

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Masan Group đạt được kết quả tài chính kỷ lục với sự đóng góp về doanh thu lẫn lợi nhuận của các công ty liên quan đến tiêu dùng nội địa – Doanh thu 2015 đang trên đà tăng gấp đôi

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 14 tháng 8 năm 2015 – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (**HOSE: MSN**, “Masan Group”, “Tập đoàn”), một trong những Tập đoàn kinh tế tư nhân lớn nhất Việt Nam, vừa công bố kết quả kinh doanh cho 6 tháng đầu năm 2015:

- **Doanh thu kỷ lục từ lĩnh vực kinh doanh tiêu dùng nội địa: tăng 52,0%** - Masan Group đã báo cáo doanh thu cho 6 tháng đầu năm 2015 đạt 10.414 tỷ đồng, tăng 52,0% so với cùng kỳ năm 2014 với mức doanh thu cao hơn ở cả ba mảng kinh doanh của Tập đoàn. Masan Nutri-Science, công ty con mới nhất của Tập đoàn, và là một trong các công ty kinh doanh trong lĩnh vực nguồn cung đạm động vật lớn nhất Việt Nam, đã đóng góp 3.332 tỷ đồng vào doanh thu hợp nhất của Tập đoàn sau khi xác nhập vào Masan Group từ cuối tháng Tư. Tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ khẳng định sự tập trung Tập đoàn vào lĩnh vực kinh doanh tiêu dùng nội địa.
- **EBITDA kỷ lục: tăng 143,3%** - Tập đoàn báo cáo EBITDA proforma đạt 2.441 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015, tăng 143,3% so với cùng kỳ năm ngoái. Tăng trưởng EBITDA góp phần tăng biên lợi nhuận EBITDA trong lĩnh vực kinh doanh tiêu dùng nội địa và tài nguyên, cùng với mức đóng góp gần hai tháng từ Masan Nutri-Science. Biên lợi nhuận EBITDA tại Masan Consumer đã tăng 213 điểm cơ sở so với nửa đầu năm 2014, trong khi đó Masan Nutri-Science đã đóng góp 366 tỷ đồng vào EBITDA của Tập đoàn.
- **Lợi nhuận thuần tăng cao 64,1%**:- Lợi nhuận thuần proforma đạt 915 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015, tăng 64,1% so với cùng kỳ năm 2014. Lợi nhuận thuần báo cáo đạt 673 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015, so với khoản lỗ 44 triệu đồng vào cùng kỳ năm 2014 là do mức tăng trưởng 40,3% lợi nhuận hoạt động pro-forma.

Tỷ đồng	1H2015	1H2014	Tăng trưởng
Kết quả tài chính hợp nhất của Masan Group			
Doanh thu thuần	10.414	6.851	52,0%
<i>Lĩnh vực thực phẩm và đồ uống</i>	5.881	5.706	3,1%
<i>Lĩnh vực đạm động vật</i>	3.332	-	NM
<i>Lĩnh vực tài nguyên và Chế biến giá trị gia tăng</i>	1.201	1.145	4,8%
EBITDA Pro Forma ⁽¹⁾⁽²⁾	2.441	1.003	143,3%
<i>Lĩnh vực thực phẩm và đồ uống</i>	1.284	1.170	9,7%
<i>Lĩnh vực đạm động vật</i>	366	-	NM
<i>Lĩnh vực tài nguyên và Chế biến giá trị gia tăng</i>	588	369	59,2%
Lợi nhuận thuần (Pro forma)	915	558	64,1%
Lợi nhuận thuần (VAS)	673	(44)	NM

⁽¹⁾ Số liệu tài chính trong kỳ được dựa theo số liệu của Ban Giám đốc

⁽²⁾ Số liệu pro forma, cho mỗi kỳ báo cáo và kỳ so sánh tương ứng, được tính toán bằng cách loại bỏ tác động của các khoản phân bổ lợi thế thương mại, tài sản hữu hình và tài sản vô hình phát sinh từ các thương vụ của Tập đoàn trong quá khứ và loại bỏ sự đóng góp từ các công ty đã bán trước kỳ báo cáo này.

