

# **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2007**

## **CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI MASAN**

*... Sức mạnh của niềm tin vào ngày mai tươi sáng đã giúp chúng ta vượt qua nhiều trở ngại không 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.*

*Chủ tịch HĐQT Nguyễn Đăng Quang*

**MỤC ĐÍCH HOẠT ĐỘNG:** 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.

### **MỤC LỤC:**

#### **Lịch Sử Hoạt Động Của Công Ty**

- Những sự kiện quan trọng
- Quá trình phát triển
- Định hướng phát triển

#### **Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị**

##### **Báo Cáo Của Ban Giám Đốc**

- Báo cáo tình hình tài chính
- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- Những tiến bộ công ty đã đạt được
- Kế hoạch phát triển năm 2008

##### **Báo Cáo Tài Chính**

- Bảng cân đối kế toán
- Kết quả hoạt động kinh doanh

##### **Bản Giải Trình Báo Cáo Tài Chính & Báo Cáo Kiểm Toán**

##### **Các Công Ty Có Liên Quan**

##### **Tổ Chức & Nhân Sự**

- Cơ cấu tổ chức của Công ty
- Ban điều hành
- Cơ cấu lao động
- Chính sách đối với người lao động

##### **Thông Tin Cổ Đông & Quản Trị Công Ty**

- Hội đồng quản trị & ban kiểm soát, kiểm soát viên
- Các dữ liệu thống kê về cổ đông

## I. Lịch Sử Hoạt Động Của Công ty

### 1. Những sự kiện quan trọng:

- > Công ty Cổ phần Công nghiệp – Kỹ nghệ – Thương mại Việt Tiến thành lập ngày 20/06/1996, chuyên sản xuất thực phẩm chế biến, nhất là ngành gia vị như: nước tương, tương ớt, các loại sốt v.v...
- > Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Minh Việt thành lập ngày 31/05/2000, 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 Tiến 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 Masan (MST), với tổng vốn điều lệ là 45.000.000.000 đồng.
- > Ngày 25/12/2007, Công ty tăng vốn điều lệ lên 138.395.360.000 đồng.
- > Thông tin của doanh nghiệp

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI MASAN**

Tên tiếng Anh: **MASAN TRADING CORPORATION**

Tên viết tắt: **MST CORP.**

Số GCN ĐKKD: 4103000082

Trụ sở chính: số 364 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: +84 (08) 2 555 660

Fax: +84 (08) 2 555 661

Website: [www.masantrading.com.vn](http://www.masantrading.com.vn)

Mã số thuế: 0302017440

Vốn điều lệ : 138.395.360.000 VND (Một trăm ba mươi tám tỷ ba trăm chín mươi lăm triệu ba trăm sáu mươi ngàn đồng Việt Nam)

### 2. Quá trình phát triển

**a) Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty:** mua bán máy móc, phương tiện vận tải, phụ tùng, nguyên liệu, bách hóa, kim khí điện máy, máy điện toán, máy văn phòng, lương thực thực phẩm, thực phẩm công nghệ, nông-lâm-thủy hải sản, cao su, hàng dệt may, hàng thủ công mỹ nghệ. Đại lý mua bán ký gởi hàng hóa. Tiếp thị, xúc tiến thương mại. Dịch vụ khai thuê hải quan. Sản xuất bao bì nhựa. Chế biến lương thực thực phẩm. Dịch vụ tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh dịch vụ thiết kế công trình). Xây dựng công nghiệp. Dịch vụ cho thuê bất động sản. Cung cấp suất ăn công nghiệp (trừ kinh doanh dịch vụ ăn uống). Cho thuê ô tô. Kinh doanh vận tải hàng bằng ô tô.

### b) Tình hình hoạt động:

- Trước năm 2003, Công ty tập trung vào các mảng kinh doanh chính với định hướng phát triển thị trường xuất khẩu.
- Với bề dày thành tích đạt được, kể từ năm 2003, Công ty đã đầu tư phát triển thêm thị trường nội địa.
- Sau 7 năm hoạt động, Công ty đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Công ty là doanh nghiệp đứng đầu trong ngành nước chấm và gia vị, nổi tiếng với thương hiệu Chin-su, Tam Thái Tử, Omachi, Nam Ngư... Tính đến thời điểm hiện nay, các sản phẩm Chin-su chiếm khoảng 75% thị phần nước chấm cao cấp toàn quốc. Mạng lưới phân phối sản phẩm rộng khắp, các điểm bán hàng phủ đều 64/64 tỉnh thành.
- Bên cạnh việc duy trì thế mạnh ở thị trường Nga, công ty đã và đang mở rộng kinh doanh sang các thị trường nước ngoài khác.
- Những thành tích nổi bật:
  - ✓ Xây dựng thành công nhãn hiệu Chin-su trở thành biểu tượng cho ngành thực phẩm gia vị tại Việt Nam. Cụ thể:
    - Chin-su giữ vị trí số 1 trong ngành thực phẩm gia vị 4 năm liền (từ 2004 đến 2007) theo bình chọn của người tiêu dùng toàn quốc trong chương trình Hàng Việt Nam Chất lượng cao do báo Sài Gòn tiếp thị tổ chức.
    - Thương hiệu CHIN-SU nằm trong Top-ten các thương hiệu Việt Nam ngành hàng Thực phẩm & đồ uống bao gồm các thương hiệu quốc tế (Theo bình chọn của VCCI phối hợp với Công ty Life Media và Công ty nghiên cứu thị trường ACNielsen tổ chức).
    - Cúp Vàng Thương hiệu Việt Bảo vệ sức khỏe và phát triển cộng đồng 2005.
    - Đứng thứ 7 trong ngành hàng xốt các loại tại thị trường Nga.
  - ✓ Công ty đã xây dựng thành công hệ thống phân phối hiện đại trên phạm vi toàn quốc. Hiện tại, công ty đang bao phủ trực tiếp tới 85 ngàn cửa hiệu bán lẻ và 80 siêu thị thông qua 85 nhà phân phối độc quyền toàn quốc.
  - ✓ Công ty đang sở hữu một Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Sản phẩm (MRD – Masan Research & Development Center) hiện đại bậc nhất của Việt Nam. Hiện tại, MRD đang sở hữu trên 10 bí quyết quan trọng nhất của ngành chế biến gia vị thực phẩm và có khả năng cho ra đời 50-60 dòng sản phẩm mới mỗi năm. MRD có đủ năng lực đáp ứng nhu cầu phát triển mang tính đột phá, cách mạng của Công ty trên thị trường.

