

**CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MA SAN**

---



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010**

**Thành phố Hồ Chí Minh, Tháng 04 năm 2011**

## MỤC LỤC

<b>I. Lịch Sử Hoạt Động Của Công ty.....</b>	<b>3</b>
1. Những sự kiện quan trọng .....	3
2. Quá trình phát triển.....	4
3. Định hướng phát triển.....	5
<b>II. Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị.....</b>	<b>6</b>
<b>III. Báo Cáo Của Ban Giám Đốc .....</b>	<b>7</b>
1. Báo cáo tình hình tài chính .....	7
2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	7
3. Những tiến bộ công ty đã đạt được .....	9
4. Kế hoạch phát triển năm 2011 .....	9
<b>3. IV. Báo Cáo Tài Chính.....</b>	<b>11</b>
<b>V. Bản Giải Trình Báo Cáo Tài Chính Và Báo Cáo Kiểm Toán.....</b>	<b>11</b>
1. Kiểm toán độc lập: Công ty TNHH KPMG .....	11
2. Kiểm toán nội bộ.....	12
<b>VI. Các Công Ty Có Liên Quan .....</b>	<b>12</b>
<b>VII. Tổ Chức Và Nhân Sự .....</b>	<b>13</b>
1. Cơ cấu tổ chức của Công ty:.....	13
2. Ban điều hành: .....	14
3. Cơ cấu lao động.....	16
4. Chính sách đối với người lao động .....	17
<b>VIII. Thông Tin Cổ Đông Và Quản Trị Công Ty .....</b>	<b>18</b>
1. Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, Kiểm soát viên:.....	18
2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông.....	19

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010

### CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MASAN

*“... 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.”*

*Chủ tịch HĐQT Nguyễn Đăng Quang*

#### MỤC ĐÍCH HOẠT ĐỘNG:

- *“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”*
- *“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.”*

Masan  
consumer

## 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 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 Masan (MST) đổi tên thành Công ty Cổ phần Thực phẩm Masan (MSF)
- Ngày 11/6/2009, Công ty tăng vốn điều lệ lên 630.000.000.000 đồng
- Ngày 01/7/2009, 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 hoá 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 29/9/2010, Công ty tăng vốn điều lệ lên 1.300.000.000.000 đồng.
- Thông tin của doanh nghiệp

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MASAN**

Tên tiếng Anh: **MASAN CONSUMER CORPORATION**

Tên viết tắt: **MASAN CONSUMER CORP.**

Số GCN ĐKKD: 0302017440

Trụ sở chính: Tầng 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: +84 (08) 62 555 660 Fax: +84 (08) 38 109 463

Website: [www.masanconsumer.com](http://www.masanconsumer.com)

Mã số thuế: 0302017440

Vốn điều lệ: 1.300.000.000.000 VND (Một ngàn ba trăm tỷ 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. Sản xuất gia vị (không sản xuất tại trụ sở). Sản xuất hương liệu (trừ sản xuất hoá chất cơ bản).

### 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 10 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, Nam Ngư, Omachi, Tiên Vua... Tính đến thời điểm hiện nay, Chin-su, Tam Thái Tử, Nam Ngư, Omachi, Tiên Vua là các nhãn hiệu hàng đầu trong các ngành hàng gia vị và thực phẩm tiện lợi. Theo số liệu của AC Neilson, tháng 12 năm 2009, ngành nước tương của công ty chiếm 85% thị phần, nước mắm chiếm 74% thị phần; tương ớt chiếm 40% thị phần; mì gói chiếm 45% thị phần cao cấp. Mạng lưới phân phối sản phẩm rộng khắp, các điểm bán hàng phủ đều 64/64 tỉnh thành.
- Nâng cao năng lực sản xuất thông qua việc đầu tư mới nhà máy Masan Hải Dương; khánh thành Nhà máy Masan Phú Quốc; công tác đầu tư theo mô hình tự động hóa sản xuất theo tiêu chuẩn GMP/HACCP tại tổ hợp sản xuất MSI Bình Dương đang được triển khai mạnh mẽ.
- 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 được bầu chọn trong số 25 thương hiệu hàng đầu tại Việt Nam theo khảo sát của Nielsen năm 2009.
    - Omachi chiếm vị trí thương hiệu số 1 trong phân khúc mì ăn liền cao cấp xét về giá trị bán lẻ trong năm 2010, theo nghiên cứu của Nielsen.
    - Chin-su giữ vị trí số 1 trong ngành thực phẩm gia vị 7 năm liền (từ 2004 đến nay) 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.
- ✓ 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 gần 150,000 cửa hiệu thông qua hơn 165 nhà phân phối và các hệ thống gần 100 siêu thị trong cả nước.
- ✓ 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

