MASAN GROUP

BASIC IS VALUE

KHÁI QUÁT VỀ TẬP ĐOÀN (Q1/2017)

NỘI DUNG

1 GIỚI THIỆU VỀ MASAN

2 CẬP NHẬT TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN & KẾT QUẢ KINH DOANH

3 KẾ HOẠCH 3 NĂM TỚI

4 PHỤ LỤC

GIỚI THIỆU VỀ MASAN

Giá trị đến từ việc phụng sự những nhu cầu thiết yếu hằng ngày của 90 triệu người tiêu dùng Việt Nam

Mục tiêu của chúng tôi:

Thỏa mãn các nhu cầu thiết yếu hằng ngày của hơn 90 triệu Người tiêu dùng Việt Nam, giúp cho họ có thể chi trả ít hơn cho các sản phẩm và dịch vụ chất lượng

Nhiệm vụ của chúng tôi:

"Doing well by doing good"

Masan định nghĩa “các nhu cầu thiết yếu” dựa trên thói quen chi tiêu hằng ngày của người tiêu dùng

Du lịch / Nghỉ dưỡng + Giải trí + Ăn uống bên ngoài + Khác

Nói - nghe - nhìn

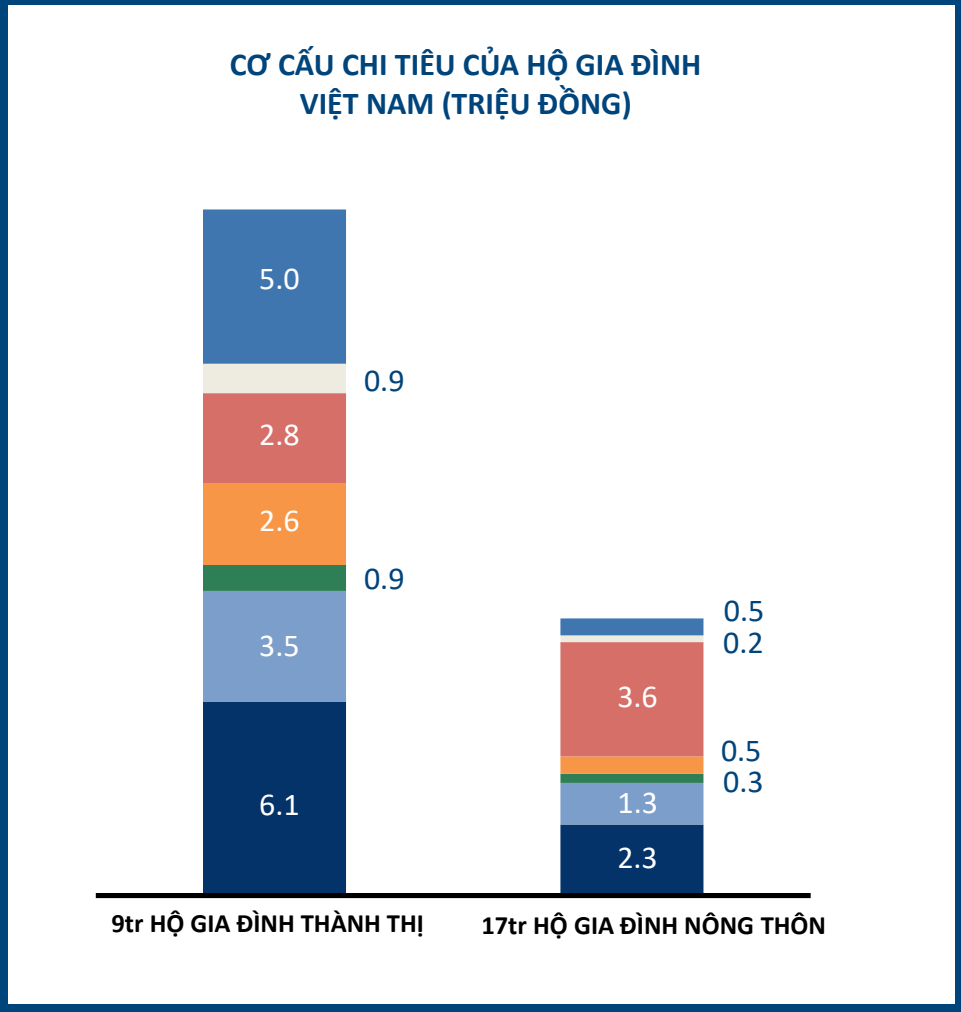
Tiết kiệm + Đầu tư

Học hành

Chăm sóc sức khoẻ

Tiện ích + Đi lại

Thực phẩm tươi + hàng tiêu dùng nhanh



Nguồn: Ước tính của Ban Giám đốc

Hiện nay người tiêu dùng Việt Nam đang phải trả cao hơn cho các nhu cầu thiết yếu hằng ngày

**ĐẶT NGƯỜI TIÊU DÙNG LÀM TRUNG TÂM =
KINH DOANH HÀNG TIÊU DÙNG + TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG**

**ĐƯA VIỆT NAM
RA THẾ GIỚI**

Masan CONSUMER HOLDINGS	MASAN NUTRI-SCIENCE	TECHCOMBANK	MASAN RESOURCES
Dòng tiền lớn	Động lực tăng trưởng	Động lực tăng trưởng	Tăng giá trị sản phẩm

NGÂN SÁCH TIÊU DÙNG CỦA NGƯỜI VIỆT NAM

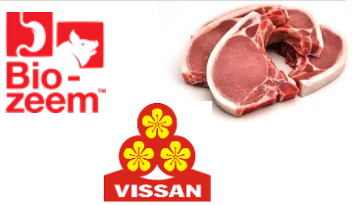
Thực phẩm và đồ uống đóng gói chiếm 13% tổng ngân sách	Thực phẩm tươi sống chiếm 12% tổng ngân sách	Dịch vụ tài chính chiếm 26% tổng ngân sách	Kim loại chiến lược áp dụng cho công nghiệp quốc phòng, công nghệ cao

VÍ DỤ

Người tiêu dùng phải trả giá quá cao cho các sản phẩm thực phẩm, đồ uống và gia vị không bảo đảm an toàn	Người tiêu dùng Việt Nam đang phải trả gấp đôi cho các sản phẩm thịt thiếu an toàn và không đảm bảo vệ sinh	Người tiêu dùng tại nông thôn đang phải trả phí cao hơn 10% cho dịch vụ chuyển khoản và trả lãi vay quá cao	Trung Quốc đang chi phối hơn 75% nguồn cung vonfram toàn cầu

Nỗ lực lập trung vào việc đáp ứng các nhu cầu thiết yếu hằng ngày giúp Masan trở thành công ty blue-chip hàng đầu Việt Nam

MASAN GROUP

85,7%	82,3%	30,4%(1)	93,8%
Masan CONSUMER HOLDINGS	MASAN NUTRI-SCIENCE	TECHCOMBANK	MASAN RESOURCES
Thực phẩm & Đồ uống	**Chuỗi Giá trị thịt**	**Dịch vụ Tài Chính**	**Khai thác Khoáng sản**
■ Một trong những công ty thực phẩm & đồ uống lớn nhất Việt Nam ■ Nhiều thương hiệu mạnh đang dẫn đầu ngành tại Việt Nam	■ Mô hình "Từ trang trại đến bàn ăn" (3F) giúp tăng năng suất chuỗi giá trị thịt ■ Công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi nội địa lớn nhất	■ Một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam ■ Ngân hàng "Công nghệ-Tiêu dùng", tập trung vào mảng bán lẻ	■ Sở hữu Núi Pháo, một trong những mỏ vonfram lớn nhất thế giới về trữ lượng ■ Một trong những nhà sản xuất vonfram với chi phí thấp nhất
			

