

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	1
1. Rủi ro kinh tế.....	1
2. Rủi ro luật pháp.....	1
3. Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu.....	1
4. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu.....	2
5. Rủi ro tỷ giá hối đoái.....	2
6. Rủi ro sáp nhập.....	2
7. Rủi ro cạnh tranh bởi hàng giả và hàng kém phẩm chất.....	3
8. Rủi ro khác.....	3
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	4
1. Tổ chức chào bán.....	4
2. Tổ chức tư vấn chào bán.....	4
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	5
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN.....	5
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	5
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	5
1.2. Giới thiệu về Công ty.....	7
2. Cơ cấu tổ chức.....	8
2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Kinh Đô.....	8
2.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	9
3. Cơ cấu vốn cổ phần.....	11
4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	11
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 11/05/2010..	11
6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	12
6.1. Danh sách công ty con của công ty cổ phần Kinh Đô.....	12
6.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Kinh Đô đang liên kết.....	12
7. Tình hình hoạt động, cơ cấu tổ chức, tình hình tài chính, cơ cấu sở hữu và quản trị của Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc và Công ty Cổ phần Kido (Công ty bị sáp nhập).....	13
7.1. Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc.....	13
7.2. Công ty cổ phần KI DO.....	20
8. Hoạt động kinh doanh.....	42
8.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty.....	42
8.2. Doanh thu, lãi gộp qua các năm.....	46
8.3. Nguyên vật liệu.....	47
8.4. Chi phí sản xuất.....	48
8.5. Trình độ công nghệ.....	49
8.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	50

8.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ.....	51
8.8. Hoạt động Marketing	52
8.9. Nhân hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.....	54
8.10. Một số hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	55
9. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	56
9.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010.....	56
9.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010.....	56
10. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	57
10.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	57
10.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	60
11. Chính sách đối với người lao động.....	62
11.1. Số lượng người lao động trong Công ty	62
11.2. Chính sách đối với người lao động	62
12. Chính sách cổ tức	64
13. Tình hình hoạt động tài chính.....	64
13.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	64
13.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	66
14. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng	67
14.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	67
14.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát	71
14.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng	73
15. Tài sản.....	81
16. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2010 và 2011	82
17. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	85
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.....	85
19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu	85
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG.....	85
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông	85
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	85
3. Tổng số CP chào bán:.....	85
4. Phương thức phát hành và tính giá:	85
5. Kế hoạch phân phối cổ phiếu:	86
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:.....	86
7. Cam kết tuân thủ Luật Doanh nghiệp 2005 về sáp nhập và sửa đổi điều lệ sau sáp nhập theo quy định hiện hành	87
8. Các loại thuế có liên quan.....	87
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	87
1. Mục đích chào bán.....	87
2. Căn cứ pháp lý về hoạt động sáp nhập	87

3.	Phương án khả thi.....	89
3.1.	Lợi ích từ việc sáp nhập.....	89
3.2.	Cơ sở xác định tỷ lệ hoán đổi.....	92
VII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....	95
1.	Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.....	95
2.	Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Ernst&Young Việt Nam.....	95
VIII.	PHỤ LỤC.....	95
1.	Phụ lục I: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của KDC.....	95
2.	Phụ lục II: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của KDC.....	95
3.	Phụ lục III: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của KDC.....	95
4.	Phụ lục IV: Các tài liệu liên quan khác (Nghị quyết ĐHĐCĐ,...) của KDC.....	95
5.	Phụ lục V: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của NKD.....	95
6.	Phụ lục VI: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của NKD.....	95
7.	Phụ lục VII: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của NKD.....	95
8.	Phụ lục VIII: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên thông qua phương án sáp nhập NKD vào KDC.....	95
9.	Phụ lục IX: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của KIDO.....	95
10.	Phụ lục X: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của KIDO.....	95
11.	Phụ lục XI: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của KIDO.....	95
12.	Phụ lục XII: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên thông qua phương án sáp nhập KIDO vào KDC.....	95



KINH DO

Danh mục bảng biểu

Bảng 1. Danh sách cổ đông sáng lập (ngày 06/09/2002)	7
Bảng 2. Danh sách các công ty thành viên trong hệ thống Kinh Đô (31/03/2010)	8
Bảng 3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vào ngày 11/05/2010	11
Bảng 4. Danh sách cổ đông sáng lập NKD (ngày 28/01/2000)	13
Bảng 5. Cơ cấu vốn cổ phần của NKD (ngày 24/03/2010)	17
Bảng 6. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% của NKD (ngày 24/03/2010)	17
Bảng 7. Một số chỉ tiêu tài chính của NKD năm 2007, 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	18
Bảng 8. Cơ cấu cổ đông KIDO (ngày 15/04/2010)	23
Bảng 9. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần KIDO (ngày 15/04/2010)	23
Bảng 10. Danh sách cổ đông sáng lập KIDO (ngày 14/04/2003)	24
Bảng 11. Doanh thu các nhóm sản phẩm của KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	25
Bảng 12. Lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm của KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu 2010	28
Bảng 13. Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho KIDO	29
Bảng 14. Chi phí sản xuất KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	30
Bảng 15. Tỷ trọng các yếu tố chi phí của KIDO so với doanh thu thuần	31
Bảng 16. So sánh sự biến động các yếu tố chi phí trong 2 năm gần nhất	31
Bảng 17. Danh sách các dây chuyền/máy móc thiết bị chính của KIDO (30/06/2010)	33
Bảng 18. Danh sách các chi nhánh, văn phòng đại diện và trung tâm phân phối của KIDO (30/06/2010)	37
Bảng 19. Các hợp đồng lớn KIDO đã thực hiện 2009	38
Bảng 20. Tóm tắt một số chỉ tiêu tài chính của KIDO trong năm 2008, 2009 và 9 tháng năm 2010.	38
Bảng 21. Sản lượng từng nhóm sản phẩm của năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	46
Bảng 22. Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	46
Bảng 23. Lãi gộp của KDC năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	47
Bảng 24. Danh sách nhà cung cấp nguyên liệu cho KDC	47
Bảng 25. Tỷ trọng các khoản mục chi phí so với doanh thu thuần KDC	49
Bảng 26. Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất	49
Bảng 27. Công suất thiết kế của các dây chuyền sản xuất KDC	49
Bảng 28. Tổng hợp các hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010	55
Bảng 29. Hệ thống phân phối của một số công ty trong ngành bánh kẹo Việt Nam	58
Bảng 30. Một số chỉ tiêu ngành bánh kẹo Việt Nam giai đoạn năm 2005 – 2010 (dự báo)	61
Bảng 31. Cơ cấu lao động theo chức năng quản lý	62
Bảng 32. Cơ cấu lao động theo trình độ	62
Bảng 33. Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010	65
Bảng 34. Vay ngắn hạn và dài hạn tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010	65
Bảng 35. Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010	65
Bảng 36. Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010	66
Bảng 37. Tài sản cố định tại thời điểm 30/09/2010	81
Bảng 38. Danh mục đất đai, nhà xưởng Kinh Đô quản lý	82
Bảng 39. Một số chỉ tiêu trong kế hoạch tài chính năm 2010 và 2011	82
Bảng 40. Cơ cấu lợi nhuận trước thuế năm 2010	82
Bảng 41. EPS của KDC, NKD và KIDO năm 2009 và 2010 (dự báo)	89
Bảng 42. Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) sau sáp nhập giai đoạn 2010 – 2012	89

Bảng 43. Sản lượng bình quân của một số nguyên liệu chính KDC sau sáp nhập	90
Bảng 44. Hệ thống phân phối KDC sau sáp nhập	91
Bảng 45. Tỷ lệ hoán đổi theo phương pháp so sánh	93
Bảng 46. Tỷ lệ hoán đổi theo phương pháp chiết khấu dòng tiền.....	93
Bảng 47. Tỷ lệ hoán đổi theo giá thị trường 01/01/2010 – 05/05/2010	94

Danh mục sơ đồ

Sơ đồ 1. Cơ cấu tổ chức của hệ thống Kinh Đô.....	9
Sơ đồ 2. Cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Kinh Đô	10
Sơ đồ 3. Cơ cấu tổ chức của NKD	16
Sơ đồ 4. Cơ cấu tổ chức của KIDO.....	22
Sơ đồ 5. Quy trình dự báo và thực hiện sản xuất KIDO.....	32
Sơ đồ 6. Hệ thống phân phối của Kinh Đô	54

Danh mục đồ thị

Đồ thị 1. Doanh thu toàn ngành kem 2007 – 2012 (tỷ đồng)	42
Đồ thị 2. Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2009	46
Đồ thị 3. Doanh thu một số công ty bánh kẹo năm 2009 (tỷ đồng)	58
Đồ thị 4. Biên lợi nhuận gộp của KDC, NKD, BBC và HHC (năm 2007 – 2009).....	59
Đồ thị 5. Tổng tài sản và nguồn vốn sở hữu của một số công ty bánh kẹo đã niêm yết 31/12/2009 (tỷ đồng).....	60
Đồ thị 6. Doanh thu bánh kẹo Việt Nam 2008 – 2012 (tỷ đồng).....	60
Đồ thị 7. Mức tiêu thụ bánh kẹo đầu người của một số nước trong khu vực	61



KINH ĐÔ

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập bình quân đầu người có ảnh hưởng đến việc tiêu thụ các sản phẩm bánh kẹo. Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, thu nhập của người dân cao, đời sống vật chất được đảm bảo thì các nhu cầu nâng cao dinh dưỡng, nhu cầu biểu tặng các loại thực phẩm cao cấp, trong đó có bánh kẹo cũng tăng. Nếu nền kinh tế lâm vào tình trạng khủng hoảng, thu nhập người dân sụt giảm, không đảm bảo những nhu cầu sinh hoạt tối thiểu hàng ngày thì ngành sản xuất bánh kẹo chắc chắn bị tác động.

Những năm trở lại đây, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định: năm năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 là 8,2% và năm 2007 là 8,5%, tuy nhiên năm 2008 và 2009 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tốc độ tăng trưởng chỉ đạt lần lượt 6,23% và 5,32%. Năm 2010 cũng được đánh giá là năm khó khăn đối với kinh tế thế giới nói riêng và kinh tế Việt Nam nói chung. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có thể tạm thời chững lại gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung và Công ty nói riêng. Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia, những khó khăn của nền kinh tế sẽ sớm được khắc phục, kinh tế thế giới và Việt Nam sẽ sớm phục hồi và có tăng trưởng ổn định trong những năm tiếp theo. Niềm tin lạc quan về sự phát triển của nền kinh tế sẽ là động lực thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế từ đó cũng sẽ giúp thúc đẩy ngành bánh kẹo phát triển.

2. Rủi ro luật pháp

Có thể nói, bánh kẹo là một trong những sản phẩm cần thiết trong cuộc sống hàng ngày của con người, đảm bảo được nhu cầu dinh dưỡng của các tầng lớp dân cư trong xã hội. Mặt khác, các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo nhìn chung sử dụng nhiều lao động và các nông sản do trong nước sản xuất như đường, trứng, sữa,... Vì vậy, ngành sản xuất bánh kẹo được Nhà nước dành cho những chính sách ưu đãi nhất định, cụ thể là những ưu đãi trong Luật Khuyến khích đầu tư trong nước về tiền thuê đất, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhập khẩu máy móc thiết bị,...

Những ràng buộc pháp lý đối với ngành bánh kẹo chủ yếu liên quan đến an toàn thực phẩm và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng. Đây cũng là những vấn đề được Công ty Cổ phần Kinh Đô từ nhiều năm nay rất chú trọng và xem là chiến lược lâu dài của Công ty.

Vi vậy, xét toàn cảnh môi trường pháp lý và tình hình thực tế của Công ty, rủi ro pháp luật ít có ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

3. Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Do nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 65% đến 70%) nên biến động giá cả nguyên vật liệu sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Trong giai đoạn 2007-2009, giá nguyên liệu đầu vào có sự biến động mạnh khiến các doanh nghiệp bánh kẹo Việt Nam gặp khó khăn. Cụ thể, giá đường đầu năm 2010 đã tăng tới 100% so với cùng kỳ năm 2009 và tỷ giá tăng 8.8% so với thời điểm cuối năm 2009. Hơn nữa, thuế nhập khẩu một số loại nguyên liệu còn cao cũng tác động làm tăng giá thành sản xuất.

Tuy nhiên, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm, khi đó Công ty có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và triệt tiêu được ảnh hưởng của rủi ro tăng giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty.

4. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty Cổ phần Kinh Đô trước khi sáp nhập là 100.243.402 cổ phần (Nguồn: *Bản tin Thị trường chứng khoán ngày 16/09/2010*). Công ty dự kiến phát hành thêm 18.242.682 cổ phần để hoán đổi cổ phần của Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc và cổ phần của Công ty Cổ phần Ki Do, tỷ lệ số cổ phần phát hành thêm bằng 18,20% tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty. Do cổ phiếu phát hành thêm được sử dụng để hoán đổi cổ phiếu thực hiện việc sáp nhập nên thị giá cổ phiếu KDC không bị điều chỉnh giảm.

Mặc dù số lượng phát hành thêm khá lớn nhưng với khả năng quản lý và khai thác tốt lợi ích sáp nhập của Ban quản trị Công ty Cổ phần Kinh Đô, nên thu nhập trên mỗi cổ phiếu sau sáp nhập dự kiến tăng 9% so với trước sáp nhập, cụ thể như sau:

Khoản mục	Trước sáp nhập	Sau sáp nhập (KH)	% Tăng/giảm
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	638	936	13%
EPS (đồng/cp)	6.449	7.034	9%

Về quyền biểu quyết:

Quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu của Công ty cổ phần Kinh Đô trước sáp nhập sẽ bị giảm do số lượng cổ phần đang lưu hành chỉ bằng 81,80% tổng số lượng cổ phần sau phát hành.

Như vậy, rủi ro pha loãng giá cổ phiếu KDC do KDC phát hành cổ phiếu để hoán đổi cổ phiếu của NKD và KIDO là không có.

5. Rủi ro tỷ giá hối đoái

Doanh thu từ xuất khẩu chiếm khoảng 10% tổng doanh thu của Công ty Cổ phần Kinh Đô nên tỷ giá hối đoái được xem là một vấn đề quan trọng đối với sự phát triển của hoạt động xuất khẩu của Công ty. Sự biến động của tỷ giá hối đoái cũng ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm do một số nguyên vật liệu Công ty phải nhập khẩu từ nước ngoài. Ngoài ra, hầu hết máy móc thiết bị của Công ty đều mua từ nước ngoài, do đó các dự án đầu tư mới cũng phải gánh chịu rủi ro từ những thay đổi trong tỷ giá hối đoái.

Trong những năm gần đây do chính sách ổn định tiền tệ của Nhà nước nên tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh tương đối ổn định, mức dao động giá khá thấp, việc dự báo tỷ giá trong ngắn hạn cũng không quá khó khăn. Vì vậy hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty không bị ảnh hưởng nhiều do biến động tỷ giá. Mặt khác, Công ty cũng tự cân đối một phần nguồn thu - chi ngoại tệ từ việc xuất khẩu sản phẩm và nhập khẩu máy móc, nguyên liệu, do vậy những thiệt hại do biến động tỷ giá gây ra cũng được hạn chế.

6. Rủi ro sáp nhập

Sau khi sáp nhập Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (NKD) và Công ty Cổ phần Ki Do (KIDO) vào Công ty Cổ phần Kinh Đô (KDC), ngoài những yếu tố tích cực mang đến từ lợi ích sáp nhập, KDC cũng sẽ phải gặp một số rủi ro và thách thức từ việc sáp nhập sau:

- Ảnh hưởng đến thị giá của cổ phiếu KDC;
- Những kết quả tích cực từ lợi ích sáp nhập có thể không như mong đợi của các cổ đông.

7. Rủi ro cạnh tranh bởi hàng giả và hàng kém phẩm chất

Cũng như một số thị trường đang phát triển khác, thị trường Việt Nam vẫn bị ảnh hưởng nặng nề bởi nạn hàng giả. Hàng giả, trong đó có bánh kẹo giả các thương hiệu nổi tiếng như Kinh Đô, Bibica, Hải Hà,... với nguồn gốc xuất phát từ Việt Nam và Trung Quốc được bán lẫn với hàng thật, và đôi khi thông qua cả hệ thống đại lý phân phối chính thức tới tay người tiêu dùng, gây ảnh hưởng không nhỏ tới những nhãn hiệu nổi tiếng. Thêm vào đó, bánh kẹo sản xuất từ những cơ sở sản xuất nhỏ không nhãn hiệu, nguồn gốc, niên hạn sử dụng, không qua cơ quan kiểm duyệt thực phẩm, tuy không ảnh hưởng trực tiếp tới những nhãn hiệu nổi tiếng, nhưng lại tác động xấu đến sức khỏe người tiêu dùng. Thị phần của loại sản phẩm này có xu hướng giảm nhưng hiện vẫn còn khá lớn và chiếm khoảng 15-20% thị phần bánh kẹo của cả nước.

Trên thực tế, kiến thức tiêu dùng của xã hội ngày càng được nâng cao do người tiêu dùng nhất là người tiêu dùng thành thị hiện nay được tiếp cận với rất nhiều nguồn thông tin từ báo chí, internet,... Vì vậy hàng giả sản phẩm của Công ty chỉ có thể xuất hiện ở một số vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Công ty đã tích cực triển khai các chương trình chống hàng giả thông qua việc nâng cấp bao bì sản phẩm, tổ chức việc tiếp nhận thông tin từ nhiều nguồn khác nhau về hàng giả, phối hợp với các cơ quan chức năng phát hiện hàng giả trên thị trường,... Vì vậy thời gian gần đây số lượng hàng giả nhãn hiệu Kinh Đô đã có dấu hiệu giảm.

8. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức chào bán

Ông Trần Kim Thành Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Kinh Đô

Ông Trần Lệ Nguyên Chức vụ: Phó chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Ông Huỳnh Tấn Vũ Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Kinh Đô

Ông Mã Thanh Danh Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Kinh Đô

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn chào bán

Ông Nhữ Đình Hòa Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Ông Võ Hữu Tuấn Chức vụ: Phó Tổng giám đốc công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tại TP. Hồ Chí Minh

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Kinh Đô. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Kinh Đô cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty:	Công ty cổ phần Kinh Đô
Tổ chức chào bán:	Công ty cổ phần Kinh Đô
Kinh Đô:	Tên viết tắt của Công ty cổ phần Kinh Đô
KDC:	Công ty cổ phần Kinh Đô
NKD:	Công ty cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc
KIDO:	Công ty cổ phần Ki Do
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
HoSE:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
BHXH:	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
HĐQT:	Hội đồng Quản trị
ĐHĐCĐ:	Đại Hội Đồng Cổ Đông

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Kinh Đô tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô, được thành lập năm 1993 theo Quyết định số 216 GP-UB ngày 27/02/1993 của Chủ tịch UBND Tp. Hồ Chí Minh và Giấy phép Kinh doanh số 048307 do Trọng tài Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 02/03/1993. Những ngày đầu thành lập, Công ty chỉ là một xưởng sản xuất nhỏ diện tích khoảng 100m² tại Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, với 70 công nhân và vốn đầu tư 1,4 tỉ đồng, chuyên sản xuất và kinh doanh bánh snack - một sản phẩm mới đối với người tiêu dùng trong nước.

Đến năm 1994, sau hơn một năm kinh doanh thành công với sản phẩm bánh snack, Công ty tăng vốn điều lệ lên 14 tỷ đồng và nhập dây chuyền sản xuất snack trị giá 750.000 USD từ Nhật. Thành công của bánh snack Kinh Đô với giá rẻ, mùi vị đặc trưng phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng trong nước đã trở thành bước đệm quan trọng cho sự phát triển không ngừng của Công ty Kinh Đô sau này.

Năm 1996, Công ty đầu tư xây dựng nhà xưởng mới tại số 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức và đầu tư dây chuyền sản xuất bánh cookies với công nghệ và thiết bị hiện đại của Đan Mạch trị giá 5 triệu USD. Lúc này, số lượng công nhân của Công ty đã lên tới 500 người.

Năm 1997 và 1998, Công ty đầu tư dây chuyền sản xuất bánh mì, bánh bông lan công nghiệp trị giá 1,2 triệu USD với công suất 25 tấn bánh/ngày. Cuối năm 1998, Công ty đưa dây chuyền sản xuất kẹo chocolate vào khai thác với tổng đầu tư là 800.000 USD.

Năm 1999, Công ty nâng vốn điều lệ lên 40 tỷ đồng, đồng thời thành lập trung tâm thương mại Savico - Kinh Đô tại Quận 1, đánh dấu một bước phát triển mới của Kinh Đô sang các lĩnh vực kinh doanh khác ngoài bánh kẹo. Cũng trong năm 1999, Công ty khai trương hệ

thống bakery đầu tiên, mở đầu cho một chuỗi hệ thống của hàng bánh kẹo Kinh Đô từ Bắc vào Nam sau này.

Năm 2000, Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 51 tỷ đồng, mở rộng diện tích nhà xưởng lên hơn 40.000 m². Tiếp tục chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, Công ty đầu tư một dây chuyền sản xuất bánh crackers từ châu Âu trị giá trên 2 triệu USD, đây là một trong số các dây chuyền sản xuất bánh crackers lớn nhất khu vực.

Năm 2001, Công ty nhập một dây chuyền sản xuất kẹo cứng và một dây chuyền sản xuất kẹo mềm công suất 2 tấn/giờ trị giá 2 triệu USD. Cũng trong năm 2001, Công ty cũng nâng công suất sản xuất các sản phẩm crackers lên 50 tấn/ngày bằng việc đầu tư mới dây chuyền sản xuất bánh mặn crackers trị giá 3 triệu USD. Ngày 5/1/2001, Công ty nhận Giấy chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn ISO 9002 do tổ chức BVQI cấp. Năm 2001 cũng là năm sản phẩm của Công ty được xuất khẩu mạnh sang các nước Mỹ, Pháp, Canada, Đức, Đài Loan, Singapore, Nhật Bản, Lào, Campuchia, Thái Lan,...

Để đảm bảo hiệu quả quản lý trong điều kiện quy mô sản xuất kinh doanh ngày càng lớn, **tháng 9 năm 2002**, Công ty Cổ phần Kinh Đô được thành lập với chức năng sản xuất kinh doanh bánh kẹo để tiêu thụ ở các tỉnh miền Nam, miền Trung và xuất khẩu. Công ty Cổ phần Kinh Đô có vốn điều lệ là 150 tỷ đồng, trong đó vốn góp của Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô là 50 tỷ đồng. Trước đó, vào năm 2001, Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc tại Hưng Yên cũng đã được thành lập để sản xuất bánh kẹo cung ứng cho thị trường các tỉnh phía Bắc.

Cũng trong năm 2002, nhằm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, nhanh chóng hội nhập với các nước khu vực và thế giới, hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002 được thay thế bằng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn 9001:2000.

Năm 2003, Công ty Cổ phần Kinh Đô nhập dây chuyền sản xuất chocolate trị giá 1 triệu USD và tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng.

Tháng 8 năm 2005, Công ty phát hành thêm 5.000.000 cổ phiếu và nâng vốn điều lệ lên 250 tỷ đồng.

Tháng 5 năm 2006, Công ty phát hành thưởng 4.999.980 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nâng tổng vốn điều lệ lên 299.999.800.000 đồng.

Tháng 6 năm 2007, Công ty phát hành thưởng 5.999.685 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nâng tổng vốn điều lệ lên 359.996.650.000 đồng.


Tháng 11 năm 2007, Công ty thực hiện chào bán ra công chúng 11.000.000 cổ phiếu nâng tổng vốn điều lệ lên 469.996.650.000 đồng

Tháng 10 năm 2008, Công ty phát hành 10.115.211 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu nâng vốn điều lệ lên 571.148.760.000 đồng.

Tháng 03 - 04 năm 2010, Công ty phát hành 22.431.383 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu và 1.682.450 cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên nâng vốn điều lệ lên 812.287.090.000 đồng.

Tháng 6 năm 2010, Công ty phát hành 20.047.879 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu nâng vốn điều lệ lên 1.012.765.880.000 đồng.

1.2. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Kinh Đô
- Tên tiếng Anh: Kinh Do Corporation
- Tên viết tắt: KIDO CORP
- Biểu tượng của Công ty: 
- Vốn điều lệ: 1.012.765.880.000 VNĐ (Một ngàn mười hai tỷ bảy trăm sáu mươi lăm triệu tám trăm tám mươi ngàn đồng)
- Trụ sở chính: 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM.
- Điện thoại: (84-8) 3827 0838 Fax: (84-8) 3827 0839
- Email: info@kinhdo.vn
- Website: www.kinhdo.vn
- Giấy CNĐKKD: Số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 06/04/2010. Vốn điều lệ tại thời điểm thành lập là 150.000.000.000 đồng.
- Cơ cấu sở hữu tại thời điểm thành lập Công ty:

Bảng 1. Danh sách cổ đông sáng lập (ngày 06/09/2002)

Stt	Tên cổ đông sáng lập	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Loại cổ phần
1	Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô	50.000.000.000	33,33%	Cổ phần phổ thông
2	Trần Kim Thành	20.000.000.000	13,33%	Cổ phần phổ thông
3	Trần Lệ Nguyên	20.000.000.000	13,33%	Cổ phần phổ thông
4	Vương Bửu Linh	15.000.000.000	10,00%	Cổ phần phổ thông
5	Vương Ngọc Xiêm	15.000.000.000	10,00%	Cổ phần phổ thông
6	Trần Vinh Nguyên	7.500.000.000	5,00%	Cổ phần phổ thông
7	Trần Quốc Nguyên	7.500.000.000	5,00%	Cổ phần phổ thông
8	Trần Quốc Dũng	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông
9	Cô Gia Thọ	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông
10	Mã Thanh Danh	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông
11	Trịnh Hiếu Từ	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông
12	Vương Bửu Dinh	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông
13	Vương Thu Bình	2.500.000.000	1,67%	Cổ phần phổ thông

Tổng cộng	150.000.000.000	100,00%	
------------------	------------------------	----------------	--

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “ Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông”. Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Chế biến nông sản thực phẩm;
 - Sản xuất kẹo, nước uống tinh khiết và nước ép trái cây;
 - Mua bán nông sản thực phẩm, công nghệ phẩm, vải sợi, hàng may mặc, giày dép, túi xách, đồng hồ, mắt kính, mỹ phẩm, kim khí điện máy, điện lạnh, thủ công mỹ nghệ, dụng cụ học tập và giảng dạy, văn phòng phẩm, vật tư ngành ảnh, rau quả tươi sống;
 - Dịch vụ thương mại;
 - Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa;
 - Dịch vụ quảng cáo;
 - Mua bán hàng điện tử-điện gia dụng, vật liệu xây dựng, lương thực thực phẩm, thực phẩm công nghiệp, hóa mỹ phẩm, đồ chơi (trừ đồ chơi có hại cho giáo dục nhân cách, sức khỏe của trẻ em, ảnh hưởng đến an ninh trật tự và an toàn xã hội), đồ gia dụng, máy ôn áp, thiết bị điện gia dụng, hàng trang trí nội thất, thiết bị văn phòng, vàng, bạc, đá quý, rượu, bia, thuốc lá điều sản xuất trong nước (không kinh doanh dịch vụ ăn uống), máy tính, máy in và thiết bị phụ tùng,...và một số dịch vụ khác thể hiện trong Giấy đăng ký kinh doanh.
- Thời hạn hoạt động của Công ty: Vô thời hạn.