### **3. Định hướng phát triển**

#### **➤ Các mục tiêu chủ yếu của Công ty**

- ✓ Giữ vững vị trí số 1 trong ngành hàng nước chấm và gia vị Việt Nam

- ✓ Phát triển hệ thống phân phối sản phẩm.
- ✓ Kiện toàn cơ chế điều hành các công ty trong hệ thống MASAN GROUP về các mặt nhân sự, Kế hoạch kinh doanh, chế độ báo cáo tài chính, kiểm soát thu chi theo định hướng thống nhất từ công ty mẹ.
- ✓ Nâng cao công suất đi kèm với việc đảm bảo chất lượng là ưu tiên sống còn cho sự phát triển tương lai của công ty.
- ✓ Thâm nhập và tạo dựng vị thế dẫn đầu trong ngành hàng ăn liền cao cấp - phân khúc thị trường sẽ có tốc độ tăng trưởng bùng nổ trong tương lai, đáp ứng xu hướng tiêu dùng khi nếp sống công nghiệp và hiện đại ngày càng được khẳng định
- ✓ Đi đầu trong việc kinh doanh các sản phẩm thực phẩm chức năng.

➤ **Các dự án đang triển khai**

- ✓ Tăng công suất sản xuất của nhà máy lên gấp 5 lần vào năm 2010.
- ✓ Đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất nước mắm cốt tại Phú Quốc nhằm đáp ứng 50% nhu cầu nguyên liệu đầu vào nước mắm cốt của Masan năm 2010.
- ✓ Thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường trung cấp của các ngành hàng nước mắm, nước tương, tương ớt và gia vị khác.

➤ **Chỉ tiêu kế hoạch dự kiến 2008-2012**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

	2008	2009	2010	2011	2012
Vốn điều lệ	650.0	900.0	1,300.0	1,800.0	2,500.0
Tốc độ tăng vốn điều lệ	370%	38%	44%	38%	39%
Chia cổ tức bằng cổ phiếu	496.6	235.0	385.0	485.0	685.0
Phát hành ưu đãi	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
Vốn chủ sở hữu	898.7	1,313.7	1,878.7	2,593.7	3,508.7
Doanh thu thuần	2,000.0	3,000.0	4,500.0	6,000.0	8,000.0
Tốc độ tăng doanh thu thuần	100%	50%	50%	33%	33%
Lợi nhuận sau thuế	250.0	400.0	550.0	700.0	900.0
Lợi nhuận sau thuế/doanh thu	12.5%	13.3%	12.2%	11.7%	11.3%
Doanh thu/vốn điều lệ	3.1	3.3	3.5	3.3	3.2
ROE	27.8%	30.4%	29.3%	27%	25.7%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ	38.5%	44.4%	42.3%	38.9%	36.0%
Thu nhập mỗi cổ phần	3,846	4,444	4,231	3,889	3,600

## II. Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị

Với chức năng nhiệm vụ là định hướng chiến lược, HĐQT luôn nhất quán trong việc xây dựng Công ty Cổ phần Công Nghiệp - Thương Mại MASAN trở thành Công ty số một trong lĩnh vực thực phẩm tại Việt Nam, trước tiên là vị trí dẫn đầu trong ngành hàng gia vị. HĐQT xác định mục tiêu dài hạn, tập trung toàn nguồn lực để đạt mục tiêu trên.

Trong năm 2007 HĐQT đã hoạt động hiệu quả, phân công các ủy viên phụ trách trực tiếp các mảng kinh doanh quan trọng của Công ty, các phiên họp định kỳ tập trung nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của Công ty cũng như thảo luận, đưa ra các chiến lược phát triển phù hợp với tình hình chung của thị trường, kịp thời nắm bắt các cơ hội kinh doanh để tạo lợi nhuận cũng như giá trị cho công ty. HĐQT trong năm qua đã tạo dựng môi trường làm việc tối ưu nhất để đạt mục tiêu thu hút nguồn lực cho Công ty phát triển, cụ thể:

- Xây dựng mô hình tổ chức hiện đại, chọn lọc những yếu tố tối ưu nhất trong quản trị điều hành từ những công ty đa quốc gia đang thành công tại Việt nam và toàn cầu.
- Đầu tư vào hạ tầng công nghệ thông tin, triển khai ERP-Oracle cho toàn hệ thống thương mại và sản xuất. Hệ thống ERP sẽ là công cụ đắc lực cho mô hình quản trị hiện đại và đáp ứng mục tiêu tăng trưởng qui mô Công ty trong thời gian tới.
- Ban hành những chính sách hợp lý để thu hút và nuôi dưỡng nguồn nhân lực tràn đầy khát vọng và tài năng trên thị trường lao động, bao gồm cả những chuyên gia người nước ngoài giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực thực phẩm tại Việt nam.
- Triển khai thành công chương trình ESOP, chia sẻ và gắn quyền lợi của những vị trí cốt cán trong Ban Điều Hành Công ty với mục đích dài hạn cuối cùng trong sự phát triển lâu dài.

Với số lượng 03 trong tổng số 07 thành viên HĐQT trực tiếp tham gia Ban Lãnh Đạo Công ty, HĐQT đã thể hiện sự sâu sát trong công việc kinh doanh của Công ty, nhất quán trong việc xây dựng thương hiệu mạnh là con đường vững bền dẫn đến mục tiêu tăng trưởng của thị phần, doanh số và lợi nhuận. Kịp thời tháo gỡ các vướng mắc hiện tại trong quá trình định hướng sản phẩm mới, trong việc chọn lựa phương thức bán hàng,....