Cập nhật các sáng kiến mang tính chiến lược

- **Trụ cột mới thúc đẩy tăng trưởng trong mảng kinh doanh liên quan đến tiêu dùng nội địa đã mang lại kết quả:** Thương vụ mua lại và thành lập Masan Nutri-Science vào cuối tháng Tư tạo nên một nền tảng hàng đầu phục vụ cho ngành đạm động vật có trị giá 18 tỷ đô la Mỹ và hưởng lợi từ mảng tiêu thụ thịt đang tăng trưởng nhanh của Việt Nam.
 - Masan Group đã mua lại Công ty Sam Kim (“Masan Nutri-Science”), doanh nghiệp nắm giữ 52% vốn cổ phần của Công ty cổ phần sản xuất thức ăn gia súc Việt Pháp (“Proconco”) và 70% cổ phần của Công ty cổ phần Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế (“Anco”), đưa Tập đoàn lên vị thế công ty sản xuất thức ăn dành cho heo lớn nhất và công ty sản xuất thức ăn gia súc nói chung lớn thứ hai Việt Nam.
 - Masan Nutri-Science đã đóng góp 3.332 tỷ đồng doanh thu thuần và 217 tỷ đồng lợi nhuận thuần proforma vào báo cáo 6 tháng đầu năm 2015 của Tập đoàn Masan. Biên lợi nhuận của Masan Nutri-Science đạt 19,1% nửa đầu năm 2015, một trong những tỷ lệ lợi nhuận cao nhất trong ngành.
 - Masan Nutri-Science đang trên đà hoàn thành kế hoạch doanh thu 1 tỷ đô la Mỹ trong năm 2015. Ba nhà máy mới đang trong quá trình xây dựng, dự kiến khi đi vào hoạt động trong năm 2015 và 2016, sẽ tăng công suất trên 40%.
 - Masan Nutri-Science đã khởi động các sáng kiến quan trọng để cải thiện công thức sản phẩm, mở rộng mạng lưới phân phối sau, rộng và hiệu quả. Công ty đã giới thiệu một dòng sản phẩm nâng cao “Bio-zeem”, cho thấy Masan đang tập trung trong việc nâng cao hiệu suất trong chuỗi cung ứng đạm động vật bằng việc ứng dụng các thành tựu khoa học mới nhất của Thế giới.
- **Lĩnh vực thực phẩm và đồ uống của Masan Consumer Holdings sẵn sàng đón nhận làn sóng tăng trưởng vượt trội tiếp theo:** Đến nay chúng tôi đã có bốn nền tảng tăng trưởng chính cho ngành hàng tiêu dùng của Tập đoàn, thúc đẩy sự tăng trưởng cho 5 năm kế tiếp. Bên cạnh đó, chúng tôi đang bắt đầu cải tiến hoạt động kinh doanh thông qua tăng biên lợi nhuận gộp trong các ngành hàng chính và quản lý chi phí bán và marketing một cách hợp lý; biên lợi nhuận EBITDA đã tăng 213 điểm cơ sở cho Masan Consumer.
 - **Thực phẩm và đồ uống:** ngành thực phẩm đóng gói và đồ uống là một thị trường có thể tiếp cận trị giá 5 tỷ đô la Mỹ. Ngoài việc xây dựng một nền tảng kinh doanh hàng gia vị đứng đầu thị trường, chúng tôi hiện đang tung ra các sản phẩm mới nhằm chiếm vị trí dẫn đầu trong ngành hàng thực phẩm tiện lợi. Trong mảng kinh doanh đồ uống, chúng tôi đã xây dựng được một nền tảng mạnh mẽ trong khoảng thời gian kỷ lục, bao gồm ra mắt thành công như “Wake-Up” và chúng tôi hiện đang tập trung vào mở rộng phân phối của các sản phẩm chủ chốt, phát triển hơn nữa hệ thống phân phối ngành hàng đồ uống.
 - **Bia:** Nhà máy bia đã chạy hết công suất sản xuất bia (50 triệu lít), và chúng tôi đang trong giai đoạn hoàn thành nâng suất lên gấp 3 lần để mở rộng thị trường ra ngoài khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Thị trường bia Việt Nam là thị trường đầy tiềm năng có trị giá 4 tỷ đô la Mỹ và đang tiếp tục tăng trưởng. Việc giới thiệu thành công bia “Sư Tử Trắng” của Masan Brewery minh chứng cho năng lực của chúng tôi trong định hướng chiến lược và triển khai khi tham gia vào các hoạt động kinh doanh mới.

