

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2012  
CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MA SAN**

**Tháng 04 năm 2013**

## Thư của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Sức mạnh của niềm tin vào ngày mai tươi sáng đã giúp chúng ta vượt qua nhiều trở ngại chông gai. Sức mạnh của việc hội tụ tài năng đã giúp chúng ta tiến những bước tiến dài trên các lĩnh vực mà chúng ta cạnh tranh. Cùng nhau, chúng ta hội tụ và nuôi dưỡng khát vọng & tài năng Việt Nam để tạo nên một sức mạnh kinh doanh thần kỳ. Cùng nhau, chúng ta sẽ xây dựng nên một tương lai ấm no hạnh phúc cho mọi người.

Nỗ lực của chúng tôi khởi đầu và kết thúc bằng niềm Hạnh phúc của Người tiêu dùng. Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San cam kết mang lại:

- Mang lại “Giá trị vượt trội cho Người tiêu dùng
- Giá trị đích thực cho đội ngũ Nhân viên
- Giá trị tăng trưởng bền vững cho Cổ đông”

Để thực hiện điều đó, Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San sẽ là nơi “Hội tụ và nuôi dưỡng khát vọng & tài năng để tìm kiếm sự đột phá nhằm cung cấp những sản phẩm có chất lượng và giá trị vượt trội để cải thiện cuộc sống của người tiêu dùng. Kết quả là người tiêu dùng sẽ tưởng thưởng cho chúng ta bằng doanh số, lợi nhuận và sự tăng trưởng bền vững. Nhờ đó, chúng ta, các cổ đông của chúng ta và cộng đồng nơi chúng ta sống & làm việc cùng phát triển ấm no hạnh phúc.”

Chủ tịch HĐQT 

Nguyễn Đăng Quang

## **I. Quá trình Hình thành và Phát triển của Công ty CP Hàng tiêu dùng Ma San**

### **1. Các mốc sự kiện quan trọng**

- Ngày 20/06/1996: thành lập Công ty Cổ phần Công nghiệp – Kỹ nghệ - Thương mại Việt Tiên, chuyên sản xuất thực phẩm chế biến, đặc biệt là các sản phẩm ngành Gia vị như nước tương, tương ớt, các loại sốt ...
- Ngày 31/05/2000: thành lập Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Minh Việt, chuyên hoạt động trong lĩnh vực thương mại và xuất nhập khẩu.
- Ngày 01/08/2003: Công ty Cổ phần Công nghiệp – Kỹ nghệ - Thương mại Việt Tiên sáp nhập vào Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Minh Việt, sau đó Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Công nghiệp – Thương mại Ma San (MST), với tổng vốn điều lệ là 28.500.000.000 đồng.
- Ngày 14/06/2004, Công ty tăng vốn điều lệ lên 45.000.000.000 đồng.
- Ngày 20/07/2006, Công ty tăng vốn điều lệ lên 72.250.000.000 đồng.
- Ngày 14/09/2006, Công ty tăng vốn điều lệ lên 85.000.000.000 đồng.
- Ngày 28/02/2007, Công ty tăng vốn điều lệ lên 113.395.360.000 đồng.
- Ngày 25/12/2007, Công ty tăng vốn điều lệ lên 138.395.360.000 đồng.
- Ngày 10/05/2008, Công ty tăng vốn điều lệ lên 257.191.230.000 đồng.
- Ngày 11/12/2008, Công ty Cổ phần Công nghiệp – Thương mại Ma San (MST) đổi tên thành Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San.
- Ngày 11/06/2009, Công ty tăng vốn điều lệ lên 630.000.000.000 đồng.
- Ngày 01/07/2009, Công ty bổ sung ngành nghề kinh doanh: Sản xuất Gia vị (không sản xuất tại trụ sở chính) và sản xuất hương liệu (trừ sản xuất hóa chất cơ bản).
- Ngày 22/12/2009, Công ty thay đổi trụ sở đến Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Ngày 29/09/2010, Công ty tăng vốn điều lệ lên 1.300.000.000.000 đồng.
- Ngày 09/3/2011, Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San.
- Ngày 15/4/2011, Công ty Phát hành cổ phiếu phổ thông cho Cổ đông chiến lược KKR tương đương 10% vốn điều lệ sau khi phát hành là 1.444.444.440.000 đồng.
- Ngày 20/7/2011, Công ty tăng vốn điều lệ lên 2.500.000.000.000 đồng.
- Ngày 17/10/2011 và ngày 04/11/2011, Công ty mua 50,25% cổ phần Công ty CP Vinacafe Biên Hòa.
- Ngày 08/06/2012, Công ty tăng vốn điều lệ lên 5.025.000.000.000 đồng.
- Tháng 10/2012, Công ty sở hữu 100% cổ phần Công ty TNHH Một thành viên Hoa Mười Giờ. Ngày 01/10/2012, Công ty Hoa Mười Giờ mua 40% cổ phần CTCP Việt Pháp Sản xuất thức ăn gia súc (Proconco).
- Tháng 12/2012, Công ty mua thêm 2,95% cổ phần Cổ phần CP Vinacafe Biên Hòa, nâng tổng số cổ phần nắm giữ lên 53,20%.
- Ngày 01/02/2013, Công ty mua thành công 24,9% cổ phần Công ty CP Nước khoáng Vĩnh Hảo

- Ngày 06/02/2013, Công ty tăng vốn điều lệ lên 5.253.409.090.000 đồng, phát hành thêm cho Cổ đông chiến lược KKR tương đương 4,35% vốn điều lệ sau khi phát hành, nâng tổng số cổ phiếu sở hữu của KKR lên 18,04%.
- Tháng 03/2013, Công ty mua 38,61% cổ phần Công ty CP Nước khoáng Vĩnh Hảo, nâng tổng số cổ phần nắm giữ lên 63,51%.

## 2. Thông tin Doanh nghiệp:

Tên Công ty	: <b>CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MA SAN</b>
Tên tiếng Anh	: <b>MASAN CONSUMER CORPORATION</b>
Tên viết tắt	: <b>MSC hoặc MASAN CONSUMER CORP.</b>
Số GCN DKKD	: 0302017440
Trụ sở chính	: Tầng 12, Toà nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
Điện thoại	: +84 8 62 555 660; Fax: +84 8 38 109 463
Website	: <a href="http://www.masanconsumer.com">www.masanconsumer.com</a>
Mã số thuế	: 0302017440
Vốn điều lệ	: 5.253.409.090.000 VND (năm ngàn hai trăm năm mươi ba tỷ bốn trăm lẻ chín triệu không trăm chín mươi ngàn đồng) đã góp đủ.

## 3. Quá trình Hoạt động và Phát triển:

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty tập trung vào các hoạt động chính bao gồm sản xuất và xúc tiến thương mại, phát triển thị trường với định hướng xuất khẩu.

Trên cơ sở các kinh nghiệm và thành công đã đạt được, từ năm 2003, Công ty bắt đầu đầu tư và phát triển thêm thị trường nội địa. Từ những ngày đầu, các sản phẩm chất lượng cao như Mì Omachi, nước tương Chinsu đã chinh phục hoàn toàn người tiêu dùng trong nước.

Nhận thức nhu cầu ngày càng tăng lên nhanh chóng của người tiêu dùng trong nước đối với các sản phẩm thực phẩm an toàn, chất lượng cao và giá thành phù hợp, Công ty đầu tư mạnh mẽ vào việc nghiên cứu, phát triển và đưa ra thị trường các sản phẩm chất lượng cao phục vụ người tiêu dùng tại thị trường trong nước.

Các sản phẩm thực phẩm của Công ty nhanh chóng thành công và chiếm lĩnh thị trường. Năm 2008, trên cơ sở những thành công trên, Công ty đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San và chính thức định vị rõ là Công ty thực phẩm lớn nhất phục vụ người tiêu dùng trong nước. Các sản phẩm tiêu biểu của Công ty như nước tương Chinsu, nước tương Tam Thái tử, Nước mắm Chinsu, Tương ớt Chinsu, Nước Mắm Nam Ngư, Mì gói Omachi đã từng bước chiếm được tình cảm và niềm tin của người tiêu dùng và dần dần khẳng định chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Đến nay, sau hơn 10 năm hoạt động, các sản phẩm của Công ty đã khẳng định vị trí trên thị trường thể hiện qua thị phần chi phối tại các ngành hàng (Số liệu khảo sát thị trường của AC Nielsen Tháng 12/2012):

- Ngành hàng Nước mắm: 80% thị phần
- Ngành hàng Nước tương: 70% thị phần

- Ngành hàng Mì ăn liền: 21% thị phần
- Ngành hàng Tương ớt: 40% thị phần
- Ngành hàng Café, Ngũ cốc: 30% thị phần

Công ty sở hữu hệ thống phân phối rộng và sâu nhất tại Việt nam bao gồm trên 186.000 điểm bán lẻ tại 64/64 tỉnh thành; 3 trung tâm phân phối tại Miền Nam, Miền Trung và Miền Bắc; 6 nhà máy sản xuất trực tiếp và nhiều đơn vị gia công gián tiếp khác tại các địa điểm và công đoạn quan trọng trong tổng thể chiến lược phát triển và sở hữu nguồn cung ứng, cho phép Công ty tiếp cận người tiêu dùng nhanh và hiệu quả nhất.