HĐQT luôn ý thức nâng cao giá trị Công ty, trong năm 2007 đã phát hành thành công 2 lần tăng vốn Điều lệ công ty từ 85 tỷ đầu năm lên 138,395 tỷ cuối năm, đặc biệt là đợt phát hành 1,5 triệu cổ phiếu cho các nhà đầu tư tổ chức với giá 260.000đ/1 cổ phiếu, thặng dư vốn cổ phần tích lũy tính đến ngày 31/12/2007 hơn 410 tỷ, góp phần đưa giá trị sổ sách Công ty gấp 4.6 lần so với vốn điều lệ.

Với mục tiêu đảm bảo nguồn cung cấp hàng hóa đầu vào ổn định, đạt mục tiêu chiến lược lâu dài và làm tăng giá trị Công ty, HĐQT đã tiến hành mua thêm vốn cổ phần của các Công ty

VitecFood, Mivipack và MSI, những nơi đang trực tiếp sản xuất các mặt hàng kinh doanh chủ đạo của Công ty. Đến 31/03/2008 Công ty MASAN đã nắm giữ 100 % vốn của các công ty VTF, MVP, và MSI.

Trong năm 2007 Công ty đã tiến hành thành lập Công ty Cổ phần MASAN PQ tại Phú quốc (nắm giữ 94.5 % vốn Điều lệ ) để sản xuất nước mắm cốt đảm bảo ổn định, đồng nhất về chất lượng đầu vào của nước mắm cốt, cũng như đảm bảo nguồn nguyên liệu, kiểm soát giá thành cạnh tranh cho chiến lược phát triển sản phẩm nước mắm ở Việt nam cũng như trên toàn thế giới .

Ngoài ra HĐQT đã tiếp tục việc đầu tư chiến lược vào Vinacafe, là công ty hàng đầu Việt nam trong lĩnh vực cafe, đưa tỉ lệ sở hữu lên mức gần 10%.

Ban Kiểm Soát đã theo sát các hoạt động chủ yếu của Công ty trong mảng tài chính kế toán cũng như các công việc quản trị khác của HĐQT và Ban Lãnh Đạo.

### III. Báo Cáo Của Ban Giám Đốc

#### 1. Báo cáo tình hình tài chính

- Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán:
  - ✓ Khả năng sinh lời trên vốn điều lệ: 1 (một) đồng vốn điều lệ sinh 0,74 đồng lợi nhuận sau thuế.
  - ✓ Khả năng sinh lời trên doanh thu thuần: 1 (một) đồng doanh thu thuần sinh 0,19 đồng lợi nhuận sau thuế.
  - ✓ Khả năng thanh toán nhanh: 4,15 lần.
  - ✓ Khả năng thanh toán hiện hành: 4,22 lần
- Tổng giá trị tài sản của Công ty tại thời điểm 31/12/2007: 763.338.826.000 VNĐ
- Thông tin về cổ phiếu:
  - ✓ Tổng số cổ phiếu: 13.839.536 cổ phiếu thường.
  - ✓ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 13.839.536 cổ phần phổ thông.
  - ✓ Cổ tức trên mỗi cổ phiếu: 5.500 đồng/ cổ phiếu

#### 2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

*Đơn vị tính: nghìn đồng*

Khoản mục	Thực hiện 2006	Kế hoạch 2007	Thực hiện 2007	Tỉ lệ TH/KH 2007	Tỉ lệ 2007/2006
Doanh thu thuần	422.121.835	517.183.000	531.524.840	102,8%	125,9%
Giá vốn	387.945.015	443.694.000	410.512.495	92,5%	108,8%

Lợi nhuận gộp	34.176.820	73.489.000	121.012.345	164,7%	354,1%
Chi phí bán hàng	9.243.918	20.866.000	26.850.759	128,7%	290,5%
Chi phí quản lí	12.580.375	14.756.000	15.093.752	102,3%	120%
Thu nhập khác	22.926.000				
Lợi nhuận trước thuế	35.278.039		128.841.343		365,2%
Chi phí thuế TNDN	6.897.675		26.749.153		387,8%
Lợi nhuận sau thuế	28.380.364	51.000.000	102.092.190	200,2%	359,7%

Những điểm tiêu biểu trong hoạt động kinh doanh 2007 bao gồm:

- Tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu trong ngành hàng nước chấm
- Thành công trong việc đưa ra thị trường nước chấm các sản phẩm dòng trung cấp và mi ăn liền cao cấp
- Phát hành thành công 1.5 triệu cổ phiếu cho các nhà đầu tư tổ chức

Các mặt hạn chế:

- Nguồn cung ứng NVL đầu vào chưa đáp ứng đủ cho tốc độ tăng trưởng đột biến về doanh thu, sản lượng của Công ty
- Hạ tầng sản xuất và nhân lực bị quá tải

Giá trị của một công ty phụ thuộc rất nhiều vào các tài sản vô hình và đặc biệt là giá trị của các thương hiệu mà công ty sở hữu (có thể từ 50% - 70%). Có thể nói điều thành công nhất, đúng theo kế hoạch, của chúng ta về mặt thương hiệu là gắn được “Sản Phẩm Của Masan” với yếu tố mà người tiêu dùng trong giai đoạn này quan tâm nhất đối với các ngành hàng thực phẩm đó là “An Toàn Cho Sức Khỏe”. Mặc dù “An Toàn” là yếu tố chủ đạo cho thực phẩm lúc này nhưng người tiêu dùng vẫn không hy sinh yêu cầu về “Ngon / Khẩu Vị”. Nắm bắt được điều này, chúng ta luôn có những sản phẩm không những “Ngon / Hẹp Khẩu Vị / Chất Lượng Ổn Định” mà còn “An Toàn”.