Hàng tiêu dùng chiếm 91% doanh thu của MSN năm 2016

Ghi chú (1): Lợi íhc kinh tế bao gồm 15.7% vốn và 14.7% trái phiếu chuyển đổi

Chiến lược xây dựng doanh nghiệp dẫn đầu của chúng tôi

CƠ HỘI CHIẾN THẮNG

- **Làm ít hơn nhưng lớn hơn:** Phục vụ những nhu cầu thiết yếu cho **số đông người tiêu dùng** (hàng tiêu dùng thiết yếu, tài chính tiêu dùng)
- Masan có thể **giúp người tiêu dùng chi trả ít hơn** (hiện giá thịt Việt Nam đang cao gấp đôi giá ở Mỹ)

MASAN WAY

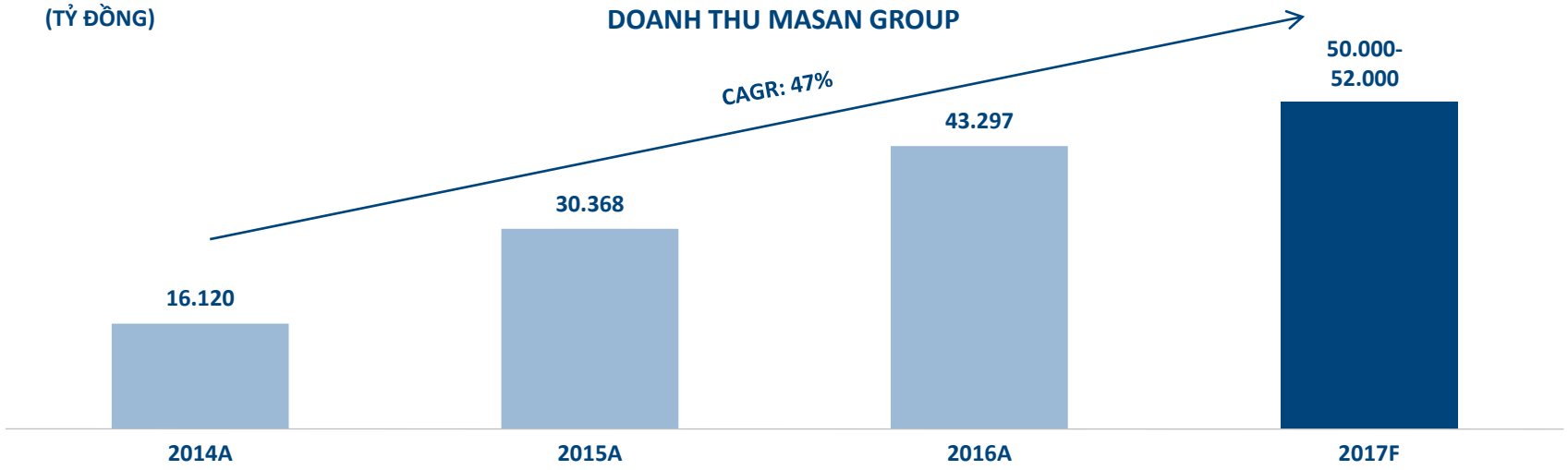
- **Thương hiệu mạnh:** Giành được niềm tin của người tiêu dùng và nâng cao chất lượng của hàng Việt Nam
- **Sáng tạo & Cải thiện năng suất:**
  - Sản phẩm sáng tạp (Bio-zeem, Wake-up 247 & Café De Nam)
  - Quy mô lớn, 29 nhà máy hiện đại trên cả nước
- **CSR:** Phát triển doanh nghiệp bền vững với mục tiêu "win-win" cùng với cộng đồng, môi trường và con người
- **Mục tiêu chung:** Nhân viên cũng đồng thời là cổ đông công ty

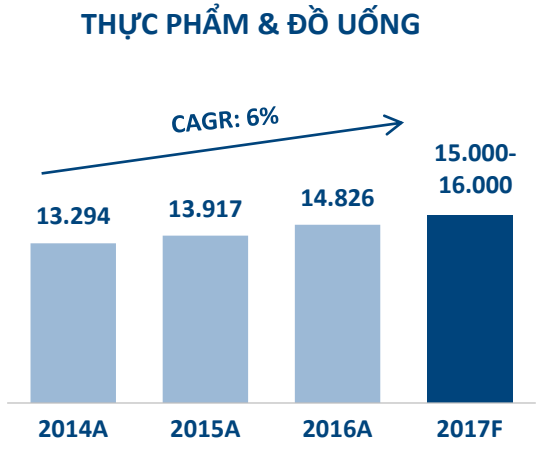
QUẢN LÝ RỦI RO

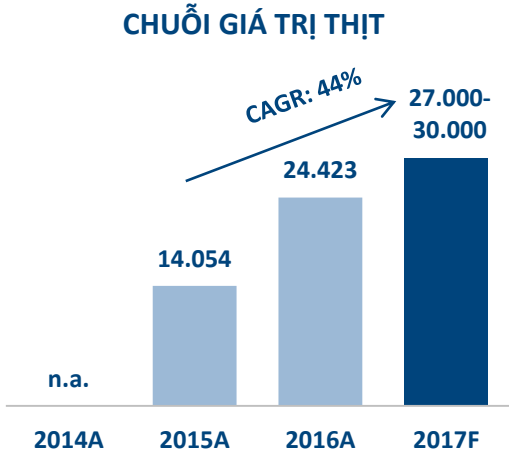
- **Vận hành doanh nghiệp:** quản lý toàn diện tài sản để quản lý dòng tiền và giảm thiểu rủi ro của thị trường mới nổi (VCF, PCO, ANCO)
- **Dẫn đầu:** Vị trí số 1 hoặc sẽ trở thành số 1 trong hầu hết các ngành (gia vị, cà phê, thức ăn chăn nuôi)

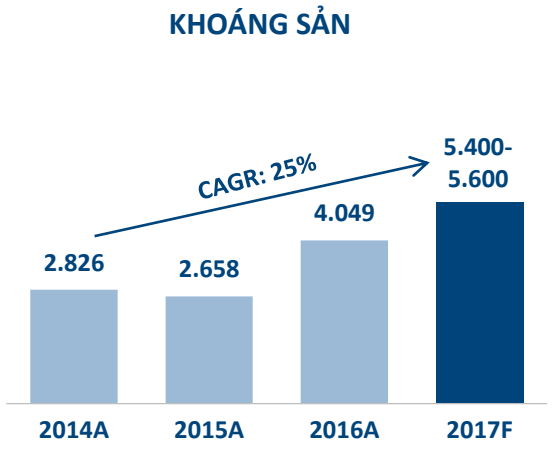
- **Biên lợi nhuận:** Dòng tiền vững mạnh để tái đầu tư và phát triển ổn định qua các chu kỳ

…đã mang lại kết quả tăng trưởng ấn tượng trong mỗi ngành nghề kinh doanh





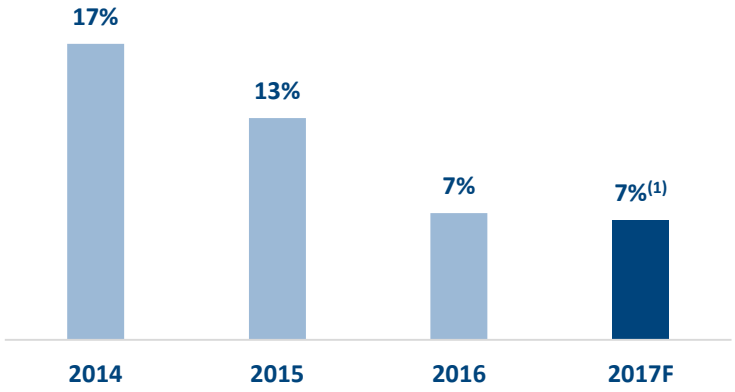




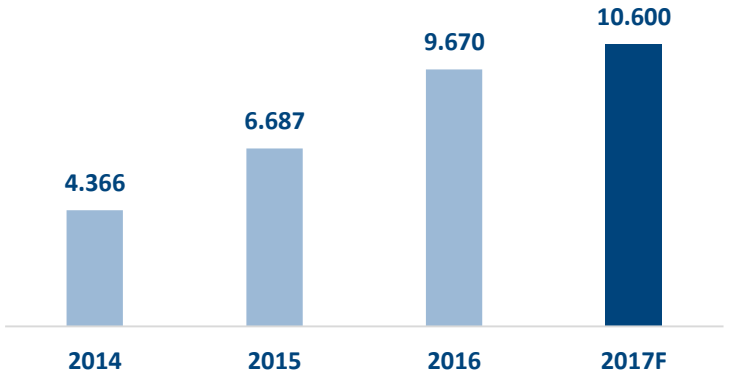
Nguồn: Báo cáo Tài chính của Masan Group và dự báo tại Đại hội Cổ đông 2017