Trong năm 2012, Công ty tiếp tục quá trình chuyển mình mạnh mẽ, với mục tiêu là Công ty sáng tạo sản phẩm thành công nhất trên nền tảng năng lực thực hiện hiệu quả nhất, kiểm soát rủi ro tốt nhất.

Trong lĩnh vực nghiên cứu, phát triển và giới thiệu các sản phẩm mới đến người tiêu dùng, Công ty đã liên tục cung cấp cho người tiêu các lựa chọn mới phù hợp với từng nhóm đối tượng người tiêu dùng, ví dụ: các sản phẩm café rang xay, café 3 trong 1 Wake-up, nước mắm Chinsu Nam Ngư, Nam ngư Siêu tiết kiệm cung cấp kịp thời các giải pháp tiết kiệm cho người tiêu dùng trong điều kiện lạm phát, giá cả tăng trong khi vẫn đảm bảo chất lượng cao và khẩu vị tuyệt vời trong bữa ăn hàng ngày; tung thành công mì Yoshi đáp ứng nhu cầu ẩm thực cao hơn từ người tiêu dùng cấp trung; tái định vị nhãn hiệu Chinsu như là nhãn hiệu cao cấp nhất trong ngành gia vị xuyên suốt ba ngành hàng nước tương, nước mắm và tương ớt.

Trong phân phối, Công ty cơ cấu lại nhà phân phối, sát nhập thành công hệ thống phân phối Vinacafe Biên Hòa, định hình mô hình vận hành chuẩn và hỗ trợ, thu xếp tài chính cho phép hệ thống phân phối phát triển mạnh mẽ cùng Công ty. Trên thị trường, Công ty củng cố vị thế là Công ty hàng đầu trong các ngành hàng mà mình kinh doanh qua các chương trình trưng bày, định vị điểm bán lẻ vd: chương trình trưng bày “Gia vị của người Việt”.

Trong lĩnh vực kiểm soát rủi ro nguồn cung và giá đầu vào, Công ty tiến thực hiện việc chốt giá dài hạn bằng các hợp đồng dài hạn với các nguyên liệu quan trọng, nâng cao năng lực dự trữ nguyên liệu chiến lược. Trong sản xuất, Công ty thực hiện chương trình tiết kiệm năng lượng theo hướng xanh hơn và hiệu quả hơn thông qua việc xử dụng các nguồn năng lượng tái sinh, giảm phụ thuộc vào biến động giá của nhiên liệu truyền thống. Công ty cũng mạnh dạn tiến hành xây dựng và hình thành bộ khung cung ứng sản phẩm qua bên thứ ba cho phép Công ty đáp ứng nhu cầu cung cấp sản phẩm tăng cao trong điều kiện công suất sản xuất trực tiếp chưa tăng kịp, ví dụ: chương trình hợp tác cung cấp bao bì nhựa.

Nhằm mục tiêu thỏa mãn ngày càng tốt hơn các nhu cầu của người tiêu dùng Việt nam, ngoài việc đẩy nhanh phát triển các sản phẩm thực phẩm hiện hữu, Công ty tái định vị là Công ty Hàng tiêu dùng lớn nhất tại Việt nam và thực hiện:

- Phát hành 14,35% vốn cổ phần cho đối tác chiến lược KKR;
- Thực hiện mua lại 53,2% cổ phần tại Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa;
- Thực hiện mua 40% cổ phần Công ty CP Việt - Pháp Sản xuất thức ăn gia súc (Proconco);
- Hoàn tất việc mua 63,51% cổ phần Công ty CP Nước khoáng Vĩnh Hào.

Việc định vị là Công ty Hàng tiêu dùng cho phép Công ty mở rộng số lượng ngành hàng, phục vụ các nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng.

Phát hành thành công cổ phiếu cho nhà đầu tư tổ chức quốc tế một mặt là sự công nhận khả năng kiến tạo trị gia tăng không ngừng cho Nhà đầu tư và năng lực quản trị của Công ty, mặt khác, nó khẳng định khả năng thu xếp nguồn lực tài chính, cho phép Công ty đẩy nhanh việc phát triển thị trường thông qua các hoạt động mua bán, sáp nhập.

Tháng 10/2012, Công ty mua lại 40% cổ phần của công ty Proconco là công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi đứng thứ hai thị trường trong nước với thương hiệu Cám Con Cò. Với điểm khởi đầu này, Công ty đã đặt nền móng trong mong muốn cung cấp thêm nguồn đạm, làm giàu thêm cuộc sống người Việt Nam.

Năm 2012 là năm đầu tiên Vinacafe Biên Hoà hòa nhập hệ thống vận hành với Masan Consumer với kết quả trong năm, Vinacafe Biên Hoà tăng trưởng doanh thu 33% và lợi nhuận sau thuế tăng 44%.

Cũng trong năm 2012, Công ty đã cơ bản hoàn tất việc xây dựng đội ngũ với việc tuyển dụng đầy đủ các vị trí chủ chốt là nền tảng cho việc xây dựng và triển khai các chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.

Kết thúc năm 2012, Công ty có mức tăng trưởng doanh số là 47% đạt mức 10.389 tỷ. Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế đạt 26% ở mức 2.850 tỷ. Ngoài ra, Công ty đã tăng quy mô tổng tài sản 25% so với năm trước thể hiện qua việc tạo lập và tích tụ dòng tiền nhằm phục vụ mục tiêu mở rộng đầu tư, mua bán sáp nhập các công ty trong lĩnh vực hàng tiêu dùng.

Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San bước vào năm 2013 với một Diện mạo mới, Tầm vóc mới và một Mục tiêu không đổi là Công ty phục vụ Người tiêu dùng tốt nhất.

Với một chương trình hành động đầy cảm hứng và các nguồn lực đã được chuẩn bị đầy đủ nhất, chúng ta sẽ Đổi mới mạnh mẽ để xứng đáng là người bạn đồng hành tin cậy cho mỗi người tiêu dùng Việt nam.

## **II. Báo cáo của Ban Giám đốc Công ty CP Hàng tiêu dùng Ma San về Tình hình Sản xuất Kinh doanh năm 2012**

### **1) Tổng quan về hoạt động kinh doanh năm 2012**

Năm 2012 là một năm khó khăn cho toàn ngành kinh tế với sức mua trong dân giảm đã ít nhiều ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty chúng ta. So với kế hoạch đặt ra từ đầu năm, Công ty đã đạt mức lợi nhuận hợp nhất sau thuế 2.850 tỷ đồng, tuy chưa đạt được mức lợi nhuận sau thuế như cam kết 3,500 tỷ từ đầu năm nhưng đã cao hơn 26% so với năm trước. Mức lợi nhuận này có được do chúng ta tăng trưởng doanh số 47% đồng thời duy trì được mức lãi gộp trong bối cảnh biến động giá nguyên vật liệu đầu vào và có thêm ngành hàng mới.

Tăng trưởng lợi nhuận cùng với việc kiểm soát tốt vốn lưu động trong điều kiện tăng trưởng tín dụng bị thắt chặt, thị trường vốn có nhiều khó khăn giúp tạo ra dòng tiền xấp xỉ 2.500 tỷ từ hoạt động kinh doanh. Với nguồn tiền này, Công ty đã có đủ nguồn tài chính tiếp tục đầu tư phục vụ chiến lược phát triển dài hạn cho các ngành hiện có cũng như tìm cơ hội trong ngành khác.

So với năm 2011, đây là năm Công ty đã kiểm soát tốt giá nguyên vật liệu đầu vào với chiến lược dự trữ hợp lý, tìm được các nhà cung cấp tốt, ổn định giúp cho giá thành sản xuất cạnh tranh. Việc kiểm soát tốt giá thành sản xuất cộng thêm hiệu quả cao trong quản lý chi phí đã giúp Công ty tiếp tục đạt tỷ suất lợi nhuận cạnh tranh.

### **2) Các hoạt động chủ yếu trong năm 2012**

Trong năm 2012, chúng ta đã tập trung rất nhiều nỗ lực trong những việc sau:

- Triển khai phân phối sản phẩm của Vinacafe Biên Hoà trong hệ thống của Masan cùng với phát triển sản phẩm mới tại Vinacafe Biên Hoà.
- Đẩy mạnh xây dựng bộ máy, nhân sự trong nghiên cứu phát triển sản phẩm mới; điều hành sản xuất kinh doanh bằng việc tuyển dụng, bổ nhiệm các cán bộ chủ chốt, đầu ngành từ các nguồn bên ngoài và trong nội bộ.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức của Công ty, triển khai chương trình HPTO – High Performance Team Organization để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.
- Triển khai xây dựng mô hình sản xuất tiên tiến tại MSI với mong muốn tăng tính cạnh tranh từ khâu sản xuất.
- Tiếp tục tìm kiếm, mở rộng các ngành hàng kinh doanh trong lĩnh vực hàng tiêu dùng thông qua các hoạt động mua bán sát nhập vd: Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa, Công Ty Cổ Phần Việt - Pháp Sản Xuất Thức Ăn Gia Súc (PROCONCO), Công ty Cổ phần Nước khoáng Vĩnh hảo.

