

**Ngày 16/12/2009** - Tổng giám đốc của Masan Group đã tham gia cuộc giao lưu trực tuyến với các nhà đầu tư do báo Đầu tư chứng khoán tổ chức.



Chiều ngày 16/12/2009, ông Madhur Maini là một trong các khách mời của báo Đầu tư Chứng khoán đã có buổi giao lưu với độc giả trong chương trình Bàn tròn trực tuyến: "Triển vọng DN và TTCK năm 2010". Đây là cuộc giao lưu trực tuyến giữa các DN niêm yết, công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ với bạn đọc cả nước thông qua Báo Đầu tư Chứng khoán điện tử. Sau đây là nội dung buổi giao lưu trực tuyến.

*Q. Việc House Foods ký cam kết mua 9 triệu cổ phiếu MSN với giá 40.000 đồng/CP có phải nằm trong kế hoạch phát hành 12 triệu cổ phiếu mà Công ty đang lấy ý kiến cổ đông (theo dự kiến thì hôm nay sẽ tổng hợp các ý kiến)? Xin hỏi thêm: Cơ sở nào để Công ty đặt kế hoạch lợi nhuận năm nay và năm 2010 cao như vậy (năm nay 584,4 tỷ, năm 2010 hơn 1.100 tỷ)?*

A. Chúng tôi xin ý kiến cổ đông phát hành thêm 12 triệu cổ phiếu, trong đó phát hành 9 triệu cổ phiếu cho House Foods.

Đến tháng 8 năm 2009 Masan Group mới hoàn thành việc tái cấu trúc, do đó thu nhập năm 2009 sẽ không phản ánh được hiệu quả hoạt động của cả năm. Thực hiện hạch toán "Proforma", chúng tôi ước tính lợi nhuận năm 2009 là từ 700 - 900 tỉ với giả định là việc tái cấu trúc hoàn thành vào tháng 1 năm 2009. Do đó, lợi nhuận năm 2010 mới có thể so sánh với năm 2009. Chúng tôi ước tính tốc độ tăng trưởng trong năm 2010 khoảng 40 - 50% so với năm 2009 tính trên cơ sở "Proforma".

*Q. Đâu là những động lực tăng trưởng chính của Masan Group?*

A. Chúng tôi có 3 động lực tăng trưởng như sau:

1/ Động lực đầu tiên là những doanh nghiệp và những khoản đầu tư hiện hữu. Cả Masan Food và Techcombank đều đang tăng trưởng tốt với tốc độ khoảng 30-50%.

2/ Động lực thứ hai là những kế hoạch thu mua công ty.

3/ Động lực cuối cùng là thông qua Masan Ventures. Ở đây, chúng tôi đang phát triển nhiều doanh nghiệp mới với các đối tác chiến lược.

*Q. Tôi hỏi TGD của MSN, Tầm nhìn của ông dành cho MSN là gì?*

A. Về cơ bản, chúng tôi xem MSN là một công ty giúp Việt Nam hiện thực hóa giá trị thực sự của mình. Về mặt tài chính, chúng tôi hy vọng tạo ra giá trị cho MSN với mức vốn hóa thị trường 5 tỷ USD trong 5 năm. Chúng tôi tin rằng Masan hiện nay đã nổi tiếng với việc tạo dựng những doanh nghiệp có chất lượng và là một đối tác tuyệt vời dành cho những nhà đầu tư tài chính và đầu tư chiến lược. Cá nhân tôi cũng muốn Masan có được đội ngũ quản lý có tài năng nhất ở Việt Nam.

*Q. Tại sao Masan Group lại hợp tác với TPG, Bank Invest, House Foods?*

A. Hợp tác với những đối tác tài chính và đối tác chiến lược phù hợp là chiến lược quản trị doanh nghiệp của chúng tôi. Điều đó cho phép chúng tôi đảm bảo rằng luôn có sự kiểm soát và cân bằng ở mọi cấp độ. Chúng tôi có thể học tập từ kinh nghiệm của họ để hoạt động hiệu quả hơn. Chúng tôi không chỉ tìm kiếm vốn đầu tư, mà tìm kiếm nguồn vốn có thể tạo ra giá trị.

*Q. Thưa ông, Madhur, tôi nên xem công ty của các bạn như là một quỹ đầu tư hay một công ty?*

A. Chúng tôi không phải là những nhà đầu tư thụ động như một quỹ đầu tư, và chúng tôi chỉ đầu tư vào những doanh nghiệp mà chúng tôi có thể có được cổ phần đa số. Quan trọng hơn, chúng tôi là “người xây dựng doanh nghiệp”

*Q. Xin vui lòng cho chúng tôi biết chiến lược M&A của Masan?*

A. Tôi có 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực M&A từ những nghề nghiệp trước đây của mình, và điều mà tôi có thể nói cho các bạn biết là thực thi hoạt động M&A là điều hết sức khó khăn. Chúng tôi sẽ chỉ tập trung vào những hoạt động có kiểm soát để có thể bổ sung cho thu nhập của chúng tôi.