- **Thịt chế biến:** Việc mua lại Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn đã giúp chúng tôi thâm nhập vào thị trường thịt chế biến, mảng kinh doanh có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong thị trường đạm động vật có trị giá 18 tỷ đô la Mỹ. Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn là nền tảng trong ngành hàng thịt phẩm ăn nhẹ chế biến từ thịt (snack meat).

- **Niềm yết Masan Resources:**
 - Masan Resources đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng về hoạt động, quy mô và lợi nhuận kể từ khi đi vào hoạt động thương mại trong năm 2014 mặc dù giá cả hàng hóa còn nhiều khó khăn. Sau khi thực hiện việc giảm thiểu rủi ro từ dự án Núi Pháo, Masan Resources sẵn sàng đón nhận làn sóng tăng trưởng vượt trội tiếp theo thông qua niềm yết cổ phần trên sàn giao dịch chứng khoán.
 - Là một trong các nhà sản xuất vonfram lớn nhất với chi phí thấp nhất trên thế giới, Tập đoàn đã nhận thấy nhiều lợi thế chiến lược cho Masan Resources khi được niêm yết. Bên cạnh đó, việc niêm yết được mong đợi sẽ mang lại sự minh bạch và rõ ràng hơn cho cổ đông của Tập đoàn.

- **Tối ưu hóa cấu trúc vốn và giảm chi phí vốn chung của Tập đoàn:** Trong năm vừa qua và nửa đầu năm nay, Masan Group đã thực hiện rất nhiều các sáng kiến kinh doanh chiến lược nhằm đơn giản hóa cơ cấu doanh nghiệp và tối ưu hóa cấu trúc tài sản.
 - Masan Consumer Holdings (“MCH”) được thành lập với nền tảng là ngành hàng tiêu dùng trong năm 2014, nhằm tập trung các nỗ lực vào kinh doanh trong ngành hàng thực phẩm và đồ uống của Masan, hướng tới hiệu quả từ sự cộng hưởng trong quản lý, xây dựng thương hiệu, phân phối và cung ứng của các công ty con.
 - Quá trình tài cơ cấu này được đánh dấu qua đợt phát hành trái phiếu có trị giá 9.000 tỷ đồng của MCH trong Quý 2 năm 2015, đây là thương vụ phát hành trái phiếu doanh nghiệp lớn nhất tại Việt Nam và thương vụ phát hành trái phiếu kỳ hạn 10 năm mang tính bước ngoặt được Credit Guarantee and Investment Facility (“CGIF”), một quỹ ủy thác của Ngân hàng Phát triển Châu Á bảo lãnh.
 - Tiền thu được của thương vụ trái phiếu này được sử dụng để chi trả các khoản nợ có lãi suất cao hơn và cung cấp số dư tiền mặt cho các khoản đầu tư tăng trưởng. Gần đây nhất, vào tháng Tám năm 2015, Tập đoàn đã hoàn trả khoản nợ 175 triệu đô la Mỹ, giúp Tập đoàn không còn khoản nợ bằng ngoại tệ nào và giảm rủi ro ngoại hối.
 - Cũng trong tháng Tám, Masan Resources đã tái cấu trúc vốn trái phiếu với chi phí lãi thấp hơn, tiết kiệm gần 150 điểm cơ sở.

- **Bổ nhiệm CFO của Tập đoàn:** Khẳng định cam kết chuyên nghiệp hóa và áp dụng các chuẩn mực quốc tế vào trong quản trị điều hành, Masan Group đã bổ nhiệm ông Michael H. Nguyễn làm Giám đốc tài chính của Masan Group kiêm Phó Tổng Giám đốc và Trưởng ban Phát triển kinh doanh. Ông Michael đã làm việc tại Masan Group gần 7 năm, tham gia điều hành nhiều thương vụ mua bán và sáp nhập của Masan Group và các giao dịch huy động vốn cũng như tham gia xây dựng chiến lược tổng thể của Tập đoàn. Trước đó, ông làm việc tại J.P. Morgan, New York và Việt Nam. Ông tốt nghiệp Đại học Harvard.

