

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN
MASAN
MASAN GROUP CORPORATION

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence – Freedom - Happiness

TP. HCM, ngày 30 tháng 10 năm 2017
Ho Chi Minh City, 30 October 2017

CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG
THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA
ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ
SGDCK TP. HCM

DISCLOSURE OF INFORMATION ON
THE STATE SECURITIES
COMMISSION'S PORTAL AND
HOCHIMINH STOCK EXCHANGE'S
PORTAL

Kính gửi/To: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/ *The State Securities
Commission*
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM/ *Hochiminh Stock
Exchange*

- Tên tổ chức/ *Organization name*: Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan/ *Masan Group Corporation*
- Mã chứng khoán/ *Securities symbol*: MSN
- Địa chỉ trụ sở chính/ *Address*: Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, Số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh/ *Suite 802, 8th Floor, Central Plaza, 17 Le Duan, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City*
- Điện thoại/ *Telephone*: 08 6256 3862
- Fax: 08 3827 4115
- Người thực hiện công bố thông tin/ *Submitted by*: Ông Trần Phương Bắc/ *Mr. Tran Phuong Bac*
- Chức vụ/ *Position*: Giám đốc Tuân thủ/ *Head of Compliance*

Loại thông tin công bố: định kỳ bất thường 24h theo yêu cầu
Information disclosure type: periodic irregular 24 hours on demand

Nội dung thông tin công bố/ *Content of information disclosure*: Báo cáo tài chính (riêng và hợp nhất) cho kỳ kết thúc ngày 30/9/2017 và Thông cáo báo chí kết quả kinh doanh Quý 3/2017 / *Financial statements (standalone and consolidated basis) for the period ended on 30 September 2017 and Press release on the business performance of Q3/2017.*

Thông tin này đã được công bố trong mục Công Bố Thông Tin thuộc phần Quan Hệ Cổ Đông trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 30/10/2017 tại đường dẫn https://masangroup.com/investor-center/quarterly-financial-statements?lang_ui=vn và https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang_ui=vn



This information was disclosed in the folder Corporate Announcements of section Investor Center on the Company's website on 30 October 2017 at https://masangroup.com/investor-center/quarterly-financial-statements?lang_ui=en and https://masangroup.com/investor-center/earnings-release?lang_ui=en

Tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

I declare that all information provided above is true and accurate, and I shall be legally responsible for any disclosed information.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC
ORGANIZATION REPRESENTATIVE
Người được ủy quyền công bố thông tin
Authorized representative for information disclosure
GIÁM ĐỐC TUÂN THỦ/ HEAD OF COMPLIANCE



TRẦN PHƯƠNG BẮC



THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Khủng hoảng giá heo kéo dài làm ảnh hưởng đến tăng trưởng ngắn hạn của Masan

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 10 năm 2017 – Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (HOSE: MSN, “Masan” và “Công ty”), đã công bố kết quả kinh doanh cho 9 tháng đầu năm 2017.

“Chúng ta đang đi đúng hướng. Những quyết định quan trọng mà chúng tôi đã thực hiện trong nửa đầu năm 2017 khẳng định và tăng cường vị thế của các nền tảng hoạt động hiện có, cũng như giúp giữ vững vị trí dẫn đầu trong các ngành hàng tiêu dùng. Chúng ta ưu tiên thúc đẩy chiến lược phát triển ngành hàng tiêu dùng trong trung và dài hạn, tăng trưởng doanh thu, khả năng sinh lời trong dài hạn và tăng thêm thị phần chứ không theo đuổi các kết quả tài chính ngắn hạn. Tôi có thể tự tin nói rằng chúng ta sẽ giữ vững tăng trưởng trong ngành hàng tiêu dùng và tăng cường lợi nhuận bằng cách cắt giảm những chi phí không mang lại giá trị cho người tiêu dùng. Khủng hoảng sâu rộng chưa từng có trong ngành chăn nuôi heo rồi cũng sẽ chấm dứt, và giai đoạn phát triển mới đang bắt đầu.”
ông Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch và Tổng Giám đốc của Masan Group phát biểu.

Kết quả tài chính hợp nhất ⁽¹⁾ của Masan Group trong Quý 3 và 9 tháng đầu năm 2017