…giúp mang lại dòng tiền ổn định trong khi chi phí vốn giảm

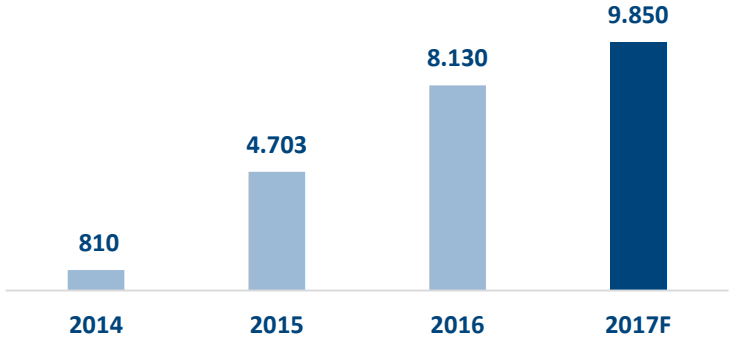
CHI PHÍ VỐN ĐẦU TƯ TRONG TỔNG DOANH THU



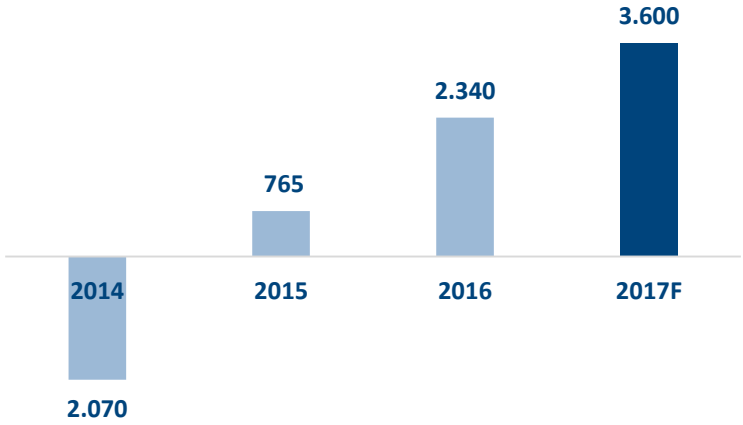
EBITDA (TỶ ĐỒNG)(2)



DÒNG TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (TỶ ĐỒNG)



DÒNG TIỀN (TỶ ĐỒNG)



Nguồn: Báo cáo Tài chính của Masan Group, dự báo của Bloomberg
Tỷ giá: 1USD = 22.700 đồng
Ghi chú:(1) Phần lớn do việc xây dựng trang trại tại Nghệ An
(2) EBITDA bao gồm phần đóng góp của công ty liên kết

TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN & KẾT QUẢ KINH DOANH

2016 là năm gặt được thành quả sau 3 năm đầu tư và xây dựng nền tảng

	NỀN TẢNG / CỘT MỐC	KẾT QUẢ
Masan CONSUMER HOLDINGS	■ Từ thực phẩm đến thực phẩm & đồ uống: Bia và thức uống là những mảng tăng trưởng nhanh nhất trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống (tiêu biểu là Vinacafé, Vĩnh Hảo, Quang Hanh và bia) ■ Từ phụng sự 90 triệu lên 250 triệu người tiêu dùng In-land ASEAN thông qua Thoả thuận hợp tác chiến lược với Singha	■ Nước uống đóng chai tăng trưởng doanh thu 69% trong năm 2016 ■ Ra mắt nước mắm Chin-su Yod Thong tại Thái Lan
MASAN NUTRI-SCIENCE	■ Từ sở hữu cổ phần thiểu số tại Proconco trở thành doanh nghiệp dẫn đầu nền tảng 3F ■ Áp dung thành công mô hình "FMCG" vào lĩnh vực thức ăn chăn nuôi: bắt đầu mang đến cho người tiêu dùng các sản phẩm từ thịt	■ Nhà cung cấp đạm động vật nội địa lớn nhất ■ Khoản đầu tư của KKR, định giá công ty đến 2 tỷ USD
MASAN RESOURCES	■ Từ một dự án dở dang trở thành một trong những mỏ vonfram lớn nhất thế giới chỉ trong vỏn vẹn dưới 4 năm ■ Nhà máy chế biến sản phẩm công nghiệp vonfram được đua vào hoạt động, giúp nâng cao giá trị sản phẩm của Việt Nam ■ Đăng ký niêm yết trên sàn UpCOM	■ 36% thị phần vonfram toàn cầu ngoài Trung Quốc ■ Doanh thu 4.000 tỷ đồng trong năm 2016, biên lợi nhuận EBITDA là 50%
TECHCOMBANK	■ Bảng cân đối tài chính lành mạnh, gần như trích lập xong dự phòng tài chính ■ Ngân hàng "Công nghệ-Tiêu dùng", tập trung vào bán lẻ ■ Lợi nhuận từ phí và dịch vụ giá trị gia tăng sẽ là động lực tăng trưởng trong tương lai	■ 2016 ROE ở mức 16.3% ■ 1.6% Nợ xấu ■ 13.1% CAR

Hai nền tảng nhu yếu phẩm tiêu dùng bao gồm thực phẩm-đồ uống và thịt đang dẫn đầu thị trường

Kết quả tài chính bùng nổ năm 2016

1. Doanh thu thuần tăng 41% lên 43.300 tỷ đồng, tăng trưởng 17% so với cùng kỳ (đã điều chỉnh cho MNS)

2. Lợi nhuận thuần sau lợi ích thiểu số tăng 89% lên 2.791 tỷ đồng, tăng 16% so với kế hoạch đã điều chỉnh tăng là 2.400 tỷ đồng

3. Nợ gộp tăng từ 35.600 tỷ đồng lên 40.500 tỷ đồng, trong khi số dư tiền tăng từ 8.600 tỷ đồng lên 16.000 tỷ đồng

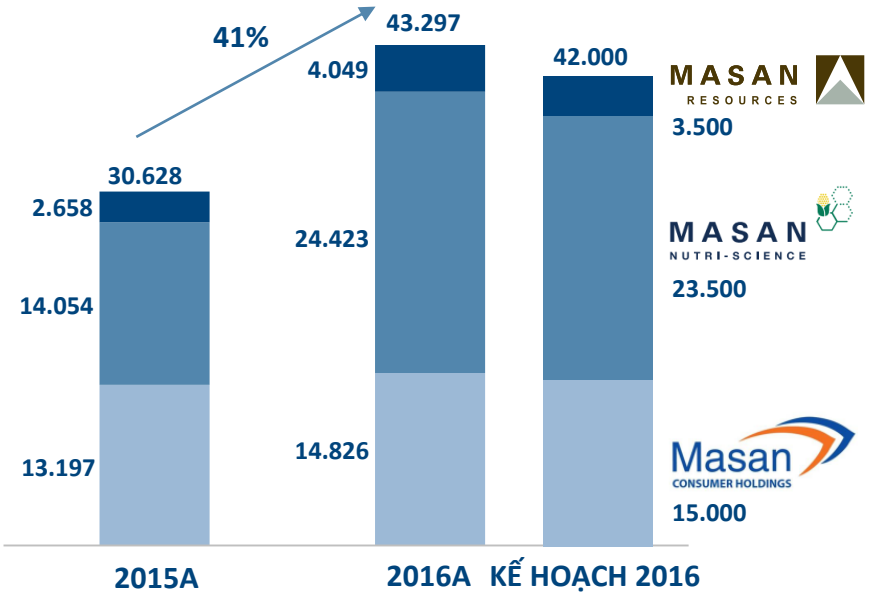
4. EBITDA tăng 45%, khả năng tạo ra tiền mặt dự kiến tăng nhờ vào giảm chi phí đầu tư vào tài sản cố định

