

## **THÔNG CÁO BÁO CHÍ**

### **Lợi nhuận sau thuế năm 2018 đạt mức kỷ lục 5.622 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế từ “core”<sup>1</sup> tăng trưởng 57,1%**

**Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 01 năm 2019** – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (HOSE: MSN, “Masan” và “Công ty”) công bố kết quả kinh doanh năm 2018.

- Lợi nhuận sau thuế năm 2018 đạt mức kỷ lục 5.622 tỷ đồng, trong đó:
  - Lợi nhuận thuần sau thuế từ “core” phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 3.478 tỷ đồng, tăng 57,1%. Biên lợi nhuận tăng 322 điểm đạt 9,1%.
- Giới thiệu ra thị trường Hà Nội thương hiệu “MEATDeli” áp dụng theo công nghệ Châu Âu và TCVN12429-1:2018 về thịt mát, hoàn thành khâu máu chốt của chuỗi tích hợp giá trị 3F (từ trang trại đến bàn ăn), là nền tảng giúp cho Masan Nutri-Science (“MNS”) trở thành một công ty hàng tiêu dùng (“FMCG”). Masan tin rằng thị trường tiêu dùng thịt heo nội địa trị giá 10,2 tỷ đô la Mỹ sẽ là động lực tăng trưởng chính của MNS trong dài hạn.
- Năm 2019, Masan kỳ vọng đà tăng trưởng sẽ tiếp tục mạnh ở tất cả các mảng kinh doanh, với doanh thu thuần ước tính tăng 18-30% và Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty tăng 44-58%.

*“Với kết quả kinh doanh này, chúng ta đã hoàn thành xuất sắc năm đầu tiên của kế hoạch 5 năm. Và đây mới chỉ là bước khởi đầu. Chiến lược trọng tâm của chúng ta đang khởi động đà tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm kế tiếp. Masan Consumer sẽ tiếp tục chiến lược “cao cấp hóa” (“premiumization”) bằng cách mở rộng danh mục sản phẩm bằng các sản phẩm cao cấp, cho phép đà tăng trưởng 20% mỗi năm. Với việc tung nhãn hiệu MEATDeli - sản phẩm thịt sạch và an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng, Masan Nutri-Science đặt mục tiêu trở thành công ty dẫn đầu thị trường thịt heo trị giá 10,2 tỷ đô la Mỹ: cơ hội tăng trưởng cao với biên lợi nhuận của ngành hàng tiêu dùng. Masan Resources sẽ tiếp tục đầu tư vào công nghệ cao để trở thành nhà sản xuất hóa chất vonfram và kim loại công nghiệp cao. Techcombank sẽ tập trung vào phục vụ **đời sống tài chính** của 100 triệu người Việt Nam, tối đa hóa nguồn thu nhập từ phí thông qua các dịch vụ tài chính ngân hàng. Mục tiêu chiến lược của Masan là thỏa mãn tối đa các nhu cầu thiết yếu hàng ngày của người tiêu dùng Việt Nam. Chúng ta luôn kiên định với mục tiêu đó. Và chúng ta sẽ đạt được.”* ông Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc của Masan Group chia sẻ.

---

<sup>1</sup> Không bao gồm chủ yếu lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng trong quý 2/2018 được xem như là “giả định” bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank” (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị sổ sách của Công ty. Không bao gồm khoản thu một lần 933 tỷ đồng trong quý 4/2017 từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.