Phân tích hoạt động kinh doanh:

Chuỗi giá trị đậm động vật: Trên đà hoàn thành kế hoạch doanh thu 1 tỷ đô la Mỹ trong năm 2015

- Việc mua lại và thành lập Công ty Masan Nutri-Science (“MNS”) ngay lập tức mang lại cho Tập đoàn một nền tảng hàng đầu để phục vụ trong ngành thức ăn gia súc trị giá 6 tỷ đô la Mỹ đang phát triển nhanh chóng. Proconco và Anco, khi được kết hợp lại thì sẽ là công ty sản xuất thức ăn dành cho heo lớn nhất và là công ty sản xuất thức ăn gia súc nói chung lớn thứ hai ở Việt Nam, phục vụ cho nông dân hơn 1,7 triệu tấn sản phẩm thức ăn gia súc trong năm 2014 và đang trên đà hoàn thành kế hoạch doanh thu 1 tỷ đô la Mỹ trong năm 2015.
 - **Cơ hội vĩ mô:** Thị trường tiêu thụ thịt ở Việt Nam trị giá 18 tỷ đô la Mỹ, với mức tiêu thụ đậm bình quân đầu người của Việt Nam thấp hơn đáng kể so với các nước trong khu vực. Do lượng tiêu thụ đậm tỷ lệ thuận đối với mức thu nhập khả dụng đang gia tăng, thu nhập ngày càng tăng sẽ dẫn đến nhu cầu cao hơn dành cho các sản phẩm thịt có chất lượng cao và giá cả phải chăng để đáp ứng cho nhu cầu ngày càng tăng này.
 - **Chỉ số tài chính:** Doanh thu thuần từ các sản phẩm của MNS gộp lại đạt 9.860 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015. Tuy nhiên, do Masan thực hiện việc mua lại MNS vào cuối tháng Tư nên chỉ có 3.332 tỷ đồng doanh thu thuần và 217 tỷ đồng lợi nhuận thuần proforma được hợp nhất vào kết quả tài chính của 6 tháng đầu năm 2015 của Masan Group. Biên lợi nhuận gộp của ngành thức ăn gia súc đạt 19,2% trong 6 tháng đầu năm 2015, đây là một trong những tỷ lệ cao nhất ngành.
 - **Mở rộng công suất:** Masan Nutri-Science đang trong giai đoạn xây dựng ba nhà máy mới (bổ sung vào 10 nhà máy đang hoạt động hiện nay), nằm tại các tỉnh Tiền Giang, Hậu Giang và Nghệ An. Các nhà máy này sẽ đi vào hoạt động trong các năm 2015 và 2016, và giúp tăng công suất của MNS lên thêm 40%, tạo đà tăng trưởng mạnh mẽ trong ba năm tiếp theo.
 - **Ra mắt sản phẩm mới:** Vào tháng Sáu năm 2015, Masan Nutri-Science đã tung ra sản phẩm mới “Bio-zeem”, đây là chiến dịch marketing chuyên nghiệp đầu tiên và lớn nhất trong ngành thức ăn gia súc của Việt Nam. Chiến dịch này đã giới thiệu các sản phẩm mới có bổ sung Bio-zeem, một loại enzyme đặc biệt giúp sẽ nâng cao năng suất cho chuỗi cung ứng đậm động vật.
 - **Kiến tạo giá trị:** Kế hoạch của MNS là thúc đẩy hiệu quả hoạt động vượt trội và đổi mới ngành thức ăn gia súc bằng cách áp dụng các phương pháp thức vận hành kinh doanh hiệu quả của ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG). MNS đang thực hiện xây dựng các “thương hiệu mạnh” và giới thiệu các sản phẩm mang tính đổi mới.