Tỷ đồng	Quý 3/2017	Quý 3/2016	Tăng trưởng	9 tháng đầu năm 2017	9 tháng đầu năm 2016	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	9.433	11.007	(14,3)%	27.451	30.148	(8,9)%
<i>Nhu yếu phẩm tiêu dùng</i>	8.064	9.945	(18,9)%	23.524	27.341	(14,0)%
<i>Masan Consumer Holdings</i>	3.438	3.425	0,4%	8.934	9.770	(8,6)%
<i>Masan Nutri-Science</i>	4.626	6.520	(29,0)%	14.590	17.571	(17,0)%
<i>Masan Resources</i>	1.369	1.063	28,8%	3.928	2.808	39,9%
EBITDA⁽²⁾	2.523	2.616	(3,6)%	6.241	6.743	(7,4)%
<i>Nhu yếu phẩm tiêu dùng</i>	1.309	1.726	(24,2)%	3.116	4.619	(32,5)%
<i>Masan Consumer Holdings</i>	866	906	(4,4)%	1.562	2.184	(28,5)%
<i>Masan Nutri-Science</i>	443	820	(46,0)%	1.554	2.435	(36,2)%
<i>Masan Resources</i>	691	519	33,1%	1.966	1.396	40,8%
<i>Techcombank</i>	553	310	78,4%	1.225	695	76,2%
Lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số	758	813	(6,8)%	1.213	1.848	(34,4)%
Lợi nhuận thuần tính theo tiền sau lợi ích cổ đông thiểu số ⁽³⁾	918	967	(5,1)%	1.688	2.291	(26,3)%

(1) Số liệu tài chính của Công ty chưa kiểm toán và tuân thủ theo Tiêu chuẩn kế toán Việt Nam (VAS).

(2) EBITDA là lợi nhuận thuần sau thuế của MSN, cộng lại ảnh hưởng của chi phí tài chính thuần, thuế, khấu hao và phân bổ lợi thế thương mại. EBITDA hợp nhất của MSN thấp hơn tổng mức đóng góp của các công ty con là do các chi phí của công ty mẹ.

(3) Lợi nhuận thuần tính theo tiền mặt (hay Lợi nhuận thuần pro forma), cho mỗi giai đoạn báo cáo và giai đoạn so sánh tương ứng, sẽ được tính toán bằng cách cộng lại ảnh hưởng của phân bổ lợi thế thương mại, tài sản cố định và tài sản vô hình do việc thực hiện các giao dịch M&A trước đây. Trong 9 tháng đầu năm 2017, riêng chi phí phân bổ này lên đến 476 tỷ đồng. Công ty tin rằng số liệu này phản ánh thật sự lợi nhuận và khả năng sinh lời bằng tiền của Masan.

Doanh thu thuần hợp nhất trong 9 tháng đầu năm giảm 8,9% còn 27.451 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế và lợi ích cổ đông thiểu số giảm 34,4% còn 1.213 tỷ đồng. Mức giảm này đến từ chiến lược giảm hàng tồn kho trong lĩnh vực thực phẩm – đồ uống và các khoản đầu tư một lần nhằm hợp nhất thị trường nguồn dinh dưỡng từ thịt trong bối cảnh khủng hoảng giá heo. Kết quả kinh doanh Quý 3/2017 cho thấy các chỉ số cơ bản đang cải thiện. Lợi nhuận của Quý 3/2017 giảm 6,8% so với cùng kỳ (so với mức giảm 56,0% trong sáu tháng đầu năm 2017).

Masan Nutri-Science (“MNS”) tiếp tục làm giảm kết quả kinh doanh hợp nhất của Masan trong bối cảnh giá heo hơi giảm mạnh trong thời gian dài.

- Doanh thu thuần hợp nhất và lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số tăng tương ứng 7,2% và 61,0% trong Quý 3/2017 nếu không cộng kết quả tài chính của MNS.
- Doanh thu thuần hợp nhất và lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số tăng tương ứng 2,3% và 7,2% cho 9 tháng đầu năm 2017 nếu không cộng kết quả tài chính của MNS.

Tuy nhiên, MNS đã gia tăng thị phần đáng kể trong 9 tháng đầu năm 2017 với thị phần của thức ăn cho heo tăng từ khoảng 30% lên khoảng 39%. Ban Giám đốc đang đặt mục tiêu đạt khoảng 50% thị phần vào cuối năm. Thị trường heo hơi được kỳ vọng sẽ phục hồi trở lại trong vòng 3-6 tháng tới nhằm đón đầu nhu cầu tăng cao vào dịp Tết Nguyên Đán. Với thị phần lớn hơn và thị trường hồi phục sẽ giúp MNS đạt tăng trưởng mạnh mẽ hơn trong tương lai.