#### **Tiếp tục tung sản phẩm mới:**

Cam kết luôn luôn thỏa mãn ngày càng tốt hơn các nhu cầu của Người tiêu dùng, Công ty luôn đi đầu trong việc tìm hiểu các nhu cầu của người tiêu dùng và nghiên cứu, phát triển sản phẩm, cung cấp cho Người tiêu dùng các sản phẩm phù hợp nhất. Trong năm 2012, Công ty tập trung nguồn lực phát triển sản phẩm mới vào 4 chương trình chủ yếu.

- Tung sản phẩm mì trung cấp Yoshi;
- Tung sản phẩm Café Wakeup Hương chòn;

- Tung sản phẩm thức uống dinh dưỡng Kachi;
- Triển khai sản phẩm nước mắm Siêu tiết kiệm hương về sản phẩm giá rẻ đảm bảo sức khỏe người tiêu dùng.

### **Kiện toàn khâu vận hành**

Công ty đã tiến hành tuyển dụng và bổ nhiệm bổ sung nhiều vị trí cho khối Vận hành sản xuất bao gồm Phó Tổng Giám đốc vận hành, là người có nhiều kinh nghiệm từ các công ty đa quốc gia, để định hình bộ khung cho khối sản xuất Thực phẩm và Đồ uống hoặc khối khác trong tương lai. Với nhân sự mới này, Công ty đã bắt đầu triển xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, hệ thống đánh giá hoàn thành công tác và triển khai xây dựng hệ thống sản xuất mẫu mực cho toàn tập đoàn.

Về năng lực cung ứng sản phẩm, Cụm nhà máy MSI đã hoàn thành việc đầu tư thay đổi công nghệ cho sản xuất Mì gói và Nước mắm. Trong năm 2012, toàn bộ 03 dây chuyền chế biến và chiết rót nước mắm tự động đã được nghiệm thu và vận hành ổn định. Cũng trong năm 2012, Công ty đã quyết định đầu tư nâng công suất thêm 6 dây chuyền Mì gói, đến tháng 3/2013, ba dây chuyền đợt đầu đã được nghiệm thu, chạy thử. Cùng với việc đầu tư nâng cao năng lực cung ứng sản phẩm trực tiếp, cụm nhà máy MSI cũng tiến hành đầu tư, cải tạo nhằm cải thiện điều kiện môi trường làm việc bao gồm đưa vào hoạt động tòa nhà văn phòng làm việc tại cụm MSI. Các yếu tố nền tảng bao gồm cơ sở hạ tầng, quy trình sản xuất và quản lý sản xuất đều được hoàn thiện để đáp ứng các tiêu chuẩn công nghiệp khắt khe trong ngành như HACCP, GMP. Ngoài ra, Công ty cũng tiếp tục triển khai mô hình cung ứng sản phẩm thông qua bên thứ ba, góp phần nâng cao năng lực cung ứng sản phẩm và trực tiếp giảm mức đầu tư Tài sản Cố định tại Công ty. Đối với các nguyên vật liệu chủ yếu, Công ty cũng tiếp tục đầu tư cơ sở hạ tầng, bồn bể lưu trữ đảm bảo an toàn nguồn cung.

### **Đầu tư vào nghiên cứu, phát triển sản phẩm**

Bộ phận nghiên cứu phát triển sản phẩm cũng được tăng cường các chuyên gia nước ngoài với mong muốn tạo nên bước đột phá trong việc phát triển sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm để kịp nắm bắt và đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng.

### **Hệ thống phân phối không ngừng vươn xa**

Bộ phận phát triển thị trường trong năm đã có bước phát triển vượt bậc trong việc tăng khả năng bao phủ sản phẩm thông qua xây dựng hệ thống phân phối mạnh, phủ rộng, đi sâu vào tất cả tỉnh thành từ thành thị đến nông thôn. Trong năm, hệ thống phân phối bán lẻ đã tăng từ 160.000 điểm bán lên 176.000 tại thời điểm cuối năm. Các chương trình đồng hành cùng nhà phân phối đã tăng thêm niềm tin hệ thống phân phối để Công ty đạt được mục tiêu.

### **Hoàn thiện Năng lực Triển khai - Thực hiện**

Năm 2012 là năm Công ty có thêm ngành hàng Cafe và ngũ cốc dinh dưỡng. Với việc Công ty mua lại 53,2% vốn cổ phần tại Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa, từ tháng 3 năm 2012, toàn bộ sản phẩm của Vinacafe Biên Hòa đã được phân phối 100% qua cùng hệ thống phân phối của Công ty. Các chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh nhãn hiệu, phát triển sản phẩm mới và tăng cường hiệu quả đầu tư, tăng doanh thu bán hàng, lợi nhuận cũng diễn ra theo đúng kế hoạch.



## Đầu tư vào Nguồn vốn Con Người

Chúng ta hiểu rằng để có những thành công lớn ngày hôm nay cũng như đạt được kỳ vọng cho tương lai, yếu tố con người là vô cùng quan trọng. Từ khi thành lập Công ty, chúng ta luôn coi Con Người Masan là Lợi Thế Cạnh Tranh. Chúng ta sẽ luôn làm như vậy cho hôm nay và mai sau với mục tiêu “Công ty là Nơi Hội Tụ và Nuôi Dưỡng Khát Vọng Tài Năng”.

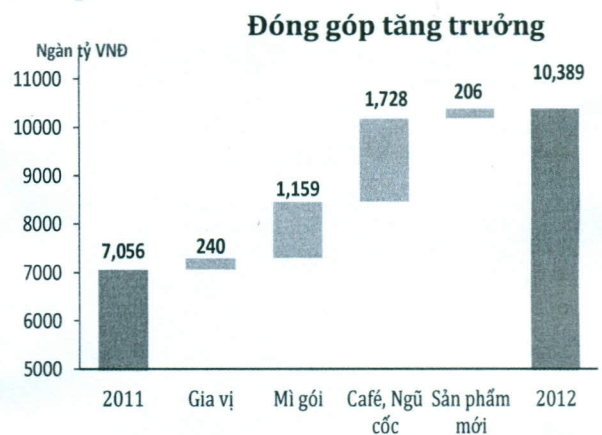
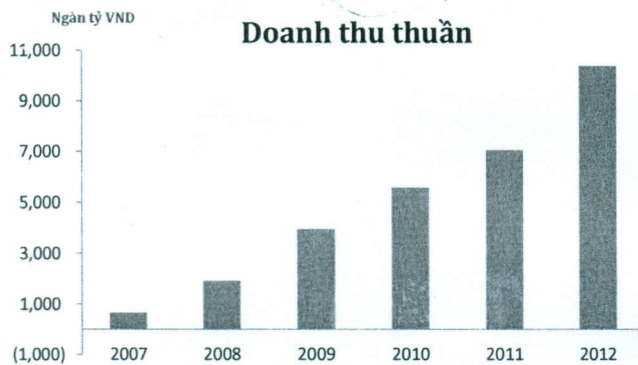
Để đạt mục tiêu trên về phát triển nguồn nhân lực, bên cạnh việc củng cố văn hóa Công ty phù hợp với tình hình mới và thu hút nhân tài trong và ngoài nước, huấn luyện cho các cấp quản lý và nhân viên bởi các chuyên gia trong và ngoài Công ty không những được tiếp tục duy trì ở mức cao mà còn là một ưu tiên mang tính chiến lược.

### Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011	Ghi chú
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.9	3.8	
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	1.7	3.5	
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.3	0.4	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0.6	0.7	
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân	10.5	9.0	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	60%	51%	
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	27%	32%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	27%	28%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	17%	16%	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	32%	37%	

### Tăng trưởng doanh số:

Doanh số năm 2012 tăng 47% so với năm 2011 đưa doanh số Công ty tăng trên 16 lần sau 6 năm. Ngoài các ngành hàng truyền thống của công ty trong các năm trước đây vẫn tăng trưởng mạnh mẽ như Mì Gói, trong năm 2012, việc hợp nhất toàn bộ hoạt động kinh doanh của Vinacafe Biên Hoà đã đưa tổng doanh số của Công ty tăng thêm 1.728 tỷ.



