

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2015

Kính gửi các cổ đông,

Hội đồng Quản trị (HĐQT) xin báo cáo về các hoạt động của HĐQT trong năm 2014 như sau:

Trong năm 2014, Masan Group đã không ngừng củng cố những nền tảng của mình và đặt nền móng cho giai đoạn đổi mới tiếp theo thông qua tầm nhìn chiến lược. Tầm nhìn chiến lược này định hướng cam kết của Masan Group trong việc kiến tạo các nền tảng hoạt động đẳng cấp thế giới, nghĩa là đầu tư vào xây dựng thương hiệu, tuyển dụng nhân tài và xây dựng các nhà máy sản xuất đẳng cấp thế giới.

Đối với nền tảng ngành hàng tiêu dùng, hiện nay chúng tôi có bốn ngành quan trọng định hướng cho sự tăng trưởng trong tương lai bao gồm thực phẩm, đồ uống không cồn, bia và protein động vật.

Đối với mảng kinh doanh thực phẩm, chúng tôi đã định nghĩa lại các ngành hàng chính mà chúng tôi cạnh tranh bằng cách mở rộng thị trường cho ngành hàng nước chấm thành ngành hàng gia vị và từ ngành hàng mì ăn liền thành thực phẩm tiện lợi. Trong ngành hàng gia vị, chúng tôi đã có được thị phần dẫn đầu của các mặt hàng nước mắm, nước tương và tương ớt và từ đó tiến sâu hơn nữa vào ngành hàng này qua việc giới thiệu các sản phẩm hạt nêm, đồng thời thực hiện tái cơ cấu danh mục sản phẩm của chúng tôi nhằm chia các phân khúc cao cấp và bình dân rõ ràng hơn. Chúng tôi đã trở thành cổ đông lớn trong Công ty Cổ phần Thực phẩm Cholimex, một công ty kinh doanh gia vị và nước chấm nổi tiếng tại Việt Nam, điều này giúp chúng tôi tiếp cận nhanh hơn đến phân khúc giá trị này. Đối với ngành hàng thực phẩm tiện lợi, hiện nay danh mục mì ăn liền của chúng tôi đã có chỗ đứng vững vàng trong phân khúc cao cấp, trung cấp và giá trị, cũng như sản phẩm cung cấp đầy đủ dinh dưỡng cho bữa ăn và cháo, và hiện chúng tôi đang trên đà để hướng đến mục tiêu đạt được vị thế dẫn đầu thị trường này trong năm 2015. Thế mạnh của chúng tôi là khả năng xây dựng những thương hiệu mạnh và điều này được chứng minh qua bảng xếp hạng của Kantar Worldpanel khi các thương hiệu thực phẩm của Masan là những thương hiệu được chọn lựa nhiều nhất giữ vị trí số 1 và số 2 lần lượt tại thị trường khu vực nông thôn và thành thị ở Việt Nam trong năm 2014.

Trong mảng kinh doanh đồ uống không cồn, chúng tôi đã xây dựng nền tảng hoạt động trong thời gian ngắn kỷ lục, với đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, mạng lưới phân phối mạnh cả ở kênh hàng quán và truyền thống cũng như một danh mục sản phẩm đa dạng. Những nỗ lực của chúng tôi đã bắt đầu đem lại thành quả, được minh chứng trong việc giới thiệu thành công nhãn hàng Wake-Up, và theo đánh giá của Kantar Worldpanel thì Wake-Up Sài Gòn là một trong các nhãn hàng đồ uống phát triển nhanh nhất trong năm 2014. Ngoài ra, các sản phẩm mới ra mắt trong năm 2014 là nước tăng lực vị cà phê Wake-Up 247 và cà phê hòa tan Wake-Up 2-trong-1 cũng được đón nhận nồng nhiệt.

Đối với mảng kinh doanh bia, chúng tôi đã có những khởi đầu thành công trong thị trường 4 tỷ đô la Mỹ đầy hấp dẫn này, và có tiền đề tốt trong năm 2014. Sau khi mua lại và chuyển đổi nhà máy bia, chúng tôi đã cho ra mắt nhãn hàng bia “Sur Tử Trắng” và đã gặt hái được nhiều thành công khi thử nghiệm tung sản phẩm tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Vì vậy, nhà máy bia của chúng tôi đã vận hành 100% công suất trong quý bốn năm 2014 và chúng tôi hiện đang trong quá trình mở rộng công suất.

