

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Masan Group Tiếp Tục Đạt Kết Quả Vượt Trội Trước Tình Hình Vĩ Mô Đầy Thách Thức

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 4 năm 2012 – Công ty cổ phần Tập đoàn Ma San (HOSE: MSN, “Masan Group”) báo cáo kết quả kinh doanh quý 1 năm 2012. Quý 1 năm 2012 được đánh dấu bằng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận pro forma lần lượt là 16,0% và 19,4%.

Lợi nhuận thuần Triệu đồng	1Q-2012	1Q-2011	Tăng trưởng
Masan Group Pro Forma ⁽¹⁾	634.596	531.551	19,4%
Masan Consumer ^{(1)(b)}	465.122	368.525	26,2%
Techcombank	771.065	589.593	30,8%

⁽¹⁾ (a) Cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc tái cấu trúc sở hữu của Masan Group ở Ngân hàng Techcombank cho năm 2011 và 2012 và giả sử Masan Group nắm giữ 30,6% lợi ích kinh tế của Techcombank kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, (b) cộng lại phân bổ lợi thế thương mại và tài sản vô hình từ thương vụ mua lại công ty Vinacafe Biên Hòa cho năm 2012.

Phân tích hoạt động kinh doanh

Masan Consumer

Tăng trưởng doanh thu thuần cho quý 1 năm 2012 là 16,0% giữa tình hình khó khăn của thị trường bán lẻ: Doanh thu thuần quý 1 năm 2012 là 1.538 tỉ đồng so với 1.326 tỉ đồng cùng kỳ năm ngoái.

- Chiến lược tập trung vào ngành hàng thực phẩm tiện lợi đã giúp đạt được kết quả tăng trưởng mạnh ở mức 40% về khối lượng
 - Việc đầu tư giúp tăng cường nhãn hiệu mì Omachi cao cấp và việc tung mì giá rẻ Kokomi đã giúp việc mở rộng thị phần ngành mì.
 - Chiến lược tập trung vào kênh bán sỉ thành công đã giúp tăng nhận biết của khách hàng và đã tăng 6 lần doanh thu từ kênh bán sỉ.
 - Hiện tại việc đẩy mạnh công suất để đáp ứng như cầu tăng cao của khách hàng và đây cũng là tiềm năng để tăng doanh thu.
- Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu với việc tung mì ăn liền ở Campuchia; doanh thu thuần từ thị trường này dự đoán là tăng gấp 8 lần trong năm 2012 so với năm 2011.

Techcombank

Tăng trưởng thu nhập lãi thuần ấn tượng trong quý 1 năm 2012 đạt 30,8%: lợi nhuận thuần quý 1 năm 2012 đạt 771 tỉ đồng so với 589 tỉ đồng cùng kỳ năm ngoái.

- Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên (NIM) tăng dù ngành ngân hàng vẫn còn nhiều biến động: tăng trưởng thu nhập lãi ròng quý 1 năm 2012 đạt 19,8%

- Tăng thị phần với tăng trưởng tiền gửi đạt 4,8% so với tỉ lệ tăng trưởng tiền gửi của hệ thống ngân hàng là 1,4%
- Thực hiện chương trình “Tài khoản tiết kiệm siêu linh hoạt”, để thu hút lượng tiền gửi đã rất thành công, thể hiện ở việc giảm chi phí tài trợ vốn với lượng tiền gửi của khách hàng đóng góp khoảng 66% tổng huy động.
- Giảm chi phí huy động cũng đã giúp cho việc đạt được NIM là 3,45% dù lãi suất giảm
- Vẫn giữ được khả năng thanh khoản so với thị trường: tỉ lệ nợ vay trên huy động giảm 6,2% xuống còn 64,4%.

Masan Resources

- **Cập nhật hoạt động xây dựng**
 - Tiến độ được tăng tốc với khoảng 1.500 nhân công tập trung hoàn thành và đưa dự án vào hoạt động trước tháng 3/2013.
 - Đã bắt đầu lắp dựng các kết cấu thép và ký hợp đồng xây dựng trạm điện hạ áp.
 - Hoạt động xây dựng dự án đã được triển khai toàn diện với 30 triệu đô la Mỹ được đầu tư thêm trong quý 1 năm 2012.
- **Cập nhật hoạt động khai thác**
 - Nhà thầu khai thác đã bắt đầu tiến hành bóc tầng đất phủ mỏ để tiếp cận trữ lượng quặng và chuẩn bị nguyên liệu kịp thời cho sản xuất.
- **Cập nhật hoạt động đền bù & tái định cư**
 - Hoàn thành thêm 2% công tác đền bù & tái định cư; còn phải giải quyết khoảng 3%.
 - Phần lớn các khu vực cốt lõi cần thiết để đẩy nhanh tiến độ xây dựng đều đã được thu hồi.
- **Cập nhật hoạt động huy động vốn**
 - Đã huy động 80 triệu đô la Mỹ cho dự án từ ngân hàng Standard Chartered, tiếp tục giảm thiểu rủi ro từ góc độ cấp vốn và xác thực những yếu tố cốt lõi của dự án.

Những kế hoạch kinh doanh chiến lược của Masan Group

Masan Group đã tuyển dụng những vị trí quan trọng để đẩy nhanh quá trình chuyển đổi Masan Consumer từ một công ty chuyên sản xuất kinh doanh thực phẩm sang các ngành hàng tiêu dùng đa dạng hơn. Những chuyên viên mới tuyển dụng có hơn 75 năm kinh nghiệm từ các công ty đa quốc gia hàng đầu và có kinh nghiệm xây dựng thành công những nền tảng FMCG ở thị trường mới nổi.

