

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Tiềm Lực Kinh Doanh của Masan Group Thể Hiện qua Kết Quả Kinh Doanh Ấn Tượng Năm 2012 Dù Trong Điều Kiện Kinh Tế Đầy Khó Khăn

Thành phố Hồ Chí Minh ngày 7 tháng 2 năm 2013 – Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San (**HOSE: MSN, “Masan Group”**), một trong những tập đoàn kinh tế tư nhân lớn nhất Việt Nam hôm nay đã công bố kết quả kinh doanh quý 4 và cả năm 2012 như sau:

- Doanh thu cả năm 2012 đạt 10.389 tỉ đồng, tăng trưởng 47,2% trên cơ sở mức tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ từ Công ty Cổ Phần Hàng Tiêu Dùng Ma San (“**Masan Consumer**”);
- Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh pro forma cả năm 2012 đạt 2.835 tỉ đồng, tăng trưởng 13,0% chủ yếu nhờ vào mức lợi nhuận ấn tượng của Masan Consumer;
- Masan Consumer ghi nhận kết quả kinh doanh mạnh mẽ với mức tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận sau thuế pro forma lần lượt là 47,2% và 34,9% cho cả năm 2012;
- Công ty thành viên Công ty Cổ Phần Tài Nguyên Ma San (“**Masan Resources**”) sẽ đưa nhà máy vào hoạt động trong ba tháng tới theo đúng kế hoạch và đã đạt được những bước tiến đáng kể trong công tác xây dựng dự án;
- Lợi nhuận sau thuế cả năm 2012 pro forma của Masan Group đạt 2.781 tỉ đồng, giảm 10,0%, Công ty con Masan Consumer đạt mức tăng trưởng lợi nhuận sau thuế ở mức 34,9% và Công ty liên kết Ngân hàng Techcombank ghi nhận mức giảm lợi nhuận sau thuế 75,8% do việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng rất thận trọng; và
- Masan Group đã công bố những giao dịch mang tính chiến lược, bao gồm việc thu hút được khoản đầu tư 200 triệu đô la Mỹ của Công ty quản lí quỹ hàng đầu thế giới KKR (bên cạnh 159 triệu đô la Mỹ đã đầu tư năm 2011), ghi nhận khoản đầu tư vốn tư nhân lớn nhất vào Việt Nam. Masan Consumer cũng vừa công bố việc mua lại 24,9% cổ phần của Công ty Cổ Phần Nước Khoáng Vĩnh Hào.

Triệu đồng	2012	2011	Tăng trưởng
Tập đoàn Ma San Pro Forma ⁽¹⁾			
Doanh thu	10.389.415	7.056.849	47,2%
Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh	2.834.990	2.507.946	13,0%
Lợi nhuận sau thuế	2.781.110	3.089.504	-10,0%
Masan Consumer ^{(1)(b)}			
Doanh thu	10.389.415	7.056.849	47,2%
Lợi nhuận sau thuế	3.076.022	2.280.436	34,9%
Techcombank			
Lợi nhuận sau thuế	762.620	3.153.766	-75,8%

⁽¹⁾ (a) Cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc tái cơ cấu sở hữu của Masan Group ở Ngân hàng Techcombank cho năm 2011 và 2012 và giả sử Masan Group nắm giữ 30,44% lợi ích kinh tế của Techcombank kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, (b) cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại, tài sản hữu hình và tài sản vô hình từ thương vụ mua lại

công ty Vinacafe Biên Hòa cho năm 2012 và 2011; và (c) cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ thương vụ mua lại Công ty Cổ phần Việt Pháp Sản xuất Thức ăn Gia súc cho năm 2012.

Phân tích hoạt động kinh doanh

Masan Consumer

Tiếp tục tăng trưởng mạnh: sản phẩm mì ăn liền đạt được mức tăng trưởng mạnh mẽ, thực hiện thành công chiến lược nâng cấp giá trị ngành hàng nước mắm, và tăng thị phần cà phê hòa tan

Doanh thu thuần quý 4 và cả năm 2012 lần lượt ở mức 3.654 tỉ đồng và 10.389 tỉ đồng, tăng trưởng lần lượt 30,0% và 47,2% so với cùng kì năm ngoái.