2. Cơ cấu tổ chức

2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Kinh Đô

- Các thành viên trong hệ thống Công ty Cổ phần Kinh Đô:

Bảng 2. Danh sách các công ty thành viên trong hệ thống Kinh Đô (31/03/2010)

Stt	Tên Công ty	Địa chỉ
1	CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ Vốn điều lệ: 1.012.765.880.000 đồng	Số 141 Nguyễn Du, P. Bến Thành, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
2	CÔNG TY CỔ PHẦN KI DO Vốn điều lệ: 69.000.000.000 đồng	Khu Công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, Tp. Hồ Chí Minh
3	CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng	Khu Công nghiệp Việt Nam - Singapore, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương

4	CÔNG TY CỔ PHẦN VINABICO Vốn điều lệ: 90.000.000.000 đồng	436 Nơ Trang Long, Phường 3, Q. Bình Thạnh, TP.Hồ Chí Minh
5	CÔNG TY TNHH TÂN AN PHƯỚC Vốn điều lệ: 500.000.000.000 đồng	6/134 Quốc Lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, TP.Hồ Chí Minh

(Nguồn: KDC)

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của hệ thống Kinh Đô:

Sơ đồ 1. Cơ cấu tổ chức của hệ thống Kinh Đô

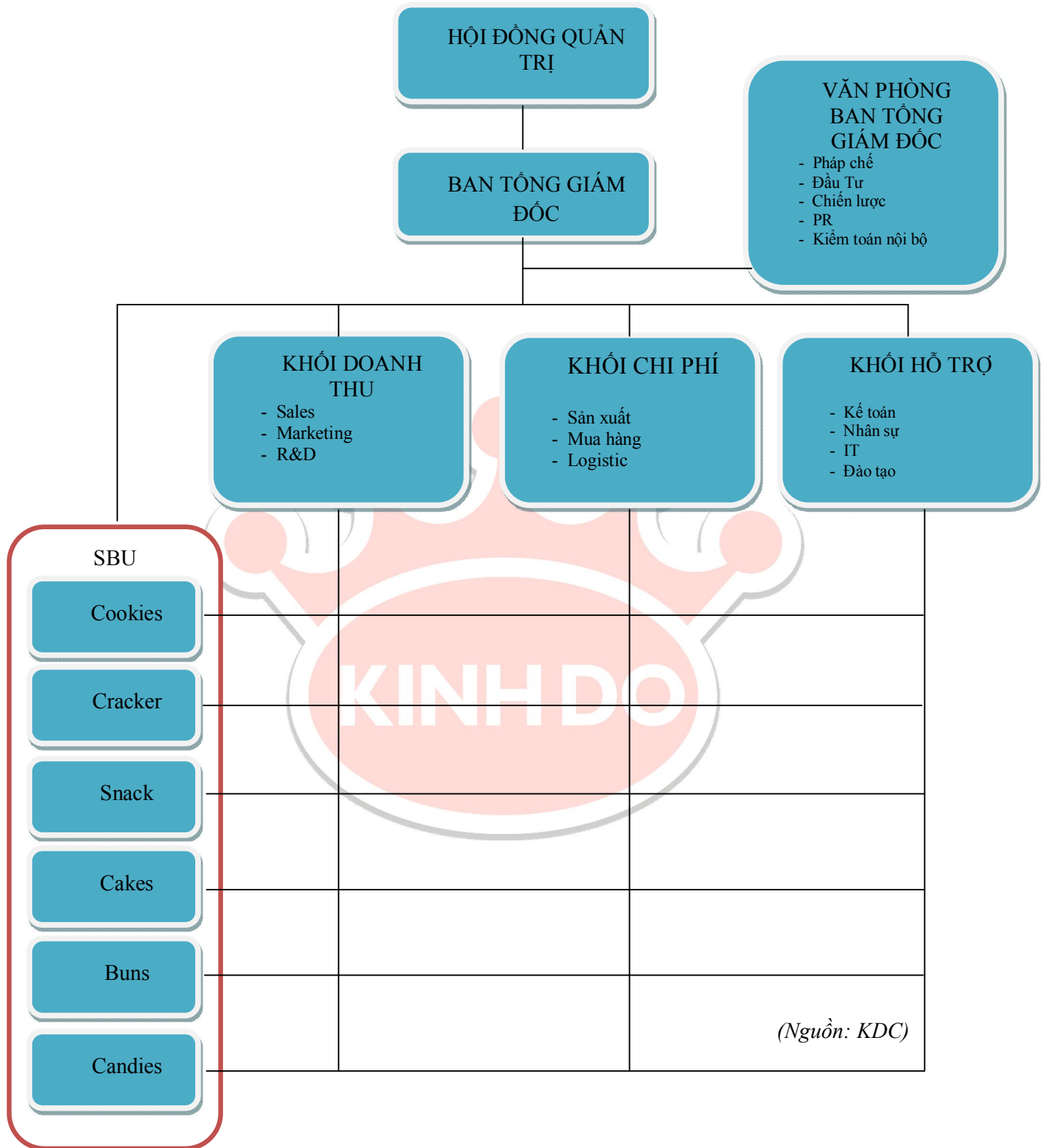


2.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Kinh Đô được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khoá X kỳ họp thứ V thông qua ngày 12/06/1999. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Điều lệ Công ty bản sửa đổi đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 20/10/2009 là cơ sở chi phối mọi hoạt động của Công ty.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Kinh Đô: (xem sơ đồ 2)

Sơ đồ 2. Cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Kinh Đô



3. Cơ cấu vốn cổ phần

Cơ cấu vốn cổ phần của KDC tính đến ngày 11/05/2010 như sau:

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Trong nước	5.407	74.777.040	73,8%
	Tổ chức	82	16.676.757	16,5%
	Cá nhân	5.325	58.100.283	57,4%
2	Nước ngoài	543	25.466.362	25,1%
	Tổ chức	69	23.354.021	23,1%
	Cá nhân	474	2.112.341	2,1%
3	Cổ phiếu quỹ	1	1.033.186	1,0%
	Tổng cộng	5.951	101.276.588	100,0%

(Nguồn: KDC)

4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền.

Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa 2 kỳ Đại hội. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 5 thành viên, nhiệm kỳ mỗi thành viên là 5 năm.

Ban kiểm soát: Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 5 năm.

Ban Tổng Giám đốc: Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua.

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 11/05/2010

Bảng 3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vào ngày 11/05/2010

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Trần Kim Thành	650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, Tp.HCM	9.646.458	9,52%
2	Trần Lệ Nguyên	203 Phú Gia, Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, Tp.HCM	9.631.085	9,51%
3	Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô	141 Nguyễn Du, P.Bến Thành, Q1, Tp. CM	11.529.000	11,38%
	Tổng cộng		30.806.543	30,42%

6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

6.1. Danh sách công ty con của công ty cổ phần Kinh Đô

a. Công ty Cổ phần Kinh Đô Bình Dương

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Kinh Đô Bình Dương
- Địa chỉ: Khu Công nghiệp Việt Nam - Singapore, huyện Thuận An, tỉnh Bình Dương
- Điện thoại: (84-8) 3726 9474 Fax: (84-8) 3726 9472
- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng (*Một trăm tỷ đồng*)
- Giấy CNĐKKD số: 4603000129 do Sở Kế hoạch và đầu tư Bình Dương cấp ngày 13 tháng 10 năm 2004.
- Ngành nghề kinh doanh: Chế biến nông sản thực phẩm; Sản xuất bánh, kẹo, nước uống tinh khiết, nước ép trái cây, kem ăn các loại. Mua bán nông sản thực phẩm, công nghệ phẩm, vải sợi, hàng may mặc, giày dép, túi xách, đồng hồ, mắt kính, mỹ phẩm, kim khí điện máy, điện lạnh, thủ công mỹ nghệ, dụng cụ học tập và giảng dạy, văn phòng phẩm, vật tư ngành ảnh, rau quả tươi sống; Môi giới thương mại; Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa; Dịch vụ quảng cáo.
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Kinh Đô nắm giữ: 80,00%.

b. Công ty Cổ phần Vinabico

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Bánh kẹo Vinabico
- Địa chỉ: 436 Nơ Trang Long, Q Bình Thạnh, TP HCM
- Điện thoại: (84-8) 3553 3347 Fax: (84-8) 3553 3440
- Vốn điều lệ: 90.000.000.000 đồng (*Chín mươi tỷ đồng*)
- Giấy CNĐKKD số: 4103001904 do Sở Kế hoạch và đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 03 tháng 11 năm 2003.
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm bánh kẹo và thực phẩm; Kinh doanh dịch vụ giải khát (không kinh doanh tại trụ sở); Sản xuất, mua bán: nước tinh lọc, nước uống tinh khiết, nước giải khát, rượu, gia vị, nước tương, tương ớt, chao (không sản xuất tại trụ sở); Đại lý ký gửi hàng hóa; Mua bán: thực phẩm, kim khí điện máy, hoá mỹ phẩm (trừ hoá chất độc hại mạnh); Cho thuê: nhà, kho bãi, văn phòng.
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Kinh Đô nắm giữ: 51,20%.

6.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Kinh Đô đang liên kết

a. Công ty Cổ phần KIDO

- Tên công ty: Công ty Cổ phần KI DO
- Địa chỉ: Khu Công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 3847 5605 Fax: (84-8) 3847 7246
- Vốn điều lệ: 69.000.000.000 đồng (*Sáu mươi chín tỷ đồng*)


- Giấy CNĐKKD số: 4103001557 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tp.HCM cấp ngày 14 tháng 4 năm 2003, thay đổi lần thứ 6 ngày 15/10/2007
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất thực phẩm, đồ uống (đá khô, kem ăn các loại); Sản xuất và mua bán đồ uống các loại, sữa và các sản phẩm từ sữa.
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Kinh Đô nắm giữ: 28,33%.

b. Công ty TNHH Tân An Phước (Công ty TNHH 2 thành viên trở lên)

- Tên công ty: Công ty TNHH Tân An Phước
- Địa chỉ: Số 6/134 Quốc Lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, TP.Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: (84-8) 37269 472 Fax: (84-8) 3726 9474
- Vốn điều lệ: 500.000.000.000 đồng (*Năm trăm tỷ đồng*)
- Giấy CNĐKKD số: 0309403269 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tp.HCM cấp ngày 24 tháng 9 năm 2009.
- Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh bất động sản.
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Kinh Đô nắm giữ: 49%.
- Vào ngày 31/12/2009, Công ty TNHH Tân An Phước vẫn còn đang trong giai đoạn xây dựng/trước hoạt động.

7. Tình hình hoạt động, cơ cấu tổ chức, tình hình tài chính, cơ cấu sở hữu và quản trị của Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc và Công ty Cổ phần Kido (Công ty bị sáp nhập)

7.1. Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc

 **Thông tin chung**

- Tên Công ty : Công ty Cổ Phần Chế biến thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc.
- Tên tiếng Anh: North Kinhdo Food Processing Joint-stock Company
- Tên viết tắt: Kinh Đô Miền Bắc
- Địa chỉ: Km 22, Quốc lộ 5, thị trấn Bần Yên Nhân, huyện Mỹ Hào, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam.
- Điện thoại: (84-321) 3942 128 Fax: (84-321) 3943 146
- Email: info@kinhdo.vn
- Website: www.kinhdo.vn
- Vốn điều lệ : 151.242.160.000 đồng (*Một trăm năm mươi một tỷ hai trăm bốn mươi hai triệu một trăm sáu mươi ngàn đồng*)
- Giấy CNĐKKD: số 0503000001 do Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Hưng Yên cấp ngày 28/01/2000, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 08/06/2010. Vốn điều lệ tại thời điểm thành lập là 10.000.000.000 đồng.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty: Sản xuất, chế biến thực phẩm, thực phẩm công nghệ và bán cao cấp các loại; Mua bán lương thực, thực phẩm
- Cơ cấu sở hữu tại thời điểm thành lập công ty:

Bảng 4. Danh sách cổ đông sáng lập NKD (ngày 28/01/2000)

Stt	Tên cổ đông sáng lập	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Loại cổ phần
1	Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô	6.000.000.000	60,0%	Cổ phần phổ thông
2	Vương Bửu Linh	1.000.000.000	10,0%	Cổ phần phổ thông
3	Vương Ngọc Xiêm	1.000.000.000	10,0%	Cổ phần phổ thông
4	Trần Vinh Nguyên	500.000.000	5,0%	Cổ phần phổ thông
5	Trần Quốc Nguyên	500.000.000	5,0%	Cổ phần phổ thông
6	Bùi Thanh Tùng	500.000.000	5,0%	Cổ phần phổ thông
7	Trịnh Hiếu Từ	500.000.000	5,0%	Cổ phần phổ thông
Tổng cộng		10.000.000.000	100%	

(Nguồn: NKD)

Giới thiệu sơ lược lịch sử hình thành và định hướng phát triển Công ty

Công ty Cổ phần Chế biến thực phẩm Kinh Đô miền Bắc (sau đây gọi tắt là Kinh Đô Miền Bắc) được thành lập năm 2000 trên cơ sở kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh tại khu vực phía bắc của Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô.

“Kinh Đô” hiện là một thương hiệu có tiếng trong lĩnh vực bánh kẹo của Việt Nam, sản phẩm của công ty này đã có mặt tại rất nhiều nước phát triển bao gồm Mỹ, Pháp, Canada, Đức, Đài Loan, Singapore, Nhật, Thái Lan,... Với tốc độ tăng trưởng rất cao về doanh thu và lợi nhuận mà hiếm có một doanh nghiệp bánh kẹo nào khác tại thị trường Việt Nam có thể đạt được.

Sau khi đã khẳng định vị trí hàng đầu ở thị trường các tỉnh phía Nam, Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô xác định thị trường Miền Bắc là một thị trường có tiềm năng lớn và đã đầu tư thành lập Công ty Cổ phần Chế biến thực phẩm Kinh Đô miền Bắc vào ngày 28/01/2000.

Ngay sau ngày thành lập, các hoạt động xây dựng nhà xưởng, mua sắm và lắp đặt dây chuyền sản xuất, nghiên cứu thị trường và xây dựng kênh phân phối, xây dựng đội ngũ nhân sự chủ chốt, tuyển dụng và đào tạo lao động đã gấp rút được tiến hành để đưa Công ty đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh và đến ngày 01 tháng 09 năm 2001 Kinh Đô miền Bắc chính thức đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh với các sản phẩm chính là bánh mì, bánh Sandwich và bánh Bông lan công nghiệp.

Năm 2003, Công ty đã đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất bánh Solite với tổng vốn đầu tư lên tới 27 tỷ đồng. Đây là dây chuyền sản xuất hiện đại nhất của Italia và Đam Mạch. Sản phẩm bánh Solite đã được người tiêu dùng ưa chuộng và có thể thay thế hàng nhập khẩu.

Cũng trong năm 2003, hệ thống Kinh Đô Bakery được ra đời đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ của nhãn hàng Kinh Đô. Hệ thống Kinh Đô Bakery được thiết kế và xây dựng theo mô hình cao cấp hiện đại của các nước phát triển. Kinh đô Bakery là kênh bán hàng trực tiếp của công ty với hàng trăm loại bánh kẹo với mẫu mã bao bì hợp vệ sinh, tiện lợi

và đẹp mắt, là nơi khách hàng có thể đến lựa chọn một cách tự do và thoải mái. Ngoài ra hệ thống Kinh Đô Bakery cũng là kênh tiếp nhận ý kiến đóng góp cũng như phản hồi của người tiêu dùng nhằm hoàn thiện và cải tiến sản phẩm để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

Năm 2004 đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ của Kinh Đô Miền Bắc với việc mở rộng nhà xưởng sản xuất từ 2,8 ha lên 11,8 ha, đồng thời tháng 12/2004 cổ phiếu của Kinh Đô Miền Bắc cũng chính thức được niêm yết trên thị trường chứng khoán, đánh dấu một bước mới trong quá trình quảng bá thương hiệu Kinh Đô.

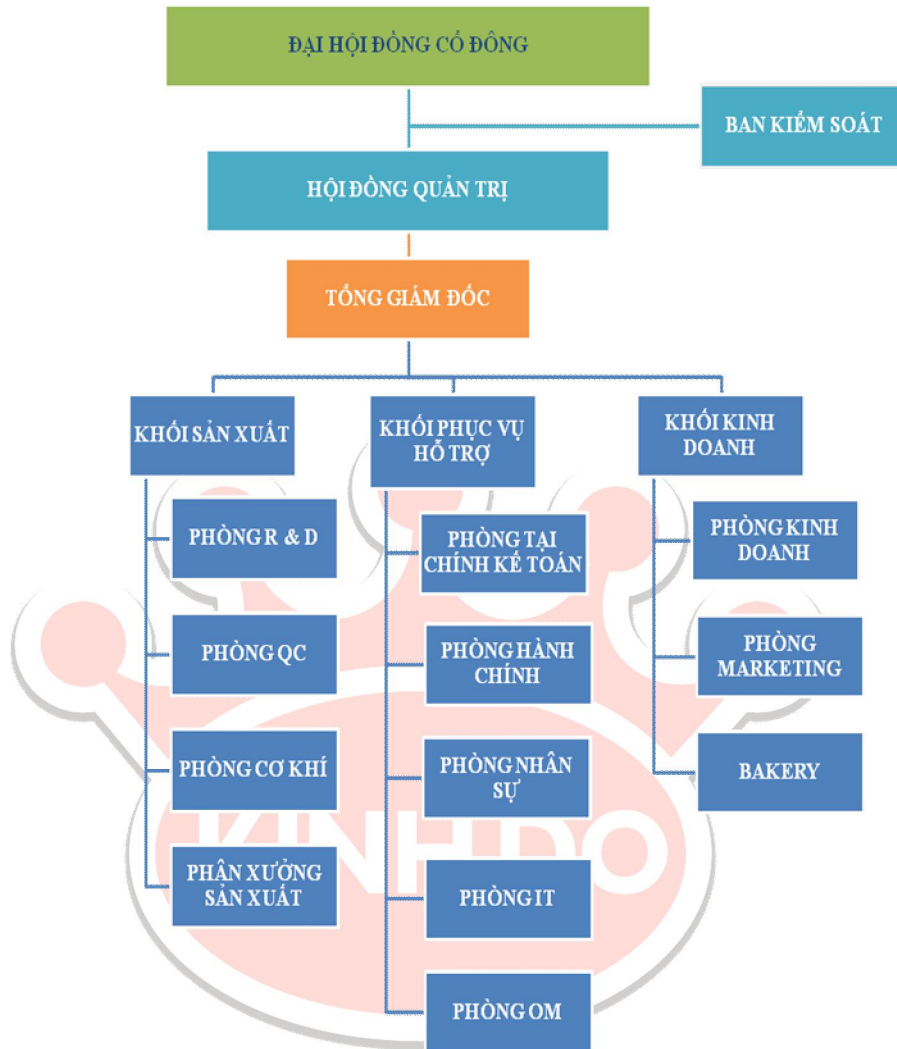
Đến nay, sau 10 năm đi vào hoạt động Công ty đã có những bước phát triển vượt bậc, không những đã chiếm lĩnh thị trường các tỉnh phía Bắc mà đã vươn ra thị trường xuất khẩu, doanh thu tăng trưởng bình quân của Công ty hàng năm trên 30%. Đặc biệt, năm 2009 mặc dù được xác định là một năm có nhiều khó khăn đối với các doanh nghiệp trong nước do tác động của tình hình khủng hoảng tài chính và những khó khăn chung của nền kinh tế. Tuy nhiên với sự quyết tâm cao, Công ty Kinh Đô Miền Bắc vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng trên 30%/năm; lợi nhuận trước thuế đạt 105 tỷ đồng. Mức độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận mà Công ty đạt được trong các năm qua được đánh giá là một trong những Công ty hoạt động hiệu quả nhất trong các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo.

Với những nỗ lực của mình, Kinh Đô Miền Bắc đã nhận được nhiều bằng khen và giải thưởng :

- Sản phẩm của công ty Kinh Đô được người tiêu dùng bình chọn là “Hàng Việt Nam chất lượng cao” trong nhiều năm.
- Giải thưởng chất lượng Việt Nam năm 2005
- Sản phẩm đạt giải vàng chất lượng Vệ sinh an toàn thực phẩm ...
- Bằng khen của Thủ Tướng Chính phủ đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua năm 2007
- Lãnh đạo Kinh Đô Miền Bắc vinh dự được đón nhận danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu.
- Bằng khen của UBND tỉnh Hưng Yên về việc đơn vị có thành tích xuất sắc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế.
- Tổng giám đốc Kinh Đô Miền Bắc được tặng thưởng danh hiệu doanh nhân Hưng Yên tiêu biểu năm 2007 và kỷ niệm chương Phổ Hiến...
- Năm 2008, Kinh Đô Miền Bắc được Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam phối hợp cùng với ACNielsen xếp hạng là 1 trong 10 thương hiệu nổi tiếng.
- Năm 2009, Kinh Đô Miền Bắc nhận chứng chỉ ISO 9001:2008 – hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến nhất.
- Năm 2010, Kinh Đô Miền Bắc được Bộ Công thương tặng bằng khen “ Thương hiệu uy tín – sản phẩm & dịch vụ chất lượng vàng năm 2010”

📌 Cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 3. Cơ cấu tổ chức của NKD



Cơ cấu sở hữu

Bảng 5. Cơ cấu vốn cổ phần của NKD (ngày 24/03/2010)

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Trong nước	2.156	11.831.648	80,19%
	Tổ chức	45	5.039.303	34,15%
	Cá nhân	2.111	6.792.345	46,03%
2	Nước ngoài	239	2.922.139	19,80%
	Tổ chức	34	2.345.486	15,90%
	Cá nhân	205	576.653	3,91%
3	Cổ phiếu quỹ	01	1.575	0,01%
	Tổng cộng	2.396	14.755.362	100%

(Nguồn: NKD)

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5%

Bảng 6. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% của NKD (ngày 24/03/2010)

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô	141 Nguyễn Du, P.Bến Thành, Quận 1, Tp. HCM	3.942.964	39.429.640.000	26,7%
2	Vương Bửu Linh	650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, Tp. HCM	829.669	8.296.690.000	5,6%
3	Vương Ngọc Xiêm	203 Phú Gia, Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, Tp.HCM	829.669	8.296.690.000	5,6%
4	VIETNAM ENTERPRISE LTD	115 Nguyễn Huệ, Q.1, Tp.HCM	757.604	7.576.040.000	5,1%
	Tổng cộng		6.359.906	63.599.060.000	43,1%

(Nguồn: NKD)

Tình hình hoạt động

Hoạt động sản xuất đóng vai trò là kênh tạo nguồn thu chủ yếu cho NKD. Hiện nay, sản phẩm kinh doanh của NKD được chia làm 7 ngành hàng là: bánh cookies, bánh Crackers, bánh mì công nghiệp, bánh bông lan, bánh Snack, Chocolate và bánh trung thu.

NKD có một nhà máy đặt tại Km 22- Quốc lộ 5 – Thị trấn Bàn Yên Nhân – Huyện Mỹ Hào - Tỉnh Hưng Yên, diện tích hơn 19 héc-ta, trong đó 10 héc-ta đang được sử dụng làm nhà xưởng, văn phòng phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nhà máy nằm trên đường Quốc lộ 5, trục chính đi Hải phòng, Hà Nội, Hải Dương, đây là vị trí rất thuận lợi cho việc vận chuyển thu mua nguyên vật liệu và phân phối sản phẩm đi các tỉnh phía Bắc, Quảng Ninh, Hải Phòng, Hải Dương, Hà Nội và các tỉnh phía Nam.

Hầu hết công nghệ NKD đang áp dụng đều là công nghệ tiên tiến, năng suất cao, chất lượng ổn định, linh hoạt và có thể sản xuất nhiều loại sản phẩm trên cùng một thiết bị. Hiện trạng thiết bị thì đa phần các thiết bị đều được bảo quản tốt, giá trị còn lại trên sổ sách còn khá lớn. Đối với dòng sản phẩm bánh tươi, hạn sử dụng ngắn ngày: sử dụng máy móc công nghệ Nhật bản, Malayxia. Đối với dòng sản phẩm dài ngày thì sử dụng máy móc công nghệ Hà Lan, Đan Mạch, Italia.

Công nghệ hiện đại nhất mà NKD đang sử dụng là công nghệ sản xuất bánh trung thu: Công nghệ của Ý và Đức, nhờ đó mà sản phẩm bánh trung thu của NKD đang được sản xuất và tiêu thụ một lượng lớn trong dịp trung thu.

Năm 2009, dòng bánh cakes và bánh mì công nghiệp đóng góp 36% và 19%, bánh crackers, bánh cookies, bánh trung thu đóng góp lần lượt 13% và 11% và 10% trong tổng doanh thu của NKD. Trong 3 năm tới, NKD tập trung đầu tư thêm máy móc thiết bị cho nhà máy sản xuất bánh cakes, cookies, crackers (những dòng sản phẩm đang trong giai đoạn tăng trưởng tốt) để chủ động cung cấp cho thị trường vào mùa cao điểm như Tết.

Hiện nay, 90% doanh số bán hàng của NKD đến từ kênh phân phối truyền thống với 51 đại lý cấp 1, trải rộng trên khắp các tỉnh miền Bắc từ Hà Tĩnh trở ra, thị trường từ Hà Tĩnh trở vào thuộc Kinh Đô miền Nam. Với việc hệ thống các nhà phân phối đã bao phủ được thị trường hoạt động, NKD có thể tận dụng lợi thế này để duy trì và gia tăng thị phần.

Tình hình tài chính

Bảng 7. Một số chỉ tiêu tài chính của NKD năm 2007, 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng đầu 2010
1	Vốn điều lệ	100.797.850	122.967.320	147.553.620	151.242.130
2	Tổng tài sản	628.507.724	585.345.546	599.059.101	644.231.578
3	Doanh thu thuần	561.516.227	689.337.522	767.652.395	660.314.398
4	Giá vốn hàng bán	429.413.750	526.246.363	542.600.425	457.051.059
5	Chi phí bán hàng	43.666.444	62.425.621	90.930.447	100.500.161
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	24.592.903	25.964.439	38.286.394	23.842.737
7	Lợi nhuận kế toán trước thuế	96.017.268	1.517.608	100.259.964	61.283.757

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng đầu 2010
8	Thuế thu nhập doanh nghiệp	23.697.243	538.858	20.665.012	10.553.620
9	Lợi nhuận kế toán sau thuế	72.320.025	978.749	79.643.955	50.730.137

(Nguồn: NKD)

Doanh thu thuần của NKD năm 2008 tăng 20% và doanh thu năm 2009 tăng 16% so với năm trước nhưng tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu tăng từ 23.6% năm 2008 lên 29.4% năm 2009 do Công ty được hưởng lợi từ xu hướng giá nguyên liệu thấp trong năm 2009. Lợi nhuận kế toán sau thuế năm 2008 của NKD chỉ đạt xấp xỉ 1 tỷ đồng là do Công ty phải trích lập dự phòng đầu tư tài chính lên tới 44 tỷ đồng. Lợi nhuận kế toán sau thuế năm 2009 tăng cao một phần do chi phí lãi vay của Công ty ở mức rất thấp từ gói hỗ trợ lãi suất của Chính phủ và khoản hoàn nhập dự phòng tài chính 14 tỷ.

Chi phí giá vốn hàng bán của NKD được kiểm soát chặt chẽ và tỷ trọng Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần biến động theo xu hướng giảm dần qua các năm tương ứng qua ba năm 2007, 2008 và 2009 là 74,4%, 75,0% và 70,6%. Giá vốn hàng bán được xác định bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công và chi phí sản xuất chung. Ngoài ra, Trong năm 2009, giá các nguyên vật liệu biến động theo xu hướng tăng dần theo thời gian. Vì vậy, với lợi thế tích trữ được một lượng hàng tồn kho giá vốn thấp vào thời điểm đầu năm (nhờ công tác dự báo tốt và chọn được kênh nhập khẩu thay thế tạm thời từ nước ngoài), NKD đã tiết kiệm được khá tốt chi phí nguyên vật liệu.

Tỷ lệ lợi nhuận gộp/doanh thu của NKD trong năm 2007 và 2008 đạt khoảng 23.6% doanh thu thuần. Tuy nhiên tỷ lệ này có sự tăng lên đáng kể trong năm 2009, đạt tới 29.4% doanh thu thuần. Lý giải cho sự tăng lên này, yếu tố quan trọng nhất phải kể đến là việc kiểm soát chi phí đầu vào của giá vốn hàng bán. Nguyên vật liệu chính để sản xuất của công ty bao gồm trứng gà bột mỳ, đường và hương liệu. Trong giai đoạn đầu năm 2009, NKD đã dự trữ được lượng khá lớn nguyên vật liệu giá vốn thấp (trong bối cảnh giá nguyên vật liệu 2009 tăng tương đối nhanh theo thời gian). Chính yếu tố này đã góp phần giúp NKD tăng khá cao tỷ suất lợi nhuận gộp trong năm 2009.


Cơ cấu chi phí bán hàng & chi phí quản lý doanh nghiệp có nhiều thay đổi trong giai đoạn 2007 - 2009. Tỷ trọng Chi phí bán hàng biến động theo hướng tăng dần với tốc độ ngày càng nhanh khi đã tăng từ 7,9% (2007) lên 9,4% (2008) và tăng mạnh lên 12,5% (2009). Việc tăng lên của tỷ trọng chi phí bán hàng so với doanh thu thuần một phần là do trong ba năm qua, NKD đã đẩy mạnh công tác tiếp thị, khuyến mãi. Công ty đã thực hiện khuyến mãi đối với khách hàng toàn quốc (theo chính sách chung của Kinh Đô) và cả khuyến mãi tại điểm bán hàng đại lý cấp 1. Mặt khác, việc tỷ trọng chi phí bán hàng năm 2009 tăng nhiều so với năm 2008 là do kể từ năm 2009, NKD đã thực hiện hạch toán chi phí bao bì của Bánh trung thu vào chi phí bán hàng (trong khi các năm trước chi phí bao bì này được hạch toán vào giá vốn hàng bán của bánh trung thu). Chính sự khác biệt này đã tạo nên sự tăng mạnh của tỷ trọng chi phí bán hàng so với tổng doanh thu của NKD. Trong những năm tới, nếu không có yếu tố đột biến thì việc thay đổi tỷ trọng của chi phí bán hàng của NKD là không

manh. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp của NKD trong ba năm qua không thay đổi nhiều về giá trị tuyệt đối, thậm chí còn giảm đi tương đối trong khi xét về tỷ trọng doanh thu. Điều này cho thấy NKD luôn chú trọng kiểm soát chi phí quản lý của mình.

7.2. Công ty cổ phần KI DO

Thông tin chung

Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN KI DO
Tên giao dịch: KIDO CORPORATION
Tên Công ty viết tắt: KIDO CORP.

Biểu tượng của Công ty: 

Vốn điều lệ (31/03/2010): 69.000.000.000 VNĐ (Sáu mươi chín tỷ đồng).

Tổng số lượng cổ phần: 6.900.000 cổ phần.

Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng

Loại cổ phần: cổ phần phổ thông

Trụ sở chính: KCN Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, Tp.HCM.

Điện thoại: (84-8) 8921 326

Fax: (84-8) 8921 327

Website: www.kinhdo.vn

Giấy CNĐKKD: Số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp đăng ký lần đầu ngày 14/04/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 15/10/2007.

Ngành nghề kinh doanh của KIDO:

Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp đăng ký lần đầu ngày 14/04/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 15/10/2007, ngành nghề hoạt động của KIDO như sau:

- Sản xuất thực phẩm, đồ uống (đá khô, kem ăn các loại).
- Sản xuất và mua bán: Đồ uống các loại; sữa và các sản phẩm từ sữa.
- Sản xuất và mua bán nước giải khát (không kinh doanh dịch vụ ăn uống).
- Sản xuất, mua bán nước ép, sữa chua, thực phẩm, sản phẩm từ sữa, rau câu, bánh./.

Giới thiệu sơ lược lịch sử hình thành và định hướng phát triển Công ty

Công ty Cổ phần Ki Do tiền thân là Nhà máy kem Wall's của Công ty TNHH Unilever Bestfoods Việt Nam được thành lập năm 1997 nằm trong Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi với tổng diện tích 23.728m², tổng vốn đầu tư là 20 triệu USD và công suất hoạt động 9 triệu lít/năm.

Giai đoạn từ năm 1998 đến năm 2003, Wall's là thương hiệu hàng đầu trên thị

trường kem cao cấp của cả nước. Đầu năm 2003, Công ty Cổ phần Kinh Đô và Công ty TNHH Unilever Bestfoods Việt Nam bắt đầu những buổi thương lượng đầu tiên về việc Kinh Đô sẽ mua lại toàn bộ nhà máy sản xuất kem Wall's của Unilever. Sau khi đã đạt được những thỏa thuận ban đầu, ngày 14/04/2003, Công ty Cổ phần Kem Ki Do được thành lập với vốn điều lệ ban đầu là 30 tỷ đồng, trong đó Công ty Cổ phần Kinh Đô nắm giữ 70% vốn điều lệ. Đến tháng 07/2003, hợp đồng được chính thức ký kết, Wall's được chuyển giao cho Công ty Cổ phần Kem Ki Do gồm công nghệ chế biến kem theo tiêu chuẩn quốc tế cùng với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp (trên 80% được giữ lại có đào tạo bài bản).