Phân tích, đánh giá và dự báo tài chính sơ bộ cho năm 2018

- **Doanh thu cho lĩnh vực thực phẩm – đồ uống ổn định trở lại với biên lợi nhuận tăng trong khi hàng tồn kho đã giảm:** Doanh thu của MCH tăng trở lại nhờ vào sự phục hồi của ngành mì ăn liền (tăng 23,2% so với quý trước và so với mức giảm 18,6% trong nửa đầu năm 2017) và tăng trưởng từ ngành hàng nước tăng lực (tăng 36,7% so với quý trước), doanh thu bia đạt mức trung bình hàng tháng của năm trước, doanh thu thịt chế biến cũng tăng mạnh (tăng 10 lần so với quý trước). Doanh thu thuần tăng trưởng 0,4% trong Quý 3/2017 dù Công ty đã giảm mức tồn kho thêm khoảng 300 tỷ đồng tại hệ thống phân phối. Hàng tồn kho tại hệ thống phân phối hiện nay chỉ còn khoảng 900 tỷ đồng, nghĩa là thấp hơn mục tiêu đề ra là 1.200 tỷ đồng, điều này giúp MCH giảm bớt các hoạt động khuyến mãi. **Do đó, biên EBITDA tăng gần gấp đôi từ 12,7% trong sáu tháng đầu năm 2017 lên 25,2% trong Quý 3/2017 do các khoản chi phí đầu tư một lần cho nỗ lực giảm hàng tồn kho đã giảm.**
- **Techcombank tiếp tục có được tăng trưởng lợi nhuận nhờ vào mảng bán lẻ và thu nhập từ phí:** Techcombank (“TCB”), đã hoàn tất việc lập dự phòng cho các khoản nợ xấu đã bán cho VAMC một cách hiệu quả. Do đó, S&P trong tháng 9 đã nâng triển vọng tín nhiệm của TCB lên “ổn định” và xếp hạng tín nhiệm dài hạn của Techcombank được giữ ở mức ‘BB-’ và ngắn hạn là ‘B’, **ngang bằng với Vietcombank và Việt Nam.** Ngoài ra, thỏa thuận hợp tác bảo hiểm độc quyền kéo dài 15 năm với Manulife đã củng cố thêm mục tiêu của TCB trong việc cải thiện thu nhập từ phí qua việc đóng góp cao hơn vào tổng thu nhập thuần trong thời gian tới.
- **Giá vonfram phục hồi dẫn đến mức doanh thu kỷ lục tại MSR:** Việc Trung Quốc thực hiện chính sách tăng cường giám sát môi trường trong thời gian gần đây đã dẫn đến nguồn cung bị hạn chế trong dài hạn. Điều này sẽ làm cho các mỏ đang hoạt động sẽ phải đầu tư nhiều hơn để đáp ứng các tiêu chuẩn mới về môi trường của Thế giới dẫn đến giá thành sản xuất cao hơn. Ngoài ra, nhu cầu cho vonfram của ngành dầu khí tăng trở lại đã khiến giá vonfram tăng vọt từ 191 USD/mtu vào đầu năm lên mức cao nhất đạt 310 USD/mtu trong suốt quý 3 năm 2017. Ban Giám đốc tin

rằng cầu sẽ tiếp tục vượt cung trong trung hạn, lợi nhuận thuần sẽ tăng mạnh từ Quý 4/2017 trở đi.

- **MNS đạt lợi nhuận tốt trong bối cảnh khủng hoảng giá heo:** Doanh thu thuần của MNS giảm 17,0% còn 14.590 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2017, nhưng lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiếu số đạt 514 tỷ đồng dù đã đầu tư nhiều vào việc hỗ trợ nông dân và nhà phân phối nhằm tăng thị phần bằng các chương trình khách hàng trung thành. Mô hình quản lý chi phí và xây dựng thương hiệu của MNS đã được duy trì trong suốt thời gian khủng hoảng giá heo, giúp duy trì biên lợi nhuận gộp ở mức 22,0% trong 9 tháng đầu năm 2017, chỉ thấp hơn rất ít so với 22,2% của năm trước.
- **Triển vọng năm 2017 và 2018:** Ban Giám đốc dự kiến doanh thu thuần hợp nhất năm 2017 sẽ giảm khoảng 10% so với cùng kỳ năm 2016 do ảnh hưởng của kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2017. Tuy nhiên, lợi nhuận trong năm 2017 được kỳ vọng là sẽ tương đương với năm 2016 nhờ vào quản lý hoạt động kinh doanh tốt và thu nhập tài chính một lần từ việc Masan bán một số trái phiếu chuyển đổi của Techcombank (“TCB”). Nếu kết quả kinh doanh 6 tháng cuối năm 2017 điều chỉnh cho kết quả kinh doanh của MNS, thu nhập tài chính liên quan đến TCB như đã đề cập ở trên, cùng với mức tồn kho ổn định tại hệ thống phân phối thì doanh thu và lợi nhuận sẽ đạt tăng trưởng so với nửa cuối năm 2016. Ban Giám đốc ước tính tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận cho 2018 sẽ ở mức hai chữ số.
- **Quyết định mua lại 10% cổ phần phổ thông của Masan đến từ sự tin tưởng của Ban Giám đốc vào những nền tảng tăng trưởng và sự phục hồi của giá heo:** Theo Ban Giám đốc, các nền tảng tăng trưởng, khả năng sinh lời trong dài hạn và vị thế dẫn đầu thị trường của Masan chưa được thể hiện đầy đủ. Do đó, Ban Giám đốc tin tưởng việc mua lại cổ phần được thực hiện trên kế hoạch phân bổ vốn một cách thận trọng và đảm bảo mang lại lợi nhuận cao cho các cổ đông. Bước đi này sẽ đem lại sự linh hoạt cho kế hoạch huy động vốn trong khi hạn chế tối đa việc pha loãng số lượng cổ phần của các cổ đông hiện hữu, điều này đã được chứng minh khi TCB mua lại cổ phần thời gian gần đây.
- **Đảm bảo bảng cân đối kế toán vững mạnh là ưu tiên hàng đầu:** Việc mua lại cổ phiếu MSN lần này được tài trợ từ lượng tiền mặt hiện có và tiền thu được từ việc bán một số trái phiếu chuyển đổi của TCB, giúp mua lại lượng lớn cổ phiếu MSN mà vẫn không làm ảnh hưởng đến chỉ số Nợ/EBITDA. Công ty đặt mục tiêu giảm xuống còn dưới 3x vào cuối năm 2018 so với 4x vào cuối năm 2017. Tổng nợ vay dự kiến sẽ giảm 13% còn khoảng 35.700 tỷ đồng vào cuối năm 2017. Việc giảm nợ là một ưu tiên chiến lược để cải thiện biên lợi nhuận.

