồm Tổng Giám đốc và quản lý cấp cao từ các Công ty con, Giám đốc Tài chính của Tập đoàn, Giám đốc Phát triển và Chiến lược, và Giám đốc Nhân sự của Tập đoàn. Ủy ban này phát triển và thông qua các chiến lược ngắn hạn lẫn dài hạn của các công ty con và của cả Tập đoàn, bao gồm đặt các chỉ tiêu và giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu đó. Ủy ban này có nhiệm vụ thúc đẩy tinh thần trách nhiệm trong Tập đoàn và đảm bảo

các chỉ tiêu của các công ty con và đánh giá nhân sự một cách khách quan nhất.

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

Giải thưởng trong năm 2020

Cam kết phát triển bền vững của chúng tôi được công nhận bởi các tổ chức cả trong và ngoài nước:



Masan Group

- Công ty có Thương vụ M&A tiêu biểu 2019-2020
- Top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do Forbes Vietnam bình chọn
- Top 50 công ty Kinh doanh Hiệu quả nhất Việt Nam do tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư bình chọn
- Top 10 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam theo xếp hạng của Vietnam Report
- Dẫn đầu Top 15 doanh nghiệp niêm yết có hiệu quả kinh doanh tốt nhất 3 năm liên tiếp theo bình chọn của Tạp chí Diễn đàn Doanh nghiệp, Viện Nghiên cứu và Phát triển Doanh nghiệp (INBUS), Hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam (VAA), Hội các Nhà Quản trị Doanh nghiệp Việt Nam (VACD)
- Vị trí thứ 17 trong Top 100 nơi làm việc tốt nhất Việt Nam.

Masan Consumer

- Top 50 Thương hiệu dẫn đầu theo bình chọn của Forbes Vietnam
- Vị trí số 1 trong “Top 10 Công ty thực phẩm uy tín” năm 2020, nhóm ngành Thực phẩm đóng gói, gia vị, dầu ăn... theo xếp hạng của Vietnam Report trong 3 năm liên tiếp
- Top 3 nhà sản xuất sở hữu các thương hiệu được chọn mua nhiều nhất tại Thành thị 4 thành phố và Nông thôn theo báo cáo Brand Footprint 2020 của Kantar World-panel trong 8 năm liên tiếp.

VinCommerce

- VinCommerce đã liên tục đạt được những giải thưởng lớn trong nước và quốc tế như Top 10 nhà bán lẻ uy tín nhất Việt Nam trong năm 2017, 2018, 2019; Nhà bán lẻ xanh Châu Á 2019; Doanh nghiệp Trách nhiệm châu Á 2019.
- VinEco lọt Top 10 công ty uy tín ngành thực phẩm – đồ uống theo công bố của Vietnam Report hai năm liền 2018, 2019
- VinEco đạt danh hiệu “Thương hiệu vàng nông nghiệp Việt Nam” do Tổng hội Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam bình chọn.

Masan MEATLife

- MEATDeli – sản phẩm thịt mát của Masan MEATLife hai năm liền (2019 & 2020) trong Top 10 “Thương hiệu và sản phẩm được tin dùng nhất Việt Nam” kể từ khi chính thức có mặt trên thị trường từ tháng 12/2018.
- Top 50 thương hiệu dẫn đầu theo bình chọn của Forbes Vietnam.

Masan High-Tech Materials

- Top 50 Doanh nghiệp Bền vững Việt Nam 03 năm liên tiếp (2018-2020) do Hội đồng Doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VBCSD-VCCI) bình chọn và trao tặng.

- Top 50 Doanh nghiệp Việt Nam xuất sắc năm 2020 do Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng Báo điện tử VietNamNet - Bộ Thông tin và Truyền thông trao tặng.
- Top 100 Công ty Đại chúng lớn nhất Việt Nam do Forbes Vietnam bình chọn.
- Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam bình chọn và trao tặng bởi Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam.

Vinacafé Biên Hòa

- Vinacafé Biên Hòa tiếp tục đạt danh hiệu Thương hiệu quốc gia cho hai năm tiếp theo 2020-2022. Đây là năm thứ 7 liên tiếp Vinacafé BH đạt giải thưởng cao quý này, từ năm 2008 đến năm 2022.
- Top 10 Công ty uy tín ngành thực phẩm đồ uống theo báo cáo của Vietnam Report năm 2020.

Techcombank

- Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2020 – Asia Risk Awards
- Thương hiệu ngân hàng được giới thiệu nhiều nhất 2020 – Nielsen
- Thương hiệu số 1 về hoạt động hiệu quả 2020 – Forbes
- Top 1 về doanh số thanh toán thẻ visa 2020 – Visa
- Nơi làm việc tốt nhất Châu Á 2020 – HR Asia.

Hướng về mục tiêu phát triển bền vững

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

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

phúc lớn nhất là nhìn thấy và cảm nhận những đổi thay tích cực trong đời sống hằng ngày. Phát triển bền vững là một phần tự nhiên của khát khao cải thiện đời sống của gần 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam.

Hành trình của Masan cũng chính là hành trình của người tiêu dùng, đồng nghĩa với việc vững bước cùng con người và cộng đồng, và vững bước cùng sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam.



Báo cáo của Ban Điều Hành



Tổng quan kinh tế vĩ mô

Sự bùng phát dịch bệnh do virus corona (“COVID-19”) là sự kiện nổi bật trong năm 2020, tác động tiêu cực đến các hoạt động kinh tế-xã hội của hầu hết các quốc gia và khiến trên 2,4 triệu người tử vong trên toàn thế giới. Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ và đã ghi nhận những trường hợp nhiễm COVID-19 đầu tiên vào ngày 23/01/2020. Tuy nhiên, so với nhiều nước khác trên thế giới, Việt Nam đã ứng phó đại dịch hiệu quả hơn nhờ thực hiện các biện pháp quyết liệt, mạnh mẽ chưa từng có để ngăn ngừa và dập dịch. Với sự ủng hộ của toàn dân, Chính phủ đã thực hiện nhiều biện pháp như kiểm soát chặt chẽ đường biên giới, truy vết người tiếp xúc, áp dụng yêu cầu đeo khẩu trang, giãn cách xã hội cùng quy trình cách ly nghiêm ngặt. Các biện pháp ứng phó quyết liệt và kịp thời của Việt Nam nhằm kiểm soát đại dịch COVID-19 đã giúp duy trì số ca nhiễm/tỷ lệ thương vong ở mức rất thấp so với các quốc gia khác trên thế giới, đồng thời tạo điều kiện mở cửa trở lại nền kinh tế sớm hơn.

Mặc dù tốc độ tăng trưởng GDP Quý 2/2020 giảm 0,36% so với cùng kỳ năm trước sau ba tuần giãn cách xã hội, Việt Nam vẫn ghi nhận mức tăng trưởng GDP cả năm ở mức 2,91% theo số liệu của Tổng cục Thống kê và do đó trở thành nền kinh tế hoạt động hàng đầu Châu Á trong năm 2020. Việt Nam tiếp tục ghi nhận đà tăng trưởng GDP so với cùng kỳ năm trước ở các quý tiếp theo, lần lượt ở mức 2,69% và 4,48% trong Quý 3/2020 và Quý 4/2020.

Tổng doanh số bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ năm 2020 tăng 2,6% so với cùng kỳ (theo giá trị danh nghĩa) lên 5.059 nghìn tỷ đồng (~220 tỷ USD) nhưng lại giảm 1,2% theo giá trị thực tế. Do quy định hạn chế nhập cảnh đối với hành khách quốc tế trong bối cảnh COVID-19, số lượng hành khách giảm 78% so với cùng kỳ năm trước xuống còn 3,8 triệu người và lưu lượng khách hàng thấp hơn đã dẫn đến doanh số bán lẻ giảm sút. Trong đó, dịch vụ lưu trú/ăn uống và du lịch lần lượt giảm 13% và 59% so với cùng kỳ năm trước. Niềm tin của người tiêu dùng cũng ít nhiều suy giảm khi đại dịch ảnh hưởng đến công việc và thu nhập. Tuy nhiên, theo đánh giá của Nielsen, Việt Nam vẫn là quốc gia có triển vọng lạc quan thứ hai thế giới về tiêu dùng. Thành công trong kiểm soát đại dịch và phục hồi kinh tế của Việt Nam được dự báo sẽ nâng cao thu nhập hộ gia đình và niềm tin/ nhu cầu của người tiêu dùng vào năm 2021. Ngoài lĩnh vực dịch vụ, Chỉ số sản xuất công nghiệp (“IIP”) của Việt Nam tăng 9,2% trong tháng 11 và 9,5% trong tháng 12 so với cùng kỳ năm trước (theo Tổng Cục Thống kê). Chiến dịch tiêm chủng rộng rãi sẽ hỗ trợ phục hồi nền kinh tế toàn cầu, nhờ đó đẩy nhanh tốc độ phục hồi của ngành sản xuất tại Việt Nam, vốn phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu. Hoạt động sản xuất công nghiệp nhộn nhịp hơn được kỳ vọng sẽ bù đắp cho ngành du lịch khi doanh thu bị sụt giảm, đồng thời hỗ trợ tiêu dùng nội địa.

Năm 2020, Việt Nam tiếp tục thu hút đầu tư nước ngoài dù vẫn áp dụng những hạn chế

về đi lại quốc tế. Giải ngân vốn FDI đạt 20 tỷ USD trong năm 2020, giảm nhẹ 2% so với năm 2019. Thành công của Việt Nam trong việc kiểm soát đại dịch đã củng cố niềm tin của nhà đầu tư vào môi trường kinh tế vĩ mô tổng thể. COVID-19 không ảnh hưởng nhiều đến các lợi thế sẵn có của Việt Nam như chi phí lao động thấp, vị trí địa lý thuận lợi cũng như việc tham gia ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do. Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – EU (“EVFTA”), Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (“RCEP”) và Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam-Vương quốc Anh (“UKVFTA”) sẽ tiếp tục thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài đối với Việt Nam.

Nhờ những lợi thế sẵn có và các hiệp định thương mại tự do này, Việt Nam đã đạt thặng dư thương mại kỷ lục 19,2 tỷ USD vào năm 2020, gần gấp đôi so với năm 2019. Việt Nam ghi nhận kim ngạch xuất khẩu đạt 281 tỷ USD trong năm 2020, tăng 6,5% so với cùng kỳ năm trước, dù nhu cầu giảm trên phạm vi toàn cầu. Trị giá hàng hóa nhập khẩu cũng tăng, đặc biệt là vào thời điểm cuối năm, và đạt 262 tỷ USD trong năm 2020 (tăng 3,6% so với cùng kỳ năm trước).

Năm 2020, Đồng Việt Nam (“VND”) đã tăng giá so với đồng Đô la Mỹ (“USD”) nhờ dòng vốn USD tăng mạnh, chủ yếu là dòng kiều hối đạt giá trị 15,4 tỷ USD, vốn đầu tư nước ngoài và thặng dư thương mại kỷ lục. Tỷ giá được niêm yết ở mức 23.098 VND/USD trên thị trường liên ngân hàng vào cuối năm 2020,

tăng 0,3% so với tỷ giá cuối năm 2019. Nhờ tình hình tiền tệ trong nước tương đối ổn định, Chỉ số giá tiêu dùng (“CPI”) bình quân năm 2020 đạt 3,23%, đạt mục tiêu Chính phủ đề ra là dưới 4%. Năm vừa qua, CPI phải chịu sức ép từ việc tăng giá mặt hàng chủ lực là thịt heo nhưng sau đó đã được giảm nhẹ do đàn heo phục hồi cộng với nhập khẩu heo hơi và các sản phẩm thịt heo tăng. Nhìn chung, kết quả khả quan trong điều hành chính sách tiền tệ và kiểm soát lạm phát của Việt Nam cho thấy bức tranh tích cực về niềm tin của người tiêu dùng và tăng trưởng tiêu dùng trong nước.

Mặc dù năm 2020 sẽ còn được nhớ đến vì những gián đoạn đối với nền kinh tế và thương vong do đại dịch COVID-19 gây ra nhưng với các biện pháp hỗ trợ chính sách chưa từng có và tốc độ nghiên cứu phát triển vắc xin nhanh chóng đã rút ngắn giai đoạn thị trường suy thoái trên toàn cầu xuống mức thấp nhất trong lịch sử. Việt Nam cũng chứng kiến sự phục hồi mạnh mẽ trên thị trường chứng khoán. Mặc dù đã kiểm soát thành công COVID-19, khẩu vị rủi ro thấp hơn trên toàn cầu đã dẫn đến tỷ lệ bán ròng đáng kể của khối ngoại đối với cổ phiếu của các công ty Việt Nam. Tuy vậy, điều này lại được bù đắp hơn cả mong đợi bằng sự quan tâm của các nhà đầu tư trong nước.

Trong thời gian tới, triển vọng kinh tế vĩ mô của Việt Nam sẽ tiếp tục thuận lợi với GDP dự kiến tăng hơn 6% vào năm 2021 theo ước tính của Chính phủ. Gia tăng di chuyển xuyên

biên giới, phục hồi kinh tế toàn cầu và tăng trưởng tiêu dùng trong nước được kỳ vọng sẽ tiếp thêm động lực cho tăng trưởng dựa trên FDI/xuất khẩu của Việt Nam. Việt Nam là một trong những quốc gia hưởng lợi sau khi COVID-19 được kiểm soát nhờ tập trung đa dạng hóa chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt sang các thị trường khác ngoài Trung Quốc. Bên cạnh đó, chính sách ưu đãi lãi suất (trong nước và quốc tế) trong thời gian dài cũng sẽ hỗ trợ nền kinh tế phát triển mà không tạo ra cú sốc lớn đối với ổn định kinh tế vĩ mô. Những rủi ro chính đối với triển vọng kinh tế vĩ mô tích cực của Việt Nam trong năm 2021 bao gồm: những chậm trễ trong việc kiểm soát COVID-19 (hoặc sự xuất hiện của biến thể mới) và quá trình phục hồi sau đó của nền kinh tế toàn cầu; thuế và các biện pháp trừng phạt của Hoa Kỳ đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam và 3) các thay đổi chính sách đột ngột trong nước có thể tác động bất lợi tới môi trường kinh doanh.

Đối với Tập đoàn Masan (“MSN” hay “Masan”), chúng tôi tin rằng Tập đoàn đã vượt qua những thách thức của đại dịch COVID-19 để có được những kết quả khả quan trong năm 2020 trên tất cả các mảng kinh doanh tập trung vào nội địa. Bên cạnh đó, là công ty có chiến lược kinh doanh định hướng xuất khẩu, Công ty cổ phần Masan High-Tech Materials (“MHT”) chịu nhiều tác động từ hoạt động công nghiệp toàn cầu và tăng trưởng GDP, do vậy đây là công ty bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Trong năm 2020, MHT không bán hết sản lượng dự kiến, đồng thời lợi nhuận cũng

bị sụt giảm do giá hàng hóa thấp hơn. Ngược lại, doanh số các mảng kinh doanh khác của chúng tôi tăng mạnh và đặc biệt được hỗ trợ bởi xu hướng tiêu dùng thay đổi nhanh chóng, hỗ trợ cho chiến lược dài hạn của Masan. Công ty TNHH Masan Consumer Holdings (“MCH”) đã đạt được doanh thu thuần kỷ lục khi ngày càng có nhiều người tiêu dùng mua các mặt hàng FMCH mang thương hiệu của chúng tôi để sử dụng tại nhà. Mặc dù mảng kinh doanh bán lẻ VinCommerce không thể mở rộng quy mô như kế hoạch ban đầu, nhưng lại được hỗ trợ bằng xu hướng mua sắm gia tăng qua các kênh bán lẻ hiện đại, được quan niệm là đảm bảo vệ sinh và an toàn hơn trong bối cảnh đại dịch toàn cầu. Quan trọng hơn, chính sách giãn cách xã hội cũng khuyến khích mua hàng trực tuyến nhiều hơn và một lần nữa cho thấy tính đúng đắn trong chiến lược gia nhập lĩnh vực bán lẻ hiện đại của Masan, đây là bước khởi đầu trong hành trình dài hạn của chúng ta để tạo ra nền tảng on-to-offline (“O2O”) Point-of-Life.

Trong thời gian tới, chúng tôi tin rằng Masan sẽ tiếp tục phát huy đà tăng trưởng đã có trong năm 2020. Các hoạt động kinh doanh tập trung vào nội địa của chúng tôi, bao gồm ngành hàng tiêu dùng có thương hiệu, bán lẻ hiện đại, chuỗi giá trị thịt và dịch vụ tài chính, đều được kỳ vọng sẽ được hưởng lợi từ tăng trưởng kinh tế Việt Nam và niềm tin của người tiêu dùng. Kể cả mảng kinh doanh chịu nhiều tác động bất lợi nhất của đại dịch COVID-19, MHT, cũng dự kiến sẽ phục hồi nhờ giá hàng hóa toàn cầu tăng cao (giá vonfram tăng trong

Quý 1/2021) và sức mạnh hiệp lực có được khi tích hợp mảng kinh doanh vonfram toàn cầu của H.C. Starck (“HCS”), doanh nghiệp vonfram cận sâu vừa mới được mua lại.



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

Tóm tắt

Năm 2020, Masan Group hoàn thành mục tiêu doanh thu đề ra tại Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên (“ĐHĐCĐTN”) với doanh thu thuần 77 nghìn tỷ đồng so với mục tiêu 75-85 nghìn tỷ đồng. Doanh thu thuần năm 2020 tăng 106,7% so với năm 2019, chủ yếu nhờ tăng trưởng nội tại mạnh mẽ ở mức hai chữ số trong các ngành hàng tiêu dùng có thương hiệu và mảng kinh doanh thịt tích hợp, cũng như việc hợp nhất các doanh nghiệp mới mua lại, chủ yếu là VCM. Trên cơ sở so sánh tương đương, hợp nhất kết quả kinh doanh cả năm của VCM trong năm 2019 để đảm bảo so sánh chính xác hơn, doanh thu thuần hợp nhất của MSN năm 2020 tăng 19,7% so với cùng kỳ năm trước.

EBITDA hợp nhất của MSN năm 2020 tăng 2,7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 10.346 tỷ đồng so với 10.077 tỷ đồng trong năm 2019, thấp hơn nhiều so với mức tăng trưởng doanh thu thuần chủ yếu do tác động từ việc hợp nhất VCM, trong đó EBITDA cả năm của VCM chưa đạt được mức dương. Biên EBITDA hợp nhất của MSN năm 2020 là 13,4% so với 27% năm 2019 do VCM làm tăng đáng kể doanh thu thuần hợp nhất của MSN nhưng chưa đóng góp vào EBITDA hợp nhất của MSN. Biên EBITDA năm 2020 của MSN cũng bị ảnh hưởng một phần bởi kết quả kinh doanh của MHT khi lợi nhuận của công ty này sụt giảm trong bối cảnh giá cả hàng hóa thấp.

Tuy vậy, xét trên cơ sở so sánh tương đương, biên lợi nhuận EBITDA hợp nhất của MSN thực tế đã tăng 110 điểm cơ bản lên 13,4% trong năm 2020 so với mức 12,3% năm 2019. Mức tăng này xuất phát từ chính sách ưu tiên tăng trưởng lợi nhuận hơn tăng trưởng doanh thu của VCM trong năm 2020. Động lực cải thiện lợi nhuận của VCM và tác động đối với kết quả hợp nhất của MSN được thể hiện trong Quý 4/2020 khi biên EBITDA hợp nhất của MSN đạt 17,8%, tăng 400 điểm cơ bản so với Quý 4/2019, nhờ VCM đạt EBITDA dương lần đầu tiên vào Quý 4/2020.

Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty (“NPAT Post-MI”) năm 2020 là 1.234 tỷ đồng, hoàn thành kế hoạch đề ra của ĐHCĐTN là 1.000 - 3.000 tỷ đồng. NPAT Post-MI giảm 77,8% vào năm 2020 so với mức 5.558 tỷ đồng của năm 2019 chủ yếu do ảnh hưởng của việc hợp nhất VCM và tăng lợi ích của cổ đông thiểu số do pha loãng tỉ lệ sở hữu của MSN tại MCH. Ngoài ra, nguyên nhân dẫn đến NPAT Post-MI giảm sút còn do chi phí tài chính ròng cao hơn khi phải gia tăng các khoản vay để tăng tỷ lệ cổ phần sở hữu tại Công ty Cổ phần The CrownX (“The CrownX”) và VCM. Việc sáp nhập với VCM cũng dẫn đến việc tăng phân bổ lợi thế thương mại theo quy định của Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (“VAS”). Riêng khoản phân bổ lợi thế thương mại liên quan đến việc sáp nhập VCM đã làm giảm 618 tỷ đồng Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty mỗi năm. Lợi nhuận giảm tại MHT do giá hàng hóa

Năm 2020, The CrownX đã trở thành doanh nghiệp tiêu dùng lớn thứ 2 tại Việt Nam tính theo doanh thu

thấp hơn và doanh số bán hàng giảm cũng tác động đến lợi nhuận hợp nhất của MSN trong năm 2020. Tuy nhiên, cũng trong năm 2020, MSN có được khoản thu nhập một lần trị giá 1.342 tỷ đồng từ thương vụ được cho là “mua giá rẻ” khi mua lại HCS. Khoản thu nhập một lần này thấp hơn khoản thu nhập một lần trị giá 1.651 tỷ đồng từ phán quyết của trọng tài quốc tế trong vụ kiện với Jacobs vào năm 2019.

Trong điều kiện bình thường không bao gồm khấu hao do điều chỉnh giá trị hợp lý và lợi thế thương mại từ các hoạt động sáp nhập và khoản thu nhập một lần nói trên, Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty năm 2020 đạt 1.235 tỷ đồng so với mức 4.378 tỷ đồng năm 2019.

Về bảng cân đối kế toán, tổng nợ hợp nhất của MSN tăng từ mức 30.016 tỷ đồng vào 31/12/2019 lên 62.011 tỷ đồng vào 31/12/2020, chủ yếu do việc hợp nhất các khoản nợ của VCM và tăng vốn để mua thêm cổ phần trong các công ty con của MSN. Trong vòng 12 đến 18 tháng tới, Masan sẽ tập trung vào việc củng cố bảng cân đối kế toán và cân đối chỉ số đòn bẩy, hướng đến Nợ ròng / EBITDA trong khoảng từ 2,5 lần đến 3,0 lần. Chúng tôi đặt mục tiêu cải thiện lợi nhuận hợp nhất và tăng vốn chủ sở hữu, đặc biệt là từ các đối tác chiến lược.

Trong năm 2021, MSN kỳ vọng sẽ tăng trưởng doanh thu thuần và lợi nhuận trên tất cả các

mảng kinh doanh, được thúc đẩy bởi các hoạt động đầu tư gần đây, điều kiện thị trường thuận lợi hơn, sức mạnh hiệp lực khi tích hợp mảng Tiêu dùng – Bán lẻ và xây dựng nền tảng Point of Life. Năm 2021, MSN đặt mục tiêu doanh thu thuần hợp nhất từ 92 nghìn - 102 nghìn tỷ đồng và Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty từ 2.500 – 4.000 tỷ đồng. Nội dung chi tiết sẽ được phân tích thêm trong các phần tiếp theo của Báo cáo Thường niên này.

Về triển vọng dài hạn, chúng tôi tin rằng những nỗ lực thực hiện trong năm 2020 đã tạo tiền đề cho giai đoạn chuyển đổi và tăng trưởng tiếp theo của Masan trong 5 năm tới. Trong giai đoạn tới, chúng tôi tin rằng các sản phẩm và thương hiệu hiện tại sẽ không đủ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng về các sản phẩm độc đáo, mới lạ, tiện dụng và những trải nghiệm tiêu dùng phù hợp với sở thích cá nhân. Với việc tham gia vào lĩnh vực bán lẻ hiện đại và tập trung vào lĩnh vực nhu yếu phẩm, có thể nói rằng chúng ta đã thực hiện những bước đầu đúng đắn và sở hữu hầu hết các yếu tố quan trọng để xây dựng nền tảng Point of Life ứng dụng công nghệ. Tuy nhiên, điều kiện tiên quyết vẫn là có một hệ thống cửa hàng và các sản phẩm chất lượng phục vụ nhu cầu cơ bản hàng ngày của người tiêu dùng. Cũng giống như năm 2020, năm 2021 sẽ chủ yếu tập trung vào việc cải thiện hoạt động bán lẻ của VCM nhằm tiếp tục gia tăng lợi nhuận.

The CrownX

The CrownX được thành lập nhằm phát triển và chuyển đổi hai mảng kinh doanh chủ chốt là VCM và MCH để trở thành nền tảng bán lẻ - tiêu dùng hàng đầu cũng như xây dựng “Point of Life” của Masan. Năm 2020, The CrownX đã trở thành doanh nghiệp tiêu dùng lớn thứ 2 tại Việt Nam tính theo doanh thu trong năm 2020 với 54.277 tỷ đồng (~2,5 tỷ USD), tăng 18,1% so với cùng kỳ năm trước trên cơ sở so sánh tương đương, với biên EBITDA tăng 270 điểm cơ bản, đạt 8,2%. Doanh thu thuần của VCM, công ty bán lẻ hiện đại của The CrownX, đạt 30.978 tỷ đồng trong năm 2020, tăng 14,2% so với mức 27.130 tỷ đồng năm 2019, nhờ mảng siêu thị mini tăng trưởng mạnh. Lợi nhuận của VCM cũng có sự cải thiện rõ rệt, lần đầu tiên đạt EBITDA dương vào Quý 4/2020, dấu mốc quan trọng cho thấy hiệu quả từ những nỗ lực cải tiến liên tục và hoàn thành giai đoạn chuyển đổi đầu tiên dưới sự quản lý của Masan. MCH - công ty con sản xuất hàng tiêu dùng có thương hiệu của The CrownX - cũng đạt được dấu ấn quan trọng trong năm 2020 khi lần đầu tiên vượt mốc doanh thu thuần 1 tỷ USD (tương đương 23.971 tỷ đồng) với mức tăng trưởng 27,2% so với cùng kỳ năm trước. EBITDA năm 2020 của MCH tăng trưởng 21,5% so với cùng kỳ. Tăng trưởng về doanh số và lợi nhuận của MCH được thúc đẩy bởi chiến lược cao cấp hóa danh mục sản phẩm và đưa ra thị trường các phát kiến mới.

Trong năm 2021, The CrownX kỳ vọng sẽ đạt được mức tăng trưởng cả về doanh thu thuần và Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông trên cơ sở hợp nhất nhờ hiệu quả hoạt động tốt hơn tại VCM và MCH.

VinCommerce

Năm 2020, chiến lược và hoạt động bán lẻ hiện đại của VCM đã được điều chỉnh với mục tiêu đạt lợi nhuận, tạo tiền đề để tăng trưởng bền vững và chuyển đổi trong dài hạn. Nguyên nhân chính góp phần cải thiện lợi nhuận đến từ việc đóng cửa các điểm bán hoạt động kém hiệu quả, giúp VCM đạt được EBITDA dương trong Quý 4/2020. Động thái đóng cửa các cửa hàng ảnh hưởng bất lợi đến doanh thu thuần, nhưng bù lại, doanh số trên cơ sở so sánh tương đương like-for-like tại các địa điểm đã hoạt động trên 24 tháng có mức tăng trưởng mạnh mẽ.

Nhìn chung, doanh thu thuần của VCM đã tăng 14,2% so với cùng kỳ năm trước, từ mức 27.130 tỷ đồng vào năm 2019 lên 30.978 tỷ đồng vào năm 2020. Doanh thu thuần từ hệ thống cửa hàng VinMart+ tăng 42% dù số lượng cửa hàng giảm ròng 660 nhờ doanh thu điều chỉnh trên mỗi m2 tăng trưởng 10,7% trong năm 2020. Chuỗi siêu thị VinMart có doanh thu thuần năm 2020 giảm 6,7% so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu do doanh thu thuần từ các siêu thị trong trung tâm thương mại Vincom Retail (“VRE”) giảm khi lưu lượng khách không còn được như trước trong bối cảnh lo ngại về COVID-19, đặc biệt trong giai

đoạn giãn cách xã hội. Hơn 95% doanh số sụt giảm của hệ thống siêu thị VinMart đến từ các siêu thị VinMart bên trong các trung tâm thương mại thuộc VRE. Tuy nhiên, tăng trưởng doanh thu / m2 trên cơ sở so sánh tương đương của siêu thị VinMart nằm ngoài trung tâm thương mại thuộc VRE năm 2020 tăng 4.8% so với năm 2019.

Về mặt EBITDA, nếu loại trừ các khoản lỗ một lần như chi phí đóng cửa các điểm bán không đạt mục tiêu lợi nhuận và bao gồm “lợi nhuận từ thỏa thuận với nhà cung cấp” ghi nhận trong doanh thu tài chính và doanh thu khác, VCM đã đạt biên EBITDA dương 0,2% trong Quý 4/2020 và đang trên đà đạt EBITDA dương trong cả năm 2021. Biên EBITDA dần được cải thiện trong năm 2020: (4,8%) trong Quý 1/2020; (8,4)% trong Quý 2/2020 (giai đoạn giãn cách xã hội do COVID-19); (3,0)% trong Quý 3/2020; và 0,2% trong Quý 4/2020.

Kết quả này có được là nhờ các hoạt động tối ưu hóa mạng lưới, trong đó có việc đóng cửa 744 cửa hàng VinMart+ và 12 siêu thị VinMart trong năm 2020 do vận hành không hiệu quả. Động thái đóng cửa các điểm bán này trong năm 2020 dự kiến sẽ giúp EBITDA năm 2021 của VCM tăng khoảng 400 tỷ đồng, vốn là khoản lỗ hoạt động từ các cửa hàng này khi còn vận hành trong năm 2020. Các biện pháp tối ưu hóa danh mục sản phẩm, chọn lọc các SKU hàng hóa chủ chốt và chính sách giá mới trong Quý 3/2020 đã giúp mang lại mức tăng trưởng doanh thu/m2 của VinMart+ đạt mức hai con chữ số. Lợi nhuận thương mại

(“TCM”) của VCM, lợi nhuận gộp cộng với các ưu đãi/hỗ trợ của nhà cung cấp đã giúp doanh thu thuần Quý 4/2020 của VCM tăng 21,1% so với mức 19,0% ở cùng kỳ năm 2019, khi các sáng kiến cải thiện hoạt động mua hàng và đảm bảo các điều khoản có lợi hơn với nhà cung cấp bắt đầu mang lại kết quả.

Quan trọng nhất, trong năm 2020, VCM đã tuyển dụng một loạt nhân tài giàu kinh nghiệm điều hành trong ngành bán lẻ nhu yếu phẩm hiện đại, góp phần củng cố đội ngũ quản lý của chuỗi bán lẻ này. Với cơ cấu tổ chức hiệu quả hơn, VCM kỳ vọng sẽ chuẩn bị tốt hơn để giải quyết các ưu tiên chính sau đây trong năm 2021: mở rộng mạng lưới minimart; củng cố mô hình siêu thị; tiếp tục cải thiện Lợi nhuận thương mại thông qua phối hợp với các nhà cung cấp; tối ưu hóa logistics để giảm chi phí và cải thiện tính sẵn có của sản phẩm cũng như thí điểm thành công mô hình trực tuyến để xây dựng doanh nghiệp tích hợp xuyên suốt on-to-offline hàng đầu. Nếu thực hiện thành công của các ưu tiên này, VCM dự kiến sẽ đạt doanh thu thuần hợp nhất từ 36.000 tỷ đồng đến 40.000 tỷ đồng với EBITDA cả năm 2021 đạt mức dương.

MasanConsumerHoldings

Doanh thu thuần của MCH tăng 27,2% lên 23.971 tỷ đồng trong năm 2020, so với mức 18.845 tỷ đồng năm 2019, nhờ đầu tư hiệu quả vào phát triển sản phẩm mới và xây dựng thương hiệu, đặc biệt là trong các ngành hàng thực phẩm tiện lợi và thịt chế biến. Các sản

phẩm mới ra mắt đóng góp 43% vào tăng trưởng doanh thu thuần năm 2020, tạo tiền đề cho tăng trưởng bền vững hai chữ số trong trung hạn. Danh mục sản phẩm cao cấp và mang lại giá trị gia tăng cho người tiêu dùng của MCH tiếp tục tăng trưởng tốt, một phần nhờ sự gia tăng mạnh mẽ của kênh bán lẻ hiện đại (“MT”). Doanh thu thuần ngành hàng gia vị tăng 12,4% trong năm 2020, nhờ chiến lược cao cấp hóa danh mục sản phẩm chủ chốt, thêm vào đó là sức tăng trưởng mạnh mẽ của sản phẩm hạt nêm. Doanh thu thuần ngành hàng thực phẩm tiện lợi đã tăng 38% trong năm 2020, khi các sản phẩm thay thế bữa ăn tại nhà trở thành động lực tăng trưởng hàng đầu, tăng 140% so với năm 2019. Thịt chế biến mang lại doanh thu thuần 256 tỷ đồng, tăng gấp 2 lần trong năm 2020 nhờ việc ra mắt các nhãn hiệu mới và mở rộng danh mục sản phẩm. Thị trường đồ uống chịu nhiều ảnh hưởng trong năm 2020 khi lượng khách tiêu thụ trực tiếp tại nhà giảm do COVID-19. Tuy vậy, vượt qua những khó khăn của thị trường, ngành hàng đồ uống của MCH vẫn tăng trưởng 5% trong năm 2020 nhờ mức tăng 9% trong phân khúc nước tăng lực. Việc mở rộng sang ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình (“HPC”) thông qua sáp nhập NET đóng góp 1.265 tỷ đồng doanh thu thuần trong năm 2020. Doanh số bia tăng 55% trong năm 2020 nhờ việc ra mắt nhãn hiệu mới “Red Ruby” trong khi doanh số cà phê hòa tan giảm 4% so với năm 2019.

Trong năm 2020, biên lợi nhuận gộp của MCH gần như không đổi ở mức 41,4%, do tỷ suất lợi nhuận cao hơn trong ngành hàng gia vị và thịt chế biến bị trung hòa bởi tác động từ việc hợp nhất NET (biên lợi nhuận gộp thấp hơn). Biên lợi nhuận gộp của ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình dự kiến sẽ tăng trong trung hạn nhờ việc xây dựng các thương hiệu mạnh. Biên EBITDA của MCH là 23,8% trong năm 2020, đạt mục tiêu đề ra của Ban Điều Hành.

Năm 2021, MCH sẽ tiếp tục xây dựng nhiều thương hiệu cao cấp hơn nữa để thúc đẩy tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững. MCH cũng sẽ chú trọng xây dựng danh mục sản phẩm vượt trội cho ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình qua việc tập trung vào hoạt động Nghiên cứu & Phát triển, cũng như cải thiện mạng lưới phân phối trên toàn quốc. MCH đặt mục tiêu đạt doanh thu thuần trong khoảng từ 28.000 – 32.000 tỷ đồng và Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông trong khoảng từ 4.000 – 4.500 tỷ đồng. Đối với Masan Consumer Corporation (“MSC”) - công ty đại chúng được niêm yết trên UPCoM và là công ty con lớn nhất của Masan, doanh thu thuần dự kiến đạt từ 27.000 – 30.500 tỷ đồng và Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông đạt từ 5.000 - 5.500 tỷ đồng trong năm 2021 (không bao gồm ngành hàng bia của MCH). Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo báo cáo thường niên của MSC và các tài liệu quan hệ nhà đầu tư khác có trên trang web của MSC.

Masan MEATLife

Công ty Cổ phần Masan MEATLife (“MML”), một công ty thành viên của MSN chuyên về mảng kinh doanh thịt có thương hiệu, đã tăng tốc trên lộ trình mở rộng mảng kinh doanh hàng tiêu dùng nhanh với doanh thu các sản phẩm thịt có thương hiệu vượt 100 triệu USD (tương đương 2.275 tỷ đồng) trong năm 2020, tăng trưởng 440% so với cùng kỳ năm trước. Năm 2020, MML mở rộng sang thị trường thịt gia cầm trị giá 5 tỷ USD tại Việt Nam với việc đầu tư góp vốn 51% cổ phần vào 3F VIỆT - nền tảng kinh doanh gia cầm tích hợp hàng đầu với các sản phẩm có thương hiệu. Nhìn chung, doanh thu thuần hợp nhất của MML tăng 16,8% trong năm 2020 lên 16.119 tỷ đồng.

Tăng trưởng của mảng kinh doanh thịt trong năm 2020 đã đóng góp 15% vào doanh thu hợp nhất của MML trong năm 2020 so với mức 3% của năm 2019. Tính đến cuối năm 2020, thương hiệu MEATDeli đã có mặt tại 1.627 điểm bán (“POS”), trong đó có hơn 1.200 cửa hàng VinMart+ tại Hà Nội và TP.HCM, so với chỉ có 664 điểm bán vào cuối năm 2019. Ngoài ra, MML cũng phát triển ngành hàng thịt chế biến với việc giới thiệu các sản phẩm thịt mát và thịt tẩm ướp sẵn trong năm 2020. Kế hoạch phát triển các sản phẩm thịt chế biến phong phú, bao gồm thịt mát chế biến ăn liền dự kiến sẽ đóng góp hơn nữa vào doanh số mảng kinh doanh thịt của MML trong năm 2021, trong đó thịt chế biến

được kỳ vọng đóng góp 10% vào tổng doanh thu ngành thịt.

Dù gặp nhiều khó khăn khi thị trường thức ăn chăn nuôi vẫn còn trong giai đoạn phục hồi sau Dịch tả heo Châu Phi (“ASF”), mảng thức ăn chăn nuôi của MML tiếp tục duy trì kết quả kinh doanh tích cực. Tuy nhiên, mảng kinh doanh này đã bắt đầu hồi phục, thể hiện qua mức tăng 22% sản lượng thức ăn gia súc của MML trong Quý 4/2020 so với cùng kỳ năm trước. Các hộ chăn nuôi bắt đầu tái đàn do giá heo hơi cao hơn, duy trì ở mức trên 70.000 đồng/kg trong phần lớn năm 2020. Nhờ sự hồi phục vào Quý 4/2020, doanh số thức ăn gia súc bán ra gần như không đổi so với năm 2019. Sản lượng thức ăn gia cầm tăng 29% trong năm 2020 do nhu cầu tiêu thụ sản phẩm trứng, thịt gà gia tăng trong bối cảnh giá thịt heo tăng cao. Doanh số mảng thức ăn thủy sản giảm 2,5%, nhưng dự kiến sẽ tăng trong năm 2021 do nhu cầu xuất khẩu dần phục hồi sau COVID-19.

Năm 2020, biên lợi nhuận gộp của MML là 16,9%, tăng 50 điểm cơ bản so với năm 2019, do lợi nhuận cao hơn ở cả phân khúc thịt heo và gia cầm, cũng như gia tăng biên lợi nhuận gộp của mảng kinh doanh thịt tích hợp (trang trại và thịt). Biên EBITDA hợp nhất của MML năm 2020 đạt 11,7%, tăng 40 điểm cơ bản so với năm 2019, khi lợi nhuận từ mảng kinh doanh thịt của MML được cải thiện nhờ vào gia tăng công suất chế biến. Bên cạnh đó, mảng kinh doanh thức ăn chăn nuôi cũng tiếp tục tối ưu hóa lợi nhuận thông qua cắt

giảm chi phí vận hành. Do giá heo hơi hiện ở mức khá cao (một phần nguồn cung heo hơi đến từ các đối tác bên thứ 3), Ban Điều Hành đang tìm kiếm các biện pháp giảm giá heo hơi đầu vào để cải thiện lợi nhuận trong năm 2021. Dựa trên đà tăng của mảng thịt và tổng đàn heo ngày càng gia tăng, MML dự kiến sẽ mang lại doanh thu thuần hợp nhất trong khoảng từ 21.000 – 23.000 tỷ đồng và Lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông trong khoảng từ 300 - 700 tỷ đồng vào năm 2021. Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo báo cáo thường niên chính thức của MML và các tài liệu quan hệ nhà đầu tư khác có trên trang web của MML.