Sau 3 tháng nhận chuyển giao từ nhà máy kem Wall's của tập đoàn Unilever, tháng 11/2003, những sản phẩm mới của Công ty Cổ phần Kem Ki Do đã chính thức ra mắt khách hàng. Ngày 18/04/2005, Công ty Cổ phần Kem Ki Do được đổi tên thành Công ty Cổ phần Ki Do. Ngày 16/11/2005, Công ty Cổ phần Ki Do tăng vốn điều lệ từ 30 tỷ đồng lên 40 tỷ đồng.

Trong năm 2006 & 2007: Công ty tiếp tục đầu tư thêm 2 dây chuyền sản xuất sữa chua ăn (yogurt) và rau câu nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ nhu cầu thị trường. Cũng trong năm 2007, KI DO đã tăng vốn điều lệ từ 40 tỷ đồng lên 69 tỷ đồng.

KI DO hiện đang chiếm 21% thị phần kem hộp, 39% thị phần kem bánh/kem ốc quế và 55,4% thị phần kem que/kem cây.

Trong quá trình hoạt động và phát triển, Công ty Cổ phần Ki Do đã đạt được những thành tích sau:

- Thương hiệu kem hàng đầu trong thị trường kem que/kem cây, chiếm 55,4% thị phần kem cả nước, trong đó nhãn hàng Merino chiếm đến 49,5% thị trường trên.
- Chứng chỉ quốc tế ISO 9001:2000, OHSAS 18001, ISO 14001 do tổ chức BVQI cấp ngày 02/07/2005.
- Hàng Việt Nam Chất lượng Cao năm 2006, 2008 và 2009 do Báo Sài Gòn tổ chức và người tiêu dùng bình chọn.
- Giấy chứng nhận Cơ sở đạt tiêu chuẩn Vệ sinh an toàn thực phẩm số 07/2004/SYT do Sở Y tế Thành phố Hồ Chí Minh cấp.
- Giấy chứng nhận đơn vị đạt Danh hiệu thương hiệu mạnh năm 2004 do Cục Xúc Tiến Thương Mại – Bộ Thương Mại và Thời Báo Kinh Tế Việt Nam cấp ngày 15/11/2004.
- Cúp vàng Thương hiệu An Toàn Vì Sức Khỏe Cộng Đồng do Cục An Toàn Vệ Sinh Thực Phẩm của Bộ Y tế trao tặng
- Chứng chỉ quốc tế HACCP do tổ chức Quacert cấp ngày 03/07/2005

✚ Cơ cấu sở hữu tính đến ngày 15/04/2010
a) Cơ cấu cổ đông của KIDO

Bảng 8. Cơ cấu cổ đông KIDO (ngày 15/04/2010)

Stt	Cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ
A	Tổng số cổ phần	6.900.000	100,00%
1	Cổ đông sở hữu trên 5% vốn điều lệ	5.037.000	73,00%
2	Cổ đông sở hữu từ 1% đến dưới 5% vốn điều lệ	629.615	9,12%
3	Cổ đông sở hữu dưới 1% vốn điều lệ	1.232.695	17,87%
4	Cổ phiếu quỹ	690	0,01%
B	Trong đó		
1	Cổ đông trong nước	6.851.680	99,30%
	Cá nhân	2.934.760	42,53%
	Tổ chức	3.916.920	56,77%
2	Cổ đông nước ngoài	48.320	0,70%
	Cá nhân	48.320	0,70%
	Tổ chức	-	0,00%
	Tổng cộng	6.900.000	100,00%

(Nguồn: KIDO)

b) Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của KIDO tại thời điểm 15/04/2010

Bảng 9. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần KIDO (ngày 15/04/2010)

Stt	Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Kinh Đô	141 Nguyễn Du, P. Bến Thành, Quận 1, Tp. HCM	1.955.000	28,33%
2	Vietnam Investment Property Limited	Tầng 17, Sun Wah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM	1.518.000	22,00%
3	Vương Bửu Linh	650/13 Điện Biên Phủ, Phường 11, Quận 10, Tp. HCM	805.000	11,67%
4	Vương Ngọc Xiêm	53 Nguyễn Tiểu La, P.5, Q.10, Tp. HCM	759.000	11,00%
	Tổng cộng		5.037.000	73,00%

(Nguồn: KIDO)

c) Danh sách cổ đông sáng lập

Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103001557 do Sở Kế hoạch và

Đầu tư TPHCM cấp đăng ký lần đầu ngày 14/04/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 15/10/2007, danh sách cổ đông sáng lập của KIDO như sau:

Bảng 10. Danh sách cổ đông sáng lập KIDO (ngày 14/04/2003)

Tên Cổ đông	Giá trị vốn góp (đồng)	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu (%)
Công ty Cổ phần Kinh Đô (đại diện: Trần Kim Thành)	21.000.000.000	2.100.000	75%
Vương Bửu Linh	4.500.000.000	450.000	15%
Vương Ngọc Xiêm	4.500.000.000	450.000	15%
Tổng cộng	30.000.000.000	3.000.000	100%

(Nguồn: KIDO)

Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty tổ chức niêm yết giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức niêm yết.

➤ **Những Công ty nắm giữ quyền kiểm soát, chi phối với KI DO:**

1) Công ty cổ phần Kinh Đô

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Kinh Đô
- Tên tiếng Anh: Kinh Do Corporation
- Tên viết tắt: KIDO CORP
- Vốn điều lệ: 1.012.765.880.000 VNĐ (Một ngàn mười hai tỷ bảy trăm sáu mươi lăm triệu tám trăm tám mươi ngàn đồng)
- Trụ sở chính: 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM.
- Điện thoại: (84-8) 3827 0838 Fax: (84-8) 3827 0839
- Email: info@kinhdo.vn
- Website: www.kinhdo.vn

Giấy CNĐKKD và ĐKT: Số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 06/04/2010. Vốn điều lệ tại thời điểm thành lập là 150.000.000.000 đồng.

Tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Công ty cổ phần Ki Do: 28,33%

2) Vietnam Investment Property Ltd.

- Tên Công ty: Vietnam Investment Property Ltd.
- Trụ sở chính: Tầng 17, Sun Wah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM
- Điện thoại: (84-8) 3821 9930
- Fax: (84-8) 3821 9931

Giấy CNĐKKD: 547565 cấp ngày 10/06/2003 tại British Virgin Islands

Tỷ lệ sở hữu cổ phần tại Công ty Cổ phần Ki Do: 22,00%

✚ Tình hình hoạt động
a) Các nhóm sản phẩm chính của KIDO

Sản phẩm của Kido được chia thành hai nhãn chính là Merino – kem thông thường và Celano - kem cao cấp với 4 chủng loại là kem hộp, kem ly (hay còn gọi là kem hũ), kem bánh và kem que. Có tổng cộng gần 42 sản phẩm thuộc 4 chủng loại trên.

Kem Merino có 3 chủng loại: kem que (Merino Stick), kem ly (Merino Cup) và kem hộp (Merino Tub). Riêng kem que được chia thành 3 loại là Merino X, Merino Core và Masuni.

Kem Celano có 3 chủng loại: kem bánh (Celano Cone), kem hộp (Celano Cup) và kem hũ (Celano Tub).

KIDO đang thực hiện chiến lược đa dạng hóa sản phẩm phù hợp với khẩu vị người Việt như: kem xoài, kem măng cầu, đậu xanh, khoai môn... bên cạnh những khẩu vị quốc tế như: kem chocolate, kem dâu và kem vani. Các sản phẩm mới của Kido cũng được địa phương hóa, chẳng hạn các loại kem bán ở Hà Nội có thêm sản phẩm kem cốt, ở khu vực phía Nam tăng cường thêm sản phẩm kem Merino Yeh, Cone Extra...

Bảng 11. Doanh thu các nhóm sản phẩm của KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

ST T	Sản phẩm	2008		2009		9 tháng đầu 2010	
		Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%
I	Nhóm Merino	146,7	67%	181,4	63%	220,2	60%
	NHÓM MERINO X	81,0	37%	100,0	34%	116,7	32%
	NHÓM MERINO CORE	25,6	12%	27,3	9%	27,3	7%
	NHÓM MERINO CUP	25,3	12%	30,4	10%	34,0	9%
	NHÓM MERINO TUB	14,7	7%	20,7	7%	25,8	7%
	NHÓM MERINO YEAH			3,1	1%	16,4	4%
II	Nhóm Celano	48,2	22%	58,8	20%	57,6	16%
	NHÓM CELANO CONE	40,4	18%	50,9	18%	51,1	14%
	NHÓM CELANO TUB	4,2	2%	4,7	2%	5,1	1%
	NHÓM CELANO CUP	3,5	2%	3,3	1%	1,5	0%
III	Khác (Masuni, kem kilo)	4,2	2%	4,8	2%	5,6	2%
IV	Sữa chua	20,5	9%	44,8	15%	83,3	23%
	Tổng cộng	219,6	100%	289,9	100%	366,8	100%

(Nguồn: KIDO)

Trong cơ cấu sản phẩm hiện tại của KIDO, kem Merino là nhóm kem chiếm ưu thế về doanh

số so với kem Celano do loại kem này có giá cả phù hợp với số đông người tiêu dùng, vì vậy có tính đại trà cao hơn kem Celano.

Nhóm kem Merino

+ MERINO STICK (KEM QUE MERINO)

Merino X: Gồm các mùi chính là khoai môn, đậu xanh, cacao socola, đậu đỏ, Multipack X, sầu riêng, Merino Yeh. Merino X là dòng sản phẩm tiêu thụ mạnh nhất trong nhóm Merino và đồng thời cũng chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất trong toàn công ty (35% - 37%). Sản phẩm này đang trong giai đoạn phát triển nhanh và chuẩn bị bước sang giai đoạn trưởng thành trong chu kỳ sống. Vì đây là sản phẩm có hiệu quả sinh lời cao nhất trong tất cả các nhãn hàng hiện tại của Công ty với tỷ suất lợi nhuận sau thuế đạt 23% nên Kido đã và đang định vị Merino X là nhãn hàng kem chủ lực của Công ty.



Merino Core: Gồm các mùi: socola, trái cây, vani nhân socola, trái cây rừng, kem que sữa chua dâu. Tỷ trọng doanh thu của nhãn hàng này trong toàn Công ty nằm trong khoảng 9% - 12%.

+ MERINO CUP (KEM HŨ MERINO):

Gồm các mùi chính: chuối socola, sữa dừa, vani dâu, cốt sữa. Kem Merino Cup chiếm 11% - 12% tổng doanh thu toàn Công ty.

+ MERINO TUB (KEM HỘP MERINO):

Gồm các mùi chính khoai môn, vani socola, sữa dừa, cốt sữa, vani trứng, sầu riêng.

So với bao bì bắt mắt của các sản phẩm của Vinamilk, Monte Rosa, bao bì lỗi thời của nhãn hàng này là 1 điểm yếu trong cạnh tranh. Do vậy, nhãn hàng này hiện chỉ chiếm 7% doanh thu toàn công ty.



Nhóm kem Celano:

Celano là nhãn hàng cao cấp, dành cho khách hàng mục tiêu là người tiêu dùng thu nhập cao. Celano là nhãn hàng thay thế cho nhãn hàng Premium trước đây của KIDO, chính thức được tung ra thị trường vào tháng 8 năm 2007. Nhờ hệ thống phân phối sâu rộng sẵn có của Kido và chiến lược marketing phù hợp, Celano đã đạt được mức tăng trưởng doanh thu khá cao, năm 2009 so với năm 2008 là 22%.



Nhãn hàng kem Celano gồm 4 dòng sản phẩm chính là: Kem bánh, kem bánh extra, kem ly cao cấp, và kem hộp cao cấp

+ **CELANO CONE (KEM BÁNH HAY KEM ÓC QUÉ):** Gồm 4 mùi chính là Vani Socola, Vani Dâu, Vani, Multipack, Socola Extra, Vani Dâu Extra. Kem Celano Cone là loại sản phẩm tiêu biểu cho nhóm sản phẩm cao cấp của Kido. Doanh thu từ kem Celano

Cone chiếm 18% tổng doanh thu năm 2009.



+ **CELANO CUP**

Bao gồm các mùi vị chính sau: sữa chua Nam Việt Quất, Vani hạt dẻ, Sôcôla, Dâu. Doanh thu mới chỉ đạt khoảng 1% tổng doanh thu năm 2009.



+ **CELANO TUB (Kem hộp Celano cao cấp):** Gồm 4 mùi chính là Socola, Dâu, Vani Thanh dâu và Cream hạt socola. Cũng như kem hộp Merino, kem hộp Premium không có sản lượng tiêu thụ cao bằng các loại kem que, kem hũ hay kem bánh. Một lý do nữa là đối tượng tiêu thụ kem hộp Celano bị giới hạn, chủ yếu là các khách hàng có thu nhập trung bình khá trở lên. Tỷ trọng doanh thu của kem hộp Celano năm 2009 chỉ là 2%.



Nhóm kem kilo, Masuni

Ngoài ra Công ty còn sản xuất kem kilo nhắm tới các kênh như HORECA vì kênh này rất có tiềm năng với các hương vị vani, dừa, taro, khoai môn, socola, cam, vani trứng, sữa dừa, dâu, trái cây, sầu riêng.

Nhóm Sữa chua WELL YO:



+ **Well Yo Home:**

Gồm 3 hương vị: tự nhiên, xoài, nha đam.

Năm 2008, nhóm Sữa chua WellYo-Home đã cải thiện chất lượng sản phẩm bằng cách bổ sung thêm Vitamin E đã làm tăng giá trị dinh dưỡng cho sản phẩm giúp cho người tiêu dùng sản phẩm càng ưa thích hơn.

Đối tượng khách hàng mục tiêu: dành cho người lớn và gia đình.



+ **Well Yo Kidz:**

Gồm 2 hương vị: tự nhiên, dâu. Sản phẩm này dành cho khách hàng là trẻ em.



Lợi nhuận hoạt động kinh doanh theo nhóm sản phẩm qua các năm.

Bảng 12. Lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm của KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu 2010

Stt	Sản phẩm	2008		2009		9 tháng đầu 2010	
		Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%
I	Nhóm Merino	15,5	87%	35,0	65%	41,4	57%
	NHÓM MERINO X	8,4	47%	20,9	39%	18,5	26%
	NHÓM MERINO CORE	3,0	17%	4,5	8%	5,1	7%
	NHÓM MERINO CUP	2,3	13%	6,4	12%	10,1	14%
	NHÓM MERINO TUB	1,8	10%	2,9	5%	4,9	7%
	NHÓM MERINO YEAH	-	0%	0,4	1%	2,9	4%
II	Nhóm Celano	2,3	13%	11,1	20%	11,4	16%
	NHÓM CELANO CONE	2,2	12%	7,2	13%	10,4	14%
	NHÓM CELANO TUB	0,0	0%	3,2	6%	0,8	1%
	NHÓM CELANO CUP	0,1	0%	0,6	1%	0,2	0%
III	Khác (Masuni, kem kilo)	0,2	1%	0,8	2%	3,0	4%
IV	Sữa chua	(0,1)	-1%	7,3	13%	16,5	23%
	Tổng cộng	17,8	100%	54,2	100%	72,4	100%

(Nguồn: KIDO)

Nhóm Merino là nhóm sản phẩm mang lại lợi nhuận nhiều nhất cho KIDO, chiếm 65% lợi nhuận sau thuế năm 2009.

Sau 2 năm có mặt trên thị trường, năm 2009 sản phẩm Sữa chua đã bắt đầu mang lại lợi nhuận cho KIDO. Lợi nhuận sau thuế của Sữa chua đạt 7,3 tỷ đồng, chiếm 13% lợi nhuận 2009. Trong 9 tháng đầu năm 2010, lợi nhuận nhóm sản phẩm Sữa chua đạt 16,5 tỷ đồng, chiếm đến 23% tổng lợi nhuận. Với tỷ suất lợi nhuận sau thuế đạt 20%, Sữa chua sẽ là dòng sản phẩm đóng góp tỷ lệ đáng kể vào lợi nhuận của KIDO trong thời gian tới.

Nguyên vật liệu.

+ Nguồn nguyên vật liệu.

Nguyên vật liệu chính để sản xuất sản phẩm bao gồm: bột sữa, đường, chocolate, đậu, hương liệu khác. Đường, bột được cung cấp từ trong nước. Bột sữa, nguyên liệu sản xuất chocolate được nhập khẩu. Các loại hương liệu chủ yếu được cung cấp từ các doanh nghiệp trong nước.

Vật liệu phụ gồm các loại bao bì đóng gói sản phẩm từ chất liệu gỗ (dùng làm que kem, polypropylene, KOP,..). Các loại bao bì này cũng được cung cấp bởi các doanh nghiệp lớn và có uy tín trong nước.

+ Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu

Các nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm của Công ty hầu hết đều được mua thông qua hệ thống mua hàng của Công ty Cổ phần Kinh Đô. Khi có nhu cầu về nguyên vật liệu, Công ty sẽ đề xuất nguyên vật liệu cần dùng thông qua đơn đặt hàng, Công ty Cổ phần Kinh Đô sẽ chọn nhà cung cấp và hợp đồng được ký với Công ty Cổ phần Kinh Đô. Việc thực hiện quy trình mua nguyên vật liệu này làm cho giá cả nguyên vật liệu đầu vào của Công ty luôn ổn định do nguyên vật liệu đặt hàng của các công ty thuộc tập đoàn Kinh Đô thường có số lượng lớn.

Các nhà cung cấp nguyên vật liệu trong nước cho Công ty đều có nhà máy đóng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh và các vùng lân cận, vì vậy nguồn nguyên liệu luôn có sẵn, chi phí vận chuyển không đáng kể.

Sữa bò là sản phẩm được sản xuất với quy mô lớn và tiêu thụ rộng rãi tại thị trường Việt Nam. Những năm vừa qua, do nhu cầu tiêu dùng nội địa tăng nhanh nên số lượng bò được chăn nuôi tại hộ gia đình, trang trại và các doanh nghiệp chăn nuôi quy mô lớn cũng tăng mạnh. Nhìn chung nguồn cung cấp sữa là tương đối ổn định.

Nguyên liệu đường được cung cấp bởi các công ty sản xuất kinh doanh đường có uy tín trong nước nên khá ổn định. Tuy nhiên giá mua nguyên liệu đường hiện đang bị ảnh hưởng bởi những biến động về giá đường trên thị trường thế giới và trong nước.

Bảng 13. Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho KIDO

Stt	Nhà cung cấp	Nguyên Liệu
1	Cơ sở Ân Thái	Bột mì
2	Công ty Khoai Mì Tây Ninh	Mạch Nha
3	Công ty Cổ phần NIVL	Đường
4	Công ty TNHH Giang Minh	Que gỗ

Stt	Nhà cung cấp	Nguyên Liệu
5	Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Tân Tiến	Bao bì
6	Công ty TNHH Tân Á	Thùng Carton
7	Công ty Cổ phần Đại Tân Việt	Bột sữa
8	Công ty TNHH SX TM Việt Thành	Bao bì nhựa
9	Công ty Cổ phần Dầu Thực Vật Tường An	Dầu dừa
10	Phân Viện Cơ Điện Nông Nghiệp sau Thu Hoạch	Inclusion các loại
11	Công ty LD SX Bao Bì Tong Yuan	Thùng Carton
12	Công ty TNHH CN Bao Bì Visingspack	Bao bì
13	Công ty Cổ phần Nam Yang	Bột màu

(Nguồn: KIDO)

+ **Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận.**

Trong giai đoạn 01/01/2008 đến 30/06/2010, chi phí nguyên vật liệu chiếm bình quân 38% chi phí sản xuất kinh doanh. Như vậy, trong ngắn hạn, những biến động của giá cả nguyên vật liệu nếu xảy ra sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty, do giá bán sản phẩm không thể thay đổi đồng thời theo biến động của giá nguyên vật liệu.

Bảng 14. Chi phí sản xuất KIDO năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010	
		Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%	Giá trị (tỷ đồng)	%
1	Chi phí nguyên vật liệu	77,7	37%	94,3	40%	111,6	38%
2	Chi phí nhân công	31,8	15%	33,8	14%	31,1	10%
3	Chi phí khấu hao và phân bổ	6,4	3%	7,0	3%	7,8	3%
4	Chi phí dịch vụ mua ngoài	26,9	13%	30,1	13%	71,9	24%
5	Chi phí khác	67,2	32%	69,9	30%	74,1	25%
	Tổng cộng	210,1	100%	235,0	100%	296,6	100%

(Nguồn: KIDO)

Chi phí

Bảng 15. Tỷ trọng các yếu tố chi phí của KIDO so với doanh thu thuần

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010	
		Giá trị (tỷ đồng)	% DTT	Giá trị (tỷ đồng)	% DTT	Giá trị (tỷ đồng)	% DTT
1	Giá vốn hàng bán	105,5	46%	120,1	42%	149,0	41%
2	Chi phí bán hàng	90,9	40%	93,0	32%	126,8	35%
3	Chi phí QLDN	13,7	6%	21,9	8%	20,9	6%
4	Chi phí HĐTC	27,7	12%	9,9	3%	3,2	1%
	Tổng cộng	237,8	105%	244,9	85%	299,9	82%

(Nguồn: KIDO)

Bảng 16. So sánh sự biến động các yếu tố chi phí trong 2 năm gần nhất

Đơn vị tính: tỷ đồng.

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch tăng/giảm	
				Giá trị	%
1	Giá vốn hàng bán	105,5	120,1	14,6	13,8%
2	Chi phí bán hàng	90,9	93,0	2,1	2,3%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	13,7	21,9	8,2	60,2%
4	Chi phí hoạt động tài chính	27,7	9,9	(17,8)	-64,3%
	Tổng cộng	237,8	244,9	7,1	3,0%

(Nguồn: KIDO)

Giá vốn hàng bán năm 2009 tăng 14,6 tỷ, tương ứng tăng 13,8% so với năm 2008 do giá nguyên vật liệu biến động tăng 8% so với năm 2008. Tốc độ tăng giá vốn hàng bán thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần (27%), cho thấy công tác dự báo và kiểm soát chi phí nguyên vật liệu của KIDO khá tốt.

Xét theo tỷ trọng trong doanh thu thuần, chi phí hoạt động (chi phí bán hàng + chi phí quản lý) có xu hướng giảm trong giai đoạn 01/01/2008 đến 30/09/2010. Năm 2008 tỷ trọng chi phí hoạt động chiếm 46%. Trong 9 tháng đầu năm 2010 nhờ tiết kiệm chi phí trong công tác cơ cấu lại kênh phân phối, tổ chức lại lực lượng bán hàng,...nên tỷ trọng chi phí hoạt động giảm mạnh, chỉ đạt 41% doanh thu thuần.

Chi phí hoạt động tài chính năm 2009 biến động mạnh, giảm 64% so với năm 2008 do

việc trích lập giảm giá các khoản đầu tư dài hạn. Chi phí dự phòng giảm giá các khoản đầu tư trong năm 2009 là 10,59 tỷ đồng, giảm 57% so với mức 24,65 tỷ đồng năm 2008.

Tóm lại, tình hình kiểm soát chi phí của KI DO tương đối tốt nhờ vào hệ thống quản lý chặt chẽ và ý thức tiết kiệm chi phí của toàn thể cán bộ công nhân viên.

✚ Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hoạt động nghiên cứu phát triển của Công ty được tiến hành khá đa dạng, bao gồm:

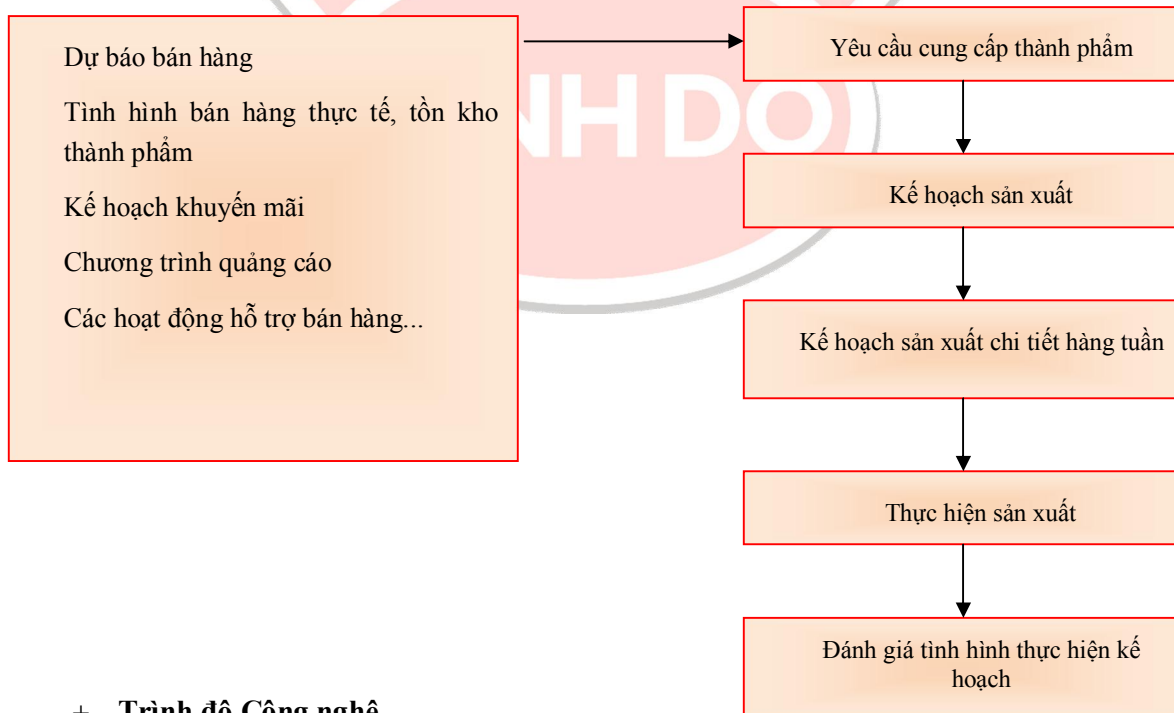
- Nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới
- Nghiên cứu biện pháp cải tiến các sản phẩm hiện có
- Nghiên cứu việc sử dụng các nguyên vật liệu mới vào quá trình sản xuất.
- Nghiên cứu sản xuất sản phẩm trên các máy móc thiết bị mới đầu tư

Đội ngũ nhân sự trong hoạt động nghiên cứu và phát triển của Công ty hầu hết có trình độ chuyên môn khá, tính chuyên nghiệp cao, nhiều người trong số này có bề dày kinh nghiệm được tích lũy sau thời gian dài làm việc cho nhãn hiệu Wall's. Hoạt động nghiên cứu phát triển cũng được sự hỗ trợ của những chuyên gia nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực thực phẩm từ Tập đoàn Kinh Đô. Thời gian phát triển sản phẩm mới khá ngắn là lý do khiến Công ty sản xuất được nhiều sản phẩm mới.

✚ Trình độ Công nghệ

+ Quy trình sản xuất

Sơ đồ 5. Quy trình dự báo và thực hiện sản xuất KIDO



+ Trình độ Công nghệ

Năm 2003, Công ty đã ký hợp đồng mua lại toàn bộ nhà xưởng, máy móc thiết bị sản xuất kem từ Công ty TNHH Unilever Bestfoods Việt Nam. Được thiết kế theo tiêu chuẩn châu Âu, nhà máy sản xuất của Công ty được xem là nhà máy sản xuất kem hiện đại nhất khu vực Đông

Nam Á với công suất 9 triệu lít kem/năm.

Nhà xưởng bao gồm khu vực sản xuất, trạm xử lý nước thải, trạm cung cấp nước sạch, trạm phát điện được đặt tại Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi.

Máy móc thiết bị sản xuất kem bao gồm 2 hệ thống: hệ thống ILF dành cho sản xuất kem cây và hệ thống RIA dành cho sản xuất kem hộp và kem ly. Hệ thống sản xuất kem cơ bản bao gồm các loại thiết bị chính như sau:

- Hệ thống làm lạnh
- Bồn ủ và trộn nguyên liệu
- Hệ thống bơm ly tâm
- Hệ thống thanh trùng
- Hệ thống đồng hóa
- Các thiết bị khác

Bảng 17. Danh sách các dây chuyền/máy móc thiết bị chính của KIDO (30/06/2010)

Stt	Tên dây chuyền/máy móc thiết bị	Nước sản xuất	Năm sản xuất	Năm sử dụng	Công suất thiết kế
1	Dây chuyền sản xuất kem que gồm dây chuyền khuôn RIA 10.2 và thiết bị đi kèm	Đan Mạch	1997	1997	300 que/phút
2	Dây chuyền sản xuất kem ly, kem ống ILF M09	Đan Mạch	1997	1997	150 ly/phút
3	Dây chuyền sản xuất kem hộp	Đan Mạch	2001	2001	30 hộp/phút
4	Dây chuyền đóng gói kem	Thái Lan	1999	1999	40 bịch/phút
5	Máy bánh cone	Đức	1997	1997	2.800 cái/giờ
6	Hệ thống chế biến kem	Đan Mạch	1997	1997	9.000.000 lít/năm
7	Máy cấp đông kem (4 cái)	Đan Mạch	1997	1997	800 lít/giờ/cái
8	Hệ thống lạnh trung tâm	Châu Âu (Anh)	1997	1997	800 KW
9	Nồi hơi	Anh	1997	1997	2 tấn/h
10	Máy nén khí	Châu Âu (Bi)	1997	1997	3,7 m3/phút
11	Dây chuyền sản xuất sữa chua	Malaysia	2006	2006	54.000 lít/tuần

(Nguồn: KIDO)

🚧 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

+ Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.