## Phân tích lợi nhuận hợp nhất

- **Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty năm 2018:** Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty năm 2018 tăng 58,5% đạt 4.916 tỷ đồng do thu nhập một lần từ việc “giả định” bán một phần tỉ lệ sở hữu trong Techcombank trong nửa đầu năm 2018.
- **Lợi nhuận thuần sau thuế từ “core” trong năm 2018:** Lợi nhuận thuần sau thuế từ “core” phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 3.478 tỷ đồng, tăng 57,1% so với 2.213 tỷ đồng năm 2017. Biên lợi nhuận đạt 9,1% từ mức 5,9% cùng kỳ năm 2017.
  - Masan Consumer Holdings (“MCH”) dẫn đầu tăng trưởng của Tập đoàn, với doanh thu tăng 28,2% và biên EBITDA đạt 24,0% - tăng 365 điểm so với năm 2017.
  - Lợi nhuận tăng trưởng mạnh do chi phí hoạt động và quản lý bán hàng (SG&A) giảm 257 điểm, chi phí lãi vay giảm 16,4%.
- **Lợi nhuận từ “core” trong quý 4/2018:** Lợi nhuận thuần sau thuế từ “core” phân bổ cho Cổ đông Công ty tăng 17,5% lên 1.149 tỷ đồng so với 978 tỷ đồng trong quý 4/2017. Biên lợi nhuận quý 4/2018 đạt 9,9%.
- **EBITDA năm 2018:** EBITDA hợp nhất năm 2018 tăng 11,6% lên 10.482 tỷ đồng so với 9.396 tỷ đồng trong năm 2017, chủ yếu đến từ tăng trưởng lợi nhuận gộp 20 điểm và giảm chi phí SG&A 257 điểm. Biên EBITDA hợp nhất đạt 27,4%, tăng 247 điểm so với cùng kỳ năm 2017.
  - Chi phí SG&A: MCH giảm 500 điểm do chiến lược giảm chi phí bán hàng, MNS giảm 352 điểm do tối ưu hóa đội ngũ bán hàng, MSR giảm 145 điểm do tăng hiệu suất sản xuất.
- **EBITDA quý 4/2018:** đạt 2.764 tỷ đồng giảm 12,4% so với cùng kỳ năm 2017.
  - Do MCH tăng cường đầu tư xây dựng thương hiệu vào quý 4/2018 để tạo đà tăng trưởng cho năm 2019.
  - EBITDA của MNS giảm 15,9% và ảnh hưởng của giảm tỷ lệ sở hữu trong Techcombank (“TCB”).

## Phân tích Doanh thu thuần hợp nhất

- **Doanh thu thuần năm 2018:** Doanh thu thuần hợp nhất năm 2018 đạt 38.188 tỷ đồng, tăng 1,5% so với năm 2017. Nếu không bao gồm doanh thu của MNS, doanh thu thuần hợp nhất tăng 27,9% so với năm 2017.
  - Doanh thu MCH tăng 28,2%.
  - Doanh thu MSR tăng 27,0%.
  - Doanh thu MNS giảm 25,2% do hộ chăn nuôi heo tái đàn chậm hơn dự kiến.
- **Doanh thu quý 4/2018:** Doanh thu thuần tăng 13,7% đạt 11.558 tỷ đồng trong quý 4/2018.
  - Doanh thu của MCH tăng 18,4% đạt 5.439 tỷ đồng và duy trì hàng tồn kho tại nhà phân phối ở mức thấp (dưới 25 ngày).
  - Doanh thu quý 4/2018 MSR ước đạt 2.177 tỷ đồng, tăng 47,4% so với cùng kỳ năm 2017 do tăng trưởng doanh thu và cải thiện hiệu quả sản xuất.

- Doanh thu thuần của MNS giảm 3,9% so với cùng kỳ năm 2017, nhưng tăng 17% so với quý 3/2018. Đây là dấu hiệu cho sự phục hồi hai chữ số của thị trường cám heo trong năm 2019.

### **Phân tích Hoạt động kinh doanh “core”**

**MCH: Doanh thu thuần quý 4/2018 tăng 18,4% so với cùng kỳ năm 2017, và doanh thu thuần năm 2018 tăng 28,2% so với năm 2017.**