- ✓ Tập trung khai thác tối đa các cơ hội kinh doanh khác nhau trong thị trường gia vị thông qua các nhãn hiệu hiện tại, hệ thống phân phối “Nông thôn tiến”.
- ✓ Chiếm lĩnh thị phần lớn trong ngành mì gói tại Việt nam, thông qua các cải tiến về công nghệ, sản phẩm mới, nhãn hiệu mới, cách thức phân phối kết hợp sức mạnh của gia vị.
- ✓ Phát triển các ngành hàng mới cho ngành hàng “Thực phẩm tiện lợi” thông qua sự thấu hiểu sâu sắc nhu cầu thị trường và sức mạnh vượt trội về công nghệ đảm bảo sức khỏe.
- ✓ Liên tục đổi mới, tăng cường sức mạnh của hệ thống tổ chức để luôn chủ động với quy mô phát triển nhanh của công ty trong những năm tới.

#### ➤ Các dự án đang triển khai

- ✓ Thâm nhập thị trường dầu ăn: dầu cám gạo Chin-su và dầu ăn trung cấp của Chin-su Foods.
- ✓ Chiếm lĩnh thị phần ngành mì cao cấp, 25% mì trung cấp.
- ✓ Chiếm 80% thị phần nước mắm.

#### ➤ Chỉ tiêu kế hoạch dự kiến 2011 - 2014

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

	Thực hiện 2010	2011	2012	2013	2014
Doanh thu	5,586	10,000	14,000	18,000	22,000
Lợi nhuận sau thuế TNDN	1,252	2,500	3,400	4,500	5,500
Số nhân hàng số 1	4	8	10	12	14
Tăng trưởng giá trị Công ty	100%	100%	75%	50%	50%

## II. Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị

### 1. Những thành tựu chính Công ty đã đạt được trong năm 2010

Lại thêm 1 lần nữa, năm 2010 đã là một năm thành công trong sản xuất kinh doanh của Công ty chúng ta. Điều đó thể hiện qua các kết quả sản xuất kinh doanh vô cùng ấn tượng:

Doanh thu thuần: 5.586.287.821 VNĐ, tăng trưởng 141% so với năm 2009;

Lợi nhuận sau thuế: 1.252.848.550 VNĐ, tăng trưởng 187% so với năm 2009;

Kết quả kinh doanh vô cùng ấn tượng đó lại 1 lần nữa khẳng định vị thế của công ty trên thị trường trong các lĩnh vực kinh doanh của công ty. Hơn thế, trong năm 2010 mặc dầu vẫn ở vị trí số 2, nhưng công ty chúng ta đã khẳng định vai trò dẫn dắt thị trường Thực phẩm tiện lợi với những thành công ấn tượng, xác lập xu hướng tiêu dùng mới của nhãn hiệu Omachi, thực hiện thành công giai đoạn 2 của Chiến lược 36 tháng chinh phục ngành Thực phẩm Tiện lợi.

Thành công và kết quả kinh doanh vượt trội của công ty trong năm 2010 đã góp phần và là 1 trong những giá trị nền tảng cho sự Thành công của Masan Group.