Các mảng kinh doanh khác

Các mảng kinh doanh khác của Masan cũng đạt được những cột mốc đáng chú ý trong năm 2020. Masan High-Tech Materials (“MHT”), trước đây là Masan Resources (“MSR”), đã thực hiện bước đi chiến lược để trở thành nền tảng vật liệu công nghiệp công nghệ cao toàn cầu với việc mua lại mảng kinh doanh vonfram của H.C. Starck (“HCS”). Việc kết hợp các nguồn nguyên liệu sơ cấp của MHT với nền tảng vonfram midstream (cận sâu) và năng lực tái chế của HCS sẽ cho phép MHT vượt qua các biến động do chu kỳ giá cả hàng hóa nhờ vào chuỗi cung ứng linh hoạt hơn và quy mô thị trường đầu ra được mở rộng để tiêu thụ các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. MHT đang hiện thực hóa tầm nhìn trở thành nền tảng toàn cầu về vật liệu công nghiệp công nghệ cao xuyên suốt

chuỗi giá trị, được củng cố bởi khoản đầu tư trị giá 90 triệu USD của Mitsubishi Materials Corporation để sở hữu 10,0% cổ phần MHT trong năm 2020.

Về phương diện tài chính, MHT chịu ảnh hưởng bất lợi khi đại dịch COVID-19 làm ngưng trệ hoạt động sản xuất công nghiệp toàn cầu và khiến giá cả thị trường hàng hóa giảm. Doanh thu thuần của MHT tăng 54,9% lên 7.291 tỷ đồng, chủ yếu nhờ vào việc hợp nhất HCS bắt đầu từ tháng 6/2020. Ban Điều Hành của MHT đã có các biện pháp cắt giảm chi phí vận hành 530 tỷ đồng trong năm 2020. Các biện pháp tối ưu chi phí này, kết hợp với khoản lợi nhuận một lần từ việc “mua hời” HCS đã giúp MHT có Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông đạt mức dương vào năm 2020, dù đây là một năm đầy khó khăn đối với các nhà sản xuất vonfram.

Năm 2020, công ty liên kết của chúng tôi, ngân hàng Techcombank (“TCB”) đạt lợi nhuận trước thuế 15.800 tỷ đồng, tăng 23,1% so với cùng kỳ năm trước, dựa trên chiến lược dịch vụ tài chính thu phí và đặt người tiêu dùng làm trọng tâm. Chúng tôi tin rằng TCB sẽ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng tương tự trong những năm tới. Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo báo cáo thường niên của TCB và các tài liệu quan hệ nhà đầu tư khác có trên trang web của ngân hàng này.

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. Vì vậy, trong tương lai, môi trường kinh tế trong nước cộng thêm các tác động bên ngoài như môi trường kinh tế trên toàn châu Á và thế giới sẽ ảnh hưởng đáng kể đến 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.

Trong năm 2021, kinh tế Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng (dù dịch bệnh COVID-19 tái bùng phát có khả năng ảnh hưởng tiêu cực tới nền kinh tế), 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. Để biết thêm thông tin về nền kinh tế Việt Nam và tác động đối với hoạt động kinh doanh hiện tại của chúng tôi, vui lòng tham khảo phần “Tổng quan kinh tế vĩ mô” trong Báo cáo của Ban Điều Hành.

Các phần dưới đây sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quát và cập nhật về các lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh của Masan.

Chuỗi giá trị thịt của Việt Nam

Là quốc gia đông dân thứ 15 thế giới với dân số gần 100 triệu người tiêu dùng, lượng tiêu thụ thịt tại Việt Nam đang gia tăng khi thu nhập và dân số ngày một tăng. Mặc dù sản lượng chăn nuôi không ngừng được mở rộng trong các năm vừa qua, nhu cầu về thịt ngày càng tăng của người tiêu dùng vẫn chưa được đáp ứng đầy đủ. Toàn ngành đang bị tụt hậu bởi nhiều vấn đề từ kém vệ sinh đến sản xuất nhỏ lẻ, năng suất thấp và thiếu sản phẩm đột phá. Dịch bệnh như dịch tả heo châu Phi (ASF), cúm gia cầm và các bệnh khác tiếp tục gây ra khó khăn, khủng hoảng cho chăn nuôi, dẫn đến chất lượng thấp và giá cả biến động.

Theo Cục Chăn nuôi, quy mô đàn heo năm 2020 là 26,2 triệu con, tăng 5% so với cùng kỳ năm trước và tổng đàn bò là 5,8 triệu con, tăng 4,2%. Sản lượng trứng của ngành chăn nuôi đạt 14,5 tỷ quả, tăng 9,5% so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam đã kiểm soát thành công Dịch tả heo Châu Phi (“ASF”) trong năm 2020, giúp ngành chăn nuôi heo phục hồi quy mô đàn heo khoảng 3 triệu con heo nái và 26 triệu con heo thịt, đạt 85% tổng sản lượng trước khi dịch bệnh ASF bùng phát.

Ngành thịt bị ảnh hưởng trong năm 2020, do nhu cầu từ khu vực tổ chức giảm và đặc biệt là kênh dịch vụ ăn uống chịu tác động đáng

Một người tiêu dùng đang mua thịt heo tại một cửa hàng bán lẻ ở Việt Nam. Thịt heo là một trong những sản phẩm tiêu dùng hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam.

Việt Nam là một thị trường tiêu dùng đang phát triển nhanh chóng, được hỗ trợ bởi quy mô sản xuất, công nghệ, và mạng lưới phân phối vươn rộng khắp cả nước. Khả năng xây dựng thương hiệu của Masan, kết hợp với năng lực nghiên cứu phát triển sản phẩm đã mang lại thành công các sản phẩm mới ở phân khúc cao cấp trong 2 năm vừa qua, điển hình có thể kể đến Nam Ngư Phú Quốc, CHIN-SU Mặn Mà, CHIN-SU Cá Cơm Mùa Xuân, CHIN-SU Cá Cơm Biển Đông. Trong năm 2020, các thương hiệu nước mắm cao cấp chiếm 11% tổng danh mục sản phẩm nước mắm của Tập đoàn. Động lực tăng trưởng mới là phân khúc hạt nêm (gia vị dạng bột), đang tiếp tục mở rộng quy mô nhanh chóng, chiếm 9% doanh thu toàn ngành gia vị trong Quý 4/2020.

Thực phẩm tiện lợi

Việt Nam giữ vị trí thứ 5 về tiêu thụ mì gói trong năm 2020. Theo số liệu của Hiệp hội Mì ăn liền Thế giới, Việt Nam xếp sau Trung Quốc và đứng trước Indonesia, Nhật Bản và Ấn Độ. Theo báo cáo của công ty nghiên cứu thị trường Kantar Worldpanel, cứ 2 ngày lại có một sản phẩm mì ăn liền ra đời tại Việt Nam. Hiện tại, có hơn 50 nhà sản xuất mì ăn liền tại Việt Nam, với 70% thị phần thuộc về Acecook Việt Nam, Masan và Asia Food. Ngành hàng mì ăn liền bao gồm mì ly và mì gói, đạt doanh thu 28 nghìn tỷ đồng trong năm 2020, với 85% từ mì gói và phần còn lại từ mì ly, các giải pháp bữa ăn hoàn chỉnh, v.v. Mặc dù toàn bộ ngành hàng này tăng trưởng trung bình 2-3% mỗi năm, các phân khúc mới như mì ly/các

Một người tiêu dùng đang mua thịt heo tại một cửa hàng bán lẻ ở Việt Nam. Thịt heo là một trong những sản phẩm tiêu dùng hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam.

Trong năm 2021, việc tăng ổn định thu nhập của người tiêu dùng trong tất cả các ngành có tiềm năng cao cùng với sự phục hồi của ngành du lịch và các ngành liên quan có thể giúp cải thiện tâm lý người tiêu dùng. Sự gia tăng nhanh chóng của các kênh bán lẻ hiện đại, thương mại điện tử và tiêu dùng trên kênh số sẽ giúp doanh số bán hàng phục hồi từ mức thấp trong năm 2020.

Gia vị

Theo Euromonitor, thị trường nước chấm, nước sốt và gia vị đạt quy mô thị trường trị giá 33,5 nghìn tỷ đồng trong năm 2020, với 64% đóng góp từ nước chấm và phần còn lại từ các nguyên liệu nấu ăn như bột nêm, rau thơm và gia vị, v.v. Trong phân khúc nước chấm, nước mắm tiếp tục chiếm tỷ trọng lớn nhất với tổng quy mô thị trường ược đạt 15 nghìn tỷ đồng, tiếp theo là nước tương 2,8 nghìn tỷ đồng và tương ớt 2,6 nghìn tỷ đồng. Trong vòng 5 năm qua, toàn bộ phân khúc gia vị đạt tăng trưởng CAGR xét về giá trị ở mức 4,8%. Trong những năm gần đây, xu hướng cao cấp hóa dựa trên chất lượng tốt hơn và thành phần tốt cho sức khỏe hơn đã nổi lên rõ rệt. Người tiêu dùng, đặc biệt là người thành thị sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các sản phẩm cao cấp có thương hiệu.

Masan đang tiếp tục là công ty thiết lập xu hướng và dẫn đầu thị trường trong ngành gia vị nhờ luôn chú trọng vào năng lực Nghiên cứu & Phát triển vượt trội, thiết lập lộ trình cụ thể để ra mắt các phát kiến đột phá, mang

Hai làn sóng bùng phát COVID-19 (một đợt vào Quý 1 và đợt hai vào cuối tháng 7/2020) đã ảnh hưởng đến thu nhập và tâm lý của người tiêu dùng Việt Nam với tác động ngày càng sâu sắc hơn trong phân khúc phổ thông/thu nhập thấp. Tuy nhiên, một phần nhờ những chính sách ngăn chặn hiệu quả COVID-19 của Chính phủ, chi tiêu tiêu dùng của Việt Nam vẫn cho thấy khả năng phục hồi ấn tượng, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng tích cực của ngành hàng tiêu dùng nhanh và sự phục hồi nhanh chóng về mức trước đại dịch ở một số danh mục đã cho thấy rõ sức mạnh của tầng lớp tiêu dùng trung-thượng lưu. Ngoài ra, nhờ ý thức cao của người tiêu dùng về vấn đề vệ sinh và hạn chế tiếp xúc trực tiếp, COVID-19 càng góp phần đẩy nhanh việc sử dụng các hình thức bán lẻ hiện đại, thương mại điện tử và tiêu dùng trên kênh số.

Hai làn sóng bùng phát COVID-19 (một đợt vào Quý 1 và đợt hai vào cuối tháng 7/2020) đã ảnh hưởng đến thu nhập và tâm lý của người tiêu dùng Việt Nam với tác động ngày càng sâu sắc hơn trong phân khúc phổ thông/thu nhập thấp. Tuy nhiên, một phần nhờ những chính sách ngăn chặn hiệu quả COVID-19 của Chính phủ, chi tiêu tiêu dùng của Việt Nam vẫn cho thấy khả năng phục hồi ấn tượng, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng tích cực của ngành hàng tiêu dùng nhanh và sự phục hồi nhanh chóng về mức trước đại dịch ở một số danh mục đã cho thấy rõ sức mạnh của tầng lớp tiêu dùng trung-thượng lưu. Ngoài ra, nhờ ý thức cao của người tiêu dùng về vấn đề vệ sinh và hạn chế tiếp xúc trực tiếp, COVID-19 càng góp phần đẩy nhanh việc sử dụng các hình thức bán lẻ hiện đại, thương mại điện tử và tiêu dùng trên kênh số.

Theo công ty nghiên cứu thị trường toàn cầu Kantar Worldpanel, ngành hàng tiêu dùng nhanh của Việt Nam đã tăng trưởng vượt bậc trong năm 2020, dẫn đầu là thực phẩm đóng gói và các sản phẩm chăm sóc cá nhân nhờ xu hướng tích trữ và tăng tiêu dùng tại nhà của người dân. Bên cạnh đó, những tác động của COVID-19 đối với kênh tiêu dùng tại chỗ lại gây ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng phân khúc đồ uống trong năm 2020. Nhìn chung, ngành hàng tiêu dùng nhanh đạt mức tăng trưởng 12% trong năm 2020, với thực phẩm đóng gói tăng 25%, trong khi sữa và các sản phẩm chăm sóc cá nhân tăng 12%.

Thịt heo là một trong những sản phẩm tiêu dùng hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam. Thịt heo được tiêu thụ hàng đầu tại Việt Nam, tiếp theo là thịt gia cầm và các sản phẩm thịt đông lạnh.

kể. Nhưng trên hết, Masan hướng đến mục tiêu cung cấp cho người tiêu dùng sản phẩm thịt tươi ngon, an toàn, có thể truy xuất nguồn gốc với mức giá hợp lý.

Ngành hàng tiêu dùng tại Việt Nam

Là nước có tầng lớp trung lưu phát triển nhanh nhất Đông Nam Á, Việt Nam đang ghi nhận tỉ lệ tăng trưởng ấn tượng trong ngành hàng tiêu dùng và bán lẻ. Xu hướng này nhiều khả năng sẽ tiếp tục trong tương lai, nhờ vào dân số trẻ và hành vi chi tiêu ngày càng mạnh của người tiêu dùng. Thương mại điện tử và các kênh bán lẻ số đang lên ngôi cũng là một trong những xu thế cần nắm bắt trong thời gian tới. Đặc điểm dân số học của Việt Nam cũng mở ra nhiều cơ hội màu mỡ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước ngày càng tăng, và định hình một xu hướng tăng dần trong vài thập niên tới. Các xu hướng mới và đặc điểm nhân khẩu học sẽ làm ảnh hưởng đến thói quen tiêu dùng gồm: (i) Số lượng nhân viên nữ trong lực lượng lao động cao hơn, (ii) tỷ lệ đô thị hoá cao, (iii) lối sống bận rộn hơn và (iv) tăng cường đầu tư vào các hoạt động marketing. Các xu hướng này sẽ làm thay đổi lớn đến thị trường tiêu dùng như: (i) nhu cầu cao cho thực phẩm tiện lợi, (ii) mối quan tâm lớn hơn cho sản phẩm chất lượng và an toàn, (iii) các sản phẩm có thương hiệu được ưu tiên lựa chọn và (iv) nhu cầu cho các sản phẩm mới và đa dạng.

Thịt heo là một trong những sản phẩm tiêu dùng hàng đầu của người tiêu dùng Việt Nam. Thịt heo được tiêu thụ hàng đầu tại Việt Nam, tiếp theo là thịt gia cầm và các sản phẩm thịt đông lạnh.

chăn nuôi heo), và Food (chế biến thịt) – kết hợp với việc xây dựng thương hiệu thịt mát “MEATDeli”. Vào cuối năm 2018, Masan đưa vào vận hành trang trại heo đầu tiên của công ty ở Nghệ An và xây dựng tổ hợp chế biến thịt mát tại Hà Nam với công nghệ tiên tiến bậc nhất. Vào tháng 12/2018, Masan đã hoàn thành mục tiêu ra mắt thương hiệu “MEATDeli” tại Hà Nội, đồng thời xây dựng chuỗi cửa hàng MEATDeli, bên cạnh việc bán hàng tại kênh bán lẻ hiện đại. Tháng 10/2020, tổ hợp chế biến thịt mát thứ 2 của Masan - MEATDeli Sài Gòn được đưa vào hoạt động tại tỉnh Long An. Tổ hợp có công suất thiết kế 1,4 triệu con/năm với quy mô 155.000 tấn sản phẩm thịt mát và thịt chế biến. Đặc biệt, việc Masan mua lại VinCommerce đã gia tăng đáng kể mạng lưới phân phối, nhờ đó thương hiệu MEATDeli đã có mặt tại hơn 1.200 cửa hàng VinMart+ trên toàn quốc. Trong Quý 3/2020, MML mua lại 51% cổ phần của 3F VIỆT, công ty nội địa hàng đầu trong phân khúc thịt gia cầm. Thông qua 3F VIỆT, MML đã chính thức gia nhập thị trường thịt gia cầm trị giá 5 tỷ USD tại Việt Nam. Các sản phẩm thịt mát có thương hiệu 3F VIỆT đã có mặt tại hầu hết các siêu thị ở TP.HCM và các tỉnh lân cận, dự kiến sẽ mở rộng ra khu vực phía Bắc trong năm 2021 để mở rộng kinh doanh trên toàn quốc.

Với việc ra mắt thương hiệu MEATDeli và mua lại 3F VIỆT, MML đã trở thành một công ty FMCH với quy mô thị trường trị giá 15 tỷ USD và tiềm năng tăng trưởng bền vững dài hạn cũng như biên lợi nhuận cao hơn đáng

kể từ tình trạng sụt giảm lượng khách quốc tế đến Việt Nam và giảm tiêu dùng trong nước do COVID-19. Thịt gia cầm và đặc biệt là thịt heo chiếm phần lớn tổng lượng thịt bán ra ở Việt Nam. Đại dịch đã khiến một bộ phận người tiêu dùng, đặc biệt là nhóm có điều kiện kinh tế eo hẹp hơn, thay thế thịt heo bằng thịt gia cầm khi mà giá thịt gia cầm rẻ hơn. Chênh lệch giá này càng trở nên trầm trọng hơn do tác động của dịch bệnh ASF khiến giá thịt heo tăng cao trong năm 2020 vì nguồn cung giảm.

Bắt đầu từ tháng 8/2019, Việt Nam đã trải qua một cuộc khủng hoảng giá thịt heo nghiêm trọng khi tác động của ASF khiến nguồn cung thịt heo sụt giảm. Tình trạng mất cân đối nghiêm trọng giữa cung và cầu đã đẩy giá heo hơi tăng mạnh, từ 42.000 đồng/kg thịt hơi vào tháng 8/2019, lên 90.000 đồng/kg vào cuối năm 2019, tiếp đó là mức cao kỷ lục 105.000 đồng/kg vào cuối tháng 5/2020. Giá heo hơi tại Việt Nam có xu hướng giảm kể từ tháng 7/2020 nhưng vẫn ở mức cao, dao động trong khoảng 70.000 - 80.000 đồng/kg. Giá heo bán lẻ cũng giảm nhưng vẫn ở mức cao do mức giảm không tương xứng với giá heo hơi. Nhờ nhiều công ty chăn nuôi tái đàn và tăng quy mô đàn heo hiệu quả trong năm 2020 nên nguồn cung dần bắt kịp nhu cầu trong những tháng cuối năm 2020.

Nhằm giải quyết những vấn đề kém hiệu quả của mảng kinh doanh thịt heo (có quy mô thị trường trị giá 10 tỷ USD), Masan tập trung xây dựng mô hình tích hợp 3F – Feed (thức ăn chăn nuôi), Farm (trang trại giống heo và



giải pháp cho bữa ăn đầy đủ có tốc độ tăng nhanh hơn nhiều ở mức 8% toàn thị trường.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Tiêu thụ mì gói và các dòng sản phẩm ăn liền ở Việt Nam tăng mạnh trong bối cảnh dịch bệnh khi người tiêu dùng tích trữ thực phẩm và chuyển sang thói quen ăn ở nhà. Masan đã đưa ra nhiều sản phẩm mới bao gồm một loạt các giải pháp bữa ăn hoàn chỉnh nhằm nắm bắt xu hướng ăn uống tại nhà ngày càng tăng trong năm 2020, nhờ đó tiếp tục mở rộng thị phần trong ngành hàng và trở thành công ty số 1 về phân khúc cao cấp. Trong vòng 3 năm qua, Masan đã tập trung vào chiến lược cao cấp hóa ngành hàng qua các dòng sản phẩm ăn liền của thương hiệu Omachi. Bằng cách kết hợp thương hiệu dẫn đầu về gia vị “CHIN-SU” với các phát kiến mì ăn liền cao cấp mới và nền tảng dinh dưỡng vững mạnh (như xúc xích Ponnie, Heo Cao Bồi), Masan đã tung ra nhiều sản phẩm ăn liền phục vụ nhiều khẩu vị khác nhau. Nhờ vậy, danh mục thực phẩm tiện lợi của Masan tiếp tục tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với dòng sản phẩm mì gói truyền thống tại Việt Nam.

Đồ uống

Đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng không nhỏ đến doanh số bán đồ uống ở Việt Nam trong năm 2020. Mặc dù doanh số tại kênh hàng quán đã giảm mạnh trong năm qua, doanh số bán mang đi vẫn duy trì tích cực ở hầu hết các ngành hàng. Đây là dấu hiệu cho thấy sự chuyển dịch mạnh mẽ đối với xu hướng bán



đồ uống để tiêu dùng tại nhà xuất hiện sau đợt giãn cách xã hội toàn quốc lần đầu tiên.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

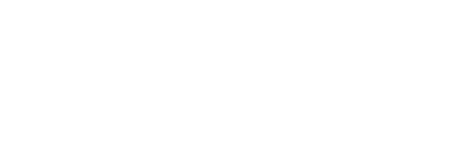
Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Trong toàn bộ phân khúc đồ uống, trà đóng gói uống liền, cacbonat, nước đóng chai, cà phê và nước tăng lực là những sản phẩm chiếm thị phần lớn nhất tính theo giá trị. Masan đang cạnh tranh trong 3 ngành hàng đồ uống lớn nhất ở Việt Nam là nước tăng lực, nước uống đóng chai, và cà phê. Kế hoạch sắp tới là tiếp tục đánh giá cơ hội và tiềm năng xây dựng các thương hiệu đột phá ở các ngành hàng quy mô lớn khác trong lĩnh vực đồ uống nói chung.

Nước tăng lực

Cuộc sống ngày càng bận rộn và căng thẳng hơn là một trong những yếu tố khiến ngành nước tăng lực tại Việt Nam phát triển mạnh mẽ, với quy mô thị trường trị giá 18 nghìn tỷ đồng năm 2019. Các quảng cáo thường tập trung vào câu chuyện nước tăng lực có thể mang lại một cú hích năng lượng, giúp cho người tiêu dùng vượt qua lịch làm việc quay cuồng. Một động lực tăng trưởng khác đến từ nhu cầu sử dụng nước tăng lực của tầng lớp lao động trong sản xuất, nông nghiệp và vận tải.

Red Bull Vietnam hiện đang đứng đầu thị trường, theo sau đó là Suntory Pepsico và Tân Hiệp Phát. Masan bước chân vào ngành hàng này vào năm 2015 với sản phẩm nước tăng lực vị cà phê Wake-up 247 và đã nhanh



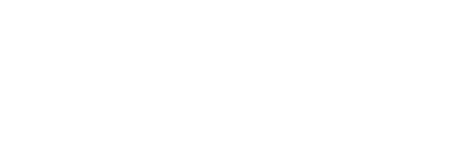
chóng củng cố vị thế là thương hiệu lớn thứ 4 trên thị trường. Với sự ra đời của thương hiệu

“Compact” và “Hồ Vàn”, Masan hiện đang tập trung xây dựng một danh mục sản phẩm hoàn chỉnh cho ngành hàng này với sự hậu thuẫn của các chương trình marketing chiến lược và hệ thống phân phối rộng lớn nhất cả nước.

Nước đóng chai

Thị trường nước đóng chai ở Việt Nam, với quy mô thị trường trị giá 16 nghìn tỷ đồng năm 2019, được dự báo sẽ tăng trưởng hai chữ số trong ngắn và trung hạn, với nguyên nhân đến từ chất lượng nguồn nước ngày càng suy giảm một số vùng, dẫn đến nhu cầu có nước uống sạch và an toàn tăng mạnh. Thêm vào đó, phần đông dân số vẫn đang thiếu nước sạch, do tốc độ tăng dân số và đô thị hóa quá nhanh. Mặc dù nhu cầu về nước đã được những đơn vị cấp nước đô thị phần nào đáp ứng tình trạng này sẽ vẫn làm cho nhu cầu nước đóng chai tại Việt Nam ngày càng tăng.

Masan bắt đầu ngành hàng này bằng việc mua lại 2 thương hiệu nước đóng chai được tin dùng nhất tại Việt Nam: Vĩnh Hảo và Quang Hanh. Bên cạnh đó, trong hơn 2 năm qua, Masan đã xây dựng thương hiệu “Vivant” - sản phẩm nước khoáng cao cấp mới và nhận được phản hồi tích cực từ người tiêu dùng kể từ khi ra mắt.



Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Việt Nam là nhà sản xuất và xuất khẩu cà phê lớn thứ hai thế giới, sau Brazil. Lối sống bận rộn và thời gian làm việc dài hơn như hiện nay dự kiến sẽ thúc đẩy tăng trưởng dài hạn cho ngành hàng này. Thị trường cũng sẽ hưởng lợi khi các nhà sản xuất tiếp tục giới thiệu các sản phẩm cà phê gu đậm hơn, phù hợp với thị hiếu truyền thống của người tiêu dùng Việt Nam. Masan tiếp tục là một trong những công ty dẫn đầu thị trường ở phân khúc cà phê hòa tan, thông qua thương hiệu “Vinacafé” và “Wake-up”. Trong thời gian tới, Masan nhắm đến việc mở rộng sang các định dạng sản phẩm khác như cà phê rang xay, cà phê uống liền để đạt được tăng trưởng bền vững trong dài hạn.



Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Thịt và hải sản chế biến được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong dài hạn. Mức độ phổ biến rộng rãi của các sản phẩm này trên toàn quốc và sự đón nhận của thị trường trong nước đối với các sản phẩm mới chưa



Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

được người tiêu dùng trong nước thử nghiệm trước thời điểm cách ly xã hội có nhiều tiềm năng sẽ phát triển hơn nữa. Bên cạnh đó, các nhãn hiệu và sản phẩm bắt đầu được sử dụng trong thời kỳ đại dịch có thể ngày càng trở nên phổ biến do đã gắn liền với thói quen của người tiêu dùng.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Thông qua hợp tác với một trong những công ty hàng đầu trong ngành thịt chế biến tại Hàn Quốc là Jin-Ju Ham, Masan đã xây dựng các thương hiệu được yêu thích như Heo Cao Bồi, Ponnie, v.v. và phân phối rộng khắp trên thị trường. Kết quả kinh doanh cho thấy danh mục thịt chế biến có doanh số tăng gần gấp đôi trong năm 2020, và kỳ vọng tiếp tục tăng trưởng nhờ lộ trình đưa sản phẩm mới ra thị trường được hoạch định bài bản, nắm bắt thị hiếu và khẩu vị của người tiêu dùng Việt Nam.

Bia

2020 là một năm đầy khó khăn đối với ngành bia, dưới tác động của đại dịch COVID-19 và quy định xử lý nghiêm tình trạng uống rượu bia khi tham gia giao thông (Nghị định 100). Năm 2019, theo Euromonitor, kênh bán hàng tại chỗ đóng góp khoảng 70% tổng lượng bia tiêu thụ tại Việt Nam. Tuy vậy, đến năm 2020, kênh này chịu ảnh hưởng lớn từ các quy định giãn cách xã hội, theo đó doanh số bán bia tại các nhà hàng, quán cà phê và trung tâm mua sắm bị sụt giảm nghiêm trọng. Việc thiếu vắng khách quốc tế cũng góp phần khiến lượng tiêu thụ bia giảm. Mặc dù vậy, ngành hàng này vẫn được kỳ vọng sẽ có kết quả



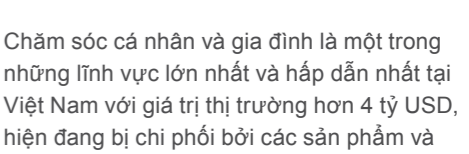
Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

Đến năm 2020, Masan đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc mở rộng thị trường và tăng trưởng doanh thu.

khá tốt trong trung hạn nhờ vào văn hóa uống bia tại nhà hàng, quán ăn, tốc độ đô thị hóa nhanh, dân số trẻ và thu nhập khả dụng ngày càng cao. Masan đã ra mắt nhãn hiệu bia mới “Red Ruby”, được hỗ trợ bởi các chiến dịch marketing chiến lược, giúp ngành hàng này tăng trưởng 55% doanh thu thuần trong năm 2020.

Sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình

COVID-19 tác động đáng kể đến ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình trong năm 2020, khi người tiêu dùng tích trữ các sản phẩm vệ sinh như nước rửa tay, dung dịch sát khuẩn và xà phòng. Người tiêu dùng Việt Nam ưu tiên sử dụng các sản phẩm vệ sinh cá nhân để bảo vệ bản thân khỏi virus, do đó thúc đẩy ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình tăng trưởng hai chữ số.



Chăm sóc cá nhân và gia đình là một trong những lĩnh vực lớn nhất và hấp dẫn nhất tại Việt Nam với giá trị thị trường hơn 4 tỷ USD, hiện đang bị chi phối bởi các sản phẩm và doanh nghiệp nước ngoài. Kết quả là người tiêu dùng ở Việt Nam hiện đang phải chi trả quá cao cho các sản phẩm này, bằng chứng là Việt Nam có mức chi tiêu bình quân đầu người cao nhất cho danh mục sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình trong số các thị trường tại Đông Nam Á.

Masan tin rằng thị trường sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình tại Việt Nam vẫn còn rất sơ khai khi so sánh với các thị trường

Một nhà máy sản xuất nhôm ở Việt Nam. Nhôm là một kim loại được sử dụng rộng rãi trong các ngành xây dựng, điện tử, khai thác mỏ, ô tô và hóa dầu. Theo Roskill, phần lớn vonfram trên toàn cầu được tiêu thụ ở dạng cacbua xi măng (chiếm khoảng 55%), tiếp theo là thép và hợp kim (23%), các sản phẩm nghiền (14%), và hóa chất/các chất khác chiếm 8%. Các nhóm sản phẩm vonfram này có thể được chia nhỏ hơn nữa thành các lĩnh vực ứng dụng; vận tải 18%, công nghiệp 13%, khai khoáng 14%, quốc phòng 6%, khác/y tế 11%, xây dựng 8%, năng lượng 8% và hàng tiêu dùng lâu bền 9%.

Một nhà máy sản xuất nhôm ở Việt Nam. Nhôm là một kim loại được sử dụng rộng rãi trong các ngành xây dựng, điện tử, khai thác mỏ, ô tô và hóa dầu. Theo Roskill, phần lớn vonfram trên toàn cầu được tiêu thụ ở dạng cacbua xi măng (chiếm khoảng 55%), tiếp theo là thép và hợp kim (23%), các sản phẩm nghiền (14%), và hóa chất/các chất khác chiếm 8%. Các nhóm sản phẩm vonfram này có thể được chia nhỏ hơn nữa thành các lĩnh vực ứng dụng; vận tải 18%, công nghiệp 13%, khai khoáng 14%, quốc phòng 6%, khác/y tế 11%, xây dựng 8%, năng lượng 8% và hàng tiêu dùng lâu bền 9%.

mà cacbua vonfram, hợp kim và hóa chất được sử dụng rộng rãi trong các ngành xây dựng, điện tử, khai thác mỏ, ô tô và hóa dầu. Theo Roskill, phần lớn vonfram trên toàn cầu được tiêu thụ ở dạng cacbua xi măng (chiếm khoảng 55%), tiếp theo là thép và hợp kim (23%), các sản phẩm nghiền (14%), và hóa chất/các chất khác chiếm 8%. Các nhóm sản phẩm vonfram này có thể được chia nhỏ hơn nữa thành các lĩnh vực ứng dụng; vận tải 18%, công nghiệp 13%, khai khoáng 14%, quốc phòng 6%, khác/y tế 11%, xây dựng 8%, năng lượng 8% và hàng tiêu dùng lâu bền 9%.

Một nhà máy sản xuất nhôm ở Việt Nam. Nhôm là một kim loại được sử dụng rộng rãi trong các ngành xây dựng, điện tử, khai thác mỏ, ô tô và hóa dầu. Theo Roskill, phần lớn vonfram trên toàn cầu được tiêu thụ ở dạng cacbua xi măng (chiếm khoảng 55%), tiếp theo là thép và hợp kim (23%), các sản phẩm nghiền (14%), và hóa chất/các chất khác chiếm 8%. Các nhóm sản phẩm vonfram này có thể được chia nhỏ hơn nữa thành các lĩnh vực ứng dụng; vận tải 18%, công nghiệp 13%, khai khoáng 14%, quốc phòng 6%, khác/y tế 11%, xây dựng 8%, năng lượng 8% và hàng tiêu dùng lâu bền 9%.

Trong năm 2020, MHT đã thiết lập liên minh chiến lược với Mitsubishi Materials Corporation (“MMC”) nhằm mục tiêu phát triển mảng kinh doanh vật liệu vonfram công nghệ cao hàng đầu. Khả năng cung cấp các giải pháp tiên tiến cho khách hàng và tính linh hoạt chiến lược của việc tích hợp dọc theo chuỗi giá trị là chìa khóa để mang lại tăng trưởng bền vững qua các chu kỳ biến động giá cả hàng hóa và sẽ tiếp tục là yếu tố quan trọng trong thị trường vonfram. Sau thương vụ mua lại H.C Starck - doanh nghiệp vonfram cận sâu hàng đầu thế giới - vào tháng 6 năm 2020, sự tham gia của MMC với tư cách là đối tác chiến lược một lần nữa khẳng định việc chuyển đổi MHT thành nền tảng vonfram công nghệ cao toàn cầu tích hợp theo chiều dọc.

(đóng góp 48% GDP và tăng trưởng với tốc độ xấp xỉ 16%, gần gấp đôi tốc độ tăng GDP). Nhờ đó, Techcombank có thể đáp ứng các nhu cầu dài hạn như mua nhà, mua ô tô cho đến các nhu cầu hàng ngày như mua sắm, du lịch.

Nhìn chung, các ngân hàng của Việt Nam được các nhà đầu tư nước ngoài đánh giá cao do tỷ suất lợi nhuận vẫn ở mức cao so với khu vực ASEAN. Tiềm năng tăng trưởng tín dụng và khả năng tăng trần tỷ lệ sở hữu nước ngoài là những động lực tích cực hơn nữa cho ngành trong trung hạn.

Thị trường vonfram toàn cầu

Theo báo cáo thị trường vonfram của Roskill, tổng nguồn cung vonfram toàn cầu được ước tính 104.000 tấn vào năm 2019, với 75.000 tấn sản xuất mới và 29.000 tấn từ vonfram tái chế. Trong số 75.000 tấn sản lượng vonfram sơ cấp, 81% đến từ các mỏ của Trung Quốc, phần còn lại có nguồn gốc từ các quốc gia khác. Năm 2020 là một năm khó khăn đối với ngành vonfram toàn cầu do COVID-19 và đặc biệt là tác động của nó đối với sự suy thoái kinh tế toàn cầu ước tính giảm 3,5% theo IMF.

Nền kinh tế toàn cầu có khả năng phục hồi sau đợt suy thoái năm 2020 nếu đại dịch COVID-19 được kiểm soát sau khi triển khai vắc xin trên toàn thế giới. Điều này sẽ hỗ trợ thị trường vonfram vì tiêu thụ gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu khi

Ngành ngân hàng tại Việt Nam

Vượt qua những ảnh hưởng kinh tế - xã hội của COVID-19, Việt Nam là một trong số ít quốc gia ghi nhận mức tăng trưởng kinh tế dương trong năm 2020. Theo Tổng cục Thống kê, GDP của Việt Nam tăng 2,9% trong năm 2020 với lạm phát trong mức kiểm soát được là 3,6%. Tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2020 là ~10%, thấp hơn mức tăng trưởng 13% trong năm 2019. Kể từ đầu năm 2020, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNN”) đã 4 lần hạ trần lãi suất, khuyến khích các ngân hàng thương mại cho vay với lãi suất thấp hơn cho người tiêu dùng bị ảnh hưởng bởi đại dịch. Lĩnh vực ngân hàng chịu ảnh hưởng của COVID-19, nhưng với mức độ không giống nhau do sở hữu danh mục cho vay và cơ cấu tài sản khác nhau. Một số ngân hàng tập trung vào việc cấp tín dụng cho doanh nghiệp trong khi những ngân hàng khác tập trung vào dịch vụ và ngân hàng bán lẻ, do đó tốc độ và khả năng phục hồi của các ngân hàng cũng sẽ khác nhau.

Techcombank là một trong số ít ngân hàng có kết quảkinh doanh tốt từ cả hai hoạt động huy động và cho vay, mang lại lợi nhuận trong dài hạn trong khu vực. Trong nhiều năm qua, Techcombank đã lựa chọn con đường riêng bằng cách cho vay theo hệ sinh thái (cả khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân trong cùng một chuỗi, đơn cử như lĩnh vực mua nhà ở) trong sáu ngành nghề kinh doanh

nhất Việt Nam. VCM sở hữu mạng lưới bán lẻ hiện đại lớn nhất về số lượng điểm bán và danh mục hàng tươi sống có chất lượng vượt trội. Đây là yếu tố then chốt giúp thu hút khách hàng, cũng như thâm nhập thị trường bán lẻ hiện đại trong tương lai. Đồng thời, định vị giá trị sản phẩm tươi sống và chất lượng của VCM mang đến sức mạnh hiệp lực đáng kể khi kết hợp cùng các thương hiệu hàng tiêu dùng và thịt mát MEATDeli hiện có của Masan. Tiếp đến, VCM là đơn vị tiên phong trong chiến lược đa kênh với khả năng tiếp cận 9 triệu khách hàng thông qua siêu ứng dụng VinID. VCM đã hoàn thành chỉ tiêu năm 2020 bằng EBITDA dương trong Quý 4/2020, nhờ vào tối ưu hóa mạng lưới, cải thiện biên lợi nhuận thương mại tổng thể và cắt giảm chi phí vận hành. Ưu tiên của VCM trong năm 2021 sẽ là mở rộng và cải tiến mô hình siêu thị cũng như số hóa toàn bộ hệ thống bằng cách xây dựng chiến lược kết hợp liền mạch phương thức bán trực tiếp và trực tuyến (“O2O”). Ngoài ra, VCM cũng sẽ tiếp tục gia tăng sự hiện diện thông qua việc mở cửa hàng một cách có chọn lọc, địa phương hóa danh mục sản phẩm phù hợp hơn với nhu cầu của người tiêu dùng và thúc đẩy xây dựng danh mục nhãn hàng riêng để góp phần đưa Masan thành doanh nghiệp bán lẻ hiện đại có sức cạnh tranh vượt trội tại Việt Nam.

nhễm virus trong thời kỳ bùng phát dịch bệnh, người tiêu dùng cố gắng tránh các hình thức bán lẻ truyền thống - đặc biệt là các chợ tươi sống vốn thường đông đúc và kém vệ sinh hơn các hình thức bán lẻ hiện đại. Bằng cách đó, COVID-19 đã thúc đẩy người tiêu dùng sử dụng các kênh bán lẻ hiện đại bên cạnh mua sắm trực tuyến - một xu hướng đã hình thành trước đại dịch.