- **“Cao cấp hóa” (premiumization) ngành hàng thực phẩm:**
  - Doanh thu từ sản phẩm cao cấp ngành hàng gia vị tăng trưởng khoảng 40% trong năm 2018, đóng góp 10% tổng doanh thu ngành hàng. Doanh thu ngành hàng gia vị tăng 34,9% trong năm 2018 và tăng 25,5% trong quý 4/2018 so với cùng kỳ năm trước.
  - Doanh thu từ sản phẩm cao cấp trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi tăng trưởng khoảng 50% trong năm 2018, đóng góp khoảng 40% doanh thu ngành hàng. Doanh thu ngành hàng tăng 29,3% trong năm 2018 và tăng 17,4% trong quý 4/2018 so với cùng kỳ năm trước.
- **Ngành hàng đồ uống:** Doanh thu thuần tăng 55,8% trong quý 4/2018 và tăng 36,4% trong năm 2018 so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, mặt hàng nước tăng lực đóng vai trò chủ đạo, tăng khoảng 60% so với cùng kỳ năm 2017: thương hiệu nước tăng lực Wake-Up 247 tăng mạnh, với số điểm bán hàng tăng từ 75 nghìn điểm cuối năm 2017 lên 160 nghìn điểm vào cuối năm 2018.
- **Cà phê hòa tan:** Doanh thu quý 4/2018 đạt 643 tỷ đồng, tăng 3,8% so với cùng kỳ năm 2017 và tăng 11,5% cho cả năm.
- **Bia:** Kết quả kinh doanh chưa đáp ứng kỳ vọng của Ban Điều hành. Doanh thu thuần quý 4/2018 giảm 33,2% so với cùng kỳ năm 2017 và doanh thu cả năm chỉ tăng trưởng 23,3%. MCH đã xây dựng một đội ngũ bán hàng ở kênh hàng quán, và Ban Điều hành tin rằng đây là bước đi đúng để tăng doanh thu ngành bia.
- **Thịt chế biến:** Doanh thu thuần quý 4/2018 tăng 24,5% nhưng cả năm 2018 giảm 4,8%. Sản phẩm đầu tiên hợp tác sản xuất với đối tác Jinju – xúc xích cao cấp “Ponnie” được tung ra vào quý 4/2018 với kết quả khả quan. Công ty sẽ tiếp tục tung các sản phẩm thịt chế biến mới trong năm 2019 để đáp ứng nhu cầu và khẩu vị của người tiêu dùng Việt Nam.

**MNS: Bắt đầu hành trình trở thành công ty FMCG bằng việc giới thiệu thương hiệu “MEATDeli”. Màng thức ăn chăn nuôi đã cho thấy dấu hiệu phục hồi trong quý 4/2018**

- **Ra mắt thành công thương hiệu “MEATDeli” trong quý 4/2018:**
  - MNS tung nhãn hiệu MEATDeli vào quý 4/2018, nhằm thỏa mãn nhu cầu chưa được đáp ứng của người tiêu dùng cho sản phẩm thịt sạch và an toàn cho sức khỏe. Sản phẩm được chế biến và đóng gói tại tổ hợp chế biến thịt Hà Nam với dây chuyền sản xuất theo tiêu chuẩn BRC – tiêu chuẩn hàng đầu thế giới về vệ sinh an toàn thực phẩm.
  - MEATDeli được bán tại cửa hàng thịt MEATDeli và chuỗi siêu thị Vinmart ở Hà Nội. Công ty dự kiến sẽ mở rộng kênh phân phối để đạt mục tiêu 5% đến 10% thị phần Hà Nội đến cuối năm 2019.

- **Thị trường thức ăn chăn nuôi dự báo tăng trưởng 10% đến 15% trong năm 2019:** Ban Điều hành dự kiến thị trường thức ăn chăn nuôi cho heo tăng trưởng 10% đến 15%, trong bối cảnh hộ chăn nuôi tái đàn sau khi giá heo hơi đã đi vào chu kỳ ổn định ở mức 45.000 đồng/kg trong 2 quý vừa qua.
  - Doanh thu thuần quý 4/2018 của mảng kinh doanh thức ăn chăn nuôi tăng 17,1% so với quý 3/2018, dấu hiệu cho sự phục hồi bền vững cho năm 2019. Thị trường thức ăn chăn nuôi heo có thể tăng trưởng mạnh hơn dự kiến của Ban Điều hành do dịch tả heo Châu Phi (ASF) đã làm suy giảm đàn heo của Trung Quốc, tạo cơ hội xuất khẩu heo hơi cho hộ chăn nuôi Việt Nam.
  - **Phát kiến mới:** MNS có kế hoạch tung các sản phẩm mới thương hiệu Bio-zeem, tập trung vào gia tăng hiệu suất chăn nuôi, trong bối cảnh các hộ chăn nuôi đang tái đầu tư cải thiện năng suất và không còn đi theo mô hình cắt giảm chi phí. Ban Điều hành cũng tập trung phát triển các sản phẩm thức ăn chăn nuôi có hiệu suất cho phân khúc trung cấp để giành thêm thị phần ở phân khúc này.
- **Nâng cao hiệu quả hoạt động:** Doanh thu trên mỗi nhân viên bán hàng tăng từ 2,9 tỷ đồng mỗi quý trong quý 1/2018 lên 5,2 tỷ đồng mỗi quý trong quý 4/2018. Ban Điều hành sẽ tiếp tục tối ưu hóa chi phí hoạt động và biên lợi nhuận gộp nhằm đạt biên EBITDA hơn 10% trong mảng thức ăn chăn nuôi năm 2019.