- Keir Steinke, Giám đốc R&D của Masan Consumer: trước đây làm việc cho Unilever Hà Lan, nơi ông phụ trách các sáng kiến R&D của Unilever ở 33 quốc gia trên thế giới. Hơn nữa, Keir đã đóng góp vào 33% doanh thu của Unilever trên toàn cầu. Ông có kinh nghiệm

phù hợp để giúp Masan Consumer xây dựng một danh mục sản phẩm tiêu dùng mạnh mẽ phù hợp với sở thích và thị hiếu của thị trường Việt Nam.

- Jeremy Clarke, Giám đốc Vận hành của Masan Consumer: trước đây làm việc cho Kraft Thái Lan. Jeremy có hơn 25 năm kinh nghiệm quản lý vận hành ngành hàng tại Kraft Food, P&G và Cadburys. Jeremy sẽ đóng góp kinh nghiệm đa dạng của mình vào hoạt động sản xuất, thay đổi hoạt động vận hành và tối ưu chuỗi cung ứng trong các phân khúc thực phẩm và đồ uống, bánh kẹo và hàng hóa tiêu dùng. Jeremy sẽ phụ trách đẩy nhanh tốc độ triển khai sản phẩm ra thị trường từ giai đoạn ra ý tưởng đến thương mại hóa, và nâng cao nền tảng kinh doanh tổng thể theo các tiêu chuẩn toàn cầu
- Vũ Quốc Tuấn, Giám đốc Sản xuất: Ông Tuấn có hơn 15 năm kinh nghiệm về quản lý sản xuất và chuỗi cung ứng ở Unilever và Kimberly Clark tại khu vực Đông Nam Á. Ông Tuấn sẽ lãnh đạo hoạt động đổi mới các tiêu chuẩn sản xuất và công nghệ ở Masan Consumer.

Masan Group tiếp tục nâng cao nền tảng vận hành để nắm bắt các cơ hội tăng trưởng ở Việt Nam và chuẩn bị cho khả năng niêm yết ở thị trường quốc tế.

- Đã triển khai các quy trình và hệ thống nhằm thực hiện chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS) trong toàn Tập đoàn trong năm 2012.
- Dự trữ tiền mặt hơn 600 triệu đô la Mỹ để đầu tư vào các doanh nghiệp hiện hữu và doanh nghiệp mới thông qua tăng trưởng nội tại hoặc M&A.
- Cải thiện quan hệ nhà đầu tư và báo cáo nghiên cứu để đưa thông tin đến cổ đông và cộng đồng nghiên cứu.

Masan Consumer tiếp tục đầu tư và chuyển đổi mô hình hoạt động

- Mở rộng hệ thống phân phối: tăng điểm bán lẻ lên 175.000 vào cuối tháng 3-2012 từ 164.000 vào cuối năm 2011 để mở rộng phân phối đến khu vực nông thôn.
- Tăng cường phối hợp chuỗi cung ứng và phân phối của Masan Consumer với Vinacafe
 - Sự phối hợp này giúp cho giảm chi phí và tăng lợi nhuận biên.
 - Sản phẩm của Vinacafe được bán trực tiếp đến 85.000 điểm bán lẻ so với 45.000 điểm trước khi phối hợp.
 - Tái tung cà phê hòa tan nhằm tăng lợi nhuận gộp biên.
- Hoàn thành nhà máy nước mắm hoàn toàn tự động và đã lắp đặt thêm 2 máy tự động giúp nâng tổng công suất lên 24 triệu lít một tháng.

Techcombank tiếp tục cải thiện hệ thống quản lý rủi ro bằng việc triển khai chuẩn kế toán quốc tế (IFRS) và hoàn thành việc đánh giá chất lượng tài sản theo chuẩn IFRS.

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MA SAN

Là một trong những công ty lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam, Masan Group tập trung xây dựng các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường dựa trên tiềm năng tiêu dùng và tài nguyên thiên nhiên của Việt Nam. Chúng tôi có nhiều thành tích trong hoạt động xây dựng, mua lại và quản lý các nền tảng hoạt động kinh doanh có quy mô lớn bao gồm Masan Consumer, Techcombank và Masan Resources. Chúng tôi cam kết duy trì vị thế của một Tập đoàn lớn mạnh thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam xét về quy mô, lợi nhuận và thu nhập cho cổ đông; và là một đối tác có tiềm năng tăng trưởng cũng như nhà tuyển dụng hàng đầu ở Việt Nam.

Liên hệ

Masan Group
Danny Le
T: +84 8 6256 3862
E: danny@msn.masangroup.com

Thông cáo báo chí này có những nhận định về tương lai trong các kỳ vọng, dự định hoặc chiến lược của Masan Group có thể liên quan đến những rủi ro và sự không chắc chắn. Những nhận định tương lai này, bao gồm cả những kỳ vọng của Masan Group, có chứa đựng những rủi ro, sự không chắc chắn và những yếu tố minh định hoặc tiềm ẩn, nằm ngoài tầm kiểm soát của Masan Group, có thể khiến cho kết quả thực tế trong vận hành, hoạt động tài chính, hoặc thành tích của Masan Group khác biệt rất lớn so với những nội dung được trình bày hoặc ngầm định trong các nhận định tương lai. Người đọc không nên xem những nhận định tương lai này là dự đoán hoặc sự kiện sẽ xảy ra