### **Tăng trưởng Lợi Nhuận:**

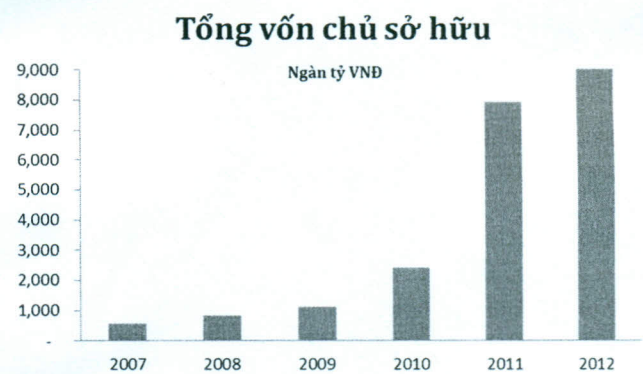
Lợi nhuận sau thuế năm 2012 đạt 2.850 tỷ, tăng 26% so với năm 2011. So với lợi nhuận năm 2007, sau 6 năm lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng hơn 32 lần.

Lợi nhuận gộp toàn công ty vẫn tiếp tục đạt ở mức trên 40% so với doanh thu sau khi hợp nhất hoạt động với Vinacafe Biên Hoà. Lợi nhuận gộp ngành Mì, Cà phê tiếp tục tăng trưởng cao hơn năm trước nhờ vào sản lượng cao và các chương trình tiết kiệm năng lượng, tiết kiệm chi phí sản xuất. Cùng với kiểm soát tốt giá thành sản xuất, việc kiểm soát chi phí hoạt động bán hàng, chi phí quản lý trong năm qua đã hiệu quả hơn.

Nhìn tổng thể, ngành hàng Gia vị tiếp tục dẫn đầu trong cả doanh số, lợi nhuận gộp và cùng với ngành Mì, Cà phê với tiềm năng phát triển to lớn tiếp tục đưa Công ty tăng trưởng trong năm 2012 và là tiền đề cho kế hoạch những năm sắp tới.

Trong năm 2012, thu nhập tài chính thuần 800 tỷ, là kết quả của việc tích tụ tiền mặt và các khoản tương đương tiền, tạm thời còn nhàn rỗi trong Công ty.

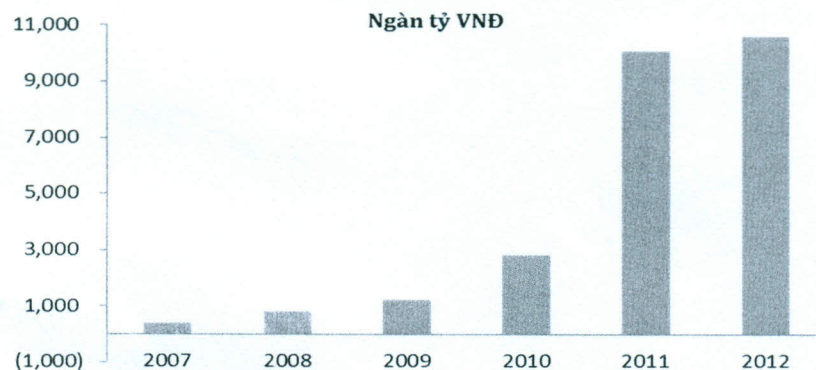
**Vốn chủ sở hữu:** giữ vững cam kết tạo giá trị vượt trội cho Cổ đông, Vốn chủ sở hữu (bao gồm vốn pháp định, thặng dư vốn và lợi nhuận giữ lại chưa chia) Công ty đã tăng trên 18 lần trong 06 năm, chủ yếu đến từ nguồn tích tụ lợi nhuận giữ lại và đạt mức 10.605 tỷ vào cuối năm 2012.



**Tích tụ tiền mặt:** Công ty tiếp tục có sự tích tụ tiền mặt trong năm 2012 từ nguồn lợi nhuận hoạt động kinh doanh. Nguồn tiền này cho phép công ty tiếp tục đầu tư cho hạ tầng sản xuất và đầu tư vào các ngành mới

Đến 31/12/2012, Công ty có số dư tiền mặt và các khoản tương đương tiền (bao gồm các khoản tiền gửi ngắn hạn và dài hạn tập trung tại Công ty mẹ trong chương trình quản lý ngân quỹ tập trung của Masan group) là 10.626 tỷ.

**Tiền và tương đương tiền**  
(Bao gồm cho vay nội bộ dài hạn)



### III. Kế hoạch năm 2013

#### 1) Đổi mới Hoạt động sản xuất kinh doanh

Tiên Phong & Đột Phá là hai trong các yếu tố chính đã đưa chúng ta đến với những thành công lớn ngày hôm nay và cũng sẽ đưa chúng ta đến những tăng trưởng vượt bậc, tạo ra những cột mốc mới về doanh thu, lợi nhuận cũng như vị thế của công ty trong năm 2013.

Mức sống người dân ngày một nâng cao và đô thị hóa tăng đến chóng mặt, hướng đi đúng về mặt phát triển thương hiệu cùng với những nỗ lực không ngừng để cải tiến sản phẩm / mẫu mã đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng. Chúng ta đã và đang mở rộng phân khúc cao cấp cho ngay trong các ngành hàng hiện có như Chin-su và Omachi và bổ sung các chủng loại hàng hóa khác với cam kết sản phẩm của chúng ta không chỉ thấy trong bếp mà còn ở phòng khách.

Uy tín với người tiêu dùng qua việc có các sản phẩm “Ngon, Hợp Khẩu Vị & An Toàn” cùng với khả năng vượt trội về mặt công nghệ cho phép chúng ta đưa ra những sản phẩm mới với nhiều hứa hẹn trong năm 2013.

Thực tế yêu cầu từ người tiêu dùng trong các năm qua chỉ ra rằng chúng ta phải sở hữu Nguồn Cung Ứng Đẳng Cấp Thế Giới. Theo hướng này, hai trong các việc quan chúng ta phải làm là chuyên nghiệp hóa hệ thống cung ứng và tăng năng lực sản xuất của các nhà máy.

Năm 2013, với những dấu hiệu từ đầu năm, cho thấy đây sẽ là một năm đầy thách thức. Chúng ta, hơn ai hết, hiểu rằng việc tiếp tục tìm ra những nhu cầu dù là nhỏ nhất và đáp ứng điều đó sẽ giúp chúng ta hoàn thành sứ mệnh đối với người tiêu dùng là hàng ngày chúng ta làm giàu thêm cuộc sống người Việt Nam.

Chúng ta cũng không được phép quên để có những thành công lớn ngày hôm nay cũng như đạt được kỳ vọng cho tương lai, yếu tố con người là vô cùng quan trọng. Từ khi thành lập công ty, chúng ta luôn coi Con Người Masan là Lợi Thế Cạnh Tranh. Chúng ta sẽ luôn làm như vậy cho hôm nay và mai sau với mục tiêu “Công Ty là Nơi Hội Tụ và Nuôi Dưỡng Khát Vọng Tài Năng”.

Để đạt mục tiêu trên về phát triển nguồn nhân lực, bên cạnh việc củng cố văn hóa công ty phù hợp với tình hình mới và thu hút nhân tài trong và ngoài nước, huấn luyện cho các cấp quản lý và nhân viên bởi các chuyên gia trong và ngoài công ty không những được tiếp tục duy trì ở mức cao mà còn là một ưu tiên mang tính chiến lược.

Với các kế hoạch đã được chuẩn bị đến từng chi tiết, phụ thuộc chính vào các mức độ đầu tư khác nhau, chúng ta có thể tóm tắt về mục tiêu kinh doanh cho 2013 như sau:

#### 2) Các chỉ tiêu Kế hoạch năm 2013

##### Mục Tiêu Kế Hoạch 2013:

- Doanh thu : 13.000 - 15.750 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế : 3.750 – 4.200 tỷ đồng
- EPS : 71%

Năm 2013, Công ty có Kế hoạch tăng trưởng bền vững với doanh thu đạt trên 30%, bao gồm bốn mảng chính:

- Ngành hàng Mi gói thông qua việc cung cấp cho Người tiêu dùng các lựa chọn sản phẩm có giá trị vượt trội, chuyển từng bước từ sản phẩm mì ăn liền đến cung cấp các bữa ăn tiện lợi cho người tiêu dùng.
- Chiếm lĩnh vị trí số 1 trong ngành hàng Cà phê hòa tan. Làm bùng nổ ngành hàng Cà phê rang xay và Nước uống Ngũ cốc dinh dưỡng.
- Củng cố vị thế dẫn đầu trong các ngành hàng Gia vị; tập trung nâng cấp giá trị sản phẩm trong các ngành hàng này, hướng đến tăng cường sức khỏe khi sử dụng sản phẩm của Công ty.
- Phát triển thêm ít nhất một ngành hàng mới.