**MSR: Doanh thu thuần tăng 47,4% trong quý 4/2018 và tăng 27,0% trong năm 2018 so với cùng kỳ năm 2017**

- **Giá nguyên liệu thô:**
  - Giá vonfram (Giá APT Châu Âu thấp) giảm xuống mức 260-270 USD/mtu so với mức 300+ USD/mtu nửa đầu năm 2018. Thị trường vonfram toàn cầu vẫn trong tình trạng cung ít hơn cầu, báo hiệu giá sẽ tốt hơn trong năm 2019. Nhu cầu vẫn ổn định mặc dù căng thẳng thương mại Trung - Mỹ tiếp tục gia tăng. Ban Điều hành dự đoán giá vonfram trong năm 2019 ở mức 300 USD/mtu do cung yếu, cầu tăng mạnh và căng thẳng thương mại Trung-Mỹ được giải quyết.
  - Giá florit tăng từ 410 USD/tấn trong đầu năm 2018 đến 565 USD/tấn, bù vào ảnh hưởng của giá vonfram giảm.
- **Cập nhật Hoạt động kinh doanh:**
  - Tỷ lệ thu hồi vonfram đạt mức cao kỷ lục nhưng sản lượng vonfram giảm do công ty chế biến quặng vonfram có hàm lượng thấp trong năm 2018.
  - Trong năm 2018, MSR đã mua lại 49% phần góp vốn của H.C.Starck tại Công ty TNHH Tinh luyện Vonfram Núi Pháo – H.C.Starck, và nay đổi tên là Công ty TNHH Masan Tungsten (MTC). Bước đi này đóng góp quan trọng trong việc nâng cao hiệu suất của MSR và kết quả đã được thể hiện trong quý 4/2018. MTC đang đầu tư để nâng công suất nhà máy sản xuất hóa chất công nghiệp vonfram lên 12.000 tấn. Quy mô này sẽ giúp MTC trở thành một trong những nhà sản xuất hóa chất công nghiệp vonfram lớn nhất thế giới.

## **TCB: Lợi nhuận trước thuế đạt 10,661 tỷ đồng, tăng 33% so với năm 2017**

- Vui lòng xem chi tiết cụ thể trong phần thông cáo báo chí và báo cáo tài chính của TCB tại đường link <https://www.techcombank.com.vn/gioi-thieu/goc-bao-chi/thong-cao-bao-chi/loi-nhuan-truoc-thue-dat-10661-ty-vnd-techcombank-vuot-chi-tieu-kinh-doanh-nam-2018>.

**Dự báo kết quả tài chính cho năm 2019:** Những dự báo dưới đây là kỳ vọng của Masan cho kết quả tài chính năm 2019 tại thời điểm 30 tháng 1 năm 2019. Những dự báo này có thể thay đổi đáng kể do các yếu tố có thể thay đổi, ví dụ như thay đổi tỷ giá hối đoái, biến động kinh tế toàn cầu, sức mua của khách hàng và tăng trưởng tiêu dùng.