5. Hoạt động chăm sóc cổ đông: Mua cổ phiếu quỹ, chia cổ tức lần đầu trong 20 năm

Masan cam kết thực hiện các mục tiêu đề ra

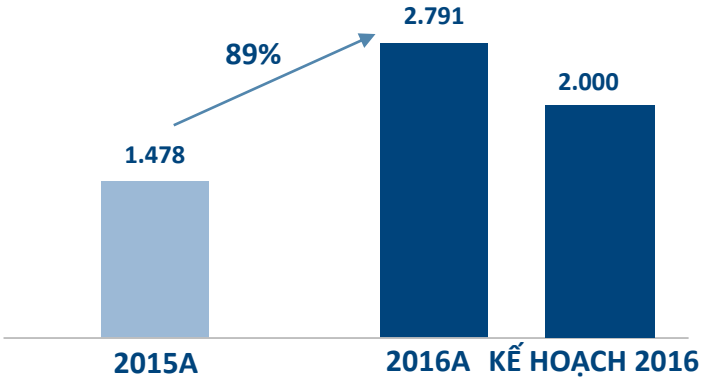
Doanh thu Masan tăng 41%, lợi nhuận vượt chỉ tiêu đã điều chỉnh tăng 16% trong 2016

TỔNG DOANH THU (TỶ ĐỒNG)



- MCH tăng trưởng doanh thu 7%, MSC tăng trưởng 4% và ngành bia tăng trưởng 47%
- MNS tăng trưởng doanh thu 20% so với cùng kỳ, Bio-zeem đóng góp 39% doanh thu
- Doanh thu của MSR tăng 53% lên 4.000 tỷ đồng
- Nhìn chung, Masan đạt tăng trưởng doanh thu gộp 41%, đạt chỉ tiêu đề ra tại ĐHCĐ

LỢI NHUẬN THUẦN SAU LỢI ÍCH THIỂU SỐ (TỶ ĐỒNG)



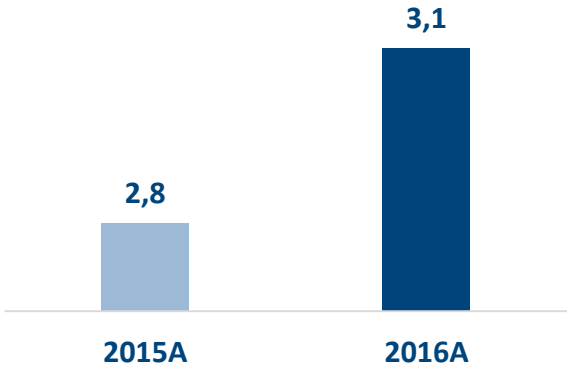
- Lợi nhuận thuần sau lợi ích thiểu số tăng 89% lên 2.791 tỷ đồng
- Vượt chỉ tiêu lợi nhuận đã điều chỉnh tăng 2.400 tỷ đồng là 16%
- TCB tăng trưởng lợi nhuận gấp 2 lần
- Mua thêm 30% cổ phần tại ANCO

Nguồn: Báo cái tài chính đã kiểm toán của MSN

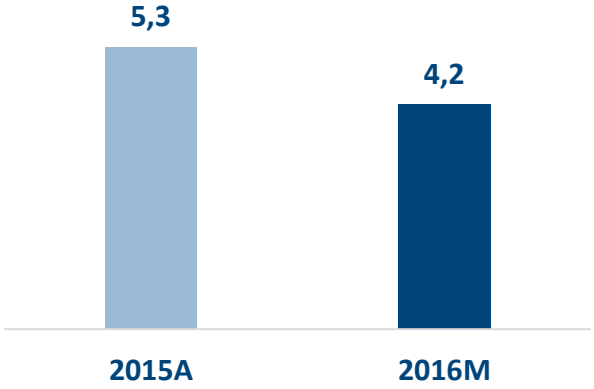
Chỉ số tín dụng ổn định vào cuối năm 2016 nhờ vào quản lý bản cân đối kế toán chặt chẽ

NỢ THUẦN / VỐN SỞ HỮU(1)

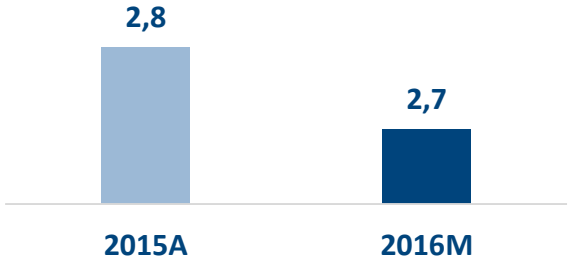
HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN LÃI VAY(2)



NỢ GỘP / EBITDA



NỢ THUẦN / EBITDA(3)



Các yếu tố thúc đẩy: Đầu tư của Singha, giao dịch của KKR, cổ phiếu quỹ của MSN và chia cổ tức MSN

Nguồn: Ước tính của công ty

(1) Tỷ lệ nợ thuần trên vốn sở hữu tăng do nợ thuần tăng và vốn sở hữu giảm do chi trả cổ tức và giảm lợi íhc cổ đông thiểu số

(2) EBITDA/chi phí lãi vay

(3) Bao gồm tất cả các khoảng tương đương tiền

Các sáng kiến chiến lược cho năm 2017 nhằm thực hiện mục tiêu tăng trưởng 15-20%

SÁNG KIẾN CHIẾN LƯỢC

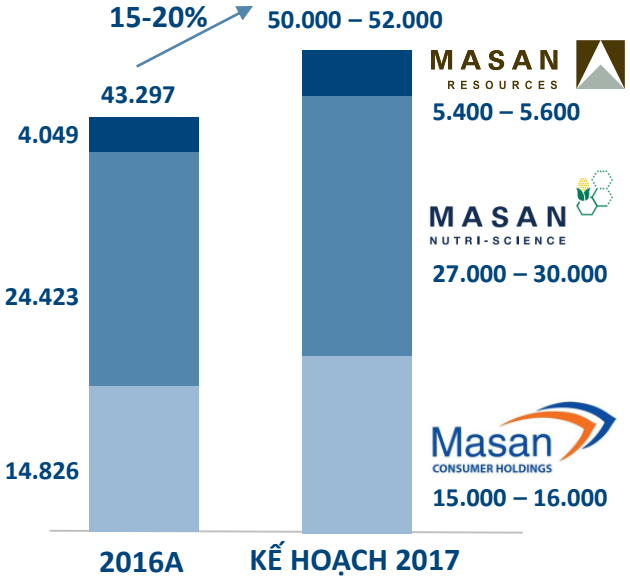
- Tối ưu hóa hàng tồn kho tại nhà phân phối trong nửa đầu 2017, cải thiện chi phí bán hàng và quản lý DN nhằm phân bổ ngân sách nhiều hơn cho xây dựng thương hiệu
- Thịt: Nền tảng tăng trưởng mới cho ngành F&B
- Bia: Tập trung vào Đồng bằng sông Cửu Long và miền Nam, phát triển dòng bia mới
- Nợ gộp/EBITDA ~3.5 lần vào cuối 2017, giảm chi phí lãi vay bằng việc hoàn tất chi trả các khoản nợ có lãi suất cao
- Giảm lợi ích cổ đông thiểu số bằng việc tăng lên tăng sở hữu tại các công ty con
- EBITDA tăng trưởng 10-15% lên 10.600 tỷ đồng trong 2017, cải thiện các chỉ số nợ