Phân tích tình hình kinh doanh

Nhu yếu phẩm tiêu dùng: Masan Consumer Holdings

MCH đã giảm mức hàng tồn kho tại hệ thống phân phối xuống thấp hơn cả mục tiêu đề ra (còn 900 tỷ đồng từ 2.200 tỷ đồng), đẩy mạnh việc bán hàng đến người tiêu dùng và doanh thu đã tăng trưởng trở lại trong Quý 3/2017, chủ yếu đến từ các mảng kinh doanh mới tiềm năng như nước tăng lực, bia và thịt chế biến.

- Kết quả tài chính trong Quý 3/2017 cho thấy MCH đã ra khỏi thời kỳ sụt giảm doanh thu và đang có đà tăng trưởng mạnh mẽ trong các ngành tiềm năng như nước tăng lực, bia và thịt chế biến. Trong 9 tháng đầu năm 2017, MCH đạt doanh thu thuần 8.934 tỷ đồng, giảm 8,6% so với mức 9.770 tỷ đồng cùng kỳ năm 2016, khoản này đã phản ánh gần 1.300 tỷ đồng cho nỗ lực giảm hàng tồn kho trong cùng kỳ. Việc hoàn tất chiến lược giảm tồn kho đã cho thấy triển vọng thể hiện trong Quý 3/2017 với doanh thu thuần tăng 0,4% từ 3.425 tỷ đồng lên 3.438 tỷ đồng. Dự kiến doanh thu thuần cho năm 2017 sẽ đạt gần 13.600 tỷ đồng, giảm 8%, chủ yếu là do nỗ lực giảm tồn kho như đã đề cập.
 - **Ngành hàng gia vị giảm do nỗ lực giảm hàng tồn kho:** Việc đầu tư 600 tỷ đồng cho nỗ lực giảm hàng tồn kho làm cho doanh thu thuần của ngành hàng gia vị trong 9 tháng đầu năm 2017 giảm 6,5% còn 3.482 tỷ đồng từ mức 3.723 tỷ đồng trong cùng kỳ năm 2016. MCH tiến gần hơn đến mô hình “kéo” – gia tăng bán hàng đến người tiêu dùng đồng thời áp dụng ít chương trình khuyến mãi hơn (làm tăng giá sản phẩm một cách gián tiếp), việc này làm giảm doanh thu do người tiêu dùng ở phân khúc bình dân nhạy cảm hơn về giá. Tuy nhiên, phân khúc trung cấp và cao cấp vẫn ổn định và có phần tốt hơn. Ban Giám đốc tin rằng doanh thu thuần năm 2017 sẽ đạt 5.200 tỷ đồng, bắt đầu từ cuối năm 2017 và duy trì cho cả năm 2018. Ngành gia vị được dự kiến sẽ hưởng lợi từ hoạt động tái tung sản phẩm nhờ vào chi phí marketing tăng lên 25% so với năm 2017.
 - **Ngành hàng thực phẩm tiện lợi phục hồi trong Quý 3/2017 nhờ vào việc tung ra các sản phẩm mới đột phá và đầu tư vào thương hiệu:** Đây là lĩnh vực kinh doanh kém ấn tượng nhất của MCH trong 2016 và đã bắt đầu tăng trưởng trở lại. Doanh thu thuần 9 tháng đầu năm 2017 giảm 6,0% còn 2.435 tỷ đồng. Tuy nhiên, doanh thu Quý 3/2017 tăng lên 967 tỷ đồng, tăng 23,2% so với quý trước và cải thiện hơn so với giai đoạn giảm 19,0% trong nửa đầu năm 2017 nhờ tung ra sản phẩm Kokomi Đại. Mì Omachi cũng đang dần cải thiện, nhờ vào sản phẩm mì có thịt và sản phẩm mới tung là mì ly Omachi Cup.
 - **Ngành hàng thịt chế biến tăng trưởng gần 10 lần trong Quý 3/2017 so với quý trước:** Tuy đây là một mảng kinh doanh mới của MCH, nhưng thịt chế biến có tiềm năng tăng trưởng cao do hiện nay MCH chỉ mới có một sản phẩm snack xúc xích dưới nhãn hiệu “Heo Cao Bồi”. Trong thời gian tới, MCH sẽ giới thiệu các sản phẩm thịt chế biến mang lại bữa ăn dinh dưỡng và giải pháp bữa ăn hoàn chỉnh, như vậy sẽ giúp MCH đáp ứng được nhiều nhu cầu hơn và có cơ hội tăng trưởng cao hơn. Hiện nay lượng tiêu thụ thịt chế biến ở Việt Nam chỉ chiếm dưới 1% so với mức khoảng 14% tại Trung Quốc.
 - **Ngành hàng nước tăng lực tăng cao giúp bù vào khoản sụt giảm của ngành hàng cà phê hoà tan:** Doanh thu thuần cho lĩnh vực đồ uống giảm 16,7% trong 9 tháng đầu năm do mức giảm 18,3% trong mảng đồ uống hoà tan, khoản doanh thu này đã tính đến mức giảm 375 tỷ đồng tồn kho tại nhà phân phối trong cùng giai đoạn. Doanh thu thuần cho đồ uống trong năm 2017 được dự đoán sẽ bằng năm 2016 khi MCH đang có hai động lực thúc đẩy tăng trưởng trong tương lai:

- **Nước tăng lực:** thị phần nước tăng lực tăng lên 5% trong Quý 3/2017 nhờ vào việc đẩy mạnh phân phối ra toàn quốc (trọng số bao phủ - weighted distribution tăng 300 điểm cơ bản tăng từ 29% lên 32%), đặc biệt là tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long (tăng 700 điểm cơ bản lên 14% chỉ trong vòng một quý). Kết quả là doanh thu thuần của nước tăng lực tăng 58,2% lên 836 tỷ đồng từ 528 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm.
- **Bia:** Chương trình lễ hội bia và đợt tái tung của nhãn hiệu Sư Tử Trắng gần đây đã giúp cho doanh thu hàng tháng đạt được gần với mức tiêu thụ của năm trước. Ban Giám đốc dự kiến mảng bia sẽ tăng trưởng khoảng 50% trong Quý 4/2017 so với Quý 3/2017. Thương hiệu được đón nhận tại khu vực thành thị như TP. Hồ Chí Minh đóng góp gần 20% sản lượng tiêu thụ trong Quý 3/2017 so với chỉ 10% trong 2016. Sự đón nhận này đã khẳng định vị thế cho nền tảng bia của MCH, giúp thâm nhập phân khúc cao cấp hơn.
- **Chuyển đổi thành công từ mô hình “đẩy” sang “kéo”:** mục tiêu của chiến lược giảm hàng tồn kho tại hệ thống phân phối là i) tăng hiệu quả của thời gian phân phối ra thị trường và ii) giảm sự lệ thuộc vào các chương trình khuyến mãi để tập trung nguồn lực vào các hoạt động xây dựng thương hiệu. Sau khi giảm 1.300 tỷ đồng hàng tồn kho tại nhà phân phối trong 9 tháng đầu năm 2017, chi phí khuyến mãi nửa cuối năm dự kiến sẽ giảm 15% so với nửa cuối năm 2016. Trong khi đó, chi phí marketing dự kiến tăng lên 550 tỷ đồng trong nửa cuối năm 2017, tăng 22% từ 448 tỷ đồng trong nửa cuối năm 2016. Bước đi này đã giúp tăng doanh thu ở những ngành hàng chính và tăng tỷ lệ thành công của những sản phẩm mới tung. Ngoài ra, mức tồn kho tại hệ thống phân phối của MCH hiện đã giảm từ khoảng 50 ngày còn khoảng 20 ngày, giúp mang lại các sản phẩm luôn mới cho người tiêu dùng.

Doanh thu ngành hàng (tỷ đồng)	9 tháng đầu năm 2017	9 tháng đầu năm 2016	Tăng trưởng
Gia vị	3.482	3.723	(6,5)%
Thực phẩm tiện lợi ⁽¹⁾	2.435	2.589	(6,0)%
Thịt chế biến	157	25	528,0%
Đồ uống và khác ⁽²⁾	2.860	3.433	(16,7)%
Thực phẩm – đồ uống	8.934	9.770	(8,6)%

⁽¹⁾ Bao gồm mì ăn liền và cháo ăn liền. Trong các báo cáo quý trước, thịt chế biến được tính gộp vào ngành hàng thực phẩm tiện lợi nhưng đến nay đã được tách riêng do đóng góp của thịt chế biến ngày càng lớn.