Và tôi 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 CP Thực Phẩm Masan.

Chúng ta tự hào là Cổ đông – Sở hữu chủ của Công ty Hàng Tiêu dùng có giá trị thị trường Lớn nhất Việt Nam, với trị giá 1,6 tỷ USD, được ghi nhận bằng khoản đầu tư 160 triệu USD cho 10% Vốn Điều lệ, của Quỹ Đầu tư Vốn Tư nhân Hàng đầu Thế giới KKR.

Mỗi 1,000 USD đầu tư vào công ty 9 năm trước đã trở thành 1 triệu USD ngày hôm nay. Và chỉ có 1 vài công ty Vĩ đại nhất trên thế giới (kể cả trong lĩnh vực công nghệ cao) mới có được tốc độ tăng trưởng thần kỳ như vậy.

Và, sự thần kỳ không chỉ dừng lại ở đây!

### 2. Mục tiêu năm 2011

Năm 2011 cũng sẽ là một năm vô cùng thách thức và tràn đầy cảm hứng cho chúng ta với mục tiêu tăng trưởng cao cả về doanh thu cũng như lợi nhuận. 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, mang đến các giá trị đích thực.

Năm 2011, chúng ta đã chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Hàng Tiêu dùng Masan để đón nhận Sứ mệnh cao cả đó, Sứ mệnh mang lại Giá trị vượt trội cho 85 triệu Người tiêu dùng Việt Nam.

Năm 2011 cũng là năm toàn thể Công ty chúng ta quyết tâm “Vượt Vũ môn”, hướng tới mục tiêu lợi nhuận sau thuế 100 triệu USD.

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

Một lần nữa 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. Và một ngày nào đó chúng ta sẽ cùng nhau “Nói với Thế giới” về các giá trị và Niềm tự hào Việt Nam đó.

### 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 0.96 đồng lợi nhuận sau thuế.
- ✓ Khả năng sinh lời trên doanh thu thuần: 1 (một) đồng doanh thu thuần sinh 0.22 đồng lợi nhuận sau thuế.
- ✓ Khả năng thanh toán nhanh: 1.75 lần.
- ✓ Khả năng thanh toán hiện hành: 1.91 lần
- Tổng giá trị tài sản của Công ty tại thời điểm 31/12/2010: 4,372,249,754 VNĐ
- Thông tin về cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2010:
- ✓ Tổng số cổ phiếu: 130,000,000 cổ phiếu phổ thông.
- ✓ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 130,000,000 cổ phần phổ thông.
- ✓ Cổ tức trên mỗi cổ phiếu: 9,851 đồng/ cổ phiếu

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

	2009	KH 2010 (triệu VNĐ)	TH 2010	Đơn vị tính: nghìn đồng	
				T hiện vs. KH (in %)	2010 vs. 2009 (in %)
<b>Doanh thu gộp</b>	<b>4,078,147</b>	<b>6,180,000</b>	<b>5,689,498</b>	<b>92%</b>	<b>140%</b>
Giảm trừ doanh thu	(120,233)	(180,000)	(103,211)	57%	86%
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>3,957,814</b>	<b>6,000,000</b>	<b>5,586,288</b>	<b>93%</b>	<b>141%</b>
Giá vốn hàng bán	(2,583,875)	(3,750,000)	(3,194,617)	85%	124%



<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>1,373,938</b>	<b>2,250,000</b>	<b>2,391,671</b>	<b>106%</b>	<b>174%</b>
Thu tài chính	146,011	100,000	151,304	151%	104%
Chi tài chính	(59,390)	(50,000)	(107,519)	215%	181%
Chi phí bán hàng	(636,751)	(1,075,000)	(951,265)	88%	149%
Chi phí quản lý	(93,162)	(115,000)	(118,108)	103%	127%
<b>Lợi nhuận từ HĐ SXKD</b>	<b>730,647</b>	<b>1,110,000</b>	<b>1,366,083</b>	<b>123%</b>	<b>187%</b>
Thu nhập khác	14,185	-	12,028	na	85%
Chi phí khác	(22,770)	-	(8,359)	na	37%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>722,062</b>	<b>1,110,000</b>	<b>1,369,752</b>	<b>123%</b>	<b>190%</b>
Thuế thu nhập doanh nghiệp	(53,409)	(110,000)	(116,904)	106%	219%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>668,653</b>	<b>1,000,000</b>	<b>1,252,848</b>	<b>125%</b>	<b>187%</b>