RỦI RO

- Giá heo thấp theo chu kỳ
- Giá vonfram không ổn định
- Giá nguyên vật liệu đầu vào tăng, ảnh hưởng biên lợi nhuận
- Lãi suất tăng trên các khoản nợ có lãi suất thả nổi
- Đà mở rộng In-land ASEAN có thể bị chậm lại
- Các ý tưởng sản phẩm mới có thể chưa được áp dụng ngay

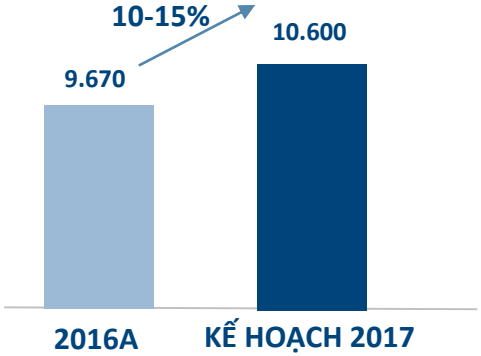
Tăng trưởng xuyên suốt các lĩnh vực trong năm 2017

DOANH THU (TỶ ĐỒNG)



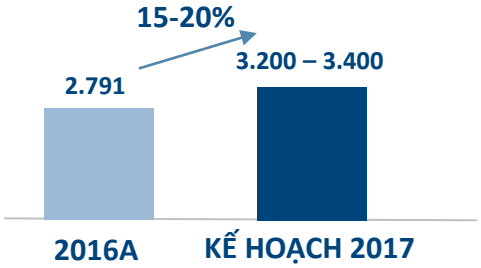
- Doanh thu MCH tăng 5-10% nhờ vào tăng trưởng đồ uống và thị trường In-land ASEAn
- Doanh thu MNS tăng 15-20% nhờ vào dòng sản phẩm Bio-zeem
- Doanh thu MSR tăng 30%+ nhờ vào giá và khối lượng được cải thiện

EBITDA (TỶ ĐỒNG)



- Giá đầu vào tăng làm ảnh hưởng biên lợi nhuận
- TCB dự kiến tăng trưởng lợi nhuận hơn 25%
- Biên lợi nhuận EBITDA của Masan Group dự kiến tăng trên 20%

LỢI NHUẬN THUẦN SAU LỢI ÍCH THIỂU SỐ (TỶ ĐỒNG)

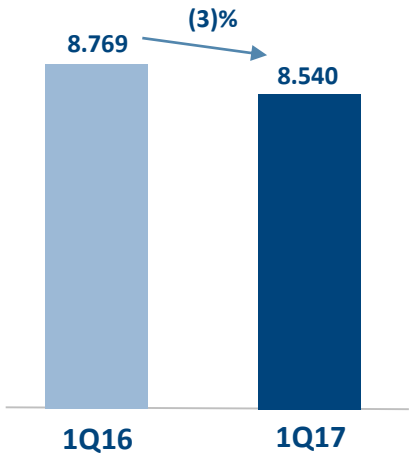


- Chi phí lãi vay giảm giúp tăng lợi nhuận của Tập đoàn
- Giảm phân phối cổ đông thiểu số có thể góp phần cải thiện thêm kết quả tài chính

Nguồn: Báo cáo Tài chính đã kiểm toán của Masan group năm 2016 và dự báo năm 2017

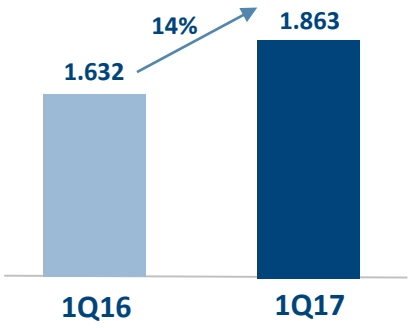
Kết quả Q1/2017phản ánh kết quả một số sáng kiến chiến lược và sẽ mang lại tăng trưởng trong nửa cuối 2017

TỔNG DOANH THU (TỶ ĐỒNG)



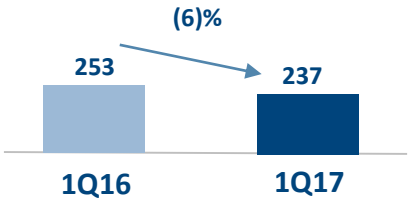
- Các sáng kiến tối ưu hoá tồn kho bắt đầu có kết quả trong Q1/2017
- MNS tăng trưởng 3% trong Q1/2017 mặc cho giá heo giảm
- Doanh thu của MSR tăng 40% trong Q1/2017 nhờ vào tính hiệu quả và giá hàng hoá cao hơn

EBITDA (TỶ ĐỒNG)



- TCB đạt tăng trưởng lợi nhuận trước thuế 127% trong Q1/2017
- MNS đạt tăng trưởng EBITDA 8% trong Q1/2017
- Biên lợi nhuận EBITDA của MSR đạt hơn 50% trong Q1/2017

LỢI NHUẬN THUẦN SAU LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ (TỶ ĐỒNG)



- Tăng trưởng nhuận của TCB, MNS và MSR bị ảnh hưởng bởi MCH
- MNS đạt tăng trưởng lợi nhuận 18%
- MSR đạt tăng trưởng lợi nhuận xấp xỉ 3 lần

KẾ HOẠCH 3 NĂM TỚI

MNS đặt mục tiêu xây dựng một mô hình cung cấp thịt tích hợp hoàn chỉnh, bắt đầu với thức ăn chăn nuôi

MÔ HÌNH TÍCH HỢP HOÀN CHỈNH

	CHIẾN LƯỢC	MỤC TIÊU
FOOD (THỊT)	■ Định nghĩa mô hình giết mổ + chế biến + phân phối ■ Giành chiến thắng tại thị trường thịt miền Bắc ■ Thương hiệu thịt chế biến số 1	■ Thương hiệu mạnh ■ Sản phẩm an toàn ■ Biên lợi nhuận gộp 50% ■ Doanh thu 1 tỷ USD vào năm 2020
FARM	■ Xây dựng biện pháp phòng ngừa bệnh dịch ■ Quy mô lớn giúp kiểm soát giá thịt ■ Tăng tỷ lệ sinh trên mỗi con nái từ 19 lên 21 heo con/năm	■ Năng suất/ An toàn ■ Cung cấp thịt ■ Biên lợi nhuận ổn định 25-30%
FEED	■ 50% thị phần thức ăn gia súc (hiện là 30%+) ■ 50% thị phần thức ăn gia cầm ■ 50% thị phần thức ăn gia súc (25%+ Q1/2017)	■ Đứng đầu ngành thức ăn chăn nuôi ■ Biên lợi nhuận ổn định >20% (21% trong 2016) ■ Doanh thu 3 tỷ USD vào năm 2020

Biên lợi nhuận như công ty hàng tiêu dùng + Tránh bị hoá hàng hoá trong toàn chuỗi giá trị

MCH áp dụng chiến lược “đi sâu và rộng hơn"