⁽²⁾ Bao gồm đồ uống đóng chai, bia, cà phê hoà tan, ngũ cốc dinh dưỡng và xuất khẩu.

- **Phân tích lợi nhuận: Nỗ lực giảm hàng tồn kho về mức mục tiêu giúp biên EBITDA tăng gấp đôi trong Quý 3/2017**
 - Trong 9 tháng đầu năm 2017, biên lợi nhuận gộp không đổi ở mức 42,8% do sự thay đổi trong cơ cấu sản phẩm khi doanh thu từ bia thấp hơn (vốn có lợi nhuận biên thấp hơn trung bình của ngành hàng tiêu dùng) bù vào giá nguyên liệu đầu vào cao hơn.
 - Biên EBITDA trong 9 tháng đầu năm 2017 giảm 487 điểm cơ bản còn 17,5% do các chi phí đầu tư một lần liên quan đến việc thực hiện giảm tồn kho. Tuy nhiên, biên EBITDA trong Quý 3/2017 đã tăng gấp đôi lên 25,2% so với mức 12,7% trong nửa đầu năm 2017 nhờ vào việc hoàn tất giảm tồn kho và các chi phí liên quan.
 - Masan Consumer, công ty con của MCH được niêm yết trên sàn UpCoM, đạt lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số là 1.267 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2017, giảm 23%

do việc tăng các chi phí bán hàng để giảm hàng tồn kho đã đề cập ở trên. Tuy nhiên, với biên lợi nhuận cải thiện trong nửa cuối năm, nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số của Masan Consumer dự kiến sẽ đạt mức 2.100 tỷ đồng.

Nhu yếu phẩm tiêu dùng: Masan Nutri-Science

Doanh thu của Masan Nutri-Science (“MNS”) giảm ít hơn mức giảm chung của thị trường, giúp chiếm lĩnh thêm thị phần trong bối cảnh giá heo giảm sâu. Công ty vẫn đạt lợi nhuận trong khi tăng cường hỗ trợ nông dân thông qua các chương trình khách hàng trung thành.

- Doanh thu thuần 9 tháng đầu năm 2017 của MNS đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi giá heo giảm xuống thấp nhất trong lịch sử trong nửa đầu năm 2017, hiện đang giao dịch ở mức dưới 30.000 đồng/kg và kéo dài hơn dự kiến. Do đó, quy mô thị trường thức ăn cho heo nhìn chung đã giảm từ 6,3 triệu tấn xuống còn 3,5 triệu tấn trong vòng một năm, khiến cho doanh thu thuần của MNS giảm 17,0% trong 9 tháng đầu năm còn 14.590 tỷ đồng. Quy mô thị trường suy giảm nghiêm trọng một phần cũng là do việc nhiều nông dân sử dụng các sản phẩm thức ăn chăn nuôi tự trộn và ít quan tâm đến năng suất chăn nuôi. Tuy nhiên, Masan tin rằng bức tranh chung của thị trường sẽ phục hồi vào năm 2018 khi tổng đàn heo đã giảm 45% và dịp Tết đang đến gần. Quan trọng hơn cả, quyết định hỗ trợ nông dân và các đại lý lớn thông qua chương trình khách hàng trung thành trong nửa đầu năm 2017 sẽ giúp MNS đạt thị phần cao hơn trong năm 2018. Điều này được thể hiện qua thị phần của MNS trong thị trường thức ăn cho heo tăng từ khoảng 30% lên mức dự kiến là 51% vào cuối năm.
 - Trong 9 tháng đầu năm 2017, sản lượng và doanh thu thuần của cám Bio-zeem chỉ giảm khoảng 22%, trong khi các sản phẩm khác giảm sản lượng và doanh thu thuần lên đến khoảng 37%, gần tương đương mức giảm của thị trường. Sản phẩm cám Bio-zeem chiếm đến hơn 60% doanh thu sản phẩm thức ăn cho heo của MNS. MNS sẽ tập trung vào việc tăng tỉ lệ đóng góp doanh thu của Bio-zeem trong cơ cấu sản phẩm lên 70-80% trong vòng 6-8 tháng tới.
 - Ban Giám đốc dự kiến kết quả năm 2018 sẽ tốt hơn nhờ vào việc giá heo phục hồi và nông dân bắt đầu đầu tư nhiều hơn cho chu kỳ chăn nuôi tiếp theo.
 - Mảng thức ăn gia cầm tăng trưởng tốt giúp bù vào mức giảm của mảng thức ăn cho heo. Sản lượng thức ăn gia cầm tăng 9,0% trong 9 tháng đầu năm 2017 so với cùng kỳ năm trước.

Tỷ đồng⁽¹⁾	9 tháng đầu năm 2017	9 tháng đầu năm 2016	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	14.590	17.571	(17,0)%
Biên lợi nhuận thuần	22,0%	22,2%	(0,2)%
EBITDA	1.554	2.435	(36,2)%
Lợi nhuận thuần ⁽²⁾	514	1.205	(57,3)%

⁽¹⁾ Số liệu tài chính chưa kiểm toán.