Hiện nay, Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 được Công ty tuân thủ nghiêm ngặt. Nhà máy sản xuất được xây dựng theo tiêu chuẩn GMP (Good Manufacturing Practices), trong đó các biện pháp, thao tác thực hành đều tuân thủ nguyên tắc bảo đảm sản xuất ra những sản phẩm đạt yêu

cầu chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm. Bên cạnh đó, Công ty còn áp dụng hệ thống quản lý môi trường ISO 14001; hệ thống quản lý an toàn sức khỏe nghề nghiệp OHSAS 18001.

Năm 2004, Công ty Cổ phần Kido là đơn vị đầu tiên của thành phố Hồ Chí Minh được Sở Y tế thành phố Hồ Chí Minh cấp “Giấy Chứng Nhận Cơ Sở Đạt Chuẩn Vệ Sinh An Toàn Thực Phẩm”. Cũng trong năm này, Công ty cũng được Cục Vệ Sinh An Toàn Thực Phẩm của Bộ Y Tế trao tặng “Cúp Vàng Thương Hiệu An Toàn Vì Sức Khỏe Cộng Đồng”.

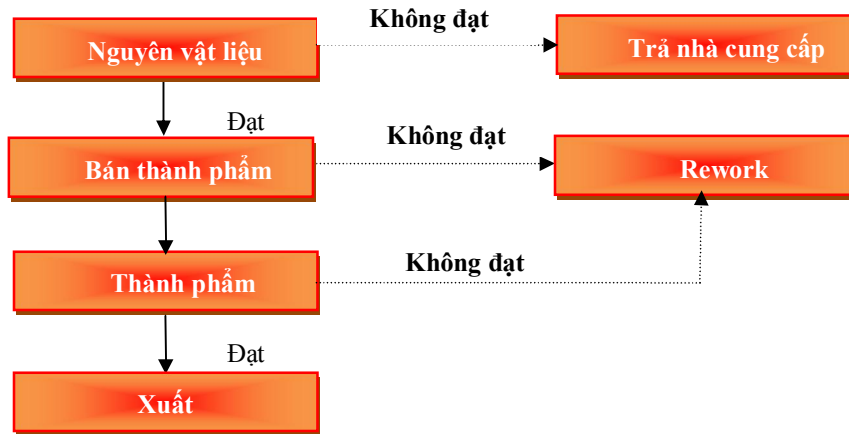
Ngày 03/07/2005, Công ty Cổ phần KIDO đã được tổ chức Quacert cấp chứng chỉ HACCP - hệ thống phòng ngừa để kiểm soát các mối nguy. HACCP là chứng chỉ cao nhất về an toàn vệ sinh thực phẩm do tổ chức Quacert giám sát và chứng nhận. Đây là chứng chỉ có giá trị quốc tế cho hệ thống phòng ngừa để kiểm soát các mối nguy mang tính hữu cơ trong sản xuất thực phẩm, giảm thiểu tối đa về nguy cơ ngộ độc cho các sản phẩm thuộc ngành thực phẩm. Chứng chỉ HACCP là một trong những tiêu chuẩn bắt buộc đối với doanh nghiệp sản xuất chế biến thực phẩm khi gia nhập thị trường thế giới. Với sự kiện này, Công ty đã trở thành doanh nghiệp sản xuất kem đầu tiên ở Việt Nam được cấp chứng chỉ HACCP. Sự kiện này cũng đánh dấu một bước tiến mới cho các sản phẩm kem của KIDO trong việc khẳng định chất lượng đối với thị trường trong nước cũng như mở đường cho quá trình tham gia vào thị trường thế giới.

Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả quản lý KIDO đã áp dụng và vận hành chương trình quản lý SAP. Đây là một chương trình quản lý tiên tiến trong doanh nghiệp đang được rất nhiều các tập đoàn lớn trên thế giới sử dụng. Tại Việt Nam, chỉ có một số ít doanh nghiệp lớn trong nước triển khai thực hiện chương trình SAP, trong đó Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk) là ví dụ điển hình.

+ **Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm.**

Việc kiểm tra chất lượng sản phẩm được thực hiện bởi bộ phận Quản lý Kiểm soát Đảm bảo Chất lượng (Q&A) và bộ phận Nghiên cứu và Phát triển (R&D). Quá trình kiểm tra chất lượng sản phẩm bao gồm nhiều công đoạn:

- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu: Chất lượng nguyên vật liệu đóng gói được kiểm soát chặt chẽ và được chọn lựa từ các nhà cung cấp có uy tín cao. Chất lượng nguyên vật liệu cũng được đánh giá định kỳ từ các nhà cung cấp.
- Kiểm tra chất lượng bán thành phẩm: Kiểm tra vi sinh, lý hóa, đánh giá cảm quan.
- Kiểm tra chất lượng thành phẩm:
 - Kiểm tra sản phẩm ngay trên dây chuyền sản xuất.
 - Lấy mẫu trên dây chuyền sản xuất để kiểm tra định kỳ.
 - Lấy mẫu để kiểm tra chất lượng trong suốt quá trình phân phối sản phẩm.



Hoạt động Marketing

+ Marketing

Hoạt động Marketing của Công ty được chú trọng thực hiện, với mục tiêu đặt ra là: tăng doanh số, tăng giá trị nhận thức thông qua sự khác lạ của sản phẩm và nhãn hiệu. Để đạt được mục tiêu đó, Công ty đã triển khai nhiều hoạt động đa dạng, bao gồm:

- Thực hiện các chương trình khuyến mãi hàng tháng cho người bán lẻ;
- Định kỳ thực hiện các chương trình khuyến mãi đại trà cho người tiêu dùng toàn quốc;
- Quảng cáo thương mại trên truyền hình;
- Quảng cáo bằng hiệu ngoài trời và tại các điểm bán;
- Quảng cáo trên báo chí;
- Tham gia đầy đủ các đợt hội chợ triển lãm hàng Việt Nam chất lượng cao trên phạm vi cả nước;
- Tham dự và tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề, hội nghị, báo cáo chuyên đề;
- Liên kết với các hiệp hội doanh nghiệp;
- Viết bài chuyên đề trên báo;
- Tham gia các chương trình giáo dục sức khỏe cộng đồng và đóng góp cho quỹ hỗ trợ học bổng, tham gia các hoạt động từ thiện;
- Tổ chức các sự kiện liên quan đến việc phát triển thương hiệu và thúc đẩy bán hàng.

Chính sách quảng cáo sản phẩm được Công ty thực hiện khá nhất quán, theo đó Công ty chỉ chọn các sản phẩm chủ lực để quảng cáo mạnh, các sản phẩm khác có quảng cáo nhưng ít hơn, mặc dù so với Wall's thì số lượng sản phẩm mới hàng năm của KIDO là nhiều hơn. Chính sách này sẽ đảm bảo tính hiệu quả của quảng cáo, vừa giữ cho chi phí quảng cáo ở mức hợp lý để không làm tăng giá thành sản phẩm

+ Thị trường tiêu thụ

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của KI DO có mặt ở tất cả các tỉnh, thành trên cả nước thông qua hệ thống bán lẻ sâu rộng. Doanh thu của KIDO phân chia theo 2 khu vực miền Nam và miền Bắc với tỉ lệ 50% : 50%.

Hệ thống phân phối sản phẩm của Công ty Cổ phần KI DO được chia thành 3 cấp: nhà phân phối cấp 1, nhà phân phối cấp 2 và mạng lưới điểm bán lẻ.

Nhà phân phối cấp 1

Nhận hàng trực tiếp từ Công ty là các nhà phân phối cấp 1, các nhà phân phối này có nhiệm vụ phân phối sản phẩm tới các nhà phân phối cấp 2. Việc tập trung hàng vào một số đầu mối phân phối lớn đã giúp Công ty quản lý hàng hóa và công nợ tốt hơn.

Nhà phân phối cấp 2

Các nhà phân phối cấp 2 đảm nhận việc tiếp nhận và phân phối sản phẩm Công ty tới các điểm bán lẻ. Mỗi tỉnh thành có từ 2 đến 5 nhà phân phối cấp 2. Ở mỗi nhà phân phối đều có đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty đảm nhận nhiệm vụ bán hàng cho các điểm bán lẻ, hỗ trợ nhà phân phối trong việc trưng bày sản phẩm. Nhà phân phối cũng đảm trách việc cấp các tủ kem cho các điểm bán lẻ. Ngoài việc phân phối hàng cho các điểm bán lẻ, các nhà phân phối là nơi tổ chức bán hàng bằng các xe đẩy lưu động.

Điểm bán lẻ

Hiện Công ty có 15.000 điểm bán lẻ kem trên địa bàn cả nước. Các điểm bán lẻ trực tiếp phân phối sản phẩm của Công ty đến tận tay người tiêu dùng cuối cùng, bao gồm cửa hàng chuyên bán thực phẩm, cửa hàng bách hóa, cửa hàng tiện lợi ở khu dân cư, quán giải khát. Các điểm bán lẻ này được chọn lọc, đầu tư các trang thiết bị, bảng hiệu và được Công ty hỗ trợ về mặt quảng bá và bán hàng.

Công ty cũng thiết lập một kênh phân phối trực tiếp từ Công ty đến các siêu thị trên địa bàn Tp. Hồ Chí Minh như hệ thống Metro, Coopmart, Cora, Maximark, Bình An, Bình Dân, Super Bowl,...

So với hệ thống phân phối của Wall's, thì hệ thống phân phối của KIDO có sự thay đổi đáng kể. Trước đây, các nhà phân phối phân bố tủ kem xa thành phố, dẫn tới chi phí vận chuyển gia tăng. Ngoài ra, lượng sản phẩm bán ra được chủ yếu là các sản phẩm có giá trị thấp. Còn hiện nay, KIDO tăng hoa hồng chiết khấu cho nhà phân phối, tập trung phân phối tại các đô thị lớn. Công ty cũng tăng lượng bán lưu động tại các tỉnh xa để tăng sản lượng.

Ngoài ra, Công ty còn dựa vào mạng lưới phân phối bánh kẹo của Công ty Cổ phần Kinh Đô với 75.000 điểm bán lẻ và từ đó cũng gia tăng đáng kể lượng bán ra. Hệ thống các Bakery Kinh Đô trên toàn quốc là một kênh bán hàng khá tốt, góp phần làm tăng doanh số cũng như thương hiệu và hình ảnh của Công ty.

Một kênh phân phối khác được Công ty quan tâm là bán tại các hội chợ. Những hội chợ lớn đều được Công ty tham gia tích cực, kênh phân phối này giúp người tiêu dùng biết đến thương hiệu của Công ty nhiều hơn.

Bảng 18. Danh sách các chi nhánh, văn phòng đại diện và trung tâm phân phối của KIDO
(30/06/2010)

STT	Tên Chi nhánh, văn phòng đại diện	Địa chỉ	Tình Trạng	Năm bắt đầu hoạt động
1	Chi nhánh Công Ty Cổ Phần Kido	Kho Chế Biến Thủy Đặc Sản Xuất nhập khẩu Hà Nội, Vũ Trọng Phụng - P. Nhân Chính - Quận Thanh Xuân - Hà Nội	Ngưng hoạt động	2005
2	Chi nhánh Công Ty Cổ Phần Kido	Lô CN3 Khu Công Nghiệp Q. Hoàng Mai - Phường Vĩnh Hưng – Q. Hoàng Mai – Tp. Hà Nội	Đang hoạt động	2010
3	Chi nhánh Công Ty Cổ Phần Kido	183 - 184 Đường 2/4 - P. Vĩnh Phước – Tp. Nha Trang, Khánh Hòa	Đang hoạt động	2008
4	Trung Tâm Phân Phối Phía Nam	KCN Hồ Văn Huê - P.9 - Q. Phú Nhuận – Tp. Hồ Chí Minh	Ngưng hoạt động	2003
5	Trung Tâm Phân Phối Phía Nam	D4 - D5 KDC Trung- P.11 - Q. Gò Vấp – Tp. Hồ Chí Minh	Đang hoạt động	2008
6	Văn phòng đại diện và kho trung chuyên ở Cần Thơ	170B Tầm Vu - P. Hưng Lợi - Q. Ninh Kiều - Tp. Cần Thơ	Đang hoạt động	2005
7	Nhà máy sản xuất	KCN Tây Bắc Củ Chi - Ấp Cây Sộp - Xã Tân An Hội - H. Củ Chi - Tp. Hồ Chí Minh	Đang hoạt động	2003

(Nguồn: KIDO)

+ Chính sách giá.

Đối với từng kênh bán lẻ: Công ty thực hiện giá bán lẻ thống nhất trên toàn quốc.

Đối với nhà phân phối: KI DO thực hiện bán theo giá chiết khấu theo từng đối tượng khách hàng.

Nhìn chung, chính sách giá của Công ty khá hợp lý. Lợi thế cạnh tranh cách biệt so với những sản phẩm cùng loại chính là lợi thế tuyệt đối trong việc đáp ứng đa số các nhu cầu của người tiêu dùng ở mọi nơi, mọi giới và mọi tầng lớp.

+ Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.

+ Logo của KIDO:



Nhãn hiệu thương mại mà Công ty đang sử dụng cho tất cả các sản phẩm kinh doanh là nhãn hiệu “KIDO”. Nhãn hiệu này đã được đăng ký theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhãn hiệu Hàng hóa số 61960 do Cục Sở hữu Trí tuệ - Bộ Khoa học Công nghệ cấp ngày 18/04/2005.

✚ Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.

Bảng 19. Các hợp đồng lớn KIDO đã thực hiện 2009

Stt	Số HĐ	Ngày ký HĐ	Tên đối tác	Nội dung	Giá trị HĐ (đồng)
1	29/HD-NV09	10/03/2009	Cty CP Đại Tân Việt	Mua bột sữa	6.020.000.000
2	315/HĐKH-CN - 2009	17/03/2009	Cty CP Dầu Thực Vật Tường An	Dầu Dừa	3.000.000.000
3	02/01/09/KĐ-CA	01/09/2009	Cty CP Cát An	Chất ổn định sữa chua	1.372.685.600
4	02/22/06/2009	22/06/2009	Phân viện Cơ Điện Nông Nghiệp & Công Nghệ sau Thu Hoạch	Paste đậu xanh, đậu đỏ	2.004.560.800
5	02/03/09/09/KĐ-NG	01/09/2009	Cty TNHH TM DV Nam Giang	Chất ổn định	764.000.000
6	07/11/03/09/HĐKT-VT	11/03/2009	Cty TNHH SX &TM Việt Thành	Ly nhựa, hộp nhựa, muống nhựa	Chỉ quy định đơn giá bán trong 1 năm

(Nguồn: KIDO)

✚ Tình hình tài chính

Bảng 20. Tóm tắt một số chỉ tiêu tài chính của KIDO trong năm 2008, 2009 và 9 tháng năm 2010.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% +/- so với 2008	9 tháng đầu năm 2010
1	Tổng tài sản	206.469	266.897	29%	374.859
2	Doanh thu thuần	227.106	288.661	27%	366.804
3	Lợi nhuận từ HĐKD	(3.343)	50.650		72.280
4	Lợi nhuận khác	1.053	63	-94%	78
5	Lợi nhuận trước thuế	(2.289)	50.714		72.359
6	Lợi nhuận sau thuế	(4.035)	44.754		63.709
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức		32%		
8	Cổ tức đã trả	15.870	14.488,7		

(Nguồn: KIDO)

- + **Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của KIDO trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010**

Thuận lợi.

- Ban Tổng Giám đốc có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành thực phẩm tiêu dùng.
- KIDO nhận được hỗ trợ từ KDC, đặc biệt về nhân lực và tài chính.
- Mô hình quản lý tinh gọn phù hợp với quy mô hoạt động và linh hoạt thích ứng với những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh, cạnh tranh của ngành.
- Môi trường làm việc tốt và chính sách lương thưởng hợp lý tạo động lực nhân viên làm việc và giữ chân các nhân viên giỏi.

Khó khăn.

- Với tốc độ tăng trưởng bình quân 25%-30%/năm, KIDO luôn gặp áp lực từ việc nghiên cứu sản phẩm, marketing đến việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm phát triển ổn định và bền vững.

+ Vị thế trong ngành, triển vọng phát triển ngành kem Việt Nam**+ Vị thế của KIDO trong ngành.**

Ngoài KIDO, thị trường kem ăn còn có các công ty sau đây:

Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk): Kem là một trong những dòng sản phẩm từ sữa của Vinamilk, và chiếm tỷ trọng rất nhỏ về sản lượng và doanh thu của công ty này. Vinamilk gần như chỉ sản xuất kem hộp (loại 1 lít và 450ml), gần đây mới có thêm nhãn hiệu kem hũ và kem cây Dinno dành cho thiếu nhi. Vinamilk cũng khá chú trọng đến việc đa dạng hóa các hương vị cho kem của mình. Hiện nay kem hộp Vinamilk có nhiều hương vị như dâu, sầu riêng, cóc, dừa, khoai môn, đậu xanh, chocolate, sữa trà xanh, rum nho,... Như vậy Vinamilk là đối thủ cạnh tranh trong nhóm sản phẩm kem hộp của KIDO, tuy nhiên phân khúc thị trường của hai bên có hơi lệch nhau. Kem hộp Merino của KIDO có chất lượng và giá bán nhỉnh hơn kem hộp Vinamilk. Riêng kem hộp Celano của KIDO chỉ nhắm tới phân khúc thị trường cao với chất lượng vượt trội và giá bán khá cao.

Công ty cổ phần Thương mại Phan Nam: Công ty TNHH Thương mại Phan Nam là doanh nghiệp chuyên sản xuất kem và bột làm kem với sản phẩm là kem viên cao cấp, kem tươi, kem hũ, kem hộp nhãn hiệu Monte Rosa. Kem Monte Rosa cũng có rất nhiều hương vị, từ các hương vị truyền thống như vanilla, chocolate, hạnh nhân, cacao, dâu, cam... đến những hương vị mới như trà sữa, đậu xanh, dừa, khoai môn, cà phê sữa,... Gần đây Monte Rosa còn tung ra thị trường loại kem có hương vị độc đáo là kem sữa chua. Thế mạnh của Monte Rosa là các loại kem ăn tại chỗ như kem viên và kem tươi, còn kem hộp và kem hũ thì chỉ xếp thứ 3 sau KIDO và Vinamilk.

Công ty Cổ phần Thủy Tạ: Công ty Cổ phần Thủy Tạ là một doanh nghiệp thương mại dịch vụ có địa bàn hoạt động ở Hà Nội và các tỉnh phía Bắc. Thủy Tạ hiện sản xuất khá nhiều loại kem như kem ăn tại chỗ (kem viên, kem cây ăn ngay) và kem mang về nhà (kem cây đá, kem ốc quế, kem hũ, kem hộp) với rất nhiều mùi vị. Tuy nhiên kem Thủy Tạ chỉ được biết đến ở các tỉnh phía Bắc và đây cũng là thị trường tiêu thụ của loại kem này.

Ngoài ra, còn có thêm một số nhãn hàng kem của các công ty trong và ngoài nước như: Kem Bốn Mùa, Kem Wall's, Kem Fanny (Pháp), kem Ý,...

Như vậy Công ty Cổ phần Ki Do đang ở vị trí dẫn đầu thị trường kem, đặc biệt thị trường kem trung và cao cấp. Công ty đặc biệt có thế mạnh ở nhóm sản phẩm kem cây, kem hũ với nhãn hiệu Merino.

Năm 2008 là năm có nhiều khó khăn đối với các công ty thực phẩm nói chung và KIDO nói riêng vì phải đối mặt với tình trạng suy giảm kinh tế, các vấn đề về vệ sinh an toàn thực phẩm như: sữa có melamin, nước tương chứa 3-MCPD,...gây mất lòng tin của người tiêu dùng đối với các sản phẩm thực phẩm. Tuy nhiên, năm 2008 cũng là năm mà KIDO đã chứng tỏ được uy tín thương hiệu và chất lượng sản phẩm khi nhận được nhiều giải thưởng uy tín về thương hiệu và vệ sinh an toàn thực phẩm như: Chứng nhận hàng Việt Nam Chất lượng cao năm 2008, chứng nhận 42 sản phẩm không chứa Melamine, Thương hiệu vàng an toàn vệ sinh thực phẩm.

Những lợi thế cạnh tranh nổi bật của KIDO so với các doanh nghiệp khác trong ngành:

- Với công nghệ sản xuất được chuyển giao từ Wall's, có thể nói KIDO đang sở hữu một dây chuyền sản xuất vượt trội so với các doanh nghiệp trong ngành.
- Hệ thống phân phối chuyên nghiệp của ngành lạnh rộng khắp cả nước, tận dụng được hệ thống có nhiều hình thức bán lẻ đa dạng.
- So với các doanh nghiệp sản xuất kem khác, kem KIDO có chất lượng khá nổi bật, được thường xuyên bổ sung các hương vị mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, mẫu mã cũng thường xuyên được cải tiến.
- Mặc dù mới chỉ ra đời gần 7 năm nhưng thương hiệu KIDO đã trở thành thương hiệu lớn nhất trên thị trường kem trong nước, nhờ vào uy tín sẵn có của thương hiệu Wall's trong 9 năm có mặt trên thị trường Việt Nam, công nghệ sản xuất, hệ thống phân phối, đội ngũ nhân sự (gần 80%) mà KIDO tiếp nhận từ Wall's cũng như những nỗ lực của chính Kido trong việc xây dựng thương hiệu riêng cho mình.
- Khác với các đối thủ cạnh tranh thường hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau, trong đó có kem chỉ là một chuyên ngành phụ, KIDO là một doanh nghiệp đơn ngành (chuyên ngành kem và đồ tráng miệng đông lạnh). Việc tập trung mọi nguồn lực cho kem đã làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của KIDO được vận hành rất chuyên nghiệp và bài bản, từ khâu nghiên cứu sản phẩm đến sản xuất, marketing, phân phối và bán hàng.
- KIDO có ưu thế đặc biệt về kem que, kem hũ và chiếm hầu hết thị phần kem que, kem hũ ở phân khúc thị trường trung cao (khu vực người tiêu dùng có thu nhập trung bình trở lên). Đối thủ của KIDO về kem que chủ yếu là các cơ sở sản xuất kem thủ công. Do chất lượng và vệ sinh không đảm bảo, nên kem của các cơ sở này chỉ chiếm phân khúc thị trường thấp. Hơn nữa, chất lượng và vệ sinh đảm bảo cộng với hệ thống phân phối rộng rãi đã khiến kem que và kem hũ Merino của KIDO không chỉ tiêu thụ mạnh ở khu vực đô thị mà còn xâm nhập thành công vào thị trường nông thôn và khai thác có hiệu quả thị trường này

+ **Triển vọng phát triển của ngành kem Việt Nam**

Theo báo cáo của Euromonitor, tổng doanh số năm 2008 của thị trường kem (bao gồm kem, sữa chua) Việt Nam là 1.117,50 tỷ đồng (số ước tính) và tốc độ tăng trưởng kép bình quân hàng năm (CAGR) giai đoạn 2003 – 2008 đạt 10,7%/năm. Con số này cho thấy đây là một thị

trường không nhỏ với tốc độ phát triển khá cao.

Tuy nhiên, cho đến nay, trong thị trường trên 1.000 tỷ đồng này, loại kem có tên tuổi của các hãng lớn chỉ chiếm khoảng 1/3 tổng doanh thu, còn lại là phần của các loại kem rẻ tiền, kem của các cơ sở nhỏ, kem không tên tuổi. Do đây chuyên sản xuất không khép kín nên loại kem này thường không đảm bảo vệ sinh. Kem sạch, vì thế, hiện đang là vấn đề rất đáng quan tâm của người tiêu dùng và chính điều này sẽ giúp cho các loại kem có nhãn hiệu, tên tuổi với chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm được đảm bảo tìm được chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Với tốc độ phát triển kinh tế - xã hội cũng như thu nhập của người dân ngày càng tăng, nhu cầu sử dụng các sản phẩm cao cấp, chất lượng cao, sản phẩm được bảo quản tốt cũng tăng lên tương ứng và điều này sẽ tạo ra sự phân khúc về thị trường các nhóm sản phẩm ở đô thị và nông thôn.

Sự tăng trưởng của thị trường kem Việt Nam nhờ vào các yếu tố sau:

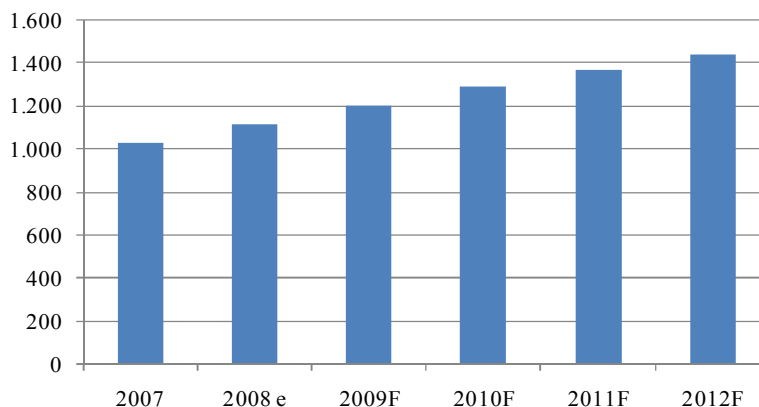
Thứ nhất, nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn tăng trưởng với tốc độ tăng trưởng bình quân GDP giai đoạn 2003 – 2008 là 7,7%. Mức tăng trưởng cao đã kéo theo sự tăng trưởng trong thu nhập của người dân (thu nhập bình quân đầu người Việt Nam đã tăng bình quân 24,5%/năm giai đoạn 2004 – 2008), vì vậy dẫn đến sự tăng trưởng nhu cầu về sản phẩm đồ tráng miệng đông lạnh, trong đó có kem.

Thứ hai, sự gia tăng dân số và tốc độ đô thị hóa ngày càng tăng trong những năm gần đây cũng tác động làm tăng mức tiêu thụ kem ăn. Đến thời điểm năm 2008, dân số Việt Nam là 86,8 triệu người, tốc độ tăng dân số trung bình từ năm 2004 đến 2008 là 1,63%/năm. Theo ước tính của IMF, năm 2009 dân số Việt Nam là 88 triệu người, tăng 1,4% so với năm 2008. Tốc độ đô thị hóa của Việt Nam tăng mạnh, tỉ lệ đô thị hóa năm 1999 là 23,6%, năm 2004 là 25,8% và dự báo năm 2010 sẽ là 33%.

Thứ ba, mức tiêu thụ kem bình quân đầu người của Việt Nam chỉ ở mức 0,5 lít/người/năm (năm 2008), rất thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới.

Theo dự báo của tổ chức nghiên cứu kinh tế Business Monitor International (BMI), nền kinh tế Việt Nam trong 8 năm sắp tới (giai đoạn 2011 - 2018) có thể đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế từ 7,0% đến 8,0%/năm, dân số tiếp tục gia tăng với tốc độ 1%/năm. Vì vậy ngành kem ăn Việt Nam hoàn toàn có thể duy trì được tốc độ tăng trưởng cao so với thế giới, triển vọng phát triển của ngành kem ăn Việt Nam là rất khả quan. Theo tổ chức nghiên cứu thị trường Euromonitor, tốc độ tăng trưởng kép bình quân hàng năm (CAGR) 2007 – 2012 của ngành kem Việt Nam sẽ đạt 7,02%/năm (Nguồn: Euromonitor).

Đồ thị 1. Doanh thu toàn ngành kem 2007 – 2012 (tỷ đồng)



(Nguồn: Euromonitor)

Như vậy, có thể thấy thị trường kem Việt Nam còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

8. Hoạt động kinh doanh

8.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty

Hiện nay Công ty đang sản xuất 7 nhóm sản phẩm: bánh cookies, bánh crackers, bánh quế, bánh snack, bánh trung thu, bánh mì công nghiệp, kẹo cứng mềm và chocolate.

a) *Bánh cookies (bánh bơ)*

Bánh cookies là loại bánh có thành phần chủ yếu là bột, trứng, đường. Với công suất 843 tấn/tháng, sản phẩm cookies Kinh Đô chiếm tới 45% thị phần bánh cookies trong nước và cũng là sản phẩm truyền thống của Công ty. Các chủng loại bánh cookies của Công ty khá đa dạng gồm:

- Các loại nhãn hiệu bánh bơ và bánh mặn được đóng gói hỗn hợp: More, Yame, Amara, Besco, Bisco up, Bosca, Celebis, DoReMi, Dynasty, Gold time, Famous, Lolita, Rhen, Spring time, Sunny, Year Up,....
- Các loại bánh bơ nhân mút: Fruito, Cherry cookies nhân cacao & coffee, Fine, Fruit & cookies, Ki-Ko, Kidos, Fruit treasure, Big day, Tropika, TFC, Fruitelo,
- Cookies IDO (Bánh trứng)./
- Bánh bơ làm giàu Vitamin: Vita, Marie,..
- Bánh bơ thập cẩm: Fine, Always, Angelo, Big day, Cookie town, Elegent, Heart to heart, Legend, The house of cookies, Twis, Good time, Let's party,...

b) *Bánh crackers*

Bánh crackers là loại sản phẩm được chế biến từ bột lên men (bột ủ). Đây là sản phẩm có công

suất tiêu thụ lớn nhất của Công ty, với tổng công suất lên tới 1.484 tấn/tháng. Do ưu thế về công nghệ, hiện nay Kinh Đô là nhà sản xuất bánh crackers lớn nhất ở Việt Nam. Với thương hiệu chủ lực AFC, bánh crackers của Kinh Đô chiếm tới 55% thị phần bánh crackers trong nước. Sản phẩm crackers của Kinh Đô đã được xuất đi nhiều nước, trong đó có cả thị trường Mỹ. Các loại crackers mà Công ty hiện đang sản xuất gồm:

- Bánh mặn, bánh lát original crackers: AFC, Hexa, Cosy,...
- Bánh crackers kem: Cream Crackers, Romana,....
- Bánh crackers có hàm lượng calcium cao: Cracks, Bis-cal, Hexa,....
- Bánh quy nhiều hương vị: Deli, VIP, Creature of the sea, Round, Marie, Merio, Lulla,....
- Bánh crackers cheese: Mini butter cheese, Cheese flavor, Creature of the sea,.....

c) **Bánh quế**

Bánh quế là loại bánh có dạng hình ống, xốp, dễ vỡ. Mặc dù không có doanh thu lớn như crackers và cookies, song bánh quế do Kinh Đô sản xuất có mùi vị thơm ngon với 14 loại bánh khác nhau và nhiều hương vị khác biệt như: Love Rolls, Fest, Ole!Ole!, Sera Sera, Twistik, Paris Treat,...

d) **Snack**

Snack là một trong những sản phẩm đầu tiên của Kinh Đô, được áp dụng công nghệ hiện đại của Nhật từ năm 1994. Bánh snack Kinh Đô được đầu tư nghiên cứu với nhiều chủng loại, hương vị mang tính cách tân, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng Việt Nam như các loại snack hải sản (tôm, cua, mực, sò...), các loại snack gà, bò, thịt nướng, hành, hương Sambal, sữa dừa, chocolate...