- Theo như kết quả phỏng vấn trên 10.000 người tiêu dùng toàn quốc của báo SGTT 2008 thì CTY CP CN-TM MASAN tiếp tục **dẫn đầu về ngành hàng nước chấm gia vị năm thứ 4 liên tiếp**. Việc đứng đầu này có nghĩa là hàng của chúng ta tiếp tục được hầu hết người tiêu dùng trong cả nước **ưa chuộng, biết đến và đánh giá rất cao** về mặt chất lượng, mẫu mã, cũng như các nỗ lực về mặt Marketing và các hoạt động Bán Hàng
- Kết quả nghiên cứu Retail Audit 2007 của công ty nghiên cứu thị trường Nielsen cho thấy thị phần của các mặt hàng của chúng ta:
  - o **Nước mắm:** thị phần của **nước mắm** Chin-su **tăng 160%** so với năm 2006
  - o **Nước tương:** 6 tháng cuối năm 2007 thị phần của nước tương Chin-su và Tam Thái Tử đã **tăng 300%** so với cùng kỳ 2006. Có thể nhấn mạnh rằng CTY CP CN-TM MASAN là nhà sản xuất nước tương **lớn nhất và duy nhất** trong nước không những trụ lại được mà còn **phát triển vượt bậc sau sự cố về 3-MCPD**.



- o **Mì gói:** 4 tháng cuối năm 2007, thị phần tăng gấp hơn **5 lần** so với cùng kỳ 2006
- **Bao phủ hàng hóa:** các kết quả nghiên cứu về hệ thống phân phối cho thấy bên cạnh việc **có mặt trên toàn bộ các tỉnh thành từ nông thôn đến thành thị trong cả nước**, hàng của CTY CP CN-TM MASAN có mặt ở trên **98%** các cửa tiệm tạp hóa ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội.

Để tăng vị thế cạnh tranh mạnh mẽ & lâu dài trong các ngành hàng kinh doanh qua đó có được doanh thu & lợi nhuận hấp dẫn, chúng ta đã có kế hoạch đi vào dòng nước chảy trung cấp và với ngành mì ăn liền cao cấp chúng ta đưa ra những sản phẩm mà về mặt lợi ích cho người tiêu dùng thì chưa có sản phẩm nào trên thị trường có thể so sánh được. Dưới đây là tóm tắt về 3 sản phẩm được đưa ra thị trường năm 2007:

- **Nước tương Tam Thái Tử:** đi vào và chiếm lĩnh ngành hàng nước tương trung và thấp cấp, đầu tháng 2/2007 chúng ta đã tung thử nghiệm sản phẩm ở Cà Mau. Việc thử thị trường rất thành công này dẫn đến việc đưa Tam Thái Tử ra thị trường các tỉnh phía Nam vào cuối tháng 5. Kết quả là Tam Thái Tử đã độc chiếm thị trường nước tương trung - thấp cấp và chỉ sau 1 tháng tung hàng đã mang lại lợi nhuận cho công ty – có thể nói là hiếm có mặt hàng nào trên thế giới có được thành công như vậy. Tam Thái Tử hiện cũng đã được đưa ra thị trường miền Bắc và bước đầu đã có những thành công.
- **Mì ăn liền khoai tây Omachi:** là sản phẩm mì ăn liền đầu tiên ở Việt Nam có thành phần khoai tây, Omachi “Ăn Ngon Mà Không Sợ Nóng” được đưa ra thị trường từ cuối tháng 6/2007. Độc đáo, khác biệt, tốt cho sức khỏe, quảng cáo hấp dẫn và hệ thống phân phối dày đặc/hiệu quả đã đưa Omachi lên vị trí dẫn đầu trong phân khúc mì ăn liền cao cấp cũng như đưa thị phần mì của chúng ta tăng gấp 5 lần so với năm 2006.
- **Nước mắm Nam Ngư:** với mục tiêu thành công trong thị trường nước mắm truyền thống với hàng trăm đối thủ trên thị trường toàn quốc và hàng chục đối thủ tại mỗi địa phương khác nhau, bên cạnh việc tăng thị phần của nước mắm cao cấp Chin-su, cuối tháng 11/2007 chúng ta đã đưa ra thị trường nước mắm trung cấp Nam Ngư. Hấp dẫn ngay từ cái tên, an toàn “Hoàn Toàn Không Có U-Rê”, ngon, vừa túi tiền của đa số người tiêu dùng, đúng thời điểm và phân phối tốt đã đưa doanh số Nam Ngư tăng gấp 2-3 lần / tháng cho đến thời điểm hiện nay

Cuối năm 2007, theo đúng kế hoạch, chúng ta đã phát hành thành công 1.5 triệu cổ phiếu cho các nhà đầu tư tổ chức. Giá 260,000đ / cổ phiếu trong đợt phát hành này đã đưa giá trị của công ty chúng ta lên mức 3.600 tỷ đồng (225 triệu USD). Bảng sau cho biết kết quả kinh doanh của chúng ta so với các công ty mạnh khác trong ngành hàng thực phẩm.

	EPS (2006) (VNĐ)	EPS (2007) (VNĐ)	Lợi nhuận 2007/2006	Nguồn cho số liệu 2007
Kinh Đô	5.689	6.072	131.8%	BC đã kiểm toán
Vinamilk	4.611	5.618	131,9%	BC VNM chưa kiểm toán



Bibica	2.593	2.541	127.4%	BC BBC chưa kiểm toán
Masan	4.663	9.348	372,6%	BC đã kiểm toán

Có thể nói kết quả kinh doanh 2007 còn có thể mạnh hơn nữa nếu chúng ta có Nguồn Cung Ứng xứng tầm. “Thiếu hàng” cho thị trường nội địa là một vấn đề khá trầm trọng và là do chúng ta chưa dự báo đúng mức độ tăng trưởng quá nhanh của các ngành hàng của mình trong thị trường này. Rủi ro đó cũng chỉ ra cơ hội - “Nâng Cao Năng Lực Sản Xuất” của các nhà máy cũng như có được “Nguồn Cung Ứng - Thu Mua, Kế Hoạch & Logistics” mang “Đẳng Cấp Thế Giới” sẽ là 2 trong các ưu tiên chiến lược hàng đầu của công ty năm 2008.

