

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Kết Quả Tài Chính Kế Lục Đến từ Sự Chuyên Tâm vào Lĩnh vực Kinh Doanh Cốt Lõi

Thành phố Hồ Chí Minh, Ngày 08 Tháng 02 Năm 2012 – Công ty cổ phần Tập đoàn Ma San (HOSE: MSN, “Masan Group”) công bố kết quả kinh doanh kế lục cho cả năm tài chính và cho quý 4 năm 2011:

- Doanh thu thuần cho cả năm 2011 đạt mức 8.310 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế pro forma đạt mức 3.276 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng trưởng lần lượt là 48,8% và 79,1%; và
- Doanh thu thuần cho quý 4 đạt mức 2.811 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế pro forma đạt mức 1.287 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng trưởng lần lượt là 33,7% và 48,0%.

Lợi Nhuận Sau Thuế						
Triệu Đồng	2011	2010	Tăng Trưởng	Q411	Q410	Tăng Trưởng
Masan Group Pro Forma ^{(1)(a)(b)(c)}	3.276.071	1.828.760	79,1%	1.286.931	869.533	48,0%
Masan Consumer ^{(1)(b)}	2.461.530	1.252.489	96,5%	923.085	531.947	71,8%
Techcombank	3.141.866	2.072.755	51,6%	1.448.156	883.706	63,9%
Masan Resources	98.218	28.997	N/A	41.910	28.997	N/A

⁽¹⁾ (a) Cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc tái chuyển nhượng cổ phần của của Ngân hàng Techcombank trong năm tài chính 2010 và 2011 và giả định Masan Group đã sở hữu 30,6% lợi ích kinh tế trong Ngân hàng Techcombank kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010, bao gồm 15,8% sở hữu trực tiếp và 14,8% lợi ích kinh tế từ trái phiếu chuyển đổi giả định rằng trái phiếu đã được chuyển đổi (b) giả định Masan Group đã sở hữu 50,3% cổ phần trong Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2011 và cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ thương vụ mua lại Công ty cổ phần Vinacafe Biên Hòa cho năm tài chính 2011, và (c) loại bỏ khoản phân bổ lợi thế thương mại âm từ thương vụ mua lại mỏ Núi Pháo trong năm tài chính 2010.

Giải Trình Kết Quả Kinh Doanh

Masan Consumer

- **Tăng trưởng doanh thu thuần cho cả năm 2011 đạt mức 48,8% trong bối cảnh thị trường bán lẻ đầy thách thức:** doanh thu thuần được báo cáo ở mức 8.310 tỷ đồng so với mức 5.586 tỷ đồng của năm 2010.
 - Thâm nhập sâu vào ngành hàng nước mắm với việc tung ra sản phẩm Nam Ngư Đệ Tam trong tháng 11 năm 2011, tiếp tục thực hiện thành công quá trình chuyển hóa người tiêu dùng sang sử dụng các sản phẩm nước mắm có thương hiệu từ các sản phẩm nước mắm không thương hiệu.
 - Củng cố nền tảng sản xuất thực phẩm tiện lợi bằng việc tăng trưởng mạnh mẽ cả về doanh số lẫn doanh thu đối với ngành hàng mì, đặc biệt trong phân khúc cao cấp. Ngoài ra, để thâm nhập sâu hơn vào phân khúc mì trung và thấp cấp, Masan Consumer vừa tung sản phẩm mì Kokomi ra thị trường trong tháng 11 năm 2011 và đã được sự đón nhận mạnh mẽ của người tiêu dùng, thể hiện qua doanh thu ấn tượng trong tháng đầu tiên của nhãn hàng này.
 - Tiếp tục mở rộng sự hiện diện trong thị trường nước chấm và gia vị với việc tung sản phẩm mới sốt kho Chin-su cùng trong tháng 11 năm 2011. Đây là sốt gia vị có nguồn gốc

từ nước mắm đầu tiên ở Việt Nam và bước đầu đã có được sự đón nhận nồng nhiệt từ người tiêu dùng Việt.

- Nâng tầm nền tảng phân phối bán hàng dẫn đầu thị trường: tăng tổng số điểm bán hàng lên đến 164.000 điểm, đặc biệt tập trung vào khu vực nông thôn.
- **Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế cho cả năm 2011 đạt mức 96,5% so với tăng trưởng chung toàn ngành chỉ ở mức 11,8%:** lợi nhuận sau thuế được ghi nhận ở mức 2.462 tỷ đồng so với mức 1.253 tỷ đồng của năm 2010.
 - Giữ vững lợi nhuận gộp ở mức trên 40%, một minh chứng cho khả năng của Masan Consumer trong việc tăng giá bán sản phẩm trong bối cảnh mà công ty đang thực hiện củng cố thị phần ở các ngành hàng cốt lõi. Thêm vào đó, lãnh đạo công ty đã thành công trong việc kiểm soát chi phí qua việc tái cơ cấu bộ phận thu mua nguyên liệu và tăng hiệu quả sản xuất với việc nâng cấp nhà máy sản xuất ở Bình Dương.
 - Mức lợi nhuận kỉ lục đạt được trong quý 4 năm 2011 cũng nhờ vào việc thực hiện thành công các chiến dịch tung sản phẩm mới có lợi nhuận biên cao.