Thực phẩm và đồ uống: Hiệu quả trong vận hành tiếp tục nâng cao biên lợi nhuận

- Masan tiếp tục củng cố nền tảng hàng tiêu dùng của mình trong năm qua thông qua sự kết hợp giữa hoạt động đầu tư vào các nhãn hiệu, giới thiệu sản phẩm mới, hệ thống quản lý phân phối, và khả năng tích hợp doanh nghiệp. Biên lợi nhuận gộp tiếp tục cải thiện thông qua sự kết hợp giữa xây dựng thương hiệu, quy mô và những cải thiện trong hoạt động. Cùng với chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp thấp, biên lợi nhuận từ hoạt động của Masan Customer vẫn tiếp tục có xu hướng tăng. Biên lợi nhuận EBITDA cho 6 tháng đầu năm 2015 đã tăng 213 điểm cơ bản so với cùng kỳ năm 2014.
 - **Thực phẩm (gia vị và thực phẩm tiện lợi):** Ngành gia vị tăng trưởng trong 6 tháng đầu năm 2015 nhờ chiến lược mở rộng toàn bộ thị trường và tái cơ cấu danh mục nhãn hàng của chúng tôi. Tăng trưởng sẽ tiếp tục nhờ vào việc tiếp tục tái cấu trúc

danh mục nhãn hàng và thúc đẩy khách hàng sử dụng các sản phẩm cao cấp hơn, các sản phẩm có khả năng tiếp cận sâu, rộng đến mọi hộ gia đình ở Việt Nam và giới thiệu các sản phẩm mới dự kiến sẽ tung ra vào Quý 4 năm 2015 hoặc đầu năm sau. Phân khúc thực phẩm tiện lợi có tốc độ tăng trưởng về sản lượng rất cao trong 6 tháng đầu năm 2015 chủ yếu đến từ ngành hàng mì ăn liền. Chúng tôi đang đi đúng lộ trình cho mục tiêu dẫn đầu ngành hàng. Đặc biệt, Omachi Chua cay cũng có tốc độ tăng trưởng rất ấn tượng về sản lượng..

- **Đồ uống:** Chúng tôi đã xây dựng được một nền tảng đồ uống trong thời gian kỷ lục với các nhà quản lý nhiều kinh nghiệm, hệ thống phân phối gồm kênh truyền thống và kênh hàng quán sâu rộng. Wake-Up Sài Gòn, được tung ra trong năm 2013 đã chiếm thị phần đáng kể, cũng như nước tăng lực vị cà phê Wake-Up 247. Wake-Up Sài Gòn được đánh giá là một trong những nhãn hàng đồ uống phát triển nhanh nhất trong khảo sát của Kantar vào năm 2014. Với kế hoạch tăng cường nền tảng phân phối nhằm tăng sự hiện diện của các sản phẩm mạnh nhất, chúng tôi mong đợi được kết quả tăng trưởng mạnh hơn trong 6 tháng cuối năm và được hỗ trợ bởi sự tích hợp của hệ thống phân phối của cả ngành hàng thực phẩm và đồ uống.
- **Bia:** Chúng tôi thâm nhập thị trường này bằng cách mua lại một nhà máy bia và tung ra nhãn hàng bia “Sư Tử Trắng” thành công ở Đồng bằng sông Cửu Long, nhà máy đã hoạt động hết công suất, đã ghi nhận mức doanh thu thuần 296 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015. Hiện nay, chúng tôi đang tập trung vào việc mở rộng quy mô để củng cố thị phần tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long và từng bước mở rộng thị trường ra toàn quốc.
- **Thịt chế biến:** Thị trường thịt ở Việt Nam có tiềm năng cao. Giá trị tiêu thụ thịt ở Việt Nam ước tính đạt 18 tỷ đô la Mỹ. Thịt chế biến chiếm chưa tới 1% lượng tiêu thụ thịt, con số này sẽ tăng mạnh khi mức thu nhập tăng lên. Chính vì vậy, chúng tôi đã thông qua Masan Consumer mua lại 99,99% cổ phần của Công ty Thực phẩm Dinh dưỡng Sài Gòn, tạo cho chúng tôi một nền tảng để thâm nhập vào ngành hàng rất hấp dẫn này, đầu tiên là những thực phẩm ăn nhẹ chế biến từ thịt.
- **Mở rộng công suất:** Masan đang trong quá trình xây dựng nhà máy mới tại Nghệ An và Hậu Giang để giảm phí vận chuyển, tăng tính linh hoạt trong việc giới thiệu các sản phẩm phù hợp với vùng miền và tăng công suất nhằm có được quy mô kinh tế.
- **Doanh thu và lợi nhuận:** Rất nhiều sáng kiến được thực hiện trong hơn 18 tháng qua sẽ mang lại kết quả trong 6 tháng cuối năm 2015, đặc biệt nhờ vào mạng lưới phân phối sâu rộng của chúng tôi (được hỗ trợ bởi nền tảng đồ uống, những khoản đầu tư cao hơn và các nhà máy mới sẽ giúp chúng tôi tiếp cận gần khách hàng hơn) và khả năng phát triển sản phẩm mới. Lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và đồ uống có thương hiệu của chúng tôi cũng chịu ảnh hưởng bởi mùa Tết đến muộn trong năm nay dẫn đến giảm chi tiêu dùng cho các sản phẩm thực phẩm và nước giải khát sau Tết. Tuy nhiên, chúng tôi mong đợi chi tiêu dùng tổng thể tăng mạnh vào cuối năm.
 - Dù bối cảnh này, ngành hàng tiêu dùng của Masan đạt doanh thu 5.881 triệu đồng trong 6 tháng đầu năm 2015, tăng 3,1% so với cùng kỳ năm 2014
 - Các quy tắc kế toán mới yêu cầu hạch toán vào chi phí giá vốn hàng bán cho các mặt hàng khuyến mãi trong khi trước đây được hạch toán là chi phí bán hàng. Do đó, tỷ suất lợi nhuận gộp và chi phí SG&A theo tỷ lệ phần trăm của doanh thu cũng được báo cáo lại nửa đầu năm 2015. Tuy nhiên, biên lợi nhuận EBIT cho Masan Consumer vẫn tiếp tục xu hướng tăng với mức tăng 213 điểm cơ bản do việc giảm chi phí và cải thiện năng suất cùng với quy mô kinh tế.