Masan  
consumer

**Những điểm tiêu biểu trong hoạt động kinh doanh 2010 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 mì ăn liền cao cấp
- Tung ra mặt hàng mới là dầu ăn (dầu gạo Chin-su).

**Các mặt hạn chế:**

- Nguồn cung ứng nguyên vật liệu 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

**So sánh với các Công ty cùng ngành:**

Bảng sau cho biết kết quả kinh doanh của chúng ta so với các công ty mạnh khác trong ngành hàng thực phẩm.

	EPS (2009) (VNĐ)	EPS (2010) (VNĐ)	Lợi nhuận 2010/2009	Nguồn cho số liệu 2010
Kinh Đô - KDC	6.169	5,189	109%	BC đã kiểm toán
Vinamilk	6.769	10,251	152%	BC chưa kiểm toán
Bibica	3.715	2,709	73%	BC chưa kiểm toán
Masan Consumer	5.299	9.851	189%	BC đã kiểm toán

Có thể nói kết quả kinh doanh năm 2010 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 hai trong các ưu tiên chiến lược hàng đầu của công ty năm 2011.

**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 kế toán quản trị, 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 2011**

Các mảng chính trong kế hoạch kinh doanh 2011 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 2010.

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 2011.

Sự phát triển của 2010 cũng như các kế hoạch cho 2011 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.

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.

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 2011:

**Mục Tiêu Cam Kết 2011:**

- Doanh thu: 8.000 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 2.000 tỷ đồng

- Lợi nhuận sau thuế/ doanh thu: 25%
- EPS: 80%

**Mục Tiêu Đúng Tâm:**

- Doanh thu: 9.000 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 2.200 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế/ doanh thu: 24%
- EPS: 88%

**Mục Tiêu Đẳng Cấp:**

- Doanh thu: 10.000 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 2.500 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế/ doanh thu: 25%
- EPS: 100%

**3. IV. Báo Cáo Tài Chính**

Báo cáo tài chính năm 2010 của Công ty đã được kiểm toán theo quy định của pháp luật về kế toán bởi Công ty TNHH KPMG và đã được đăng tải trên website Công ty tại địa chỉ:

[www.masanconsumer.com](http://www.masanconsumer.com)

**V. Bản Giải Trình Báo Cáo Tài Chính Và Báo Cáo Kiểm Toán****1. Kiểm toán độc lập: Công ty TNHH KPMG****Phạm vi kiểm toán**

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán đính kèm của [Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San](#) (“Công ty”) và bảng cân đối kế toán hợp nhất của Công ty và các công ty con (gọi chung là “Tập đoàn”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 và các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và các báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Ban Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành vào ngày 31 tháng 3 năm 2011. 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 kiểm toán**

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính 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 2010, 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.

## 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 31/12/2010 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 thuận tại Việt Nam.