### 3. Những tiến bộ công ty đã đạt được

- Công ty đã điều chỉnh lại cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, điều hành cho phù hợp với mô hình hoạt động mới ( Mô hình quản lý công ty mẹ và công ty con ).
- Các chính sách công ty về nhân sự, điều hành ... từ công ty mẹ tới các công ty con đã được triển khai thực hiện, bước đầu đã đạt được kết quả tốt, trong quá trình thực hiện sẽ còn được xem xét, điều chỉnh cho phù hợp, hiệu quả hơn.
- Công ty đã có bộ phận kiểm toán nội bộ, ban hành các quy chế kiểm soát từ công ty mẹ tới các công ty con, công ty liên kết về các quy chế quản lý tài chính, lập và thực hiện kế hoạch ngắn, trung và dài hạn.

### 4. Kế hoạch phát triển năm 2008

Các mảng chính trong kế hoạch kinh doanh 2008 bao gồm:

- Tăng nhanh doanh thu và lợi nhuận qua việc đẩy mạnh sự phát triển của các mặt hàng hiện nay bên cạnh đưa ra các sản phẩm mới
- Xây dựng nguồn cung ứng đẳng cấp thế giới qua việc chuyên nghiệp hóa hệ thống cung ứng cũng như tăng năng lực sản xuất của các nhà máy
- Công ty là Nơi Hội Tụ và Nuôi Dưỡng Khát Vọng & Tài Năng

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 2008.

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 phù hợp với mong muốn của người tiêu dùng đã và đang mở rộng phân khúc cao cấp cho các mặt hàng của chúng ta như Chin-su và Omachi.

Mặc dù đã có những thành công vượt bậc tuy nhiên các mặt hàng trung cấp như nước tương Tam Thái Tử và nước mắm Nam Ngư, bên cạnh việc chưa đủ hàng, vẫn còn rất mới đối với người tiêu dùng đặc biệt là ở vùng nông thôn nơi chiếm đến 75% dân số. Việc đẩy mạnh việc

kinh doanh về vùng nông thôn cũng như tăng khả năng cung ứng sẽ tăng doanh thu của hai mặt hàng này nhiều lần.

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 2008.

Sự phát triển của 2007 cũng như các kế hoạch cho 2008 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.

Để chuyên nghiệp hóa hệ thống cung ứng bước đầu chúng ta cần xây dựng phòng cung ứng mạnh với những con người giàu tài năng và kinh nghiệm – thực tế cho đến thời điểm này chúng ta đã có 1 giám đốc người nước ngoài với trên 30 năm kinh nghiệm trong một công ty thực phẩm lớn của thế giới và 2 trưởng phòng về kế hoạch và logistics.

Năng lực sản xuất của các nhà máy sẽ được tăng nhiều lần qua việc:

- MSI sẽ đưa vào sử dụng thêm 4 dây chuyền hiện đại trong năm 2008. Nhà máy cũng sẽ đầu tư thêm để xây dựng 1 xưởng sản xuất gia vị mì trên diện tích 3,000m<sup>2</sup>.
- VTF sẽ xây thêm nhà máy hiện đại ở Bình Dương với mặt bằng rộng lớn hơn cùng các dây chuyền sản xuất tiên tiến vào bậc nhất thế giới
- MVP sẽ đầu tư thêm 1 xưởng PET để tăng gấp đôi nguồn cung ứng cho VTF
- Tháng 6/2008 nhà máy Masan Phú Quốc sẽ đi vào vận hành

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.

Để đảm bảo các kế hoạch đề ra được thực hiện tốt, chúng ta không chỉ có các chiến lược mang tính đột phá, chỉ tiêu đầy thách thức nhưng mang tính thực tế và các phương thức thực hiện tối ưu mà còn xây dựng các thước đo bằng con số cho các chỉ tiêu. Năm 2008 chúng ta sẽ áp dụng hệ thống Balanced Scorecard để đo lường việc thực hiện kế hoạch trên 4 yếu tố là khách hàng, tài chính, qui trình nội bộ cũng như các yếu tố nhận thức & phát triển của con người trong công ty.

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 tóm tắt sau về mục tiêu kinh doanh cho 2008.

**Mục Tiêu Kế Hoạch 2008:**

- Doanh thu: 1.701,8 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 250 tỷ đồng

**Mục Tiêu Cam Kết:**

- Doanh thu: 1.415,8 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 200 tỷ đồng

**Mục Tiêu Đẳng Cấp:**

- Doanh thu: 2.067,8 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 300 tỷ đồng

**IV. Báo Cáo Tài Chính**

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán.

**1. Bảng Cân Đối Kế Toán**

	Mã số	Thuyết minh	<u>Hợp nhất</u>		<u>Công ty</u>	
			2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000	2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000
<b>TÀI SẢN</b>						
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>100</b>		<b>714.871.791</b>	<b>192.858.697</b>	<b>532.351.639</b>	<b>156.744.433</b>
<b>Tiền và các khoản tương tiền</b>	<b>110</b>	<b>4</b>	<b>17.777.261</b>	<b>3.266.905</b>	<b>6.057.616</b>	<b>1.763.582</b>
Tiền	111		17.777.261	3.266.905	6.057.616	1.763.582
<b>Các khoản đầu tư ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>5</b>	<b>5.485.000</b>	-	-	-
Các khoản đầu tư ngắn hạn	121		5.485.000	-	-	-
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>6</b>	<b>545.139.071</b>	<b>138.913.548</b>	<b>516.011.361</b>	<b>151.123.877</b>
Phải thu thương mại	131		141.122.157	112.662.505	66.879.983	77.120.041
Trả trước cho người bán	132		15.567.230	1.848.492	557.675	927.915
Phải thu nội bộ	133		382.095.593	23.028.369	445.969.710	71.772.737
Các khoản phải thu khác	135		6.354.091	1.374.182	2.603.993	1.303.184
<b>Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>7</b>	<b>126.042.250</b>	<b>45.474.387</b>	<b>9.140.187</b>	<b>145.168</b>
Hàng tồn kho	141		131.679.218	47.542.281	9.140.187	145.168
Dự phòng hàng tồn kho	149		(5.636.968)	(2.067.894)	-	-
<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>20.428.209</b>	<b>5.203.857</b>	<b>1.142.475</b>	<b>3.711.806</b>
Trả trước ngắn hạn	151		4.049.837	194.660	-	751
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.769.069	4.647.010	921.862	3.532.228
Thuế và các khoản phải thu từ Ngân sách Nhà nước	154	<b>8</b>	8.730.579	57.606	-	-
Tài sản ngắn hạn khác	158		5.878.724	304.581	220.613	178.827
<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>200</b>		<b>307.594.191</b>	<b>119.918.603</b>	<b>230.987.187</b>	<b>88.895.711</b>
<b>Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>236.276.101</b>	<b>61.560.279</b>	<b>4.456.420</b>	<b>5.780.760</b>
Tài sản cố định hữu hình	221	<b>9</b>	119.618.100	53.220.057	4.456.420	5.780.760
Nguyên giá	222		177.855.048	85.927.110	9.211.358	9.491.552
Khấu hao lũy kế	223		(58.236.948)	(32.707.053)	(4.754.938)	(3.710.792)
Tài sản cố định vô hình	227	<b>10</b>	115.540.708	7.896.944	-	-
Nguyên giá	228		122.673.538	9.039.192	-	-
Phân bổ lũy kế	229		(7.132.830)	(1.142.248)	-	-
Công trình xây dựng cơ bản dở dang	230	<b>11</b>	1.117.293	443.278	-	-
<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	<b>12</b>	<b>951.915</b>	<b>995.992</b>	-	-
Nguyên giá	241		1.101.944	1.101.944	-	-