Mineral Resources và Chế biến các sản phẩm giá trị gia tăng: Tính toàn cầu, đây là câu chuyện thành công duy nhất về sản xuất vonfram trong 15 năm qua; dự định niêm yết sản chứng khoán ở Hà Nội trong khoảng 6 tháng cuối năm 2015

- **Doanh thu tăng lên dù còn thách thức về giá hàng hóa:** Doanh thu của Masan Resources đạt 1.201 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2015, tăng 4,9% so với cùng kỳ năm 2014. Giá cả hàng hóa giảm, kế hoạch nhà máy dừng hoạt động để bảo dưỡng trong tháng Tư, cùng với việc đang thực hiện chạy thử nhà máy của Liên doanh Núi Pháo và H.C. Starck là những lý do chính làm cho tăng trưởng doanh thu chưa cao.
 - Tồn kho hợp nhất của Masan Resources là 1.207 tỷ đồng, tăng 167,6% so với 6 tháng đầu năm 2014. Khi các hoạt động được đẩy mạnh, tình quặng vonfram mà trước đó bán ra thị trường nay được trữ lại làm nguyên liệu đầu vào cho các nhà máy chế biến hóa chất mới của liên doanh. Ngoài ra, với vai trò là nhà cung cấp mới trên thị trường, các thành phẩm của chúng tôi cần thời gian để khách hàng đánh giá. Việc xây dựng hàng tồn kho sẽ được bình thường hóa lại trong 6 tháng cuối năm 2015, khi mà công ty liên doanh bắt đầu sản xuất ra các sản phẩm có giá trị gia tăng như APT (Ammonium paratungstate), BTO (Oxit Vonfram dạng bột màu xanh) và YTO (Oxit Vonfram dạng bột màu vàng).
- **Vẫn có thể thu lợi nhuận khi giá vonfram giảm xuống thấp theo chu kỳ:** Biên lợi nhuận EBITDA pro forma của Masan Resources đạt 49,0% trong 6 tháng đầu năm 2015 do EBITDA tăng trưởng 59,2% so với cùng kỳ do lượng khoáng sản thu hồi được cải thiện và công suất sử dụng nhà máy cao hơn, kết quả là lợi nhuận ròng pro-forma đạt 95 tỷ đồng. Chúng tôi có khả năng chịu được thách thức của việc giảm giá hàng hóa có nghĩa rằng Masan Resources hiện đang đứng ở vị trí tốt hơn để thành công và đạt được khả năng sinh lợi mạnh mẽ hơn khi giá hàng hóa hồi phục.
- **Masan Resources sẽ niêm yết và trở thành một trong những công ty lớn nhất sàn Hà Nội theo vốn hóa:** Thực hiện được một số cột mốc quan trọng và minh chứng khả năng sinh lợi, Tập đoàn mong muốn niêm yết Masan Resources để đạt được những kết quả chiến lược như sau:
 - Tăng cường vị thế của Masan Resources như một nhà sản xuất vonfram lớn nhất thế giới ngoài Trung Quốc.
 - Xây dựng uy tín của Masan Resources với khách hàng toàn cầu và thu hút được cổ đông hỗ trợ cho tầm nhìn trung hạn và dài hạn của công ty; và
 - Mang lại minh bạch hơn nữa cho các cổ đông của Masan Group và Masan Resources.