## VI. Các Công Ty Có Liên Quan

### Các công ty trong Tập đoàn

<b>Tên Công ty</b>	<b>Địa chỉ</b>
<b>Công ty Cổ phần 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
<b>Công ty Cổ phần 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
<b>Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan</b>	Lô 6, Khu công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
<b>Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Hoa Sen (*)</b>	Lô 7.4A, Khu công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
<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
<b>Công ty Cổ phần Ma San HD</b>	Lô 22, Khu Công nghiệp Đại An, Thành phố Hải Dương, Việt Nam

Chi tiết của các khoản đầu tư vào công ty con và công ty liên kết tại thời điểm 31/12/2010 như sau:

Tên công ty	Hoạt động chính	Phần trăm sở hữu	
		31/12/2010	31/12/2009
Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan	Sản xuất nước chấm và mì ăn liền	100%	100%
Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến	Sản xuất nước chấm	100%	100%
Công ty Cổ phần Bao bì Minh Việt	Sản xuất bao bì	100%	100%
Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Hoa Sen	Sản xuất thực phẩm	(*)	100%
Công ty Cổ phần Ma San PQ	Sản xuất nước chấm	94,5%	94,5%
Công ty Cổ phần Ma San HD	Sản xuất mì ăn liền	100%	100%

(\*) Trong năm, Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Hoa Sen đã sáp nhập vào Công ty Cổ phần Công nghiệp Masan và đã ngừng hoạt động.

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

## 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:****Thành phần Hội đồng quản trị Công ty năm 2010:**

- **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 Thiệu Quang  
 Giới tính : Nam  
 Năm sinh : 1959  
 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



**Ban kiểm soát:****Thành phần Ban kiểm soát Công ty năm 2009:**

- **Trưởng Ban kiểm soát**

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



- **Kiểm soát viên**

Họ và tên : Nguyễn Quỳnh Lâm  
 Giới tính : Nam  
 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

**Ban giám đốc:****Thành phần Ban Giám đốc Công ty năm 2010:**

Ông Trương Công Thắng  
 Tổng giám đốc



Ông Roberto S. Castillo  
 C.O.O



Bà Nguyễn Hoàng Yến





**Ông Phạm Hồng Sơn**  
TGD Công ty CP Công nghiệp Masan



**Ông Phạm Đình Toại**  
Giám đốc tài chính



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



**Bà Lê Thị Nga**  
Giám đốc nghiên cứu và phát triển sản phẩm



**Ông Nguyễn Đình Toàn**  
Giám đốc Marketing

### 3. Cơ cấu lao động

Tính đến hết ngày 31/12/2010, Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San có 732 cán bộ nhân viên, gồm 345 nam (47%) và 387 nữ (53%) 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:

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Trên đại học	6	0.82%
Đại học	327	44.67%
Cao đẳng	132	18.03%
Trung cấp	154	21.04%
PTTH	105	14.34%

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
PTCS	8	1.09%
Tiểu học	-	0.00%
<b>Tổng cộng</b>	<b>732</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.

#### 4. 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. 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 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 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

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

Nguồn số liệu được tính đến ngày 31/12/2010.

#### 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	6,416	0,005%	
Hồ Hùng Anh	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	-	x
Trương Công Thắng	Ủy viên Hội đồng quản trị	1,250,480	0,962%	
Nguyễn Thiệu Quang	Ủy viên Hội đồng quản trị	32,420	0,025%	x

Nguyễn Hoàng Yến	Ủy viên Hội đồng quản trị	897,454	0,69%
Madhur Maini	Ủy viên Hội đồng quản trị	-	- x

### 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 2010, Hội đồng quản trị có 6 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.
- Hội đồng quản trị hoạt động không có thù lao.

### 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 Thu Hiền	Trưởng Ban kiểm soát	26.986	0,02%
Nguyễn Quỳnh Lâm	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 2010, 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.
- 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 2010.