⁽²⁾ Lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số.

- **Phân tích biên lợi nhuận:** Biên lợi nhuận gộp vẫn giữ nguyên nhưng các chỉ số lợi nhuận khác thấp hơn do tăng đầu tư vào các biện pháp hỗ trợ nông dân và nhà phân phối vượt qua khủng hoảng giá heo.

- **Biên lợi nhuận gộp giảm 17 điểm cơ bản:** Biên lợi nhuận gộp của MNS giữ nguyên ở mức 22,0% trong 9 tháng đầu năm 2017 so với mức 22,2% cùng kỳ năm 2016.
- **Biên EBITDA giảm 321 điểm cơ bản:** trong 9 tháng đầu năm 2017, EBITDA giảm 36,2% còn 1.554 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2016 do tăng chi phí để hỗ trợ nông dân và nhà phân phối.
- **Biên lợi nhuận thuần giảm 333 điểm cơ bản:** trong 9 tháng đầu năm 2017, lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số của MNS giảm 57,3% còn 514 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2016 và đạt biên lợi nhuận 3,5%. Biên lợi nhuận giảm do chi phí bán hàng tăng và thu nhập tài chính giảm.

Khoáng sản và chế biến sản phẩm giá trị gia tăng: Masan Resources

Giá vonfram tăng cao đem lại doanh thu cao kỷ lục trong 9 tháng đầu năm 2017, tạo đà tăng trưởng mạnh trong năm 2018

- MSR ghi nhận khoản lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số trong 9 tháng đầu năm 2017 đạt 98 tỷ đồng, mặc dù trong quý 3 năm 2017, sản lượng giảm do hàm lượng quặng vonfram thấp hơn.

Tỷ đồng	9 tháng đầu năm 2017	9 tháng đầu năm 2016	Tăng trưởng
Báo cáo Tài chính Hợp nhất của Masan Resources⁽¹⁾			
Doanh thu thuần	3.928	2.808	39.9%
EBITDA ⁽²⁾	1.966	1.396	40.8%
Lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số (Chuẩn mực kế toán Việt Nam) ⁽³⁾	98	(79)	-

⁽¹⁾ Các số liệu tài chính được dựa theo số liệu của Ban Giám đốc.

⁽²⁾ EBITDA (Lợi nhuận trước lãi, thuế và khấu hao) không bao gồm thu nhập khác và chi phí khác.

⁽³⁾ Không gồm khoản tài trợ tài chính một lần 185 tỷ đồng từ cổ đông chi phối.

- **Doanh thu thuần đạt 3.928 tỷ đồng, tăng 39,9%:** Doanh thu tăng là nhờ các sản phẩm florit, đồng và bismuth tăng mạnh. Sản lượng vonfram hơi chững lại do hàm lượng trong quặng cấp liệu thấp hơn dự kiến. Việc hàm lượng quặng thấp hơn dự kiến trong ngành khai thác khoáng sản là điều hết sức bình thường. Ban Giám đốc kỳ vọng hàm lượng quặng sẽ cao hơn trong Quý 4. Giá vonfram tăng mạnh trong quý trước đã giúp bù lại sản lượng vonfram bị giảm. Theo các hợp đồng bao tiêu sản phẩm dài hạn của MSR, cơ chế xác định giá được tính theo giá trung bình cộng của tháng trước đó. Với việc giá vonfram tăng lên đỉnh điểm vào tháng 9 và sản lượng vonfram dự kiến sẽ cao hơn trong những tháng tới, MSR tin tưởng sẽ đạt được kết quả vượt trội trong quý 4 năm 2017.
- **EBITDA tăng 40,8%** - Các sáng kiến nâng cao hiệu suất được áp dụng đã giúp thời gian chạy máy và lượng cấp liệu máy nghiền cao hơn mức thiết kế. Việc thực thi các sáng kiến cải tiến kiểm soát chi phí thực hiện từ đầu năm cũng giúp MSR gia tăng sản xuất mà không phải tăng chi phí. Việc kết hợp các sáng kiến nâng cao hiệu suất và tiết kiệm chi phí đã giúp MSR tiếp tục khẳng định vị thế là 'nhà sản xuất quy mô lớn có chi phí thấp'. MSR luôn tập trung giữ vững vị thế này bằng việc thực hiện nâng cấp chu trình tuyển trọng lực vonfram ngay từ đầu năm. Hiện tại, công trình đang được chạy thử nghiệm.
- **Lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiểu số đạt 98 tỷ đồng** – giảm 7,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Tuy nhiên, trong 9 tháng đầu năm 2017, MSR còn có gói hỗ trợ tài chính một lần từ cổ đông

chi phối trị giá 185 tỷ đồng. Nếu không tính gói hỗ trợ tài chính một lần từ cổ đông, thì lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiếu số trong 9 tháng đầu năm 2017 tăng 177 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái. MSR tiếp tục đặt trọng tâm vào việc giảm các khoản vay và chi phí vay bằng việc thương thảo với các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế, nhằm cải thiện biên lợi nhuận thuần sau lợi ích cổ đông thiếu số và tăng số dư tiền để trả nợ.