Ngành hàng protein động vật hay ngành hàng thịt tại Việt Nam là một ngành hàng có nhiều cơ hội hấp dẫn. Tổng mức tiêu thụ thịt tại Việt Nam ước tính lên đến 16 tỷ đô la Mỹ, trong đó tỷ lệ thịt qua chế biến chiếm tỉ trọng rất thấp, chỉ dưới 1% so với tỉ lệ tiêu thụ thịt tại Trung Quốc là 13%. Khi mức thu nhập tăng lên, mức tiêu thụ protein tại Việt Nam dự đoán cũng sẽ tăng lên, đem đến cơ hội cho những đơn vị dẫn đầu có thể thiết lập xu hướng thị trường mà hiện đang còn phân mảnh. Masan Group cũng đã nhìn thấy những hoạt động không hiệu quả của chuỗi giá trị protein động vật, từ đó người tiêu dùng Việt Nam phải trả tiền nhiều hơn cho loại chất dinh dưỡng protein này. Tại Masan, chúng tôi khao khát về sức sáng tạo và mong muốn đáp ứng cho những nhu cầu lớn chưa được thỏa mãn, và chính vì thế chúng tôi đã chủ động tìm ra cách tốt nhất để đạt được cơ hội này. Bước đi đầu tiên, vào cuối năm 2014, Masan đã mua lại 100% cổ phần của Công ty Cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, công ty sản xuất các sản phẩm thịt chế biến nổi tiếng như xúc xích và thịt hộp. Thương vụ này cho phép Tập đoàn có được mảnh ghép đầu tiên của những gì chúng tôi hình dung sẽ trở thành nền tảng lớn hơn cho chuỗi giá trị protein động vật.

Ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi có giá trị thị trường 2,5 tỷ đô la Mỹ, và ngành hàng đồ uống không cồn cũng có giá trị 2,5 tỷ đô la Mỹ. Với thị trường bia có giá trị gần 4 tỷ đô la Mỹ ở Việt Nam, tổng giá trị thị trường của ngành hàng tiêu dùng xấp xỉ 9 tỷ đô la Mỹ, tăng hơn mức 1,1 tỷ đô la Mỹ được xác định đầu năm 2013. Con số này không bao gồm quy mô của thị trường thịt chế biến. Với bốn động cơ tăng trưởng chính, ngành hàng tiêu dùng của chúng tôi có vị thế vững chắc để tận dụng cơ hội này.

Các hoạt động kinh doanh ngoài ngành hàng tiêu dùng cũng đã vượt qua các cột mốc quan trọng trong năm 2014. Trong hoạt động kinh doanh tài nguyên, chúng tôi đã hoàn tất việc vận hành thử nghiệm thành công mỏ Núi Pháo, chuyển đổi từ một loại tài sản hấp dẫn thành một hoạt động kinh doanh vonfram có quy mô toàn cầu. Núi Pháo đã trở thành mỏ vonfram đang vận hành lớn nhất ngoài Trung Quốc, cũng là nhà sản xuất vonfram có giá thành thấp nhất toàn cầu, và đồng thời có lượng khách hàng quốc tế thu mua sản phẩm của mình. Trong năm 2014, mỏ Núi Pháo đã hoàn thành nghiên cứu và đánh giá lại vòng đời của mỏ, và đã kéo dài vòng đời mỏ thêm 3 năm nữa, nghĩa là lên đến 20 năm tính từ năm 2014, căn cứ theo mức tăng trữ lượng mỏ lên 66 triệu tấn. Với hoạt động kinh doanh này đóng góp tích cực vào doanh thu thuần của Tập đoàn và chương trình nâng cao hiệu suất và quy mô hoạt động thì hoạt động kinh doanh vonfram của chúng tôi đang trên đà trở thành người đứng đầu toàn cầu. Trong môi trường kinh tế thế giới đầy biến động, hoạt động kinh doanh vonfram của chúng tôi mang lại dòng tiền lớn, nhu cầu có sẵn và trữ lượng đã được xác định giúp cải tiến sản xuất và tạo thành công trên thị trường.

Công ty liên kết của chúng tôi, Techcombank, đã chủ động quản lý chặt chẽ khi ngành ngân hàng đang suy giảm, tận dụng điều này để có thể trở thành một ngân hàng lớn mạnh hơn và cạnh tranh hơn. Trong ba năm qua, ngân hàng đã tập trung vào quản lý cấu trúc tài sản, trích lập dự phòng thận trọng, nâng cao hiệu quả và kiểm soát chi phí. Ngân hàng duy trì liên tục lượng tiền gửi bền vững và mở rộng mạng lưới, đồng thời tích cực giới thiệu các sản phẩm mới và tăng thêm khác khoản thu nhập khác. Khi ngành ngân hàng trải qua thời kỳ tái cơ cấu, các thực hiện quản lý thận trọng của Techcombank đã tạo ra con đường sáng sủa hơn nhằm vươn tới vị thế dẫn đầu thị trường khi các yếu tố cơ bản của ngành được cải thiện.