*Q. Thưa ông Madhur, tại sao ông đến Việt Nam và quãng thời gian ở đây của ông ra sao?*

A. Tôi tin rằng Việt Nam sẽ là một trong 4 nước nổi trội trong 20 năm tới (những nước khác là Trung Quốc, Ấn Độ và Indonesia). Niềm tin mạnh mẽ của tôi vào triển vọng tăng trưởng của Việt Nam, vào câu chuyện của Masan và vào khả năng của tôi trong việc tạo ra giá trị thực sự đã đưa tôi đến với Việt Nam. Cá nhân tôi cũng thực sự thích sống ở đây.

*Q. Khái niệm "công ty đa quốc gia tại địa phương" của ông Tổng giám đốc Masan có ý nghĩa gì?*

A. Phương châm của ngài chủ tịch tập đoàn chúng tôi là “Tư duy toàn cầu – Hành động địa phương”. Để tập trung vào việc tạo ra giá trị mới, chúng tôi phải kết hợp những thông lệ hoạt động tốt nhất của Việt Nam và quốc tế. Chúng tôi phải triển khai hoạt động của mình ở địa phương, nhưng mô hình kinh doanh của chúng tôi có thể học tập từ các thông lệ toàn cầu.

*Q. Tôi có nên mua cổ phiếu của Masan với giá hiện tại hay không?*

A. Tôi không phải là thầy bói và tôi cũng không theo dõi giá cổ phiếu hàng ngày. Công việc của tôi là tập trung vào hoạt động tạo ra giá trị. Tôi tin rằng các bạn có thể nhận được rất nhiều giá trị từ các công ty con và công ty liên kết của chúng tôi, từ đội ngũ quản lý có năng lực và từ chiến lược của chúng tôi trong việc tiếp tục xây dựng và mua lại những doanh nghiệp có chất lượng cao.

*Q. Tôi muốn hỏi một câu về viễn cảnh chứng khoán năm 2010? Luồng tiền cuối năm 2009 này bị thắt chặt do các chính sách vĩ mô, liệu năm 2010, thị trường có khả năng phát triển bền vững được hay không ? hay vẫn hỗn loạn như những ngày vừa qua? Xin cảm ơn.*

A. Quan điểm của tôi là nền kinh tế Mỹ chưa thực sự phục hồi khi mức thất nghiệp chưa được giảm xuống. Trước khi thực sự phục hồi thì lãi suất vẫn ở mức thấp. Trong khi đó, lãi suất thực ở châu Á cũng ở mức thấp, mặc dù lãi suất danh nghĩa có thể tăng lên. Điều này có nghĩa là giá tài sản và chứng khoán trong thời gian 2 năm sẽ tích cực, nhưng trong ngắn hạn có thể yếu ớt vì khả năng vay nợ (leverage) và tính thanh khoản (liquidity) co hẹp.

Sự tăng trưởng của Việt Nam được thúc đẩy nhờ vào tiêu dùng trong nước. Nếu nguồn vốn FDI và dòng tiền vào ổn định thì tốc độ tăng trưởng vẫn mạnh.

MSN sẽ được bảo vệ vì chúng tôi hoạt động trong ngành tiêu dùng nội địa.

*Q. Vui lòng cho biết thêm thông tin về Masan Ventures?*

A. Chúng tôi đang xây dựng một số doanh nghiệp mới trong các lĩnh vực dịch vụ, tiêu dùng và phân phối. Một số ngành bao gồm dịch vụ gia công quy trình doanh nghiệp (BPO - Business Process Outsourcing), kho vận, hàng hóa nông nghiệp, quản lý tài sản...

Có một số ngành chúng tôi sẽ không tham gia, đó là những ngành cần dùng nhiều vốn hoặc những ngành sản xuất hàng xuất khẩu.

Điểm chung trong tất cả những doanh nghiệp này là chúng tôi đang hợp tác với một đối tác quốc tế trong từng lĩnh vực. Chúng tôi sẽ tiết lộ thêm thông tin về những kế hoạch này trong thời gian rất gần.

Masan nhìn thấy giá trị ở những lĩnh vực nào tại Việt Nam?