#### **IV. Tầm nhìn 2013 – 2016**

- Chiến lược xuyên suốt “Phục vụ người Tiêu dùng”
- Đẩy nhanh tiến trình tập trung hóa/ consolidation
- Nâng cao tính hiệu quả trong tất cả các hoạt động, lĩnh vực, ngành hàng

V. Báo cáo Tài chính năm 2012 (trích)

Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
		31/12/2012 VND'000	31/12/2011 VND'000	31/12/2012 VND'000	31/12/2011 VND'000
<b>TÀI SẢN</b>					
<b>Tài sản ngắn hạn</b>					
	100	6,125,830,321	8,948,743,518	6,576,859,263	5,349,869,072
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>					
	110	3,383,585,011	4,730,726,781	871,211,108	1,548,283,789
Tiền	111	68,852,030	54,302,350	17,711,108	19,083,789
Các khoản tương đương tiền	112	3,314,732,981	4,676,424,431	853,500,000	1,529,200,000
<b>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>					
	120	1,772,500,000	802,000,000	1,413,000,000	326,200,000
Các khoản đầu tư ngắn hạn	121	1,772,500,000	802,000,000	1,413,000,000	326,200,000
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>					
	130	375,303,069	2,631,739,221	4,240,892,060	3,417,811,930
Phải thu khách hàng	131	121,299,838	193,615,217	84,796,634	81,401,597
Trả trước cho người bán	132	100,853,227	150,475,986	854,725	1,500,495
Các khoản phải thu khác	135	153,527,772	2,288,731,834	4,155,240,701	3,335,734,675
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139	(377,768)	(1,083,816)	-	(824,837)
<b>Hàng tồn kho</b>					
	140	563,855,229	612,846,021	37,042,904	53,063,518
Hàng tồn kho	141	575,846,111	625,746,995	37,438,367	53,816,808
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	(11,990,882)	(12,900,974)	(395,463)	(753,290)
<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>					
	150	30,587,012	171,431,495	14,713,191	4,509,835
Chi phí trả trước ngắn hạn	151	12,754,718	121,495,495	3,019,439	2,697,854
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152	12,108,407	7,185,243	8,577,312	879,173
Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154	-	103,456	-	-
Tài sản ngắn hạn khác	158	5,723,887	42,647,301	3,116,440	932,808
<b>Tài sản dài hạn</b>					
	200	11,141,536,434	4,981,001,774	7,830,164,548	4,054,265,668
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>					
	210	5,470,161,109	2,260,161,506	5,461,835,331	2,260,161,506
Phải thu dài hạn khác	218	5,470,161,109	2,260,161,506	5,461,835,331	2,260,161,506
<b>Tài sản cố định</b>					
	220	3,027,005,061	2,400,169,199	16,284,075	20,155,881
Tài sản cố định hữu hình	221	1,497,779,704	843,328,398	12,822,415	14,826,225
Nguyên giá	222	1,970,801,774	1,154,903,244	41,242,174	36,056,123
Giá trị hao mòn lũy kế	223	(473,022,070)	(311,574,846)	(28,419,759)	(21,229,898)
Tài sản cố định vô hình	227	857,364,745	979,651,844	2,736,857	4,370,190
Nguyên giá	228	1,018,998,953	1,016,690,758	10,106,371	9,530,677
Giá trị hao mòn lũy kế	229	(161,634,208)	(37,038,914)	(7,369,514)	(5,160,487)
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	671,860,612	577,188,957	724,803	959,466
<b>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>					
	250	2,332,887,118	-	2,322,673,387	1,766,118,935
Đầu tư vào các công ty con	251	-	-	2,088,173,387	1,766,118,935
Đầu tư vào các công ty liên kết	252	1,967,387,118	-	-	-
Đầu tư dài hạn khác	258	365,500,000	-	234,500,000	-
<b>Tài sản dài hạn khác</b>					
	260	311,483,146	320,671,069	29,371,755	7,829,346
Chi phí trả trước dài hạn	261	18,914,285	6,374,473	341,919	142,493
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	36,034,944	24,797,831	21,169,094	-
Tài sản dài hạn khác	268	7,901,742	12,393,773	7,860,742	7,686,853
Lợi thế thương mại	269	248,632,175	277,104,992	-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>					
	270	17,267,366,755	13,929,745,292	14,407,023,811	9,404,134,740

Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty		
		31/12/2012	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2011	
		VND'000	VND'000	VND'000	VND'000	
<b>NGUỒN VỐN</b>						
<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>		<b>300</b>	<b>5,858,041,705</b>	<b>5,190,408,823</b>	<b>3,482,835,683</b>	<b>1,264,064,866</b>
<b>Nợ ngắn hạn</b>		<b>310</b>	<b>3,212,419,012</b>	<b>2,380,764,431</b>	<b>3,468,252,717</b>	<b>1,155,587,205</b>
	Vay và nợ ngắn hạn	311	1,683,446,854	1,402,397,570	758,686,221	689,769,290
	Phải trả người bán	312	505,190,383	360,346,998	2,317,038,316	308,277,667
	Người mua trả tiền trước	313	14,490,437	7,993,844	9,559,959	5,211,677
	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	560,603,580	218,696,878	276,248,369	27,591,202
	Phải trả người lao động	315	11,965,824	5,810,189	10,825	38,423
	Chi phí phải trả	316	394,648,118	356,982,285	106,541,318	124,245,773
	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	31,349,049	24,598,656	167,709	453,173
	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	323	10,724,767	3,938,011	-	-
<b>Vay và nợ dài hạn</b>		<b>330</b>	<b>2,645,622,693</b>	<b>2,809,644,392</b>	<b>14,582,966</b>	<b>108,477,661</b>
	Phải trả dài hạn khác	333	14,582,966	3,965,976	14,582,966	3,965,976
	Vay và nợ dài hạn	334	2,521,943,420	2,576,057,093	-	-
	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	109,096,307	222,437,992	-	102,844,604
	Dự phòng trợ cấp thôi việc	337	-	7,183,331	-	1,667,081
<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>		<b>400</b>	<b>10,604,651,131</b>	<b>7,937,093,334</b>	<b>10,924,188,128</b>	<b>8,140,069,874</b>
<b>Vốn chủ sở hữu</b>		<b>410</b>	<b>10,604,651,131</b>	<b>7,937,093,334</b>	<b>10,924,188,128</b>	<b>8,140,069,874</b>
	Vốn cổ phần	411	5,025,000,000	2,500,000,000	5,025,000,000	2,500,000,000
	Thặng dư vốn cổ phần	412	3,111,514,809	3,111,514,809	3,111,514,809	3,111,514,809
	Quỹ khác	413	(283,274,277)	(191,690,689)	-	-
	Quỹ đầu tư phát triển	414	18,324,741	-	-	-
	Quỹ dự phòng tài chính	415	4,407,232	-	-	-
	Lợi nhuận chưa phân phối	420	2,728,678,626	2,517,269,214	2,787,673,319	2,528,555,065
<b>LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ</b>		<b>439</b>	<b>804,673,919</b>	<b>802,243,135</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		<b>440</b>	<b>17,267,366,755</b>	<b>13,929,745,292</b>	<b>14,407,023,811</b>	<b>9,404,134,740</b>

**Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012**

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2012 VND'000	2011 VND'000	2012 VND'000	2011 VND'000
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1</b>	<b>27</b>	<b>10,575,249,545</b>	<b>7,239,003,024</b>	<b>8,774,604,739</b>	<b>7,168,373,902</b>
<b>Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>2</b>	<b>27</b>	<b>185,834,895</b>	<b>182,154,352</b>	<b>157,750,176</b>	<b>182,127,314</b>
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>10,389,414,650</b>	<b>7,056,848,672</b>	<b>8,616,854,563</b>	<b>6,986,246,588</b>
<b>Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>	<b>28</b>	<b>6,178,925,703</b>	<b>3,997,833,772</b>	<b>8,162,283,768</b>	<b>6,630,519,305</b>
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>20</b>		<b>4,210,488,947</b>	<b>3,059,014,900</b>	<b>454,570,795</b>	<b>355,727,283</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	21	29	1,332,727,670	1,006,185,078	3,600,210,740	2,753,898,225
Chi phí tài chính	22	30	531,991,410	281,036,864	468,239,280	187,803,322
Chi phí bán hàng	24		1,325,121,188	1,010,148,574	544,215,114	445,048,195
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		394,642,867	186,273,375	121,170,357	96,116,932
<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>30</b>		<b>3,291,461,152</b>	<b>2,587,741,165</b>	<b>2,921,156,784</b>	<b>2,380,657,059</b>
Thu nhập khác	31	31	52,209,252	19,511,120	2,725,898	213,629
Chi phí khác	32	32	26,637,369	23,308,565	64,654	2,746,701
<b>Kết quả từ các hoạt động khác</b>	<b>40</b>		<b>25,571,883</b>	<b>(3,797,445)</b>	<b>2,661,244</b>	<b>(2,533,072)</b>
<b>Lợi nhuận được chia từ công ty liên kết</b>	<b>41</b>		<b>2,555,287</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>50</b>		<b>3,319,588,322</b>	<b>2,583,943,720</b>	<b>2,923,818,028</b>	<b>2,378,123,987</b>
Chi phí thuế TNDN – hiện hành	51	33	593,858,061	204,280,677	273,388,070	20,353,260
(Lợi ích)/chi phí thuế TNDN – hoãn lại	52	33	(124,578,798)	125,450,924	(124,013,698)	125,939,831
<b>Lợi nhuận sau thuế TNDN (mang sang trang sau)</b>	<b>60</b>		<b>2,850,309,059</b>	<b>2,254,212,119</b>	<b>2,774,443,656</b>	<b>2,231,830,896</b>

Toàn văn Báo cáo tài chính năm 2013 đã được kiểm toán được đăng tải trên website của Công ty tại địa chỉ: [www.masanconsumer.com](http://www.masanconsumer.com).