Phương pháp xây dựng hoạt động kinh doanh và đầu tư với tầm nhìn dài hạn đã được thể hiện qua kết quả kinh doanh. Trong năm 2014, Masan Group đã đạt mức doanh thu, dòng tiền và lợi nhuận thuần kỷ lục. Doanh thu của Masan Consumer tăng lên nhờ ra mắt thành công các sản phẩm mới, trong khi đó Masan Resources và Masan Brewery lần đầu tiên đóng góp vào doanh thu của Tập đoàn trong năm 2014. EBITDA biên của Masan Group trong năm 2014 cao hơn năm 2013, với lợi nhuận gộp biên trong mảng kinh doanh hàng tiêu dùng tốt hơn và cũng như mảng kinh doanh tài nguyên cũng đã đóng góp vào EBITDA năm 2014.

Tính cả năm 2014, doanh thu thuần của chúng tôi đã tăng từ 11.943 tỷ đồng trong năm 2013 lên mức 16.089 tỷ đồng trong năm 2014, tương đương tăng 34,7%. Nhờ tính hiệu quả của quy mô lớn và năng suất được cải thiện, lợi nhuận gộp tăng 35,3% từ 4.999 tỷ đồng trong năm 2013 lên 6.766 tỷ đồng trong năm 2014, cùng với lợi nhuận gộp biên tăng từ 41,9% trong năm 2013 lên 42,1% trong năm 2014. Nếu loại bỏ khấu hao lợi thế thương mại trong các công ty con và công ty liên kết nhằm phản ánh kết quả hoạt động trong điều kiện bình thường, lợi nhuận thuần pro forma tăng từ 2.161 tỷ đồng trong năm 2013 lên 3.116 tỷ đồng trong năm 2014, tương đương tăng 44,2%. Tăng trưởng lợi nhuận thuần pro forma này là do doanh thu bán hàng, lợi nhuận gộp và EBITDA cao hơn nhờ sự đóng góp từ các hoạt động kinh doanh tài nguyên và thu nhập tài chính thuần cao hơn. Lợi nhuận kiểm toán của chúng tôi đã tăng 55,8% đạt 2.037 tỷ đồng trong năm 2014.

Để hỗ trợ và xây dựng hiệu suất vận hành vượt trội cho tất cả các hoạt động kinh doanh, chúng tôi đầu tư liên tục vào mảng tuyển dụng nhân tài, hệ thống phân phối và nhà máy sản xuất tiên tiến. Chúng tôi đã xây dựng chương trình nhằm nâng cao các lớp quản lý bậc trung nòng cốt qua các chức năng khác nhau trong các ngành hàng tiêu dùng, để phát triển thể hệ lãnh đạo kế cận nhằm không ngừng mở rộng nền tảng hoạt động. Ông Dominic Price, nguyên Tổng Giám đốc Điều hành của J.P.Morgan tại Ấn Độ và Việt Nam, đã gia nhập vào Hội đồng Quản trị của Masan Group, và đang đóng góp chuyên môn của mình nhằm nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp của Masan Group để đạt các tiêu chuẩn quốc tế.

Những sáng kiến quan trọng được thực hiện nhằm tăng cường mạng lưới phân phối của chúng tôi trong năm 2014, bao gồm tăng thêm nhà phân phối và các điểm phân phối hàng quán cho ngành hàng đồ uống. Điều 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 truyền thống về thực phẩm và đồ uống với hơn 230.000 điểm bán hàng. Chúng tôi cũng đã triển khai thành công Hệ thống quản lý nhà phân phối (“DMS”) tiên tiến cho 100% các nhà phân phối của chúng tôi, điều này giúp chúng tôi tiếp cận dữ liệu thời gian thực trên khắp mạng lưới phân phối. Nhằm phục vụ nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm, chúng tôi đã bắt đầu xây dựng nhà máy sản xuất mới tại tỉnh Nghệ An. Trong quý 1 năm 2015, chúng tôi đã nhận được phê duyệt xây dựng nhà máy sản xuất thực phẩm và đồ uống lớn nhất của Masan tại tỉnh Hậu Giang. Các nhà máy này có thể giúp chúng tôi phục vụ người tiêu dùng tốt hơn trên toàn lãnh thổ Việt Nam, và giúp giảm đáng kể chi phí vận chuyển.

Để hỗ trợ hơn nữa nền tảng ngành hàng tiêu dùng, chúng tôi đã thực hiện một loạt các sáng kiến kinh doanh để thúc đẩy Masan Consumer Holdings (“MCH”), nền tảng cơ bản của Tập đoàn đầu tư sâu hơn vào các cơ hội liên quan đến tiêu dùng tại Việt Nam. Đầu tháng 12/2014, MCH đã hoàn thành việc phát hành trái phiếu có giá trị 2.100 tỷ đồng với thời hạn 10 năm ở mức lãi suất cố định 8%. Trái phiếu này có thời hạn lâu nhất và lãi suất thấp nhất của một công ty tư nhân tại Việt Nam. Trái phiếu được tổ chức Credit Guarantee and Investment Facility (“CGIF”), một quỹ ủy thác của Ngân hàng Phát triển Châu Á) bảo lãnh, và là thương vụ đầu tiên của CGIF tại Việt Nam. Giao dịch này ngoài việc khẳng định chiến lược tiêu dùng, thương vụ này mang đến cho chúng tôi nguồn vốn dài hạn cho các cơ hội phát triển hữu cơ và vô cơ.