Các nhãn hiệu bánh snack của Kinh Đô: Sachi, Bon-Bon, 9 Holes, Big Sea, Crab, Crocodile, Curry Chicken Snack, Dino,...

e) **Bánh mì công nghiệp**

Bánh tươi đóng gói công nghiệp: bánh mì tươi & bánh bông lan tươi

Bánh mì tươi đóng gói công nghiệp là loại bánh mì tươi được sản xuất và đóng gói trên dây chuyền sản xuất hiện đại có thời hạn sử dụng từ 07-09 ngày. Đáp ứng nhu cầu ăn sáng và ăn lót dạ tiện lợi của người tiêu dùng ngày càng tăng. Hiện nay Bánh mì tươi Aloha của Kinh Đô đang dẫn đầu thị trường bánh mì tươi đóng gói công nghiệp về thị phần và độ phủ nhờ vào yếu tố chất lượng sản phẩm, giá cả phải chăng và tính tiện lợi của nó (dễ tìm mua và dễ lưu trữ).

Ngoài ra, ngành hàng bánh tươi đóng gói công nghiệp của Kinh Đô còn có sản phẩm bánh bông lan tươi đóng gói công nghiệp có hạn sử dụng từ 9 -12 ngày.

Bánh bông lan hạn sử dụng dài ngày (9 tháng) – nhãn Solite

Bánh bông lan hạn sử dụng dài ngày được chế biến từ các nguyên liệu hảo hạng như bột mì nguyên chất, trứng gà tươi và nhân kem. Bánh bông lan dài ngày (tròn, cuộn, tầng) có nhiều loại như bơ sữa, dâu, dừa, socola và tiramisu. Đặc biệt, bánh bông lan dài ngày còn có loại 2 nhân mới gồm dâu-sữa và socola-sữa thật thơm ngon.

Bánh bông lan dài ngày hiện là dòng sản phẩm đóng góp chính cả về doanh số và lợi nhuận cho công ty.

f) Bánh trung thu

Bánh trung thu là mặt hàng có tính mùa vụ nhất, tuy nhiên lại có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Công ty (trung bình 15%). Sản lượng bánh trung thu của Công ty cũng có tốc độ tăng trưởng rất cao: Sản lượng năm 1999 là 150 tấn, sản lượng năm 2009 là 1.600 tấn, như vậy giai đoạn từ 1999 đến 2009 sản lượng bánh trung thu đã tăng 967%. Công suất hiện tại là 1.485 tấn/tháng. Năm 2009, Công ty đưa vào sản xuất hơn 60 loại bánh trung thu khác nhau, chia thành 2 dòng chính là bánh nướng và bánh dẻo. Hiện nay, Kinh Đô, Đồng Khánh, Đức Phát, Hỷ Lâm Môn, Bibica là những nhà sản xuất bánh trung thu lớn nhất Việt Nam, trong đó Kinh Đô hiện chiếm vị trí số một về sản lượng, doanh số và công nghệ.

g) Kẹo cứng, mềm

Hai dòng kẹo chính hiện nay của Công ty là kẹo cứng Crundy và kẹo mềm Milkandy. Crundy - sự kết hợp mùi vị trái cây tươi mát cùng với Milkandy - sự hòa quyện mùi vị sữa thơm ngon đã tạo sự hấp dẫn với người tiêu dùng đáp ứng nhu cầu trên thị trường. Đội ngũ R&D chuyên nghiệp liên tục nghiên cứu phát triển để tạo ra những sản phẩm chất lượng mang tính đặc trưng và khác biệt nhằm khẳng định vị thế ngành kẹo Kinh Đô trên thị trường trong thời gian tới

h) Chocolate

Công ty chủ yếu sản xuất các sản phẩm chocolate theo dạng viên tròn có nhân gồm: nhân snack, nhân nho, nhân đậu phộng,... Được sản xuất theo dây chuyền công nghệ hiện đại, chocolate Kinh Đô có chất lượng ổn định, thiết kế bao bì sang trọng, hấp dẫn.



KINH DO

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM KINH ĐÔ

Cookies	Crackers	Bánh Quế
 	 	 
Bánh mì	Bánh trung thu	Slide và layer cakes
  	  	 

8.2. Doanh thu, lãi gộp qua các năm
a) Sản lượng từng nhóm sản phẩm qua các năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Bảng 21. Sản lượng từng nhóm sản phẩm của năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Khoản mục	2008		2009		9 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị (thùng)	Tỷ trọng	Giá trị (thùng)	Tỷ trọng	Giá trị (thùng)	Tỷ trọng
Cookies	8.939.894	45,2%	10.204.640	53,9%	11.265.954	64,6%
Cracker	2.194.922	11,1%	2.170.897	11,5%	1.531.145	8,8%
Snack	1.289.042	6,5%	639.203	3,4%	617.368	3,5%
Bun & cakes	7.113.721	35,9%	5.756.496	30,4%	3.890.504	22,3%
Nhóm kẹo	255.753	1,3%	151.089	0,8%	41.402	0,2%
Khác	-	0,0%	-	0,0%	84.178	0,5%
Tổng cộng	19.793.332	100,0%	18.922.325	100,0%	17.430.551	100,0%

(Nguồn: KDC)

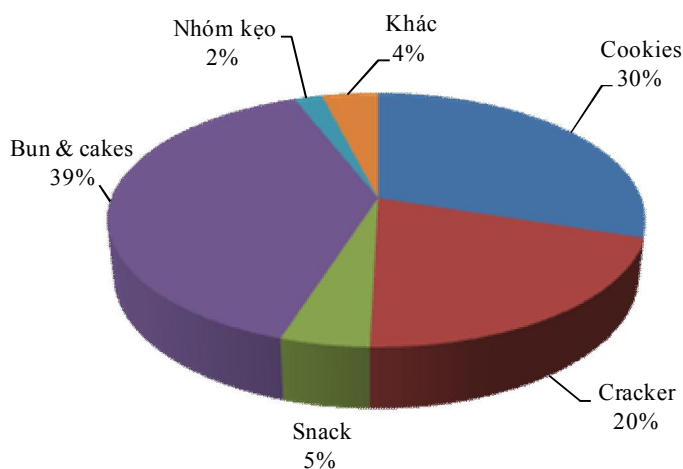
b) Doanh thu từng nhóm sản phẩm qua các năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Bảng 22. Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Khoản mục	2008		2009		9 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị (tr. đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (tr. đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (tr. đồng)	Tỷ trọng
Cookies	379.046	26,6%	450.533	30,0%	456.514	34,5%
Cracker	281.220	19,7%	307.242	20,4%	229.576	17,4%
Snack	97.348	6,8%	68.450	4,6%	71.416	5,4%
Bun & cakes	557.039	39,1%	587.651	39,1%	473.104	35,8%
Nhóm kẹo	46.141	3,2%	29.626	2,0%	10.847	0,8%
Khác	63.653	4,5%	59.741	4,0%	79.872	6,0%
Tổng cộng	1.424.447	100%	1.503.242	100%	1.321.330	100,0%

(Nguồn: KDC)

Đồ thị 2. Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2009



(Nguồn: KDC)

c) Lãi gộp qua các năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Bảng 23. Lãi gộp của KDC năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Khoản mục	2008		2009		9 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Lợi nhuận gộp	377.727	100%	486.539	100%	488.173	100%

(Nguồn: KDC)

8.3. Nguyên vật liệu

Nguyên liệu chính được Công ty sử dụng trong sản xuất bánh khô bao gồm bột mì, đường, trứng, sữa, dầu ăn, bơ shortening, hương liệu khác.

Nguyên liệu chính được sử dụng sản xuất bánh trung thu bao gồm: bột mì Trung Quốc SPIII, bột nếp, đường kính trắng đặc biệt, trứng vịt muối, nước cốt dừa, hạt sen, trà xanh, khoai môn, đậu xanh, hương liệu khác.

Vật liệu phụ gồm các loại bao bì đóng gói sản phẩm từ chất liệu polypropylene, KOP,...

a) Nguồn nguyên vật liệu

Các nguyên liệu cơ bản như đường, trứng, bột được mua trong nước theo phương thức đấu thầu chọn giá.

Một số loại nguyên liệu như sữa bột, nguyên liệu sản xuất chocolate được nhập khẩu.

Các phụ gia như dầu, muối, hương liệu hầu hết được mua từ các doanh nghiệp trong nước.

Bao bì được cung cấp bởi các doanh nghiệp lớn và có uy tín.

Bảng 24. Danh sách nhà cung cấp nguyên liệu cho KDC

STT	Nguyên liệu	Nhà cung cấp
1	Đường	Công ty TNHH Quốc tế Nagajuna
2	Bột mì	Công ty Bột mì Bình Đông
3	Sữa	Công ty cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk)
4	Trứng	Tổng Công ty Nông nghiệp Sài Gòn
5	Dầu ăn các loại	Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
6	Gia vị	Công ty Vianco
7	Carton	Công ty Công nghiệp Tân Á
8	Giấy cuộn	Công ty Bao bì Nhựa Tân Tiến
9	Hũ nhựa, khay	Công ty TNHH Nhựa Đại Đồng Tiến
10	Dầu DO	Công ty Xăng dầu Khu vực II
11	Gas	Công ty Gas Công nghiệp

(Nguồn: KDC)

b) Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu

Các nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty đều có nhà máy đóng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, vì vậy nguồn nguyên liệu luôn có sẵn, chi phí vận chuyển không đáng kể.

Trứng và sữa là nông sản từ gia cầm và bò, đang được sản xuất với quy mô lớn và được sử dụng rộng rãi tại thị trường Việt Nam. Những năm vừa qua, do nhu cầu tiêu dùng nội địa tăng nhanh nên số lượng gia cầm và bò được chăn nuôi tại hộ gia đình, trang trại và các doanh nghiệp chăn nuôi quy mô lớn cũng tăng mạnh. Nhìn chung nguồn cung cấp trứng, sữa là tương đối ổn định.

Bột mì được cung cấp bởi các công ty trong nước (Công ty Bột Mì Bình Đông, Công ty cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Bột Mì,...)

Hiện nay ở nước ta có rất nhiều công ty sản xuất đường và các loại gia vị (dầu ăn, muối, hương liệu,...), các sản phẩm ngoại cũng tràn ngập thị trường với mức giá cạnh tranh. Vì vậy không có sự hạn chế về lượng đối với loại nguyên liệu này.

c) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 65% - 75% giá thành sản phẩm, do đó việc tăng hoặc giảm giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của Công ty. Do thị trường sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh cao, nên Công ty không thể điều chỉnh ngay giá bán ra sản phẩm khi giá nguyên vật liệu tăng, dẫn đến lợi nhuận gộp giảm trong ngắn hạn. Trong dài hạn, nếu thị trường đồng loạt điều chỉnh giá bán sản phẩm do ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu, thì việc tăng giá bán của Công ty có thể thực hiện được, làm tăng doanh thu và triệt tiêu được ảnh hưởng của việc thay đổi giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty.

8.4. Chi phí sản xuất

Công ty thực hiện kiểm soát các chi phí bằng việc kiểm soát quá trình sản xuất. Quy trình sản xuất của Kinh Đô được thiết lập cụ thể, chặt chẽ và đồng bộ, bảo đảm thực hiện công việc đúng ở mọi khâu ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các sai sót, hư hỏng. Hàng tháng bộ phận Kế toán quản trị và giá thành lập báo cáo kiểm soát chi phí sản xuất, báo cáo này được luân chuyển qua nhiều cấp khác nhau, từ Kế toán trưởng, Giám đốc tài chính đến Tổng Giám đốc điều hành.

Hơn nữa, do dây chuyền sản xuất của Công ty hầu hết đều còn mới và hiện đại nên mức tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm ở mức thấp.

Quản lý chi phí tốt, mức tiêu hao nguyên vật liệu thấp, vì vậy chi phí sản xuất của Công ty có tính cạnh tranh cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Bảng 25. Tỷ trọng các khoản mục chi phí so với doanh thu thuần KDC

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010	
		Giá trị (1.000 đồng)	% DT	Giá trị (1.000 đồng)	% DT	Giá trị (1.000 đồng)	% DT
1	Giá vốn hàng bán	1.085.979.565	75%	1.023.962.679	67%	829.593.471	63%
2	Chi phí bán hàng	133.177.719	9%	164.175.052	11%	230.590.351	17%
3	Chi phí quản lý DN	121.882.153	8%	112.089.615	7%	96.748.074	7%
4	Chi phí hoạt động tài chính	313.378.932	22%	(8.807.083)	-1%	232.539.832	18%
	Tổng cộng	1.654.418.369	114%	1.291.420.263	84%	1.389.471.729	105%

(Nguồn: KDC)
Bảng 26. Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008 (1.000 đồng)	Năm 2009 (1.000 đồng)	% +/- so với năm 2008
1	Giá vốn hàng bán	1.085.979.565	1.023.962.679	-6%
2	Chi phí bán hàng	133.177.719	164.175.052	23%
3	Chi phí quản lý DN	121.882.153	112.089.615	-8%
4	Chi phí hoạt động tài chính	313.378.932	(8.807.083)	-103%
	Tổng cộng	1.654.418.369	1.291.420.263	-22%

(Nguồn: KDC)

Nếu chỉ tính riêng phần chi phí hoạt động (= chi phí bán hàng + chi phí quản lý doanh nghiệp) thì tỷ trọng chi phí hoạt động chiếm bình quân 20% doanh thu thuần trong giai đoạn 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010. Và sự biến động lớn của chi phí tài chính là nguyên nhân chính làm cho tỷ trọng tổng chi phí trong doanh thu thuần trong giai đoạn trên biến động mạnh. Trong 9 tháng đầu năm 2010, chi phí tài chính chiếm 18% doanh thu thuần, tăng đột biến so với mức -1% năm 2009 là do khoản chi phí thanh lý khoản đầu tư trong Công ty Cổ phần Sài Gòn Kim Cương 144,6 tỷ đồng.

8.5. Trình độ công nghệ

Hiện nay Kinh Đô đang sở hữu những dây chuyền sản xuất bánh kẹo hiện đại nhất tại Việt Nam, trong đó có nhiều dây chuyền thuộc loại hiện đại nhất khu vực châu Á - Thái Bình Dương và thế giới. Toàn bộ máy móc thiết bị của Công ty được trang bị mới 100%, mỗi dây chuyền sản xuất từng dòng sản phẩm là một sự phối hợp tối ưu các máy móc hiện đại có xuất xứ từ nhiều nước khác nhau.

Bảng 27. Công suất thiết kế của các dây chuyền sản xuất KDC

Dây chuyền sản xuất	Công suất (tấn/tháng)
Cookies	843

Dây chuyền sản xuất	Công suất (tấn/tháng)
Trung Thu	1.485
Cracker	1.484
Bánh quế	345
Cakes	1.172
Buns	2.331
Snacks	780
Chocolate	325
Kẹo cứng, mềm	354

(Nguồn: KDC)

8.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Công ty đặc biệt chú trọng đến công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, xem đây là nhiệm vụ không chỉ của riêng bộ phận Nghiên cứu Phát triển (R&D) mà còn là trách nhiệm của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

Hoạt động nghiên cứu phát triển của Công ty được tiến hành khá đa dạng, bao gồm:

- Nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới, từ khâu sơ chế nguyên vật liệu, chế biến, định hình đến khâu đóng gói, bảo quản sản phẩm.
- Nghiên cứu biện pháp cải tiến các sản phẩm hiện có về chất lượng, kiểu dáng, bao bì.
- Nghiên cứu việc sản xuất sản phẩm trên các dây chuyền Công ty mới đầu tư hoặc dự kiến đầu tư.
- Nghiên cứu việc sử dụng các nguyên vật liệu mới vào quá trình sản xuất sản phẩm.
- Nghiên cứu việc sản xuất các sản phẩm xuất khẩu nhằm đảm bảo yêu cầu của khách hàng nước ngoài đối với các chỉ tiêu chất lượng sản phẩm.

Đối với hoạt động nghiên cứu phát triển, yếu tố con người đóng vai trò rất quan trọng. Hiện nay bộ phận R&D của Công ty có hơn 20 chuyên gia về lĩnh vực chế biến thực phẩm được đào tạo cơ bản từ các trường Đại học trong và ngoài nước, có nhiều kinh nghiệm thực tế và gắn bó với Công ty từ những ngày đầu thành lập. Ngoài việc cử nhân viên sang nước ngoài tham gia các khóa học ngắn hạn, hàng năm, Công ty còn mở các khóa đào tạo ngắn hạn về công nghệ sản xuất mới cho đội ngũ nhân viên R&D với sự giảng dạy của các chuyên gia nước ngoài. Công ty luôn tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên R&D tiếp cận với những thông tin mới nhất về sản phẩm mới, công nghệ mới, xu hướng mới của thị trường,...

Trong năm 2009, hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm phân theo ngành hàng như sau:

Ngành Cracker:

Khai thác tính năng ưu việt của dây chuyền mới bằng việc nghiên cứu và phát triển thành công ra thị trường dòng sản phẩm biscuit coconut butter với chất lượng hấp dẫn, lần đầu tiên có mặt ở Việt Nam. Bên cạnh đó, Kinh Đô tập trung nâng cao chất lượng các dòng sản phẩm chủ lực AFC, Cosy, Marie nhằm duy trì chất lượng ổn định. Chất lượng ngành hàng này được duy trì

ổn định và luôn được cải thiện là một trong những yếu tố tạo ra sự khác biệt trong cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại trên thị trường nội địa và hàng nhập khẩu.

Ngành Cookies:

Đầu tư và nâng cấp công nghệ, chất lượng cho toàn bộ dòng sản phẩm cookies từ các sản phẩm tiêu dùng hàng ngày (daily food) đến các sản phẩm làm quà biếu trong các dịp lễ, Tết.

Bánh Trung thu:

Nắm bắt kịp thời xu hướng tiêu dùng thực phẩm ít đường, bộ phận nghiên cứu và phát triển thành công các sản phẩm giảm ngọt, giảm béo, tạo ra sự khác biệt rõ rệt về hương vị của sản phẩm. Bánh Trung thu Tuyết, Trung thu pha lê độc đáo, mới lạ là các sản phẩm được tung ra trong năm 2009.

Ngành Cakes:

Nghiên cứu và phát triển thành công dòng sản phẩm bông lan 02 nhân trên dây chuyền sản xuất mới, hiện đại với kỹ thuật, chất lượng mới lạ, độc đáo, đặc biệt an toàn vệ sinh thực phẩm cao.

Ngành Bun:

Trong năm 2009, Kinh Đô đã tung phát triển thành công dòng sản phẩm bánh mì tươi có nhân mặn chà bông và Gà Quay chất lượng hấp dẫn, đáp ứng các điều kiện về vệ sinh an toàn thực phẩm và được người tiêu dùng chấp nhận, ưa thích.

8.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ**a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng**

Hiện nay, Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, do tổ chức BVQI của Anh Quốc chứng nhận tháng 10/2002.

Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 được Công ty tuân thủ nghiêm ngặt. Từ năm 2002 đến nay, Công ty đã được tổ chức BVQI tiến hành tái đánh giá hệ thống quản lý chất lượng của Công ty 16 lần (theo chu kỳ cứ 6 tháng tái đánh giá một lần) với kết quả tốt.

b) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm

Việc kiểm tra chất lượng sản phẩm được thực hiện bởi bộ phận Quản lý Kiểm soát Đảm bảo Chất lượng (Q&A) và bộ phận Nghiên cứu và Phát triển (R&D).

c) Vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm

An toàn vệ sinh thực phẩm là vấn đề được Công ty hết sức chú trọng, xem đây là một trong những tiêu chí tạo nên sức cạnh tranh của sản phẩm Kinh Đô. Việc đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm được thực hiện liên tục từ khâu nguyên liệu đến khâu bán hàng rất chặt chẽ như sau:

Đối với nguyên liệu:

- Công ty luôn cập nhật các quy định của Bộ Y tế Việt Nam và của các nước thuộc thị trường xuất khẩu của Công ty để không chế lượng phụ gia sử dụng trong sản phẩm nhằm không gây bất kỳ ảnh hưởng nào đến sức khỏe của người tiêu dùng.
- Sử dụng nguồn nguyên liệu nhập từ những nhà cung cấp có tên tuổi, uy tín nhằm đảm bảo nguồn gốc và chất lượng của những loại nguyên liệu sử dụng.

- Kiểm tra chặt chẽ nguyên liệu đầu vào về chất lượng vệ sinh, tình trạng bao gói, giấy tờ chứng nhận chất lượng từ nhà cung cấp.

Trong quá trình sản xuất:

- Đặt ra các quy định chặt chẽ về vệ sinh trong quá trình sản xuất. Các công nhân tiếp xúc trực tiếp với sản phẩm đều được trang bị những kiến thức về vệ sinh an toàn thực phẩm, tất cả đều phải mang găng tay, khẩu trang, đội mũ trùm đầu. Các dụng cụ sản xuất và chứa nguyên liệu được vệ sinh thường xuyên và định kỳ theo chế độ riêng cho từng bộ phận trên dây chuyền sản xuất.
- Luôn có một đội ngũ nhân viên kiểm soát chất lượng (nhân viên QC) đảm nhận việc theo dõi, giám sát việc chấp hành các quy định về vệ sinh trong quá trình sản xuất.
- Thực hiện việc lấy mẫu sản phẩm để kiểm tra vi sinh tại phòng Thí nghiệm của Công ty. Trong trường hợp cần kiểm tra các chỉ tiêu phức tạp, mẫu sản phẩm sẽ được gửi tới Trung tâm Dịch vụ Phân tích Thí nghiệm Sở Khoa học và Công nghệ Tp. Hồ Chí Minh để tiến hành phân tích.

Đối với thành phẩm:

- Thành phẩm được đóng gói trong bao bì kín, đảm bảo vệ sinh.
- Công ty tổ chức hướng dẫn nhân viên bán hàng và nhà phân phối cách bảo quản, trưng bày sản phẩm theo đúng yêu cầu của từng loại sản phẩm tránh tình trạng sản phẩm bị hư hỏng trước hạn sử dụng.
- Công ty khuyến khích người tiêu dùng đổi, trả sản phẩm nếu sản phẩm có dấu hiệu hư hỏng.

8.8. Hoạt động Marketing

a) *Hoạt động nghiên cứu thị trường*

Công ty triển khai hoạt động nghiên cứu thị trường dưới nhiều hình thức khác nhau, cụ thể là:

Tiến hành thu thập ý kiến người tiêu dùng trong quá trình bán hàng thông qua đội ngũ nhân viên tiếp thị của Công ty và nhà phân phối, từ đó Công ty luôn nhận được những thông tin phản hồi để cải tiến sản phẩm và sản xuất những sản phẩm mới.

Thông qua các công ty tư vấn chuyên nghiệp, Công ty tổ chức khảo sát nhu cầu thị trường, khảo sát thăm dò hiệu quả các chiến dịch quảng cáo của Công ty đối với người tiêu dùng, khảo sát cho mục đích xây dựng thương hiệu Công ty,.....

Các hoạt động nghiên cứu thị trường đã có những tác động rất tích cực đến chiến lược sản phẩm và chiến lược kinh doanh nói chung của Công ty, góp phần không nhỏ đến sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

b) *Hoạt động quảng cáo, tiếp thị và quan hệ cộng đồng (PR)*

Chính sách quảng cáo tiếp thị của Công ty được thực hiện khá nhất quán với mục tiêu vừa đảm bảo tính hiệu quả của quảng cáo, vừa giữ cho chi phí quảng cáo ở mức hợp lý để không làm tăng giá thành sản phẩm. Trên thực tế, Công ty thường tiến hành các chiến dịch quảng cáo theo mùa đối với những sản phẩm mang tính mùa vụ như bánh trung thu, bánh cookies làm quà biếu vào dịp lễ Tết; các chiến dịch quảng cáo sản phẩm mới trước khi tung sản phẩm mới ra thị trường; quảng cáo trong các chương trình do Công ty tài trợ,...

Công ty áp dụng nhiều chương trình khuyến mãi. Các chương trình này thường gắn liền với các dịp lễ, Tết như Trung thu, Quốc tế Thiếu nhi, Quốc tế Phụ nữ,... Các chương trình khuyến mãi của Công ty thường thu được hiệu quả nhanh chóng do có tác động đến người tiêu dùng cuối cùng sản phẩm của Công ty. Công ty cũng rất chú ý xây dựng những hình thức khuyến mãi mới lạ, hấp dẫn để thu hút người tiêu dùng.

Công ty tham gia nhiều hội chợ thương mại trong nước và quốc tế, hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao hàng năm với mục tiêu quảng bá thương hiệu.

Bằng việc tham gia hàng loạt các hoạt động xã hội, tài trợ cho nhiều hoạt động văn hóa, thể thao, Công ty đã tạo nên hình ảnh đẹp của Kinh Đô trong lòng người tiêu dùng, trong đó nổi bật nhất là công tác từ thiện xã hội. Trong năm 2009, Kinh đô đã tham gia nhiều hoạt động tài trợ từ thiện, xã hội nhằm tiếp tục khẳng định với cộng đồng sự quan tâm đến lợi ích xã hội của Kinh Đô, cụ thể một số hoạt động chính như sau:

Kinh Đô đã tài trợ kinh phí trang bị phòng máy tính cho trường THCS Thạnh An huyện Cần Giờ. Đây là một trong những hoạt động xã hội trọng tâm mà Kinh Đô luôn hướng đến: chăm lo cho thế hệ trẻ.

Trong các dịp lễ Tết, Trung thu, Quốc tế thiếu nhi,...Kinh Đô phối hợp cùng Quỹ Bảo Trợ Trẻ em Việt Nam, Ủy ban Mặt trận Tổ chức Tp. HCM, Hội chữ thập đỏ và các cơ quan hữu quan tổ chức thăm và tặng quà cho các hộ gia đình và đặc biệt là học sinh, trẻ em nghèo trên địa bàn cả nước.

Kinh Đô đã phối hợp Báo Tuổi Trẻ tổ chức thăm, tặng quà và động viên các em học sinh tại các tỉnh miền Trung bị ảnh hưởng nặng nề bởi cơn bão số 9 qua chương trình “Giúp học sinh vùng bão lũ trở lại trường”.

Bên cạnh đó, Kinh Đô tham gia tài trợ cho các sự kiện xã hội ý nghĩa: Lễ hội “Tôn vinh và trao danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu 2009” nhân ngày “Doanh nhân Việt Nam – 13/10”, Hội cho Thực phẩm Đồ uống do Sở Công thương Tp.HCM phối hợp cùng Hội Lương thực Thực phẩm, Hội chợ Chợ Lớn 2009 do Ban Công tác người Hoa tổ chức.

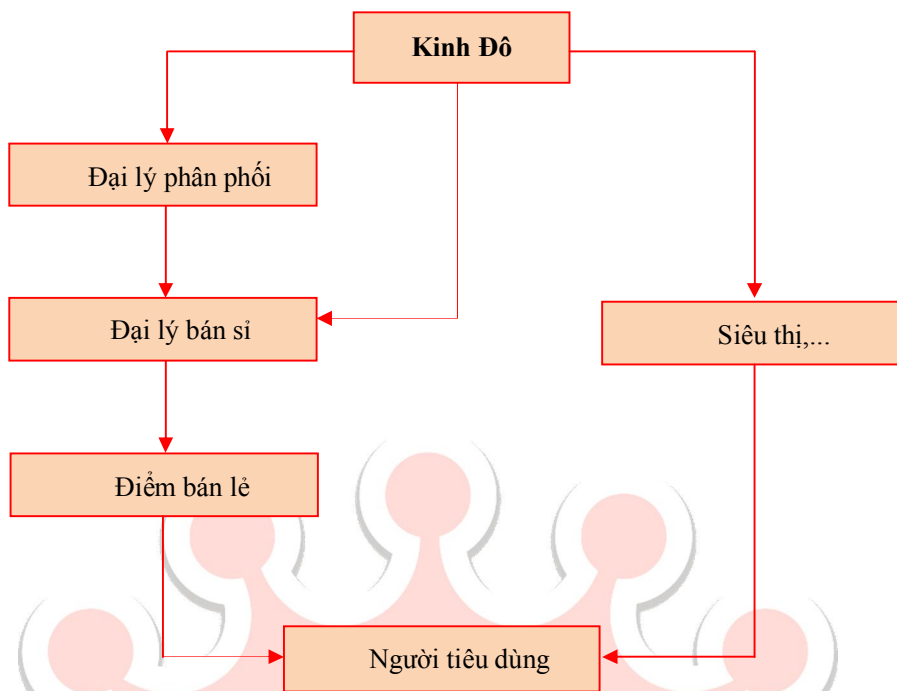
c) **Hệ thống phân phối**

Kinh đô hiện phân phối sản phẩm chủ yếu qua kênh bán hàng truyền thống (GT). Bên cạnh đó, Kinh Đô cũng chú trọng đa dạng hóa kênh phân phối bằng việc phân phối qua nhiều kênh khác như hệ thống siêu thị, hệ thống bakery, kênh thời vụ, kênh trường học, khu vui chơi giải trí,..