	CHIẾN LƯỢC	MỤC TIÊU
ĐI SÂU HƠN	■ **Gia vị:** An toàn và giá hợp lý + nước mắm cao cấp ■ **Thực phẩm tiện lợi:** Chuyển đổi mì ăn liền thành bữa ăn hoàn chỉnh ■ **Cà phê:** Giành chiến thắng thị phần cà phê hoà tan + tái phát kiến mảng cà phê rang xay ■ **Đồ uống:** Ngon, vệ sinh và giá hợp lý	**Thực phẩm / Đồ uống** **50/50 vào năm 2020** **từ mức** **70/30 vào năm 2016**
ĐI RỘNG HƠN	■ **Thịt chế biến:** Kỹ thuật quốc tế, hương vị địa phương, mô hình phân phối độc đáo và sự hỗ trợ của MNS ■ **In-land ASEAN:** Sản phẩm mang hương vị địa phương, danh mục sản phẩm mang đặc trưng Việt Nam ■ Hợp tác để đi vào thị trường Thái Lan và sau đó là Myanmar	**Nội địa / Nước ngoài** **70/30 vào năm 2020** **từ** **95/5 vào năm 2016**

Masan Consumer Holdings: Doanh nghiệp thực phẩm và đồ uống đa dạng ở quy mô khu vực

… và đặt ra chiến lược tăng trưởng cho MSR và TCB

	CHIẾN LƯỢC	MỤC TIÊU
TCB	■ **Hợp nhất**: Giảm sử dụng tiền mặt qua việc giao dịch không dùng tiền mặt ■ **Phân phối:** Hệ thống phân phối chi phí hợp lý để tiếp cận người tiêu dùng nông thôn ■ **Quản lý rủi ro:** xây dựng một cơ sở dữ liệu khách hàng độc quyền nhằm quản lý rủi ro tín dụng	■ Trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam ■ Chi phí vay thấp nhất ■ Biên lãi ròng cao nhất ■ ROE ở mức 20-25%
MSR	■ **Hợp nhất:** Thị phần lớn nhất ngoài Trung Quốc ■ **Quyền định giá:** Giảm thiểu biến động giá hàng hoá ■ **Tích hợp:** Sản xuất sâu nhằm tạo ra sản phẩm giá trị cao	■ 51% thị phần ngoài Trung Quốc ■ Biên lợi nhuận EBITDA ổn định ~50% ■ Doanh thu dự kiến 400 triệu USD vào năm 2019

PHỤ LỤC

LỊCH SỬ CÔNG TY

1996

- Công Nghệ - Kỹ Thuật - Thương Mại Việt Tiến được thành lập , và là tiền đề cho hoạt động sản xuất thực phẩm

2002

- Masan chuyển hướng sang tập trung vào thị trường nội địa

2003

- Thương hiệu **gia vị** cao cấp **Chin-su** ra mắt người tiêu dùng

2007

- Ra mắt **Omachi**, thương hiệu **mì ăn liền** cao cấp

2009

- Masan Group niêm yết 476 triệu cổ phần tại HOSE

2009

- Tập đoàn Masan tăng cổ phần tại Techcombank

2010

- Mua lại mỏ Núi Pháo và thành lập Masan Resources
- Mount Kellett, IFC đầu tư vào Masan Resources, và Goldman Sachs đầu tư vào Masan Group

2011

- KKR đầu tư 159 triệu USD để sở hữu 10% cổ phần tại **Masan Consumer**
- Masan Consumer sở hữu cổ phần đa số tại **Vinacafe**

2011

- Ra mắt **Kokomi** nhằm thâm nhập thị trường **mì ăn liền** phổ thông

2012

- Mua lại 40% cổ phần của Công ty CP Việt-Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc **(Proconco)**

2013

- **Masan Consumer Holdings** được thành lập
- Mua lại **Công ty CP Nước khoáng Vĩnh hảo**

2013

- KKR đầu tư thêm 200 triệu USD vào Masan Consumer
- Ra mắt dòng sản phẩm đồ uống **"Wake-up" gốc cà phê**

- Ra mắt **Komi**, dòng sản phẩm **bữa ăn ăn liền**

2014

- CGIF bảo lãnh trái phiếu nội địa 10 năm
- Mỏ Núi Pháo bắt đầu hoạt động hết công suất
- Gia nhập ngành **bia** với thương hiệu **"Sư Tử Trắng"**

2015

- Kết thúc đợt IPO thành công với 1,5 tỷ USD
- Mua lại **Saigon Nutri-Food** nhằm gia nhập thị trường **thịt chế biến**

2015

- Thành lập **Masan Nutri-Science**; nhằm chuyển đổi chuỗi giá trị thịt chế biến
- Mua lại **Quảng Ninh** – trở thành **công ty nước khoáng lớn nhất** Việt Nam
- Ký kết hợp tác chiến lược trị giá 1,1 tỷ USD với Singha nhằm gia nhập **"Inland ASEAN"**

2016

- Mua lại 25% cổ phần tại **VISSAN** nhằm xây dựng **nền tảng 3F,** gia nhập thị trường chăn nuôi heo

2017

- **KKR** đầu tư 150 triệu USD vốn cơ bản vào **Masan Nutri-Science**

Nguồn: Website công ty và báo cáo thường niên.

ĐỘI NGŨ ĐIỀU HÀNH

TS. Nguyễn Đăng Quang

Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc của Masan Group

- Chủ tịch của Masan Consumer, Phó Chủ tịch của Techcombank, và Chủ tịch của Hội đồng Thành viên của Công ty Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo
- TS. Quang giữ vai trò chủ đạo trong việc thành lập và phát triển nhiều doanh nghiệp và công ty con của tập đoàn. Ông là một người có tầm nhìn, đã chuyên nghiệp hóa Tập đoàn Masan ngay từ giai đoạn phát triển ban đầu trong khi vẫn giữ nguyên vẹn văn hóa và các giá trị Việt Nam.

Hồ Hùng Anh

Phó Chủ tịch của Masan Group và Chủ tịch của Techcombank

- Đóng góp lớn vào hoạt động thời kỳ đầu của Masan Group
- Dành nhiều tâm huyết vào việc phát triển Techcombank thành ngân hàng tư nhân lớn nhất Việt Nam

BAN GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thiều Nam

Phó Tổng Giám đốc, Masan Group

- Từng nắm giữ các vị tí quan trọng tại Masan Consumer và TCB
- Quản lý các mối quan hệ với các đối tác chủ chốt và lãnh đạo hoạt động triển khai dự án địa phương

Michael Nguyen

Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính, Masan Group

- Phụ trách phát triển nền tảng giao dịch và thực thi của Masan Group
- Từng làm việc tại JP Morgan

Danny Le

Giám đốc Phát triển Kinh doanh của Masan Group, và Phó Chủ tịch of Masan Nutri-Science

- Đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển đổi Masan Consumer từ công ty thực phẩm đóng gói sang kinh doanh hàng tiêu dùng

Chetan Baxi

Giám đốc Điều hành của Masan Group

- 22 năm kinh nghiệm tại các tổ chức tài chính hàng đầu thế giới
- Chủ tịch HĐQT của Masan Resources

Lê Trung Thành

Phó Tổng Giám đốc của Masan Group và Giám đốc Phát triển Chiến lược

- Nguyên Phó Giám đốc của PepsiCo Việt Nam
- Dẫn dắt MSN với các chiến lược trong lĩnh vực hàng tiêu dùng

Masan CONSUMER HOLDINGS

Seokhee Won

Phó Tổng Giám đốc của Masan Group và Tổng Giám đốc của Masan Consumer

- 22 năm kinh nghiệm tại công ty hàng tiêu dùng hàng đầu thế giới Unilever

Nguyễn Thị Hồng Phúc

Giám đốc Bán hàng, Masan Consumer

- Kinh nghiệm xây dựng hệ thống bán hàng trong và ngoài cửa hàng

MASAN RESOURCES

Dominic Heaton

Tổng Giám đốc

- 27 năm kinh nghiệm trong ngành khai thác mỏ
- Từng nắm giữ vị trí quản lý tại Aurora Gold/Oxiana/OZ Minerals/MM Group

Craig Bradshaw

Tổng Giám đốc, Núi Pháp

- Hơn 23 năm kinh nghiệm tại nhiều bộ phận trong ngành khai thác mỏ và logistics

MASAN NUTRI-SCIENCE

Phạm Phú Ngọc Trai

Chủ tịch

- Nguyên Tổng Giám đốc của Pepsi Đông Dương. Ông đảm nhiệm vị trí này trong 18 năm.