HĐQT, Tổng Giám đốc và những vị trí quản lý khác đã tiếp tục hoàn thành vai trò và quyền hạn của mình trong năm 2014. HĐQT đã hoàn thành vai trò phê chuẩn các nghị quyết về huy động vốn, cũng như những nghĩa vụ khác liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty và các công ty con. Bản tổng hợp các nghị quyết của HĐQT trong năm 2014 được quy định tại Phụ lục đính kèm. Trong năm 2014, thành viên HĐQT không nhận thù lao cho cương vị thành viên HĐQT và HĐQT không phát sinh bất cứ chi phí hoạt động nào. Tổng Giám đốc và Ban điều hành cũng thực các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT một cách đúng đắn.

Masan Group đã xây dựng nên một bảng thành tích đáng nể trong vai trò của một công ty xây dựng hoạt động kinh doanh trong những năm qua. Chúng tôi đã khẳng định năng lực của mình trong việc xây dựng hoặc mua lại các nền tảng vận hành và mở rộng quy mô của chúng thông qua việc triển khai nguồn vốn và nhân tài thích hợp để kiến tạo nên những doanh nghiệp dẫn đầu thị trường và tạo ra dòng tiền bền vững. Chúng tôi đã tạo ra giá trị cổ đông không chỉ bằng cách thể hiện tăng trưởng, mà còn nổi lên như quán quân trong các ngành hàng mà chúng tôi tham gia. Trong bối cảnh nền kinh tế vĩ mô Việt Nam đang trên đà hồi phục và niềm tin tiêu dùng đang tăng cao, cũng như các hoạt động đầu tư chiến lược trong hai năm vừa qua, các nền tảng của Masan Group đã trở nên vững vàng để nhắm đến tiềm năng tiêu dùng của Việt Nam. Chúng tôi đang nhắm đến một chân trời mới mà chúng tôi cần phải tạo ra giá trị thông qua đổi mới mạnh mẽ chuẩn bị tư thế cho vị thế dẫn đầu thị trường trong năm năm tiếp theo.

Trân trọng.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 4 năm 2015.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

[đã ký và đóng dấu]

NGUYỄN ĐĂNG QUANG

PHỤ LỤC

CÁC NGHỊ QUYẾT CỦA HĐQT TRONG NĂM 2014

STT	Số nghị quyết	Nội dung chính
1.	012/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc thay đổi bên bảo đảm liên quan đến trái phiếu do Công ty phát hành.
2.	013/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc thay đổi bên bảo đảm liên quan đến khoản vay chuyển đổi của Công ty.
3.	018/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc của Công ty.
4.	039/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt ngày chốt danh sách cổ đông tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 của Công ty.
5.	048/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc chuyển nhượng nghĩa vụ nợ cho công ty con của Công ty.
6.	053/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt báo cáo tài chính năm 2013 của Công ty được kiểm toán bởi KPMG.
7.	062/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt ngày, địa điểm họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 của Công ty và các vấn đề khác trình cổ đông thông qua.
8.	065/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt hợp đồng vay với công ty con của Công ty.
9.	075/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc bầu Chủ tịch Hội đồng Quản trị của Công ty nhiệm kỳ 2014 – 2019.
10.	091/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt giao dịch tiền gửi.
11.	092/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc thực hiện chương trình ESOP.
12.	093/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc sử dụng lợi nhuận sau thuế của công ty con của Công ty.
13.	094/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc Công ty mua cổ phần Công ty Cổ phần Masan Agri.
14.	095/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt hợp đồng vay với công ty con của Công ty.
15.	111/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc phát hành cổ phần mới của Công ty.
16.	143/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc tăng vốn điều lệ của Công ty.
17.	144/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc mua lại Công ty TNHH Một thành viên LamKa.

18.	185/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc Công ty ký kết hợp đồng vay.
19.	214/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc gia hạn phát hành cổ phần mới.
20.	259/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt giao dịch của công ty con.
21.	261/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc công ty con phát hành trái phiếu.
22.	270/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt việc Công ty chuyển nhượng Công ty TNHH Một thành viên Masan Brewery cho Công ty TNHH Một thành viên MasanConsumerHoldings.
23.	271/2014/NQ-HĐQT	Phê duyệt giao dịch mua và/hoặc bán cổ phần Công ty Cổ phần Masan Agri.