- **Doanh thu thuần năm 2019 dự kiến tăng 18% đến 30% do:**
  - Doanh thu thuần của MCH tăng 20% đến 35%, với doanh thu ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi tăng trưởng mạnh do đóng góp của các sản phẩm cao cấp. Ngành hàng đồ uống dự đoán sẽ tiếp tục đà tăng trưởng của 2018. Yếu tố rủi ro chính nằm ở việc chậm tung hoặc tung sản phẩm chưa thành công, và mảng bia tiếp tục gặp khó khăn.
  - Doanh thu thuần của MNS kỳ vọng tăng từ 20% đến 30%, với doanh thu mảng thức ăn chăn nuôi tăng từ 10% đến 15%. Mảng thịt kỳ vọng sẽ đóng góp 5% đến 10% doanh thu thuần của MNS. Yếu tố rủi ro chính với doanh thu mảng thức ăn chăn nuôi là dịch bệnh heo bùng phát và với mảng thịt là độ phủ của kênh phân phối.
  - Doanh thu thuần của MSR tăng từ 12% đến 22% do sản lượng bán tăng. Những yếu tố chính ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh bao gồm giá vonfram và giá thực hiện của đồng.
- **Công ty dự báo Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 5.000 tỷ đồng đến 5.500 tỷ đồng, tăng 44% đến 58%, tương đương với biên lợi nhuận đạt trên 10%**
  - MCH dự kiến Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty tăng 30% đến 35% trong năm 2019, tương ứng với mức tăng trưởng doanh thu.
  - MNS dự kiến Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 30 đến 70 tỷ đồng, do các khoản đầu tư ban đầu lớn cho mảng thịt.
  - MSR dự kiến Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty đạt 700 tỷ đồng đến 1.000 tỷ đồng. Khoản chênh lệch (từ 700 tỷ đồng đến 1.000 tỷ đồng) chủ yếu đến từ chênh lệch giá định giá vonfram và giá thực hiện của đồng.
  - Công ty dự kiến lãi vay giảm khoảng 1.000 tỷ trong năm 2019, do MSN đã trả khoảng 12.500 tỷ nợ gốc trong quý 4/2018, giảm nợ gốc khoảng 30% so với đầu năm 2018. Công ty nỗ lực giảm nợ nhằm nâng hạng tín dụng dài hạn của MSN trong vòng 12 tháng tới. Mục tiêu bằng hạng tín dụng dài hạn của trái phiếu Chính phủ Việt Nam.