- **Hệ thống đại lý, nhà phân phối:** Công ty là doanh nghiệp bánh kẹo có hệ thống đại lý trong nước lớn nhất với khoảng hơn 200 nhà phân phối, 75.000 điểm bán lẻ và trên 1.000 nhân viên bán hàng trên toàn quốc thì hệ thống này tiêu thụ khoảng 72% doanh số của Công ty.
- **Hệ thống siêu thị:** Các sản phẩm của Công ty đã trở thành mặt hàng quen thuộc trong hầu hết hệ thống siêu thị trong các thành phố lớn cả nước, chủ yếu tập trung tại Tp.HCM và Hà Nội. Doanh thu từ kênh phân phối hiện đại chiếm khoảng 5% doanh thu thuần Công ty.
- **Hệ thống Bakery:** Thông qua hệ thống chuỗi cửa hàng người tiêu dùng đã có thể mua được sản phẩm của Kinh Đô một cách thuận lợi nhất thông qua 40 cửa hàng có qui mô lớn trên các con đường chính của Tp.Hồ Chí Minh và Hà Nội. Hệ thống phân phối này có triển vọng

phát triển mạnh không chỉ ở Tp.HCM và Hà Nội mà còn ở các địa phương khác do việc triển khai mô hình kinh doanh nhượng quyền đã và đang được áp dụng.

Sơ đồ 6. Hệ thống phân phối của Kinh Đô



d) Chính sách giá

Công ty luôn thực hiện chính sách giá phù hợp cho từng phân khúc thị trường. Giá cung cấp cho các nhà phân phối là giá bán sỉ trừ đi chiết khấu cho loại sản phẩm. Tỷ lệ chiết khấu dành cho nhà phân phối của Kinh Đô khá cao so với các đối thủ cạnh tranh, vì vậy việc mở rộng mạng lưới phân phối của Kinh Đô tương đối dễ dàng.

8.9. Nhận hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ

Nhãn hiệu hàng hóa mà Công ty Cổ phần Kinh Đô đang sử dụng:



Nhãn hiệu hàng hóa mà Công ty đang sử dụng cho tất cả sản phẩm kinh doanh là nhãn hiệu "KINH ĐÔ" của Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô. Nhãn hiệu này đã được Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô đăng ký và bảo hộ tại Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Nhãn hiệu hàng hóa số 43960 Cục Sở hữu Trí tuệ thuộc Bộ Khoa học - Công nghệ cấp ngày 11/11/2002. Nhãn hiệu này cũng đã được đăng ký bảo hộ tại các nước Mỹ, Nhật, Trung Quốc, Đài Loan, Ấn Độ, Campuchia và Nigeria.

Nhãn hiệu "KINH ĐÔ" là tài sản cố định vô hình trị giá 50.000.000.000 đồng (Năm mươi tỷ đồng) thuộc vốn góp cổ phần của Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô

vào Công ty Cổ phần Kinh Đô. Vì thương hiệu Kinh Đô là tài sản cố định vô hình nên Công ty không phải trả phí lixăng sử dụng thương hiệu (trong khi Kinh Đô Miền Bắc phải trả phí lixăng sử dụng thương hiệu là 1% doanh thu hàng năm), chi phí thương hiệu hàng năm chính là khoản trích khấu hao trong 20 năm. Do chi phí thương hiệu là khoản chi phí mang tính chất cố định hàng năm, nên Công ty có điều kiện rất thuận lợi trong việc quản lý chi phí, khai thác thương hiệu, mở rộng thị phần và tăng doanh thu.

8.10. Một số hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Bảng 28. Tổng hợp các hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

STT	Số Hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác	Nội dung	Giá trị hợp đồng (1.000 đồng)
1	04/3/2008/ KĐ-MK	04/03/2008	Công ty TNHH Chế Biến Bột Mì Mêkong CN.TPHCM	Cung cấp bột mì các loại	11.812.500
2	46/KD- HĐKT/08	22/04/2008	Công ty CP In và Bao Bì Mỹ Châu	Cung cấp hộp thiếc các loại	20.949.757
3	25/3/08/KĐ MN-PS	25/03/2008	Công ty TNHH TM & DV Phú Sỹ	Cung cấp milk powder Belcolac 50%	11.642.400
4	14/06/208/ HĐKT/KĐ -NP	14/06/2008	Công ty TNHH SX TM DV Nguyễn Phan	Cung cấp trứng hột vịt muối	20.328.000
5	22/06/2009 /HĐKT/KĐ -BH	26/06/2009	Công ty TNHH Ba Huân	Cung cấp nguyên liệu	19.404.000
6	01/06/09/K ĐTĐ-NG	01/06/2009	Công ty TNHH TM-DV Nam Giang	Cung cấp nguyên liệu	12.311.453
7	903019	01/04/09	Công ty TNHH SX Bao Bì Kim Loại & In Trên Kim Loại	Cung cấp hộp thiếc rỗng	11.814.000
8	30/HĐTC/2 009/KÑ- TN	02/11/2009	Doanh nghiệp Tư nhân Thiên Ngọc	Thi công tháo dỡ công trình nhà xưởng	8.000.000
9	0100200/20 0-VC	01/01/2010	Công ty Xăng dầu Khu vực II	Cung cấp nhiên liệu dầu DO, FO	34.000.000
10	01/03/2010 /KĐBD_U NI	01/03/2010	Công ty TNHH Uni_President Việt Nam	Cung cấp bột mì chuyên dùng	6.280.000

(Nguồn: KDC)

9. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất
9.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010
Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% +/- so với 2008	9 tháng đầu năm 2010
1	Tổng tài sản	2.983.409,7	4.247.601,0	42,4%	3.793.620,9
2	Doanh thu thuần	1.455.768,3	1.529.355,5	5,1%	1.317.766,9
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(80.111,9)	301.788,8		559.804,1
4	Lợi nhuận khác	19.566,0	257.840,1	1217,8%	9.438,2
5	Lợi nhuận trước thuế	(61.689,2)	572.309,3		587.293,3
6	Lợi nhuận sau thuế	(60.602,0)	522.943,0		489.088,2
7	Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông KDC (đã trừ đi lợi ích cổ đông thiểu số)	(85.315,6)	480.523,9		450.886,4
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức		28,01%		

(Nguồn: KDC)
9.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010
a) Thuận lợi

- ✚ Thương hiệu Kinh Đô ngày càng có uy tín trong và ngoài nước.
- ✚ Công ty đã thực hiện khá thành công chiến lược sáp nhập, liên doanh, liên kết, hợp tác và đa dạng hóa ngành nghề do đó tiếp cận được với công nghệ mới, kinh nghiệm làm ăn của đối tác nhất là các đối tác quốc tế.
- ✚ Hệ thống Bakery của Kinh Đô ngày càng mở rộng với nhiều hình thức khuyến mãi hấp dẫn đã góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.
- ✚ Các sản phẩm bánh Trung thu của Kinh Đô trong năm 2009 rất phong phú và có nhiều đổi mới nên doanh thu của mặt hàng này tiếp tục tăng cao so với năm 2008.

b) Khó khăn

- ✚ Cạnh tranh trong ngành ngày một gay gắt hơn, đặc biệt sự cạnh tranh đến từ các công ty nước ngoài, trong đó đáng chú ý là Công ty TNHH Thực phẩm Orion Việt Nam.

10. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

10.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện Kinh Đô là công ty dẫn đầu ngành bánh kẹo ở Việt Nam. Kinh Đô đã tạo được lợi thế cạnh tranh và đang tăng trưởng bền vững trong thị trường bánh kẹo nhờ các yếu tố sau:

Danh mục sản phẩm đa dạng. KDC sở hữu danh mục đa dạng với hơn 500 chủng loại sản phẩm bao gồm tất cả các mảng kinh doanh trong ngành bánh kẹo, bao gồm bánh cookies, bánh trung thu, bánh cracker, bánh quế, bánh mì công nghiệp, bánh bông lan, kẹo và snack..., phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng hàng ngày cũng như dùng để làm quà tặng biếu. Sản phẩm của Công ty hướng đến mọi nhóm khách hàng bao gồm trẻ em, thanh niên, người lớn tuổi cũng như tới tất cả các thành phần từ người lao động, học sinh, văn phòng, nội trợ...

Điều này cho phép KDC xâm nhập vào tất cả các phân khúc trên thị trường bánh kẹo, giúp Công ty trở thành một trong những công ty dẫn đầu trên thị trường. Các công ty bánh kẹo khác hiện chỉ có thế mạnh ở một số nhóm sản phẩm nhất định như Orion Việt Nam với bánh Chocopie Orion, Công ty cổ phần Thực phẩm Hữu Nghị (Hữu Nghị) với bánh mì công nghiệp (nhãn hàng Staff và Lucky) và bánh trứng nướng Tipo, Công ty cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica) với sản phẩm bánh bông lan và kẹo, Công ty cổ phần bánh kẹo Hải Hà (HHC) với sản phẩm kẹo “Chew Hải Hà” và các công ty nước ngoài chủ yếu mạnh về bánh cookies và cracker. Các công ty này có thể mạnh hơn ở một vài phân khúc nào đó nhưng rất khó cạnh tranh với KDC ở tất cả các dòng sản phẩm của thị trường.

Hệ thống phân phối sâu và rộng tạo lợi thế cạnh tranh

KDC là một trong những công ty có hệ thống phân phối sâu và rộng nhất trong ngành thực phẩm hiện nay. 100 nhà phân phối và 75.000 điểm bán lẻ và hơn 1.000 nhân viên bán hàng đã tạo nên hệ thống phân phối mạnh của KDC, giúp KDC có được lợi thế cạnh tranh cũng như tạo ra rào cản gia nhập ngành của các công ty đối thủ cạnh tranh khác.

Có thể thấy khá rõ tầm quan trọng và mối tương quan mật thiết của hệ thống bán lẻ đối với kết quả hoạt động kinh doanh của KDC. Số lượng các điểm bán lẻ của công ty đã tăng nhanh chóng qua các năm, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm giai đoạn 2005 – 2009 (CAGR 2005-2009) là 26%/năm. Đi cùng với sự gia tăng số lượng điểm bán lẻ, doanh thu của KDC đã tăng trưởng rất tốt trong giai đoạn này (CAGR 2005 - 2009 là 17,1%).

So sánh với các công ty khác trong ngành như Bibica (BBC), Hữu Nghị, hệ thống phân phối của KDC tỏ ra hơn hẳn. BBC hiện có khoảng 40.000 điểm bán lẻ trên toàn quốc, Công ty TNHH Thực phẩm Orion Việt Nam (Orion Việt Nam) và Hữu Nghị lần lượt là 78.292 và 45.000 (xem bảng 29). Nhờ vậy, KDC có nhiều ưu thế và thuận lợi hơn trong việc tiếp cận khách hàng và thực hiện các chương trình tung các sản phẩm mới.

Theo xu hướng tất yếu, kênh thương mại hiện đại ngày càng phổ biến và đóng vai trò quan trọng hơn trong phân phối. Tuy nhiên, tỷ trọng doanh thu qua kênh này hiện vẫn còn rất thấp ở KDC do công ty chưa muốn phụ thuộc quá nhiều vào các chính sách bán hàng của các siêu thị. Trong tương lai, chúng tôi cho rằng công ty sẽ phải có các chính sách phù hợp để đẩy mạnh thương mại qua kênh phân phối này.

Bảng 29. Hệ thống phân phối của một số công ty trong ngành bánh kẹo Việt Nam

Công ty	Số lượng nhà phân phối	Điểm bán lẻ	Khu vực phân phối
KDC	200	75.000	Từ Quảng Bình trở vào
NKD	46	18.000	Từ Hà Tĩnh trở ra
BBC	75	50.000	Cả nước
Orion Việt Nam	229	78.292	Cả nước
Hữu Nghị	100	45.000	Cả nước
HHC	100	N/A	Cả nước

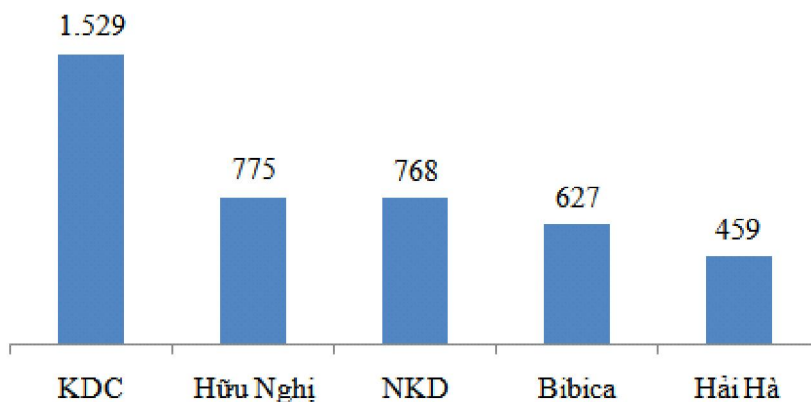
Nguồn: BVSC tập hợp

Chiếm lĩnh thị trường hàng đầu trong ngành. Với doanh thu năm 2009 đạt hơn 1.500 tỷ đồng, KDC là công ty bánh kẹo lớn nhất nước hiện nay (xem đồ thị 3). So với các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo nội địa, Kinh Đô (KDC và NKD) hiện chiếm gần 28% thị trường, trong khi các đối thủ cạnh tranh chính chỉ chiếm chưa đến 50% thị phần của KDC (Orion Việt Nam: 11,6%, BBC: 7,4%, HHC: 5,4%, Hữu Nghị 9,1%). Có thể nói, với thị phần hiện có, những chính sách của KDC mang tính dẫn dắt thị trường khá lớn. Do vậy, công ty gặp thuận lợi hơn trong việc chủ động đưa ra những thay đổi về giá và phương thức bán hàng.

Hiện KDC hoàn toàn thống lĩnh trong ngành bánh trung thu (gần 80% thị phần) và rất mạnh trong một số nhóm sản phẩm khác như cracker (bánh AFC chiếm 50% thị phần), bánh bông lan, bánh cookies,... Điều này tạo điều kiện thuận cho KDC trong việc điều chỉnh giá bán khi thực hiện chiến lược ổn định lợi nhuận trong điều kiện giá nguyên liệu đầu vào biến động bất lợi.

Thực tế là trong năm 2008, khi giá các loại nguyên vật liệu như lúa mì, dầu ăn, sữa... tăng mạnh, biên lợi nhuận của KDC vẫn duy trì ở mức khá tốt (ở mức 25% - 26% như các năm trước). Sang năm 2009, khi giá nguyên vật liệu đã giảm, giá bán vẫn không giảm nhờ vậy giúp KDC có mức biên lợi nhuận gộp cao nhất từ trước đến nay (33%).

Đồ thị 3. Doanh thu một số công ty bánh kẹo năm 2009 (tỷ đồng)



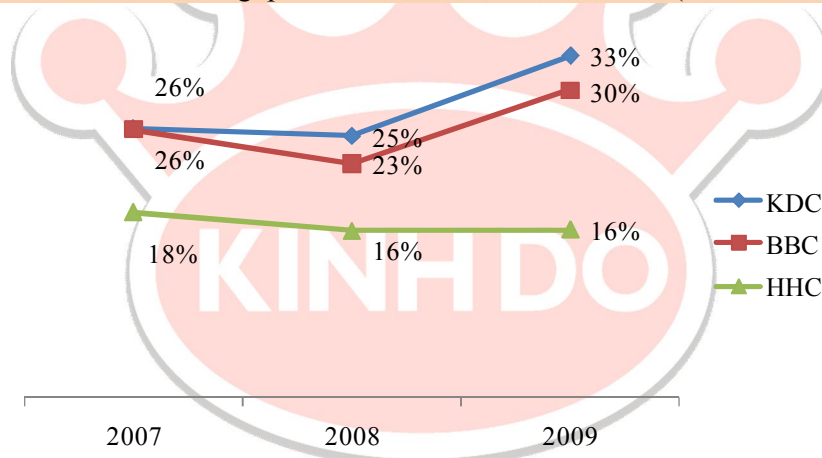
(Nguồn: BVSC tổng hợp)

Thương hiệu mạnh được hỗ trợ bởi các hoạt động marketing hiệu quả. Với hơn 17 năm có mặt trên thị trường nội địa, thương hiệu Kinh Đô đã trở nên quen thuộc với người tiêu dùng từ thành thị đến các vùng nông thôn. Đặc biệt, sản phẩm bánh trung thu Kinh Đô xuất hiện trong mỗi mùa Tết Trung Thu đã giúp cho thương hiệu Công ty được nhận diện mạnh mẽ bởi hầu hết các người tiêu dùng Việt. Thương hiệu của KDC còn được khẳng định qua hàng loạt các giải thưởng uy tín: đứng thứ 4 trong danh sách các thương hiệu nổi tiếng nhất Việt Nam, và liên tục được bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao trong nhiều năm liền.

Chiến lược của KDC chú trọng tập trung vào thương hiệu để duy trì độ nhận biết của người tiêu dùng và phát triển giá trị thương hiệu. Ngân sách đầu tư cho hoạt động này tăng lên đáng kể trong những năm qua và đã thúc đẩy doanh thu công ty tăng trưởng nhanh chóng. Đây là thế mạnh cạnh tranh của KDC so với các công ty đối thủ khác và là rào cản quan trọng khi các công ty khác xâm nhập vào lĩnh vực này.

Tiết kiệm chi phí thông qua quy mô sản xuất lớn. Với quy mô mua hàng lớn nên KDC có nhiều lợi thế trong việc đàm phán giá cũng như tăng cường các điều khoản có lợi cho mình, trong khi đó, các Công ty khác không có được lợi thế này. Đây là một lợi thế giúp KDC có biên lợi nhuận gộp cao hơn so với các công ty khác như BBC, HHC (xem đồ thị 4).

Đồ thị 4. Biên lợi nhuận gộp của KDC, NKD, BBC và HHC (năm 2007 – 2009)



(Nguồn: BVSC tổng hợp)

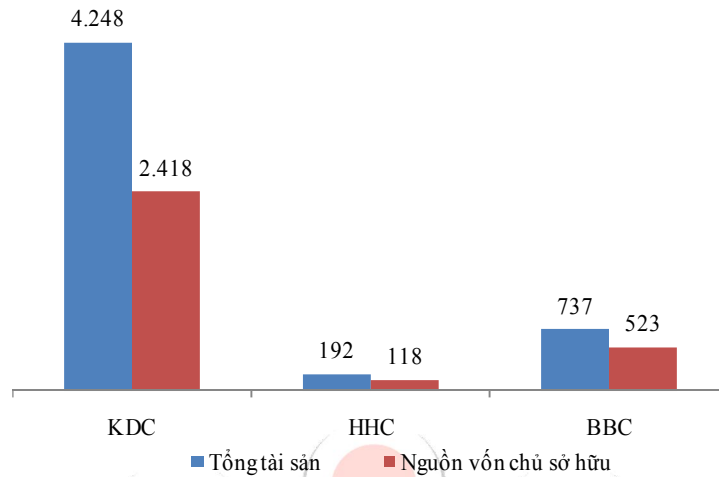
Đa dạng hóa thị trường. Cạnh tranh gay gắt trong ngành hàng tiêu dùng, đặc biệt đối với ngành bánh kẹo đòi hỏi các công ty luôn tìm kiếm những thị trường mới cả trong và ngoài nước để duy trì và thúc đẩy tăng trưởng. Một thị trường mới phát triển sẽ giúp công ty giảm bớt rủi ro suy giảm hoạt động khi một thị trường hiện tại bị ảnh hưởng tiêu cực từ cạnh tranh.

Hiện nay, KDC đã trải rộng các đại lý bán hàng từ Quảng Bình đến Cà Mau. Trong đó, tập trung chủ yếu ở khu vực miền Đông, Tây và TP. Hồ Chí Minh. Khu vực từ Hà Tĩnh trở ra thuộc về NKD.

Doanh thu xuất khẩu của KDC mới chiếm khoảng 8% tổng doanh thu công ty. Trong tương lai, công ty sẽ nỗ lực để có vị trí tốt hơn tại các thị trường Nhật, Mỹ và Campuchia.

Vị thế về tài chính

Đồ thị 5. Tổng tài sản và nguồn vốn sở hữu của một số công ty bánh kẹo đã niêm yết 31/12/2009 (tỷ đồng)



(Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2009 KDC, HHC, BBC)

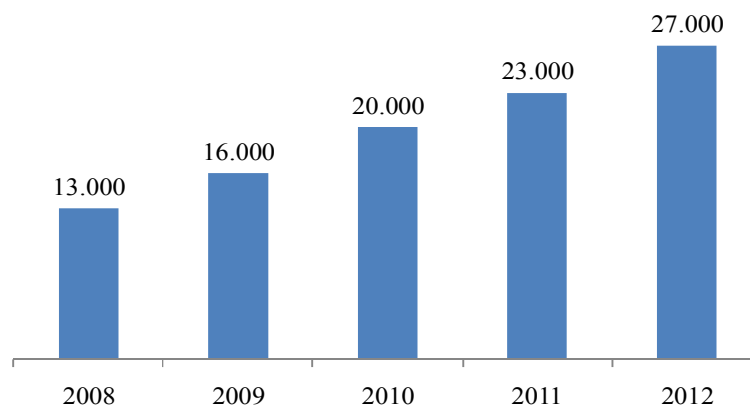
Tính tới thời điểm 31/12/2009, tổng tài sản và nguồn vốn sở hữu của KDC là 4.248 tỷ và 2.418 tỷ đồng (trong đó, thặng dư vốn là 1.395,5 tỷ đồng), lớn hơn rất nhiều so với các công ty bánh kẹo đã niêm yết (BBC, HHC) – xem đồ thị 5.

Trong giai đoạn phục hồi kinh tế sau khủng hoảng, tiềm lực tài chính mạnh sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho Kinh Đô thực hiện các chiến lược đầu tư tăng trưởng thông qua việc mua bán, sáp nhập các công ty trong ngành thực phẩm vào Tập đoàn Kinh Đô.

10.2. Triển vọng phát triển của ngành

Với dân số hơn 86 triệu người, Việt Nam được coi là một trong những nước đầy tiềm năng phát triển trong lĩnh vực hàng tiêu dùng và bán lẻ. Theo nghiên cứu của Công ty Tổ chức và điều phối IBA dự báo, sản lượng bánh kẹo tại Việt nam đến năm 2012 sẽ đạt khoảng 706.000 tấn và tổng doanh thu toàn ngành đạt 27.000 tỷ đồng.

Đồ thị 6. Doanh thu bánh kẹo Việt Nam 2008 – 2012 (tỷ đồng)

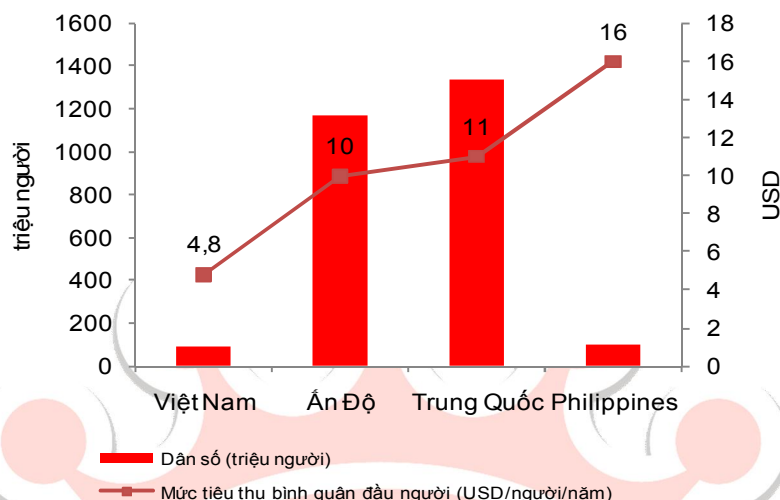


(Nguồn: IBA)

Ngành bánh kẹo có nhiều tiềm năng tăng trưởng do các yếu tố sau:

Thứ nhất, mức tiêu thụ bánh kẹo bình quân đầu người của Việt Nam hiện ở mức thấp so với các nước trong khu vực. Cụ thể, mức tiêu thụ bánh kẹo đầu người của Việt Nam năm 2007 chỉ ở mức 4,8 USD/người/năm, thấp hơn rất nhiều so với mức tiêu thụ bình quân đầu người ở Ấn Độ, Trung Quốc và Philippines (xem đồ thị 7). Vậy nên, thị trường bánh kẹo trong nước còn nhiều cơ hội để có thể đạt tốc độ tăng trưởng cao trong những năm tới.

Đồ thị 7. Mức tiêu thụ bánh kẹo đầu người của một số nước trong khu vực



(Nguồn: BVSC tổng hợp)

Thứ hai, quy mô dân số lớn và mức thu nhập bình quân đầu người đang tăng trưởng nhanh trong thời gian gần đây. Mức chi tiêu cho sản phẩm bánh kẹo sẽ tăng lên cùng với mức tăng thu nhập bình quân đầu người. Theo dự báo của BMI, trong vòng 5 năm tới thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam có thể sẽ tăng trưởng với mức trung bình là 8%/năm.

Bảng 30. Một số chỉ tiêu ngành bánh kẹo Việt Nam giai đoạn năm 2005 – 2010 (dự báo)

Chỉ tiêu	Đơn vị	2005	2006	2007	2008	2009F	2010F
Sản lượng bánh kẹo trong nước	Ngàn tấn	152	174	205	240	278	319
Tốc độ tăng trưởng	%	14,1%	14,9%	17,7%	16,9%	15,9%	14,6%
Tiêu thụ bình quân/người	kg/người	1,8	2,1	2,4	2,8	3,2	3,6
Quy mô thị trường	Tỷ đồng	4.573	5.414	6.483	7.997	9.587	11.258
Tiêu thụ bình quân/người	USD/ng	3,5	4,0	4,8	5,3	5,9	6,5

(Nguồn: Tổng cục thống kê, BMI, Euromonitor và ước tính của BVSC)

11. Chính sách đối với người lao động

11.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động chính thức của Công ty tại thời điểm 30/09/2010 là 2.781 người, cơ cấu lao động theo chức năng quản lý và trình độ được thể hiện ở các bảng sau:

Bảng 31. Cơ cấu lao động theo chức năng quản lý

Stt	Khoản mục	Số lượng	Tỷ trọng (%)
1	Ban Tổng Giám đốc	14	0,50%
2	Lãnh đạo phòng ban, Phân xưởng	48	1,72%
3	Cán bộ, nhân viên văn phòng, phát triển kinh doanh	777	27,94%
4	Công nhân	1.804	64,89%
5	Tạp vụ, Bảo vệ, tài xế, kho	138	4,99%
	Tổng cộng	2.781	100,00%

(Nguồn: KDC)

Bảng 32. Cơ cấu lao động theo trình độ

Stt	Khoản mục	Số lượng	Tỷ trọng (%)
1	Trên đại học	19	0,68%
2	Đại học	213	7,69%
3	Trung cấp, Cao đẳng	244	8,77%
4	Khác	2.304	82,85%
	Tổng cộng	2.781	100,00%

(Nguồn: KDC)

11.2. Chính sách đối với người lao động

a) Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 9 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động và được hưởng nguyên lương và bảo hiểm xã hội. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên lại được cộng thêm 01 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên lương và bảo hiểm xã hội. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 04 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

b) Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất 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 các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác để “chiêu hiền đãi sĩ”, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ISO 9001:2000. Việc đào tạo thường được tiến hành tại Trung tâm Đào tạo Kinh Đô (KTC). Trong năm 2009, trung tâm này đã tổ chức đào tạo cho 3.685 lượt người, tăng 17% so với năm 2008. Các chương trình đào tạo của KTC chú trọng vào nâng cao nhận thức của cán bộ công nhân viên về an toàn lao động và an toàn vệ sinh thực phẩm, ISO,...từ đó nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm đầu ra. Công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ cũng được chú trọng về chiều sâu. Năm 2009, KTC cũng đã thực hiện 3 khóa đào tạo bồi dưỡng cán bộ quản lý cho hơn 100 cán bộ quản lý sơ và trung cấp. Ngoài ra, Công ty cũng thường xuyên cử cán bộ công nhân viên đi học tại các trường Đại học, Trung học dạy nghề trong và ngoài nước.

c) Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người. Cán bộ công nhân viên thuộc khối văn phòng và gián tiếp được hưởng lương tháng, công nhân sản xuất trực tiếp được hưởng lương công nhật, hệ số lương được xét dựa theo cấp bậc và tay nghề.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

Tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên: Công đoàn và Đoàn Thanh niên Công ty hoạt động khá hiệu quả, các phong trào thể dục thể thao, văn nghệ của công nhân viên diễn ra hàng năm rất sôi nổi, tạo điều kiện cho công nhân viên Công ty được nâng cao đời sống tinh thần và rèn luyện sức khỏe. Ngoài ra hàng năm cán bộ công nhân viên Công ty còn được tổ chức đi nghỉ mát vào các dịp lễ.

Chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên: Nhằm tạo sự gắn bó lâu dài của nhân

viên với Công ty và tạo động lực khuyến khích cho cán bộ công nhân viên làm việc, Công ty thực hiện chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên dưới hai hình thức: thưởng cổ phiếu và bán cổ phiếu với giá ưu đãi so với giá thị trường.

12. Chính sách cổ tức

Trong hơn 8 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty đều duy trì mức lợi nhuận cao và mức cổ tức ổn định cho cổ đông. Tỷ lệ cổ tức trong các năm 2004, 2005 và 2006 lần lượt là 1.600 đồng/cp, 1.600 đồng/cp và 1.800 đồng/cp. Năm 2007, tỷ lệ chi trả cổ tức là 40%, trong đó 18% bằng tiền (tương ứng 1.800 đồng/cp) và 22% bằng cổ phiếu. Năm 2008, KDC trả cổ tức 1.800 đồng/cp. Năm 2009, KDC đã trả cổ tức 1.400 đồng/cp.