Các cửa hàng minimart tiếp tục tăng trưởng mạnh nhờ khả năng mở rộng và phạm vi tiếp cận khách hàng vượt trội. Ngoài ra, trong bối cảnh cuộc sống ngày càng bận rộn của người Việt Nam, các cửa hàng này có lợi thế gần khu vực sinh sống của người tiêu dùng hơn so với các siêu thị lớn. Bên cạnh đó, xu hướng sử dụng thương mại điện tử đang tăng lên nhờ mức độ thành thạo công nghệ của người Việt Nam (thể hiện qua tỷ lệ thâm nhập cao của Internet và điện thoại thông minh) cũng như các biện pháp quảng bá tích cực và mở rộng phạm vi sản phẩm của các công ty thương mại điện tử. Trong tương lai, ngoài các doanh nghiệp thương mại điện tử thuần túy, toàn ngành cũng sẽ tăng trưởng mạnh nhờ hoạt động đầu tư bổ sung từ các kênh bán lẻ truyền thống nhằm mang lại trải nghiệm đa kênh cho khách hàng.

Tháng 12/2019, Masan Group đã thiết lập nền tảng tiêu dùng tích hợp thông qua thỏa thuận sáp nhập MCH và VCM để thành lập The CrownX - Tập đoàn hàng tiêu dùng bán lẻ lớn

phát triển khác. Vì vậy, đây là thị trường giàu tiềm năng và có nhiều triển vọng để xây dựng các thương hiệu nội địa vững mạnh. Masan Consumer đã mua lại đa số cổ phần của CTCP Bột giặt NET (“NET”) trong Quý 1/2020. NET là xuất phát điểm chiến lược để Masan xây dựng mảng kinh doanh chăm sóc cá nhân và gia đình đa dạng. Masan và NET sẽ hợp tác cùng nhau để thúc đẩy tăng trưởng đáng kể thông qua việc xây dựng danh mục sản phẩm đột phá, đồng thời tích hợp NET với hệ thống phân phối của Masan để khai thác tối đa sức mạnh cộng hưởng.

Ngành bán lẻ của Việt Nam

Mặc dù bán lẻ truyền thống hiện đang là kênh phân phối chủ yếu ở Việt Nam nhưng thị phần của hình thức bán lẻ này sẽ dần chuyển sang các kênh bán lẻ nhu yếu phẩm hiện đại như siêu thị, cửa hàng minimart (phổ biến ở các khu đô thị giàu có) và thương mại điện tử khi người tiêu dùng thành thạo công nghệ chuyển sang mua hàng trực tuyến trong thời kỳ đại dịch. Mặc dù tất cả các kênh bán lẻ thiết yếu vẫn được phép mở cửa trong thời gian cách ly nhưng các biện pháp giãn cách xã hội và lo ngại liên quan đến virus đã làm giảm tần suất mua sắm của nhiều người tiêu dùng. Tuy nhiên quy mô giỏ hàng trung bình lại tăng.

Kết quả là, bán lẻ hiện đại và thương mại điện tử đã giành được thêm thị phần từ bán lẻ truyền thống trong năm 2020. Lo sợ bị lây

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

Chúng tôi là công ty mẹ với tài sản chính là những khoản đầu tư vào các công ty con, chủ yếu là i) MasanConsumerHoldings (“MCH”), hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế trong các mảng kinh doanh thực phẩm, đồ uống có thương hiệu, sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình như Masan Consumer (“MSC”), Masan Brewery (“MB”) và CTCP Bột giặt NET (“NET”); ii) CTCP Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM (“VCM”) hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế trong các mảng bán lẻ hiện đại như hệ thống cửa hàng cửa hàng VinMart+ và siêu thị VinMart; iii) Công ty Cổ phần The CrownX, nền tảng bán lẻ - tiêu dùng nắm giữ lợi ích kinh tế tại MCH và VCM; iv) Công ty Cổ phần Masan MEATLife (“MML”), công ty kinh doanh thịt tích hợp có thương hiệu hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế tại các công ty sản xuất thức ăn gia súc, công ty liên kết VISSAN; v) Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials (“MHT”) hiện đang nắm giữ lợi ích kinh tế trong Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo và H.C. Starck (“HCS”); và vi) công ty liên kết Ngân hàng Techcombank (“TCB”). Vì vậy, những rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty này cũng tác động đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Tính đến ngày 31/12/2020, chúng tôi nắm giữ 72,7% lợi ích kinh tế tại MCH, phần còn lại thuộc sở hữu của Tập đoàn Singha và các nhà đầu tư thiểu số của công ty mẹ sở hữu trực tiếp MCH – Công ty Cổ phần The CrownX. 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.

Tính đến ngày 31/12/2020, chúng tôi nắm giữ 80,1% lợi ích kinh tế tại VCM, phần còn lại thuộc sở hữu của các nhà đầu tư bên thứ ba khác. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của VCM 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.

Tính đến ngày 31/12/2020, chúng tôi sở hữu 84,8% lợi ích kinh tế tại Công ty Cổ phần The CrownX, được thành lập như một nền tảng bán lẻ tiêu dùng hợp nhất VCM và MCH là hai mảng kinh doanh lớn nhất của Masan Group tính theo doanh thu. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của The CrownX Corporation sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của chúng tôi.

Tính đến ngày 31/12/2020, chúng tôi nắm giữ 86,4% cổ phần tại MHT, phần còn lại thuộc sở hữu của Mitsubishi Materials Corporation và các nhà đầu tư khác. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của MHT 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.

Tính đến ngày 31/12/2020, chúng tôi nắm giữ 87,9% lợi ích kinh tế tại MML, phần còn lại thuộc sở hữu của các quỹ Kohlberg Kravis Roberts & Co.L.P. (“KKR”), Ban Điều Hành và các nhà đầu tư bên thứ ba. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của MML sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của chúng tôi.

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

MasanConsumerHoldings 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, cũng như khuyến mãi và marketing. Những

khoản chi phí này có thể khiến tỷ suất lợi nhuận giảm sút và do đó ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động của chúng tôi.

Masan MEATLife Corporation đã xây dựng nền tảng tích hợp 3F (Feed – Farm – Food) với nhiều cấp độ cạnh tranh khác nhau trong chuỗi giá trị thịt tích hợp. Trong khi thị trường đậm đặc vật tương đối phân mảnh, quy mô phát triển của nhóm đối thủ cạnh tranh hiện tại và sự gia nhập của các công ty lớn, trong nước cũng như ngoài nước, có thể dẫn đến hành vi phá giá để giành thị phần gây bất lợi cho chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi còn phải cạnh tranh với các sản phẩm thịt nhập khẩu. Mặc dù MML là công ty tiên phong xây dựng thương hiệu mạnh cho cả phân khúc thịt và thức ăn chăn nuôi cũng như đầu tư vào các hoạt động nuôi trồng và chế biến thịt với quy mô và tiêu chuẩn tốt nhất, chúng tôi không bảo đảm là có thể cạnh tranh hiệu quả với các đối thủ hiện tại và tiềm năng. Trong một thị trường mà người tiêu dùng khó có thể phân biệt được sự khác nhau giữa các sản phẩm tương tự, MML có thể phải cạnh tranh về giá để bảo vệ thị phần, khiến cho biên lợi nhuận giảm sút và do đó ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động.

VCM vận hành một trong những hệ thống bán lẻ hiện đại lớn nhất Việt Nam và cạnh tranh chủ yếu dựa vào các yếu tố như hình ảnh thương hiệu, giá cả, mạng lưới phân phối và các danh mục sản phẩm. Mức độ thâm nhập của bán lẻ hiện đại ở Việt Nam vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực và do đó

chúng tôi đang phải cạnh tranh không chỉ với các nhà bán lẻ bán lẻ hiện đại khác mà cả các cửa hàng truyền thống với lợi thế chi phí quản lý thấp hơn. Tuy nhiên, khi tỷ lệ thâm nhập của bán lẻ hiện đại tăng lên, chúng tôi kỳ vọng sẽ trở nên cạnh tranh hơn so với các đối thủ hiện tại và tiềm năng, cả trong nước và cũng như nước ngoài. 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. VCM có thể buộc phải đầu tư nhiều hơn vào công nghệ, mở rộng mạng lưới và các kênh phân phối, tăng cường thương hiệu cũng như các hoạt động quảng bá và marketing. Những khoản chi phí này có thể khiến tỷ suất lợi nhuận giảm sút và do đó ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động của chúng tôi.

Masan High-Tech Materials, trong vai trò là đơn vị khai thác của mỏ vonfram lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc, có phạm vi hoạt động toàn cầu với vị thế đáng kể trong thị trường. Cả khách hàng và đối thủ cạnh tranh của chúng tôi đều là người nước ngoài vì chúng tôi xuất khẩu tất cả các sản phẩm vonfram được chế biến tại Việt Nam. Nhiều đối thủ cạnh tranh của chúng tôi đến từ Trung Quốc, với tư cách là một trong những nhà sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm vonfram lớn nhất thế giới với nhiều quy mô và mức độ sở hữu/hỗ trợ khác nhau của chính phủ. Ở dạng cô đặc và hóa chất, vonfram là một sản phẩm không thể hiện rõ sự khác biệt so với các sản phẩm tương tự với những khách hàng nhạy cảm về

giá. MHT có lợi thế là một nhà sản xuất hóa chất ổn định và tin cậy, đồng thời là một lựa chọn thay thế cho nguồn cung từ Trung Quốc. Với việc mua lại H.C. Starck, MHT đang thâm nhập sâu hơn vào chuỗi giá trị vonfram bằng cách sản xuất các sản phẩm vonfram theo đặt hàng riêng và phức tạp hơn, có chất lượng cao hơn và cạnh tranh ít hơn về giá. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo rằng các đối thủ cạnh tranh của MHT sẽ không thể sản xuất các sản phẩm vonfram tương tự có giá trị gia tăng cao hơn cũng như giảm giá để chiếm thị phần, làm giảm tỷ suất lợi nhuận và do đó ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động của chúng tôi.

Ngân hàng Techcombank có thể phải đối mặt với áp lực cạnh tranh gay gắt hơn từ các định chế tài chính trong nước và ngoài nước. Ngân hàng Nhà nước đã cho phép các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam thông qua các chi nhánh. Khi Ngân hàng Nhà nước tiếp tục thực thi chính sách tự do hóa khu 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 cá nhân 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, 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. Việc mất đi 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 Việt Nam và thế giới.

Triển vọng kinh doanh của chúng tôi gắn liền với triển vọng kinh tế của Việt Nam, vốn phụ thuộc nhiều vào triển vọng kinh tế toàn cầu do chiến lược tăng trưởng dựa trên FDI và định hướng xuất khẩu. Với các hoạt động kinh doanh vật liệu trong lĩnh vực tiêu dùng và bán lẻ, suy thoái kinh tế ở Việt Nam có thể dẫn

đến niềm tin của người tiêu dùng và sức mua giảm, từ đó ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của chúng tôi.

Kết quả tài chính của Masan High-Tech Materials sẽ bị ảnh hưởng bởi sự biến động của giá cả hàng hóa.

Dự án Núi Pháo bán các sản phẩm tinh quặng hoặc sản phẩm có giá trị gia tăng chế biến từ vonfram, florit, bismut và đồng. Giá bán sản phẩm của công ty sẽ phụ thuộc vào tình hình cung cầu của thị trường quốc tế và mặt bằng giá của những sản phẩm này. Bất kỳ biến động nào về giá cả toàn cầu đối với khoáng sản mà chúng tôi bán cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tài nguyên của chúng tôi.

Tác động của đại dịch COVID-19 vẫn còn rất khó lường.

COVID-19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế toàn cầu trong năm 2020. Mặc dù tiến triển của vắc xin đã giúp cải thiện tâm lý thị trường nhưng tốc độ phục hồi kinh tế toàn cầu được dự đoán vẫn không chắc chắn. Việc gián đoạn kinh doanh trên nhiều lĩnh vực dự kiến sẽ tác động mạnh tới nhiều hoạt động của chúng ta, chưa kể luôn có nguy cơ bùng phát biến thể mới của virus.



Báo cáo Tài chính

Báo cáo Kết quả Kinh doanh Hợp nhất

Đơn vị triệu đồng	2020 Kiểm toán	2019 Kiểm toán
Doanh thu gộp	78.868.319	38.818.747
Các khoản giảm trừ	(1.650.511)	(1.464.660)
Doanh thu thuần	77.217.808	37.354.087
Giá vốn hàng bán	(59.329.111)	(26.412.939)
Lợi nhuận gộp	17.888.697	10.941.148
Chi phí bán hàng	(13.166.087)	(3.994.895)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(3.040.896)	(2.103.408)
Thu nhập tài chính	1.430.663	1.188.183
Chi phí tài chính	(4.556.671)	(2.200.562)
Lợi nhuận từ Công ty liên kết	2.640.068	2.182.410
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.195.774	6.012.876
Các hoạt động khác	1.129.065	1.092.214
Lợi nhuận trước thuế	2.324.839	7.105.090
Thuế	(929.826)	(740.475)
Lợi nhuận thuần	1.395.013	6.364.615
Phân bổ cho		
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	161.031	807.044
Chủ sở hữu của Công ty	1.233.982	5.557.571

Bảng Cân đối Kế toán Hợp nhất

Đơn vị triệu đồng	2020 Kiểm toán	2019 Kiểm toán
TÀI SẢN NGẮN HẠN	29.760.685	24.261.892
Tiền và các khoản tương đương tiền	7.721.442	6.800.528
Đầu tư ngắn hạn	447.250	784.454
Phải thu thuần từ hoạt động kinh doanh	1.954.059	1.134.787
Phải thu khác	5.097.383	4.282.989
Hàng tồn kho	12.497.917	9.621.821
Tài sản ngắn hạn khác	2.042.634	1.637.313
TÀI SẢN DÀI HẠN	85.975.877	73.035.359
Các khoản phải thu dài hạn	1.592.008	1.599.646
Tài sản cố định	49.582.187	40.791.699
TSCĐ hữu hình	34.321.764	29.170.881
TSCĐ Thuê tài chính	22.278	-
TSCĐ vô hình	15.238.145	11.620.818
Bất động sản đầu tư	14.518	-
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2.274.759	3.278.972
Đầu tư dài hạn	20.353.099	17.505.857
Tài sản dài hạn khác	12.159.306	9.859.185
TỔNG TÀI SẢN	115.736.562	97.297.251

Đơn vị triệu đồng	31/12/2020 Kiểm toán	31/12/2019 Kiểm toán
NỢ NGẮN HẠN	38.874.663	30.492.191
Vay và nợ ngắn hạn	22.545.046	18.340.185
Phải trả người bán	6.832.649	5.635.395
Người mua trả tiền trước	1.074.932	1.178.905
Thuế & các khoản phải nộp Nhà nước	941.302	770.004
Phải trả người lao động	239.074	291.683
Chi phí phải trả	4.705.417	4.110.502
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.536.243	165.517
NỢ DÀI HẠN	51.831.620	14.916.653
Vay và nợ dài hạn	39.466.043	11.675.842
Nợ dài hạn khác	12.365.577	3.240.811
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	90.706.283	45.408.844
VỐN CHỦ SỞ HỮU	25.030.279	51.888.407
Vốn cổ phần	11.746.832	11.689.464
Thặng dư vốn cổ phần	11.084.297	11.084.357
Vốn khác của chủ sở hữu	(8.563.690)	(8.563.690)
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	(284.952)	-
Cổ phiếu quỹ	-	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(226.972)	11.033
Lợi nhuận giữ lại	2.182.124	28.558.952
Lợi ích của cổ đông không kiểm soát	9.092.640	9.108.291
TỔNG NGUỒN VỐN	115.736.562	97.297.291

Các Chỉ số Tài chính

	31/12/2020	31/12/2019
Hệ số thanh toán hiện thời	0,8x	0,8x
Hệ số thanh toán nhanh	0,4x	0,6x
Tổng Nợ/EBITDA*	6,0x	2,5x
Tổng Nợ/Tổng tài sản	0,5x	0,3x
Vòng quay hàng tồn kho	4,7x	4,5x
Số ngày tồn kho (ngày)	68	82
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE)*	4,0%	18,0%
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản bình quân (ROAA)*	1,0%	9,0%
Doanh thu thuần/Tổng tài sản*	66,7%	45,7%
Biên EBIT	5,6%	18,8%
Biên EBITDA	13,4%	27,0%
Biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty	1,6%	14,9%
Biên lợi nhuận sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty của các hoạt động kinh doanh chính	1,6%	11,7%

* Loại trừ tác động của việc mua lại VCM trong năm 2019, nhưng được bao gồm trong năm 2020.

Thảo luận của Ban Điều Hành và phân tích kết quả tài chính

Phần này sẽ thảo luận và phân tích kết quả tài chính hợp nhất năm 2020 của Masan Group. Số liệu phân tích theo từng công ty con là số liệu kiểm toán, số liệu phân tích theo ngành là số liệu báo cáo của Ban Điều Hành. Để biết thêm thông tin chi tiết hơn về các công ty con và công ty liên kết niềm yết khác của chúng tôi như Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan (HNX-UPCoM: "MCH"), Công ty Cổ phần Masan MEATLife (HNX-UPCoM: "MML"), Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials (HNX-UPCoM: "MSR") và Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam ("Techcombank" hoặc "TCB"; HSX: "TCB"), vui lòng tham khảo báo cáo thường niên chính thức được công bố tại website của các công ty.

Doanh thu

Đơn vị triệu đồng	2020 Kiểm toán	2019 Kiểm toán
Doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh		
The CrownX ¹	54.276.970	-
MasanConsumerHoldings ("MCH")	23.971.015	18.845.240
VinCommerce ("VCM")	30.977.796	-
Masan MEATLife ("MML")	16.119.005	13.798.751
Masan High-Tech Materials ("MHT")	7.291.181	4.706.130
Tổng cộng	77.217.808	37.354.087

Tổng doanh thu thuần của Masan Group tăng 106,7% lên 77.217 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 37.354 tỷ đồng năm 2019. Sự gia tăng này chủ yếu nhờ tăng trưởng nội tại ở mức hai chữ số trong các mảng kinh doanh thịt và hàng tiêu dùng có thương hiệu, cũng như hợp nhất mảng bán lẻ hiện đại VCM. Trên cơ sở so sánh tương đương, giả định hợp nhất kết quả tài chính của VCM năm 2019, doanh thu thuần của Masan Group sẽ tăng 19,7% so với cùng kỳ năm trước.

The CrownX, nền tảng bán lẻ - tiêu dùng mới thành lập kiểm soát cả VCM và MCH, đã trở thành doanh nghiệp tiêu dùng lớn thứ 2 Việt Nam về doanh số với 54.277 tỷ đồng doanh thu thuần trong năm 2020. Trên cơ sở so sánh tương đương, giả định hợp nhất kết quả tài chính của cả VCM và MCH trong năm 2019, doanh thu thuần của The CrownX tăng 18,1%.

Đặc biệt, tăng trưởng doanh thu thuần của MCH - mảng kinh doanh sản phẩm tiêu dùng

có thương hiệu của The CrownX, đạt 23,971 tỷ đồng trong năm 2020, tăng 27,2% so với mức 18,845 tỷ đồng năm 2019, nhờ tăng trưởng trên các ngành hàng của MCH và hợp nhất CTCP Bột giặt NET ("NET"), mảng kinh doanh sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình mới được mua lại. Thịt chế biến và thực phẩm tiện lợi là những ngành hàng tăng trưởng nhanh nhất của MCH, khi các loại thực phẩm thay thế bữa ăn tại nhà được người tiêu dùng ưa chuộng trong thời gian đại dịch.

Ngành hàng sản phẩm cao cấp và mang lại giá trị gia tăng lớn tiếp tục tăng trưởng tốt, một phần nhờ sự gia tăng mạnh mẽ của kênh bán lẻ hiện đại trong năm 2020. Mảng bán lẻ của The CrownX, VCM đạt 30.978 tỷ đồng doanh thu thuần trong năm 2020, tăng 14,2% so với mức 27.130 tỷ đồng năm 2019 dù đã đóng cửa một loạt các cửa hàng không kinh doanh hiệu quả để cải thiện lợi nhuận. Doanh thu thuần của hệ thống cửa hàng minimart tăng 42,1%, tuy vậy mảng siêu thị lại giảm 6,7%, chủ yếu vì việc đóng cửa tạm thời các địa điểm mua sắm trong trung tâm thương mại khi Việt Nam áp dụng ba tuần cách ly xã hội bắt buộc vào Quý 2/2020 để kiểm soát COVID-19.

Doanh thu thuần của MML năm 2020 đạt 16.119 tỷ đồng, tăng 16,8% so với 13.799 tỷ đồng năm 2019. Mảng kinh doanh thịt thương hiệu tích hợp, bao gồm các hoạt động chăn nuôi heo trong chuỗi cung ứng trang trại, mang lại doanh thu thuần 2.378 tỷ đồng, chiếm 15% tổng doanh thu thuần hợp nhất năm 2020 của MML. Hoạt động kinh doanh thức ăn chăn nuôi của MML có doanh thu thuần tăng trưởng vừa phải ở mức 2,8% so với cùng kỳ, đạt 13.746 tỷ đồng trong năm 2020. MML mua lại 51% cổ phần của CTCP 3F Việt ("3F VIET"), nền tảng kinh doanh thịt gia cầm tích hợp lớn nhất cả nước với các sản phẩm có thương hiệu vào cuối năm, do đó chưa kịp tác động nhiều đến doanh thu thuần báo cáo năm 2020, nhưng động thái này được kỳ vọng sẽ củng cố quá trình

chuyển đổi của MML trở thành công ty hàng tiêu dùng có thương hiệu hàng đầu.

MHT đạt 7.426 tỷ đồng doanh thu thuần trong năm 2020, tăng 54,9% so với 4.706 tỷ đồng năm 2019, chủ yếu nhờ vào việc hợp nhất HCS vào tháng 6/2020. Doanh số bán hàng của MHT chịu nhiều ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 khiến ngành sản xuất công nghiệp bị ngưng trệ, doanh số bán hàng suy giảm và giá cả thị trường hàng hóa diễn biến bất lợi.



1. Theo số liệu của Ban Điều Hành.

Lợi nhuận gộp

Đơn vị triệu đồng	2020 Kiểm toán	2019 Kiểm toán
Lợi nhuận gộp theo lĩnh vực kinh doanh		
The CrownX ²	15.014.765	-
<i>MasanConsumerHoldings (“MCH”)</i>	<i>9.929.054</i>	<i>7.890.154</i>
<i>VinCommerce (“VCM”)</i>	<i>5.231.585</i>	-
Masan MEATLife (“MML”)	2.724.627	2.266.603
Masan High-Tech Materials (“MHT”)	177.959	734.985
Tổng cộng	17.888.697	10.941.148

Lợi nhuận gộp hợp nhất tăng 63,5% lên 17.889 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 10.941 tỷ đồng năm 2019. Biên lợi nhuận gộp của Masan Group giảm từ 29,3% năm 2019 xuống còn 23,2% năm 2020 do ảnh hưởng của việc hợp nhất VCM làm giảm biên lợi nhuận gộp nói chung do biên lợi nhuận bán lẻ, và lợi nhuận gộp tại MHT giảm trong bối cảnh giá cả hàng hóa diễn biến bất lợi. Nhìn chung, MCH đóng góp 55,5% lợi nhuận gộp hợp nhất trong năm 2020, đứng thứ 2 là VCM với 29,2%, MML 15,2% và MHT 1%.

Trên cơ sở so sánh tương đương, lợi nhuận gộp của The CrownX tăng từ 11,482 tỷ đồng lên 15,015 tỷ đồng, tăng trưởng 30.8% % so với cùng kỳ năm trước với biên lợi nhuận gộp

tăng 270 điểm cơ bản. Lợi nhuận gộp của MCH tăng lên 9.929 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 7.890 tỷ đồng năm 2019 chủ yếu nhờ tăng trưởng doanh thu ròng 27,2%. Tuy vậy, biên GPM giảm xuống còn 41,4% trong năm 2020 từ mức 41,9% năm 2019. Tăng trưởng biên lợi nhuận gộp trong ngành hàng gia vị và thịt chế biến bị trung hòa bởi biên lợi nhuận gộp giảm trong mảng kinh doanh ngành hàng Chăm sóc cá nhân và gia đình. VCM đạt 5.232 tỷ đồng lợi nhuận gộp và biên lợi nhuận gộp 16,9% trong năm 2020, do biên lợi nhuận thương mại tổng thể tăng 30 điểm phần trăm so với năm 2019.

Lợi nhuận gộp năm 2020 của MML tăng lên 2.725 tỷ đồng từ mức 2.266 tỷ đồng năm

2019. Kết quả là biên lợi nhuận gộp tăng từ mức 16,4% năm 2019 lên 16,9% trong năm 2020. Biên lợi nhuận gộp từ kinh doanh thịt tăng thông qua cải thiện công suất và tỷ lệ tiêu thụ thịt heo cũng như biên lợi nhuận tích hợp từ chăn nuôi đến chế biến thịt. Biên lợi nhuận gộp giảm nhẹ trong mảng thức ăn chăn nuôi, do đóng góp cao hơn từ thức ăn gia cầm, vốn có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn thức ăn chăn nuôi heo.

Lợi nhuận gộp của MHT giảm 78,1% xuống còn 178 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 735 tỷ đồng năm 2019, chủ yếu do giá hàng hóa giảm, do đó biên lợi nhuận gộp của MHT giảm xuống còn 2,4% trong năm 2020 so với mức 15,6% năm 2019.

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng năm 2020 tăng 230% lên 13.116 tỷ đồng từ mức 3.995 tỷ đồng năm 2019, chủ yếu do ảnh hưởng của việc hợp nhất VCM vốn có tỉ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu cao hơn. Kết quả là chi phí bán hàng tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần tăng từ mức 10,7% năm 2019 lên 17,1% trong năm 2020.

Tính theo tỷ lệ phần trăm trên doanh thu thuần, chi phí bán hàng tại MCH tăng nhẹ lên 17,9% trong năm 2020 từ mức 17,0% trong năm 2019 do nhiều sản phẩm mới ra mắt trong năm 2020 và tác động hợp nhất của NET. Đối với VCM, chi phí bán hàng trên doanh thu thuần là 24,5% vào năm 2020. Tại MML, tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tăng nhẹ lên 5,8% trong năm 2020 từ mức 5,4% năm 2019, chủ yếu để mở rộng mảng kinh doanh thịt có thương hiệu. Tại MHT, tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu thuần là 3,1% trong năm 2020 so với mức 2,2% năm 2019, do tác động của việc hợp nhất HCS.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2020 tăng 44,6% lên 3.041 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 2.103 tỷ đồng năm 2019. Chi phí quản lý doanh nghiệp tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm từ mức 5,6% năm 2019 xuống còn 3,9% trong năm 2020. Phần lớn

sự gia tăng này là do hợp nhất VCM vì hoạt động bán lẻ thường có chi phí quản lý doanh nghiệp tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu cao hơn.

Thu nhập tài chính

Thu nhập tài chính tăng 20,4% lên 1.430 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 1.188 tỷ đồng năm 2019, chủ yếu do chủ yếu do tăng thu lãi từ hoạt động ngân quỹ.

Chi phí tài chính

Chi phí tài chính tăng 107,1% lên 4.557 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 2.201 tỷ đồng năm 2019, chủ yếu các khoản nợ tăng đáng kể. Trong năm 2020, Masan đã tăng vốn thông qua các khoản vay để mua thêm cổ phần tại các công ty con, đặc biệt là tại The CrownX và VCM. Tổng nợ của Masan cũng tăng do hợp nhất các doanh nghiệp mới mua lại hiện đang vay nợ, ví dụ như VCM.

Lợi nhuận từ công ty liên kết

Lợi nhuận từ công ty liên kết phần lớn đến từ phần đóng góp lợi nhuận của Techcombank tương ứng với tỷ lệ phần trăm lợi ích kinh tế của Tập đoàn. Tỷ lệ lợi nhuận trong công ty liên kết tăng 21,0% lên 2.640 tỷ đồng trong năm 2020 từ mức 2.182 tỷ đồng năm 2019, do lợi nhuận cao hơn từ Techcombank trong năm 2020.

Lợi nhuận sau thuế

Lợi nhuận thuần phân bổ cho Cổ đông của Công ty năm 2020 giảm 77,8% xuống còn 1.234 tỷ đồng, so với mức 5.558 tỷ đồng năm 2019 do tác động từ việc hợp nhất VCM, tăng lợi ích của cổ đông thiểu số do pha loãng tỉ lệ sở hữu của MSN tại MCH, chi phí tài chính cao hơn khi phải gia tăng các khoản vay, phân bổ lợi thế thương mại bổ sung từ việc mua lại theo VAS và hiệu quả hoạt động thấp hơn kỳ vọng của MHT. Các yếu tố làm giảm thu nhập này được bù đắp bằng tăng trưởng lợi nhuận tại MCH, TCB và MML. Trong năm 2020, MSN có được khoản thu nhập một lần trị giá 1.342 tỷ đồng từ thương vụ được cho là “mua giá rẻ” khi mua lại HCS, dù vẫn thấp hơn khoản thu nhập một lần có được từ phán quyết trọng tài quốc tế trong vụ kiện với Jacobs là 1.651 tỷ đồng trong năm 2019.

Không tính khấu hao do điều chỉnh giá trị hợp lý và lợi thế thương mại từ các thương vụ mua lại và khoản lợi nhuận một lần nói trên, Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty năm 2020 đạt 1.235 tỷ đồng so với mức 4.378 tỷ đồng năm 2019.

Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền của Masan Group, bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn, tăng lên 8.169 tỷ đồng tại ngày

2. Theo số liệu của Ban Điều Hành.

Triển vọng Tài chính năm 2021

việc tăng tỷ lệ sở hữu trong các công ty con. Theo VAS, khi giá mua cao hơn giá trị sổ sách tương ứng của phần sở hữu tương ứng mua thêm của công ty con, phần chênh lệch giá trị sẽ làm giảm vốn chủ sở hữu. Do đó, việc Masan Group giảm vốn chủ sở hữu vào năm 2020 chủ yếu do mua thêm cổ phần của The CrownX và VCM, hai doanh nghiệp có giá trị sổ sách kế toán tài chính thấp, nhưng sở hữu giá trị chiến lược cao bởi niềm tin của Masan vào tiềm năng thị trường bán lẻ hiện đại tại Việt Nam.



Triển vọng tương lai phản ánh kỳ vọng của Masan Group tính đến ngày phát hành báo cáo và có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố rủi ro đã phân tích trong Báo cáo Thường niên này. Kết quả tài chính trong tương lai không thể dự đoán chính xác và có thể bị ảnh hưởng trọng yếu bởi các yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát và khả năng dự báo của chúng ta. Dự toán ngân sách và kế hoạch kinh doanh cuối cùng mà MSN và các công ty con của chúng tôi sẽ trình bày tại ĐHCĐTN của mỗi công ty có thể khác với triển vọng tài chính phân tích dưới đây.

Trong năm 2021, doanh thu thuần hợp nhất của MSN dự kiến sẽ tăng trưởng từ 19% đến 30%, có thể vượt mốc 100 nghìn tỷ đồng nếu triển vọng tăng trưởng tốt. Dự toán tăng trưởng doanh thu này dựa trên mức tăng doanh số bán hàng hai chữ số trên tất cả các mảng kinh doanh của chúng tôi với kỳ vọng tăng trưởng lợi nhuận so với năm trước. Kết hợp với kỳ vọng lợi nhuận cao hơn từ Techcombank, công ty liên kết của Masan Group, chúng tôi cho rằng Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty năm 2021 sẽ tăng hơn gấp đôi so với cùng kỳ năm trước, trong khoảng từ 2.500 tỷ đồng đến 4.000 tỷ đồng.

Chúng tôi hoàn toàn tin tưởng vào khả năng hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2021 đã đề ra. The CrownX, đóng góp hơn 70% doanh thu thuần của chúng tôi trong năm 2020, đang trên đà đạt được mức tăng trưởng doanh thu thuần từ 15% đến 30% vào năm 2021 nhờ

MCH và VCM đều tăng trưởng với tốc độ tương tự. Tăng trưởng doanh thu của MCH dự kiến sẽ đến từ các sản phẩm mới và chiến lược cao cấp hóa ngành hàng thực phẩm có thương hiệu của chúng tôi, đồng thời mở rộng quy mô danh mục đồ uống và hàng chăm sóc cá nhân và gia đình. Tại VCM, động lực tăng trưởng doanh thu thuần trong năm 2021 sẽ tiếp tục là tăng trưởng tương đương tổng thể, mở rộng mạng lưới siêu thị mini và tái định vị mô hình siêu thị. Về lợi nhuận, biên EBITDA của The CrownX trong năm 2021 dự kiến sẽ cải thiện so với cùng kỳ năm trước với việc MCH duy trì và VCM tăng biên EBITDA để đạt EBITDA dương cho cả năm.

MML đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu thuần từ 30% - 43%, chủ yếu nhờ tăng trưởng trong mảng kinh doanh thịt tích hợp có thương hiệu thông qua tăng cường tính sẵn có của hàng hóa, mở rộng danh mục sản phẩm thịt chế biến và hợp nhất mảng kinh doanh gia cầm 3F VIỆT cho cả năm. Triển vọng mảng thức ăn chăn nuôi của chúng tôi cũng khá khả quan với hoạt động khôi phục quy mô đàn heo và sự phục hồi của mảng kinh doanh thủy sản vốn phụ thuộc vào xuất khẩu của Việt Nam. Bất chấp sức ép từ việc tăng giá hàng hóa và các khoản đầu tư để xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm thịt của chúng tôi, lợi nhuận của MML trong năm 2021 dự kiến sẽ tăng do tăng trưởng doanh số tổng thể, cải thiện công suất và biên lợi nhuận cao hơn của các sản phẩm thịt chế biến, vốn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong doanh số thịt bán ra. Mảng thức ăn chăn nuôi dự kiến sẽ tiếp

tục cho doanh thu tốt, có khả năng duy trì biên EBITDA trong khoảng từ 10% đến 12% trong năm 2021.

Sau năm 2020 đầy khó khăn, MHT đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu thuần trên 50% trong năm 2021, nhờ việc hợp nhất của HCS cho cả năm, doanh số bán hàng cao hơn và giá hàng hóa tăng trên thị trường. Nhiều khách hàng cuối của chúng tôi trong lĩnh vực công nghiệp đang cạn dần tồn kho nguyên liệu và cần tích trữ khi nền kinh tế toàn cầu phục hồi. Giá cao hơn và doanh số lớn hơn sẽ giúp MHT đạt được mức tăng trưởng EBITDA trên 100% so với năm trước, đồng thời được hỗ trợ bởi các hoạt động cắt giảm chi phí được thực hiện trong giai đoạn hoạt động tinh gọn hơn. Do đó, lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông thiểu số năm 2021 của MHT dự kiến sẽ nằm trong khoảng 200 tỷ đến 400 tỷ đồng.

Như vậy, MSN hoàn toàn có thể tin tưởng vào kết quả tài chính hợp nhất năm 2021 khả quan hơn so với năm 2020 do triển vọng hoạt động trên tất cả các mảng kinh doanh của công ty như đã phân tích ở trên. Mặc dù Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông của Công ty năm 2021 được kỳ vọng cao hơn đáng kể so với năm 2020 nhưng vẫn thấp hơn những gì MSN đạt được trong năm 2019. Tuy nhiên, khi các doanh nghiệp mới được mua lại của chúng tôi bắt đầu cải thiện kết quả kinh doanh và bước vào chu kỳ tăng trưởng mạnh, kết hợp với việc giảm dần tỷ lệ nợ trên bảng cân đối kế toán, MSN kỳ vọng sẽ đạt được lợi

31/12/2020 so với mức 7.585 tỷ đồng tại ngày 31/12/2019.

Dòng tiền chi chủ yếu là 28,8 nghìn tỷ đồng trong các thương vụ mua lại và tăng sở hữu tại các công ty con, chi phí lãi vay 4,2 nghìn tỷ đồng, chi phí đầu tư 3,7 nghìn tỷ đồng, trả cổ tức bằng tiền mặt 1,4 nghìn tỷ đồng cho cổ đông không kiểm soát tại các công ty con của chúng tôi. Dòng tiền thu được chủ yếu đến từ 6,6 nghìn tỷ đồng từ hoạt động kinh doanh và 32,4 nghìn tỷ đồng từ vay ròng.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho tăng lên 12.498 tỷ đồng tính đến ngày 31/12/2020 so với mức 9.622 tỷ đồng tính đến ngày 31/12/2019, chủ yếu do ảnh hưởng của các thương vụ mua lại trong năm 2020.

Tài sản cố định

Tại ngày 31/12/2020, tài sản cố định đạt mức 49.582 tỷ đồng so với mức 40.792 tỷ đồng tại ngày 31/12/2019. Nguyên nhân tăng chủ yếu là do ảnh hưởng của việc hợp nhất các doanh nghiệp mới và chi đầu tư TSCĐ trong năm 2020. Chi đầu tư TSCĐ năm 2020 phần lớn dành cho việc xây dựng chuỗi giá trị thịt của chúng tôi tại MML, tăng công suất tại MCH cũng như bảo trì và mở rộng đập thái dưới quặng tại MHT bên cạnh các hoạt động nâng cấp khác.

Đầu tư vào Công ty liên kết

Đầu tư vào công ty liên kết thể hiện ở lợi ích kinh tế của MSN tại Techcombank, VISSAN và Cholimex tại ngày 31/12/2020. Đầu tư vào công ty liên kết cũng bao gồm các khoản đầu tư vào công ty liên kết của Proconco – một công ty con gián tiếp của MSN.

Tổng tài sản

Tổng tài sản tăng 19,0% lên 115.736 tỷ đồng vào ngày 31/12/2020 so với mức 97.297 tỷ đồng tính vào 31/12/2019. Mức tăng này chủ yếu là do việc hợp nhất các doanh nghiệp được mua lại bằng nguồn vốn vay nợ, làm tăng hàng tồn kho, tài sản cố định và tài sản thuê thu nhập hoãn lại.

Các khoản vay

Vào ngày 31/12/2020, các khoản vay ngắn hạn và dài hạn tăng 107% lên 62.1011 tỷ đồng từ mức 30.016 tỷ đồng vào ngày 31/12/2019. Trong năm 2020, tổng nợ của MSN đã tăng gần 32 nghìn tỷ đồng để mua thêm cổ phần trong các công ty con, đặc biệt là tại The CrownX và VCM.

Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu tại thời điểm ngày 31/12/2020 đạt 25.030 tỷ đồng so với mức 51.888 tỷ đồng tại ngày 31/12/2019. Sụt giảm đáng kể vốn chủ sở hữu vào năm 2020 chủ yếu là do

Báo cáo Tài chính

nhuận cao và quan trọng hơn là tạo ra giá trị vượt trội cho các cổ đông của chúng tôi.

Triển vọng Bảng cân đối kế toán 2021

Tính đến ngày 31/12/2020, tổng nợ hợp nhất của MSN là 62.011 tỷ đồng, số dư tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt là 8.169 tỷ đồng, nợ ròng hợp nhất trên EBITDA của Masan là 4,6 lần (không bao gồm việc hợp nhất VCM do đang trong giai đoạn tăng tốc). Trong vòng 12 đến 18 tháng tới, Masan sẽ tập trung vào việc củng cố bảng cân đối kế toán và cân đối chỉ số đòn bẩy thông qua các giải pháp sau, hướng đến Nợ ròng / EBITDA trong khoảng từ 2,5 lần đến 3,0 lần:

- Giảm nợ tại MHT sau khi tăng vốn chủ sở hữu và sử dụng dòng tiền sẵn có trong quá trình hoạt động và cải thiện chu kỳ chuyển đổi vốn lưu động để trả các khoản nợ lãi cao hơn; và
- Cải thiện các tỉ suất tài chính với EBITDA cao hơn trong tương lai gần thông qua tăng trưởng hai chữ số của MCH, mở rộng mảng kinh doanh thịt của MML, tích hợp nền tảng kinh doanh vonfram của HCS vào MHT và quan trọng nhất là đóng góp EBITDA dương từ VCM trong năm 2021; và
- Tăng vốn chủ sở hữu tại mỗi nền tảng của Công ty với ưu tiên dành cho các nhà đầu tư chiến lược có khả năng tạo giá trị gia tăng cho hiệu quả hoạt động.



Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

Thông tin về Công ty

Báo cáo này là Báo cáo tài chính hợp nhất, để xem Báo cáo Tài chính riêng lẻ vui lòng truy cập vào website của Công ty theo đường link sau:
<https://masangroup-cms-production.s3-ap-southeast-1.amazonaws.com/iblock/355/355a354681bdf5ed040a350dbc7798c8/d55b7e5f01af4b680905e7f8e53ea37f.pdf>

Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số	0303576603	ngày 18 tháng 11 năm 2004
	Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp của Công ty đã được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là vào ngày 7 tháng 9 năm 2020. Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp và các giấy chứng nhận điều chỉnh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.	
Hội đồng Quản trị	Dr Nguyễn Đăng Quang Bà Nguyễn Hoàng Yến Ông Nguyễn Thiều Nam Ông Woncheol Park Ông Nguyễn Đoan Hùng Ông David Tan Wei Ming	Chủ tịch Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên Thành viên
Ban Tổng Giám đốc	Dr Nguyễn Đăng Quang Ông Danny Le Ông Nguyễn Thiều Nam Ông Michael Hung Nguyen Ông Nguyễn Anh Nguyên	Tổng Giám đốc (đến ngày 18 tháng 6 năm 2020) Tổng Giám đốc (từ ngày 19 tháng 6 năm 2020) Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc Phó Tổng Giám đốc (đến ngày 29 tháng 4 năm 2020)
Đại diện theo pháp luật	Dr Nguyễn Đăng Quang Ông Danny Le	Chủ tịch Tổng Giám đốc (từ ngày 19 tháng 6 năm 2020)
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 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (“Công ty”) trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty và các công ty con (sau đây được gọi chung là “Tập đoàn”) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020.

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 2020 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 nếu có; 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 mọi thời điểm, 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 2020, các báo cáo tài chính hợp nhất này 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



Danny Le
Tổng Giám đốc
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 5 tháng 3 năm 2021

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 được gọi chung là “Tập đoàn”), bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, 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 5 tháng 3 năm 2021, được trình bày từ trang 5 đến trang 92.

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 hợp nhất 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 Công ty. 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.

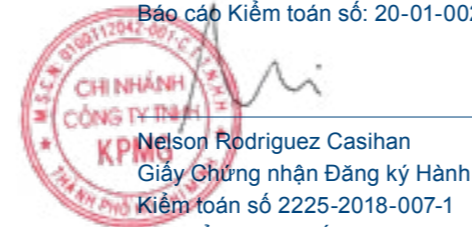
Chúng tôi tin rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi thu được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

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 2020, 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, Vietnam

Báo cáo Kiểm toán số: 20-01-00213-21-2



Nelson Rodriguez Casihan
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 2225-2018-007-1
Phó Tổng Giám đốc
Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 5 tháng 3 năm 2021



Nguyễn Thùy Ninh
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 2225-2018-007-1

tại ngày 31 tháng 12 năm 2020

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
TÀI SẢN				
TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		29.760.685	24.261.892
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	6	7.721.442	6.800.528
Tiền	111		1.930.142	1.928.070
Các khoản tương đương tiền	112		5.791.300	4.872.458
Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	7	447.250	784.454
Chứng khoán kinh doanh	121		-	472.134
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		447.250	312.320
Các khoản phải thu ngắn hạn	130	8	7.051.442	5.417.776
Phải thu của khách hàng	131		2.061.915	1.240.531
Trả trước cho người bán	132		606.656	1.528.648
Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		1.140.000	-
Phải thu ngắn hạn khác	136		3.350.727	2.754.341
Dự phòng phải thu khó đòi	137		(107.856)	(105.744)
Hàng tồn kho	140	9	12.497.917	9.621.821
Hàng tồn kho	141		12.730.397	9.690.631
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(232.480)	(68.810)
Tài sản ngắn hạn khác	150		2.042.634	1.637.313
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		303.201	261.425
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.663.346	1.352.367
Thuế phải thu Nhà nước	153	17(a)	76.087	23.521

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

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Tài sản dài hạn (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		85.975.877	73.035.359
Các khoản phải thu dài hạn	210	8	1.592.008	1.599.646
Phải thu dài hạn khác	216		1.592.008	1.599.646
Tài sản cố định	220		49.582.187	40.791.699
Tài sản cố định hữu hình	221	10	34.321.764	29.170.881
<i>Nguyên giá</i>	222		50.777.648	39.248.028
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	223		(16.455.884)	(10.077.147)
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	224		22.278	-
<i>Nguyên giá</i>	225		90.061	67.300
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	226		(67.783)	(67.300)
Tài sản cố định vô hình	227	11	15.238.145	11.620.818
<i>Nguyên giá</i>	228		19.594.216	14.777.843
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229		(4.356.071)	(3.157.025)
Bất động sản đầu tư	230	12	14.518	-
<i>Nguyên giá</i>	231		18.628	-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	232		(4.110)	-
Tài sản dở dang dài hạn	240		2.274.759	3.278.972
Xây dựng cơ bản dở dang	242	13	2.274.759	3.278.972
Đầu tư tài chính dài hạn	250	7	20.353.099	17.505.857
Đầu tư vào các công ty liên kết	252		20.320.738	17.492.653
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	253		30.589	21.646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	254		(5.628)	(8.442)
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		7.400	-
Tài sản dài hạn khác	260		12.159.306	9.859.185
Chi phí trả trước dài hạn	261	14	6.533.670	5.633.114
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	15	1.794.136	240.643
Lợi thế thương mại	269	16	3.831.500	3.985.428
TỔNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		115.736.562	97.297.251

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

Bảng cân đối kế toán hợp nhất

tại ngày 31 tháng 12 năm 2020
(tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		90.706.283	45.408.844
Nợ ngắn hạn	310		38.874.663	30.492.191
Phải trả người bán ngắn hạn	311		6.832.649	5.635.395
Người mua trả tiền trước	312		1.074.932	1.178.905
Thuế phải nộp Nhà nước	313	17(b)	941.302	770.004
Phải trả người lao động	314		239.074	291.683
Chi phí phải trả	315	18	4.705.417	4.110.502
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		20.706	12.050
Phải trả ngắn hạn khác	319	19	2.472.126	122.557
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	20(a)	22.545.046	18.340.185
Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		6.517	-
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	322		36.894	30.910
Nợ dài hạn	330		51.831.620	14.916.653
Phải trả người bán dài hạn	331		27.668	31.013
Phải trả dài hạn khác	337	19	180.397	180.939
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn	338	20(b)	39.466.043	11.675.842
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341	15	4.651.174	2.455.415
Dự phòng phải trả dài hạn	342	21	7.506.338	573.444

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

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

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410)	400		25.030.279	51.888.407
Vốn chủ sở hữu	410	22	25.030.279	51.888.407
Vốn cổ phần	411	23	11.746.832	11.689.464
Thặng dư vốn cổ phần	412	23	11.084.297	11.084.357
Vốn khác của chủ sở hữu	414		(8.563.690)	(8.563.690)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		(226.972)	11.033
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		(284.952)	-
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		2.182.124	28.558.952
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước	421a		27.383.610	15.330.120
(Lỗ năm nay)/ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước	421b		(25.201.486)	13.228.832
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429		9.092.640	9.108.291
TỔNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		115.736.562	97.297.251

Ngày 5 tháng 3 năm 2021

Người lập:

Người duyệt:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Danny Le
Tổng Giám đốc

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

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

	Mã số	Thuyết minh	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	26	78.868.319	38.818.747
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	26	1.650.511	1.464.660
Doanh thu thuần (10 = 01 - 02)	10	26	77.217.808	37.354.087
Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	11	27	59.329.111	26.412.939
Lợi nhuận gộp (20 = 10 - 11)	20		17.888.697	10.941.148
Doanh thu hoạt động tài chính	21	28	1.430.663	1.188.183
Chi phí tài chính	22	29	4.556.671	2.200.562
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		3.770.283	1.866.015
Phần lãi trong các công ty liên kết	24	7	2.640.068	2.182.410
Chi phí bán hàng	25	30	13.166.087	3.994.895
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	31	3.040.896	2.103.408
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) + 24 - (25 + 26)}	30		1.195.774	6.012.876
Thu nhập khác	31	32	1.613.262	1.325.350
Chi phí khác	32		484.197	233.136
Kết quả từ hoạt động khác (40 = 31 - 32)	40		1.129.065	1.092.214
Lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		2.324.839	7.105.090
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	33	1.086.193	790.583
Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	52	33	(156.367)	(50.108)
Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52)	60		1.395.013	6.364.615
Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52) (mang sang trang sau)	60		1.395.013	6.364.615

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

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

	Mã số	Thuyết minh	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52) (mang sang từ trang trước)	60		1.395.013	6.364.615
Phân bổ:				
Cổ đông của Công ty	61		1.233.982	5.557.571
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	62		161.031	807.044
Lãi trên cổ phiếu				
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND)	70	35	1.054	4.766

Ngày 5 tháng 3 năm 2021

Người lập:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Danny Le
Tổng Giám đốc

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

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(Phương pháp gián tiếp)

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	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
Lợi nhuận kế toán trước thuế	01		2.324.839	7.105.090
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao và phân bổ	02		4.583.989	2.748.584
Lợi thế thương mại âm phát sinh từ mua lại công ty con	02		(1.341.663)	-
Các khoản dự phòng	03		252.266	109.550
Lỗ/(lãi) chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		10.910	(6.566)
Lãi từ các hoạt động đầu tư	05		(3.235.762)	(2.404.958)
Chi phí lãi vay và chi phí tài chính khác	06		4.008.435	2.010.975
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		6.603.014	9.562.675
Biến động các khoản phải thu và tài sản khác	09		175.576	(74.463)
Biến động hàng tồn kho	10		(1.116.607)	(1.629.376)
Biến động các khoản phải trả và nợ phải trả khác	11		12.219	195.972
Biến động chi phí trả trước	12		449.482	15.002
Biến động chứng khoán kinh doanh	13		472.134	(472.134)
			6.595.818	7.597.676
Tiền lãi vay đã trả	14		(4.213.385)	(1.887.876)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		(1.029.120)	(600.760)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17		(2.014)	(4.915)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		1.351.299	5.104.125
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(3.678.162)	(4.162.595)
Tiền thu từ giải quyết tranh chấp	21		-	984.162
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		56.309	38.533
Tiền chi cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	23		(13.414.750)	(1.164.820)
Tiền thu từ cho vay và tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn	24		11.438.600	1.234.248
Tiền chi cho các khoản đầu tư	25		(27.213.440)	(4.109.212)
Hợp nhất kinh doanh, đã trừ số dư tiền của các công ty con được mua	25	5	(1.607.289)	644.123
Tiền thu từ thanh lý các khoản đầu tư	26		-	212.130
Tiền thu lãi tiền gửi, lãi trái phiếu, lãi cho vay, cổ tức và thu nhập khác	27		661.442	311.989
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(33.757.290)	(6.011.442)

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

	Mã số	Thuyết minh	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu và góp vốn từ cổ đông không kiểm soát	31		2.386.092	271.362
Tiền thu từ đi vay và phát hành trái phiếu	33		87.379.259	30.211.372
Tiền trả nợ gốc vay và trái phiếu	34		(55.031.426)	(26.975.387)
Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		(894)	-
Tiền trả cổ tức cho cổ đông của Công ty và cổ đông không kiểm soát của các công ty con	36		(1.402.069)	(390.445)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		33.330.962	3.116.902
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20 + 30 + 40)	50		924.971	2.209.585
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		6.800.528	4.585.889
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái	61		(4.057)	5.054
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm (70=50 + 60 + 61)	70	6	7.721.442	6.800.528

Ngày 5 tháng 3 năm 2021

Người lập:

Người duyệt:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Danny Le
Tổng Giám đốc

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

Mẫu B 09 – DN/HN

(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

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

1. ĐƠN VỊ BÁO CÁO

(a). Hình thức sở hữu vốn

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

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

(b). Các hoạt động chính

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

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

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu trực tiếp					
1	Công ty TNHH Tầm nhìn Masan (“MH”)	Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,9%	99,9%
2	Công ty Cổ phần Masan MEATLife (“MML”)	Tư vấn quản lý đầu tư, thức ăn chăn nuôi	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	87,9%	87,3%
3	Công ty TNHH The SHERPA (“SHERPA”)	(a) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,9%	-
4	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings (“MCH”)	(b) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	-	60,0%
5	Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM (“VCM”)	(b) Tư vấn quản lý đầu tư	7 Đường Bằng Lăng 1, Khu Đô thị Sinh thái Vinhomes Riverside, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	-	58,6%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
1	Công ty Cổ phần The CrownX (“CrownX”)	(c) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	84,8%	-
2	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings (“MCH”)	(b) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	72,7%	-
3	Công ty TNHH Masan Brewery (“MB”)	(i) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	48,5%	40,0%
4	Công ty TNHH Masan Master Brewer (“MMBr”)	(i) Kinh doanh bia và nước giải khát	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	48,5%	40,0%
5	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	48,5%	40,0%
6	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	48,5%	40,0%
7	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Brewery Distribution (“MBD”)	(i) Kinh doanh bia và nước giải khát	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	48,5%	40,0%
8	Công ty TNHH Masan Brewery MB (“MBMB”)	(i) Sản xuất bia và nước giải khát	Khu B, Khu Công nghiệp Nam Cẩm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Long, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	48,5%	40,0%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
9	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan (“MSC”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	56,8%
10	Masan Consumer (Thailand) Limited (“MTH”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 4, Số 83, Đường Amnuay Songkhram, Tiểu khu Tanon Nakornchaisri, Quận Dusit, Bangkok, Thái Lan	68,9%	56,8%
11	Công ty TNHH Thực phẩm Masan (“MSF”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	56,8%
12	Công ty TNHH Một Thành viên Công nghiệp Masan (“MSI”)	(i) Sản xuất gia vị, thực phẩm tiện lợi và bao bì	Lô 6, Khu Công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Phường Tân Đông Hiệp, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	68,9%	56,8%
13	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	68,9%	56,8%
14	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	68,9%	56,8%
15	Công ty Cổ phần Masan PQ (“MPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tô, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	68,9%	56,8%
16	Công ty TNHH Một Thành viên Nam Ngư Phú Quốc (“NPQ”)	(i) Sản xuất gia vị	Khu 1, Thôn Suối Đa, Xã Dương Tô, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	68,9%	56,8%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
17	Công ty TNHH Masan HN (“HNF”)	(i)/(d) Sản xuất thực phẩm tiện lợi	Lô CN-08 và CN-14, Khu Công nghiệp Đồng Văn IV, Xã Đại Cường, Huyện Kim Bảng, Tỉnh Hà Nam, Việt Nam	68,9%	-
18	Công ty TNHH Masan Long An (“MLA”)	(i) Sản xuất gia vị, thực phẩm tiện lợi và bao bì	Ấp 2, Xã Thạnh Hòa, Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An, Việt Nam	68,9%	56,8%
19	Công ty Cổ phần VinaCafé Biên Hòa (“VCF”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	68,0%	55,9%
20	Công ty Cổ phần Café De Nam (“CDN”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống	Lô C I.III-3+5+7, Khu Công nghiệp Long Thành, Xã Tâm An, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	57,8%	47,5%
21	Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo (“VHC”)	(i) Sản xuất và kinh doanh đồ uống và bao bì	Thôn Vĩnh Sơn, Xã Vĩnh Hảo, Huyện Tuy Phong, Tỉnh Bình Thuận, Việt Nam	62,1%	50,3%
22	Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ và Sản xuất Krôngpha (“KRP”)	(i) Sản xuất đồ uống	Km số 37, Quốc lộ 27, Thị trấn Tân Sơn, Huyện Ninh Sơn, Tỉnh Ninh Thuận, Việt Nam	62,1%	50,3%
23	Công ty TNHH Một Thành viên Masan Beverage (“MSB”)	(i) Kinh doanh và phân phối đồ uống	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	56,8%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
24	Công ty TNHH Một Thành viên Masan MB (“MMB”)	(i)/(d) Sản xuất gia vị, thực phẩm tiện lợi và bao bì	Khu B, Khu Công nghiệp Nam Cẩm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Long, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	68,9%	56,8%
25	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	68,9%	56,8%
26	Công ty Cổ phần Masan Jinju (“MSJ”)	(i) Sản xuất và kinh doanh thực phẩm tiện lợi	Nhà xưởng F5, Lô 6, Khu Công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Phường Tân Đông Hiệp, Thành phố Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	51,6%	42,6%
27	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	45,3%	37,4%
28	Công ty TNHH Masan HPC (“HPC”)	(i) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	56,8%
29	Công ty Cổ phần Bột giặt Net (“NET”)	(i)/Thuyết minh 5(a) Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm gia dụng	Đường D4, Khu Công nghiệp Lộc An – Bình Sơn, Xã Bình Sơn, Huyện Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	36,0%	-

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
30	Công ty TNHH Masan Innovation (“INV”)	(i)/(e) Kinh doanh và phân phối	Tầng 12, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	-
31	Công ty TNHH Hi-Fresh (“HIF”)	(i)/(e) Kinh doanh và phân phối	Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	68,9%	-
32	Công ty Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM (“VCM”)	(b) Tư vấn quản lý đầu tư	7 Tầng Lãng 1, Vinhomes Riverside Khu đô thị, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	80,1%	58,6%
33	Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Tổng hợp Vincommerce (“VinCommerce”)	(ii) Bán lẻ tiêu dùng	Tầng 5, Tòa nhà MPlaza Saigon, 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	80,1%	58,6%
34	Công ty TNHH Đầu tư phát triển và sản xuất nông nghiệp VinEco (“VinEco”)	(ii) Nông nghiệp	7 Tầng Lãng 1, Vinhomes Riverside Khu đô thị, Phường Việt Hưng, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	80,1%	58,6%
35	Công ty TNHH Đầu tư phát triển và sản xuất nông nghiệp VinEco – Tam Đảo (“VinEco Tam Đảo”)	(ii) Nông nghiệp	Thôn Cơ Quan, Thị trấn Gia Khánh, Huyện Bình Xuyên, Tỉnh Vĩnh Phúc, Việt Nam	71,3%	52,2%
36	Công ty TNHH Nông nghiệp Đồng Nai – VinEco (“VinEco Đồng Nai”)	(ii) Nông nghiệp	Km 13, Quốc lộ 51, Ấp Long Khánh, Xã Tam Phước, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	62,1%	45,4%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
37	Công ty cổ phần Masan High-Tech Materials (trước đây là Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan) ("MHT")	(v) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	86,4%	96,0%
38	Công ty TNHH Một Thành viên Tài nguyên Masan Thái Nguyên ("MRTN")	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	86,4%	96,0%
39	Công ty TNHH Một Thành viên Thương mại và Đầu tư Thái Nguyên ("TNTI")	(iii) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	86,4%	96,0%
40	Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo ("NPM")	(iii) Khai thác và chế biến khoáng sản	Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	86,4%	96,0%
41	Công ty TNHH Vonfram Masan ("MTC")	(iii) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý (vonfram)	Thôn 11, Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	86,4%	96,0%
42	H.C. Starck Holding GmbH (Germany) ("HCS")	(iii)/Thuyết minh 5(b) Tư vấn quản lý đầu tư	Im Schleeke 78-91, 38642, Goslar, Đức	86,4%	-
43	ChemiLytics Beteiligungs GmbH	(iii)/(f) Tư vấn quản lý đầu tư	Im Schleeke 78-91, 38642, Goslar, Đức	86,4%	-
44	H.C. Starck GmbH	(iii)/(f) Tư vấn quản lý đầu tư	Im Schleeke 78-91, 38642, Goslar, Đức	86,4%	-

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
45	Chemische Fabriken Oker und Braunschweig AG	(iii)/(f) Sản xuất hóa chất dùng trong sản xuất giấy và phụ gia cho ngành vật liệu hấp thụ	Im Schleeke 78-91, 38642 Goslar, Đức	86,4%	-
46	H.C. Starck Infrastructure GmbH & Co. KG	(iii)/(f) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý (vonfram)	Landsberger Str. 98, 80339 Munich, Đức	86,4%	-
47	ChemiLytics GmbH & Co. KG	(iii)/(f) Phân tích hóa học và dữ liệu đo lường vật lý	Im Schleeke 78-91, 38642 Goslar, Đức	86,4%	-
48	H.C. Starck Tungsten GmbH	(iii)/(f) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý (vonfram)	Landsberger Str. 98, 80339 Munich, Đức	86,4%	-
49	H.C. Starck Nonferrous Metals Trading (Shanghai) Co. Ltd.	(iii)/(f) Kinh doanh và phân phối vonfram	Phòng 301, Đường 69 Yonghong, Quận Minhhang, Thành phố Thượng Hải, Trung Quốc	86,4%	-
50	H.C. Starck Canada Inc.	(iii)/(f) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý (vonfram)	933 Vidal Street South, P.O. Box 3098, Samia, Ontario, N7T 8H8, Canada	86,4%	-
51	H.C. Starck Tungsten GK	(iii)/(f) Kinh doanh và phân phối vonfram	2-20, Kaigan 1-chome, Minato-ku, Tokyo, Nhật Bản	86,4%	-

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
52	H.C. Starck Tungsten LLC	(iii)/(f) Kinh doanh và phân phối vonfram	45 Industrial Place, Newton, MA 02461-1951, Mỹ	86,4%	-
53	H.C. Starck Jiangwu Tungsten Specialities Co. Ltd.	(iii)/(f) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý hiếm (vonfram)	Khu Công nghiệp Thủy Tây, Quận Chương Cống, Thành phố Cám Châu, Tỉnh Giang Tây, Trung Quốc	51,8%	-
54	Công ty TNHH Mapleleaf ("MPL")	(v) Tư vấn quản lý đầu tư	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,9%	99,9%
55	Công ty Cổ phần Masan Blue ("MBL")	(v) Kinh doanh và phân phối	Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	99,8%	99,8%
56	Công ty Cổ phần Blue Tek Việt Nam ("Blue Tek")	(v)/(g) Xuất bản phần mềm	Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	50,9%	-
57	Công ty TNHH MNS Feed ("MNS Feed")	(iv) Tư vấn quản lý đầu tư	Lô A4, Đường số 4, Khu Công nghiệp Sông Mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	87,9%	87,3%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
58	Công ty TNHH MNS Feed Tiền Giang ("MNS Feed Tiền Giang")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Lô 22-23B, Khu Công nghiệp Long Giang, Xã Tân Lập 1, Huyện Tân Phước, Tỉnh Tiền Giang, Việt Nam	87,9%	87,3%
59	Công ty TNHH MNS Feed Nghệ An ("MNS Feed Nghệ An")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Khu C, Khu Công nghiệp Nam Cẩm, Khu Kinh tế Đông Nam Nghệ An, Xã Nghi Xá, Huyện Nghi Lộc, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	87,9%	87,3%
60	Công ty TNHH MNS Feed Hậu Giang ("MNS Feed Hậu Giang")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Đường số 4, Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh – Giai đoạn 1, Xã Tân Phú Thạnh, Huyện Châu Thành A, Tỉnh Hậu Giang, Việt Nam	87,9%	87,3%
61	Công ty TNHH MNS Feed Thái Nguyên ("MNS Feed Thái Nguyên")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Lô B5-B6, Khu Công nghiệp Trung Thành, Huyện Trung Thành, Thị xã Phổ Yên, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam	87,9%	87,3%
62	Công ty TNHH MNS Feed Vĩnh Long ("MNS Feed Vĩnh Long")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Khu 4, Tuyến Công nghiệp Cổ Chiên, Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long, Việt Nam	87,9%	87,3%
63	Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế ("ANCO")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Lô A4, Đường số 4, Khu Công nghiệp Sông Mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	87,8%	87,3%
64	Công ty TNHH Một Thành viên Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế Bình Định ("ANCO Bình Định")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Lô B4.06, Khu Công nghiệp Nhơn Hội (Khu A), Huyện Nhơn Hội, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định, Việt Nam	87,8%	87,3%
65	Công ty Cổ phần Việt – Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc ("Proconco")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Khu Công nghiệp Biên Hòa I, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	66,0%	65,6%

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
66	Công ty TNHH Một Thành viên Proconco Cần Thơ ("Proconco Cần Thơ")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Lô 13 và Lô 14, Khu Công nghiệp Trà Nóc 1, Xã Trà Nóc, Huyện Bình Thủy, Thành phố Cần Thơ, Việt Nam	66,0%	65,6%
67	Công ty TNHH Một Thành viên Con Cò Bình Định ("Proconco Bình Định")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	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	66,0%	65,6%
68	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Proconco Hưng Yên ("Proconco Hưng Yên")	(iv) Thức ăn chăn nuôi	Thôn Yên Phú, Xã Giai Phạm, Huyện Yên Mỹ, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam	66,0%	65,6%
69	Công ty TNHH MNS Meat ("MNS Meat")	(iv) Tư vấn quản lý đầu tư	Lô A4, Đường số 4, Khu Công nghiệp Sông Mây, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	87,9%	87,3%
70	Công ty TNHH MNS Farm ("MNS Farm")	(iv) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	87,9%	87,3%
71	Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An ("MNF Nghe An")	(iv) Chăn nuôi và kinh doanh gia súc	Xóm Côn Sơn, Xã Hạ Sơn, Huyện Quỳnh Hợp, Tỉnh Nghệ An, Việt Nam	87,9%	87,3%
72	Công ty TNHH MNS Meat Processing ("MNS Meat Processing")	(iv) Tư vấn quản lý đầu tư	Tầng 10, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	87,9%	87,3%

STT	Tên công ty	Hoạt động chính	Trụ sở	Tỷ lệ lợi ích	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty con sở hữu gián tiếp					
73	Công ty TNHH MNS Meat Hà Nam ("MNS Meat Hà Nam")	(iv) Chế biến thịt gia súc	Lô CN-02, Khu Công nghiệp Đồng Văn IV, Thôn Đại Cường, Huyện Kim Bảng, Tỉnh Hà Nam, Việt Nam	87,9%	87,3%
74	Công ty TNHH MEATDeli Sài Gòn (trước đây là Công ty TNHH MNS Meat Sài Gòn ("MEATDeli Sài Gòn"))	(iv) Chế biến thịt gia súc	Lô 2 Đường 15, Lô 3-5-7 Đường 17, Lô 2 Đường 17, Lô 9 Đường 19, Khu Công nghiệp Tân Đức, Xã Hựu Thạnh, Huyện Đức Hòa, Tỉnh Long An, Việt Nam	87,9%	87,3%
75	Công ty Cổ phần 3F Việt ("3F Việt")	(iv)/Thuyết minh 5(c) Chăn nuôi và kinh doanh gia cầm	68 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	44,8%	-
76	Công ty TNHH Thực phẩm 3F Việt ("3F Viet Food")	(iv)/(h) Chế biến thịt gia cầm	Ấp Kiến An, Xã An Lập, Huyện Dầu Tiếng, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	44,8%	-

- (a) Công ty TNHH The SHERPA ("SHERPA") được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0316328421 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 12 tháng 6 năm 2020.
- (b) Vào ngày 25 tháng 6 năm 2020, Công ty đã chuyển nhượng toàn bộ lợi ích vốn chủ sở hữu trong MCH cho Công ty Cổ phần The CrownX ("CrownX"), một công ty con sở hữu gián tiếp và toàn bộ lợi ích vốn chủ sở hữu trong VCM cho SHERPA. Sau đó SHERPA đã chuyển nhượng toàn bộ lợi ích trong VCM cho CrownX, một công ty con của SHERPA.
- (c) Công ty Cổ phần The CrownX ("CrownX") được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0316333118 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 16 tháng 6 năm 2020. Sau khi hoàn tất việc thực hiện quyền chọn cho các bên bán của VCM, Công ty sở hữu 70,0% lợi ích kinh tế trong CrownX.
- (d) Công ty TNHH Masan HN ("HNF") được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0700841110 ngày 5 tháng 8 năm 2020 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Hà Nam cấp.
- (e) Công ty TNHH Masan Innovation và Công ty TNHH Hi-Fresh được thành lập lần lượt theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0316630008 ngày 9 tháng 12 năm 2020 và số 0316638991 ngày 14 tháng 12 năm 2020 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.
- (f) Công ty Cổ phần Blue Tek Việt Nam ("Blue Tek") được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0316225810 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 30 tháng 3 năm 2020.
- (g) Công ty TNHH Thực phẩm 3F Việt được mua từ việc mua lại 3F Việt, xem Thuyết minh 5(c).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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	
				31/12/2020	1/1/2020
Công ty liên kết sở hữu trực tiếp					
1	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam ("Techcombank")	Ngân hàng	Tòa nhà Techcombank, 191 Bà Triệu, Phường Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	Thuyết minh 7(c)	
Công ty liên kết sở hữu gián tiếp					
1	Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex ("Cholimex")	(vi) Sản xuất và kinh doanh gia vị	Lô C40 – 43/1, Đường số 7, Khu Công nghiệp Vĩnh Lộc, Huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	32,8%	32,8%
2	Công ty Cổ phần Bao bì Thuận Phát ("Thuận Phát")	(vii) Sản xuất bao bì	Phường Tân Biên, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	25,0%	25,0%
3	Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình ("Abattoir")	(vii) Chế biến súc sản	Phường Long Bình, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	25,0%	25,0%
4	Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại Dịch vụ Đồng Nai ("Donatraco")	(vii)/(g) Nông nghiệp	75A Đường Hà Huy Giáp, Phường Quyết Thắng, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	-	21,3%
5	Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản ("Vissan")	(vii) Sản xuất thực phẩm và bán lẻ	420 Nơ Trang Long, Phường 13, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	24,9%	24,9%
6	Jiangwu H.C. Starck Tungsten Products Co., Ltd.	(viii)/(f) Chế biến sâu kim loại màu và kim loại quý (vonfram)	Khu Công nghiệp Thủy Tây, Quận Chương Cống, Thành phố Cẩm Châu, Tỉnh Giang Tây, Trung Quốc	30,0%	-

- (f) Các công ty này được mua từ việc mua lại HCS, xem Thuyết minh 5(b).
- (g) Trong năm, công ty liên kết này đã phát hành thêm cổ phiếu cho một số nhà đầu tư khác bằng mệnh giá mà Tập đoàn không đăng ký mua, do đó, quyền biểu quyết và lợi ích kinh tế của Tập đoàn đã giảm từ 21,3% xuống 10,6%. Theo đó, khoản đầu tư vào đơn vị này được chuyển sang đầu tư góp vốn vào đơn vị khác.
- Tỷ lệ lợi ích kinh tế trong các công ty con phản ánh tỷ lệ lợi ích trực tiếp và gián tiếp của Công ty trong các công ty con, được xác định căn cứ vào tỷ lệ sở hữu vốn (trực tiếp và gián tiếp) trong các công ty con, trừ khi có thỏa thuận khác. Tỷ lệ lợi ích kinh tế trong các công ty liên kết phản ánh tỷ lệ lợi ích trực tiếp của Công ty và của các công ty con trong các công ty liên kết.

- (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 VCM.
- (iii) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MHT.
- (iv) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MML.
- (v) Các công ty này là các công ty con sở hữu trực tiếp và gián tiếp của MH.
- (vi) Công ty này là một công ty liên kết sở hữu gián tiếp của MCH.
- (vii) Các công ty này là các công ty liên kết sở hữu gián tiếp của MML.
- (viii) Công ty này là công ty liên kết sở hữu gián tiếp của MHT.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, Tập đoàn có 37.285 nhân viên (1/1/2020: 40.610 nhân viên).

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

(tiếp theo)

2. CƠ SỞ LẬP BÁO CÁO TÀI CHÍNH

(a). Tuyên bố về tuân thủ

Báo cáo tài chính hợp nhất này được lập theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

(b). Cơ sở đo lường

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

(c). Kỳ kế toán năm

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

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

Đơn vị tiền tệ kế toán của Công ty là Đồng Việt Nam (“VND”). Báo cáo tài chính hợp nhất được lập và trình bày bằng triệu Đồng Việt Nam (“Triệu VND”).

3. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

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

(a). Cơ sở hợp nhất

(i) Hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung

Hợp nhất kinh doanh mà trong đó các công ty chịu sự kiểm soát chung bởi cùng một nhóm cổ đông (“Cổ đông Kiểm soát”) trước và sau khi hợp nhất, thỏa mãn 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 nằm ngoài phạm vi của Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 11 Hợp nhất kinh doanh và trong sự chọn lựa chính sách kế toán liên quan đến các giao dịch này, Tập đoàn đã cân nhắc Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 1 Chuẩn mực chung và Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 21 Trình bày báo cáo tài chính. Dựa trên các chuẩn mực này, Tập đoàn đã áp dụng cơ sở kế toán

sáp nhập (“nguyên tắc mang sang toàn bộ”). Tài sản và nợ phải trả của các công ty được hợp nhất theo giá trị sổ sách hiện tại dưới khía cạnh nhìn nhận của Cổ đông Kiểm soát. Chênh lệch giữa giá phí mua và giá trị của tài sản thuần hợp nhất được xem như là lợi nhuận phân phối cho hoặc vốn được nhận 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 từ ngày mua.

- (ii) Hợp nhất kinh doanh không chịu sự kiểm soát chung
Hợp nhất kinh doanh không chịu kiểm soát chung được hạch toán theo phương pháp mua tại ngày mua, là ngày mà quyền kiểm soát được chuyển giao cho Tập đoàn. Sự kiểm soát tồn tại khi Tập đoàn có 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.

Giá phí hợp nhất kinh doanh (giá phí mua) gồm tổng của giá trị hợp lý, tại ngày trao đổi, của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận, các công cụ vốn do bên mua phát hành để đổi lấy quyền kiểm soát bên bị mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh. Các tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và các khoản nợ tiềm tàng phải gánh chịu trong hợp nhất kinh doanh được ghi nhận theo giá trị hợp lý tại ngày mua.

Bất kỳ khoản lợi thế thương mại nào phát sinh thể hiện khoản chênh lệch giữa giá 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 được ghi nhận vào bảng cân đối kế toán hợp nhất, sau đó được phân bổ vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất (xem Thuyết minh 3(l)). Khoản chênh lệch âm (lãi từ giao dịch mua giá rẻ) được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của năm hiện tại sau khi đã tiến hành soát xét lại nhằm đảm bảo việc xác định giá trị của tài sản, nợ phải trả có thể xác định được, nợ tiềm tàng và việc xác định giá phí hợp nhất kinh doanh đã phản ánh phù hợp việc cân nhắc tất

cả thông tin có tại ngày mua.

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 giá phí hợp nhất kinh doanh, mà được ghi nhận là chi phí trong năm mà chi phí phát sinh.

(iii) Công ty con

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

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

Công ty liên kết là những công ty mà Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể nhưng không kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động của công ty. Sự ảnh hưởng đáng kể này được giả định tồn tại khi Tập đoàn nắm giữ từ 20% đến 50% quyền biểu quyết của một công ty khác. Công ty liên kết được hạch toán trong báo cáo tài chính hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu (gọi chung là các đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu). Các khoản đầu tư này được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, bao gồm chi phí giao dịch. Sau khi ghi nhận ban đầu, báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm phần mà Tập đoàn được hưởng trong lãi hoặc lỗ 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, từ ngày bắt đầu sự ảnh hưởng đáng kể cho đến ngày kết thúc sự ảnh hưởng đáng kể hoặc quyền đồng kiểm soát đối với các đơn vị này. Giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư được hạch toán theo

phương pháp vốn chủ sở hữu cũng được điều chỉnh cho những thay đổi về lợi ích của nhà đầu tư trong đơn vị nhận đầu tư phát sinh từ những thay đổi vốn chủ sở hữu của đơn vị nhận đầu tư mà không phản ánh trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (như việc chênh lệch tỷ giá do chuyển đổi báo cáo tài chính, v.v...). Khi phần lỗ của đơn vị nhận đầu tư mà Tập đoàn phải chia sẽ vượt quá lợi ích của Tập đoàn trong đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, giá trị ghi sổ của khoản đầu tư (bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, nếu có) sẽ được ghi giảm tới bằng không và dừng việc ghi nhận các khoản lỗ phát sinh thêm trừ các khoản lỗ thuộc phạm vi mà Tập đoàn có nghĩa vụ phải trả hoặc đã trả thay cho đơn vị nhận đầu tư.

Lãi hoặc lỗ từ việc thanh lý khoản đầu tư trong một công ty liên kết mà không dẫn đến việc mất đi ảnh hưởng đáng kể, bao gồm cả việc suy giảm lợi ích (được xem như là thanh lý một phần vốn chủ sở hữu) trong công ty liên kết, được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

(v) Lợi ích cổ đông không kiểm soát

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 hạch 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 thu hoặc chi được ghi nhận trực tiếp vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối thuộc vốn chủ sở hữu, ngoại trừ trường hợp chênh lệch phát sinh từ các giao dịch liên đới ràng buộc đến việc phát hành cổ phiếu hoặc tăng vốn góp có thặng dư thì khoản chênh lệch này được ghi nhận vào vốn khác của chủ sở hữu.

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

Các giao dịch, số dư trong nội bộ tập đoàn và các khoản thu nhập và chi phí chưa thực hiện từ các giao dịch nội bộ được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất. Tuy nhiên, chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh liên quan đến các khoản mục tiền tệ trong nội bộ tập đoàn, bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn, được

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

(tiếp theo)

ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Các khoản lãi và lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch với các công ty liên kết được trừ vào khoản đầu tư trong phạm vi lợi ích của Tập đoàn tại công ty liên kết.

(b). Ngoại tệ

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

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

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

(ii) Hoạt động ở nước ngoài
Cho mục đích trình bày báo cáo tài chính hợp nhất, thông tin tài chính của các hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND như sau:

- Tài sản và nợ phải trả của các hoạt động ở nước ngoài, bao gồm lợi thế thương mại và khoản điều chỉnh theo giá trị hợp lý phát sinh khi mua, được quy đổi sang VND theo tỷ giá mua chuyển khoản (đối với tài sản) và tỷ giá bán chuyển khoản (đối với nợ phải trả) tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm của ngân hàng thương mại nơi Công ty hoặc các công ty con thường xuyên có giao dịch;
- Doanh thu, thu nhập, chi phí và lưu chuyển tiền tệ trong năm của cơ sở hoạt động ở nước ngoài được quy đổi sang VND theo tỷ giá xấp xỉ tỷ giá thực tế tại ngày giao dịch; và
- Vốn góp của chủ sở hữu được quy đổi sang VND theo tỷ giá thực tế tại ngày góp vốn. Các khoản lỗ lũy kế/lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, các quỹ và các khoản dự phòng được lấy từ lợi nhuận/lỗ thuần và các biến động đã được quy đổi.