**Số liệu tài chính hợp nhất<sup>2</sup> quý 4/2018 và năm tài chính 2018**

**Kết quả kinh doanh**

<b>Tỷ đồng</b>	<b>4Q2018</b>	<b>4Q2017</b>	<b>Tăng trường</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Tăng trường</b>
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>11.558</b>	<b>10.169</b>	<b>13,7%</b>	<b>38.188</b>	<b>37.621</b>	<b>1,5%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	5.439	4.592	18,4%	17.346	13.526	28,2%
<i>Masan Nutri-Science</i>	3.942	4.101	(3,9)%	13.977	18.690	(25,2)%
<i>Masan Resources</i>	2.177	1.477	47,4%	6.865	5.405	27,0%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>3.539</b>	<b>3.393</b>	<b>4,3%</b>	<b>11.881</b>	<b>11.632</b>	<b>2,1%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	2.314	2.072	11,7%	7.572	5.897	28,4%
<i>Masan Nutri-Science</i>	563	779	(27,7)%	2.097	3.991	(47,5)%
<i>Masan Resources</i>	648	529	22,6%	2.161	1.691	27,8%
<b>Biên lợi nhuận gộp</b>	<b>30,6%</b>	<b>33,4%</b>		<b>31,1%</b>	<b>30,9%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	42,6%	45,1%		43,7%	43,6%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	14,3%	19,0%		15,0%	21,4%	
<i>Masan Resources</i>	29,8%	35,8%		31,5%	31,3%	
<b>Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng<sup>3</sup></b>	<b>(2.037)</b>	<b>(1.817)</b>	<b>12,1%</b>	<b>(6.330)</b>	<b>(7.203)</b>	<b>(12,1)%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	(1.475)	(1.110)	32,9%	(4.307)	(4.035)	6,7%
<i>Masan Nutri-Science</i>	(440)	(583)	(24,5)%	(1.542)	(2.721)	(43,3)%
<i>Masan Resources</i>	(42)	(74)	(43,9)%	(231)	(260)	(11,1)%
<b>Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng trên doanh thu thuần</b>	<b>17,6%</b>	<b>17,9%</b>		<b>16,6%</b>	<b>19,1%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	27,1%	24,2%		24,8%	29,8%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	11,2%	14,2%		11,0%	14,6%	
<i>Masan Resources</i>	1,9%	5,0%		3,4%	4,8%	
<b>Lợi nhuận từ công ty liên kết<sup>4</sup></b>	<b>484</b>	<b>812</b>	<b>(40,3)%</b>	<b>1.914</b>	<b>2.044</b>	<b>(6,4)%</b>
<b>Chi phí khấu hao và phân bổ EBITDA</b>	<b>778</b>	<b>767</b>	<b>1,3%</b>	<b>3.016</b>	<b>2.923</b>	<b>3,2%</b>
<i>Masan Consumer Holdings</i>	1.064	1.192	(10,8)%	4.167	2.755	51,3%
<i>Masan Nutri-Science</i>	304	362	(15,9)%	1.244	1.915	(35,0)%
<i>Masan Resources</i>	970	818	18,6%	3.331	2.784	19,7%
<i>Techcombank Contribution</i>	484	818	(40,8)%	1.895	2.043	(7,2)%
<b>Biên lợi nhuận EBITDA</b>	<b>23,9%</b>	<b>31,0%</b>		<b>27,4%</b>	<b>25,0%</b>	
<i>Masan Consumer Holdings</i>	19,6%	26,0%		24,0%	20,4%	
<i>Masan Nutri-Science</i>	7,7%	8,8%		8,9%	10,2%	
<i>Masan Resources</i>	44,5%	55,4%		48,5%	51,5%	
<b>Lãi/(Lỗ) thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>(535)</b>	<b>(25)</b>	<b>2030,2%</b>	<b>(1.189)</b>	<b>(2.291)</b>	<b>(48,1)%</b>

<sup>2</sup> Số liệu tài chính dựa trên báo cáo quản trị và tuân thủ các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

<sup>3</sup> Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng hợp nhất của MSN cao hơn tổng chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng của các mảng kinh doanh do các chi phí ở công ty mẹ.

<sup>4</sup> Bao gồm lợi nhuận từ Techcombank.

Thu nhập tài chính <sup>5</sup>	143	1.045	(86,3)%	1.902	1.405	35,4%
Chi phí tài chính	(678)	(1.070)	(36,6)%	(3.091)	(3.696)	(16,4)%
<b>Chi phí khác</b>	<b>(11)</b>	<b>(21)</b>	<b>(46,0)%</b>	<b>(33)</b>	<b>(43)</b>	<b>(23,3)%</b>
<b>Thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>(154)</b>	<b>(200)</b>	<b>(23,1)%</b>	<b>(622)</b>	<b>(531)</b>	<b>17,2%</b>
Lợi nhuận thuần sau thuế	1.285	2.141	(40,0)%	5.622	3.608	55,8%
Lợi nhuận thuần sau thuế phân bổ cho Cổ đông Công ty	1.138	1.890	(39,8)%	4.916	3.103	58,5%
Lợi nhuận thuần trước thuế từ “core” <sup>6</sup>	<b>1.297</b>	<b>1.209</b>	<b>7,3%</b>	<b>4.183</b>	<b>2.675</b>	<b>56,4%</b>
Lợi nhuận thuần sau thuế từ “core” phân bổ cho Cổ đông Công ty	<b>1.149</b>	<b>978</b>	<b>17,5%</b>	<b>3.478</b>	<b>2.213</b>	<b>57,1%</b>