**Giải trình Báo cáo Tài chính năm 2012**

**Báo cáo của Kiểm toán Độc lập KPMG**

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán đính kèm của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San (“Công ty”) và các công ty con (gọi chung là “Tập đoàn”) bao gồm các bảng cân đối kế toán riêng và hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 và các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng và hợp nhất, và các báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng và hợp nhất liên quan cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành vào ngày 29 tháng 3 năm 2013. Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra,



trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và thuyết minh trong các báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của Ban Giám đốc, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi

### **Ý kiến của Kiểm toán**

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính riêng của Công ty và báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty và Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2012, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

### **Giải trình của Công ty**

Các chính sách tài chính của tập đoàn trong năm không thay đổi lớn. Tài sản được phân bổ đảm bảo độ an toàn cao nhất, tính thanh khoản lớn nhất, cho phép sẵn sàng sử dụng sức mạnh Tài chính một cách hiệu quả nhất để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, mua bán sáp nhập doanh nghiệp Trong năm công ty đã thực hiện mua thành công 40% vốn Công ty Cổ phần Việt - Pháp sản xuất thức ăn gia súc.

Việc đầu tư cơ sở hạ tầng, tài sản cố định phục vụ sản xuất kinh doanh cơ bản đã hoàn thiện; Toàn bộ 3 dây chuyền sản xuất nước mắm tự động đã hoàn tất lắp đặt, nghiệm thu và vận hành thử thành công trong khi đó vòng quay doanh số của TS cố định hữu hình được duy trì ở mức cao 7,0 vòng/năm.

Mặc dù thị trường có các khó khăn về tín dụng, công ty vẫn duy trì tốt kỷ luật về vòng quay nợ phải thu, nợ phải trả; thực sự sử dụng khả năng thanh toán cao để hỗ trợ nhà cung cấp cùng phát triển.

### **VI. Các công ty có liên quan**

<b>Tên Công ty</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính</b>	<b>Vốn điều lệ (VNĐ)</b>
<b>Công ty TNHH Một thành viên Thực phẩm Ma San (*)</b>	Tầng 12, Toà nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh	Thực phẩm	879.022.850.000
<b>Công ty TNHH Một thành viên Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến (*)</b>	Lô III-10, Nhóm Công nghiệp III, Khu công nghiệp Tân Bình, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Thực phẩm	33.000.000.000
<b>Công ty TNHH Một thành viên Bao bì Minh Việt (*)</b>	Lô III-12, Nhóm Công nghiệp III, Khu công nghiệp Tân Bình, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam	Bao bì	68.000.000.000
<b>Công ty TNHH Một thành viên Công nghiệp Ma San (*)</b>	Lô 6, Khu công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam	Thực phẩm	500.000.000.000

<b>Công ty Cổ phần Ma San PQ (*)</b>	261 Nguyễn Trung Trực, Phường 5, Thị trấn Dương Đông, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam	Thực phẩm	20.000.000.000
<b>Công ty TNHH Một thành viên Ma San HD (*)</b>	Lô 22, Khu Công nghiệp Đại An, Thành phố Hải Dương, Việt Nam	Thực phẩm	68.000.000.000
<b>Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa (*)</b>	Khu Công nghiệp Biên Hòa I, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam	Thực phẩm	265.791.350.000
<b>Công ty TNHH Một thành viên Hoa Mười Giờ (*)</b>	Tầng 12, Toà nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh	Tư vấn	10.000.000
<b>Công ty Cổ phần Việt - Pháp sản xuất thức ăn gia súc (**)</b>	Đường số 9, Khu công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, TP Đồng Nai	Thức ăn gia súc	1.000.000.000.000
<b>Công ty Cổ phần nước khoáng Vĩnh Hảo (*)</b>	346 Hải Thượng Lãn Ông, Phú Tài, TP Phan Thiết	Nước giải khát	81.000.000.000

(\*): Công ty con (sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp)

(\*\*): Công ty liên kết

Chi tiết của các khoản đầu tư vào công ty con và công ty liên kết tại thời điểm 31/12/2012 như sau:

Tên công ty	Hoạt động chính	Phần trăm sở hữu	
		31/12/2012	31/12/2011
Công ty TNHH Một thành viên Thực phẩm Ma San	Thương mại	100%	100%
Công ty TNHH Một thành viên Công nghiệp Ma San (*)	Sản xuất nước chấm và mì ăn liền	100%	100%
Công ty TNHH Một thành viên Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến (*)	Sản xuất nước chấm	100%	100%
Công ty TNHH Một thành viên Bao bì Minh Việt (*)	Sản xuất bao bì	100%	100%
Công ty Cổ phần Ma San PQ (*)	Sản xuất nước chấm	94,5%	94,5%
Công ty TNHH Một thành viên Ma San HD (*)	Sản xuất mì ăn liền	100%	100%
Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hòa (**)	Sản xuất Thức uống	53,20%	50,25%
Công ty TNHH Một thành viên Hoa Mười Giờ (***)	Đầu tư tài chính	100%	-
Công ty cổ phần Việt - Pháp Sản xuất thức ăn gia súc (Proconco) (***)	Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản	40%	-

(\*) Các công ty con này là gián tiếp sở hữu toàn bộ của Công ty thông qua công ty TNHH Một thành viên Thực phẩm Ma San;

(\*\*) Từ tháng 10 đến tháng 12, Công ty đã mua thêm 2,95% cổ phần của Công ty CP Vinacafe Biên Hòa;

(\*\*\*) Công ty TNHH Một thành viên Hoa Mười Giờ được thành lập vào ngày 14 tháng 12 năm 2010. Vào ngày 1/10/2012 Công ty TNHH Một thành viên Hoa Mười Giờ đã mua 40% cổ phần Công ty CP Việt - Pháp sản xuất thức ăn gia súc;

Tất cả các công ty con và công ty liên kết được thành lập tại Việt Nam.

## VII. Tổ Chức Và Nhân Sự

### 1. Ban điều hành:

#### a. Hội đồng quản trị:

##### **Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Nguyễn Đăng Quang  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1963  
Trình độ chuyên môn : Tiến sĩ

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Hồ Hùng Anh  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1970  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Trương Công Thắng  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1973  
Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Madhur Maini  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1973  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Nguyễn Hoàng Yến  
Giới tính : Nữ  
Năm sinh : 1963  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên : Nguyễn Thiệu Quang  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1959  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Ủy viên Hội đồng quản trị (từ 24/04/2011)**

Họ và tên : Lu Ming  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1958  
Trình độ chuyên môn : Đại học

#### b. Ban kiểm soát:

##### **Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên : Nguyễn Quỳnh Lâm  
Giới tính : Nam  
Năm sinh : 1965  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Kiểm soát viên**

Họ và tên : Nguyễn Thu Hiền  
Giới tính : Nữ  
Năm sinh : 1965  
Trình độ chuyên môn : Đại học

##### **Kiểm soát viên**

Họ và tên : Đỗ Thị Hoàng Yến  
Giới tính : Nữ  
Năm sinh : 1983  
Trình độ chuyên môn : Đại học

#### c. Ban Giám đốc:

Ông Trương Công Thắng	- Tổng Giám đốc
Ông Jeremy Redvers Clarke	- P. TGD Vận hành Sản xuất (COO)
Ông Deepak Gulati	- Giám đốc Marketing cao cấp
Ông Phạm Hồng Sơn	- P. TGD Phát triển kinh doanh
Ông Phạm Đình Toại	- P. TGD Phụ trách Tài chính Kế toán
Bà Lê Thị Nga	- Giám đốc Nghiên cứu Phát triển (Ngành hàng Thực phẩm)
Ông Naveen Kumar	- Giám đốc Nghiên cứu & Phát triển (Ngành hàng Đồ uống)
Ông Peter R. Booth	- Giám đốc Chuỗi cung ứng tích hợp (Ngành hàng Đồ uống)
Ông Ngô Văn Phước	- Giám đốc kinh doanh toàn quốc
Ông Phan Quang Khang	- Giám đốc kênh bán hàng truyền thống toàn quốc
Ông Vũ Quốc Tuấn	- Giám đốc Chuỗi cung ứng tích hợp toàn quốc
Ông Nguyễn Tuấn Việt	- Giám đốc Marketing
Bà Nguyễn Thu Hà	- Giám đốc Kế hoạch & Kho vận

**d. Cơ cấu lao động**

Trong năm 2012, Công ty đã tuyển dụng và bổ nhiệm thêm 35 nhân viên chủ chốt (từ ngạch 3 trở lên), đặc biệt tập trung nhân sự Marketing, R&D, Chuỗi cung ứng ... căn bản hoàn chỉnh Bộ máy Tổ chức của công ty.