13. Tình hình hoạt động tài chính

13.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a) Trích khấu hao tài sản cố định

Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

Nhà cửa và vật kiến trúc:	10 năm
Máy móc, thiết bị:	05-10 năm
Phương tiện vận chuyển, truyền dẫn:	06-10 năm
Thiết bị văn phòng:	03 - 05 năm
Quyền sử dụng đất	46 năm
Thương hiệu	20 năm
Phần mềm kế toán	03 năm
Lợi thế quyền thuê đất	55 năm

b) Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2008 và 2009 lần lượt là 4.400.000 đồng/người và 5.000.000 đồng/người.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2008-2009 và báo cáo quyết toán Quý III/2010, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d) Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e) Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Bảng 33. Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
1	Quỹ đầu tư phát triển	25.370.281	25.370.281	25.370.281
2	Quỹ dự phòng tài chính	25.792.636	25.792.636	25.792.636
3	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	4.891.165	26.819.248
Tổng cộng		56.054.082	51.162.917	77.982.164

(Nguồn: KDC)

f) Tổng dư nợ vay ngân hàng

Tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

Bảng 34. Vay ngắn hạn và dài hạn tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
Vay và nợ ngắn hạn	335.922.102	407.352.637	143.592.508
Vay và nợ dài hạn	156.028.455	119.394.033	119.394.033
Tổng cộng	491.950.557	526.746.670	262.986.541

(Nguồn: KDC)

g) Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 35. Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008		31/12/2009		30/09/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
1. Phải thu của khách hàng	96.532.749		127.092.644	-	150.791.633	-
2. Trả trước cho người bán	93.075.617		34.334.430	-	22.813.140	-
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	-		-	-	-	-
4. Phải thu theo tiến độ KHHDXD	-		-	-	-	-
5. Các khoản phải thu khác	300.513.284		664.678.109	-	917.532.178	-
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(714.449)		(922.345)	-	(401.943)	-
Tổng cộng	489.407.201		825.182.838	-	1.090.735.007	-

(Nguồn: KDC)
Bảng 36. Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 30/09/2010
Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008		31/12/2009		30/09/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn	335.922.102	-	407.352.637	-	143.592.508	-
Phải trả cho người bán	106.664.785	-	127.404.030	-	157.508.779	-
Người mua trả tiền trước	9.827.695	-	35.447.325	-	16.384.617	-
Các khoản thuế phải nộp	8.037.812	-	65.170.040	-	5.793.849	-
Phải trả CB CNV	1.501.382	-	9.889.841	-	1.042.720	-
Chi phí phải trả	4.832.030	-	55.718.177	-	131.496.704	-
Phải trả phải nộp khác	197.099.046	-	931.701.095	-	186.001.216	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi					26.819.248	-
Nợ dài hạn	172.041.069	-	134.756.667	-	132.538.704	-
Tổng cộng	835.925.921	-	1.767.439.812	-	801.178.344	-

(Nguồn: KDC)
13.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng đầu năm 2010
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
-	Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần): TSLĐ/Nợ NH	2,22	1,54	3,63
-	Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ-Hàng Tồn Kho)/Nợ NH	1,95	1,44	3,38
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
-	Hệ số nợ / Tổng tài sản	0,28	0,42	0,21
-	Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	0,40	0,73	0,28
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
-	Vòng quay tổng tài sản (DT thuần/Tổng TS)	0,49	0,36	0,35
-	Vòng quay TSCĐ (DT thuần/TSCĐ)	0,96	0,88	0,96
-	Vòng quay vốn lưu động (DT thuần/TSLĐ)	0,99	0,61	0,54
-	Vòng quay các khoản phải thu (DT thuần/ Phải thu bình quân)	5,95	2,33	1,67
-	Vòng quay các khoản phải trả (Giá vốn hàng bán/ Phải trả bình quân)	2,60	0,79	0,64

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	9 tháng đầu năm 2010
-	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	11,96	5,95	4,83
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
-	Hệ số LN sau thuế / DT thuần (%)	-4,2%	34,2%	37,11%
-	Hệ số LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu (%)	-2,9%	21,6%	17,01%
-	Hệ số LN sau thuế / Tổng tài sản (%)	-2,0%	12,3%	12,89%
-	Hệ số LN từ hoạt động SXKD / DT thuần (%)	-5,5%	19,7%	42,48%

(Nguồn: KDC)

14. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng

14.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

a) Chủ tịch HĐQT - Ông Trần Kim Thành

Họ và tên: Trần Kim Thành
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 07/07/1960
 Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
 CMND: 022007873, ngày cấp: 12/11/1997, nơi cấp: Tp. HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Hoa
 Quê quán: Trung Quốc
 Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, Phường 11, Quận 10, Tp. HCM
 ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
 Trình độ văn hóa: Đại học
 Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh
 Quá trình công tác:
 + Từ 1967 - 1977: Đi học
 + Từ 1978 - 1993: Kinh doanh cơ sở bánh kẹo
 + Từ 1993 - nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô
 Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Kinh Đô
 Các chức vụ hiện đang nắm tại tổ chức khác:
 Tổng Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô
 Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc
 Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Ki Do
 Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Nước giải khát Sài Gòn - Tribeco
 Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Long
 Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Thực phẩm Dinh dưỡng



Đồng Tâm

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 21.175.458 cổ phần, chiếm 20,90% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu của Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô: 11.529.000 cổ phần, chiếm 11,38% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu : 9.646.458 cổ phần, chiếm 9,52% vốn điều lệ

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm ngày 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Vương Bửu Linh	Vợ	3.297.441	3,26%
Trần Lệ Nguyên	Em trai	9.631.085	9,51%
Trần Vinh Nguyên	Em trai	440.605	0,44%
Trần Quốc Nguyên	Em trai	333.956	0,33%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b) Phó Chủ tịch thường trực HĐQT kiêm Tổng Giám đốc - Ông Trần Lệ Nguyên

Họ và tên: Trần Lệ Nguyên

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/10/1968

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

CMND: 023062528, ngày cấp: 26/02/2007, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: 203 Phú Gia, Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, Tp.HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

+ Từ 1985 - 1990: Làm kỹ thuật sản xuất bánh ngọt ở Cơ sở Đô Thành, vừa đi học đến Đại học

+ Từ 1990 - 1991: Công tác tại Xí nghiệp chế biến thực phẩm Quận 1

+ Từ 1992 đến nay: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Kinh Đô

- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần chế biến thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Long



Phó Chủ tịch thường trực HĐQT Công ty cổ phần nước giải khát Sài Gòn Tribeco

Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần thực phẩm dinh dưỡng Đồng Tâm

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 9.631.085 cổ phần, chiếm 9,51% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 9.631.085 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Vương Ngọc Xiêm	Vợ	3.297.441	3,26%
Trần Kim Thành	Anh trai	9.646.458	9,52%
Trần Vinh Nguyên	Em trai	440.605	0,44%
Trần Quốc Nguyên	Em trai	333.956	0,33%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c) Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc- Ông Wang Ching Hua

Họ và tên: Wang Ching Hua (Vương Cẩm Sang)

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 04/02/1962

Nơi sinh: Việt Nam

Hộ chiếu: 300189578,

Quốc tịch: Đài Loan

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Quảng Đông - Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: 41/28 Đường Số 13, Phường 5, Quận Gò Vấp, Tp.HCM.

Số điện thoại liên lạc: 0903808965

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Công nghệ thực phẩm

Quá trình công tác :

+ Từ 1984 - 1993: Làm việc tại Công ty Wang Hua - Đài Loan

+ Từ 1993 - 2003: Cố vấn kỹ thuật - Công ty Cổ phần Kinh Đô

+ Từ 2003 đến nay: Phó Tổng giám đốc Sản xuất - Công ty Cổ phần Kinh Đô

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc Sản xuất Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

Số cổ phần nắm giữ: 652.176 cổ phần, chiếm 0,64% vốn điều lệ, trong đó:



+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 652.176 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:
Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

d) Thành viên HĐQT – Bà Vương Bửu Linh

Họ và tên: Vương Bửu Linh

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 26/06/1965

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

CMND: 022008216, ngày cấp: 13/11/1997, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quốc quán: Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, Phường 11, Quận 10, Tp.HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Quản trị doanh nghiệp

Quá trình công tác:

+ Từ 1988 - 1993 : Làm việc tại Cơ sở sản xuất bánh Kinh Đô

+ Từ 1993 - 2007: Làm việc tại Công ty TNHH Xây dựng & Chế biến Thực phẩm Kinh Đô

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc

Phó Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Ki Do

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Địa ốc Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 3.297.441 cổ phần, chiếm 3,26% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 3.297.441 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Trần Kim Thành	Chồng	9.646.458	9,52%
Vương Quốc Trụ	Em trai	3.029.048	2,99%
Vương Bửu Ngọc	Em gái	166.720	0,16%



Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

e) Thành viên HĐQT - Ông Cô Gia Thọ

Họ và tên: Cô Gia Thọ

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 04/09/1958

Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh

CMND: 022031273, ngày cấp: 21/10/2003, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Quảng Đông – Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: Số 7, đường số 10, P. Bình Trị Đông B, Quận Bình Tân, Tp.HCM

Số điện thoại liên lạc : (84 - 8) 3750 5555

Trình độ học vấn: 9/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh cao cấp

Quá trình công tác :

+ Từ 1981 – Tháng 11/1996: Chủ cơ sở sản xuất Bút bi Thiên Long

+ Từ tháng 12/1996 – 2003: Phó Chủ tịch Hội doanh nghiệp trẻ Tp.HCM

+ Từ 2003 - Tháng 02/2008: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Sản xuất Thương mại Thiên Long

+ Từ tháng 03/2008 - nay: Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Long

Số cổ phần nắm giữ: 515.076 cổ phần, chiếm 0,51% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 515.076 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

14.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

a) Trưởng Ban Kiểm soát - Ông Mã Thanh Danh

Họ và tên: Mã Thanh Danh

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/07/1971

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

CMND: 022457071, ngày cấp: 14/07/2009, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Vĩnh Long

Địa chỉ thường trú: 138/25 Nguyễn Trãi, Phường 3, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh

ĐT liên lạc ở cơ quan:(84-8) 38270 838

Trình độ văn hóa: Đại học



Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh, Kỹ sư Điện

Quá trình công tác:

- + Từ 1994 -1998: Trưởng phòng Kinh doanh Tiếp thị Công ty Liên doanh Thực phẩm và Nước giải khát DONANEWTOWER
- + Từ 1998 - 2000: Kinh doanh ngành xây dựng
- + Từ 2000 - nay: Chủ tịch Công ty TNHH Sáng tạo Vina

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch Công ty TNHH Sáng tạo Vina

Số cổ phần nắm giữ: 9.477 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ, trong đó:

- + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- + Cá nhân sở hữu : 9.477 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Vương Bửu Dinh	Vợ	149,537	0,15%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b) Thành viên Ban kiểm soát - Ông Võ Long Nguyên

Họ và tên: Võ Long Nguyên
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 18/04/1977
 Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
 CMND: 022997646, ngày cấp: 31/07/2003, nơi cấp: Tp.HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Bến Tre
 Địa chỉ thường trú: 451/42 Hai Bà Trưng, Phường 8, Q.3, Tp. HCM
 Số điện thoại liên lạc: (84-8) 38270 838
 Trình độ văn hóa: Đại học
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác :

- + Từ 1999 - 2003: Chuyên viên tư vấn đầu tư – Công ty cổ phần Tư vấn Tài chính TVH.
- + Từ 2003 - 2004: Giám đốc chi nhánh Tp.HCM – Công ty cổ phần chứng khoán Mê Kông
- + Từ 2004 - 2008: Chuyên viên chứng khoán – Công ty cổ phần Kinh Đô
- + Từ 2008 đến nay: Giám đốc đầu tư – Công ty cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư Thành Việt

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần

Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc đầu tư – Công ty cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư Thành Việt

Số cổ phần nắm giữ: 1.881 cổ phần, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 1.881 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

c) Thành viên Ban kiểm soát - Bà Lương Mỹ Duyên

Họ và tên: Lương Mỹ Duyên

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 02/07/1964

Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh

CMND: 021601128, ngày cấp: 30/08/1999, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Hoa

Quê quán: Quảng Đông - Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: H20 Quang Trung, Phường 11, Quận Gò Vấp, Tp. HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán

Quá trình công tác:

+ Từ 1986-1993: Công tác tại Công ty Nông sản Quận 1

+ Từ 1993 - 2005: Phó phòng Kế toán Công ty TNHH XD & CBTP Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ: 2.078 cổ phần, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 2.078 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Không

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Địa Ốc Kinh Đô

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

14.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

a) Tổng Giám đốc - Ông Trần Lệ Nguyên

Lý lịch trình bày tại phần b của Hội đồng quản trị.

b) Phó Tổng Giám đốc Điều hành - Ông Nguyễn Khắc Huy

Họ và tên: Nguyễn Khắc Huy



Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 10/06/1965
Nơi sinh: Việt Nam
Hộ chiếu: 300259598
Quốc tịch: Mỹ
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: C05-3 Hoang Anh Gia Lai II, Q7, TPHCM
ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Luật (1997), MBA Kinh tế

Quá trình công tác:

- +Từ 1988 – 2001: Làm việc tại Mỹ và Singapore
- +Từ 2001 – 2002: Giám đốc Saigon Asset Management
- +Từ 2003- 2009: Giám đốc Darwin Management Consultants
- + Từ 2009 - nay: Phó Tổng Giám Đốc điều hành Công ty Cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ: 100.000 cổ phần, trong đó:

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- + Cá nhân sở hữu: 100.000 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Phó Tổng Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu tại tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c) Phó Tổng Giám Đốc Kiểm toán - Bà Vương Ngọc Xiêm:

Họ và tên: Vương Ngọc Xiêm
Giới tính: Nữ
Ngày/tháng/năm sinh: 25/11/1962
Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh
CMND: 021829287, ngày cấp: 26/02/2007, nơi cấp: Tp. HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Hoa
Quê quán: Quảng Đông-Trung Quốc
Địa chỉ thường trú: 203 Phú Gia, Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, Tp.HCM
Điện thoại cơ quan: (84-8) 38270 838
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Quản trị doanh nghiệp

Quá trình công tác:

- +1985-1990: Công tác tại Tổ hợp Thành Công
- +1990-1991: Công tác tại Cơ sở Sản xuất Bánh ngọt Đô Thành



+1992-1993: Công tác tại Xí nghiệp Chế biến Thực phẩm Quận 1
 +1993-1995: Chủ cơ sở sản xuất bánh Kinh Đô
 +1996 đến nay : Ủy viên HĐQT kiêm Phó Giám Đốc Công Ty TNHH Đầu Tư Kinh Đô

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc

Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Kinh Đô Sài Gòn

Thành viên HĐQT Công Ty Cổ phần Ki Do

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 3.297.441 cổ phần, chiếm 3,26% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 3.297.441 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Trần Lệ Nguyên	Chồng	9.631.085	9,51%
Vương Ngan Hào	Em	5.000	0,005%
Vương Thu Bình	Em	208.706	0,21%
Vương Thu Lệ	Em	5.006	0,005%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

d) Phó Tổng Giám Đốc - Bà Vương Bửu Linh

- Lý lịch trình bày tại phần c của Hội đồng quản trị.

e) Phó Tổng Giám đốc Đối ngoại - Ông Lê Phụng Hào

Họ và tên: Lê Phụng Hào

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 14/04/1964

Nơi sinh: Thành phố Huế

CMND: 021575701, ngày cấp: 18/03/2003, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: 120/17 Trần Đình Xu, P. Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, Tp. HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ khí, Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Luật và MBA chuyên ngành Tư



vấn Quản trị tại Đại học LUDWIGSHAFEN (Đức)

Quá trình công tác:

- + Từ 1986 - 1989: Thực hiện nghĩa vụ quân sự.
- + Từ 1991 - 2003: Phó Tổng Giám đốc Công ty Sản xuất Hàng tiêu dùng Bình Tiên (Biti's)
- + Từ 2004 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ: 12.530 cổ phần, trong đó :

- + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- + Cá nhân sở hữu : 12.530 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Phó Chủ tịch Hội Khoa học Kỹ thuật An toàn Vệ sinh Thực phẩm Việt Nam
- Phó Chủ tịch Hội Sở hữu Trí tuệ Tp.HCM
- Phó Chủ tịch Hiệp hội Marketing Việt Nam

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:
Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

f) Phó Tổng Giám đốc Tài chính - Ông Lương Quang Hiện

Họ và tên: Lương Quang Hiện
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 25/11/1967
Nơi sinh: Đà Nẵng
CMND: 022089049, ngày cấp: 02/05/2008, nơi cấp: Tp.HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Quảng Nam
Địa chỉ thường trú: 9-10 C Đường 37, Phường Tân Qui, Q.7, Tp. HCM
Số điện thoại liên lạc: (84-8) 38270 838
Trình độ văn hóa: Đại học
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Vật Lý, Cử nhân Kinh Tế Ngoại Thương, Thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác :

- + Từ 1990 - 1992: Nhân viên phòng kỹ thuật Công ty SCITEC
- + Từ 1992 - 1996: Trưởng phòng mua hàng - Công ty Liên doanh Khách sạn Saigon Lodge
- + Từ 1996 - 1998: Trợ lý Tổng giám Đốc Công ty Liên doanh Khách sạn Saigon Lodge
- + Từ 1999 - 2008: Trợ lý Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô
- + Từ 2008 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Kinh Đô



Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 101.877 cổ phần, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 101.877 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu tại tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Lương Quang Hào	Em	4.640	0,005%

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

g) Phó Tổng Giám đốc Marketing - Ông Lê Anh Quân

Họ và tên: Lê Anh Quân

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 07/04/1967

Nơi sinh: Tp.HCM

CMND: 021919194

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 101/18 Nguyễn Chí Thanh, Quận 5, Tp.HCM.

ĐT liên lạc ở cơ quan: 090 980 1335

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cao học Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- + Từ 1992 – 1998: Giám đốc Công ty Diethelm Vietnam
- + Từ 1998 – 2004: Sinh viên trường Đại học UCLA University of California at Los Angeles
- + Từ 2000 – 2004: Giám đốc Công ty Walt Disney
- + Từ 2004 – 2007: Giám đốc Công ty Unilever Vietnam
- + Từ 2007 – 2010: Giám đốc Công ty DID TV
- + Từ 2010 – nay: Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 6.250 cổ phần, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 6.250 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Marketing Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không



Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

h) Phó Tổng Giám đốc - Ông Bùi Thanh Tùng

Họ và tên: Bùi Thanh Tùng
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 01/09/1972
 Nơi sinh: Tiền Giang
 CMND: 023419672, ngày cấp: 03/07/1996, nơi cấp: Tp.HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Tiền Giang
 Địa chỉ thường trú: 439/11 Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10, Tp.HCM
 ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
 Trình độ văn hóa: Đại học
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh
 Quá trình công tác:
 + Từ 1993 – 2000: Quản đốc tại Công ty TNHH Xây dựng & Chế biến TP Kinh Đô
 + Từ 2000 – 2003: Trợ lý Phó Tổng Giám đốc Sản Xuất tại Kinh Đô
 + Từ 2004 – 2009: Giám đốc Sản Xuất Công ty cổ phần Kinh Đô
 + Từ 2009 – nay: Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 104.375 cổ phần, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 104.375 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vinabico

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Vương Thu Bình	Vợ	208.706	0,21%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

i) Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Quốc tế - Ông Nguyễn Xuân Luân

Họ và tên: Nguyễn Xuân Luân
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 08/11/1967
 Nơi sinh: Bắc Giang
 CMND: 023621340, ngày cấp: 24/10/1997, nơi cấp: Tp.HCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh



Quê quán: Bắc Giang
 Địa chỉ thường trú: 21 đường số 7 Hoàng Hoa Thám, P.13, Q.Tân Bình, Tp. HCM
 ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
 Trình độ văn hóa: Đại học
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Anh văn
 Quá trình công tác:
 + Từ 1991 - 1993: Công tác tại Công ty Sơn mài Lam Sơn
 + Từ 1993 - 1995: Công tác tại Công ty Vàng bạc Đá quý Phú Nhuận
 + Từ 1996 - 2001: Công tác tại Công ty TNHH CBTP - TM Nam Đô
 + Từ 2001 - nay: Công tác tại Công ty TNHH XD & CBTP Kinh Đô và Công ty Cổ phần Kinh Đô.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần nước giải khát Sài Gòn (Tribeco)

Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vinabico

Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tribeco Bình Dương

Số cổ phần nắm giữ: 100.002 cổ phần, chiếm 0,10% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 100.002 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Trần Kim Khánh	Vợ	8.757	0,01%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

j) Phó Tổng Giám đốc Phát triển kinh doanh - Ông Mai Xuân Trâm

Họ và tên: Mai Xuân Trâm

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 10/06/1974

Nơi sinh: Tp. Qui Nhơn, Tỉnh Bình Định

CMND: 024424680, ngày cấp 04/07/2005, nơi cấp: Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bình Định

Địa chỉ thường trú: 127A Đường số 11, Phường Tân Kiểng, Quận 7, Tp.HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 8270 838

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh (MBA)

Quá trình công tác: 1998 – nay: Công ty Cổ phần Kinh Đô

Số cổ phần nắm giữ: 13.875 cổ phần, trong đó:



- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- + Cá nhân sở hữu: 13.875 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Phó Tổng Giám đốc Phát triển kinh doanh

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó TGD Kinh doanh Công ty CP Vinabico.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

k) Phó Tổng Giám đốc nghiên cứu và phát triển (R&D) - Ông FOO WOH SENG

Họ và tên: FOO WOH SENG
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 03/06/1961
Nơi sinh: Malaysia
Hộ chiếu: A19953493, ngày cấp: 17/2/2009, nơi cấp: Sở di trú Malaysia
Quốc tịch: Malaysia
Dân tộc: Hoa
Địa chỉ thường trú: No 61, Jalan Taming, Indah 2, Taman Taming Indah SG Long
Địa chỉ liên lạc: 16/14 Cô Giang, Quận 1, Tp.HCM
ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
Trình độ văn hóa: Đại học
Trình độ chuyên môn: Đại học Công nghệ thực phẩm
Quá trình công tác:
+ Từ 2000 - 2007: Giám Đốc SX Công ty Cổ Phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc
+ Từ 2007 - 2009: Tổng Giám Đốc New Zealand Food Industry SND BHD
+ Từ 2010 - nay: Phó Tổng Giám Đốc R&D - Công ty Cổ Phần Kinh Đô.
Số cổ phần nắm giữ: 12.500 cổ phần, trong đó:

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- + Cá nhân sở hữu: 12.500 cổ phần

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc R&D Công ty Cổ phần Kinh Đô

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

l) Kế toán trưởng - Ông Huỳnh Tấn Vũ

Họ và tên: Huỳnh Tấn Vũ
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 01/01/1967
Nơi sinh: Quảng Ngãi
CMND/Hộ chiếu: 025279908, ngày cấp: 03/04/2010, nơi cấp: Tp.HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Quảng Ngãi



Địa chỉ thường trú: 390/6 Nguyễn Kiệm, Phường 3, Q.Phú nhuận Tp. HCM
 ĐT liên lạc ở cơ quan: (84-8) 38270 838
 Trình độ văn hóa: Đại học
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
 Quá trình công tác:
 + Từ 1992-1994: Kế toán tổng hợp Công ty cổ phần May – Xây dựng Huy Hoàng
 + Từ 1995 -1996: Chuyên viên phân tích và thiết kế hệ thống thông tin công ty VAFACO
 + Từ 1997 - 2001: Kế toán trưởng công ty TNHH Nam Đô
 + Từ 2002 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Kinh Đô.
 Số cổ phần nắm giữ (11/05/2010): 70.013 cổ phần, trong đó:
 + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
 + Cá nhân sở hữu: 70.013 cổ phần
 Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Vinabico
 Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành tại thời điểm 11/05/2010:
 Không
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

15. Tài sản

a) Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính được kiểm toán tại thời điểm 30/06/2010

Bảng 37. Tài sản cố định tại thời điểm 30/09/2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	126.246.622.478	68.212.759.821	58.033.862.657
1	Máy móc thiết bị	56.672.289.239	34.040.600.189	22.631.689.050
2	Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	41.418.111.417	22.100.508.681	19.317.602.736
3	Thiết bị văn phòng	28.156.221.822	12.071.650.951	16.084.570.871
II	Tài sản cố định vô hình	64.376.924.007	20.244.802.916	44.132.121.091
III	Tài sản cố định thuê tài chính	272.499.564	230.327.004	42.172.560
	Tổng cộng	190.896.046.049	88.687.889.741	102.208.156.308

(Nguồn: KDC)

b) Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng

Bảng 38. Danh mục đất đai, nhà xưởng Kinh Đô quản lý

Stt	Diễn giải	Diện tích đất	Mục đích sử dụng
1	6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Tp.HCM	5 ha	Dự án bất động sản
Tổng cộng		5 ha	

(Nguồn: KDC)

16. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2010 và 2011

Bảng 39. Một số chỉ tiêu trong kế hoạch tài chính năm 2010 và 2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010 KH	+/- so với 2009	Năm 2011 KH (*)	+/- so với 2010
1	Vốn Điều lệ	795,46	1.012,78	27%	1.199,00	18%
2	Doanh thu thuần (DTT)	1.529,36	1.881,00	23%	4.026,74	114%
3	Lợi nhuận trước thuế	572	850,00	49%	1.003,39	18%
4	Thuế TNDN hiện hành	60,92	212,50	249%	67,18	-68%
5	Thuế TNDN hoãn lại	11,55	-		-	
6	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	522,94	637,50	22%	936,21	47%
7	LNST/DTT	34%	34%	-1%	23%	-31%
8	Cổ tức trả bằng tiền (đồng/cp)	2.400	2.400	0%	2.400	0%

(Nguồn: KDC)

(*) Năm 2011 là năm tài chính đầu tiên sau khi sáp nhập NKD và KIDO vào KDC. Chỉ tiêu 2011 có thể được thay đổi tùy theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ KDC sau sáp nhập.

Bảng 40. Cơ cấu lợi nhuận trước thuế năm 2010

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Khoản mục	2010 KH	2009 TH	% tăng giảm 2010/2009
1	Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	342	233	47%
2	Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính	50	68	-26%
3	Lợi nhuận từ công ty liên kết	33	13	154%
4	Lợi nhuận từ bất động sản/Lợi nhuận khác	425	258	65%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế	850	572	49%

(Nguồn: KDC)

✚ Căn cứ đặt kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 và 2011

Hoạt động marketing:

Năm 2010 và 2011, Kinh Đô sẽ tiếp tục quy hoạch lại các ngành hàng, ưu tiên tập trung xây dựng thương hiệu mạnh, nâng cấp chất lượng sản phẩm hiện có nhằm gia tăng giá trị sử dụng cho người tiêu dùng, cải tiến hình ảnh bao bì và quy cách bao bì, đầu tư vào R&D trên cơ sở xác định xu hướng tiêu dùng trong tương lai nhằm tung ra các sản phẩm đón đầu nhu cầu thị trường. Cụ thể, đối với các ngành hàng chính (Bánh trung thu, cracker với nhãn hàng AFC, bánh mì Aloha...), Kinh Đô sẽ thực hiện các việc sau:

- Tận dụng cơ hội khai thác các sản phẩm trong mùa Trung thu và Tết Nguyên Đán qua việc đa dạng hóa chủng loại sản phẩm, định vị sản phẩm như quà biếu đặc trưng, mở rộng thị trường ra miền Bắc với khẩu vị thích hợp. Kinh Đô sẽ tiếp tục đầu tư về truyền thông để mang các thông điệp về Trung thu và Tết đến với người tiêu dùng.
- Xây dựng ngành Crackers với hai thương hiệu chủ lực : AFC (với độ nhận biết thương hiệu trên 80% và 55% thị phần) cung cấp dinh dưỡng và Cosy mang năng lượng. Với ưu thế vượt trội về công nghệ và năng lực sản xuất, ngành Crackers sẽ tiếp tục phát triển và tung các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu khách hàng. Các nhãn hàng sẽ được tăng cường các hoạt động truyền thông nhằm xây dựng độ nhận biết thương hiệu.
- Tung nhiều sản phẩm bánh mì và bánh bông lan với chất lượng vượt trội, nhắm đến các nhóm khách hàng có thu nhập cao. Ngoài bánh bông lan Solite có thời gian sử dụng dài, phân khúc « Tươi » được xây dựng với tổ chức bán hàng và kênh phân phối chuyên biệt, tạo điều kiện cho bánh mì và bánh bông lan Kinh Đô mở rộng thị trường xa hơn.
- Tiếp tục đẩy mạnh độ thâm nhập của Snack khoai tây đóng lon Slide trong kênh siêu thị và mở rộng độ phủ trên kênh truyền thống (GT), ngành Snack sẽ nghiên cứu tái tung snack truyền thống Sachi phù hợp với đối tượng người tiêu dùng.

Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D):

Với mục tiêu giữ vững vị trí dẫn đầu thị trường bánh kẹo Việt Nam, Kinh Đô luôn luôn chú trọng đến hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm nhằm đưa ra thị trường các sản phẩm chất lượng cao và phù hợp với thị hiếu tiêu dùng, cụ thể hoạt động R&D của từng ngành hàng trong năm 2010 và 2011 như sau:

- **Ngành Cracker:** Nghiên cứu phát triển dòng Biscuit kẹp kem chất lượng cao; tiếp tục phát triển một dòng sản phẩm dinh dưỡng mới tương tự AFC.
- **Ngành Cookies:** Tiếp tục nâng cấp công nghệ và chất lượng toàn bộ sản phẩm. Đầu tư công nghệ mới để phát triển sản phẩm cao cấp.
- **Bánh Trung thu:** Tiếp tục phát triển sản phẩm theo định hướng dinh dưỡng bằng việc nghiên cứu giảm ngọt, giảm béo với tỷ lệ cao, tăng cường các nguyên liệu tự nhiên; Phát triển mạnh dòng sản phẩm cao cấp cho nhu cầu biếu tặng; Tiếp tục đa

dạng các sản phẩm cho các đối tượng có nhu cầu tiêu thụ ít đường, ít béo, người lớn tuổi; Đặc biệt, sẽ phát triển một dòng sản phẩm có tính đột phá về khẩu vị và dinh dưỡng.

- **Ngành Cakes:** Tập trung phát triển dòng sản phẩm chất lượng cao mang phong cách Châu Âu, tươi, ăn ngon, đáp ứng các nhu cầu ăn sáng, ăn dặm, thưởng thức, với quy mô công nghiệp.
- **Ngành Bun:** Nghiên cứu phát triển đa dạng các dòng bánh mì tươi có nhân mặn mới bằng công nghệ và kỹ thuật mới, chất lượng tươi thực sự, đủ các nhóm yếu tố dinh dưỡng (đạm, đường, béo, xơ, vitamin, khoáng chất,...) và bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm. Phát triển các dòng bánh mì sandwich cho nhu cầu ăn sáng, ăn dặm.

Bên cạnh đó, để giảm rủi ro việc biến động nguyên liệu đầu vào, bộ phận R&D sẽ nghiên cứu khả năng thay thế một số nguyên liệu nhập khẩu bằng nguyên liệu nội địa.