## 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

### 2.1. Cổ đông trong nước

- Cơ cấu cổ đông trong nước: 98,93%
- 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 Masan	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, 17 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	69.042.200	54,80%
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	13.910.000	10,70%
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	10.400.000	8,00%
Công ty TNHH Một thành viên Hoa Thuộc Dực	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngô Đức Kế, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM	Đầu tư	10.400.000	8,00%
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	8.820.000	6,78%

## 2.2. Cổ đông nước ngoài

- Cơ cấu cổ đông nước ngoài: 1,07%
- Thông tin chi tiết về cổ đông lớn: -

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 4 năm 2011

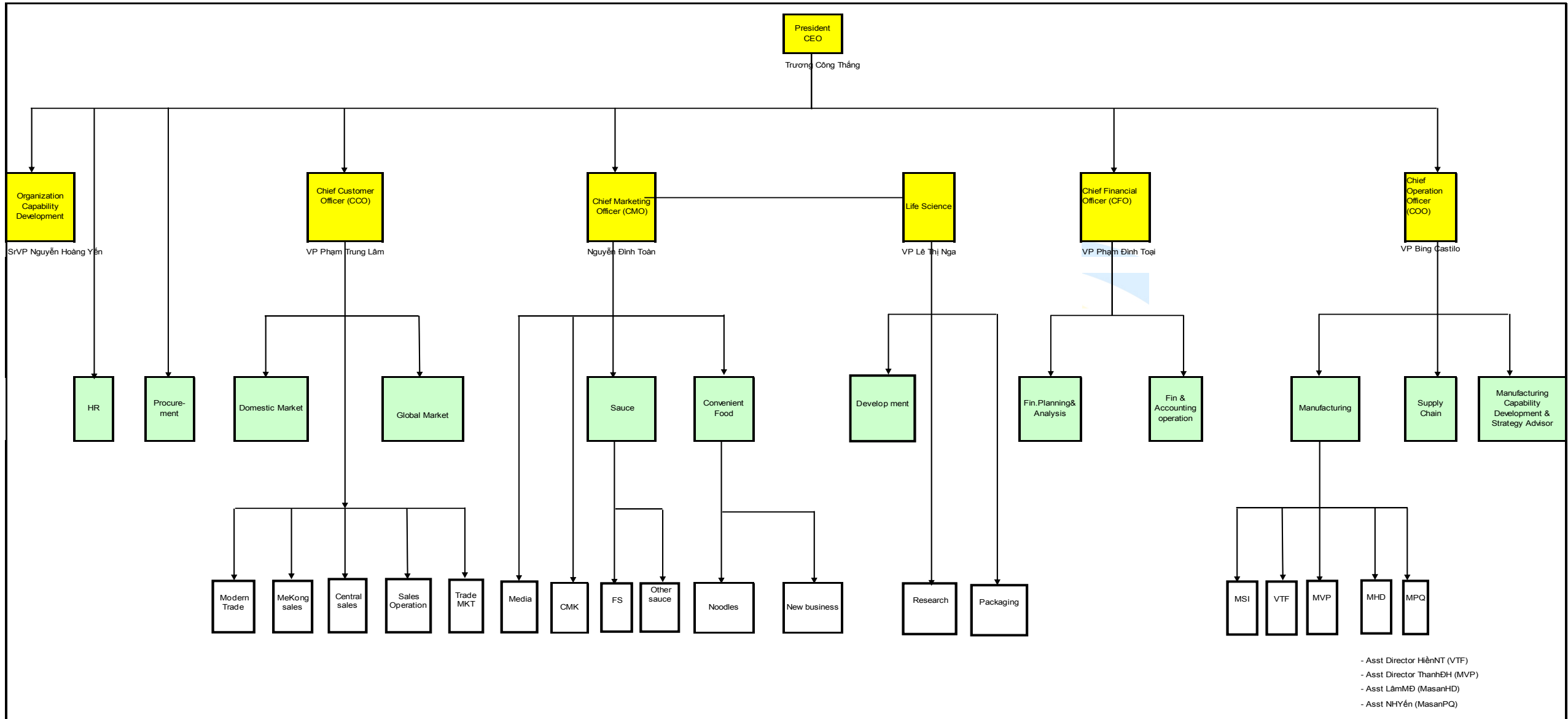
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

(Đã ký)

**TRƯƠNG CÔNG THẮNG**

Masan  
consumer

**SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG TIÊU DÙNG MASAN**



Phụ lục 1. Cơ cấu tổ chức