

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 10 năm 2011 – Công ty cổ phần Tập đoàn Ma San (HOSE: MSN, “Masan Group”) báo cáo kết quả kinh doanh ấn tượng cho quý 3 năm 2011 được đánh dấu bằng doanh thu là 1.407 tỷ đồng và lợi nhuận thuần pro forma là 692 tỷ đồng.

Lợi nhuận thuần						
Triệu đồng	Q3-11	Q3-10	Tăng trưởng	Q3-11 YTD	Q3-10 YTD	Tăng trưởng
Masan Group Pro Forma	691.662	386.976	78,7%	1.803.733	959.227	88,0%
⁽¹⁾ Masan Consumer	507.040	320.388	58,3%	1.353.038	720.542	87,8%
Techcombank	619.218	444.482	39,3%	1.693.709	1.189.049	42,4%
Masan Resources	18.535	-	N/A	56.308	-	N/A

⁽¹⁾ Cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc tái cấu trúc sở hữu của Masan Group ở Ngân hàng Techcombank

Phân tích hoạt động kinh doanh

Masan Consumer

- **Tăng trưởng doanh thu thuần cho 3 quý đầu năm 2011 là 21,9%:** Doanh thu thuần 3 quý đầu năm 2011 là 4.246 tỉ đồng so với 3.484 tỉ đồng cùng kỳ năm ngoái.
 - Doanh thu thuần tăng mạnh là kết quả của việc tăng thị phần trong ngành mì, cả về giá trị và khối lượng. Người tiêu dùng đã gia tăng sử dụng mì cao cấp của Masan Consumers, mì Omachi.
 - Masan Consumer tiếp tục thúc đẩy khách hàng chuyển đổi từ sử dụng nước mắm trôi nổi, không thương hiệu sang nước mắm có thương hiệu rõ ràng; xu hướng này sẽ tiếp tục qua việc Masan Consumer tung nước mắm Nam Ngư để tam ra thị trường.
 - Tiếp tục củng cố vị thế trong những ngành hàng nước chấm khác bằng cách thâm nhập sâu hơn vào những khu vực nông thôn (đối với nước tương) và các chuỗi thức ăn nhanh (đối với tương ớt).
 - **Kỳ vọng sẽ tăng tốc chiếm lĩnh thị phần và tăng trưởng doanh thu:** Những sản phẩm chủ lực mới sẽ được tung ra thị trường trong Quý 4/2011 khi nhu cầu tiêu dùng gia tăng trước kỳ nghỉ Tết.
- **Tăng trưởng lợi nhuận thuần cho 3 quý đầu năm 2011 là 87,8%:** Lợi nhuận thuần 3 quý đầu năm 2011 đạt 1.353 tỷ đồng so với 721 tỷ đồng cùng kỳ năm ngoái.
 - Đây là kết quả trực tiếp của sự thành công trong việc kích thích người tiêu dùng chuyển sang dùng những sản phẩm cao cấp và cải thiện hiệu năng sản xuất nhờ việc tự động hóa dây chuyền sản xuất nước mắm.

- Đây cũng là bằng chứng cho khả năng gia tăng giá của Masan Consumer trong một môi trường lạm phát cao nhưng vẫn duy trì được vị thế dẫn đầu của mình trong toàn bộ danh mục sản phẩm.

Techcombank

- **Tăng trưởng thu nhập lãi thuần mạnh mẽ trong 3 quý đầu năm 2011 đạt 54.3% nhờ hoạt động cho vay cốt lõi.**
 - Tăng trưởng cho vay từ đầu năm đạt 12% so với mức trung bình của hệ thống ngân hàng Việt Nam là 8%, đồng thời vẫn duy trì được tỷ lệ nợ trên vốn huy động thận trọng ở mức 65% so với mức trung bình ngành gần 100%.
- **Tăng trưởng lợi nhuận thuần cho 3 quý đầu năm 2011 đạt 42.4%:** Lợi nhuận thuần 3 quý đầu năm 2011 đạt 1.694 tỷ đồng so với 1.189 tỷ đồng cùng kỳ năm ngoái.
 - Techcombank tiếp tục cho vay thận trọng, duy trì cơ cấu cho vay có chất lượng và tạo ra thu nhập tốt từ phí dịch vụ.