Phát triển nguồn nhân lực:

Ban lãnh đạo Kinh Đô xác định năm 2010 là năm bản lề có ý nghĩa hết sức quan trọng với sự phát triển bền vững của KDC, công tác phát triển nguồn nhân lực được đặc biệt quan tâm phát triển, một mặt nhằm theo kịp hoạt động công ty theo mô hình quản trị mới, một mặt tạo ra nền móng vững chắc cho Kinh Đô trong tương lai, kế hoạch cụ thể như sau:

- Xây dựng phần mềm nhân sự trên hệ thống SAP: Kinh Đô sẽ là một trong những doanh nghiệp đi tiên phong trong việc triển khai phần mềm nhân sự trên nền SAP nhằm vi tính hóa nhiều công đoạn trong quy trình quản lý nhân sự. Việc này nhằm giúp cho công tác quản trị nguồn nhân lực trở nên dễ dàng và thuận tiện.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng Tập đoàn và phát triển hệ thống các công cụ quản trị tương xứng với quy mô mới: Hiện Kinh Đô đang triển khai hệ thống KPIs (Key Performance Indexes) dưới sự tư vấn của đối tác nước ngoài. Việc quản trị hệ thống thành tích dựa trên KPIs sẽ trở nên khoa học và giúp cho việc đánh giá nhân sự minh bạch và công bằng hơn.
- Tiếp tục đẩy mạnh đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự cấp cao của Công ty, song song với việc đào tạo đội ngũ quản trị cấp trung và cấp cơ sở nhằm thích ứng với mô hình quản trị hiện đại (mô hình quản trị ma trận) và giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty.

Hoạt động xuất khẩu:

Trong năm 2010, mục tiêu của Kinh Đô vẫn là củng cố và mở rộng các thị trường truyền thống và đẩy mạnh phát triển các thị trường mới tiềm năng, cụ thể như sau:

- Mở rộng thâm nhập 2 thị trường mới: Thị trường Myanmar với hơn 50 triệu dân (đã tham dự hội chợ Myanmar tổ chức tháng 11/2009) và thị trường Trung Quốc (đã thâm nhập nhãn hàng AFC Crackers Kinh Đô) có tập quán tiêu dùng tương đồng với Việt Nam, vị trí địa lý thuận lợi cùng chính sách ưu đãi thuế quan.
- Củng cố các thị trường đã có tại Trung Đông nhằm tìm kiếm cơ hội thâm nhập thị trường các nước Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất.
- Tiếp tục duy trì thị trường truyền thống là Nhật Bản.

17. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Kinh Đô.

Chúng tôi cho rằng mức tăng trưởng doanh thu mà Kinh Đô dự kiến là có thể chấp nhận được vì các lý do sau:

Tốc độ tăng trưởng của ngành bánh kẹo Việt Nam hiện nay đang ở mức cao (khoảng 7%-8%).

Kinh Đô là doanh nghiệp hàng đầu trong ngành bánh kẹo Việt Nam về quy mô, trình độ công nghệ, thương hiệu và hệ thống phân phối. Chiếm lĩnh thị trường trong nước trong thời gian dài hơn 10 năm, đến nay rất nhiều sản phẩm của Kinh Đô đã chiếm được vị trí độc tôn. Kinh Đô còn có tiềm lực tài chính mạnh, có ưu thế nổi trội trong việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Kinh Đô đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Không có.

19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá: 10.000 đồng

3. Tổng số CP chào bán:

Phát hành 18.244.743 cổ phiếu (*Mười tám triệu hai trăm bốn mươi bốn ngàn bảy trăm bốn mươi ba cổ phiếu*) để hoán đổi cổ phiếu của Công ty cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (NKD) và Công ty cổ phần Ki Do (KIDO), trong đó:

- Phát hành thêm 13.749.288 cổ phiếu KDC để hoán đổi cổ phiếu NKD
- Phát hành thêm 4.495.455 cổ phiếu KDC để hoán đổi cổ phiếu KIDO

4. Phương thức phát hành và tính giá:

Phát hành theo phương thức hoán đổi cổ phiếu Công ty cổ phần Kinh Đô (KDC) cho các cổ đông hiện hữu của Công ty cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (NKD) và công ty cổ phần Ki Do (KIDO).

Tỷ lệ hoán đổi là 1,1:1, nghĩa là 1,1 cổ phiếu của NKD sẽ được hoán đổi thành 1 cổ phiếu KDC phát hành thêm và 1,1 cổ phiếu của KIDO sẽ được hoán đổi thành 1 cổ phiếu KDC phát hành thêm.

Xử lý cổ phiếu lẻ:

Đối với số cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện hoán đổi thì số cổ phiếu lẻ sẽ làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Phần còn lại không đủ chuyển đổi thành 1 cổ phiếu KDC sẽ bị hủy.

Ví dụ: Cổ đông A sở hữu 115 cổ phiếu NKD khi hoán đổi sẽ nhận được 104,55 cổ phiếu KDC. A sẽ nhận được 104 cổ phiếu KDC (số làm tròn xuống đến hàng đơn vị).

5. Kế hoạch phân phối cổ phiếu:

STT	Công việc	Thời gian (ngày)
1	KDC nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ UBCKNN	T
2	Công bố thông tin về đợt chào bán theo quy định.	T+1
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông NKD hưởng quyền hoán đổi cổ phiếu KDC. Thông báo tự nguyện hủy niêm yết NKD để sáp nhập vào KDC. Thông báo chốt danh sách cổ đông KIDO hưởng quyền hoán đổi cổ phiếu KDC.	T+11
4	Tổng hợp danh sách cổ đông NKD và KIDO thực hiện hoán đổi.	T+15
5	Tiến hành hoán đổi cổ phiếu: Cổ đông NKD đã lưu ký nhận cổ phiếu KDC và tiền mặt (nếu có) tại thành viên lưu ký. Cổ đông NKD chưa lưu ký nhận cổ phiếu KDC và tiền mặt (nếu có) tại văn phòng NKD. Cổ đông KIDO nhận cổ phiếu KDC và tiền mặt (nếu có) tại văn phòng KIDO.	T+20
6	Tổng hợp và báo cáo kết quả đợt chào bán cho UBCKNN.	T+25
7	Nộp hồ sơ niêm yết bổ sung cổ phiếu cho Sở GDCK Tp.HCM (HoSE) và Trung tâm Lưu Ký Việt Nam. HoSE chấp thuận niêm yết bổ sung.	T+30
8	Cổ phiếu chào bán thêm chính thức giao dịch bổ sung tại HoSE.	T+35

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:

Theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài giới hạn tối đa là 49% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty.

Tính đến 18/05/2010, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty cổ phần Kinh Đô (KDC) là 25,49%.
Tính đến ngày 18/05/2010, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (NKD) là 19,15%.

Tính đến ngày 18/05/2010, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty cổ phần Ki Do (KIDO) là 0,70%.

Do vậy, sau khi sáp nhập, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại KDC vẫn đúng theo quy định hiện hành.

7. Cam kết tuân thủ Luật Doanh nghiệp 2005 về sáp nhập và sửa đổi điều lệ sau sáp nhập theo quy định hiện hành

Công ty cam kết tuân thủ các quy định và thủ tục về sáp nhập doanh nghiệp được quy định tại điều 153 Luật Doanh nghiệp 2005.

Sau sáp nhập, điều lệ Công ty nhận sáp nhập (Kinh Đô) sẽ được sửa đổi cho phù hợp với quy mô mới và đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành.

8. Các loại thuế có liên quan

a) Thuế Thu nhập doanh nghiệp

Kinh Đô có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) bằng 25% trên lợi nhuận thu được. KDC được miễn thuế TNDN trong hai năm từ năm đầu tiên có thu nhập chịu thuế (là năm 2002) và được giảm 50% thuế TNDN trong ba năm tiếp theo.

Kinh Đô Bình Dương có nghĩa vụ nộp thuế TNDN bằng 15% trên lợi nhuận thu được trong mười hai năm bắt đầu từ khi hoạt động và 25% trên lợi nhuận thu được cho các năm tiếp theo. Kinh Đô Bình Dương được miễn thuế TNDN trong ba năm kể từ năm đầu tiên có thu nhập chịu thuế và được giảm 50% thuế TNDN trong bảy năm tiếp theo.

Vinabico có nghĩa vụ nộp thuế TNDN bằng 25% trên lợi nhuận thu được. Vinabico được miễn thuế TNDN trong hai năm, 2004 và 2005, và được giảm 50% thuế TNDN trong hai năm tiếp theo bắt đầu từ năm 2006.

b) Thuế giá trị gia tăng và thuế khác

Hiện nay, mức thuế suất thuế giá trị gia tăng áp dụng cho Công ty là 10% đối với doanh thu nội địa và 0% đối với doanh thu xuất khẩu.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Đợt phát hành 18.242.682 cổ phiếu KDC để hoán đổi cổ phiếu NKD và KIDO thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 được tổ chức vào ngày 08 tháng 05 năm 2010 của Công ty cổ phần Kinh Đô và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên được tổ chức vào ngày 07 tháng 05 năm 2010 của Công ty cổ phần Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc và Công ty cổ phần KI DO.

2. Căn cứ pháp lý về hoạt động sáp nhập

- Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29 tháng 11 năm 2005

- Luật chứng khoán số 70/2006/QH 11 ngày 29 tháng 6 năm 2006
- Luật cạnh tranh số 27/2004/QH 11 ngày 03 tháng 12 năm 2004
- Bộ Luật lao động số 35- L/CTN của Quốc hội ngày 05 tháng 07 năm 1995
- Nghị định số 139/2007/NĐ-CP ngày 05 tháng 09 năm 2007 hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Luật doanh nghiệp
- Nghị định số 88/2006/NĐ-CP ngày 29 tháng 08 năm 2005 về đăng ký kinh doanh
- Nghị định số 44/2002/NĐ-CP ngày 09 tháng 05 năm 2003 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Bộ luật lao động về hợp đồng lao động.
- Thông tư 17 ngày 13 tháng 03 năm 2007 về việc hướng dẫn hồ sơ đăng ký chào bán chứng khoán ra công chúng
- Quyết định số 168/QĐ-SGDHCM ngày 07 tháng 12 năm 2007 về việc ban hành Quy chế niêm yết chứng khoán tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29 tháng 11 năm 2005

Một hoặc một số công ty cùng loại (sau đây gọi là công ty bị sáp nhập) có thể sáp nhập vào một số công ty khác (sau đây gọi là công ty nhận sáp nhập) bằng cách chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp sang công ty nhận sáp nhập, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của công ty bị sáp nhập.

Nghị định về đăng ký kinh doanh số 88/2006/NĐ-CP ngày 29 tháng 08 năm 2005

Trường hợp sáp nhập một hoặc một số công ty cùng loại vào một công ty khác, ngoài giấy tờ quy định tại Nghị định này, trong hồ sơ đăng ký kinh doanh của công ty nhận sáp nhập phải thêm hợp đồng sáp nhập theo quy định tại Điều 153 của Luật Doanh nghiệp 2005, biên bản họp Đại hội đồng cổ đông đối với công ty cổ phần và bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của công ty nhận sáp nhập (KDC) và các công ty bị sáp nhập (NKD và KIDO).

Luật chứng khoán số 70/2006/QH 11

Chào bán chứng khoán ra công chúng là việc chào bán chứng khoán theo một trong cách phương thức sau đây:

Thông qua phương tiện thông tin đại chúng, Internet;

Chào bán chứng khoán cho từ 100 nhà đầu tư trở lên, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp; và

Chào bán cho một số lượng nhà đầu tư không xác định.

Quy chế niêm yết chứng khoán tại Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

Tổ chức niêm yết phải đăng ký niêm yết bổ sung trong các trường hợp chào bán thêm chứng khoán ra công chúng và các trường hợp khác khi tổ chức niêm yết tăng số lượng chứng khoán niêm yết trên Sở Giao dịch.

Trường hợp sáp nhập tổ chức niêm yết dẫn đến thay đổi niêm yết : Tổ chức niêm yết (công ty nhận sáp nhập) tiến hành sáp nhập với một tổ chức niêm yết khác (công ty được sáp nhập) thành tổ chức niêm yết sáp nhập theo quy định tại Điều 153 Luật doanh nghiệp 2005.

Các trường hợp hủy bỏ niêm yết bắt buộc theo quy định tại Điều 14 Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19 tháng 01 năm 2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật

chứng khoán trong đó có trường hợp tổ chức niêm yết chấm dứt sự tồn tại do sáp nhập.

Bộ Luật lao động và Nghị định hướng dẫn

Trường hợp sáp nhập, hợp nhất, chia, tách doanh nghiệp, chuyển quyền sở hữu, quyền quản lý hoặc quyền sử dụng tài sản của doanh nghiệp mà không sử dụng hết số lao động hiện có thì phải lập phương án sử dụng lao động gồm các nội dung chủ yếu sau đây :

Số lao động tiếp tục được sử dụng;

Số lao động đưa đi đào tạo lại để tiếp tục sử dụng;

Số lao động nghỉ hưu;

Người sử dụng lao động cũ và người sử dụng lao động kế tiếp phải có trách nhiệm giải quyết các quyền lợi của người lao động, trong đó phải xác định rõ trách nhiệm về khoản kinh phí đào tạo, kinh phí trả trợ cấp mất việc làm cho người lao động phải chấm dứt hợp đồng lao động.

Khi xây dựng phương án sử dụng lao động phải có sự tham gia của công đoàn cơ sở và khi thực hiện phải thông báo với cơ quan quản lý nhà nước cấp tỉnh về lao động.

Trường hợp sau khi sáp nhập, hợp nhất, chia, tách doanh nghiệp, chuyển quyền sở hữu, quyền quản lý hoặc quyền sử dụng tài sản của doanh nghiệp mà người lao động chấm dứt hợp đồng lao động, thì người sử dụng lao động kế tiếp có trách nhiệm chi trả trợ cấp thôi việc cho người lao động kể cả thời gian người lao động làm việc cho người sử dụng lao động liền kề trước đó.

3. Phương án khả thi

3.1. Lợi ích từ việc sáp nhập

Từ góc độ cổ đông:

- Tập đoàn Kinh Đô có quy mô lớn, đa dạng hóa sản phẩm, trở thành Tập đoàn thực phẩm lớn trong khu vực. Doanh thu năm đầu tiên sau sáp nhập ước đạt 167 triệu USD, đạt 400 triệu USD sau 5 năm sáp nhập.
- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) sau sáp nhập sẽ mang lại giá trị lớn hơn so với trước sáp nhập và tăng trưởng bền vững, với mức tăng trưởng bình quân 03 năm sau khi sáp nhập khoảng 9%/năm.

Bảng 41. EPS của KDC, NKD và KIDO năm 2009 và 2010 (dự báo)

Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010 KH
EPS của KDC	6.120	6.449
EPS của NKD	6.445	6.018
EPS của KIDO	6.488	6.402

(Nguồn: KDC)

Bảng 42. Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) sau sáp nhập giai đoạn 2010 – 2012

Khoản mục	Năm 2010 KH	Năm 2011 KH	Năm 2012 KH
EPS sau sáp nhập (đồng/cp)	6.489	7.034	7.771
Tăng trưởng (%)	7%	8%	10%

(Nguồn: KDC)

- Gia tăng vốn hóa thị trường, thu hút các nhà đầu tư chiến lược, tăng khả năng huy động vốn để tài trợ cho các dự án trong tương lai.
- Gia tăng thanh khoản của cổ phiếu, tạo tiền đề niêm yết cổ phiếu ở thị trường nước ngoài.
- Nâng cao tính minh bạch chung toàn tập đoàn (công bố thông tin, báo cáo định kỳ, công tác quan hệ cổ đông...).

Từ góc độ Công ty (KDC, NKD và KIDO):



Hoạt động mua hàng

- Sau sáp nhập, tổng lượng nguyên liệu đầu vào bột sữa, đường của KDC ước đạt lần lượt là 24.000 và 21.600 tấn/năm. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho KDC tận dụng lợi thế về quy mô trong khâu mua hàng:
 - + Có lợi hơn trong việc thương lượng về giá cả, chất lượng nguyên vật liệu, thời gian giao hàng, điều kiện thanh toán, ...
 - + Kinh Đô hưởng được nhiều chương trình ưu đãi hơn trong chính sách bán hàng từ nhà cung cấp.
- Kinh Đô điều phối nguyên vật liệu hiệu quả hơn, giảm thiểu tối đa chi phí tồn kho không hợp lý.
- Bộ phận mua hàng sẽ có được những thông tin biến động giá nguyên vật liệu trên thị trường tập trung hơn, nhằm hỗ trợ cho chiến lược tồn kho hợp lý và hiệu quả. Đồng thời, Tập đoàn Kinh Đô sẽ giảm đáng kể chi phí nghiên cứu biến động giá nguyên vật liệu trên thị trường.

Bảng 43. Sản lượng bình quân của một số nguyên liệu chính KDC sau sáp nhập

Khoản mục (tấn/năm)	KDC	NKD	KIDO	Tổng Cộng
Bột sữa	15.600	8.400	0	24.000
Đường	8.400	4.200	9.000	21.600
Dầu	4.800	1.800	1.200	7.800

(Nguồn: KDC)

Hoạt động sản xuất

- Các đơn vị thành viên dễ dàng hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường và khai thác các dây chuyền sản xuất hiệu quả hơn.
 - + Điều chuyển thiết bị sản xuất sang các thị trường trọng điểm giúp khai thác thị trường tốt và hiệu quả hơn (dây chuyền sản xuất kẹo chocolate nên sản xuất tại

- Miền Bắc, nơi có nhiệt độ trung bình thấp hơn Miền Nam);
- + Sử dụng tối đa công suất thiết bị, do được phân bổ và điều phối thiết bị giữa ba Công ty. Việc này giúp KDC tránh lãng phí công suất;
 - + Việc sáp nhập cho phép điều chuyển thiết bị máy móc trong ngắn hạn, thời vụ,... giúp giảm thiểu chi phí đầu tư và tránh được lãng phí trong đầu tư.
 - Tiết kiệm chi phí đầu tư mới (cơ sở hạ tầng, mặt bằng, nhân sự,...) khi đầu tư xây dựng nhà máy ở phía Bắc.
 - Giảm chi phí tồn kho thiết bị và phụ tùng thay thế.

Hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D)

- Tập đoàn Kinh Đô thực hiện việc chuyển giao công nghệ giữa các đơn vị thành viên dễ dàng hơn, nhanh chóng hơn, giảm thiểu chi phí đầu tư thử nghiệm sản phẩm mới (ứng dụng các thành quả về nghiên cứu phát triển trong toàn hệ thống Kinh Đô).
- Tốc độ nghiên cứu và đưa ra sản phẩm mới sẽ nhanh chóng và đồng bộ hơn.
- Việc thống nhất hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm sẽ giúp chất lượng sản phẩm được đồng nhất trong hệ thống Kinh Đô. Giảm thiểu chi phí và rủi ro do đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm trùng lặp.

Hoạt động marketing và bán hàng

- Việc tập trung quản lý sẽ giúp hoạt động bán hàng của Kinh Đô Group hoạt động hiệu quả hơn, tránh mâu thuẫn lợi ích cục bộ.
- Giảm thiểu chi phí maketing do tập trung vào một thương hiệu và giảm chi phí maketing cố định do phân bổ chi phí cho tất cả các sản phẩm trong Tập đoàn Kinh Đô.
- Thống nhất hệ thống phân phối, tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng và phát triển thị trường, đa dạng hóa sản phẩm trên kênh phân phối nhằm tăng khả năng cạnh tranh.
- Nâng cao năng lực đàm phán với retailer, đặc biệt là kênh MT,...

Bảng 44. Hệ thống phân phối KDC sau sáp nhập

Khoản mục	KDC	NKD	KIDO	Tổng Cộng
Điểm bán lẻ	75.000	18.000	15.000	108.000
Nhà phân phối	200	46	60	306
Khu vực phân phối	Quảng Bình trở vào	Hà Tĩnh trở ra	Cả nước	Toàn quốc

(Nguồn: KDC)

Hoạt động tài chính

- Giảm chi phí tài chính và rủi ro thanh khoản nhờ vào tập trung nguồn và điều phối vốn giữa các công ty trong hệ thống tập đoàn.
- Gia tăng năng lực tài chính tập đoàn, kèm theo sự gia tăng mức tín nhiệm của các tổ chức tín dụng, nâng cao hiệu quả trong việc tìm kiếm nguồn tài trợ và sử dụng vốn.
- Tăng khả năng huy động vốn cổ phần, tạo ra nguồn thặng dư vốn lớn và chi phí sử dụng vốn thấp hơn.

Hoạt động điều hành

- Thống nhất về chính sách và chiến lược của cả hệ thống Kinh Đô.
- Tận dụng được năng lực, uy tín và mối quan hệ của Hội đồng quản trị và Ban điều hành trong toàn tập đoàn.
- Quy trình kiểm toán nội bộ chặt chẽ, hiệu quả hơn.
- Giảm thiểu các chi phí quản lý nhờ vào chính sách điều hành tập trung (pháp chế, hành chính,...).

Nguồn nhân lực

- Điều phối nhân lực trong nội bộ hiệu quả, giảm thiểu rủi ro khi có biến động nhân sự đột ngột, đặc biệt đối với nhân sự có chuyên môn, kỹ năng, tay nghề cao.
- Xây dựng chiến lược đào tạo và chiến lược phát triển nguồn nhân lực đồng bộ, giúp Tập đoàn Kinh Đô tránh được sự lãng phí, phân tán nguồn lực, giúp giảm thiểu được chi phí đào tạo và nâng cao hiệu quả đào tạo.
- Nhân viên có nhiều cơ hội thăng tiến, hoạch định nghề nghiệp từ đó giúp nâng cao hiệu quả làm việc tính ổn định của tổ chức.
- Thu hút nhân tài.

Hệ thống thông tin

- Giảm thiểu đáng kể chi phí đầu tư phần mềm (SAP, S&OP,...), cơ sở hạ tầng (server, data warehouse,...), chi phí tư vấn triển khai ERP cho các công ty thành viên.
- Đội ngũ chuyên viên IT hoạt động hiệu quả hơn. Với một đội ngũ có thể phục vụ cho toàn bộ hệ thống IT của các Công ty trong Tập đoàn.
- Dữ liệu được quản lý tập trung, giúp các cán bộ quản lý phân tích và đưa ra quyết định nhanh chóng, kịp thời, giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn nhờ thông tin được chia sẻ và kiểm chứng.

3.2. Cơ sở xác định tỷ lệ hoán đổi

Để xác định tỷ lệ hoán đổi cổ phiếu khi tiến hành sáp nhập NKD và KIDO vào KDC, đơn vị tư vấn dịch vụ sáp nhập – Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã xác định trên cơ sở sử dụng phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do, phương pháp so sánh và tham khảo giá giao dịch trên thị trường.

Dựa trên cơ sở xác định tỷ lệ hoán đổi của Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC), đề xuất của Hội Đồng Quản Trị, tỷ lệ hoán đổi được Đại hội Đồng cổ đông của ba công ty KDC, NKD và KIDO thông qua là **1,1** cổ phiếu của NKD được hoán đổi thành 1 cổ phiếu KDC và **1,1** cổ phiếu KIDO được hoán đổi thành 1 cổ phiếu KDC.

Phân tích so sánh ngang với các Công ty cùng ngành

Những hệ số được sử dụng để phân tích so sánh ngang các công ty là hệ số P/E và P/B.

Hệ số Giá/thu nhập (P/E): Tỷ lệ thị giá của cổ phiếu thường trên thu nhập trên đầu cổ phiếu.

Hệ số Giá/giá trị sổ sách (P/B): Tỷ lệ thị giá của cổ phiếu thường trên giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu.

Các doanh nghiệp cùng ngành bánh kẹo và thực phẩm đang niêm yết được sử dụng để so sánh là Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (BBC), Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (NDK), Công ty Cổ phần Kinh Đô (KDC), Công ty Cổ phần Bánh kẹo Hải Hà (HHC), Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (VNM), Công ty Cổ phần Mía đường Lam Sơn (LSS), Công ty Cổ phần Bourbon Tây Ninh (SBT).

Bảng 45. Tỷ lệ hoán đổi theo phương pháp so sánh

	Giá mỗi cổ phần		Tỷ lệ hoán đổi 1 cổ phiếu KDC	
	Thấp	Cao	Thấp	Cao
KDC	31.596	88.421	-	-
NKD	29.749	75.449	1,06	1,17
KIDO	45.936	74.662	0,69	1,18

(Nguồn: BVSC)

Phương pháp chiết khấu dòng tiền

Phương pháp định giá theo chiết khấu dòng tiền dựa trên nguyên tắc cơ bản nhất là ước tính giá trị của tất cả các luồng tiền tự do mà doanh nghiệp sẽ thu được trong tương lai và quy chúng về giá trị hiện tại bằng cách chiết khấu các luồng thu nhập này theo một tỷ lệ chiết khấu phù hợp.

Công thức chiết khấu luồng tiền:

$$PV = \frac{FCFF_1}{(1+k)} + \frac{FCFF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{TFCF(1+g)}{(k-g)(1+k)^n}$$

Trong đó:

PV: Giá trị hiện tại.

FCF_i: Dòng tiền tự do năm thứ i

k: Lãi suất chiết khấu.

TFCF: Giá trị dòng tiền tự do còn lại vào cuối thời kỳ.

g: Tốc độ tăng trưởng giá định là liên tục trong suốt thời gian dự báo.

n: Số năm dự báo được sử dụng trong mô hình định giá.

FCFF: là dòng tiền còn lại sau khi trừ đi các khoản chi phí hoạt động và thuế. FCFF cũng được hiểu là tổng các dòng tiền đối với tất cả các nhà đầu tư vào doanh nghiệp bao gồm: cổ đông, chủ nợ và cổ đông ưu đãi.

Bảng 46. Tỷ lệ hoán đổi theo phương pháp chiết khấu dòng tiền

	Giá mỗi cổ phần		Tỷ lệ hoán đổi 1 cổ phiếu KDC	
	Thấp	Cao	Thấp	Cao
KDC	49.346	58.229	-	-



	Giá mỗi cổ phần		Tỷ lệ hoán đổi 1 cổ phiếu KDC	
NKD	46.784	60.609	1,05	0,96
KIDO	46.643	59.672	1,06	0,98

(Nguồn: BVSC)

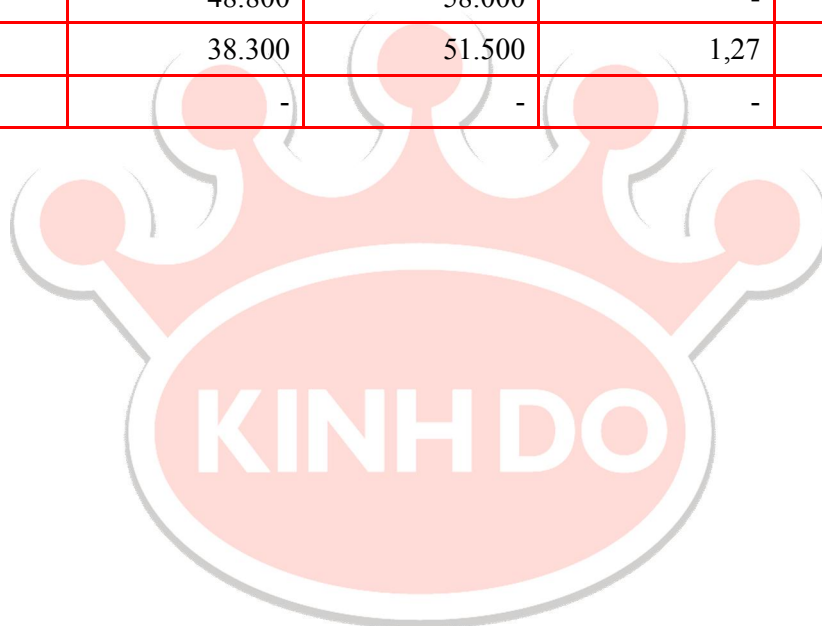
Phương pháp giá thị trường

Dựa trên giá giao dịch thực tế trên sàn chứng khoán trong khoảng thời gian từ 01/01/2010 đến 05/05/2010.

Bảng 47. Tỷ lệ hoán đổi theo giá thị trường 01/01/2010 – 05/05/2010

	Giá mỗi cổ phần		Tỷ lệ hoán đổi 1 cổ phiếu KDC	
	Thấp	Cao	Thấp	Cao
KDC	48.800	58.000	-	-
NKD	38.300	51.500	1,27	1,13
KIDO	-	-	-	-

(Nguồn: BVSC)



VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

- 1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt**
Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 3821 8564 Fax: (84-8) 3821 8566
Website : <http://www.bvsc.com.vn>

- 2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Ernst&Young Việt Nam**
Trụ sở: Tầng 8, Tòa nhà văn phòng Sài Gòn Riverside, 2A-4A Tôn Đức
Thắng, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 38245 252
Fax: (84-8) 38245 250

VIII. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của KDC
2. Phụ lục II: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của KDC
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của KDC
4. Phụ lục IV: Các tài liệu liên quan khác (Nghị quyết ĐHĐCĐ,...) của KDC
5. Phụ lục V: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của NKD
6. Phụ lục VI: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của NKD
7. Phụ lục VII: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của NKD
8. Phụ lục VIII: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên thông qua phương án sáp nhập NKD vào KDC
9. Phụ lục IX: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của KIDO
10. Phụ lục X: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009 của KIDO
11. Phụ lục XI: Báo cáo tài chính quyết toán quý III năm 2010 của KIDO
12. Phụ lục XII: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên thông qua phương án sáp nhập KIDO vào KDC



Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2010

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ**

**Chủ tịch Hội đồng Quản trị
(đã ký)**

**Tổng Giám đốc
(đã ký)**

**TRẦN KIM THÀNH
Trưởng Ban Kiểm soát
(đã ký)**

**TRẦN LỆ NGUYỄN
Kế toán trưởng
(đã ký)**

MÃ THANH DANH

HUỲNH TẤN VŨ

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT
Tổng Giám đốc
(đã ký)**

NHỮ ĐÌNH HÒA