- Masan Consumer ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ cho sản phẩm mì ăn liền, chủ yếu đến từ sự tăng trưởng mạnh mẽ của mì ăn liền cao cấp Omachi, và mì ở phân khúc bình dân với sản phẩm mì gói Kokomi được tung ra từ cuối năm 2011.
- Đối với ngành hàng nước mắm, tăng trưởng được hỗ trợ bởi sự thực thi thành công chiến lược nâng cấp giá trị ngành hàng bằng cách chuyển đổi người tiêu dùng sử dụng các sản phẩm ở phân khúc trung cấp Nam Ngư lên phân khúc cao cấp Chinsu – Nam Ngư được tung ra từ năm 2012.
- Masan Consumer đã tung ra những sản phẩm mới trong năm 2012 để củng cố vị thế trong thị trường cà phê và ngũ cốc. Sản phẩm mới “Wake up” đã đẩy mạnh danh mục sản phẩm cà phê hòa tan và đã nhận được phản hồi tích cực từ người tiêu dùng. Việc tung ra sản phẩm ngũ cốc Kachi cũng đã củng cố vị thế dẫn đầu của Công ty trong ngành ngũ cốc ăn liền.
- Lợi nhuận gộp bền vững vẫn được giữ vững dựa trên sức mạnh thương hiệu, giá cả cạnh tranh, hiệu quả sản xuất, chi phí hợp lý và kết quả tích cực từ việc sáp nhập thành công Vinacafe vào với nền tảng kinh doanh của Masan Consumer.
- Masan Consumer tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối và tăng số lượng nhà phân phối lên đến 180 trong năm 2012 từ 162 nhà phân phối trong năm 2011, số lượng điểm bán hàng cũng tăng lên trên 176.000 trong năm 2012 từ 164.000 trong năm 2011.

Masan Resources

Đẩy mạnh tiến độ dự án để đưa nhà máy hoạt động theo đúng kế hoạch trong vòng 3 tháng tới

- **Cập nhật hoạt động xây dựng**
 - Các hoạt động xây dựng được đẩy mạnh tối đa với sự đầu tư thêm hơn 70 triệu đô la Mỹ trong năm 2012; dự án sẽ bắt đầu hoạt động trong vòng 3 tháng tới.
 - Công tác san lấp mặt bằng cho đập chứa đuôi quặng đã được hoàn tất và bàn giao cho đội ngũ vận hành, mở đường cho việc chuẩn bị bắt đầu đi vào sản xuất
 - Việc vận hành thử hệ thống bể lắng đã bắt đầu, đánh dấu bước đầu tiên trong việc xây dựng nhà máy hoàn chỉnh
 - Những công đoạn cuối cùng trong việc lắp đặt đường ống, hệ thống dây và dụng cụ điện vẫn đang được tiến hành
- **Cập nhật hoạt động vận hành**
 - Hai triệu mét khối vật liệu đã được bóc tách ra từ mỏ lộ thiên Núi Pháo và mẻ quặng đầu tiên đã được khai thác. Việc này đã khẳng định những bước tiến đáng kể của dự án kể từ khi được Tập đoàn Ma San đầu tư vào năm 2010.

- Hệ thống quản trị SAP đã được thiết lập ở Núi Pháo, giúp mang lại hệ thống quản trị thông tin chất lượng quốc tế cho dự án.
- Kế hoạch tuyển dụng nhân sự cho dự án vẫn đang diễn ra theo đúng kế hoạch.

Techcombank

Kết quả quý 4 đã bị ảnh hưởng bởi việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng thận trọng, tuy nhiên tính thanh khoản và an toàn vốn vẫn được duy trì ở mức cao.