	Mã số	Thuyết minh	<u>Hợp nhất</u>		<u>Công ty</u>	
			2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000	2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000
<i>Khấu hao lũy kế</i>	242		(150.029)	(105.952)	-	-
<b>Các khoản đầu tư dài hạn</b>	<b>250</b>	<b>13</b>	<b>64.639.021</b>	<b>55.942.656</b>	<b>225.063.636</b>	<b>83.114.951</b>
Đầu tư vào công ty con	251		-	-	160.424.615	26.444.625
Đầu tư vào công ty liên kết	252		-	17.304.757	-	18.032.427
Đầu tư dài hạn khác	258		64.639.021	38.637.899	64.639.021	38.637.899
<b>Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>5.727.154</b>	<b>1.419.676</b>	<b>1.467.131</b>	<b>-</b>
Chi phí trả trước dài hạn	261	<b>14</b>	4.206.273	1.419.676	-	-
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	<b>15</b>	1.520.881	-	1.467.131	-
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>1.022.465.982</b>	<b>312.777.300</b>	<b>763.338.826</b>	<b>245.640.144</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>						
<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>375.349.996</b>	<b>164.900.160</b>	<b>126.317.268</b>	<b>103.802.011</b>
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>366.106.578</b>	<b>161.572.500</b>	<b>126.040.936</b>	<b>103.674.351</b>
Vay và nợ ngắn hạn	311	<b>16</b>	204.238.945	100.249.814	31.219.673	45.952.468
Phải trả thương mại	312		100.519.536	38.244.726	12.112.397	13.077.317
Tạm ứng từ khách hàng	313		7.502.549	9.144.444	6.645.864	9.071.192
Thuế phải nộp Ngân sách			30.517.989	7.433.307		
Nhà nước	314	<b>17</b>			27.328.553	6.531.560
Phải trả cho nhân viên	315		3.617.508	688.308	-	364.510
Chi phí trích trước	316	<b>18</b>	7.110.147	1.451.116	4.051.856	38.427
Phải trả nội bộ	317	<b>19</b>	2.656.861	1.024.093	44.437.872	28.499.353
Phải trả khác	319	<b>20</b>	9.943.043	3.336.692	244.721	139.524
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>9.243.418</b>	<b>3.327.660</b>	<b>276.332</b>	<b>127.660</b>
Vay và nợ dài hạn	334	<b>22</b>	8.142.782	3.200.000	-	-
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	<b>21</b>	1.100.636	127.660	276.332	127.660
<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>647.115.986</b>	<b>147.877.140</b>	<b>637.021.558</b>	<b>141.838.133</b>
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>612.418.499</b>	<b>138.089.399</b>	<b>637.021.558</b>	<b>141.838.133</b>
Vốn cổ phần	411	<b>23</b>	138.395.360	85.000.000	138.395.360	85.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	412		396.654.000	28.050.000	396.654.000	28.050.000
Lợi nhuận chưa phân phối	420		77.821.185	24.920.063	102.622.914	28.926.084
Quỹ khen thưởng và phúc lợi			(452.046)	119.336	(650.716)	(137.951)
<b>Lợi ích cổ đông thiểu số</b>			<b>34.697.487</b>	<b>9.787.741</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>1.022.456.982</b>	<b>312.777.300</b>	<b>763.338.826</b>	<b>245.640.144</b>