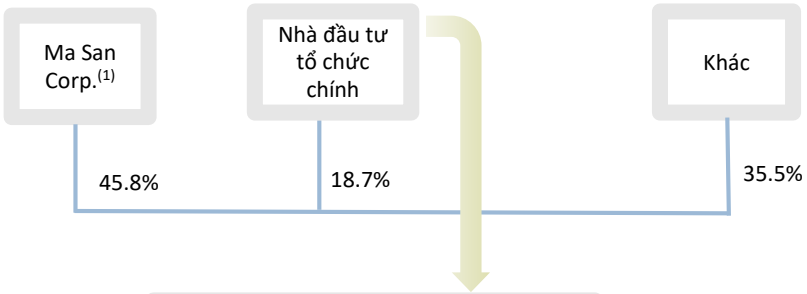
Phạm Trung Lâm

Tổng Giám đốc

- Nguyên Phó Tổng Giám đốc của Masan Consumer
- Vai trò quan trọng trong việc xây dựng nên thành công của MNS

Nguồn: Website công ty

CỔ ĐÔNG VÀ ĐỐI TÁC



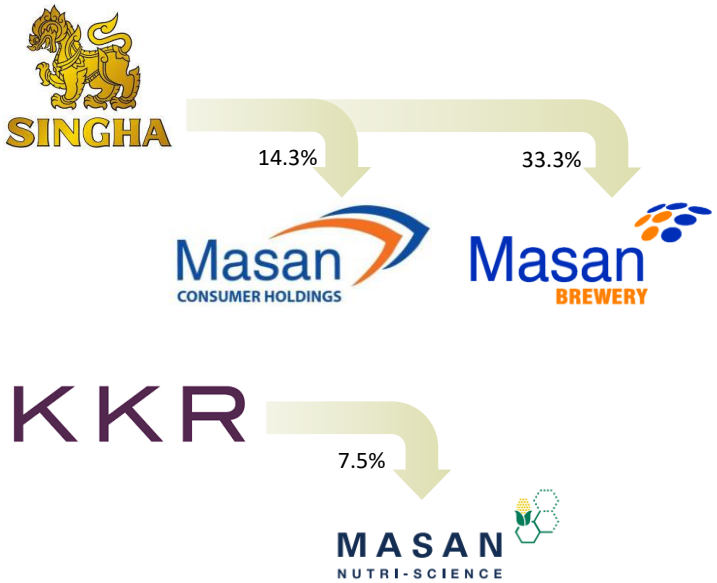
Nhà đầu tư tổ chức chính

Tên	Cổ phần
GIC	5.0%
KKR	4.7%
Deutsche Bank	2.0%
MAS	1.6%
Fortress	1.6%
House Foods	1.2%
JP Morgan	1.2%
PYN Elite	0.8%
Citigroup	0.6%
Tổng cộng	**18.9%**

Tổng số cổ phần đang lưu hành: 1.138 triệu cổ phần

Tổng số cổ phần pha loãng 1.152 triệu(2)

ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

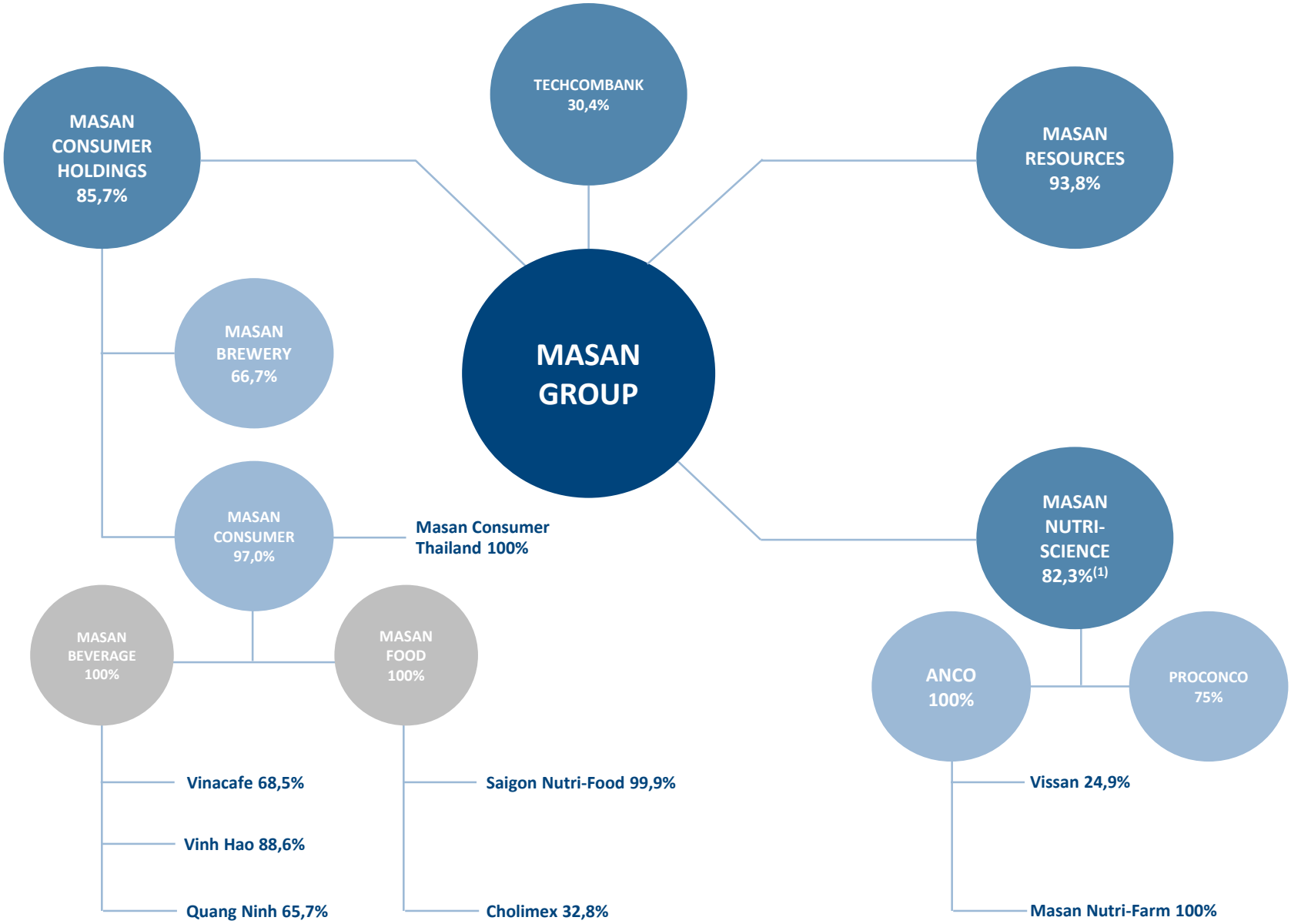


Khả năng huy động vốn thành công từ những nhà đầu tư lớn và uy tín nhất thế giới

Tính đến ngày 23/03/2017, tổng số lượng cổ phần đang lưu hành là 1.138 triệu cổ phần chưa bao gồm cổ phiếu quỹ

Ghi chú: (1) Bao gồm cổ phần tại MSN của Công ty Hoa Hướng Dương, một công ty con của Masan Corporation.
(2) Bao gồm 13,5 triệu cổ phần có thể phát hành thành trái phiếu chuyển đổi tại MSN