- Tăng trưởng huy động vốn đạt mức 25,7% trong năm 2012 nhờ vào uy tín hàng đầu của Techcombank trong mảng tiền gửi khách hàng. Tăng trưởng tín dụng đạt 7,3% trong năm 2012 do chính sách cho vay cẩn trọng.
- Ngân hàng đạt mức lợi nhuận trước thuế ở mức 1.017 tỉ đồng trong điều kiện lãi suất hạ, thị trường tín dụng khó khăn, và việc trích lập dự phòng thận trọng.
- Techcombank đã quyết liệt giảm thiểu rủi ro sổ sách, tăng hiệu quả hoạt động và giảm chi phí.
- Trong điều kiện kinh doanh đầy khó khăn, Ngân hàng vẫn giữ tính thanh khoản và hệ số an toàn vốn cao:
 - Giảm tỉ lệ tín dụng trên huy động vốn xuống còn 60,3% vào cuối tháng 12 năm 2012 từ mức 70,6% trong năm 2011
 - Tỷ lệ an toàn vốn đạt 12,6% vào cuối tháng 12, cao hơn rất nhiều so với mức quy định 9,0%

Những Kế Hoạch Kinh Doanh Chiến Lược

KKR mở rộng quan hệ hợp tác với Tập đoàn Masan, nhân đôi khoản đầu tư vào Masan Consumer

- Ngày 9 tháng 1 năm 2013, Masan Grop đã công bố việc công ty quản lý đầu tư hàng đầu thế giới KKR với số tài sản thuộc quyền quản lý hơn 66 tỉ đô la Mỹ, sẽ đầu tư 200 triệu đô la Mỹ vào Masan Consumer thông qua việc mua lại cổ phiếu phát hành mới và đang lưu hành của Masan Consumer. Khoản đầu tư này đã tiếp nối khoản đầu tư 159 triệu đô la Mỹ vào tháng 4 năm 2011.
- Đây là giao dịch vốn đầu tư tư nhân lớn nhất tại Việt Nam. Với giao dịch này, KKR đã nhân đôi khoản đầu tư của họ trong chưa đầy hai năm, thể hiện niềm tin mạnh mẽ vào câu chuyện tăng trưởng tiêu dùng của Việt Nam, vào Masan Group với tư cách là đối tác lựa chọn ưa thích và vào Masan Consumer với tư cách là nền tảng dẫn đầu trong lĩnh vực tiêu dùng ở Việt Nam.
- Việc hợp tác với KKR sẽ giúp Tập đoàn Masan mở rộng và củng cố nền tảng tiêu dùng để nắm bắt cơ hội do tiềm năng tăng trưởng tiêu dùng mang tính cơ cấu và sự phát triển của tầng lớp trung lưu tại Việt Nam mang lại.

Masan Consumer mở rộng chiến lược ngành hàng nước uống

- Vào ngày 1 tháng 2 năm 2013, Masan Consumer công bố việc mua lại 24,9% cổ phần (“**Giao dịch**”) của Công ty Cổ Phần Nước Khoáng Vĩnh Hảo (“**Vĩnh Hảo**”).
- Được thành lập vào năm 1930, Vĩnh Hảo là nhà sản xuất nước khoáng trong nước đầu tiên tại Việt Nam và ngày nay đã trở thành một trong những thương hiệu được công nhận và tin

dùng nhất trong mảng thị trường nước uống đóng chai. Danh mục sản phẩm của Công ty bao gồm nước khoáng, nước uống tinh khiết và nước ngọt được sản xuất từ nước khoáng.

- Trên cơ sở của giao dịch này, Masan Consumer cũng đã có kế hoạch tiến hành chào mua công khai để tăng tỷ lệ sở hữu của mình với các điều khoản thương mại tương tự. Giao dịch này và việc chào mua công khai được dự kiến sẽ hoàn tất sau khi có được các chấp thuận của doanh nghiệp và của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Tuyển dụng nhân sự cao cấp

- Ông Deepak Gulati đã gia nhập Masan Consumer vào tháng 1 năm 2013 với vị trí Giám đốc Marketing. Ông có 17 năm kinh nghiệm tại các công ty P&G, Nokia và Philip Morris trong khu vực Châu Á.

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:

(Đối với nhà đầu tư và chuyên viên phân tích)

S. Venkatesh

T: +84 8 6256 3862/ +65 9722 1770

E: venkatesh@msn.masangroup.com

(Đối với các phương tiện truyền thông tại Việt Nam)

Danny Lê

T: +84 8 6256 3862

E: danny@msn.masangroup.com

(Đối với các phương tiện truyền thông quốc tế)

Pamela Phua Wyn Wyn

T : +65 9066 8220

E : pamela@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, sự kiện sẽ xảy ra hoặc lời hứa về hiệu suất trong tương lai.