Techcombank: đặt mục tiêu dẫn đầu thị trường khi ngành ngân hàng cải thiện

- Techcombank đã tận dụng những khó khăn của ngành ngân hàng trong 3 năm vừa qua để tập trung lại, phát triển nhanh hơn và có được cạnh tranh tốt hơn.
- Techcombank tập trung duy trì cấu trúc tài sản vững mạnh, chính sách dự phòng thận trọng, cải thiện hiệu quả và quản lý chi phí trong khi vẫn duy trì chính sách cho vay thận trọng.
 - Lợi nhuận 6 tháng đầu năm 2015 đạt 1.032 tỷ đồng, tăng 8,8% so với cùng kỳ năm 2014 do thu nhập lãi thuần tăng 36.6%, nhưng do bù vào chi phí trích lập dự phòng cao hơn vào đầu năm.

- Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là 2.4% trong khi tỉ lệ an toàn vốn (CAR) đạt 16,3% tính đến 30/6/2015, cao hơn nhiều so với mức 9,0% theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- Thu nhập lãi thuần tăng 36,6% trong 6 tháng đầu năm 2015 là nhờ tăng trưởng tín dụng tăng 13,2% và lợi nhuận biên được cải thiện, trong khi đó thì các chỉ số như tỷ số khả năng thanh toán lãi vay, chi phí trên thu nhập đều cải thiện.
- Ngân hàng tiếp tục duy trì nền tảng tiền gửi vững mạnh và các điểm giao dịch nhằm giới thiệu sản phẩm mới cho khách hàng và thêm nguồn thu nhập từ các khoản thu phí cũng giúp đóng góp vào doanh thu:
 - Tính đến 30/6/2015, Techcombank tiếp tục cung cấp các dịch vụ cho hơn 3,8 triệu khách hàng bán lẻ và 95.000 khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) cũng như doanh nghiệp lớn thông qua 312 chi nhánh và phòng giao dịch, hỗ trợ bởi hơn 1.200 máy ATM và trên 1.500 máy POS trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MASAN

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 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.

Hiện nay những nền tảng kinh doanh của chúng tôi gồm: Masan Consumer Holdings, nhà sản xuất các sản phẩm thực phẩm và đồ uống được tin yêu nhất của Việt Nam; Masan Nutri-Science, nhà sản xuất thức ăn gia súc trong nước lớn nhất Việt Nam; và Masan Resources, một trong những nhà sản xuất vonfram và các kim loại chiến lược dùng trong công nghiệp. Masan Group cũng là cổ đông lớn nhất của công ty liên kết của chúng tôi là Techcombank, là ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu của Việt Nam.

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:

(Dành cho Nhà đầu tư/ Chuyên viên phân tích)

Tanveer Gill

T: +848 6256 3862

E: tanveer@msn.masangroup.com

(Dành cho truyền thông)

Van Nguyen

T: +848 6256 3862

E: van.nguyen@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.