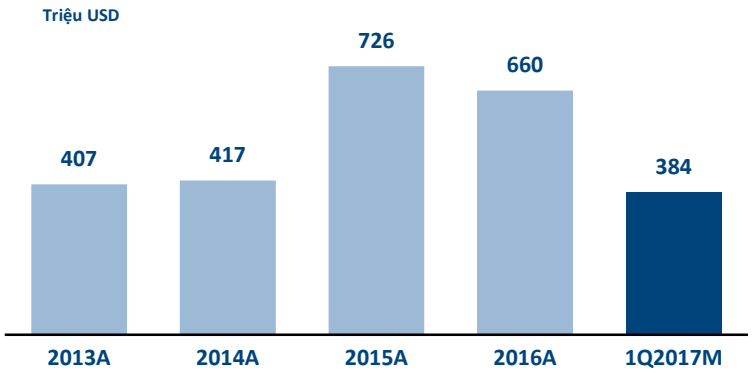
CẤU TRÚC TẬP ĐOÀN



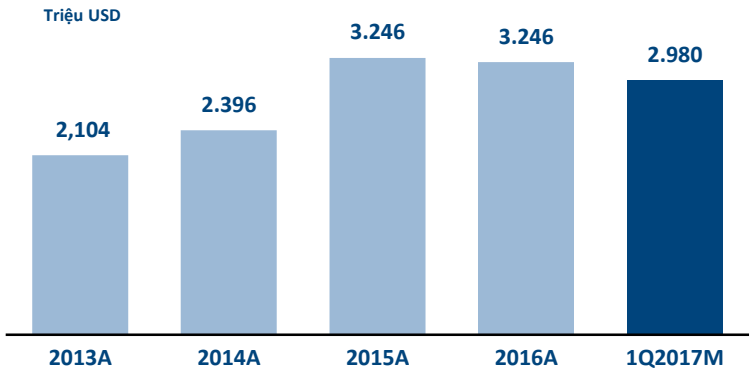
Tính đến ngày 31/3/2017
Ghi chú: (1) Sau giao dịch với KKR

KẾT QUẢ TÀI CHÍNH NỔI BẬT

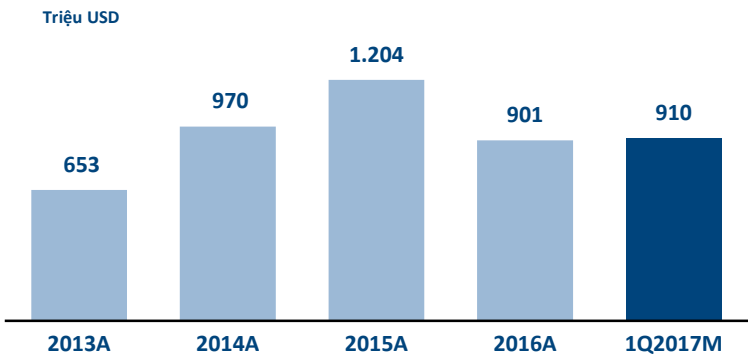
SỐ DƯ TIỀN



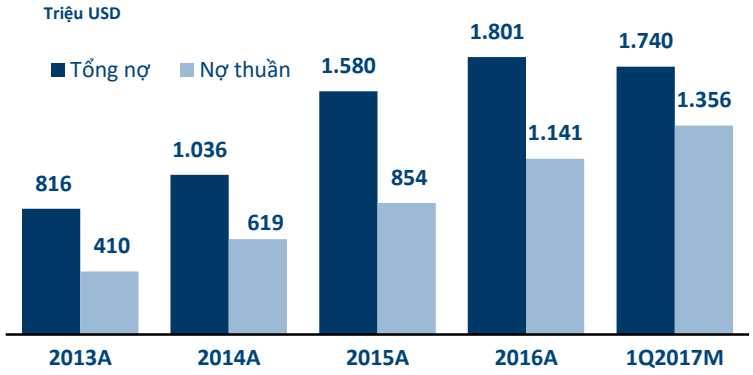
TỔNG TÀI SẢN



TỔNG VỐN SỞ HỮU(1)



TỔNG NỢ VÀ NỢ THUẦN(2)



Nguồn: Báo cáo Tài chính công ty
Ghi chú: tỷ giá USD/VND là 22.700
(1) Vốn sở hữu tăng trong năm 2015 do việc hợp nhất Masan Nutri-Science, giảm trong năm 2016 do chi trả cổ tức và lợi sich cổ đông thiểu số thấp hơn
(2) Giả sử các trái phiếu chuyển đổi đã được chuyển đổi

THUYẾT MINH TIỀN MẶT VÀ NỢ

Masan dự kiến sẽ trả 7.000 tỷ đồng trái phiếu lãi suất cao trong năm 2017

Nguồn: Báo cía tài chính công ty, tỷ giá USD/VND là 22.500
Ghi chú: Ước tính đến ngày 31/03/2017
(1) Giả sử các trái phiếu chuyển đổi đã được chuyển đổi

KHUYẾN CÁO

Tất cả các nhận định hoặc phát biểu trong phần trình bày này này không phải là những dữ liệu ghi lại các sự kiện đã xảy ra, mà trong đó có bao hàm những "nhận định về tương lai". Những nhận định này có thể có những từ ngữ như "dự đoán", "tin tưởng", "có thể", "ước tính", "dự kiến", "dự phóng", "kỳ vọng", "dự định", "kế hoạch", "nhắm đến", "sẽ" hoặc những từ ngữ tương tự. Tuy nhiên, đây không phải là những dấu hiệu duy nhất để xác định và nhận biết chúng. Toàn bộ các bài viết dự đoán về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch và triển vọng đều được xem là những nhận định về tương lai. Ngoài ra, chúng còn bao gồm cả những bài viết về chiến lược kinh doanh, triển vọng doanh thu và lợi nhuận (bao gồm, nhưng không giới hạn những dự phóng hoặc dự báo về tài chính hoặc hoạt động kinh doanh), dự án đã lên kế hoạch và các vấn đề khác trong tài liệu này mà không phải là những dữ kiện đã xảy ra. Những nhận định về tương lai và dự báo được trình bày trong báo cáo cũng tùy thuộc vào những rủi ro xác định và không xác định, những bất trắc nhất định và các yếu tố khác vốn có thể khiến kết quả tài chính, hiệu quả kinh doanh hoặc thành tích thực tế hoàn toàn khác biệt so với những nhận định về tương lai hoặc dự báo đó.

Những nhận định về tương lai này dựa trên niềm tin và giả định được chúng tôi xây dựng từ những thông tin có sẵn. Chúng tôi hoạt động tích cực trong lĩnh vực xây dựng, mua lại và quản lý các doanh nghiệp hàng đầu trong một số lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế Việt Nam. Triển vọng của Masan Group chủ yếu dựa trên diễn giải của chúng tôi về các yếu tố kinh tế quan trọng có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam, đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh và các doanh nghiệp của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi tin rằng các giả định nền tảng của những nhận định về tương lai là hợp lý trong thời điểm hiện tại, nhưng bất kỳ giả định nào cũng đều có thể sai lệch trong thực tế khiến cho những nhận định về tương lai dựa trên giả định đó trở nên thiếu chính xác. Kết quả thực tế có thể sai biệt đáng kể so với những thông tin trong nhận định về tương lai do nhiều yếu tố, đa phần nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi. Do đó, các nhà đầu tư cần lưu ý không phụ thuộc quá nhiều vào những nhận định về tương lai được trình bày trong báo cáo này. Chúng chỉ có hiệu lực vào ngày lập báo cáo hoặc ngày tương ứng được nêu trong báo cáo, và Masan Group không có nghĩa vụ cập nhật hoặc sửa đổi công khai đối với bất kỳ nhận định nào, cho dù có xuất hiện những thông tin mới hoặc những sự kiện tương lai.