### **Bảng cân đối kế toán**

<b>Tỷ đồng</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Tiền và tương đương tiền<sup>7</sup></b>	<b>15.290</b>	<b>8.154</b>	<b>4.662</b>
<b>Nợ vay</b>	<b>41.091</b>	<b>34.796</b>	<b>21.995</b>
Nợ vay ngắn hạn	8.618	9.166	9.244
Nợ vay dài hạn	32.472	25.630	12.752
<b>Tổng tài sản</b>	<b>73.039</b>	<b>63.529</b>	<b>64.579</b>
<b>Tổng vốn</b>	<b>20.313</b>	<b>20.225</b>	<b>34.080</b>
Tổng vốn sở hữu không tính cổ đông thiểu số	15.276	14.837	29.487
<b>Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (triệu cổ phiếu)</b>	<b>1.138</b>	<b>1.047</b>	<b>1.163</b>
Cổ phiếu đã phát hành	1.147	1.157	1.163
Cổ phiếu quỹ	(9)	(110)	-

<sup>5</sup> Bao gồm chủ yếu lợi nhuận một lần (không phải kinh doanh chính) là 1.472 tỷ đồng trong quý 2/2018 được xem như là “giả định” bán một phần tỉ lệ sở hữu trong công ty liên kết - Techcombank” (deemed disposal) nhờ vào kết quả phát hành cổ phiếu quỹ với giá cao hơn giá trị sổ sách của Công ty. Lợi nhuận thuần trước thuế từ “core” năm 2017 bao gồm khoản thu một lần 933 tỷ đồng trong quý 4/2017 từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của Techcombank.

<sup>6</sup> “Core” phản ánh những điều chỉnh trong ghi chú số 5.

<sup>7</sup> Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm đầu tư ngắn hạn (chủ yếu là tiền gửi có kỳ hạn từ 3 đến 12 tháng) và các khoản phải thu liên quan đến hoạt động ngân quỹ và đầu tư

## Các chỉ số tài chính<sup>8</sup>

Tỷ đồng	2016	2017	2018
<b>Nợ vay/EBITDA</b>	<b>4,2x</b>	<b>3,7x</b>	<b>2,1x</b>
<b>ROA bình quân</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>9%</b>
<b>ROE bình quân</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>
<b>ROE bình quân của hoạt động kinh doanh chính</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>17%</b>
<b>FFO<sup>9</sup> / Nợ vay</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>24%</b>
<b>FCF<sup>10</sup></b>	<b>4.449</b>	<b>4.199</b>	<b>4.622</b>
<b>Vòng quay tiền mặt</b>	<b>49</b>	<b>42</b>	<b>43</b>
Số ngày hàng tồn kho <sup>11</sup>	65	61	60
Số ngày phải thu <sup>12</sup>	10	8	10
Số ngày phải trả <sup>12</sup>	26	27	27
<b>CAPEX</b>	<b>(2.921)</b>	<b>(2.111)</b>	<b>(2.638)</b>

## Tóm tắt thông tin tài chính của các lĩnh vực kinh doanh chính

### MCH

Tỷ đồng	4Q2018	4Q2017	Tăng trường	2018	2017	Tăng trường
<b>Doanh thu thuần<sup>13</sup></b>	<b>5.439</b>	<b>4.592</b>	<b>18,4%</b>	<b>17.346</b>	<b>13.526</b>	<b>28,2%</b>
Gia vị	2.197	1.751	25,5%	6.958	5.159	34,9%
Thực phẩm tiện lợi <sup>14</sup>	1.365	1.162	17,4%	4.636	3.585	29,3%
Thịt chế biến	79	63	24,5%	210	220	(4,8)%
Cà phê	643	619	3,8%	1.708	1.532	11,5%
Đồ uống (không cồn)	880	565	55,8%	2.789	2.045	36,4%
Bia	113	169	(33,2)%	388	314	23,3%
Khác <sup>15</sup>	163	263	(37,8)%	656	669	(1,9)%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>2.314</b>	<b>2.072</b>	<b>11,7%</b>	<b>7.572</b>	<b>5.897</b>	<b>28,4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.064</b>	<b>1.192</b>	<b>(10,8)%</b>	<b>4.167</b>	<b>2.755</b>	<b>51,3%</b>

<sup>8</sup> Chỉ số tài chính được tính dựa trên EBITDA và Lợi nhuận thuần.