Tính đến hết ngày 31/12/2011, Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San có 810 cán bộ nhân viên, gồm 395 nam (49%) và 415 nữ (51%) và đội ngũ này được đào tạo bài bản và có trình độ chuyên môn cao.

Tình hình nhân sự của Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San phân theo trình độ như sau:

<b>Trình độ</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Trên đại học	14	1.7%
Đại học	386	47.6%
Cao đẳng	110	13.6%
Trung cấp	87	10.7%
PTTH	179	22.1%
PTCS	35	4.3%
<b>Tổng cộng</b>	<b>810</b>	<b>100%</b>

Tỷ lệ nhân viên có trình độ học vấn từ Trung cấp trở xuống phần lớn rơi vào nhóm Lao động trực tiếp của Kho, nhân viên giới thiệu sản phẩm PG, Lái xe, tạp vụ thuộc Hành chính.

**e. Chính sách đối với người lao động**

- **Chế độ làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 44h/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu công việc, người lao động có thể đăng ký làm thêm giờ nhưng không quá 4h/ngày hoặc 200h/năm phù hợp với Bộ luật lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Công ty cam kết tạo việc làm cho người lao động thông qua việc định hướng phát triển Doanh nghiệp, mở rộng thị phần của Công ty. Công ty tổ chức nguồn nhân lực một cách tối ưu nhất và cam kết luôn tạo điều kiện để cho nhân viên phát triển và thăng tiến trong nghề nghiệp.
- **Nghỉ phép, lễ, tết:** Nhân viên được nghỉ lễ và tết 9 ngày theo quy định của Bộ luật lao động và được hưởng nguyên lương. Những nhân viên làm việc từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, nếu nhân viên do điều kiện làm việc không nghỉ hết phép năm thì cuối năm Công ty sẽ thanh toán lại những ngày phép chưa nghỉ hết bằng tiền mặt.
- **Điều kiện làm việc:** Văn phòng công ty thoáng mát, Công ty đầu tư các trang thiết bị hiện đại, trang bị đầy đủ các thiết bị an toàn lao động. Công ty cam kết xây dựng cho tất cả CBCNV môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện để CBCNV phát huy hết khả năng và sức sáng tạo của mình.
- **Đảm bảo việc làm cho người lao động:** Để giải quyết việc làm cho hơn 700 lao động, Ban Tổng giám đốc công ty luôn tìm cách đa dạng hoá ngành nghề, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, những đối tác mới trong và ngoài nước, mở rộng thị trường kinh doanh.
- **Chế độ lương:** Công ty thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên dựa vào cấp công việc của nhân viên, năng lực, chức vụ, thang bảng lương và điều kiện kinh doanh của Công ty. Hiện Masan đang áp dụng chương trình ESOP - trả lương bằng cổ phiếu cho các nhân sự chủ chốt trong công ty với mục đích thu hút, tạo sự gắn bó lâu dài và động viên mọi người tăng hiệu quả làm việc nhằm tạo ra lợi nhuận cao nhất cho công ty. Masan thực hiện chế độ nâng lương cho CBCNV hàng năm và luôn có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống CBCNV.
- **Chế độ thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên CBCNV trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng thiết thực, phúc lợi đảm bảo đầy đủ. Chính sách khen thưởng hàng quý, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể có thành tích xuất sắc. Thực hiện khen thưởng xứng đáng, kịp thời để khuyến khích động viên và phát huy tinh thần sáng kiến cải tiến trong công việc, nâng cao hiệu quả trong công việc, tiết giảm chi phí, tăng tính cạnh tranh. Công ty đã ban hành chính sách thưởng bằng cổ phiếu cho các cá nhân xuất sắc, có đóng góp đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh.
- **Bảo hiểm và phúc lợi:** Công ty tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho tất cả CBCNV. Ngoài ra Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho toàn thể CBCNV của Công ty. Với

CBCNV cấp quản lý và giám sát (từ hàm 4 trở lên), Công ty còn mua thêm bảo hiểm sức khoẻ nhằm chăm sóc sức khoẻ của nhân viên thông qua hệ thống bệnh viện trong nước và quốc tế hàng đầu tại Việt Nam. Mỗi năm, Công ty kết hợp với Công đoàn tổ chức cho CBCNV tham quan nghỉ mát trong nước ít nhất 1 lần và tổ chức các chuyến du lịch nước ngoài dành cho nhân viên được bình chọn xuất sắc trong năm.

Công ty CP Hàng tiêu dùng Ma San cam kết các chính sách đối với người lao động trong Công ty là nhất quán và luôn hướng tới người lao động để tạo một đội ngũ nguồn nhân lực được phát triển toàn diện, chuyên nghiệp và gắn bó lâu dài vì mục tiêu chung của Công ty.

- Chính sách tạo nguồn nhân lực: Giúp công ty luôn thu hút và giữ được các nhân sự.
- Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút nhân sự có năng lực vào làm việc tại Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng. Song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng yêu cầu cơ bản như: trình độ chuyên môn, tốt nghiệp đúng chuyên ngành, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi, có ý thức sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, quản lý và trình độ ngoại ngữ, tin học... Ngoài lực lượng sẵn có tại đơn vị, Công ty cũng chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao để ngày càng phát triển bộ máy nhân sự đáp ứng kịp thời đòi hỏi của quá trình cạnh tranh và phát triển.
- Đào tạo: Công ty luôn luôn coi trọng con người là tài sản quý giá của doanh nghiệp và để phát huy hiệu quả nguồn vốn quý này, Công ty kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng yêu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập, những nhân viên có thành tích học tập khá trở lên sẽ được khen thưởng.

## VIII. Thông Tin Cổ Đông và Quản Trị Công Ty

Nguồn số liệu được tính đến ngày 31/12/2012.

### 1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, Kiểm soát viên:

#### a) Hội đồng quản trị:

Tên thành viên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỉ lệ cổ phần sở hữu	Thành viên độc lập
Nguyễn Đăng Quang	Chủ tịch Hội đồng quản trị	23.000	0,005%	
Hồ Hùng Anh	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-	
Trương Công Thắng	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-	
Nguyễn Thiệu Quang	Ủy viên Hội đồng quản trị	10.228	0,022%	x

Nguyễn Hoàng Yên	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-
Madhur Maini	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-
Lu Ming	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-

### **Hoạt động của Hội đồng quản trị**

- Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty mà không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Hội đồng quản trị có tối thiểu 3 thành viên và tối đa là 11 thành viên. Năm 2012, Hội đồng quản trị có 7 thành viên.
- Hội đồng quản trị có thể họp thường kỳ hoặc bất thường tại trụ sở chính của Công ty hoặc ở nơi khác. Cuộc họp thường kỳ được tổ chức mỗi quý một lần.
- Hội đồng quản trị thông qua quyết định bằng biểu quyết tại cuộc họp hoặc lấy ý kiến bằng văn bản. Mỗi thành viên Hội đồng quản trị có 1 phiếu biểu quyết.
- Trong năm 2012, Hội đồng quản trị đã thực hiện:
  - Giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc và các Cán Bộ Quản Lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty;
  - Phối hợp chặt chẽ với Tổng Giám đốc và Ban điều hành để đưa ra các định hướng cũng như giải quyết kịp thời các yêu cầu kinh doanh cho Công ty;
  - Quyết định việc cơ cấu lại mô hình kinh doanh và cơ cấu tổ chức của các công ty, mang lại hiệu quả trong công tác quản lý;
  - Quyết định các phương án và dự án đầu tư của Công ty và các công ty con.
- Không có giao dịch giữa Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San và các thành viên Ban Kiểm soát của Công ty trong năm 2012.
- Trong năm 2012, Hội đồng quản trị hoạt động không có thù lao.

### **Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty trong năm 2012:**

- Năm 2012 là một năm thành công trong sản xuất kinh doanh của Công ty. Điều đó thể hiện qua các kết quả sản xuất kinh doanh vô cùng ấn tượng:
  - Doanh thu thuần: 10.389 tỷ VNĐ, tăng trưởng 47% so với năm 2011;
  - Lợi nhuận sau thuế: 2.850 tỷ VNĐ, tăng trưởng 26% so với năm 2011;
- Thành công và kết quả kinh doanh năm 2012 đã một lần nữa khẳng định tầm nhìn và chiến lược tăng trưởng của Công ty. Trong đó, các M&A chiến lược đã xây dựng nền móng cho sự tăng trưởng cao và bền vững, vì mục tiêu tối thượng “Phục vụ người tiêu dùng Việt Nam”.
- Công ty đã tạo ra và chuyển giao được giá trị vận hành kinh doanh cốt lõi trong các công ty thành viên mới được sáp nhập. Điển hình là Công ty Cổ phần Vinacafe Biên Hoà, sau 3 tháng đầu tư,



Công ty đã thực hiện tái cấu trúc mô hình kinh doanh “Định hướng người tiêu dùng” với vai trò dẫn dắt của Marketing và R&D, cũng như chuyển đổi, nâng tầm hệ thống phân phối hiệu quả. Năm 2012, Vinacafe Biên Hoà đã đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng, tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận vượt bậc và khẳng định vị thế dẫn dắt trong ngành hàng cà phê.