Các chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do việc quy đổi báo cáo tài chính của cơ sở hoạt động ở nước ngoài sang VND được ghi nhận vào khoản mục “Chênh lệch tỷ giá hối đoái” thuộc vốn

chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Khi chênh lệch tỷ giá hối đoái liên quan đến một hoạt động kinh doanh ở nước ngoài được hợp nhất nhưng không được sở hữu toàn bộ bởi Tập đoàn, chênh lệch tỷ giá hối đoái lũy kế phát sinh do quy đổi được phân bổ cho và ghi nhận là một phần của khoản mục cổ đông không kiểm soát trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

(c). Tiền và các khoản tương đương tiền

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

(d). Đầu tư

(i) Chứng khoán kinh doanh
Chứng khoán kinh doanh là các trái phiếu được Tập đoàn nắm giữ vì mục đích kinh doanh, tức là mua vào bán ra để thu lợi nhuận trong thời gian ngắn. Chứng khoán kinh doanh được ghi nhận ban đầu theo giá gốc bao gồm giá mua cộng các chi phí mua có liên quan trực tiếp. Sau ghi nhận ban đầu, chứng khoán kinh doanh được xác định theo giá gốc trừ đi thu nhập lãi liên quan đến giai đoạn trước khi mua chứng khoán kinh doanh và dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh được lập khi giá thị trường của chứng khoán giảm xuống thấp hơn giá trị ghi sổ của chúng. Sau khi khoản dự phòng được lập, nếu giá thị trường của chứng khoán tăng lên thì khoản dự phòng sẽ được hoàn nhập. Khoản dự phòng chỉ được hoàn nhập trong phạm vi sao cho giá trị ghi sổ của chứng khoán kinh doanh không vượt quá giá trị ghi sổ của các chứng khoán này khi giá định không có khoản dự phòng nào đã được ghi nhận.

(ii) 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 và phải thu về cho vay nắm giữ đến ngày đáo hạn. Các khoản đầu tư này được

ghi nhận theo giá gốc trừ đi dự phòng phải thu khó đòi.

(iii) 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 giá 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.

Bao thanh toán

Theo các điều khoản thị trường và yêu cầu về thanh toán, Tập đoàn ký kết các thỏa thuận bao thanh toán để chuyển giao khoản phải thu khách hàng. Đối với các giao dịch bao thanh toán, Tập đoàn đánh giá có ghi giảm toàn bộ khoản phải thu hay không dựa trên mức độ chuyển giao rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu khoản phải thu.

Nếu Tập đoàn:

- chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu khoản phải thu, Tập đoàn sẽ ghi giảm khoản phải thu và ghi nhận riêng rẽ tài sản hoặc nợ phải trả đối với các quyền và nghĩa vụ phát sinh hoặc còn nắm giữ từ việc chuyển giao khoản phải thu;
- còn nắm giữ phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu khoản phải thu, Tập đoàn sẽ tiếp tục ghi nhận khoản phải thu;
- không chuyển giao cũng như không nắm giữ phần lớn rủi

ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu của khoản phải thu thì Tập đoàn xác định xem liệu Tập đoàn có nắm giữ quyền kiểm soát khoản phải thu không. Nếu Tập đoàn không nắm giữ quyền kiểm soát thì Tập đoàn sẽ ghi giảm khoản phải thu và ghi nhận riêng rẽ tài sản hoặc nợ phải trả đối với các quyền và nghĩa vụ phát sinh hoặc còn nắm giữ từ việc chuyển giao khoản phải thu. Nếu Tập đoàn nắm giữ quyền kiểm soát thì Tập đoàn sẽ tiếp tục ghi nhận khoản phải thu đến giá trị còn tiếp tục liên quan đến tài sản được chuyển giao.

Mức độ còn tiếp tục liên quan đến tài sản được chuyển giao đến là mức độ Tập đoàn bị ảnh hưởng bởi những thay đổi về giá trị của tài sản chuyển giao và được xác định bằng giá trị thấp hơn giữa khoản phải thu còn lại và số tiền cao nhất mà Tập đoàn phải trả (“số tiền bảo lãnh”).

Khi Tập đoàn tiếp tục ghi nhận tài sản chuyển giao đến giá trị còn tiếp tục liên quan đến tài sản được chuyển giao, Tập đoàn đồng thời ghi nhận nghĩa vụ liên quan. Nghĩa vụ liên quan ban đầu được ghi nhận bằng số tiền bảo lãnh cộng với giá trị hợp lý của bảo lãnh. Sau đó, giá trị hợp lý của bảo lãnh được phân bổ dần theo thời gian vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

(f). Hàng tồn kho

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

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(tiếp theo)

(g). Tài sản cố định hữu hình

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

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. Tài sản cố định hữu hình bao gồm giá trị hợp lý của các tài sản cố định hữu hình khác từ hợp nhất kinh doanh.

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

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

	Tại ngày 31/12/2020	Tại ngày 1/1/2020
Nhà máy ST	171.865 tấn vonfram	171.865 tấn vonfram
Nhà máy APT	166.990 tấn vonfram	166.990 tấn vonfram

Tài sản khác

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

- tài sản khai khoáng 19 năm
- nhà cửa và vật kiến trúc 4 – 50 năm
- nâng cấp tài sản thuê 3 – 5 năm
- máy móc và thiết bị 2 – 25 năm
- thiết bị văn phòng và khác 3 – 15 năm
- phương tiện vận chuyển 3 – 25 năm

Tài sản cố định đã hoàn thành và đưa vào sử dụng trước khi quyết toán chi phí xây dựng được ghi nhận theo nguyên giá tạm tính. Khi các chi phí xây dựng được quyết toán và phê duyệt, nguyên giá tạm tính sẽ được điều chỉnh theo chi phí quyết toán và khấu hao lũy kế sẽ không được điều chỉnh. Khấu hao sau đó được tính theo nguyên giá được duyệt trừ đi giá trị hao mòn lũy kế cho giai đoạn trước khi quyết toán tài sản cố định được duyệt, chia cho thời gian khấu hao còn lại của tài sản cố định theo các quy định có liên quan.

(h). 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 có thu 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; và
- quyền sử dụng đất được mua bởi Tập đoàn từ hợp nhất kinh doanh.

Quyền sử dụng đất lâu dài được phản ánh theo nguyên giá và không tính khấu hao. Quyền sử dụng đất có thời hạn được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc có được quyền sử dụng đất. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính từ 10 đến 50 năm. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính từ 10 đến 50 năm. Giá trị hợp lý của quyền sử dụng đất phát sinh từ hợp nhất kinh doanh được xác định theo phương pháp so sánh trực tiếp bằng cách so sánh giá tham khảo/giá giao dịch gần nhất của bất động sản tương tự trong cùng khu vực.

(ii) Phần mềm máy vi tính
Phần mềm máy vi tính bao gồm:

- giá mua của phần mềm máy vi tính mới mà phần mềm này không phải là một bộ phận gắn kết với phần cứng có liên quan thì được vốn hóa và hạch toán như tài sản cố định vô hình. Nguyên giá của phần mềm máy vi tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian từ ba 3 đến 10 năm; và
- chi phí tự phát triển phần mềm máy vi tính được vốn hóa trong giai đoạn phát triển phần mềm nếu thỏa mãn các tiêu chí sau:
 - Các chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến việc hình thành phần mềm trong giai đoạn phát triển;
 - Tập đoàn có dự kiến hoàn thành phần mềm được xây dựng rõ ràng từ chương trình thiết kế, mô hình liệt kê các hoạt động cần thiết cho việc hoàn thành giai đoạn phát triển và dự định hoàn thành dự án sau giai đoạn phát triển;
 - Tập đoàn có khả năng triển khai và sử dụng phần mềm sau giai đoạn phát triển;
 - Tập đoàn có đầy đủ nguồn lực về kỹ thuật, tài chính và nhân sự để hoàn tất các giai đoạn phát triển phần mềm; và
 - Tập đoàn có thể xác định được chi phí phát sinh liên quan đến giai đoạn phát triển phần mềm một cách đáng tin cậy.

Phần mềm tự phát triển được khấu hao theo phương pháp

đường thẳng trong 4 năm kể từ khi cấu phần của phần mềm đó được hoàn thành.

(iii) Thương hiệu
Thương hiệu 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 thương hiệu được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là từ 10 năm đến 31 năm.

Giá trị hợp lý của thương hiệu có được từ hợp nhất kinh doanh được xác định bằng cách chiết khấu khoản tiền bản quyền ước tính có thể tiết kiệm được từ việc sở hữu thương hiệu đó.

(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 được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là từ 5 năm đến 36 năm.

Giá trị hợp lý của mối quan hệ khách hàng có được từ 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.

(v) Tài nguyên nước khoáng
Nguồn tài nguyên nước khoáng 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 tài nguyên nước khoáng được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là từ 10 năm đến 37 năm.

Giá trị hợp lý của tài nguyên nước khoáng có được từ 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 khu vực. Đối với phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn, giá trị của tài nguyên nước khoáng được định giá sau khi

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(tiếp theo)

- trừ đi phần lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác đã góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó.
- (vi) Quyền khai thác mỏ
Quyền khai thác mỏ được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại nhân với đơn giá do Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh công bố theo Nghị định số 203/2013/NĐ/CP ngày 28 tháng 11 năm 2013 có hiệu lực từ ngày 20 tháng 1 năm 2014. Nguyên giá của quyền khai thác mỏ được phản ánh theo giá trị hiện tại của tiền cấp quyền khai thác mỏ và được vốn hóa và hạch toán là tài sản cố định vô hình. Nguyên giá của quyền khai thác mỏ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên vòng đời kinh tế 15 năm 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 được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính là từ 5 năm đến 31 năm.
- Giá trị hợp lý của công nghệ có được từ 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.
- (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 tài sản cố định vô hình. Nguyên giá của quyền khai thác nguồn tài nguyên nước khoáng được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính là từ 9 năm đến 30 năm.
- (ix) Chi phí triển khai
Chi phí triển khai bao gồm:
- Chi phí cho các hoạt động triển khai mà thông qua các hoạt động này các kết quả nghiên cứu được áp dụng vào việc lập kế hoạch hoặc thiết kế các quy trình sản xuất và sản xuất các sản phẩm mới hoặc được cải tiến đáng kể, sẽ được vốn hóa nếu sản phẩm hoặc quy trình sản xuất đó khả thi về mặt kỹ thuật và thương mại và Tập đoàn có đủ nguồn lực

để hoàn tất việc triển khai. Các chi phí triển khai được vốn hóa bao gồm nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và một phần chi phí chung được phân bổ thích hợp. Các chi phí triển khai khác được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất như là một khoản chi phí trong năm khi các chi phí này phát sinh. Chi phí triển khai đã vốn hóa được phân ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế, trong đó khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong khoảng thời gian từ 3 năm đến 16 năm; và

- Các hoạt động triển khai 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 các hoạt động triển khai có được từ 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 lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó. Giá trị hợp lý của các hoạt động triển khai được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính là 16 năm.

(i). Bất động sản đầu tư

- (i) Nguyên giá
Bất động sản đầu tư cho thuê được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của bất động sản đầu tư cho thuê bao gồm giá mua và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản đến điều kiện cần thiết để tài sản có thể hoạt động theo cách thức đã dự kiến bởi Ban Tổng Giám đốc của Công ty hoặc các công ty con. Các chi phí phát sinh sau khi bất động sản đầu tư cho thuê đã được đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa và bảo trì được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm mà các chi phí này phát sinh. Trong các trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được từ bất động sản đầu tư cho thuê vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn theo như đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hóa như một khoản nguyên giá tăng thêm của bất động sản đầu tư cho thuê.
- (ii) Khấu hao
Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên

thời gian hữu dụng ước tính của bất động sản đầu tư. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

- nhà cửa 20 – 25 năm
- cơ sở hạ tầng 5 – 20 năm

(j). Xây dựng cơ bản dở dang

Xây dựng cơ bản dở dang phản ánh các khoản chi cho heo giống, xây dựng và máy móc chưa được hoàn thành hoặc chưa lắp đặt xong và tài sản khoáng sản đang trong quá trình phát triển. Không tính khấu hao cho xây dựng cơ bản dở dang trong quá trình nuôi heo giống, 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 và các chi phí triển khai liên quan có được từ hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai phát sinh sau này. Những tài sản này đủ điều kiện để được vốn hóa khi trữ lượng khoáng sản liên quan đã được chứng minh là có tính khả thi về lợi ích kinh tế và kỹ thuật. Những tài sản này ban đầu được ghi nhận theo giá trị hợp lý như một phần của giao dịch hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai liên quan đến việc khai thác sau đó sẽ được vốn hóa sau khi cần trừ với tiền thu được từ việc bán khoáng sản khai thác trong giai đoạn triển khai. Sau khi hoàn tất công tác triển khai, được 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” hoặc “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 thác khoáng sản 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 tài sản 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.

Chi phí bóc đất đá trong quá trình sản xuất được phân bổ giữa hàng tồn kho và chi phí trả trước dài hạn 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 năm 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 đất trả trước
Chi phí đất trả trước bao gồm tiền thuê đất trả trước, kể cả

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

(tiếp theo)

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

(iii) 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 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.

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

(v) 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 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

ng 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 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).

(vi) Heo giống
Chi phí heo giống được ghi nhận là chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian sử dụng ước tính từ 2 năm đến 3 năm. Chi phí phân bổ heo giống có liên quan trực tiếp đến việc chăn nuôi heo thịt trong sản xuất kinh doanh dở dang được vốn hóa vào giá gốc của chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.

(vii) Chi phí trả trước dài hạn khác
Chi phí trả trước dài hạn khác bao gồm chi phí trước hoạt động và các chi phí trả trước khác được phân ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính.

(I). 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 xác định theo giá gốc trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Giá gốc của lợi thế thương mại là khoản chênh lệch giữa giá 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.

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

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

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

Các khoản phải trả người bán và phải trả khác được phân 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 đánh giá hiện tại của thị trường về giá trị thời gian của tiền và những rủi ro cụ thể với khoản nợ phải trả đó.

- (i) 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 tiền cấp quyền khai thác khoáng sản. Tiền cấp quyền khai thác khoáng sản được tính dựa trên trữ lượng khai thác còn lại và giá tính tiền cấp quyền khai thác khoáng sản được quy định trong:
- Nghị định số 203/2013/NĐ-CP ngày 28 tháng 11 năm 2013 (“Nghị định 203”), Nghị định số 158/2016/NĐ-CP ngày 29 tháng 11 năm 2016 (“Nghị định 158”) và Thông tư số 38/2017/TT-BTNMT ngày 16 tháng 10 năm 2017 (“Thông tư 38”) đến ngày 15 tháng 9 năm 2019; và
 - Nghị định số 67/2019/NĐ-CP ngày 31 tháng 7 năm 2019 (“Nghị định 67”) từ ngày 15 tháng 9 năm 2019.

Giá tính tiền cấp quyền khai thác được thông báo bởi Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh. Phương pháp quy đổi dựa vào các thông số khác nhau của hệ số quy đổi theo hướng dẫn của Thông tư 38 và/hoặc Nghị định 67.

- (ii) 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.

Dự phòng chi phí của mỗi chương trình đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ được ghi nhận tại thời điểm xảy ra ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường. Khi mức độ ảnh hưởng tiêu cực tăng lên trong suốt thời gian hoạt động, thì khoản dự phòng sẽ tăng lên tương ứng. Chi phí được tính vào khoản dự phòng bao gồm tất cả chi phí liên quan đến các hoạt động đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ dự kiến và dự phòng sẽ được trích lập trong suốt thời gian khai thác, chế biến khoáng sản tương ứng với mức độ ảnh hưởng đến môi trường tại ngày kế thúc kỳ kế toán năm.

Trong trường hợp hoạt động phục hồi môi trường mỏ được tiến hành một cách có hệ thống trong suốt thời gian hoạt động, chứ không phải tại thời điểm đóng cửa, dự phòng được trích lập cho công việc phục hồi liên tục còn tồn đọng ước tính tại ngày báo cáo và chi phí được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Các chi phí vận hành thông thường có thể ảnh hưởng đến các hoạt động đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ sau này, như xử lý chất thải được tiến hành như một phần không thể tách rời của quá trình khai thác hoặc sản xuất, không được bao gồm trong dự phòng. Chi phí phát sinh từ các trường hợp không dự kiến trước được, như ô nhiễm do chất thải ngoài kế hoạch, được ghi nhận là chi phí và nợ phải trả khi sự kiện làm phát sinh nghĩa vụ có thể xảy ra và chi phí có khả năng ước tính đáng tin cậy.

Thời gian đóng cửa thực tế và chi phí phục hồi môi trường mỏ phụ thuộc vào vòng đời của mỏ. Dự phòng đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ được xác định bằng cách chiết khấu các dòng tiền dự kiến trong tương lai về giá trị hiện tại và được xác định theo xác suất ước tính của các dòng có thể tiền phát sinh đối với mỗi hoạt động khai thác. Các xét đoán và ước tính trọng yếu được sử dụng để hình thành dự kiến về các hoạt động trong tương lai và giá trị và thời gian của dòng tiền liên quan. Những dự kiến này được hình thành dựa trên yêu cầu về môi trường và pháp lý hiện hành làm phát sinh một nghĩa vụ liên đới.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

(tiếp theo)

Khi dự phòng đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ được ghi nhận lần đầu, chi phí tương ứng được vốn hóa như một tài sản nếu nghĩa vụ về đóng cửa và phục hồi môi trường là không thể tránh khỏi đối với việc xây dựng tài sản. Chi phí đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ đã vốn hóa được ghi nhận vào tài sản khai thác khoáng sản khác và được khấu hao sau đó. Chênh lệch về giá trị của khoản dự phòng tăng lên theo thời gian do ảnh hưởng của việc chiết khấu đến giá trị hiện tại, được ghi nhận là chi phí tài chính.

Dự phòng đóng cửa và phục hồi môi trường mỏ sẽ được điều chỉnh theo các thay đổi về ước tính. Các điều chỉnh này sẽ được hạch toán như là thay đổi trong chi phí được vốn hóa tương ứng, trừ trường hợp số giảm dự phòng cao hơn chi phí được vốn hóa chưa được trích khấu hao của các tài sản liên quan, khi đó chi phí được vốn hóa được giảm xuống bằng không và phần chênh lệch còn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất. Các thay đổi về chi phí được vốn hóa dẫn đến thay đổi về chi phí khấu hao trong tương lai. Các thay đổi về giá trị và thời gian ước tính của các dòng tiền trong tương lai đối với hoạt động đóng cửa và phục hồi mỏ là một sự kiện bình thường phù hợp với các xét đoán và ước tính quan trọng liên quan.

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

(iv) Trợ cấp hưu trí Trợ cấp hưu trí là các khoản phúc lợi khi nghỉ hưu và được phân loại thành quỹ với mức đóng góp xác định hoặc quỹ với mức trợ cấp xác định.

Với quỹ với mức đóng góp xác định, Tập đoàn sẽ phải đóng góp một khoản tiền cố định vào một quỹ riêng. Nhân viên sẽ nhận được khoản tiền trợ cấp hưu trí trong tương lai dựa trên số tiền đã đóng và thu nhập mang lại từ việc đầu tư của quỹ riêng này. Tập đoàn không có nghĩa vụ pháp lý hay nghĩa vụ liên đới phải chi trả thêm khoản đóng góp nào nếu quỹ đó không có đủ tài sản để chi trả cho tất cả nhân viên khoản trợ cấp liên quan đến thời gian làm việc của nhân viên trong năm hiện tại và trước đó. Các khoản đóng góp của Tập đoàn cho quỹ với mức đóng góp xác định sẽ được ghi nhận là chi phí trong năm được chi trả.

Với quỹ với mức trợ cấp xác định, nhân viên sẽ nhận được một khoản trợ cấp hưu trí xác định khi nghỉ hưu, khoản trợ cấp thường phụ thuộc vào một hoặc nhiều yếu tố như tuổi tác, số năm làm việc và lương thường tại thời điểm nghỉ hưu. Dự phòng phải trả cho quỹ với mức trợ cấp xác định được xác định bằng giá trị hiện tại của nghĩa vụ với mức trợ cấp xác định tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Nghĩa vụ với mức trợ cấp xác định được tính toán hàng năm bởi các chuyên gia độc lập. Giá trị hiện tại của nghĩa vụ với mức trợ cấp xác định được ước tính bằng cách chiết khấu dòng tiền phải trả ước tính trong tương lai sử dụng lãi suất của trái phiếu doanh nghiệp chất lượng cao AA với thời hạn tương tự thời hạn phải trả các khoản trợ cấp này, thể hiện bằng đơn vị tiền tệ mà khoản trợ cấp sẽ được thanh toán. Việc xác định nghĩa vụ với mức trợ cấp xác định còn bao gồm ước tính dòng tiền tương lai, tỷ lệ nghỉ việc của nhân viên, tỷ lệ tử vong và tỷ lệ tăng lương trong tương lai.

Tái đánh giá nợ phải trả phúc lợi hưu trí, bao gồm chênh lệch tăng giảm do định giá thông kê và thuế thu nhập hoãn lại liên quan, được ghi nhận trong chỉ tiêu “Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu” theo một công văn trả lời của Bộ Tài chính.

(o). Trái phiếu đã phát hành

Trái phiếu thường

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

(p). Thuế

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

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

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

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

(q). Vốn chủ sở hữu

(i) Vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần Cổ phiếu phổ thông được ghi nhận theo mệnh giá. Phần chênh lệch giữa giá phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá được ghi nhận vào thặng dư vốn cổ phần. Các chi phí phát sinh 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.

(r). Doanh thu

(i) 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 ngày đến 60 ngày, tuy nhiên một số trường hợp có thể lên đến 90 ngày đến 180 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 kết quả khảo sát hàng hóa của khách hàng, kết quả phân tích được lập bởi một bên thứ ba sẽ được sử dụng, trừ khi kết quả khảo sát của khách hàng nằm trong phạm vi sai số đã được quy định trong hợp đồng, 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.

(ii) Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo tỷ lệ phần trăm hoàn thành của giao dịch. Tỷ lệ phần trăm hoàn thành công việc được đánh giá dựa trên khảo sát các công việc đã được thực hiện. 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.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

(s). 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 thu nhập lãi tiền gửi, lãi trái phiếu, lãi cho vay, lãi từ thanh lý các khoản đầu tư và lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái. Thu nhập lãi được ghi nhận theo tỷ lệ tương ứng với thời gian dựa trên số dư gốc và lãi suất áp dụng.

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

(t). Thuê tài sản

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

Khấu hao của tài sản thuê tài chính được hạch toán theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian ngắn hơn giữa thời hạn thuê và thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính trừ khi chắc chắn là Tập đoàn sẽ có quyền sở hữu tài sản khi hết hạn hợp đồng thuê. Thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính nhất quán với tài sản cố định hữu hình được nêu trong phần chính sách kế toán 3(g).

Các tài sản thuê theo các hợp đồng thuê khác được phân loại là thuê hoạt động và không được ghi nhận trên bảng cân đối kế toán hợp nhất của Tập đoàn.

(ii) Các khoản thanh toán tiền thuê
Các khoản thanh toán tiền 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, trong suốt thời hạn thuê.

Các khoản thanh toán tiền thuê tài sản thuê tài chính được chia tách thành chi phí tài chính và khoản trả nợ gốc thuê tài chính. Chi phí tài chính phải được tính theo từng kỳ kế toán trong suốt thời hạn thuê để đạt tới một tỷ lệ lãi suất định kỳ cố định trên số dư nợ gốc còn lại.

(u). Lãi trên cổ phiếu

Tập đoàn trình bày lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu (“EPS”) cho các cổ phiếu phổ thông. Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông của Công ty (sau khi đã trừ đi khoản phân bổ vào quỹ khen thưởng và phúc lợi cho kỳ kế toán năm) 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.

(v). Báo cáo bộ phận

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

(w). Các bên liên quan

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

(x). Kế hoạch về quyền chọn mua cổ phần

Cổ phiếu phát hành cho nhân viên theo kế hoạch về quyền chọn mua cổ phần cho nhân viên được phát hành theo mệnh giá.

(y). Thông tin so sánh

Thông tin so sánh trong báo cáo tài chính hợp nhất này được trình bày dưới dạng dữ liệu tương ứng. Theo phương pháp này, các thông tin so sánh của năm trước được trình bày như một phần không thể tách rời của báo cáo tài chính hợp nhất năm hiện tại và phải được xem xét trong mối liên hệ với các số liệu và thuyết minh của năm hiện tại. Theo đó, thông tin so sánh bao gồm trong báo cáo tài chính hợp nhất này không nhằm mục đích trình bày về tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Tập đoàn trong năm trước.

Thông tin so sánh tại ngày 1 tháng 1 năm 2020 được mang sang từ số liệu trình bày trong báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn tại ngày và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019.

4. BÁO CÁO BỘ PHẬN

Tập đoàn có năm 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 yêu cầu 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 từng nhóm công ty con:

- Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu
- MEATLife: chuỗi giá trị thịt
- Vật liệu công nghệ cao
- Bán lẻ tiêu dùng
- Khác: dịch vụ tài chính và các dịch vụ khác

(a). Báo cáo theo bộ phận kinh doanh

Kết quả kinh doanh, tài sản và nợ phải trả của bộ phận bao gồm các khoản mục được tính trực tiếp cho từng bộ phận và các khoản mục chung được phân bổ cho mỗi bộ phận trên cơ sở hợp lý.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

	Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu		MEATLife		Vật liệu công nghệ cao		Bán lẻ tiêu dùng		Khác		Tổng	
	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Doanh thu của bộ phận	23.891.816	18.845.240	16.108.040	13.798.751	7.426.660	4.710.096	29.791.292	-	-	-	77.217.808	37.354.087
Lợi nhuận gộp của bộ phận	9.919.495	7.890.154	2.709.784	2.265.603	175.466	785.391	5.083.952	-	-	-	17.888.697	10.941.148
Kết quả kinh doanh của bộ phận	3.796.422	3.209.262	472.582	330.157	(123.868)	626.056	(4.185.951)	-	2.646.245	2.164.742	2.605.430	6.330.217
Thu nhập/ (chi phí) không phân bổ											(1.210.417)	34.398
Lợi nhuận thuần											1.395.013	6.364.615

	Sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu		MEATLife		Vật liệu công nghệ cao		Bán lẻ tiêu dùng		Khác		Tổng	
	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Tài sản của bộ phận	18.243.868	11.219.229	18.126.855	15.004.817	39.020.014	28.080.203	21.709.258	24.652.861	17.729.569	15.083.325	114.829.564	94.040.435
Tài sản không phân bổ											906.998	3.256.816
Tổng tài sản											115.736.562	97.297.251
Nợ phải trả của bộ phận	11.738.539	8.243.672	9.509.060	7.207.140	25.901.313	14.910.485	14.248.831	11.177.887	-	-	61.397.743	41.539.184
Nợ phải trả không phân bổ											29.308.540	3.869.660
Tổng nợ phải trả											90.706.283	45.408.844

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
	Chi tiêu vốn	1.477.834	1.150.203	1.010.843	2.117.084	623.090	890.587	549.624	-	-	-	3.661.391
Chi tiêu vốn không phân bổ											16.771	4.721
Chi phí khấu hao	669.645	598.289	453.987	371.612	1.385.169	1.115.653	726.095	-	-	-	3.234.896	2.085.554
Chi phí khấu hao không phân bổ											3.838	3.005
Chi phí phân bổ	338.130	298.059	373.730	440.189	357.643	224.557	1.425.328	-	-	-	2.494.831	962.805
Chi phí phân bổ không phân bổ											870	338

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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). Bộ phận theo khu vực địa lý

Dựa trên thông tin về vị trí địa lý của khách hàng và tài sản là ở Việt Nam (“Trong nước”) hay ở các nước khác ngoài Việt Nam (“Nước ngoài”), Tập đoàn nắm giữ các bộ phận theo khu vực địa lý sau đây thông qua từng nhóm công ty con:

	Trong nước		Nước ngoài		Tổng	
	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Doanh thu của bộ phận	68.538.284	32.182.168	8.679.524	5.171.919	77.217.808	37.354.087
Tài sản của bộ phận	106.883.171	97.297.251	8.853.391	-	115.736.562	97.297.251
Chi tiêu vốn	3.569.501	4.162.595	108.661	-	3.678.162	4.162.595

5. HỢP NHẤT KINH DOANH

(a). Công ty Cổ phần Bột giặt NET (“NET”)

Vào ngày 20 tháng 2 năm 2020, HPC, một công ty con sở hữu gián tiếp của Công ty, đã mua 52,3% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Bột giặt Net (“NET”), một trong những nhà sản xuất sản phẩm chăm sóc gia đình hàng đầu trong nước, với tổng số tiền bao gồm chi phí giao dịch là 565.077 triệu VND. Giao dịch dẫn đến việc NET trở thành công ty con sở hữu gián tiếp của Công ty.

Việc hợp nhất kinh doanh 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	53.494	-	53.494
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	63.500	-	63.500
Các khoản phải thu ngắn hạn	48.238	-	48.238
Hàng tồn kho – thuần	126.318	-	126.318
Tài sản ngắn hạn khác	2.928	-	2.928
Tài sản cố định hữu hình – thuần	259.270	39.554	298.824
Tài sản cố định vô hình – thuần	183	360.954	361.137
Bất động sản đầu tư – thuần	11.774	6.854	18.628
Tài sản dài hạn khác	46.967	78.495	125.462
Phải trả người bán ngắn hạn	(195.753)	-	(195.753)
Vay ngắn hạn	(23.649)	-	(23.649)
Nợ ngắn hạn khác	(61.108)	-	(61.108)
Nợ dài hạn khác	(100)	-	(100)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	(97.171)	(97.171)
Tài sản và nợ phải trả thuần có thể xác định được	332.062	388.686	720.748
Tài sản thuần được hợp nhất			376.606
Lợi thế thương mại phát sinh từ hợp nhất kinh doanh			188,471
Giá phí hợp nhất kinh doanh			565.077
Khoản tiền thu được từ hợp nhất kinh doanh			53.494
Khoản tiền thanh toán thuần			511.583

Lợi thế thương mại ghi nhận từ hợp nhất kinh doanh liên quan chủ yếu đến sự cộng hưởng mà Ban Tổng Giám đốc kỳ vọng đạt được từ việc hợp nhất NET vào hoạt động kinh doanh hiện tại của Tập đoàn.

Trong giai đoạn từ ngày mua lại đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, hoạt động kinh doanh được mua lại đã đóng góp 1.264.597 triệu VND doanh thu và 110.640 triệu VND lợi nhuận thuần vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Tập đoàn.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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). H.C Starck Holding (Germany) GmbH (“HCS”)

Vào ngày 9 tháng 6 năm 2020, MTC, một công ty con sở hữu gián tiếp của Công ty, đã mua 100,0% lợi ích vốn chủ sở hữu trong H.C Starck Holding (Germany) GmbH (“HCS”), một nhà sản xuất bột kim loại vonfram và cacbua (sản phẩm vonfram chế biến cận sâu) với hoạt động trên toàn cầu. Giao dịch dẫn đến việc HCS, các công ty con và công ty liên kết của HCS trở thành các công ty con và công ty liên kết sở hữu gián tiếp của Công ty và lợi ích vốn chủ sở hữu của Công ty trong HCS là 95,99%.

Việc hợp nhất kinh doanh 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	940.190	-	940.190
Hàng tồn kho – thuần	1.801.499	(27.103)	1.774.396
Tài sản ngắn hạn khác	802.500	-	802.500
Tài sản cố định hữu hình – thuần	1.644.135	2.426.235	4.070.370
Tài sản cố định vô hình – thuần	68.442	3.372.981	3.441.423
Tài sản dài hạn khác	1.061.461	199.528	1.260.989
Nợ ngắn hạn	(1.256.974)	-	(1.256.974)
Nợ dài hạn	(5.947.133)	(1.671.344)	(7.618.477)
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	50.670	(99.962)	(49.292)
Tài sản và nợ phải trả thuần có thể xác định được	(835.210)	4.200.335	3.365.125
Tài sản thuần được hợp nhất			3.230.198
Lợi thế thương mại âm phát sinh từ hợp nhất kinh doanh (Thuyết minh 32)			(1.341.633)
Giá phí hợp nhất kinh doanh			1.888.565
Khoản tiền thanh toán thuần			
Tổng khoản thanh toán (bao gồm phí giao dịch) cho việc mua lại			1.993.929
Khoản tiền thu được từ hợp nhất kinh doanh			(940.190)
Khoản tiền thanh toán thuần			1.053.739

Trong giai đoạn từ ngày mua lại đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, hoạt động kinh doanh được mua lại đã đóng góp 3.398.299 triệu VND doanh thu và 376.202 triệu VND lỗ thuần vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Tập đoàn, không bao gồm lãi từ giao dịch mua giá rẻ.

(c). Công ty Cổ phần 3F Việt (“3F Việt”)

Ngày 20 tháng 11 năm 2020, MML, một công ty con sở hữu trực tiếp của Công ty, đã mua 51% lợi ích vốn cổ phần trong Công ty Cổ phần 3F Việt, một nhà chăn nuôi và chế biến thịt gia cầm, với tổng số tiền bao gồm chi phí giao dịch là 614.774 triệu VND. Giao dịch này dẫn đến việc 3F Việt và công ty con của 3F Việt trở thành các công ty con sở hữu gián tiếp của Công ty.

Việc hợp nhất kinh doanh 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	572.807	-	572.807
Các khoản phải thu ngắn hạn	50.928	-	50.928
Hàng tồn kho – thuần	78.574	-	78.574
Tài sản ngắn hạn khác	93.092	10.156	103.248
Tài sản cố định hữu hình – thuần	69.197	15.257	84.454
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính – thuần	22.761	-	22.761
Tài sản cố định vô hình – thuần	-	322.659	322.659
Tài sản dài hạn khác	57.615	-	57.615
Phải trả người bán – ngắn hạn	(184.352)	-	(184.352)
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	(70.204)	-	(70.204)
Nợ ngắn hạn khác	(30.405)	-	(30.405)
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	(34.422)	-	(34.422)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	(52.211)	(52.211)
Tài sản và nợ phải trả thuần có thể xác định được	625.591	295.861	921.452
Tài sản thuần được hợp nhất			469.942
Lợi thế thương mại phát sinh từ hợp nhất kinh doanh			144.832
Giá phí hợp nhất kinh doanh			614.774
Khoản tiền thu được từ hợp nhất kinh doanh			572.807
Khoản tiền thanh toán thuần			41.967

Lợi thế thương mại ghi nhận từ hợp nhất kinh doanh liên quan chủ yếu đến sự cộng hưởng mà Ban Tổng Giám đốc kỳ vọng đạt được từ việc hợp nhất 3F Việt vào hoạt động kinh doanh hiện tại của Tập đoàn.

Trong giai đoạn từ ngày mua lại đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, hoạt động kinh doanh được mua lại đã đóng góp 106.243 triệu VND doanh thu và 11.171 triệu VND lỗ thuần vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Tập đoàn.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Tiền mặt	103.598	89.018
Tiền gửi ngân hàng	1.804.062	1.780.712
Tiền đang chuyển	22.482	58.340
Các khoản tương đương tiền	5.791.300	4.872.458
Tiền và các khoản tương đương tiền trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	7.721.442	6.800.528

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 giao dịch.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, tiền gửi ngân hàng với giá trị ghi sổ là 115.396 triệu VND (1/1/2020: không) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho khoản vay của Tập đoàn (Thuyết minh 20).

7. ĐẦU TƯ

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
<i>Đầu tư tài chính ngắn hạn</i>		
Chứng khoán kinh doanh (a)	-	472.134
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (b)	447.250	312.320
	447.250	784.454
<i>Đầu tư tài chính dài hạn</i>		
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (b)	7.400	-
Đầu tư vào các công ty liên kết (c)	20.320.738	17.492.653
Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác (d)	30.589	21.646
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(5.628)	(8.442)
	20.353.099	17.505.857

(a). Chứng khoán kinh doanh

	31/12/2020				1/1/2020			
	Số lượng	Giá gốc Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Dự phòng giảm giá Triệu VND	Số lượng	Giá gốc Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Dự phòng giảm giá Triệu VND
Trái phiếu	-	-	-	-	47.153	472.134	(*)	-

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

Biến động của đầu tư chứng khoán kinh doanh trong năm như sau:

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Số dư đầu năm	472.134	-
Tăng trong năm	452.233	1.126.845
Thanh lý	(924.367)	(654.711)
Số dư cuối năm	-	472.134

(b). Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn – ngắn hạn phản ánh các khoản tiền gửi có kỳ hạn bằng VND tại ngân hàng với thời gian đáo hạn từ trên ba tháng kể từ ngày giao dịch đến dưới mười hai tháng kể từ ngày lập báo cáo. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, các khoản tiền gửi có kỳ hạn với giá trị ghi sổ là 12.900 triệu VND (1/1/2020: 1.400 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để bảo đảm cho các nghĩa vụ của các công ty con trong một số hợp đồng mua bán.

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

(c). Đầu tư vào các công ty liên kết

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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). Đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác

	31/12/2020				1/1/2020			
	Tỷ lệ sở hữu trên vốn cổ phần	Tỷ lệ quyền biểu quyết trên vốn cổ phần	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Tỷ lệ sở hữu trên vốn cổ phần	Tỷ lệ quyền biểu quyết trên vốn cổ phần	Giá trị ghi sổ theo phương pháp vốn chủ sở hữu Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Techcombank”) (**)	19,9%	19,9%	17.729.570	23.672.458	20,0%	20,0%	15.083.325	17.697.967
Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex (“Cholimex”)	32,8%	32,8%	249.392	(*)	32,8%	32,8%	249.392	(*)
Công ty Cổ phần Bao bì Thuận Phát (“Thuận Phát”)	25,0%	25,0%	4.289	(*)	25,0%	25,0%	4.925	(*)
Công ty Cổ phần Chế biến Súc sản Long Bình (“Abattoir”)	25,0%	25,0%	6.770	(*)	25,0%	25,0%	6.709	(*)
Công ty Cổ phần Sản xuất, Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai (“Donatraco”)	-	-	-	(*)	21,3%	21,3%	12.812	(*)
Công ty Cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (“Vissan”)	24,9%	24,9%	2.135.490	(*)	24,9%	24,9%	2.135.490	(*)
Jiangwu H.C. Starck Tungsten Products Co., Ltd. (“Jiangwu”)	30,0%	30,0%	195.227	(*)	-	-	-	-
			20.320.738				17.492.653	

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

	Techcombank Triệu VND	Cholimex Triệu VND	Thuận Phát Triệu VND	Abattoir Triệu VND	Donatraco Triệu VND	Vissan Triệu VND	Jiangwu Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	15.083.325	249.392	4.925	6.709	12.812	2.135.490	-	17.492.653
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	-	-	-	-	-	212.892	212.892
Phần lãi/(lỗ) phát sinh sau ngày đầu tư được chia từ các công ty liên kết trong năm	2.646.245	13.296	(636)	561	-	10.090	(29.488)	2.640.068
Cổ tức công bố trong năm	-	(13.296)	-	(500)	-	(10.090)	-	(23.886)
Chuyển sang đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-	-	-	(8.943)	-	-	(8.943)
Lỗ do chuyển sang đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-	-	-	-	(3.869)	-	-	(3.869)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	-	-	-	11.823	11.823
Số dư cuối năm	17.729.570	249.392	4.289	6.770	-	2.135.490	195.227	20.320.738

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

Giá trị hợp lý của khoản đầu tư vào Techcombank tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020 được xác định bằng cách tham chiếu giá niêm yết tại ngày tương ứng trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Tập đoàn sở hữu 19,9% lợi ích trực tiếp và 1,5% lợi ích kinh tế trong Techcombank thông qua một hợp đồng kỳ hạn (1/1/2020: 21,5%). Giao dịch này chưa được hoàn tất và sẽ được thực hiện tùy thuộc vào các điều khoản trong hợp đồng.