<sup>9</sup> FFO: Tiền từ hoạt động thuần – được tính từ EBITDA và loại trừ đóng góp từ TCB, điều chỉnh cho doanh thu tài chính thuần không bao gồm khoản thu một lần từ việc bán trái phiếu chuyển đổi của TCB trong năm 2017 và điều chỉnh cho thuế thu nhập doanh nghiệp trong giai đoạn báo cáo.

<sup>10</sup> FCF: Dòng tiền thuần được tính từ EBITDA và loại trừ đóng góp từ TCB, điều chỉnh cho thay đổi trong vốn lưu động, thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí đầu tư Capex.

<sup>11</sup> Số ngày tồn kho được tính bằng việc lấy số dư tồn kho cuối kỳ chia cho Giá vốn hàng bán.

<sup>12</sup> Số ngày phải thu và phải trả được tính bằng việc lấy số dư cuối kỳ của khoản phải thu và phải trả chia cho doanh thu và giá vốn hàng bán.

<sup>13</sup> Số liệu Kế toán Quản trị.

<sup>14</sup> Bao gồm mì ăn liền và cháo ăn liền.

<sup>15</sup> Bao gồm ngũ cốc dinh dưỡng và xuất khẩu.



## **MSR**

<b>GIÁ CẢ HÀNG HOÁ TRUNG BÌNH<sup>16</sup></b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>% Thay đổi</b>	<b>31.12.18</b>	<b>31.12.17</b>
Giá APT Châu Âu thấp	USD/MTU <sup>17</sup>	308	239	28.7%	270	294
Mức Bismut thấp	USD/lb	4.4	4.8	(8.5)%	3.4	5.1
Đồng	USD/t	6,642	6,166	5.8%	6,018	7,157
Florit cấp axit <sup>18</sup>	USD/t	493	345	43.0%	565	410

<b>BẢNG TÓM TẮT SẢN LƯỢNG</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Tăng trưởng</b>
Quặng chế biến	kt	3,804	3,888	-2.2%
APT / BTO / YTO / ST (tinh quặng)	t	6,179	6,301	-1.9%
Đồng trong tinh quặng đồng (tinh quặng)	t	9,331	8,498	9.8%
Florit cấp axit	t	238,702	234,905	1.6%
Bismut trong xi măng bismut (tinh quặng)	t	2,639	2,403	9.8%

<sup>16</sup> Metals Bulletin.

<sup>17</sup> 1 MTU bằng 10kg. Ước lượng doanh thu cho 1 tấn tungsten, nhân số MTU với 100, giá USD trên 1 MTU và % giá thực nhận được (giá này phụ thuộc vào tính chất của hợp đồng và tính chất hóa học của sản phẩm hóa chất tungsten).

<sup>18</sup> Industrial Minerals.

## **GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN**

Masan tin vào triết lý “doing well by doing good”. Sứ mệnh của Công ty là cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vượt trội cho 90 triệu người dân Việt Nam. Masan hiện thực hóa tầm nhìn này bằng cách thúc đẩy năng suất thông qua những phát kiến mới, áp dụng công nghệ, xây dựng thương hiệu mạnh, và tập trung hiện thực hóa những cơ hội lớn gắn với cuộc sống hằng ngày của đại đa số người dân.

Các công ty thành viên và liên kết của Tập đoàn Masan là những công ty dẫn đầu các lĩnh vực thị trường tươi sống, thực phẩm chế biến và đồ uống, sản xuất hóa chất công nghiệp và dịch vụ tài chính, là những lĩnh vực đang tăng trưởng cao của nền kinh tế Việt Nam.

### **LIÊN HỆ:**

*Dành cho Nhà đầu tư/ Chuyên viên phân tích*

Tanveer Gill

T: +84 28 6256 3862

E: [tanveer@msn.masangroup.com](mailto:tanveer@msn.masangroup.com)

*Dành cho truyền thông*

Thủy Vũ

T: +84 28 6256 3862

E: [thuy@msn.masangroup.com](mailto:thuy@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 hoạt động kinh doanh, 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, sự kiện sẽ xảy ra hoặc lời hứa về hiệu quả trong tương lai.*