Trong 10 năm qua, tiêu dùng là một động lực tăng trưởng mạnh mẽ cho Việt Nam. Tôi tin rằng lĩnh vực phân phối cùng với lĩnh vực tiêu dùng sẽ tiếp tục là những động lực tăng trưởng cho Việt Nam trong 10 năm tiếp theo. Lĩnh vực cơ sở hạ tầng của Việt Nam cũng chưa được đầu tư đúng mức – đó sẽ là một lĩnh vực cần chú ý trong thời gian sắp tới.

*Q. Please kindly clarify: Did MSN receive actual cash inflows of nearly 4,000 billion VND for the capital raising from 100 billion VND to 4,065 billion VND (July 2009 to September 2009), or the capital raising was carried out just by transferring share ownerships of Masan Foods and Techcombank to MSN?*

A. MSN đã nhận được nguồn vốn hơn 75 triệu USD bằng tiền từ BankInvest, TPG và House Foods tính từ tháng 9 năm 2009.

*Q. Xin các Ông cho biết triển vọng thị trường M&A của Việt Nam trong năm 2010 và các năm tiếp theo?*

A. Thị trường M&A của Việt Nam đóng vai trò cốt lõi trong chiến lược của Ma San và là một trong những động lực phát triển quan trọng nhất đối với Ma San trong tương lai. Tôi tin rằng năm 2010 sẽ là một năm quan trọng trong hoạt động M&A của Việt Nam bởi vì tính thanh khoản của nguồn vốn đầu tư tăng trưởng bị siết chặt. Và qui mô của công ty sẽ trở nên ngày càng quan trọng hơn.

*Q. Ông có cho rằng đợt điều chỉnh của thị trường chứng khoán Việt Nam ở thời điểm hiện tại là bình thường và nó mang tính tất yếu đặc trưng của TTCK hay không?, nếu không thì đâu là nguyên nhân chủ yếu của tình trạng TTCK điều chỉnh quá mạnh như thế này? Theo đánh giá của cá nhân Ông, TTCK Việt Nam sẽ thực sự phục hồi ở thời điểm nào của năm 2010? (tôi rất hâm mộ Ông!)*

A. Công việc của tôi với vai trò là CEO của Masan Group là tạo giá trị trung hạn cho cổ đông của công ty, chứ không tập trung với giá cổ phiếu biến động hằng ngày.

Tôi tin rằng khi dòng tiền rút ra khỏi thị trường thì hầu hết các thị trường Châu Á đều ngừng tăng. Tuy nhiên, về cơ bản tôi tin là thị trường Châu Á và Việt Nam vẫn tăng trưởng tốt, tôi cho rằng đến nửa cuối năm 2010 xu hướng thị trường sẽ rất tích cực.

*Q. Masan Group mới niêm yết nên thông rất ít. Tìm hiểu chung về chức năng kinh doanh của Công ty tôi chỉ thấy người ta nói đây là công ty hàng hải nhưng giờ là công ty đầu tư. Vậy thực sự Masan Group hoạt động trong lĩnh vực gì? Định hướng và mục tiêu ra sao? Xin cảm ơn ông!*

A. MSN không phải là công ty hoạt động trong lĩnh vực hàng hải. Hiện nay chúng tôi hoạt động trong 2 ngành: Ngân hàng và Thực phẩm. Tuy nhiên, chúng tôi có kế hoạch mở rộng sang một số ngành mới thông qua hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp cũng như phát triển những doanh nghiệp mới.

Chúng tôi sẽ sớm công bố một số đối tác chiến lược trong lĩnh vực mới trong nửa đầu năm 2010.

*Q. Xin hỏi ông Madhur Maini, Tổng giám đốc Masan, giá trị sổ sách của MSN đến thời điểm này là bao nhiêu?*

*Xin ông cho biết mạnh của Tập đoàn Masan như thế nào vì Masan là Tập đoàn hoạt động trong nhiều lĩnh vực. Vậy xin cho biết, tỷ trọng đóng góp vào lợi nhuận để tính EPS cho cổ phiếu MSN như thế nào cho từng lĩnh vực mà Masan hoạt động?*

A. Giá trị sổ sách hiện tại của MSN là gần 5.000 tỉ.

Điểm mạnh của MSN là:

- a. Hai công ty đứng đầu thị trường trong lĩnh vực Thực phẩm và Ngân hàng.
- b. Công ty mẹ có khả năng thực hiện việc mua bán và sáp nhập công ty và thiết lập doanh nghiệp mới.
- c. Có khả năng thu hút nguồn vốn trong lúc thị trường đang khó khăn.
- d. Có kinh nghiệm hoạt động ở Việt Nam với đội ngũ quản trị có năng lực và các đối tác chiến lược phù hợp trong các doanh nghiệp mà chúng tôi đầu tư.

EPS năm 2009 của chúng tôi ước đoán trên cơ sở "proforma" là 1.500 - 1.900.