Bảng tóm tắt sản lượng	9 tháng đầu năm 2017	9 tháng đầu năm 2016	Tăng trưởng
Quặng được chế biến (nghìn tấn)	2.887	2.681	7,7%
Tinh quặng vonfram (tấn)	4.737	4.248	11,5%
Sản lượng tương đương vonfram (tấn) ⁽¹⁾	9.914	8.627	15,0%

⁽¹⁾ Thành phẩm của Công ty Núi Pháo được quy đổi sang đơn vị tương đương vonfram.

■ **Đà tăng trưởng trong nửa cuối 2017 sẽ tiếp tục trong 2018**

- Hàm lượng quặng cao hơn trong quý 4 cùng với công trình nâng cấp chu trình tuyển trọng lực vonfram đi vào hoạt động sẽ giúp Công ty đạt được doanh thu thuần năm 2017 dự kiến là 5.380-5.600 tỷ đồng và lợi nhuận thuần là 150-290 tỷ đồng.
- Masan Resources đang ở trong những giai đoạn cuối cùng để đưa ra giải pháp nhằm thương mại hoá lượng vàng chứa trong thân quặng và dự kiến năm 2018 có thể sản xuất thương mại vàng. Đây sẽ là kim loại thứ 5 đóng góp vào doanh thu của mỏ Núi Pháo.
- Do Trung Quốc thực hiện chính sách tăng cường giám sát môi trường từ những tháng gần đây, cùng với nguồn cầu tăng trở lại từ ngành dầu khí khiến giá vonfram tăng vọt lên 310 USD/mtu trong suốt quý 3 năm 2017, trước khi trở lại mức giá ổn định 290 USD/mtu vào cuối kỳ báo cáo. Ban Giám đốc dự kiến giá sẽ giữ vững ở mức trên 250 USD/mtu cho đến cuối năm nay do nguồn cầu từ nhiều lĩnh vực tăng trở lại và nguồn cung của Trung Quốc không ổn định trong khi nguồn cung vonfram tại thị trường ngoài Trung Quốc còn hạn chế. Theo đánh giá của các nhà quan sát trong ngành, giá tinh quặng vonfram ở mức hòa vốn tại Trung Quốc sẽ bắt đầu tăng lên do các cơ quan nước này đang xem xét áp dụng thuế môi trường. Điều này khiến mọi người tin rằng giá vonfram thế giới sẽ tăng trở lại trong năm 2018.

- **Ưu tiên chiến lược của Ban Giám đốc là chuyển hoá mô hình hoạt động của MSR thành một doanh nghiệp chế biến sâu vonfram tích hợp tầm cỡ thế giới. Điều này sẽ giúp cho MSR có một vị thế tài chính ổn định và vững mạnh xuyên suốt các chu kỳ của thị trường hàng hoá.**

Dịch vụ tài chính

- Trong 9 tháng đầu năm 2017, Techcombank (“TCB”) đạt lợi nhuận thuần 3.890 tỷ đồng, tăng trưởng 69,9% so với cùng kỳ năm 2016. Như vậy, trong vòng 9 tháng đầu năm 2017, TCB đã đạt 96% của mục tiêu lợi nhuận trước thuế của năm là 5.020 tỷ đồng mà cổ đông đã thông qua dù TCB đã trích dự phòng 2.536 tỷ đồng trong cùng thời gian (chủ yếu là do xóa các khoản nợ xấu đã bán cho VAMC trước ngày 30/6/2017). Tỷ lệ thu nhập lãi thuần NIM trong 9 tháng đầu năm 2017 đạt 3,88%. Tính đến Quý 3/2017, tỷ lệ an toàn vốn CAR đạt 12,02% và tỷ lệ nợ xấu NPL là 1,93%.
- TCB vừa công bố thỏa thuận hợp tác bảo hiểm độc quyền kéo dài 15 năm với Manulife nhằm cung cấp các giải pháp trọn gói về ngân hàng và bảo hiểm thông qua 300 chi nhánh trên toàn quốc. Ngân hàng đã công bố mục tiêu đạt 10.000 tỷ đồng phí bảo hiểm trong vòng 5 năm tới, giúp tăng

tỷ lệ thu nhập từ phí trong tổng thu nhập của Ngân hàng. Thu nhập từ phí bảo hiểm bancassurance cho 9 tháng đầu năm 2017 gần như gấp đôi so với cùng kỳ năm 2016.

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 ngành hàng thịt và các sản phẩm từ thịt, thực phẩm chế biến và đồ uống, tài nguyên 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: +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.