Techcombank

- **Tăng trưởng thu nhập lãi thuần ấn tượng trong năm 2011 ở mức 58,9% chủ yếu đến từ mảng hoạt động cho vay truyền thống.**
 - Tăng trưởng dư nợ đạt 19,89% so với mức 10,9% của toàn ngành.
 - Tăng trưởng tiền gửi đạt 10,1% so với mức 9,9% của toàn ngành.
 - Chiến lược phát triển tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh cốt lõi và quản lý chặt chẽ tính thanh khoản của Ngân hàng đã giúp gia tăng thị phần cho vay của Ngân hàng thêm 0.2%.
- **Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế đạt mức 51,5%:** lợi nhuận sau thuế cho cả năm 2011 đạt mức 3.141 tỷ đồng so với mức 2.073 tỷ đồng trong cùng kì năm ngoái.
 - Techcombank tiếp tục thực thi chiến lược cho vay cẩn trọng, đảm bảo dư nợ cho vay có chất lượng và tăng cường thu nhập từ phí.
- **Giữ được vị thế vững chắc trong một môi trường hoạt động đầy khó khăn với tỷ số dư nợ trên tổng tiền gửi chỉ ở mức 64.25%.**

Masan Resources

- **Đầu tư dự án:** đã thực hiện đầu tư 80 triệu đô Mỹ cho dự án mỏ Núi Pháo trong năm 2011.

Các Sáng Kiến Kinh Doanh Chiến Lược của Masan Group

Củng cố Nền tảng Kinh doanh của các Công ty Con

- **Masan Consumer:** Đẩy nhanh quá trình chuyển hóa của nền tảng sản xuất hàng tiêu dùng thông qua thương vụ mua lại 50,3% của Vinacafe Biên Hòa và nhanh chóng bắt đầu quá trình hợp tác với Vinacafe để đưa ra chiến lược tăng trưởng.
 - Vinacafe Biên Hòa là công ty sản xuất nước giải khát niêm yết lớn thứ 2 ở Việt Nam và là nhà sản xuất cà phê hòa tan lớn nhất Việt Nam với thị phần đạt mức 40%.
 - Các kế hoạch trong quy trình phân phối và cải tiến sản phẩm được tiến hành sớm hơn nhiều so với dự kiến ban đầu với các sản phẩm mới dự kiến sẽ được tung ra trong một vài tháng tới.
- **Techcombank:** Tiếp tục nâng cấp nền tảng quản trị rủi ro.

- Mở rộng việc sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng được phát triển với sự hỗ trợ của McKinsey & Co. đối với các khoản vay có định mức lên đến 5 triệu đô la Mỹ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME).
 - Tiếp tục nâng cấp Hệ thống Ngân hàng Lãi T24 lên phiên bản mới nhất, phiên bản R10 để nâng cao tốc độ xử lý cho các giao dịch điện tử.
 - Thực thi quá trình xây dựng cơ sở hạ tầng cho quy trình báo cáo theo chuẩn kế toán quốc tế IFRS và hoàn thành báo cáo chất lượng tài sản theo chuẩn IFRS.
- **Masan Resources:**
 - **Tuyển dụng hãng Jacob Engineering:** đẩy nhanh một cách đáng kể quá trình thiết kế và thu mua các trang thiết bị chủ chốt cho dự án.
 - **Công tác Đền bù và Giải tỏa:** Vào thời điểm tháng 12 năm 2011, hoàn thành 95% quá trình đền bù và giải tỏa để chuẩn bị sẵn sàng cho công tác xây dựng cơ sở hạ tầng.
 - **Công tác Xây dựng Cơ sở Hạ tầng:** Chỉ định xong các nhà thầu cho công tác san lấp mặt bằng và xây dựng. Công tác san lấp mặt bằng, là bước đi quan trọng đầu tiên trong quá trình xây dựng, đã được khởi công trong tháng 7 năm 2011; quá trình đổ bê tông sẽ nhanh chóng được thực hiện sau khi hoàn tất quá trình san lấp mặt bằng.
 - **Masan Group:** Nâng cấp nền tảng quản trị rủi ro và phát triển cơ sở hạ tầng cho việc niêm yết ở nước ngoài trong trung hạn.
 - Xây dựng nền tảng cho việc báo cáo hoàn toàn theo chuẩn IFRS của Masan Group trong năm 2012.
 - Cải thiện bộ phận quan hệ cổ đông thông qua việc nâng cấp website và triển khai đồng bộ hệ thống MIS để giám sát kết quả hoạt động của các công ty trực thuộc trong Tập đoàn.

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

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.