(**) Tập đoàn sở hữu 19,9% lợi ích trực tiếp và 1,5% lợi ích kinh tế trong Techcombank thông qua một hợp đồng kỳ hạn (1/1/2020: 21,5%). Giao dịch này chưa được hoàn tất và sẽ được thực hiện tùy thuộc vào các điều khoản trong hợp đồng.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

(e) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

	31/12/2020					1/1/2020				
	Tỷ lệ vốn chủ sở hữu	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND	Tỷ lệ vốn chủ sở hữu	Tỷ lệ quyền biểu quyết	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá trị hợp lý Triệu VND
Công ty Cổ phần Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ	5,4%	5,4%	21.646	(5.628)	16.018	5,4%	5,4%	21.646	(8.442)	13.204
Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại và Dịch vụ Đồng Nai	10,6%	10,6%	8.943	-	(*)	-	-	-	-	-
			30.589	(5.628)				21.646	(8.442)	

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

Giá trị hợp lý của khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020 được xác định bằng cách tham khảo giá niêm yết trên thị trường giao dịch chứng khoán của công ty đại chúng chưa niêm yết.

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Số dư đầu năm	8.442	8.442
Hoàn nhập dự phòng trong năm	(2.814)	-
Số dư cuối năm	5.628	8.442

- (i) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong CrownX
Trong tháng 6 và tháng 8 năm 2020, Công ty đã mua 14,8% vốn chủ sở hữu của CrownX từ bên thứ ba với tổng số tiền là 23.692.196 triệu VND. Sau khi mua lại, lợi ích kinh tế của Công ty trong CrownX tăng từ 70,0% lên 84,8%, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản thanh toán	(23.692.196)
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần mua lại	1.671.935
Chênh lệch ghi nhận giảm vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(22.020.261)

- (ii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MSC
Lợi ích kinh tế của Công ty trong MSC tăng từ 56,8% lên 67,4% do các giao dịch sau:
- Từ tháng 3 đến tháng 5 năm 2020, MCH đã mua 4.023.700 cổ phiếu tương đương với 0,32% vốn chủ sở hữu trong MSC với tổng số tiền là 279.372 triệu VND; và giao dịch với các cổ đông không kiểm soát trong CrownX được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(i), dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản thanh toán	(279.372)
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần mua lại	139.886
Chênh lệch ghi nhận giảm vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(139.486)

- Trong tháng 9 năm 2020, MSC đã phát hành 3.869.214 cổ phiếu tương đương với 0,6% vốn chủ sở hữu cho người lao động theo phương án thanh toán cổ phiếu cho người lao động theo sự chấp thuận của cổ đông, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản tiền thu được từ phát hành cổ phiếu mà không phát hành cho Tập đoàn, trừ chi phí giao dịch	193.461
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần bị suy giảm	(107.320)
Chênh lệch ghi nhận tăng vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	86.141

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

- (iii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong VCF
Lợi ích kinh tế của Công ty trong VCF tăng từ 55,9% lên 68,0% do các giao dịch sau:
- Trong tháng 6 và tháng 7 năm 2020, MSB đã mua 79.840 cổ phiếu tương đương với 0,3% vốn chủ sở hữu trong VCF với tổng số tiền là 17.083 triệu VND; và
 - Giao dịch với các cổ đông không kiểm soát trong MSC được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(ii) và trong CrownX được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(i).
- Các giao dịch với các cổ đông không kiểm soát dẫn đến những ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản thanh toán	(17.083)
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần mua lại	10.090
Chênh lệch ghi nhận giảm vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(6.993)

- (iv) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong VHC
Lợi ích kinh tế của Công ty trong VHC tăng từ 50,3% lên 62,1% do các giao dịch sau:
- Trong tháng 7 năm 2020, MSB đã mua 213.307 cổ phiếu tương đương với 1,6% vốn chủ sở hữu trong VHC với tổng số tiền là 11.732 triệu VND; và
 - Giao dịch với các cổ đông không kiểm soát trong MSC được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(ii) và trong CrownX được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(i).
- Các giao dịch với các cổ đông không kiểm soát dẫn đến những ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản thanh toán	(11.732)
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần mua lại	14.424
Chênh lệch ghi nhận tăng vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.692

- (v) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MML
Lợi ích kinh tế của Công ty trong MML tăng từ 87,3% lên 87,9% do các giao dịch sau:
- Trong tháng 1 năm 2020, MH đã mua 4.000.030 cổ phiếu tương đương với 1,2% vốn chủ sở hữu trong MML với tổng số tiền là 300.302 triệu VND, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản thanh toán	(300.302)
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần mua lại	70.914
Chênh lệch ghi nhận giảm vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(229.388)

- Trong tháng 10 năm 2020, MML đã phát hành 2.387.400 cổ phiếu tương đương với 0,7% vốn chủ sở hữu cho người lao động theo phương án thanh toán cổ phiếu cho người lao động theo sự chấp thuận của cổ đông, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản tiền thu được từ phát hành cổ phiếu mà không phát hành cho Tập đoàn, trừ chi phí giao dịch	23.824
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần bị suy giảm	(41.120)
Chênh lệch ghi nhận giảm vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(17.296)

- (vi) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong MHT
Trong tháng 11 năm 2020, MHT đã phát hành 109.915.542 cổ phiếu tương đương với 10% vốn chủ sở hữu trong MHT cho Mitsubishi Materials Corporation (“MMC”) với tổng số tiền là 2.051.610 triệu VND. Do kết quả của giao dịch này, lợi ích kinh tế của Công ty trong MHT giảm từ 96% xuống còn 86,4%, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Tổng khoản tiền thu được từ phát hành cổ phiếu mà không phát hành cho Tập đoàn, trừ chi phí giao dịch	2.051.610
Giá trị ghi sổ tương ứng của phần tài sản thuần bị suy giảm	(1.466.911)
Chênh lệch ghi nhận tăng vào lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	584.699

Liên quan đến giao dịch này, MHT cũng đã ký một thỏa thuận cấp quyền chọn bán cho MMC. Trong trường hợp (i) MHT và MMC (hoặc các bên liên kết) không thiết lập được nền tảng vận hành chung cho mảng kinh doanh vonfram chế biến cận sâu trong vòng 18 tháng kể từ ngày kết thúc giao dịch này hoặc (ii) khi có thay đổi quyền kiểm soát trong MHT, MMC sẽ có một quyền chọn không thể hủy ngang để yêu cầu MHT hoặc người được chỉ định bởi Công ty mua lại toàn bộ cổ phiếu của MHT đã phát hành ở trên với giá bằng giá mua tính bằng VND trên mỗi cổ phiếu trừ đi tổng số tiền mà MMC nhận được từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, cổ tức và bồi hoàn từ MHT, và có thể được điều chỉnh cho các sự kiện suy giảm vốn chủ sở hữu. Thời hạn thực hiện quyền chọn bán là 18 tháng kể từ ngày MHT nhận được thông báo quyền chọn bán từ MMC.

- (vii) Các giao dịch với cổ đông không kiểm soát trong VCM
Lợi ích kinh tế của Công ty trong VCM tăng từ 58,6% lên 80,1% do các giao dịch sau:
- Trong tháng 11 năm 2020, SHERPA đã mua 9,1% vốn chủ sở hữu trong VCM; và
 - Giao dịch với các cổ đông không kiểm soát trong CrownX được đề cập trong Thuyết minh 7(e)(i).
- Các giao dịch trên dẫn đến lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Tập đoàn giảm 4.695.576 triệu VND.

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020, một phần của khoản phải thu ngắn hạn được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của một công ty con (Thuyết minh 20).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, khoản trả trước cho người bán của Tập đoàn bao gồm 344.157 triệu VND (1/1/2020: 809.608 triệu VND) liên quan đến khoản trả trước cho tài sản cố định.

(a). Phải thu về cho vay ngắn hạn

Các khoản vay cấp cho các bên thứ ba không được đảm bảo, hưởng lãi suất năm là 6,5% và đáo hạn trong năm 2021 (1/1/2020: không).

(b). Phải thu khác

Phải thu khác bao gồm:

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Phải thu ngắn hạn khác		
Ký quỹ, ký cược ngắn hạn (*)	2.841.337	2.315.774
Lãi phải thu từ tiền gửi ngân hàng và đầu tư cho vay	143.548	26.950
Tạm ứng cho nhân viên	18.975	25.358
Phải thu khác	346.867	386.259
	3.350.727	2.754.341
Phải thu dài hạn khác		
Ký quỹ, ký cược dài hạn	357.616	349.646
Phải thu khác (**)	1.234.392	1.250.000
	1.592.008	1.599.646

(*) Ký quỹ, ký cược ngắn hạn bao gồm 2.750.000 triệu VND liên quan đến khoản đặt cọc cho các bên thứ ba để đầu tư (1/1/2020: 2.000.000 triệu VND).

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

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

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Số dư đầu năm	105.744	106.135
Tăng dự phòng trong năm	21.991	13.515
Sử dụng dự phòng trong năm	(6)	(5.926)
Hoàn nhập dự phòng trong năm	(19.873)	(7.980)
Số dư cuối năm	107.856	105.744

9. HÀNG TỒN KHO

	31/12/2020		1/1/2020	
	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND	Giá gốc Triệu VND	Dự phòng Triệu VND
Hàng mua đang đi đường	620.516	-	260.850	-
Nguyên vật liệu	3.316.920	(8.145)	1.685.210	(14.260)
Công cụ và dụng cụ	1.042.761	(33.515)	874.450	(24.319)
Sản phẩm dở dang	1.321.341	(43.269)	451.471	-
Thành phẩm	3.163.599	(132.213)	2.036.450	(30.231)
Hàng hóa	3.211.214	(15.338)	4.245.347	-
Hàng gửi đi bán	54.046	-	136.853	-
	12.730.397	(232.480)	9.690.631	(68.810)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020, một phần hàng tồn kho được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của một công ty con (Thuyết minh 20).

Trong hàng tồn kho tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 có 291.208 triệu VND sản phẩm dở dang, 76.240 triệu VND hàng hóa và 1.507.389 triệu VND thành phẩm (1/1/2020: 33.415 triệu VND thành phẩm) được ghi nhận theo giá trị thuần có thể thực hiện được.

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

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Số dư đầu năm	68.810	56.398
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	26.161	-
Tăng dự phòng trong năm	255.920	72.439
Sử dụng dự phòng trong năm	(7.631)	(50.013)
Hoàn nhập dự phòng trong năm	(110.780)	(10.014)
Số dư cuối năm	232.480	68.810

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(tiếp theo)

Mẫu B 09 – DN/HN

(Ban hành theo Thông tư số 202/2014/TT-BTC
ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính)

10. TÀI SẢN CÓ 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 và khác Triệu VND	Máy móc và thiết bị Triệu VND	Phương tiện vận chuyển Triệu VND	Tổng Triệu VND
Nguyên giá							
Số dư đầu năm	5.095.927	13.306.627	87.490	263.878	20.337.461	156.645	39.248.028
Tăng trong năm	-	55.388	5.658	16.313	190.108	32.987	300.454
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	2.869.718	-	888	4.965.198	24.183	7.859.987
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	-	1.488.092	-	77.296	2.045.968	7.784	3.619.140
Chuyển từ/(sang) chi phí trả trước dài hạn	-	223	-	956	(4.091)	-	(2.912)
Thanh lý/Xóa sổ	-	(63.661)	-	(103.598)	(417.376)	(12.612)	(597.247)
Phân loại lại	-	13.568	-	(16.690)	16.297	(13.175)	-
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	127.829	-	-	222.369	-	350.198
Số dư cuối năm	5.095.927	17.797.784	93.148	239.043	27.355.934	195.812	50.777.648
Giá trị hao mòn lũy kế							
Số dư đầu năm	1.127.331	2.007.751	68.758	108.510	6.712.536	52.261	10.077.147
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	586.645	-	-	2.819.694	-	3.406.339
Khấu hao trong năm	212.667	933.498	13.282	159.930	1.893.448	25.426	3.238.251
Chuyển từ/(sang) chi phí trả trước dài hạn	-	130	-	388	(2.140)	-	(1.622)
Thanh lý/Xóa sổ	-	(38.484)	-	(52.530)	(316.912)	(12.153)	(420.079)
Phân loại lại	-	2.201	-	(4.005)	4.005	(2.201)	-
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	26.910	-	-	128.938	-	155.848
Số dư cuối năm	1.339.998	3.518.651	82.040	212.293	11.239.569	63.333	16.455.884
Giá trị còn lại							
Số dư đầu năm	3.968.596	11.298.876	18.732	155.368	13.624.925	104.384	29.170.881
Số dư cuối năm	3.755.929	14.279.133	11.108	26.750	16.116.365	132.479	34.321.764

Trong tài sản cố định hữu hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 có các tài sản có nguyên giá 2.220.364 triệu VND (1/1/2020: 1.742.379 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Giá trị còn lại của tài sản cố định hữu hình tạm thời không sử dụng tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 là 38.254 triệu VND (1/1/2020: 24.968 triệu VND).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, tài sản cố định hữu hình với giá trị còn lại là 15.048.524 triệu VND (1/1/2020: 14.579.224 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay và trái phiếu phát hành của các công ty con (Thuyết minh 20).

11. 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	Quyền khai thác mỏ Triệu VND	Tài nguyên nước khoáng Triệu VND	Quyền khai thác nguồn nước khoáng Triệu VND	Công nghệ Triệu VND	Chi phí triển khai Triệu VND	Khác Triệu VND	Tổng Triệu VND
Nguyên giá											
Số dư đầu năm	3.946.139	633.966	2.414.898	6.040.214	588.373	412.698	72.122	669.433	-	-	14.777.843
Tăng trong năm	-	32.885	-	-	-	-	-	-	104.499	-	137.384
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	68.426	287.076	1.604.024	360.867	-	-	-	1.466.261	649.266	25.254	4.461.174
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	12.488	32.776	-	-	-	-	-	-	1.404	-	46.668
Xóa sổ	(12.646)	(20.626)	-	-	-	-	-	-	-	-	(33.272)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	3.548	15.831	57.509	11.811	-	-	-	79.327	35.162	1.231	204.419
Số dư cuối năm	4.017.955	981.908	4.076.431	6.412.892	588.373	412.698	72.122	2.215.021	790.331	26.485	19.594.216
Giá trị hao mòn lũy kế											
Số dư đầu năm	66.128	263.420	914.107	1.002.464	158.119	95.333	20.685	636.769	-	-	3.157.025
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	280.310	-	-	-	-	-	-	53.616	2.029	335.955
Khấu hao trong năm	132.117	111.950	184.487	255.195	30.550	21.935	3.288	75.640	37.670	1.082	853.914
Xóa sổ	(4.018)	(7.547)	-	-	-	-	-	-	-	-	(11.565)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	15.136	558	95	-	-	-	1.102	3.733	118	20.742
Số dư cuối năm	194.227	663.269	1.099.152	1.257.754	188.669	117.268	23.973	713.511	95.019	3.229	4.356.071
Giá trị còn lại											
Số dư đầu năm	3.880.011	370.546	1.500.791	5.037.750	430.254	317.365	51.437	32.664	-	-	11.620.818
Số dư cuối năm	3.823.728	318.639	2.977.279	5.155.138	399.704	295.430	48.149	1.501.510	695.312	23.256	15.238.145

Trong tài sản cố định vô hình tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 có các tài sản có nguyên giá 621.642 triệu VND (1/1/2020: 54.182 triệu VND) đã khấu hao hết, nhưng vẫn đang được sử dụng.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, tài sản cố định vô hình với giá trị còn lại là 434.986 triệu VND (1/1/2020: 465.011 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con (Thuyết minh 20).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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. BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ

	Nhà cửa Triệu VND	Cơ sở hạ tầng Triệu VND	Tổng Triệu VND
Nguyên giá			
Số dư đầu năm	-	-	-
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	18.016	612	18.628
Số dư cuối năm	18.016	612	18.628
Giá trị hao mòn lũy kế			
Số dư đầu năm	-	-	-
Khấu hao trong năm	4.049	61	4.110
Số dư cuối năm	4.049	61	4.110
Giá trị còn lại			
Số dư đầu năm	-	-	-
Số dư cuối năm	13.967	551	14.518

Giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư được nắm giữ để cho thuê chưa được xác định do không có thị trường hoạt động cho loại bất động sản đầu tư này.

13. XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Số dư đầu năm	3.278.972	2.171.342
Tăng trong năm	3.101.890	3.644.056
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	150.908	624.069
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(3.619.140)	(3.073.256)
Chuyển sang tài sản cố định vô hình	(46.668)	(12.406)
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(585.134)	(72.887)
Thanh lý	(65)	(1.600)
Xóa sổ	(12.657)	(346)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	6.653	-
Số dư cuối năm	2.274.759	3.278.972

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, xây dựng cơ bản dở dang với giá trị ghi sổ là 1.340.472 triệu VND (1/1/2020: 1.829.165 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để bảo đảm cho các khoản vay và trái phiếu phát hành của các công ty con (Thuyết minh 20).

Trong năm, chi phí chạy thử, chi phí đi vay và chi phí phân bổ quyền sử dụng đất được vốn hóa vào xây dựng cơ bản dở dang với giá trị lần lượt là 14.799 triệu VND, 48.035 triệu VND và 12.090 triệu VND (2019: 100.075 triệu VND, 117.394 triệu VND và 1.164 triệu VND).

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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 khác Triệu VND	Chi phí đất trả trước Triệu VND	Chi phí bồi thường đất Triệu VND	Trục in, công cụ và dụng cụ Triệu VND	Lợi thế kinh doanh từ cổ phần hóa Triệu VND	Heo giống Triệu VND	Chi phí khác Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	1.505.279	824.391	1.006.777	1.396.632	18.807	76.004	805.224	5.633.114
Tăng trong năm	130.679	333.098	45.761	230.600	-	34.557	739.354	1.514.049
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	131.274	-	6.719	-	-	-	137.993
Chuyển từ chi phí trả trước ngắn hạn	-	559	-	11.278	-	-	1.264	13.101
Chuyển từ phải thu dài hạn khác	-	-	15.607	-	-	-	-	15.607
Chuyển từ tài sản cố định hữu hình	-	-	-	1.290	-	-	-	1.290
Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang	-	385.762	-	90.476	-	15.823	93.073	585.134
Phân bổ trong năm	(108.693)	(33.609)	(74.060)	(604.121)	(3.134)	(39.286)	(308.436)	(1.171.339)
Thanh lý/ Xóa sổ	-	-	-	(150.386)	-	(28.094)	(16.794)	(195.274)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	(5)	-	-	-	(5)
Số dư cuối năm	1.527.265	1.641.475	994.085	982.483	15.673	59.004	1.313.685	6.533.670

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, chi phí đất trả trước, heo giống và công cụ và dụng cụ với giá trị ghi sổ là 561.866 triệu VND (1/1/2020: 225.779 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con (Thuyết minh 20).

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

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

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại:		
Chi phí phải trả và dự phòng	58.764	185.051
Tái đánh giá nợ phải trả phức lợi hưu trí (*)	1.490.456	-
Lãi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	21.322	23.707
Lỗi tính thuế mang sang	202.507	30.527
Tài sản cố định hữu hình	1.041	1.358
Khác	20.046	-
Tổng tài sản thuế thu nhập hoãn lại	1.794.136	240.643
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả:		
Tài sản cố định hữu hình	(1.348.088)	(678.218)
Tài sản cố định vô hình	(2.820.805)	(1.773.297)
Bất động sản đầu tư	(800)	-
Lỗi chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	(45.054)	(3.900)
Chi phí trả trước ngắn hạn	(1.396)	-
Chi phí phải trả và dự phòng	(435.031)	-
Tổng thuế thu nhập hoãn lại phải trả	(4.651.174)	(2.455.415)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả thuần	(2.857.038)	(2.214.772)

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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). Biến động của các chênh lệch tạm thời trong năm

	1/1/2020 Triệu VND	Tăng từ hợp nhất kinh doanh Triệu VND	Ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất Triệu VND	Ghi nhận trong vốn chủ sở hữu Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND
Chi phí phải trả và dự phòng	185.051	(392.328)	(119.148)	(49.842)	(376.267)
Tái đánh giá nợ phải trả phúc lợi hưu trí (*)	-	1.372.506	-	117.950	1.490.456
Lãi/(lỗ) chưa thực hiện đối với các giao dịch nội bộ	19.807	-	(43.539)	-	(23.732)
Lỗi tính thuế mang sang	30.527	38.261	128.238	5.481	202.507
Tài sản cố định hữu hình	(676.860)	(677.220)	66.650	(59.617)	(1.347.047)
Tài sản cố định vô hình	(1.773.297)	(1.087.681)	125.806	(85.633)	(2.820.805)
Bất động sản đầu tư	-	(1.371)	571	-	(800)
Chi phí trả trước ngắn hạn	-	(1.523)	127	-	(1.396)
Khác	-	22.384	(2.338)	-	20.046
	(2.214.772)	(726.972)	156.367	(71.661)	(2.857.038)

(*) Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào vốn chủ sở hữu bao gồm thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến tái đánh giá nợ phải trả phúc lợi hưu trí – dự phòng trợ cấp hưu trí. Như đã đề cập ở Thuyết minh 3(n), các khoản mục này được ghi nhận trong chỉ tiêu Quý khác thuộc vốn chủ sở hữu theo một công văn trả lời của Bộ Tài chính.

16. LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	4.694.223
Tăng trong năm (Thuyết minh 5)	333.303
Số dư cuối năm	5.027.526
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	708.795
Phân bổ trong năm	487.231
Số dư cuối năm	1.196.026
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	3.985.428
Số dư cuối năm	3.831.500

17. THUẾ

(a). Thuế phải thu Nhà nước

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	66.518	13.545
Thuế thu nhập cá nhân	261	-
Các loại thuế khác	9.308	9.976
	76.087	23.521

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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). Thuế phải nộp Nhà nước

	1/1/2020 Triệu VND	Tăng từ hợp nhất kinh doanh Triệu VND	Số phát sinh trong năm Triệu VND	Số đã nộp trong năm Triệu VND	Số còn trừ/ phân loại lại Triệu VND	Chênh lệch quy đổi tiền tệ Triệu VND	31/12/2020 Triệu VND
Thuế giá trị gia tăng	149.782	4.884	7.982.976	(1.529.054)	(6.452.729)	-	155.859
Thuế tiêu thụ đặc biệt	21.366	-	371.762	(334.957)	-	-	58.171
Thuế xuất nhập khẩu	125	-	823.831	(823.142)	(778)	-	36
Thuế thu nhập doanh nghiệp	463.143	95.638	1.086.193	(1.029.120)	34.797	9.267	659.918
Thuế thu nhập cá nhân	131.358	262	443.247	(541.153)	(503)	-	33.211
Các loại thuế khác	4.230	89.618	528.007	(595.893)	3.975	4.170	34.107
	770.004	190.402	11.236.016	(4.853.319)	(6.415.238)	13.437	941.302

18. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Chi phí lãi vay	910.860	466.583
Chi phí hoạt động	360.013	314.119
Phải trả công trình xây dựng	369.207	989.525
Chi phí quảng cáo và khuyến mãi	757.608	493.501
Chi phí kho vận	286.640	273.755
Thưởng và lương tháng 13	632.890	585.768
Chiết khấu thương mại và chi phí hỗ trợ khách hàng	415.411	385.443
Mua hàng chưa nhận hóa đơn	173.670	108.698
Chi phí trưng bày và nghiên cứu thị trường	68.902	35.839
Chi phí công nghệ thông tin	15.006	19.671
Thuế và lệ phí tài nguyên môi trường	25.767	71.039
Chi phí tư vấn	42.429	126.172
Chi phí khác	647.014	240.389
	4.705.417	4.110.502

19. PHẢI TRẢ KHÁC

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Ngắn hạn		
Phải trả mua cổ phiếu của CrownX	2.300.000	-
Kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp	23.800	44.769
Ký quỹ, ký cược ngắn hạn nhận được	14.357	14.558
Cổ tức phải trả	39.968	32.495
Phải trả khác	94.001	30.735
	2.472.126	122.557
Dài hạn		
Ký quỹ, ký cược dài hạn nhận được	27.894	23.977
Phải trả khác	152.503	156.962
	180.397	180.939

20. VAY, TRÁI PHIẾU PHÁT HÀNH VÀ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính ngắn hạn (a)		
Vay ngắn hạn	18.829.506	13.286.330
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả	3.715.540	5.053.855
	22.545.046	18.340.185
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn (b)		
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn	43.181.583	16.729.697
Khoản đến hạn trả trong vòng 12 tháng	(3.715.540)	(5.053.855)
Khoản đến hạn trả sau 12 tháng	39.466.043	11.675.842

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

(a) Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính ngắn hạn

	1/1/2020		Biến động trong năm		31/12/2020	
	Giá trị ghi sổ/ Số có khả năng trả nợ Triệu VND	Tăng từ hợp nhất kinh doanh Triệu VND	Tăng Triệu VND	Hoàn trả Triệu VND	Chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện Triệu VND	Giá trị ghi sổ/ Số có khả năng trả nợ Triệu VND
Vay ngắn hạn	13.286.330	82.101	55.992.125	(50.527.556)	(3.494)	18.829.506
Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả	5.053.855	-	4.167.205	(5.505.520)	-	3.715.540
	18.340.185	82.101	60.159.330	(56.033.076)	(3.494)	22.545.046

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

	Loại tiền tệ	Lãi suất năm	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	4,0% – 9,6%	6.560.992	5.123.566
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	USD	3,1% – 5,8%	1.671.948	1.260.626
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	VND	1,0% – 6,8%	8.338.156	6.172.138
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	USD	1,7% – 4,8%	668.410	-
Khoản vay từ các bên thứ ba không đảm bảo	VND	6,5%	1.590.000	730.000
			18.829.506	13.286.330

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020, các khoản vay ngân hàng được đảm bảo bằng các tài sản sau của Tập đoàn:

- (i) 210 triệu cổ phiếu của Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials (trước đây là Công ty Cổ phần Tài nguyên Masan) (1/1/2020: 220 triệu cổ phiếu);
- (ii) 215 triệu cổ phiếu của Công ty Cổ phần Masan MEATLife (1/1/2020: không);
- (iii) 14,6 triệu cổ phần của Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Tổng hợp Vincommerce (1/1/2020: không);
- (iv) tài sản cố định của một công ty con với giá trị ghi sổ là 14.927 triệu VND (1/1/2020: 770.931 triệu VND);
- (v) chi phí trả trước dài hạn của một công ty con với giá trị ghi sổ là 10.411 triệu VND (1/1/2020: không);
- (vi) một phần hàng tồn kho và phải thu ngắn hạn của một công ty con;

- (vii) tiền gửi ngân hàng với giá trị ghi sổ là 67.735 triệu VND (1/1/2020: không); và
- (viii) bảo lãnh bởi Công ty, Công ty TNHH MasanConsumerHoldings, Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan và Công ty Cổ phần Masan MEATLife.

(b) Vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Vay dài hạn (*)	8.081.895	2.908.420
Trái phiếu thường (**)	35.088.757	13.821.277
Nợ thuê tài chính (***)	10.931	-
	43.181.583	16.729.697

Điều khoản và điều kiện của các khoản vay, trái phiếu phát hành và nợ thuê tài chính dài hạn hiện còn số dư như sau:

	Loại tiền tệ	Lãi suất năm	Năm đáo hạn	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Vay dài hạn (*)					
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	5,8% – 10,8%	2021 – 2026	3.443.895	2.608.420
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	USD	3,61%	2022 – 2023	4.638.000	-
Khoản vay từ các bên thứ ba không đảm bảo	VND	9,0%	2021	-	300.000
				8.081.895	2.908.420
Trái phiếu thường (**)					
(bao gồm chi phí phát hành)	VND	8,0% – 10,5%	2021 – 2025	35.088.757	13.821.277
Nợ thuê tài chính (***)					
	VND	7,3% – 10,5%	2021 – 2023	10.931	-

(*) Vay dài hạn

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020 và ngày 1 tháng 1 năm 2020, các khoản vay dài hạn được đảm bảo bằng các tài sản sau của Tập đoàn:

- (i) tài sản cố định của các công ty con với giá trị ghi sổ là 4.213.513 triệu VND (1/1/2020: 2.831.368 triệu VND);
- (ii) xây dựng cơ bản dở dang với giá trị ghi sổ là 90.728 triệu VND (1/1/2020: 217.136 triệu VND)
- (iii) chi phí trả trước dài hạn với giá trị ghi sổ là 551.455 triệu VND (1/1/2020: 225.779 triệu VND);
- (iv) tiền gửi ngân hàng với giá trị ghi sổ là 47.661 triệu VND (1/1/2020: không);
- (v) 15% vốn chủ sở hữu của Công ty TNHH MasanConsumerHoldings được nắm giữ bởi Công ty Cổ phần The CrownX, một công ty con sở

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

- (vi) hữu gián tiếp và toàn bộ các lợi ích liên quan; và bảo lãnh bởi Công ty TNHH MasanConsumerHoldings, Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan, Công ty Cổ phần Masan MEATLife và Công ty Cổ phần The CrownX.

Trong năm, Tập đoàn đã tuân thủ các điều khoản trong các hợp đồng vay trên.

	31/12/2020	1/1/2020
	Triệu VND	Triệu VND
Giá trị ghi sổ của các trái phiếu như sau:		
Trái phiếu thường	35.700.805	13.950.000
Chi phí phát hành trái phiếu chưa phân bổ	(612.048)	(128.723)
	35.088.757	13.821.277

(**) Trái phiếu thường

- (i) 2.100 tỷ VND (1/1/2020: 2.100 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 10 năm (2024) và chịu lãi suất năm là 8,0% trong 10 năm. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Credit Guarantee and Investment Facility và được đảm bảo bằng 75,7 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 71,9 triệu cổ phiếu) của MSC;
- (ii) 1.300 tỷ VND (1/1/2020: 1.300 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2021) 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 10,53% vốn chủ sở hữu của MNS Feed (1/1/2020: 17,1 triệu cổ phiếu của ANCO và 24,64% vốn chủ sở hữu của MNS Feed);
- (iii) 700 tỷ VND (1/1/2020: 700 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2021) và chịu lãi suất năm là 8,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,0% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 14,4 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 14,4 triệu cổ phiếu) của Proconco;
- (iv) 500 tỷ VND (1/1/2020: 500 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,25% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 51,6 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 51,6 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (v) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: 1.000 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2021) và chịu lãi suất năm là 9,8% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng một số tài sản dài hạn của NPM (1/1/2020: trái phiếu này được đảm bảo bằng 104,7 triệu cổ phiếu của MHT);
- (vi) 1.500 tỷ VND (1/1/2020: 1.500 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10,0% trong năm đầu tiên và biên độ 3,25% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 154,8 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 154,8 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (vii) 500 tỷ VND (1/1/2020: 500 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2024) và chịu lãi suất năm là 10,2% trong năm đầu tiên và biên độ 3,3% 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 55,6 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 55,6 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (viii) 300 tỷ VND (1/1/2020: 300 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,1% 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 31,1 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 33,3 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (ix) 200 tỷ VND (1/1/2020: 200 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,1% 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 20,8 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 22,2 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (x) 500 tỷ VND (1/1/2020: 500 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2024) và chịu lãi suất năm là 10,2% trong năm đầu tiên và biên độ 3,3% 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 55,5 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 55,6 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (xi) 100 tỷ VND (1/1/2020: 100 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,1% 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 13,4 triệu cổ phiếu của MHT (1/1/2020: không);
- (xii) 190 tỷ VND (1/1/2020: 190 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,1% 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 25,4 triệu cổ phiếu của MHT (1/1/2020: không) và bằng một phần tài sản dài hạn của NPM;
- (xiii) 210 tỷ VND (1/1/2020: 210 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,1% 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 27,2 triệu cổ phiếu (1/1/2020: 114,9 triệu cổ phiếu) của MHT;
- (xiv) 1.600 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Công ty và được đảm bảo bằng một phần tài sản dài hạn của NPM;
- (xv) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Công ty và được đảm bảo bằng một phần tài sản dài hạn của NPM;
- (xvi) 700 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được bảo lãnh bởi Công ty và được đảm bảo bằng một phần tài sản dài hạn của NPM;
- (xvii) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 136 triệu cổ phiếu của MHT;
- (xviii) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này được đảm bảo bằng 136 triệu cổ phiếu của MHT;
- (xix) 1.500 tỷ VND (1/1/2020: 1.500 tỷ VND) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2022) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Những trái phiếu này không được đảm bảo;
- (xx) 3.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Trái phiếu này không được đảm bảo;
- (xxi) 7.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 9,3% trong năm đầu tiên và biên độ 2,5% 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 không được đảm bảo;
- (xxii) 4.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10,0% trong năm đầu tiên và biên độ 4% 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 không được

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

- đảm bảo;
- (xxiii) 600 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 9,8% trong năm đầu tiên và biên độ 3,8% 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 không được đảm bảo;
- (xxiv) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 9,9% trong năm đầu tiên và biên độ 3,9% 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 không được đảm bảo;
- (xxv) 1.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 3 năm (2023) và chịu lãi suất năm là 10% trong năm đầu tiên và biên độ 4% 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 không được đảm bảo;
- (xxvi) 3.000 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2025) và chịu lãi suất năm là 9,9% trong năm đầu tiên, 10,9% trong năm thứ 2 và biên độ 3,9% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Những trái phiếu này được đảm bảo bằng 181 triệu cổ phiếu của Vincommerce. Trái phiếu này cũng được bảo lãnh bởi Công ty; và
- (xxvii) 200 tỷ VND (1/1/2020: không) trái phiếu có thời gian đáo hạn là 5 năm (2025) và chịu lãi suất năm là 9,2% trong năm đầu tiên và biên độ 3,2% cộng với bình quân lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng được chọn trong thời gian còn lại. Những trái phiếu này được đảm bảo bằng 150 triệu cổ phiếu của Vincommerce và 38 triệu cổ phiếu của MML. Trái phiếu này cũng được bảo lãnh bởi Công ty.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, các công ty liên kết của Tập đoàn sở hữu 652.458 triệu VND (1/1/2020: 216.617 triệu VND) trái phiếu đã phát hành của Tập đoàn.

Trong năm, Tập đoàn đã tuân thủ các điều khoản trong các thỏa thuận phát hành trái phiếu.

Nợ thuê tài chính

Các khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu trong tương lai, bao gồm cả tiền gốc và lãi, theo hợp đồng thuê tài chính không được hủy ngang như sau:

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Trong vòng 1 năm	6.902	-
Từ hai đến năm năm	4.895	-
	11.797	-

21. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ DÀI HẠN

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Quyền khai thác mỏ	390.248	430.392
Chi phí phục hồi môi trường mỏ	103.801	99.122
Trợ cấp thôi việc	48.962	43.930
Trợ cấp hưu trí	6.963.327	-
	7.506.338	573.444

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

	Quyền khai thác mỏ Triệu VND	Chi phí phục hồi môi trường mỏ Triệu VND	Trợ cấp thôi việc Triệu VND	Trợ cấp hưu trí Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư đầu năm	430.392	99.122	43.930	-	573.444
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	-	-	5.946.291	5.946.291
Dự phòng lập trong năm	33.002	4.679	8.161	41.874	87.716
Tái đánh giá nợ phải trả phức lợi hưu trí (*)	-	-	-	472.066	472.066
Dự phòng sử dụng trong năm	(73.146)	-	(3.129)	(69.944)	(146.219)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	573.040	573.040
Số dư cuối năm	390.248	103.801	48.962	6.963.327	7.506.338

(*) Như đã đề cập ở Thuyết minh 3(n), tái đánh giá nợ phải trả phức lợi hưu trí – dự phòng trợ cấp hưu trí và thuế thu nhập hoãn lại liên quan, được ghi nhận trong chỉ tiêu “Quý khác thuộc vốn chủ sở hữu” theo một công văn trả lời của Bộ Tài chính.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

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	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 đông không kiểm soát Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2019	11.631.495	11.084.417	(9.426.958)	4.402	16.193.388	29.486.744	4.592.934	34.079.678
Phát hành cổ phiếu mới	57.969	(60)	-	-	-	57.909	-	57.909
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát	-	-	-	-	7.679.439	7.679.439	(366.986)	7.312.453
Hợp nhất kinh doanh	-	-	-	-	-	-	4.467.897	4.467.897
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	5.557.571	5.557.571	807.044	6.364.615
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	-	(393.817)	(393.817)
Cổ tức bằng cổ phiếu đã phân phối của một công ty con	-	-	863.268	-	(863.268)	-	-	-
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	6.631	-	6.631	1.561	8.192
Khác	-	-	-	-	(8.178)	(8.178)	(342)	(8.520)
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2019	11.689.464	11.084.357	(8.563.690)	11.033	28.558.952	42.780.116	9.108.291	51.888.407

	Vốn cổ phần Triệu VND	Thặng dư vốn cổ phần Triệu VND	Vốn khác của chủ sở hữu Triệu VND	Chênh lệch tỷ giá hối đoái Triệu VND	Quý khác thuộc vốn 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 đông không kiểm soát Triệu VND	Tổng Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2019	11.689.464	11.084.357	(8.563.690)	11.033	-	28.558.952	42.780.116	9.108.291	51.888.407
Phát hành cổ phiếu mới	57.368	(60)	-	-	-	-	57.308	-	57.308
Vốn góp vào các công ty con của cổ đông không kiểm soát	-	-	-	-	-	-	-	17.167	17.167
Giao dịch với cổ đông không kiểm soát	-	-	-	-	-	(26.435.468)	(26.435.468)	(808.983)	(27.244.451)
Hợp nhất kinh doanh	-	-	-	-	-	-	-	900.991	900.991
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	1.233.982	1.233.982	161.031	1.395.013
Cổ tức đã phân phối của Công ty (*)	-	-	-	-	-	(1.174.683)	(1.174.683)	-	(1.174.683)
Cổ tức đã phân phối của các công ty con	-	-	-	-	-	-	-	(234.859)	(234.859)
Phân bổ vào quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-	-	-	(659)	(659)	(1.198)	(1.857)
Chênh lệch quy đổi tiền tệ	-	-	-	(238.005)	-	-	(238.005)	2.148	(235.857)
Tái đánh giá nợ phải trả phúc lợi hưu trí, trừ đi ảnh hưởng thuế	-	-	-	-	(284.952)	-	(284.952)	(44.878)	(329.830)
Khác	-	-	-	-	-	-	-	(7.070)	(7.070)
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2020	11.746.832	11.084.297	(8.563.690)	(226.972)	(284.952)	2.182.124	15.937.639	9.092.640	25.030.279

(*) Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên của Công ty vào ngày 30 tháng 6 năm 2020 đã thông qua phương án chia cổ tức bằng tiền với tỷ lệ 10.0% trên mệnh giá mỗi cổ phiếu (1.000 VND/cổ phiếu) (2019: không). Trong tháng 12 năm 2020, Công ty đã chi trả 1.173.604 triệu VND cổ tức cho cổ đông.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(tiếp theo)

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

23. VỐN CỔ PHẦN VÀ THẶNG DƯ VỐN CỔ PHẦN

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

	31/12/2020		1/1/2020	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Vốn cổ phần được duyệt				
Cổ phiếu phổ thông	1.174.683.246	11.746.832	1.168.946.447	11.689.464
Vốn cổ phần đã phát hành				
Cổ phiếu phổ thông	1.174.683.246	11.746.832	1.168.946.447	11.689.464
Thặng dư vốn cổ phần	-	11.084.297	-	11.084.357

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.