- Thành công và kết quả kinh doanh vượt trội của Công ty trong năm 2012 đã góp phần và là một trong những giá trị nền tảng cho sự Thành công của Masan Group.
- Chính vì thế, chúng tôi lại một lần nữa tin tưởng rằng đây là khoản đầu tư thông minh và mang lại tỷ suất sinh lời cao nhất, liên tục trong 1 thời gian dài trong danh mục đầu tư của tất cả các Quý vị cổ đông của Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San.
- Năm 2002, khi Công ty bắt đầu triển khai Chiến lược Kinh doanh tại Thị trường nội địa, Tổng giá trị Vốn cổ đông là 28,5 tỷ, ngày hôm nay Giá trị sổ sách của Vốn cổ đông là 10.604 tỷ (tăng gần 400 lần), và Giá trị thị trường là khoảng 2,5 tỷ USD.

#### **Đánh giá về hoạt động của Tổng Giám đốc và Ban điều hành:**

- Tổng Giám đốc và Ban điều hành của Công ty đã tuân thủ các quy định của pháp luật trong quá trình điều hành hoạt động của Công ty;
- Tổng Giám đốc và Ban điều hành Công ty đã kịp thời cập nhật tình hình, đưa ra các khó khăn, vướng mắc và kiến nghị phương án giải quyết.
- Tổng Giám đốc và Ban điều hành Công ty đã triển khai thực hiện đầy đủ và hiệu quả các nghị quyết của Đại Hội Đồng Cổ Đông và HĐQT.
- Tổng Giám đốc và Ban điều hành đã hoạt động tích cực, vận dụng hiệu quả các nguồn lực kinh doanh của Công ty.

#### **Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị trong năm 2013**

- Năm 2013 cũng sẽ là một năm vô cùng thách thức và tràn đầy cảm hứng cho chúng ta với “Mục tiêu ĐẲNG CẤP” Doanh thu vượt mốc 1 tỷ USD, và Lợi nhuận ĐÚNG ĐẦU Thị trường các công ty Hàng tiêu dùng. Chúng ta không những chỉ khẳng định vị thế của mình trong các lĩnh vực hiện tại để mang đến cho Người tiêu dùng những giá trị mới và tối đa hóa lợi ích cổ đông, mà với phương châm “Người tiêu dùng là VUA” chúng ta sẽ còn khai phá và tạo lập các xu hướng tiêu dùng mới thích hợp với nếp sống công nghiệp và hiện đại, nỗ lực không ngừng mang đến các giá trị đích thực.
- Năm 2013 lại lần nữa Chúng ta khẳng định sứ mệnh không thay đổi: **“Put Vietnamese First - Hàng ngày, chúng ta nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của Người tiêu dùng Việt Nam”**.
  - Ở Masan, chúng ta tin rằng Thương hiệu là giá trị cốt lõi;
  - Ở Masan, chúng ta tin rằng R&D Innovation là nền tảng;
  - Ở Masan, chúng ta tin rằng Hệ thống phân phối sẽ mang lại năng lực cạnh tranh vượt trội.

**“Think Vietnamese. Act Global”** – Đó là sức mạnh và sự khác biệt của chúng ta.

Chúng ta nói ĐƯỢC và chúng ta sẽ LÀM ĐƯỢC điều đó.

- Một lần nữa chúng tôi tuyệt đối tin tưởng rằng “Giá trị vượt trội cho Người tiêu dùng – Giá trị đích thực cho đội ngũ Nhân viên – Giá trị tăng trưởng cao và bền vững cho Cổ đông” sẽ là những hòn đá tảng vững chắc cho sự phát triển không giới hạn và bền vững cho công ty. Chúng ta sẽ cùng nhau “Nói với Thế giới” về các giá trị và Niềm tự hào Việt Nam đó.

b) Ban Kiểm soát:

Tên thành viên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỉ lệ cổ phần sở hữu
Nguyễn Quỳnh Lâm	Trưởng Ban Kiểm soát	19.823	0,004%
Nguyễn Thu Hiền	Kiểm soát viên	-	-
Đỗ Thị Hoàng Yến	Kiểm soát viên	-	-

**Hoạt động của Ban kiểm soát và Kiểm soát viên**

- Ban kiểm soát của Công ty có từ 3 đến 5 thành viên. Thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Năm 2012, Ban Kiểm soát có 3 thành viên.
- Thành viên Ban kiểm soát phải từ 21 tuổi trở lên, không phải là vợ, chồng, cha, cha nuôi, mẹ nuôi, con, con nuôi, anh, chị, em ruột của thành viên Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc và Cán bộ quản lý khác.
- Thành viên Ban kiểm soát phải trung thành với lợi ích của Công ty và Cổ đông Công ty, không được sử dụng thông tin, bí quyết, cơ hội kinh doanh của Công ty, lạm dụng địa vị, chức vụ và tài sản của Công ty để tư lợi hoặc phục vụ lợi ích của tổ chức, cá nhân khác.
- Năm 2012, Ban Kiểm soát hoạt động không có thù lao.
- Không có giao dịch giữa Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San và các thành viên Ban Kiểm soát của Công ty trong năm 2012.
- Hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2012:  
Trong năm 2012, Ban Kiểm soát đã thực hiện:
  - Đảm bảo các chức năng trọng việc giám sát hoạt động của HĐQT và Tổng Giám Đốc tuân thủ theo quy định của Điều lệ Công ty và Pháp luật; xem xét tính phù hợp của các quyết định của Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc.
  - Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2012; giám sát việc thực hiện các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.
  - Kiểm soát trình tự, thủ tục ban hành các nội quy, quy định, quy chế, quy trình và các văn bản khác của Công ty.
  - Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính.
  - Xem xét báo cáo của kiểm toán viên độc lập và các báo cáo về các hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty trước khi HĐQT chấp thuận; tham khảo ý kiến về việc chỉ định công ty kiểm toán độc lập; Kết quả sản xuất kinh doanh và số liệu kế toán đã được kiểm tra chặt chẽ, đảm bảo tính chính xác

và hợp pháp trong việc ghi chép số liệu. Các báo cáo tài chính của Công ty và các công ty con đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH KPMG và bảo đảm rằng các báo cáo này đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các phương diện trọng yếu tình hình tài chính của Công ty, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Việt Nam cũng như các nguyên tắc khác theo quy định của pháp luật.

- Thẩm định báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính sáu tháng và cả năm của Công ty, báo cáo đánh giá công tác quản lý của HĐQT; Thẩm định các Tài liệu họp Đại Hội Đồng Cổ Đông.
- Trong năm 2012, Ban Kiểm soát đã họp hai lần với nội dung (i) thay đổi trưởng Ban Kiểm soát và (ii) thông qua kết quả thẩm định Báo cáo tài chính bán niên của Công ty đã được soát xét bởi Công ty TNHH KPMG.

## 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

- Tổng số cổ phần tại ngày 31/12/2012: 502.500.000 cổ phần
- Tổng số cổ phần đang lưu hành tại ngày 31/12/2012: 502.500.000 cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần được tự do chuyển nhượng theo quy định của pháp luật: 502.500.000 cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật: -

### a) Cổ đông trong nước

- Cơ cấu cổ đông trong nước: 89,15%
- Thông tin chi tiết về cổ đông lớn

Tên cổ đông	Địa chỉ thường trú/ trụ sở chính	Nghề nghiệp/ Ngành nghề hoạt động	Số cổ phiếu	Tỷ lệ %
Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	258.053.501	51,35%
Công ty TNHH Một thành viên Tư vấn Hoa Bằng Lăng	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	47.294.000	9,41%
Công ty TNHH Một thành viên Tư vấn Hoa Đồng Tiền	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngô Đức Kế, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	35.360.000	7,04%
Công ty TNHH Một thành viên Hoa Thược Dược	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngô Đức Kế, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	35.360.000	7,04%
Công ty TNHH Một thành viên Tư vấn Hoa Phong Lan	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	29.988.000	5,97%

### b) Cổ đông nước ngoài

- Cơ cấu cổ đông nước ngoài: 10,85%

- Thông tin chi tiết về cổ đông lớn:

Tên cổ đông	Địa chỉ thường trú/ trụ sở chính	Nghề nghiệp/ Ngành nghề hoạt động	Số cổ phiếu	Tỷ lệ %
MC Holdings II (Cayman) Limited	POBox 309, Ugland House, Grand Cayman, K1-1104, Cayman Islands	Đầu tư	49.111.110	9,77%

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 4 năm 2013

TỔNG GIÁM ĐỐC



*Trương Công Thắng*