**2. Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh**

	Mã số	Thuyết minh	<u>Hợp nhất</u>		<u>Công ty</u>	
			2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000	2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>01</b>	<b>24</b>	<b>665.561.842</b>	<b>572.873.398</b>	<b>535.778.649</b>	<b>423.836.526</b>
<b>Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>	<b>24</b>	<b>(5.455.900)</b>	<b>(2.362.889)</b>	<b>(4.253.809)</b>	<b>(1.714.691)</b>
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>10</b>		<b>660.105.942</b>	<b>570.510.509</b>	<b>531.524.840</b>	<b>422.121.835</b>
<b>Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>	<b>25</b>	<b>(498.884.609)</b>	<b>(503.091.417)</b>	<b>(410.512.495)</b>	<b>(387.945.015)</b>
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>20</b>		<b>161.221.333</b>	<b>67.419.092</b>	<b>121.012.345</b>	<b>34.176.820</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	21	26	26.662.124	16.745.056	54.480.799	26.132.297
Chi phí hoạt động tài chính	22	27	(12.963.669)	(8.406.035)	(4.859.827)	(3.247.195)
Chi phí bán hàng	24		(42.362.837)	(24.028.733)	(26.850.759)	(9.243.918)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(20.793.024)	(17.264.523)	(15.093.752)	(12.580.375)
<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>30</b>		<b>111.763.927</b>	<b>34.464.857</b>	<b>128.688.806</b>	<b>35.237.629</b>
<b>Kết quả của các hoạt động khác</b>	<b>40</b>					
Thu nhập khác	31	28	4.028.876	703.652	1.544.767	58.002
Chi phí khác	32	29	(1.973.583)	(103.451)	(1.392.230)	(17.592)
Kết quả hoạt động kinh doanh từ công ty liên kết			1.319.927	1.452.148	-	-
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>50</b>		<b>115.139.147</b>	<b>36.517.206</b>	<b>128.841.343</b>	<b>35.278.039</b>
<b>Thuế thu nhập doanh nghiệp - hiện hành</b>	<b>51</b>	<b>30</b>	<b>(29.862.609)</b>	<b>(7.657.787)</b>	<b>(28.216.284)</b>	<b>(6.897.675)</b>
<b>Thuế thu nhập doanh nghiệp - hoãn lại</b>	<b>52</b>	<b>30</b>	<b>1.467.131</b>	<b>-</b>	<b>1.467.131</b>	<b>-</b>
<b>Lợi nhuận thuần sau thuế</b>	<b>60</b>		<b>86.743.669</b>	<b>28.859.419</b>	<b>102.092.190</b>	<b>28.380.364</b>
<b>Lợi nhuận phân bổ cho:</b>						
Cổ đông thiểu số			4.929.469	2.196.146	-	-
Cổ đông vốn chủ sở hữu của Công ty			81.814.200	26.663.273	102.092.190	28.380.364
<b>Lãi trên cổ phiếu</b>						
<b>Lãi cơ bản và suy giảm trên cổ phiếu</b>			<b>7.491</b>	<b>4.382</b>	<b>9.348</b>	<b>4.663</b>

## V. Bản Giải Trình Báo Cáo Tài Chính Và Báo Cáo Kiểm Toán

### 1. Kiểm toán độc lập: Công ty TNHH KPMG

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính của Công ty và các báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, về tình hình tài chính của Công ty và Tập đoàn, tại ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Việt Nam và các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại Việt Nam.

### 2. Kiểm toán nội bộ

Các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty và Tập đoàn tại ngày 31/12/2007 và kết quả hoạt động kinh doanh, thay đổi vốn chủ sở hữu và luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại Việt Nam.

## VI. Các Công Ty Có Liên Quan

Chi tiết của các khoản đầu tư vào công ty con và công ty liên kết tại thời điểm 31/12/2007 như sau:

Tên công ty	Hoạt động chính	Quyền sở hữu (%)	Tổng cộng	
			2007 VNĐ'000	2006 VNĐ'000
<b>Công ty con</b>				
Công ty Liên doanh Chế biến Thực phẩm Vitecfood	Sản xuất thực phẩm	100%	65.509.152	10.509.152
Công ty Cổ phần Bao bì Minh Việt	Đóng gói	100%	20.935.463	15.935.473
Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan	Sản xuất thực phẩm	60%	73.980.000	-
			160.424.615	26.444.625

Ghi chú: *đến 31/3/2008 Công ty đã sở hữu 100% của Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan*

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2007 khoản đầu tư vào Công ty Liên doanh Chế biến Thực phẩm Vitecfood và Công ty Cổ phần Bao bì Minh Việt được thế chấp ngân hàng để bảo đảm cho các khoản vay của Công ty.

Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan có sở hữu 80% của Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Hoa Sen, một công ty được thành lập tại Việt Nam với hoạt động chính là sản xuất và chế biến thực phẩm.



## VII. Tổ Chức Và Nhân Sự

1. **Cơ cấu tổ chức của Công ty:** theo sơ đồ tại Phụ lục 1

2. **Ban điều hành:**

### 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 : 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  
 Họ và tên : Nguyễn Thiệu Nam  
 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 : Damian Chok

Giới tính : Nam  
 Năm sinh :  
 Trình độ chuyên môn : Đại học

- Ủy viên Hội đồng quản trị

Họ và tên : Don Di Lam  
 Giới tính : Nam  
 Năm sinh : 1968  
 Trình độ chuyên môn : Đại học

**Ban kiểm soát:**

- **Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên : Nguyễn Thanh Hải  
 Giới tính : Nam  
 Năm sinh : 1964  
 Trình độ chuyên môn : Tiến sĩ



- Kiểm soát viên

Họ và tên : Nguyễn Tân Kỳ  
 Giới tính : Nam  
 Năm sinh : 1968  
 Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ



- **Kiểm soát viên**

Họ và tên : Đặng Phạm Minh Loan  
 Giới tính : Nữ  
 Năm sinh : 1977  
 Trình độ chuyên môn : Đại học

**Ban giám đốc:**

Ngày 25/12/2007, Công ty đã thay đổi Tổng Giám đốc điều hành từ Ông Nguyễn Đăng Quang sang Ông Trương Công Thắng. Ông Trương Công Thắng đồng thời là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

**Thành phần Ban Giám đốc Công ty năm 2007:**



Ông Trương Công Thắng  
 Tổng giám đốc



Ông Roberto S. Castillo  
 Giám Đốc Điều Hành



**Bà Nguyễn Hoàng Yến**  
Phó tổng giám đốc



**Ông Nguyễn Quốc Thúc**  
Phó tổng giám đốc



**Ông Phạm Hồng Sơn**  
TGD Cty CP Minh Việt và Cty Vitecfood

**Ông Nguyễn Tân Kỳ**  
TGD Cty CP Công nghiệp Masan



**Bà Nguyễn Thu Hiền**  
Giám đốc tài chính



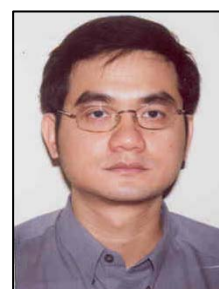
**Bà Lê Thị Nga**  
Giám đốc công nghệ và phát triển sản phẩm



**Ông Phạm Trung Lâm**  
Giám đốc kinh doanh nội địa



**Ông Trần Văn Minh**  
Giám đốc nghiên cứu thị trường



**Ông Nguyễn Quang Trí**  
Giám đốc Marketing

### 3. Cơ cấu lao động

Tính đến hết ngày 31/12/2007, Công ty và các Công ty thành viên có tổng cộng 2041 cán bộ nhân viên. Riêng Công ty Cổ phần Công nghiệp – Thương mại Masan có 223 cán bộ nhân viên 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 Công nghiệp - Thương mại Masan phân theo trình độ như sau:

<b>Trình độ</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Trên đại học	4	1,79%
Đại học	133	59,64%
Cao đẳng	19	8,52%
Trung cấp	15	6,73%
PTTH	40	17,94%
PTCS	11	4,93%
Tiểu học	1	0,45%
<b>Tổng cộng</b>	<b>223</b>	<b>100</b>

### 4. Chính sách đối với người lao động

**Chế độ làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 44h/tuần, nghỉ chiều thứ 7 hàng 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 8 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 100 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. 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 Công nghiệp-Thương mại Masan 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 khóa 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****1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, Kiểm soát viên:****a) Hội đồng quản trị:****Cơ cấu của 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	-	-	
Don Di Lam	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-	x
Trương Công Thắng	Ủy viên Hội đồng quản trị	612.970	4,43%	
Nguyễn Thiệu Quang	Ủy viên Hội đồng quản trị	360.800	2,61%	x
Nguyễn Thiệu Nam	Ủy viên Hội đồng quản trị	65.080	0,47%	x
Damian Chok	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-	x
Nguyễn Hoàng Yến	Ủy viên Hội đồng quản trị	500.000	3,61%	

**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. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 5 năm.
- 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.

**b) Ban kiểm soát:****Cơ cấu của Ban kiểm soát:**

Tên thành viên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỉ lệ cổ phần sở hữu
Nguyễn Thanh Hải	Trưởng Ban kiểm soát	138.336	1%
Nguyễn Tân Kỳ	Kiểm soát viên	54.272	0,39%
Đặng Phạm Minh Loan	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. Nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 5 năm. Thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.

- 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.

## 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

### 2.1. Cổ đông trong nước

- Cơ cấu cổ đông trong nước: 80.69%
- 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 Đầu tư Masan	Tầng 8, Phòng 8.2&8.3, Tòa nhà Etown, 364 Cộng Hòa, P. 13, Q. Tân Bình, TPHCM	Đầu tư	6.142.514	44,38

### 2.2. Cổ đông nước ngoài

- Cơ cấu cổ đông nước ngoài: 19,31%
- 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 %
VOF Investment Limited	Commence Chambers, P.O.Box 2208, Road Town, Tortola, British	Đầu tư	629.000	4,54
Vietnam Investment Limited	Commence Chambers, P.O.Box 2208, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	Đầu tư	578.000	4,18
Asia Value Investment Limited	Commence Chambers, P.O.Box 2208, Road Town, Tortola, British	Đầu tư	578.000	4,18

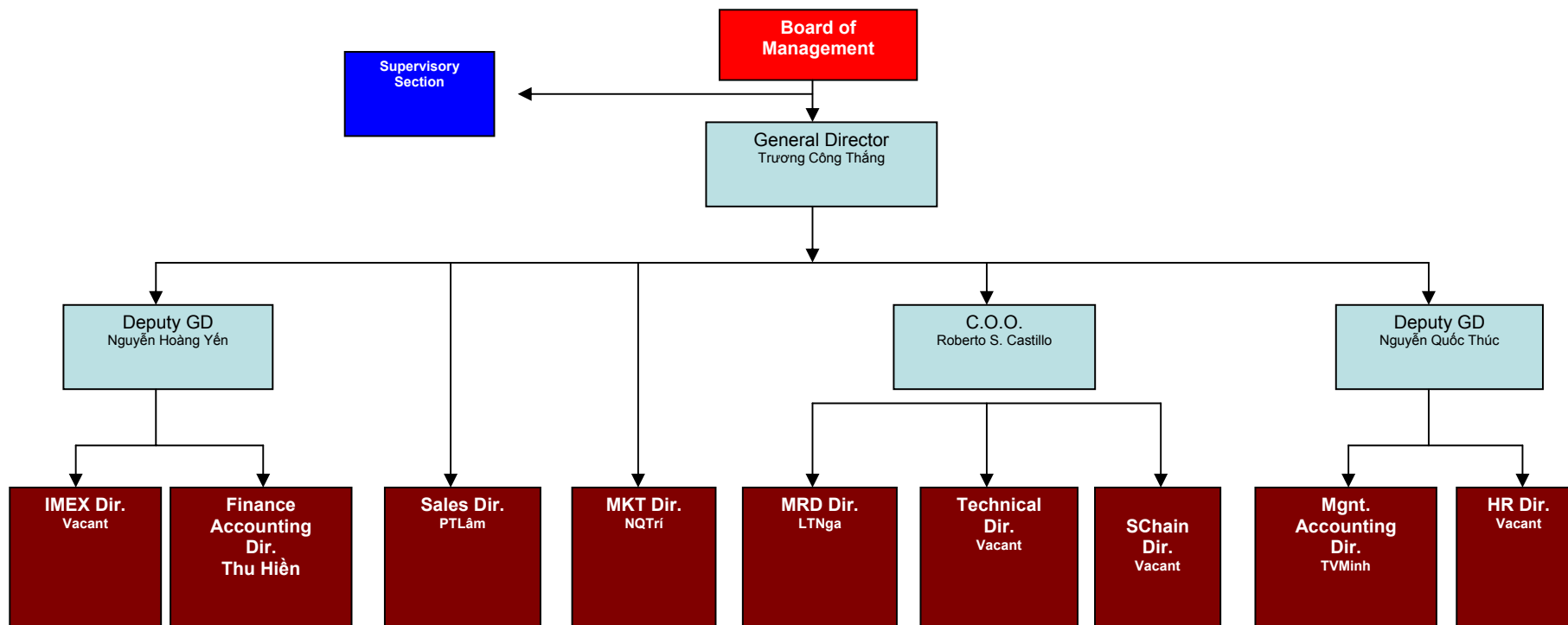


*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày .... tháng .... năm 2008*

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TRƯƠNG CÔNG THẮNG**

**SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI MASAN**



*Phụ lục 1. Cơ cấu tổ chức*