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

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

	2020		2019	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Số dư đầu năm	1.168.946.447	11.689.464	1.163.149.548	11.631.495
Phát hành cổ phiếu mới bằng tiền	5.736.799	57.368	5.796.899	57.969
Số dư cuối năm	1.174.683.246	11.746.832	1.168.946.447	11.689.464

24. KẾ HOẠCH VỀ QUYỀN CHỌN MUA CỔ PHẦN

Tập đoàn có kế hoạch về quyền chọn mua cổ phần cho người lao động (ESOP) dựa trên 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 Cổ đông Thường niên.

Vào tháng 8 năm 2020, Công ty đã phát hành 5.736.799 cổ phiếu cho nhân viên theo mệnh giá bằng tiền.

25. CÁC KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(a). Cam kết thuê hoạt động

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

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Trong vòng 1 năm	2.030.535	1.770.763
Từ 2 đến 5 năm	3.758.008	4.944.618
Sau 5 năm	2.023.820	3.382.643
	7.812.363	10.098.024

(b). Cam kết chi tiêu vốn

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

	31/12/2020 Triệu VND	1/1/2020 Triệu VND
Đã được duyệt và đã ký hợp đồng	1.047.690	975.182
Đã được duyệt nhưng chưa ký hợp đồng	1.094.316	1.062.454
	2.142.006	2.037.636

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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

	31/12/2020		1/1/2020	
	Nguyên tệ	Tương đương Triệu VND	Nguyên tệ	Tương đương Triệu VND
USD	12.988.342	298.544	33.100.265	764.947
EUR	10.166.623	285.438	-	-
JPY	149.538.241	33.005	-	-
THB	77.731.377	58.299	64.860.758	48.775
CNY	10.586.983	37	-	-
CAD	763.489	14	-	-
		675.337		813.722

(d). Điều chỉnh giá bán chính thức

Như trình bày trong Thuyết minh 3(r), một công ty con của Công ty 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 ước tính 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. 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 giao dịch.

Tập đoàn không phát sinh doanh thu được ghi nhận dựa trên ước tính sơ bộ trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020 (2019: 301 tỷ VND).

26. DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Tổng doanh thu thể hiện tổng giá trị hàng bán và dịch vụ cung cấp không bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Doanh thu thuần bao gồm:

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Tổng doanh thu	78.868.319	38.818.747
Trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu		
■ Chiết khấu thương mại	1.518.872	1.408.827
■ Hàng bán bị trả lại	131.639	55.833
	1.650.511	1.464.660
	77.217.808	37.354.087

27. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Tổng giá vốn hàng bán		
■ Thành phẩm đã bán, hàng hóa đã bán và dịch vụ đã cung cấp	59.183.971	26.350.514
■ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	145.140	62.425
	59.329.111	26.412.939

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

28. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Thu nhập lãi từ:		
■ Tiền gửi ngân hàng	231.914	244.110
■ Phải thu về cho vay và các hoạt động đầu tư khác	522.240	41.185
Thanh toán chi phí lãi vay trước đây từ thỏa thuận dàn xếp vụ kiện tại trung tâm trọng tài quốc tế	-	809.725
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	215.787	91.520
Doanh thu hoạt động tài chính khác	460.722	1.643
	1.430.663	1.188.183

29. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Chi phí lãi vay từ:		
■ Ngân hàng	1.464.815	953.398
■ Trái chủ và các bên khác	2.305.468	912.617
Chi phí phát hành trái phiếu và chi phí đi vay	238.152	144.960
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	263.095	61.118
Chi phí tài chính khác	285.141	128.469
	4.556.671	2.200.562

30. CHI PHÍ BÁN HÀNG

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Chi phí nhân viên	3.635.660	653.505
Chi phí dịch vụ mua ngoài	3.420.873	48.590
Chi phí quảng cáo và khuyến mãi	3.071.506	2.004.770
Chi phí kho vận	1.165.065	833.357
Chi phí trưng bày	227.097	170.318
Chi phí bán hàng khác	1.645.886	284.355
	13.166.087	3.994.895

31. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Chi phí nhân viên	1.174.506	780.621
Phân bổ giá trị hợp lý của tài sản cố định phát sinh từ hợp nhất kinh doanh	363.053	507.265
Phân bổ lợi thế thương mại	487.231	112.483
Chi phí khấu hao và phân bổ	127.616	101.591
Chi phí thuê văn phòng	92.062	89.169
Chi phí thuê hệ thống đường truyền và dịch vụ công nghệ thông tin	81.624	73.065
Chi phí nghiên cứu phát triển	44.397	26.878
Chi phí dịch vụ mua ngoài	240.400	121.525
Chi phí quản lý doanh nghiệp khác	430.007	290.811
	3.040.896	2.103.408

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

32. THU NHẬP KHÁC

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Lợi thế thương mại âm phát sinh từ hợp nhất kinh doanh (Thuyết minh 5(b))	1.341.633	-
Thu nhập hỗ trợ từ nhà cung cấp	132.747	-
Lãi từ thanh lý tài sản cố định	17.343	84.493
Thu nhập từ giải quyết tranh chấp	-	1.212.835
Thu nhập khác	121.539	28.022
	1.613.262	1.325.350

33. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

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

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Chi phí thuế thu nhập hiện hành		
Năm hiện hành	1.136.361	854.707
Dự phòng thừa trong những năm trước	(50.168)	(64.124)
	1.086.193	790.583
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại		
Phát sinh và hoàn nhập các chênh lệch tạm thời	(158.576)	(51.794)
Ghi giảm tài sản thuế thu nhập hoãn lại	2.209	1.686
	(156.367)	(50.108)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	929.826	740.475

(b). Đối chiếu thuế suất thực tế

	2020		2019	
	%	Triệu VND	%	Triệu VND
Lợi nhuận kế toán trước thuế	100,0%	2.324.839	100,0%	7.105.090
Thuế tính theo thuế suất của Công ty	20,0%	464.968	20,0%	1.421.018
Ảnh hưởng của các mức thuế suất khác nhau áp dụng cho các công ty con	(16,0%)	(365.823)	(6,2%)	(432.624)
Ảnh hưởng của các giao dịch hợp nhất	(10,0%)	(236.323)	(1,0%)	(74.277)
Chi phí không được khấu trừ thuế	5,0%	119.951	1,0%	78.498
Ảnh hưởng của phần lãi trong các công ty liên kết	(23,0%)	(533.911)	(6,1%)	(436.482)
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận	66,0%	1.532.353	3,8%	270.940
Dự phòng thừa trong những năm trước	(2,0%)	(50.168)	(0,9%)	(64.124)
Lỗi tính thuế đã sử dụng	(0,1%)	(3.430)	(0,3%)	(24.160)
Ghi giảm tài sản thuế thu nhập hoãn lại	0,1%	2.209	-	1.686
	40,0%	929.826	10,4%	740.475

(c). Thuế suất áp dụng

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

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

(d). Các khoản thuế tiềm tàng

Luật thuế và việc áp dụng các luật này tại các quốc gia nơi Công ty và các công ty con phụ thuộc vào diễn giải và thay đổi theo thời gian, từ cục thuế này đến cục thuế khác. Tình hình quyết toán thuế có thể phụ thuộc vào việc thanh tra của các cơ quan thuế khác nhau, cơ quan thuế có thẩm quyền phạt, đánh thuế và tính lãi chậm nộp. Điều này có thể làm phát sinh rủi ro về thuế cho Công ty và các công ty con. Ban Tổng Giám đốc cho rằng Tập đoàn đã tính đủ nghĩa vụ thuế phải trả theo diễn giải về luật thuế của Ban Tổng Giám đốc, 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.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

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	Giá trị giao dịch	
		2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Công ty liên kết			
Ngân hàng Thương mại	Khoản vay đã nhận	8.345.833	1.367.341
Cổ phần Kỹ thương	Khoản vay đã trả	7.300.748	1.498.588
Việt Nam và các công ty con	Trái phiếu phát hành (đại lý phát hành) (*)	21.900.139	3.500.000
	Trái phiếu mua lại (đại lý thanh toán)	38.824	3.000.000
	Phí phát hành trái phiếu	587.956	76.454
	Mua chứng khoán kinh doanh	-	2.004.711
	Bán chứng khoán kinh doanh	1.250.000	754.711
	Chi phí lãi vay	156.055	95.527
Các bên liên quan khác			
Thành viên quản lý chủ chốt	Thù lao trả cho Thành viên quản lý chủ chốt (**)	181.279	151.832
Thành viên trong Hội đồng Thành viên của một công ty con	Mua hàng từ một công ty liên quan của thành viên này	-	725.042

Tại ngày và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020 và 2019, Công ty và các công ty con có các tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, và các giao dịch đại lý với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam và các công ty con theo các điều khoản giao dịch thông thường.

(*) Các trái phiếu này đã được bán cho các nhà đầu tư theo thỏa thuận phát hành.

(**) Thành viên Hội đồng quản trị của Công ty không hưởng thù lao trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020 và 2019.

Bao gồm trong thù lao trả cho thành viên quản lý chủ chốt, thù lao, lương và tiền thưởng thực tế của từng thành viên trong Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc của Công ty cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020 cụ thể là:

Tên	Vị trí	Triệu VND
Hội đồng Quản trị		
Dr Nguyễn Đăng Quang	Chủ tịch	-
Bà Nguyễn Hoàng Yến	Thành viên	-
Ông Nguyễn Thiệu Nam	Thành viên	-
Ông Woncheol Park	Thành viên	-
Ông Nguyễn Đoan Hùng	Thành viên	-
Ông David Tan Wei Ming	Thành viên	-
Tên	Thời gian nắm giữ vị trí	Triệu VND
Tổng Giám đốc	Tổng Giám đốc trong năm	
Dr Nguyễn Đăng Quang	Từ ngày 1 tháng 1 năm 2020 đến ngày 18 tháng 6 năm 2020	-
Ông Danny Le	Từ ngày 19 tháng 6 năm 2020 đến ngày 31 tháng 12 năm 2020	(i) 9.535

(i) Số này thể hiện tổng số lương và tiền thưởng phát sinh cho cả năm 2020.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020
(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)

35. LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020 được dựa trên lợi nhuận thuộc về cổ đông phổ thông của Công ty là 1.233.982 triệu VND (2019: 5.557.571 triệu VND) và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm là 1.171.068.277 cổ phiếu (2019: 1.166.167.112 cổ phiếu), được tính như sau:

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

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông	1.233.982	5.557.571

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

	2020	2019
Số cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	1.168.946.447	1.163.149.548
Ảnh hưởng của số cổ phiếu phổ thông đã phát hành bằng tiền	2.121.830	3.017.564
Số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền trong năm	1.171.068.277	1.166.167.112

36. CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

	2020 Triệu VND	2019 Triệu VND
Mua khoản đầu tư vào công con chưa thanh toán	2.300.000	-
Mua tài sản cố định và xây dựng cơ bản dở dang chưa thanh toán	332.632	447.364
Chi phí khấu hao và phân bổ được vốn hóa vào xây dựng cơ bản dở dang	12.090	1.164

37. CÁC SỰ KIỆN SAU NGÀY LẬP BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Vào ngày 19 tháng 1 năm 2021, Công ty đã góp vốn 1.000 tỷ VND vào SHERPA.

Trong tháng 1 năm 2021, một công ty con sở hữu gián tiếp của Công ty đã mua 17.000.000 cổ phiếu tương đương 12,77% vốn chủ sở hữu trong Công ty Cổ phần Café De Nam ("CDN"). Sau khi mua lại, lợi ích kinh tế của Công ty trong CDN đã tăng từ 57,8% lên 66,5%.

Ngày 5 tháng 3 năm 2021

Người lập:



Đoàn Thị Mỹ Duyên
Kế toán trưởng

Người duyệt:



Michael Hung Nguyen
Phó Tổng Giám đốc
Giám đốc Tài chính



Danny Le
Tổng Giám đốc

Thông tin chung Về công ty



Lịch sử và cấu trúc của Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

LỊCH SỬ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan 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, với mã chứng khoán là MSN. 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 25 năm.

Masan Group là công ty mẹ giữ lợi ích kinh tế kiểm soát ở các công ty MasanConsumerHoldings (“MCH”), Masan MEATLife (“MML”), Masan High-Tech Materials (“MHT”) và VCM, với lợi ích kinh tế tương ứng là 60%, 87,27%, 95,99% và 58,6% tại thời điểm 31/12/2019. Tỷ lệ sở hữu hợp nhất của chúng tôi trong vốn điều lệ ở Techcombank là 20% vào ngày 31/12/2019. Các sự kiện quan trọng trong lịch sử công ty bao gồm:

- Tiền thân của Masan là công ty Công Nghệ - Kỹ Thuật - Thương Mại Việt Tiến được thành lập vào năm 1996, là nhà máy sản xuất gia vị tại Thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ năm 2000 đến năm 2002, Masan đã phát triển thành công ty thực phẩm bằng việc thành lập thêm các công ty như Công ty Xuất nhập khẩu Minh Việt và Công ty Cổ phần Công Nghiệp Masan.
- Năm 2002, Masan đã chuyển hướng từ thị trường xuất khẩu sang tập trung vào thị trường nội địa, qua việc giới thiệu sản phẩm nước chấm thương hiệu “CHIN-SU”. Sau thành công CHIN-SU, 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.

- Năm 2008, Công ty Cổ phần Công Nghiệp - Thương Mại Ma San là công ty mẹ sở hữu các cổ phần của công ty con trong ngành hàng thực phẩm của Tập đoàn lần đầu tiên đạt doanh thu 2.000 tỷ đồng.
- Năm 2008, với tầm nhìn thể chế hóa chiến lược ngành và chiến lược thực thi cho toàn Tập đoàn nhằm trở thành nền tảng quy mô hơn và chuyên nghiệp hơn thì các cổ đông của chúng tôi đã tuyển dụng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp, bao gồm đội ngũ điều hành với kinh nghiệm đa quốc gia và thành tích xây dựng các doanh nghiệp trong các thị trường mới nổi, trong đó phải nhắc đến việc bổ nhiệm ông Madhur Maini là Tổng Giám đốc trong tháng 08/2008.
- Tháng 08/2009, Công ty đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San và tái cơ cấu nắm giữ 19,9% cổ phần tại Techcombank và 54,8% cổ phần tại Masan Consumer.
- Tháng 9 và 10/2009, TPG, thông qua quỹ đầu tư vốn tăng trưởng, TPG Growth, đã đầu tư 630 tỷ đồng vào Công ty dưới hình thức trái phiếu chuyển đổi, đã được chuyển đổi hoàn toàn thành cổ phần Công ty trong tháng 06/2012.
- Tháng 10/2009, BankInvest, thông qua Quỹ Private Equity New Markets, đã đầu tư vào Công ty và tham gia vào Hội đồng Quản trị.
- Tháng 10/2009, Công ty đã tăng quyền sở hữu trong Masan Consumer lên 76,6%.
- Ngày 05/11/2009, chúng tôi đã chính thức niêm yết trên Sàn Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với giá niêm yết là 36.000 đồng một cổ phiếu và bắt đầu giao dịch với mã chứng khoán “MSN”. Với giá cuối phiên giao dịch 43.200 đồng một cổ phiếu vào ngày niêm yết, Công ty đã trở thành công ty lớn thứ sáu tại Việt Nam xét theo mức vốn hóa thị trường.
- Tháng 12/2009, chúng tôi đã tăng thêm vốn chủ sở hữu 360 tỷ đồng qua việc phát hành cổ phần cho công ty House Foods của Nhật Bản.

- Tháng 05/2010, Công ty Tài chính Quốc tế (IFC), một thành viên của Ngân hàng Thế giới, đã cấp khoản vay chuyển đổi một phần cho chúng tôi trị giá 760 tỷ đồng với thời hạn vay sáu năm.
- Tháng 09/2010, Công ty đã mua lại cổ phần kiểm soát tại mỏ Núi Pháo và đã thành lập công ty Masan Resources. Ngay sau đó, Mount Kellett đã đầu tư mua 20% cổ phần tại Masan Resources.
- Tháng 10/2010, Công ty đã nâng vốn chủ sở hữu thêm 974 tỷ đồng thông qua phát hành riêng cổ phiếu phổ thông cho Orchid Fund Private Limited, một quỹ đầu tư của Richard Chandler Corporation.
- Tháng 11/2010, Goldman Sachs đã cấp khoản vay chuyển đổi cho Công ty trị giá 30 triệu USD với thời hạn 5 năm.
- Tháng 12/2010, Công ty đã tăng sở hữu tại Masan Consumer lên 86,6%.
- Tháng 12/2010 và 01/2011, Công ty đã tăng lợi ích kinh tế tại Techcombank lên 30,6% sau khi mua trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.
- Tháng 04/2011, KKR đã đầu tư 159 triệu USD vào Masan Consumer để mua 10% cổ phần.
- Tháng 10/2011, Masan Consumer đã thâm nhập vào thị trường đồ uống thông qua thương vụ mua lại 50,3% cổ phần của Vinacafe Biên Hòa, nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất tại Việt Nam. Tháng 02/2012, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu lên 53,2%.
- Tháng 02/2012, Công ty đã phát hành các công cụ chuyển đổi cho Mount Kellett và Richard Chandler Corporation.
- Tháng 05/2012, Công ty đã thu hút đầu tư thêm 50 triệu USD thông qua cấp khoản vay chuyển đổi bắt buộc, chuyển đổi thành cổ phiếu Công ty, cho Kairos Capital Limited, một công ty đầu tư thuộc Richard Chandler Corporation.
- Tháng 01/2013, Công ty đã bán 8,7% cổ phần tại Masan Consumer cho KKR với trị giá 200 triệu USD, do đó giảm tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn tại Masan Consumer xuống 77,7%.
- Tháng 02/2013, Masan Consumer đã mua lại 24,9% cổ phần tại Vĩnh Hảo.
- Tháng 04/2013, Masan Consumer đã tăng tỷ lệ sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 63,5%.
- Tháng 07/2013, Mỏ Núi Pháo liên doanh với H. C. Starck và thành lập công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H. C. Starck nhằm sản xuất các sản phẩm chế biến sâu vonfram có giá trị cao hơn. Việc hợp tác với H. C. Starck đánh dấu một bước phát triển mới của dự án và minh chứng cho chất lượng sản phẩm mỏ và giảm thiểu rủi ro cho dự án khi hợp tác với khách hàng có tiếng tăm trên thế giới cho sản phẩm vonfram của chúng tôi.
- Tháng 12/2013, Công ty TNHH Hoa Bằng Lăng, đã đổi tên thành Công ty TNHH MasanConsumerHoldings, được gọi tắt là MasanConsumerHoldings, và viết tắt là MCH. MCH được tái cấu trúc nhằm tập trung vào ngành hàng thực phẩm và đồ uống.
- Tháng 03/2014, Nhà máy của Mỏ Núi Pháo đã thực hiện chạy thử thành công.
- Tháng 05/2014, Masan Consumer đã thành lập công ty con Masan Beverage, theo đó sở hữu của Masan Consumer tại Vinacafe Biên Hòa và Vĩnh Hảo đã được chuyển sang công ty này.
- Tháng 09/2014, Tập đoàn mua công ty Bia và Nước Giải khát Phú Yên để sản xuất sản phẩm bia có nhãn hiệu “Sư Tử Trắng”. Công ty TNHH Masan Brewery (trước đây là một công ty con nắm giữ các khoản đầu tư) được tái cấu trúc để sở hữu cổ phần của công ty bia này và được chuyển thành công ty con của MCH. Dưới sự quản lý của chúng tôi, nhà máy bia đã hoạt động hết công suất sau khi đã thực hiện tung hàng thử nghiệm tại miền Tây. Công ty Bia và Nước Giải khát Phú Yên sau đó vào năm 2015 được chuyển thành công ty TNHH MTV với tên gọi mới là Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY.
- 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, MasanConsumerHoldings đã phát hành thành công trái phiếu kỳ hạn 10 năm, huy động 2.100 tỷ đồng với lãi suất cố định 8%. Trái phiếu được tổ chức Credit Guarantee and Investment Facility (“CGIF”), một quỹ ủy thác của Ngân hàng Phát triển Châu Á (“ADB”) bảo lãnh, và đây là thương vụ đầu tiên của CGIF tại Việt Nam.
- Tháng 12/2014, Masan Consumer đã mua 32,8% cổ phần của Công ty Thực phẩm Cholimex. Masan Group cũng chấm dứt đầu tư vào các công ty không thuộc ngành cốt lõi như bao bì thực phẩm thông qua việc bán công ty TNHH MTV Bao bì Minh Việt và các đơn vị khác mà Tập đoàn không sở hữu cổ phần kiểm soát.
- Tháng 01/2015, Masan Consumer đã mua 99,99% cổ phần của Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, một công ty sản xuất thịt chế biến, nhằm tiến tới thâm nhập vào chuỗi giá trị thịt.
- Tháng 4/2015, Masan mua lại Công ty TNHH Sam Kim, cổ đông kiểm soát hai công ty Proconco và ANCO. Công ty Sam Kim sau đó được đổi tên thành Masan Nutri-Science. Việc mua lại Masan Nutri-Science ngay lập tức biến Masan trở thành một trong những công ty thức ăn chăn nuôi lớn nhất Việt Nam. Mục tiêu của Masan Nutri-Science là chuyển đổi ngành đạm động vật của Việt Nam nhằm cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có thương hiệu.
- Tháng 6/2015, MCH phát hành trái phiếu kỳ hạn 5 năm trị giá 9.000 tỷ đồng do Vietcombank thu xếp với sự tham gia của 9 ngân hàng trong nước. Giao dịch này là một phần trong nỗ lực của chúng tôi nhằm đơn giản hóa cấu trúc tài sản, thanh toán các khoản nợ lãi suất cao, gia hạn ngày đáo hạn, giảm nợ tiền USD, và tăng số dư tiền mặt để dành cho các khoản đầu tư tiếp theo trong lĩnh vực tiêu dùng. Đây là đợt phát hành trái phiếu lớn nhất từ trước đến nay tại Việt Nam.
- Tháng 9/2015, Masan Resources niêm yết trên sàn UPCoM thuộc Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, khẳng định thành công của việc vận hành thử nghiệm và gia tăng công suất sản xuất của mỏ Núi Pháo, và trở thành một trong những công ty lớn nhất được niêm yết trên sàn tại miền Bắc.
- Tháng 11/2015, Masan MB khánh thành trung tâm sản xuất nước mắm và mì ăn liền ở tỉnh Nghệ An để nâng cao công suất sản xuất đáp ứng nhu cầu tăng trưởng và tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng.
- Tháng 12/2015, Masan Beverage mua lại cổ phần kiểm soát của Công ty Nước khoáng Thiên nhiên Quảng Ninh, chủ sở hữu thương hiệu Quang Hanh, để cùng với Vĩnh Hảo trở thành công ty nước khoáng trong nước lớn nhất Việt Nam và củng cố nền tảng đồ uống đóng chai của Tập đoàn.
- Tháng 12/2015, MCH và Singha ký thỏa thuận đối tác chiến lược để phục vụ tốt hơn cho 250 triệu người tiêu dùng tại thị trường “Inland ASEAN”. Ngay lập tức, thị trường thực phẩm và đồ uống mà Masan có thể tiếp cận tăng gấp nhiều lần. Theo thỏa thuận, Singha sẽ đầu tư 1,1 tỷ USD 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.
- Tháng 12/2015, một ngày sau khi ký kết thỏa thuận với Singha, Masan Brewery HG khánh thành nhà máy bia mới tại tỉnh Hậu Giang với công suất tăng hơn 4 lần công suất hiện tại.
- Tháng 1/2016, MCH tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Masan Consumer lên 96,7%, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp tại Nước khoáng Vĩnh Hảo lên 84,2% và MNS tăng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Proconco lên 75,2%.

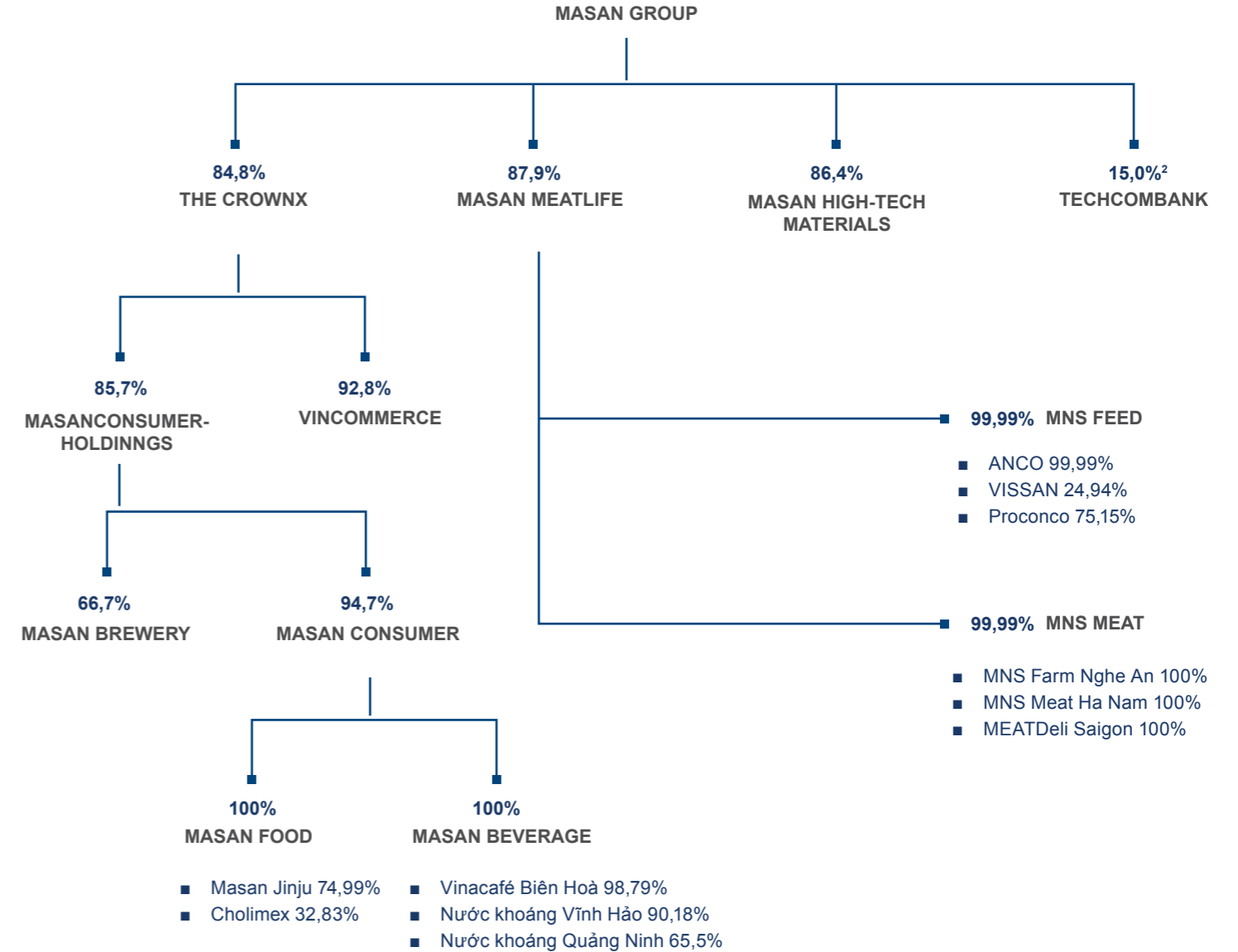
- Tháng 2/2016, Masan Beverage tăng tỷ lệ sở hữu trực tiếp của mình trong Vinacafé Biên Hòa lên 60,16%.
- Tháng 3/2016, ANCO đã mua được 14% cổ phần của VISSAN và trở thành đối tác chiến lược.
- Tháng 4/2016, Masan Beverage mua thêm 4,32% cổ phần Nước khoáng Vĩnh Hảo, nâng tổng số cổ phần sở hữu tại Vĩnh Hảo lên 88,56%.
- Tháng 5/2016, Masan Nutri-Science tăng tỷ lệ sở hữu tại ANCO từ 70% lên 99,99% và Vinacafé Biên Hòa mua 85% cổ phần Công ty CDN – một công ty hoạt động trong ngành hàng cà phê.
- Tháng 6/2016, ANCO tăng tỷ lệ sở hữu tại VISSAN lên 24,94%, và Masan Nutri-Farm (NA) được thành lập và hiện nay được đổi tên thành MNS Farm Nghệ An.
- Tháng 7/2016, Masan Consumer Thailand được thành lập, vài tháng sau, Masan và đối tác chiến lược Singha giới thiệu sản phẩm gia vị đầu tiên tại Thái Lan, nước mắm CHIN-SU Yod Thong. Đây là bước chân nhỏ đầu tiên của chúng tôi trong hành trình chinh phục thị trường In-land ASEAN để có thể phục vụ tốt hơn 250 triệu người tiêu dùng của khu vực.
- Tháng 11/2016, Masan Nutri-Farm (NA) khởi công trang trại nuôi heo kỹ thuật cao tại Nghệ An, đánh dấu hoàn tất việc thực hiện mô hình 3F.
- Tháng 12/2016, Masan Beverage nâng tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Vinacafe Biên Hòa lên 68,46% thông qua việc chào mua công khai.
- Tháng 12/2016, Masan Group, thông qua công ty con, hoàn tất việc chào mua công khai cổ phiếu Masan Resources và giúp cho Mount Kellet thoái vốn để nâng tỷ lệ sở hữu gián tiếp tại Masan Resources từ 74,39% lên 95,9%, tạo điều kiện cho cơ hội tăng trưởng và kế hoạch huy động vốn chiến lược cho giai đoạn tiếp theo.
- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc chia cổ tức bằng tiền cho toàn bộ cổ đông của Công ty với tỷ lệ cổ tức được chia là 30% (mỗi cổ phần nhận được 3.000 đồng).
- Tháng 1/2017, Masan Group thực hiện việc phát hành cổ phiếu thường cho toàn bộ cổ đông của Công ty (cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu được nhận 01 cổ phiếu thường).
- Tháng 1/2017, Masan Consumer được niêm yết trên sàn UpCoM, một sàn chứng khoán do Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội quản lý.
- Tháng 4/2017, KKR đầu tư 150 triệu USD vào Masan Nutri-Science để sở hữu 7,5% cổ phần, và 100 triệu USD mua lại cổ phần Masan Group từ PENM Partners, công ty quản lý quỹ đầu tư tư nhân của Đan Mạch. Đây là khoản đầu tư thứ hai của KKR vào Masan, sau khoản đầu tư vào Masan Consumer Corporation với tổng giá trị 359 triệu USD.
- Tháng 11/2017, Masan Group hoàn thành việc mua lại cổ phiếu quỹ là 100.665.722 cổ phiếu, tăng tổng số cổ phiếu quỹ lên 109.899.932 hoặc 9,5% vốn điều lệ Công ty.
- Tháng 12/2017, Công ty TNHH Một thành viên Masan Beverage, công ty con của Masan Consumer đã chào mua công khai cổ phần tại Vinacafe Biên Hòa từ 68,5% lên 100%. Sau khi thương vụ chào mua công khai hoàn tất vào ngày 5/2/2018, Masan Beverage đã tăng tỷ lệ sở hữu lên 98,49%.
- Tháng 12/2017, Masan Horizon, công ty con của Masan Group đã mua lại cổ phiếu ưu đãi không có quyền biểu quyết tại Masan Resources với trị giá 22,9 triệu USD. Như vậy, tỷ lệ sở hữu của Masan Group tại Masan Resources (bao gồm cả cổ phiếu ưu đãi không có quyền biểu quyết) tăng từ 93,8% lên 96% sau khi mua lại. Việc thoái vốn của nhà đầu tư tư nhân tại Masan Resources sẽ mang lại cho Masan Resources khả năng linh động hơn để có thể huy động vốn tăng trưởng chiến lược sau này.
- Tháng 12/2017, Masan Group cũng đã tắt toán khoản vay chuyển đổi trị giá 30 triệu USD với Goldman Sachs, tránh việc phải phát hành thêm 13,6 triệu cổ phiếu.
- Tháng 1/2018, PENM Partners đầu tư 16 triệu USD để mua lại 0,8% vốn điều lệ của Masan Nutri-Science từ Masan Group.
- Tháng 2/2018, Masan Nutri-Science khởi công Tổ hợp chế biến thịt tại Hà Nam nhằm cung cấp thịt mát đến người tiêu dùng.
- Tháng 6/2018, Công ty Jinju Ham, một công ty sản xuất thịt chế biến hàng đầu tại Hàn Quốc, đã đầu tư mua 25% cổ phần phát hành mới của Saigon Nutri Food. Saigon Nutri Food sau đó được đổi tên thành Masan Jinju.
- Tháng 8/2018, Núi Pháo, công ty con của Masan Resources, đã mua 49% phần vốn góp trong Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C. Starck từ H.C. Starck với giá trị 29,1 triệu USD. Sau giao dịch này, công ty liên doanh hiện nay trở thành một công ty con do Masan Resources sở hữu 100% mang tên Công ty TNHH Vonfram Masan.
- Tháng 10/2018, SK Group đầu tư khoảng 470 triệu USD để trở thành cổ đông nước ngoài lớn nhất của Công ty.
- Tháng 12/2018, Masan Nutri-Science giới thiệu thành công ra thị trường thương hiệu thịt mát “MEATDeli”.
- Tháng 7/2019, Masan Nutri-Science đặt trọng tâm vào ngành thịt, công bố đổi tên thành Masan MEATLife. Mục tiêu cuối cùng của Masan MEATLife là cung cấp các sản phẩm thịt ngon, an toàn và giá cả hợp lý cho người tiêu dùng Việt Nam.
- Tháng 9/2019, Công ty TNHH Vonfram Masan, một công ty con thuộc sở hữu của Công ty cổ phần Tài nguyên Masan (MSR), đã ký thỏa thuận mua lại nền tảng kinh doanh vonfram của Tập đoàn H. C Starck. Giao dịch này là bước đi chiến lược trong tầm nhìn của MSR: trở thành nhà chế tạo vật liệu công nghiệp công nghệ cao dựa trên nền tảng chuỗi giá trị tích hợp xuyên suốt hàng đầu thế giới.
- Tháng 12/2019, Masan Group và VinGroup đã thỏa thuận nguyên tắc về việc sáp nhập MCH và VinCommerce và VinEco thông qua hoán đổi cổ phần. Thoả thuận nhằm tối ưu hóa thể mạnh hoạt động của mỗi bên, đồng thời tạo nên một Tập đoàn Hàng tiêu dùng - Bán lẻ mới có sức cạnh tranh vượt trội và quy mô hàng đầu Việt Nam. MSN là cổ đông sở hữu đa số cổ phần (nắm 70% cổ phần) của công ty mới. Công ty mới sẽ nắm giữ 85,7% cổ phần MCH và 83,7% cổ phần VinCommerce.
- Tháng 12/2019, hơn 324,3 triệu cổ phiếu của Công ty Cổ phần Masan MEATLife (MML) đã được đăng ký giao dịch tập trung trên UPCoM. Ngoài việc thúc đẩy tính minh bạch cho các cổ đông, việc đăng ký giao dịch trên UPCoM sẽ là một bước đi chiến lược hướng tới mục tiêu cuối của MML là thực hiện IPO theo cách thức quốc tế trên sàn HOSE vào năm 2022-2023.
- Tháng 12/2019, Masan HPC, một công ty con kinh doanh ngành hàng chăm sóc cá nhân và gia đình, thuộc sở hữu của Công ty cổ phần Hàng tiêu dùng Masan, đã đưa ra đề nghị chào mua công khai lên đến 60% cổ phần của Công ty cổ phần Bột giặt Net (NETCO) với giá 48.000 đồng/cổ phiếu. Giao dịch này nhất quán với chiến lược 5 năm của Masan nhằm mở rộng danh mục sản phẩm và mang đến lợi ích tốt nhất cho 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam.
- Tháng 6/2020, Công ty Cổ phần The CrownX (“The CrownX”) chính thức đi vào hoạt động. Đây là công ty sở hữu Công ty Cổ phần MasanConsumerHoldings (“MCH”) - công ty hàng đầu trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh và Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại VinCommerce (“VCM”) - nền tảng bán lẻ hiện đại (“MT”) đứng số 1 Việt Nam về thị phần. The CrownX nắm giữ 85,71% cổ phần của MCH và 83,74% cổ phần của VCM.
- Tháng 6/2020, Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2020 của Masan Resources đã thông qua nghị quyết phê duyệt việc đổi tên công ty thành Masan High-Tech Materials.
- Tháng 10/2020, Công ty Cổ phần Masan MEATLife (“MML”) – một công ty thành viên của Công ty công bố hai bước tiến chiến lược trong hành trình mang đến các sản phẩm thịt tươi ngon, dinh dưỡng

Cấu trúc Tập đoàn

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2020¹

cho gần 100 triệu người tiêu dùng Việt Nam: (i) khánh thành Tổ hợp chế biến thịt MEATDeli Sài Gòn trị giá 1.800 tỷ đồng tại Long An; và (ii) mở rộng hoạt động sang thị trường thịt gia cầm thông qua việc rót vốn 613 tỷ đồng để sở hữu 51% Công ty Cổ phần 3F VIỆT - doanh nghiệp nội địa có nền tảng sản xuất thịt gia cầm hàng đầu.

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



1. Sơ đồ này thể hiện lợi ích kinh tế và không bao gồm các công ty con và công ty trung gian khác.
 2. Tỷ lệ sở hữu trực tiếp của Công ty tính trên vốn điều lệ của TCB là 15%. Tỷ lệ lợi ích kinh tế của Công ty tại TCB là 20% nếu bao gồm cả sở hữu gián tiếp thông qua công ty con.

THE CROWN X

The CrownX là nền tảng tiêu dùng bán lẻ hợp nhất lợi ích của Masan tại MCH và VCM. The CrownX được thiết lập nhằm hiện thực hóa tầm nhìn trở thành một “Point of Life” tích hợp xuyên suốt từ online đến offline để phục vụ đa dạng nhu cầu sản phẩm và dịch vụ của người tiêu dùng Việt Nam.

MasanConsumerHoldings

MasanConsumerHoldings được thành lập với vai trò là nền tảng chính để Tập đoàn đầu tư thêm vào các ngành thực phẩm và đồ uống và các ngành hàng liên quan khác. Các công ty chính trong danh mục của MCH bao gồm Masan Consumer và Masan Brewery.

MasanConsumerHoldings là một trong những công ty hàng tiêu dùng nhanh trong nước lớn nhất Việt Nam. Công ty sản xuất và phân phối nhiều loại sản phẩm thực phẩm và đồ uống, bao gồm nước tương, nước mắm, nước chấm, tương ớt, mì ăn liền, cháo ăn liền, cà phê hòa tan, ngũ cốc ăn liền, đồ uống đóng chai và bia. Công ty đã phát triển danh mục sản phẩm, đội ngũ bán hàng và các kênh phân phối trong nước để thiết lập vị trí hàng đầu trong thị trường sản phẩm thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của Việt Nam. Những thương hiệu chủ chốt của MasanConsumerHoldings bao gồm CHIN-SU, Nam Ngư, Tam Thái Tử, Omachi, Kokomi, Lovemi, Komi, Heo Cao Bồi, Ponnies, Vinacafé, Wake-up 247, Compact, Vĩnh Hảo, Quang Hanh, Vivant, Faith, Red Ruby và Sư Tử Trắng. Với việc hoàn tất đề nghị chào mua công khai Công ty Cổ phần Bột giặt Net, Masan Consumer đã chính thức tiến vào ngành hàng sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình.