Masan Resources

- **Hoạt động xây dựng tăng tốc:** Công tác san ủi đất bắt đầu từ tháng 7 và đạt tiến độ thuận lợi, thể hiện cho cộng đồng địa phương thấy tiềm năng thúc đẩy kinh tế địa phương và kích thích gia tăng hợp tác.

Những kế hoạch kinh doanh chiến lược của Masan Group

Củng cố các nền tảng vận hành

- **Masan Consumer:** Củng cố mảng hàng tiêu dùng với việc mua lại 50.1% cổ phần của Vinacafe.
 - Công ty sản xuất & kinh doanh đồ uống lớn thứ hai được niêm yết trên sàn chứng khoán và là công ty cà phê hòa tan lớn nhất Việt Nam với thị phần khoảng 40%.
 - Cà phê là một ngành hàng chiến lược, có quy mô lớn, tăng trưởng nhanh và dựa vào hành vi tiêu dùng và khẩu vị của người tiêu dùng địa phương.
 - Tiềm năng phát triển quy mô rất lớn vì Vinacafe có thể khai thác mạng lưới phân phối rộng khắp và bí quyết tiếp thị có sẵn của Masan Consumer.
- **Techcombank:** Tiếp tục củng cố nền tảng quản lý rủi ro phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế
 - Triển khai Chiến lược eChannel trên toàn quốc để cải thiện năng lực đánh giá rủi ro đối với các khoản vay của khách hàng ngay tại nguồn.
 - Củng cố Nền tảng Thông tin Kinh doanh dành cho hoạt động giám sát hiệu quả khoản vay và quản lý rủi ro.
- **Masan Group:** Xây dựng nền tảng để triển khai tiêu chuẩn báo cáo tài chính IFSR toàn diện từ năm 2012 cho Tập đoàn.

Tiếp tục thu hút nhân tài và gia tăng nguồn vốn để tạo vị thế sẵn sàng nhằm hợp nhất thị trường

- Tăng cường tuyển dụng đội ngũ lãnh đạo cấp cao để thúc đẩy các cơ hội tăng trưởng nội tại cũng như mua bán & sáp nhập doanh nghiệp
 - Củng cố đội ngũ quản lý cao cấp của Masan Consumer với việc bổ nhiệm ông Hồ Bảo Long (Giám đốc Bán hàng), ông Nguyễn Tuấn Việt (Giám đốc Marketing) và bà Nguyễn Thị Thu Hà (Giám đốc Chuỗi cung ứng). Họ đều có hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành thực phẩm và đồ uống, từng nắm giữ những vị trí quan trọng trong những công ty hàng tiêu dùng hàng đầu như Unilever, P&G.
- Huy động 108 triệu đô la Mỹ với khoản vay lợi suất cao từ JP Morgan để triển khai chiến lược hợp nhất thị trường.

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MA SAN

Tập đoàn Masan là một trong những công ty lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam với hoạt động tập trung vào việc xây dựng những doanh nghiệp hàng đầu trong những ngành mà Tập đoàn muốn đóng vai trò chi phối trong dài hạn. Tinh thần doanh nhân và cam kết mang lại giá trị cho cổ đông đã giúp Tập đoàn phát triển những công ty đầu ngành trong lĩnh vực dịch vụ tài chính và hàng tiêu dùng như ngân hàng Techcombank và công ty Masan Consumer. Với mục tiêu xây dựng một công ty tài nguyên lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam, Tập đoàn Ma San gần đây đã mua lại mỏ khai thác vonfram mang đẳng cấp thế giới, mỏ Núi Pháo ở tỉnh Thái Nguyên, thông qua công ty con Masan Resources.

Liên hệ

Masan Group
Danny Le
T: +84 8 6256 3862
E: dannyle@masan.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