VCM/VinCommerce

VinCommerce là nền tảng bán lẻ hiện đại có độ phủ lớn nhất Việt Nam với hơn 123 siêu thị VinMart và 2.231 cửa hàng bán lẻ VinMart+ (tính đến cuối năm 2020), đồng thời, thông qua công ty con là VinEco, sở hữu hệ thống 14 nông trường sản xuất nông nghiệp công nghệ cao VinEco cung cấp các sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế. Thông qua ứng dụng VinID, VinCommerce là doanh nghiệp tiên phong trong chiến lược đa kênh với khả năng tiếp cận hơn 8,7 triệu khách hàng.

VinCommerce đã liên tục đạt được những giải thưởng lớn trong nước và quốc tế như Top 10 nhà bán lẻ uy tín nhất Việt Nam trong năm 2017, 2018, 2019, 2020; Nhà bán lẻ xanh Châu Á 2019; Doanh nghiệp Trách nhiệm châu Á 2019...

MASAN MEATLIFE

Masan MEATLife là doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam về chuỗi giá trị thịt có thương hiệu (áp dụng mô hình 3F “Từ trang trại đến bàn ăn”), tập trung vào việc cải thiện năng suất trong ngành đạm động vật của Việt Nam với mục tiêu cuối cùng là mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm thịt có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng và giá cả hợp lý, đây là ngành có giá trị thị trường 10,2 tỷ USD. Khởi đầu là một công ty cung cấp thức ăn chăn nuôi hàng đầu tại Việt Nam với sản phẩm “Bio-zeem” - thương hiệu thức ăn chăn nuôi dẫn đầu về hiệu suất, Masan MEATLife (trước đây là Masan Nutri-Science) đã chuyển hướng sang ngành kinh doanh thịt có thương hiệu theo mô hình hàng tiêu dùng. MML là công ty đầu tiên tại Việt Nam ra mắt thành công thương hiệu thịt mát “MEATDeli” theo công nghệ chế biến đáp ứng tiêu chuẩn châu Âu.

MASAN HIGH-TECH MATERIALS

Masan High-Tech Materials (tên trước đây là Masan Resources) là một trong những công ty tài nguyên và chế biến khoáng sản tư nhân lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam, hiện đang vận hành dự án mỏ đa kim Núi Pháo mang đẳng cấp thế giới ở miền Bắc. Núi Pháo sở hữu mỏ vonfram lớn nhất thế giới và mỏ vonfram mới đầu tiên trong ngành được đưa vào vận hành trong hơn 1 thập kỷ vừa qua. Masan High-Tech Materials cũng là nhà sản xuất Florit và Bismut có ảnh hưởng toàn cầu. Mục tiêu của Masan High-Tech Materials là chứng tỏ cho thế giới thấy rằng một công ty Việt Nam cũng có thể dẫn dắt sự thay đổi trong thị trường vonfram toàn cầu và khám phá các cơ hội chiến lược để trở thành doanh nghiệp chế biến sâu sản phẩm vonfram có quy mô toàn cầu. Điều này cho phép MHT có thể đạt được tài chính vững mạnh và ổn định qua các chu kỳ hàng hóa.

TECHCOMBANK

Techcombank hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam xét trên thu nhập hoạt động, quy mô tổng tài sản, tín dụng, huy động, số lượng khách hàng và hệ thống mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch với chiến lược đặt người tiêu dùng làm trọng tâm thông qua hệ sinh thái các sản phẩm. Techcombank đã xây dựng mạng lưới kinh doanh dẫn đầu ngành về huy động tiền gửi cá nhân và tín dụng dành cho cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong hơn 26 năm qua kể từ ngày thành lập, Ngân hàng đã phát triển nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng để đáp ứng nhu cầu tài chính của tầng lớp người tiêu dùng mới nổi và các doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam.

Cấu trúc vốn¹

■ 2020 EBITDA ² (tỷ đồng)	10.346
■ Số dư tiền (tỷ đồng) ³	8.169
■ Tổng nợ (tỷ đồng)	62.011
■ Nợ thuần (tỷ đồng)	53.842
■ Số cổ phiếu đã phát hành	1.174.683.246
■ Vốn điều lệ (tỷ đồng)	11.747
■ Vốn chủ sở hữu ⁴ (tỷ đồng)	15.937

- Số liệu theo Bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12/2020.
- EBITDA là lợi nhuận thuần sau thuế của MSN, cộng lại chi phí tài chính thuần, thuế, khấu hao và phân bổ lợi thế thương mại. Đóng góp của công ty liên kết Techcombank (“TCB”) được đưa vào do tầm quan trọng của TCB trong kết quả hoạt động của MSN.
- Bao gồm các khoản tiền gửi ngắn hạn.
- Không bao gồm lợi ích cổ đông không kiểm soát

Quản trị doanh nghiệp

Cơ cấu Tổ chức

Chấp thuận	Đại Hội Đồng Cổ Đông	
Phê duyệt	Hội đồng Quản trị	Ban Kiểm soát ¹
Quản trị chiến lược	Ban Điều hành <ul style="list-style-type: none">Tổng Giám đốc Các Phó Tổng Giám đốc Giám đốc Tài chính Kế toán Trưởng	
Thực thi	Bộ phận Chiến lược và Phát triển	Bộ phận Tài chính & Kế toán, Luật & Tuân thủ, Nguồn Nhân lực, và Quan hệ đối ngoại

Tập đoàn Masan cam kết quản trị doanh nghiệp tốt, thực hiện quy trình và chính sách theo thông lệ tốt nhất, và thực hiện minh bạch. Ngoài việc được giám sát từ các nhà đầu tư tổ chức lớn và các quy định về quản trị doanh nghiệp theo pháp luật Việt Nam, chúng tôi có thành lập Hội đồng Chiến lược và Phát triển, và hoạt động quản trị doanh nghiệp được hỗ trợ và tư vấn bởi thành viên độc lập Hội đồng Quản trị và các bên tư vấn khác (“Ủy ban Quản trị Doanh nghiệp”).

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu ra để điều hành hoạt động của Tập đoàn Masan. Các thành viên Hội đồng Quản trị họp định kỳ hoặc thảo luận riêng về các quyết định chiến lược do Ban Điều hành đệ trình. Chi tiết về trách nhiệm của Hội đồng Quản trị được trình bày trong phần Hội đồng Quản trị.

Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành để đảm bảo tuân thủ Điều lệ, Quy chế Quản trị Nội bộ của Công ty và các quy định liên quan. Cụ thể là Ban Kiểm soát tham gia vào các cuộc họp thường xuyên và bất thường của Hội đồng Quản trị và Đại Hội Đồng Cổ Đông.

Ban Điều hành

Được dẫn dắt bởi Tổng Giám đốc, Ban Điều hành có nhiệm vụ chính là quản lý chiến lược, phân bổ nguồn lực ở cấp quản lý cấp cao, kế toán tài chính và kiểm soát, phân bổ vốn, quản trị, và kiểm soát nội bộ. Tổng Giám đốc và thành viên Ban Điều hành được hỗ trợ và tư vấn bởi Ủy ban Quản trị Doanh nghiệp, Hội đồng Chiến lược và Phát triển.

- Công ty sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2021 về việc thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty theo mô hình: Đại Hội Đồng Cổ Đông, Hội đồng Quản trị và Ủy ban Kiểm toán trực thuộc Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc (và sẽ không còn Ban Kiểm soát).

Bộ phận Chiến lược và Phát triển

Bộ phận Chiến lược và Phát triển làm việc sát sao với các Tổng Giám đốc và đội ngũ lãnh đạo của các công ty con để phát triển chiến lược phục vụ cho tăng trưởng bền vững và tạo giá trị gia tăng. Bộ phận Chiến lược và Phát triển chịu trách nhiệm phối hợp với các phòng ban khác để thực hiện các giao dịch lớn như M&A, hợp tác chiến lược. Từ những thương thảo ban đầu cho đến ký kết hợp đồng, Bộ phận Chiến lược và Phát triển đều áp dụng qui trình chặt chẽ nhằm bảo đảm có được các chấp thuận từ cấp lãnh đạo khi thực hiện giao dịch. Một giao dịch được đánh giá dựa trên các phân tích chiến lược, những điều khoản thương mại, ảnh hưởng của chính sách kế toán, cấu trúc công ty, tính hợp pháp và phù hợp với các thỏa thuận hiện tại và tiềm năng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong tương lai.

Bộ phận Tài chính & Kế toán, Luật và Tuân thủ và Nguồn Nhân lực

Bộ phận Tài chính & Kế toán, Luật & Tuân thủ, Quan hệ Đối ngoại và Nguồn Nhân lực chịu trách nhiệm thực hiện các báo cáo tài chính, tuân thủ luật pháp, xây dựng thương hiệu và quan hệ đối ngoại, và quản lý các công việc hành chính hàng ngày trong Công ty. Những vị trí quản lý cấp cao của bộ phận Tài chính & Kế toán, Luật & Tuân thủ, Quan hệ Đối ngoại và Nguồn Nhân lực giữ vai trò quan trọng trong việc thực thi và theo dõi các giao dịch sau khi hoàn tất.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trách nhiệm và thẩm quyền của hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị có một thành viên điều hành và năm thành viên không điều hành. 1/3 thành viên của Hội đồng Quản trị là thành viên độc lập. Hoạt động của Hội đồng Quản trị được tổ chức bởi Chủ tịch Hội đồng Quản trị. Thành viên của Hội đồng Quản trị bao gồm:

- Dr. Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch**

Dr. Nguyễn Đăng Quang là Chủ tịch Hội đồng Quản trị của Masan Group. Ông hiện là thành viên Hội đồng Quản trị của 5 công ty khác, gồm Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation), Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM, Chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp VinCommerce, thành viên HĐQT của Masan Consumer, và Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT của Techcombank.

Dr. Nguyễn Đăng 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. Nguyễn Đăng Quang có học vị Tiến sĩ Khoa học Kỹ thuật của Đại học Vật lý Ứng dụng thuộc Viện Hàn Lâm Khoa Học Belarus và bằng Thạc sĩ Quản lý và Quản trị Kinh doanh của Đại học Kinh tế Nga Plekhanov.

- Ông Nguyễn Thiệu Nam, Thành viên**

Ông Nguyễn Thiệu Nam là Phó Tổng Giám đốc và là thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty. Ông đã từng giữ vai trò điều hành cấp cao tại các công ty con và công ty liên kết của chúng tôi như Masan Consumer và Techcombank. Ông hiện là thành viên Hội đồng Quản trị của 5 công ty khác, cụ thể: ông là thành viên HĐQT của Công ty Cổ phần Masan, Công ty Cổ phần Tập đoàn Baltic Titan và Công ty Cổ phần The CrownX, Chủ tịch HĐQT của Công ty Cổ phần nước khoáng Quảng Ninh, và Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT của Masan High-Tech Materials.

Ông Nguyễn Thiều Nam còn nắm các chức danh quản lý tại các công ty khác như sau:

1.	Công ty Cổ phần Masan	Phó Tổng Giám đốc
2.	Công ty TNHH Khai thác chế biến khoáng sản Núi Pháo	Chủ tịch Hội đồng Thành viên (HĐTV)
3.	Công ty TNHH MTV Xây dựng Hoa Hướng Dương	Chủ tịch Công ty và Giám đốc
4.	Công ty TNHH MTV Masan Brewery Distribution	Chủ tịch công ty
5.	Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY	Chủ tịch công ty
6.	Công ty TNHH MTV Masan Brewery HG	Chủ tịch công ty
7.	Công ty TNHH Masan Master Brewer	Chủ tịch công ty
8.	Công ty TNHH Masan Brewery MB	Chủ tịch công ty
9.	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings	Thành viên HĐTV
10.	Công ty TNHH Masan Brewery	Thành viên HĐTV
11.	Công ty TNHH Vonfram Masan	Thành viên HĐTV
12.	Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Phát triển Nông nghiệp VinEco	Chủ tịch công ty và Tổng Giám đốc
13.	Công ty TNHH Nông Nghiệp Đồng Nai - Vineco	Chủ tịch HĐTV và Giám đốc
14.	Công ty TNHH Đầu Tư Sản Xuất và Phát Triển Nông Nghiệp Vineco – Tam Đảo	Chủ tịch HĐTV và Giám đốc

Tại Masan Group, ông Nam quản lý mảng quan hệ với các đối tác quan trọng và lãnh đạo công tác thực thi trong nước. Ông đã góp phần thúc đẩy quá trình bồi thường và tái định cư dự án Núi Pháo, tạo điều kiện cho quá trình thu hồi đất lên tới 91% diện tích đất cần thiết cho dự án tính đến tháng 6/2011, so với mức thu hồi chỉ đạt 2% diện tích đất trước khi Masan Group tiếp nhận. Gần đây, ông Nam giữ vai trò quan trọng trong chiến lược tham gia ngành thịt mát có thương hiệu của Tập đoàn.

Ông tốt nghiệp trường Đại học Thương mại Hà Nội với bằng Cử nhân Thương mại.

■ Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên

Bà Nguyễn Hoàng Yến cũng là Phó Tổng Giám đốc của Masan Consumer. Bà là một nhà quản lý điều hành chủ chốt từ những năm đầu thành lập khi Masan Consumer còn là một công ty kinh doanh thực phẩm. Bà đã đóng góp vào sự thay đổi Masan Consumer toàn diện thành mảng kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu lớn trong nước.

Bà hiện là thành viên Hội đồng Quản trị của 5 công ty khác, cụ thể 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, và Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa.

Bà Nguyễn Hoàng Yến còn nắm các chức danh quản lý tại các công ty khác như sau:

1.	Công ty TNHH Cát Trắng	Chủ tịch HĐTV và TGD
2.	Công ty TNHH MTV Nam Ngư Phú Quốc	Chủ tịch công ty
3.	Công ty TNHH Masan Long An	Chủ tịch công ty
4.	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings	Phó Tổng Giám đốc

Bà Nguyễn Hoàng Yến tốt nghiệp Đại học Ngoại ngữ Hà Nội, chuyên ngành Tiếng Nga.

■ Ông Woncheol Park, Thành viên

Ông Woncheol Park là Giám đốc điều hành tại SK South East Asia Investment Pte. Ltd., SK Investment Vina I Pte. Ltd., SK Investment Vina II Pte. Ltd, và là Phó chủ tịch điều hành tại SK SUPLEX Council. Trước đó ông Park đứng đầu Bộ phận Đầu tư Hạ tầng Năng lượng của Hana Alternative Asset Management, và từng làm việc cho GS Energy and OCI, phụ trách năng lượng tái tạo, năng lượng và khí đốt. Ông cũng từng làm việc cho Boston Consulting Group ở vị trí tư vấn chiến lược.

Ông Park tốt nghiệp ĐH Quốc gia Seoul với bằng Kỹ sư Hóa học. Ông còn có học vị Tiến sĩ, và Thạc sĩ Kỹ thuật Hóa học từ ĐH Quốc gia Seoul, và có bằng Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (MBA) từ ĐH Chicago (Booth).

Ông Park hiện còn là thành viên HĐQT của Tập đoàn Vingroup – Công ty CP.

■ Ông Nguyễn Đoàn Hùng, Thành viên độc lập

Ông Nguyễn Đoàn Hùng cũng là thành viên Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Hưng. Trước đó ông từng giữ nhiều chức vụ cấp cao khi làm việc cho Ngân hàng Nhà nước Việt Nam như Trưởng ban Nghiên cứu, Xây dựng và Phát triển thị trường vốn; Chánh văn phòng Thống đốc NHNN, Vụ trưởng Vụ Quản lý Ngoại hối. Ông Hùng cũng từng là Phó chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, và là thành viên độc lập trong Hội đồng Quản trị Ngân hàng Techcombank.

Ông Nguyễn Đoàn Hùng có bằng Cử nhân tiếng Anh từ ĐH Ngoại Ngữ Hà Nội, và bằng Thạc sĩ Quản trị Tài chính của ĐH London.

■ Ông David Tan Wei Ming, Thành viên độc lập

David Tan hiện là Giám đốc Điều hành tại TPG Capital Asia. Trước đó ông là Giám đốc của KKR Châu Á. Ông từng giữ vị trí thành viên Hội đồng Quản trị tại Masan Consumer và Masan MEATLife. Với 12 năm hoạt động trong lĩnh vực quỹ đầu tư tư nhân, David có nhiều kinh nghiệm trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp đa ngành ở Đông Nam Á phát triển thành các công ty hàng đầu thị trường.

Ông David Tan có bằng Cử nhân Khoa học chuyên ngành Kinh tế và bằng Cử nhân Xã hội.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị 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. Hiện HĐQT chưa thành lập các tiểu ban trực thuộc.

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 2020, chi tiết về việc sở hữu cá nhân cổ phiếu Masan Group của các thành viên Hội đồng Quản trị như sau:

Hội đồng Quản trị	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Dr. Nguyễn Đăng Quang	Chủ tịch	15	0,00
Ông Nguyễn Thiệu Nam	Thành viên	457.856	0,04
Bà Nguyễn Hoàng Yến	Thành viên	42.415.234	3,61
Ông Woncheol Park	Thành viên	0	0
Ông Nguyễn Đoàn Hùng	Thành viên độc lập	0	0
Ông David Tan Wei Ming	Thành viên độc lập	0	0

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 2020, Hội đồng Quản trị đã ban hành 20 Nghị quyết thuộc thẩm quyền theo hình thức họp và lấy ý kiến bằng văn bản. Các thành viên của Hội đồng Quản trị chủ yếu tập trung việc thảo luận và thông qua những vấn đề sau:

- Thê chấp cổ phần do Công ty sở hữu để bảo đảm cho khoản vay của công ty con;
- Thông qua việc bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới;
- Thông qua các giao dịch nhằm cơ cấu các khoản sở hữu vốn tại các công ty con;
- Thông qua việc huy động thêm vốn bằng việc phát hành trái phiếu và khoản vay nước ngoài;
- Thông qua việc tăng phần vốn góp tại công ty con;
- Thông qua việc chi trả cổ tức bằng tiền cho cổ đông theo Nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2020;
- Triển khai các giao dịch khác của Masan Group và các công ty con.

Trong năm qua không có cuộc họp riêng biệt nào dành cho các thành viên không điều hành. Các phê chuẩn của Hội đồng Quản trị có sự tham gia của tất cả các thành viên.

BAN ĐIỀU HÀNH

Ban Điều Hành chịu trách nhiệm thực thi kế hoạch phát triển kinh doanh của Masan Group và báo cáo kết quả kinh doanh. Tổng Giám đốc lãnh đạo Ban Điều hành. Ngày 13/04/2020, Hội đồng Quản trị đã thông qua Nghị quyết phê duyệt việc từ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc của Ông Nguyễn Anh Nguyễn.

Hiện nay, Ban Điều Hành gồm có bốn thành viên điều hành cao cấp nhất của Masan Group, Tổng Giám đốc, hai Phó Tổng Giám đốc (trong đó một Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính) và Kế toán trưởng. Thành viên của Ban Điều Hành bao gồm:

■ Ông. Danny Le – Tổng Giám đốc

Ngày 19/6/2020, Hội đồng Quản trị đã thông qua Nghị quyết bổ nhiệm Ông Danny Le làm Tổng Giám đốc Masan Group với nhiệm kỳ 5 năm. Trước khi gia nhập Masan, ông Danny Le từng là chuyên viên phân tích, bộ phận Ngân hàng Đầu tư tại Morgan Stanley trong giai đoạn 2006-2010. Khoảng thời gian này, ông Danny Le đã tham gia nhiều thương vụ M&A và các giao dịch trên thị trường vốn và tư nhân hoá cho nhiều khách hàng trên toàn cầu. Gia nhập Masan Group vào năm 2010 và hiện đang đảm nhiệm vị trí Giám đốc Chiến lược và Phát triển của Masan, là người có vai trò quan trọng trong việc xây dựng chiến lược tăng trưởng của Masan Group, cũng như trực tiếp tổ chức các giao dịch M&A tạo dựng Nền tảng Chiến lược của Tập đoàn.

Ông Danny Le tốt nghiệp Đại học Bowdoin, Mỹ.

■ Ông Nguyễn Thiệu Nam - Phó Tổng Giám đốc

Để xem thông tin, tham khảo phần Hội đồng Quản trị

■ Ông Michael Hung Nguyen - Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính

Ông Michael Hung Nguyen phụ trách mảng tài chính và các chiến lược phân bổ nguồn vốn của Masan Group. Ông đã xây dựng nền tảng thực hiện giao dịch và hoạt động kinh doanh của Công ty để hỗ trợ các công ty con và sự phát triển của Công ty trong các lĩnh vực mới. Ông đã tham gia từ đầu quá trình chuyển đổi Masan từ một công ty thực phẩm thành một Tập đoàn tư nhân hàng đầu qua việc huy động hơn 2 tỷ USD vốn cho công ty và lãnh đạo một số thương vụ mua bán doanh nghiệp quan trọng.

Trước khi gia nhập Masan Group, ông Michael đã hỗ trợ xây dựng nhóm thực thi ngân hàng đầu tư tại Việt Nam của J.P. Morgan và làm việc trong lĩnh vực M&A, thị trường vốn và các giao dịch tư nhân với các khách hàng tài chính, bất động sản và tiêu dùng. Trước khi đến Việt Nam, ông Michael đã tư vấn và cung cấp các giải pháp cho nhiều khách hàng quốc tế tại J.P. Morgan ở New York.

Ông Michael tốt nghiệp Đại học Harvard, Mỹ.

■ Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên – Kế toán trưởng

Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên có hơn 10 năm kinh nghiệm về tài chính các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ và xây dựng. Trước đây bà từng làm việc cho KPMG, Việt Nam.

Bà Duyên tốt nghiệp Thạc Sĩ về Tài Chính Doanh Nghiệp và Kế Toán của Trường Đại Học Kinh Tế Thành Phố Hồ Chí Minh. Bà cũng là thành viên của Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA).

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, 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 (%)
Ông Danny Le	Tổng Giám đốc	2.245.919	0,19
Ông Nguyễn Thiệu Nam	Phó Tổng Giám đốc	457.856	0,04
Ông Michael Hung Nguyen	Phó Tổng Giám đốc	2.588.535	0,22
Bà Đoàn Thị Mỹ Duyên	Kế toán trưởng	155.708	0,01

BAN KIỂM SOÁT¹

Thành viên Ban Kiểm soát được bầu tại Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên.

Ban Kiểm soát bao gồm các thành viên sau đây:

■ Ông Nguyễn Quỳnh Lâm - Trưởng Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Quỳnh Lâm có hơn 20 năm kinh nghiệm trong các vị trí quản lý và kế toán. Trước đây, ông làm việc cho Công ty Cổ phần Đa My và Công ty Cổ phần Thương mại La Giang.

Ông tốt nghiệp Kinh tế mở tại Trường Đại học Mở Địa chất, Hà Nội, Việt Nam.

■ Ông Phạm Đình Toại - Thành viên

Ông Phạm Đình Toại gia nhập Masan Consumer năm 2009 và hiện là Phó Tổng Giám đốc. Trước khi gia nhập Masan Consumer, ông là Giám đốc Phân tích Tài chính tại Unilever Việt Nam từ năm 2002 đến 2005 và Giám đốc Tài chính và Kế toán tại Unilever Việt Nam từ năm 2005 đến 2009.

Ông Toại đã tốt nghiệp Cử nhân Tài chính Doanh nghiệp và Kế toán tại Trường Đại học Tài chính và Kế toán Việt Nam. Ông cũng tốt nghiệp Cử nhân Công nghệ Thông tin, Đại học Sư phạm Kỹ thuật tại Việt Nam.

■ Bà Phan Thị Thúy Hoa - Thành viên

Bà Phan Thị Thúy Hoa gia nhập Masan từ năm 2001 với vị trí Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Công nghệ thực phẩm Việt Tiến. Hiện bà Hoa là Phó giám đốc kế toán tài chính - Khối tổng hợp của Masan Consumer, Kế toán trưởng Vinacafé Biên Hòa, Masan Food và Masan Beverage.

Bà Hoa tốt nghiệp Cử nhân kế toán – kiểm toán tại Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, chi tiết về việc sở hữu cổ phiếu Công ty của các thành viên Ban Kiểm soát như sau:

Thành viên Ban Kiểm soát	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Ông Nguyễn Quỳnh Lâm	1.708.333	0,14
Ông Phạm Đình Toại	379.500	0,03
Bà Phan Thị Thúy Hoa	2.100	0,00

Hoạt động của Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành trong việc tuân thủ Điều lệ Công ty, Quy chế Quản trị Nội bộ của Masan Group và pháp luật Việt Nam. Đặc biệt, Ban Kiểm soát tham gia vào các cuộc họp thường kỳ và bất thường của Hội đồng Quản trị và Đại Hội Đồng Cổ Đông.

- Công ty sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2021 về việc thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty theo mô hình: Đại Hội Đồng Cổ Đông, Hội đồng Quản trị và Ủy ban Kiểm toán trực thuộc Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc (và sẽ không còn Ban Kiểm soát).

QUY CHẾ QUẢN TRỊ NỘI BỘ

Quy chế Quản trị Nội bộ của Masan Group đã được phê duyệt tại Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên tổ chức vào ngày 24 tháng 4 năm 2019. Mục tiêu của Quy chế Quản trị Nội bộ là:

- Đảm bảo một kế hoạch quản trị doanh nghiệp hiệu quả;
- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Đảm bảo quyền bình đẳng giữa các cổ đông;
- Đảm bảo các giao dịch của các bên liên quan được thực hiện trên cơ sở các điều kiện thị trường;
- Nâng cao tính minh bạch;
- Trình tự, thủ tục triệu tập Đại Hội Đồng Cổ Đông, các cuộc họp Hội đồng Quản trị;
- Giúp cho hoạt động quản lý của Hội đồng Quản trị và kiểm soát của Ban Kiểm soát đạt hiệu quả; và
- Phối hợp hoạt động giữa Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành.

Quy chế Quản trị Nội bộ, ngoài những nội dung khác, quy định trách nhiệm và quyền hạn của Hội đồng Quản trị, thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và thành viên Ban Kiểm soát.

Đa số thành viên HĐQT, thành viên BKS, Tổng Giám đốc, các cán bộ quản lý khác và Thư ký công ty đã hoàn thành chương trình đào tạo về quản trị công ty cho các công ty đại chúng do Trung tâm Nghiên cứu khoa học và Đào tạo Chứng khoán thuộc Ủy ban Chứng khoán Nhà nước tổ chức và cấp chứng chỉ hoàn thành. Ngoài ra, các cán bộ quản lý cũng được cập nhật các quy định được ban hành liên quan đến quản trị doanh nghiệp áp dụng đối với công ty đại chúng. Các thành viên HĐQT mới được bổ nhiệm tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 nhưng chưa tham gia các khoá đào tạo về quản trị công ty sẽ được bố trí để tham gia các khoá đào tạo về quản trị công ty trong thời gian thích hợp và tình hình dịch bệnh Covid được kiểm soát chặt chẽ.

Thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành

Trong năm 2020, các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của Công ty không hưởng thù lao. Thù lao của Ban Điều Hành bao gồm một khoản cố định và một khoản biến đổi. Tiền lương và tiền thưởng của Tổng Giám đốc phát sinh cho cả năm 2020 được thể hiện trong báo cáo tài chính năm 2020 của Công ty.

Hợp đồng hoặc giao dịch với người có liên quan của người nội bộ

Danh sách người có liên quan của Công ty và lợi ích có liên quan được liệt kê tại Báo cáo tình hình quản trị năm 2020 và được công bố trên website của Công ty.

Trong năm 2020, Công ty thực hiện các giao dịch với người có liên quan của Công ty; hoặc với cổ đông lớn, người nội bộ, người có liên quan của người nội bộ như sau:

Thông tin cổ đông

Tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2020, vốn điều lệ của Masan Group là 11.746.832.460.000 đồng.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TÍNH ĐẾN NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2020

Cổ phần

Tổng số cổ phần đã phát hành và loại cổ phần của Masan Group: 1.174.683.246 cổ phần phổ thông.
Số lượng cổ phiếu quỹ: 0 cổ phần
Số lượng cổ phần có quyền biểu quyết đang lưu hành: 1.174.683.246 cổ phần, được tự do chuyển nhượng.

Cơ cấu cổ đông

Tính theo tỷ lệ sở hữu:

- Cổ đông lớn bao gồm:

STT	Cổ đông	Cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Công ty cổ phần Masan	365.215.870	31,09
2	Cty TNHH Một thành viên xây dựng Hoa Hướng Dương	154.756.706	13,17
3	SK Investment Vina I Pte. Ltd.	109.899.932	9,35
4	ARDOLIS INVESTMENT PTE. LTD.	104.847.009	8,93
TỔNG CỘNG		734.719.517	62,55

Công ty Cổ phần Masan

Công ty Cổ phần Masan (Masan Corporation) được thành lập vào ngày 13 tháng 9 năm 2000. Hoạt động đăng ký kinh doanh chính gồm nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại, tư vấn đầu tư, tư vấn quản lý, chuyển giao công nghệ, xây dựng và quản lý các dự án đầu tư, cho thuê văn phòng và kinh doanh bất động sản.

Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương

Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương được thành lập vào ngày 10 tháng 8 năm 2009. Hoạt động đăng ký kinh doanh chính gồm: xây dựng công trình dân dụng, mua bán vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị ngành xây dựng, khai khoáng, đại lý ký gửi hàng hóa, nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại, hoạt động tư vấn quản lý và tư vấn đầu tư (trừ tư vấn kế toán, tài chính).

Các cổ đông nước ngoài lớn

Cổ đông lớn là tổ chức nước ngoài là SK Investment Vina I Pte. Ltd.

SK Investment Vina I Pte. Ltd.

SK Group là một trong những tập đoàn hàng đầu của Hàn Quốc hoạt động trong các lĩnh vực năng lượng, hóa chất, viễn thông, linh kiện công nghệ cao, logistics và dịch vụ. SK Group hiện đã có mặt tại hơn 40 quốc gia với doanh thu hợp nhất đạt 141 tỷ USD tính đến cuối năm 2017.

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Mối quan hệ liên quan với Công ty	Số Nghị quyết của ĐHĐCĐ/ HĐQT thông qua	Nội dung giao dịch
1	Công ty TNHH The Sherpa	Công ty con sở hữu trực tiếp	Nghị quyết số 176/2020/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 12/6/2020	■ bán cổ phần
2	Công ty TNHH The Sherpa	Công ty con sở hữu trực tiếp	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay nội bộ ■ thu lại gốc cho vay
3	Công ty TNHH Tầm nhìn Masan	Công ty con sở hữu trực tiếp	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay nội bộ ■ thu lại gốc cho vay
4	Công ty Cổ phần The CrownX	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 176/2020/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 12/6/2020	■ bán phần vốn góp
5	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay ■ thu lại gốc cho vay
6	Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Masan	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ chia sẻ chi phí ■ mua hàng nội bộ
7	Công ty TNHH Khai thác chế biến khoáng sản Núi Pháo	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay ■ thu lại khoản vay
8	Công ty TNHH Vonfram Masan	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay ■ thu lại khoản vay
9	Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp VinCommerce	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay ■ trả nợ vay
10	Công ty Cổ phần Masan MEATLife	Tổ chức liên quan của người nội bộ	Nghị quyết số 99/2019/NQ-HĐQT của HĐQT ngày 21/05/2019	■ cho vay

Thông tin cổ phiếu

Tính trên cơ sở cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân: Tại ngày 31/12/2020, Masan Group có 8.822 cổ đông, trong đó có 8.628 cổ đông cá nhân nắm giữ 259.257.832 cổ phần tương ứng với 22,07%; và 194 cổ đông tổ chức nắm giữ 915.425.414 cổ phần tương ứng với 77,93%.

Tính trên cơ sở cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài: Tại ngày 31/12/2020, Masan Group có 7.787 cổ đông trong nước nắm giữ 780.131.133 cổ phần tương ứng với 66,41%; và 1.035 cổ đông nước ngoài nắm giữ 394.552.113 cổ phần, tương ứng với 33,59%.

THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ

Trong năm 2020, Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 11.689.464.470.000 đồng lên 11.746.832.460.000 đồng. Việc tăng vốn là từ phát hành cổ phần mới theo chương trình phát hành cổ phần cho người lao động (ESOP).

Trong năm 2020, công ty không có giao dịch cổ phiếu quỹ.

TỶ LỆ SỞ HỮU VÀ SỰ THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU CỦA CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TRONG NĂM 2020

	31/12/2020	31/12/2019	Tăng/ Giảm
Dr. Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch	0,00%	0,00%	0%
Ông Nguyễn Thiệu Nam, Thành viên	0,04%	0,03%	0,01%
Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên	3,61%	3,63%	(0,02%)
Ông Woncheol Park, Thành viên	0%	0%	0%
Ông Nguyễn Đoàn Hùng, Thành viên độc lập	0%	0%	0%
Ông David Tan Wei Ming, Thành viên độc lập	0%	0%	0%

THÔNG TIN VỀ GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA NHỮNG NGƯỜI NỘI BỘ VÀ NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

Trong năm 2020 có giao dịch cổ phiếu Masan Group được thực hiện bởi người có liên quan của người nội bộ. Bảng dưới đây liệt kê các giao dịch này:

STT	Cổ đông nội bộ và người có liên quan	Số cổ phần sở hữu vào ngày 31/12/2019		Số cổ phần sở hữu vào ngày 1/1/2019		Lý do tăng, giảm (chuyển nhượng, mua, chuyển đổi...)
		Số cổ phần	Tỷ lệ	Số cổ phần	Tỷ lệ	
	Bà Đào Minh Thu	150.000	0,01%	0	0%	Chuyển nhượng

Xác nhận của đại diện theo pháp luật của Công ty



Dr. Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

	Vào ngày 31/12/2020
Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	11.747
Giá cổ phiếu (đồng)	88.900
Giá cao nhất 52 tuần (đồng)	95.600
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng)	49.000
Số lượng cổ phiếu đã phát hành (cổ phiếu)	1.174.683.246
Số lượng cổ phiếu phổ thông (cổ phiếu)	1.174.683.246
Số lượng cổ phiếu ưu đãi (cổ phiếu)	0
Số cổ phiếu quỹ (cổ phiếu)	0
Thị giá vốn (Tỷ đồng)	104.431
Tỷ lệ cổ tức / thị giá (%)	1,1%

Khuyến cáo sử dụng báo cáo

Tất cả các nhận định hoặc phát biểu trong quyển 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 MasanGroup chủ yếu dựa trên diễn giải của chúng tôi về các yếu tố kinh tế quan trọng có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam, đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh và các doanh nghiệp của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi tin rằng các giả định nền tảng của những nhận định về tương lai là hợp lý trong thời điểm hiện tại, nhưng bất kỳ giả định nào cũng đều có thể sai lệch trong thực tế khiến cho những nhận định về tương lai dựa trên giả định đó trở nên thiếu chính xác. Kết quả thực tế có thể sai biệt đáng kể so với những thông tin trong nhận định về tương lai do nhiều yếu tố, đa phần nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi. Do đó, các nhà đầu tư cần lưu ý không phụ thuộc quá nhiều vào những nhận định về tương lai được trình bày trong báo cáo này. Chúng chỉ có hiệu lực vào ngày lập báo cáo hoặc ngày tương ứng được nêu trong báo cáo, và Masan Group không có nghĩa vụ cập nhật hoặc sửa đổi công khai đối với bất kỳ nhận định nào, cho dù có xuất hiện những thông tin mới hoặc những sự kiện tương lai.

Định nghĩa thuật ngữ/ từ viết tắt

3F	Feed – Farm – Food, Từ trang trại đến bàn ăn
ANCO	Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế
APT	Ammonium Paratungstate
ATM	Máy giao dịch ngân hàng tự động ATM
BTO	Blue Tungsten Oxide
Bia Phú Yên	Công ty TNHH MTV Masan Brewery PY
BRC	Là tiêu chuẩn toàn cầu về an toàn thực phẩm do Hiệp hội bán lẻ Anh quốc (British Retailer Consortium) thiết lập
CAGR	Tốc độ tăng trưởng hàng năm kép
CDN	Công ty Cổ phần Sản xuất Thương mại CDN
Cholimex	Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Cholimex
Công ty Liên doanh	Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo - H. C. Starck
Công ty	Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
Dr.	Tiến sĩ
ESOP	Chương trình Sở hữu cổ phần cho nhân viên
H. C. Starck	Tập đoàn H. C. Starck
HĐQT	Hội đồng Quản trị
Inland ASEAN	Khu vực địa lý bao gồm các nước Việt Nam, Thái Lan, Myanmar, Cambodia và Lào
Global G.A.P	Global Good Agricultural Practice, Thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu
KKR	Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., các chi nhánh và/hoặc các quỹ đầu tư do KKR quản lý
M&A	Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp
Masan	Thuật ngữ chung nói về công ty Cổ phần Tập đoàn Masan, bao gồm công ty MasanConsumerHoldings, công ty Hàng tiêu dùng Masan, công ty Tài nguyên Masan, ngân hàng Techcombank và các công ty con
Masan Beverage, MSB	Công ty TNHH Masan Beverage
Masan Brewery, MB	Công ty TNHH Masan Brewery
Masan Consumer, MSC	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Masan
Masan Consumer Holding, MCH	Công ty TNHH MasanConsumerHoldings
Masan Consumer Thailand	Masan Consumer (Thailand) Limited
Masan Group	Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan
Masan Horizon, MH	Công ty TNHH Tầm nhìn Masan
MNS Farm Nghệ An	Công ty TNHH MNS Farm Nghệ An
Masan MEATLife, MML	Công ty Cổ phần Masan MEATLife
MHT, Masan High-Tech Materials	Công ty Cổ phần Masan High-Tech Materials
Masan Thai Nguyen Resources	Công ty TNHH MTV Tài nguyên Masan Thái Nguyên
Masan Tungsten LLC, MTC	Một công ty thành viên của MHT, Công ty TNHH Vonfram Masan (“MTC”) (trước đây là Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H. C.Starck)

MNC	Công ty đa quốc gia
NHNN	Ngân hàng nhà nước Việt Nam
NIM	Tỷ lệ thu nhập lãi thuần
Núi Pháo	Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo, được tái cấu trúc từ Công ty TNHH Liên doanh Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo sau thương vụ mua lại dự án Núi Pháo
Nước khoáng Quảng Ninh	Công ty Cổ phần Nước khoáng Quảng Ninh
Proconco	Công ty Cổ phần Thức ăn Gia súc Việt Pháp
Protein	Đạm
R&D	Nghiên cứu và phát triển
Singha	Công ty Singha Asia Holdings
SK	SK Group, Tập đoàn SK
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
Saigon Nutri Food	Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn
Tài Nguyên Masan Thái Nguyên	Công ty TNHH Một thành viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên
Tập đoàn	Công ty cổ phần Tập đoàn Masan
Techcombank hoặc TCB	Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam
TNHH	Trách Nhiệm Hữu Hạn
Tp.	Thành phố
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	Tài sản cố định
TPG	Tập đoàn Texas Pacific
UPCoM	Thị trường giao dịch chứng khoán của các công ty đại chúng chưa niêm yết được tổ chức tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội
USD	Đô la Mỹ
USGS	Cục Khảo sát Địa chất Hoa Kỳ
VCM	Công ty CP Phát triển Thương mại và Dịch vụ VCM là chủ sở hữu của VinCommerce, đơn vị đang điều hành hệ thống siêu thị VinMart và siêu thị mini VinMart+. Do đó, VCM và VinCommerce có thể được sử dụng để thay thế cho nhau.
VinCommerce	Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Tổng hợp VinCommerce.
Vinacafé Biên Hòa, Vinacafé	Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa
Vinacafé	Thương hiệu cà phê của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa
VinEco	Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Phát triển Nông nghiệp Vineco
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

Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan

Phòng 802, Central Plaza
17 Lê Duẩn, Quận 1
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 28 6256 3862
Fax: +84 28 3827 4115

masangroup.com