CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

6/134 Quốc Lộ 13, P. Hiệp Bình Phước, Q.Thủ Đức, TP. HCM
Điện thoại: (84-8) 7269 474 Fax:(84-8) 7269 472
Email: kido.co@kinhdofood.com _ Website: www.kinhdofood.com

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

ANNUAL REPORT 2007

KINH DO CORPORATION

ANNUAL REPORT 2007

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

ANNUAL REPORT 2007

KINH DO

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

MỤC LỤC

PHẦN 1
Tổng quan về Kinh Đô
Nhà máy Kinh Đô Bình Dương
Thông điệp của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị
Hội Đồng Quản Trị & Ban Tổng Giám Đốc
Sơ đồ tổ chức nhân sự tại Kinh Đô
Những điểm nổi bật năm 2007
- Kinh Đô - Chiến lược trở thành một tập đoàn thực phẩm
- Kinh Đô - Phát triển và tăng trưởng bền vững
- Các chỉ số tài chính năm 2007
- Hoạt động marketing
- Hoạt động hệ thống phân phối
- Hoạt động xuất nhập khẩu
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực
- Những giải thưởng đạt được
- Doanh nghiệp vì cộng đồng
Kế hoạch và phương hướng hoạt động năm 2008
- Kế hoạch đầu tư các dự án bất động sản
- Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh
- Kế hoạch hoạt động tài chính
Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2008

PHẦN 2
Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị
Báo cáo kiểm toán

"Chúng tôi hướng tới xây dựng Kinh Đô thành tập đoàn thực phẩm hàng đầu Việt Nam"

Ông **Trần Kim Thành** - Chủ Tịch HĐQT Công Ty Kinh Đô

TẦM NHÌN

Những sản phẩm cơ bản tạo nên giá trị phong cách sống

SỨ MỆNH

Kinh Đô luôn trân trọng và quan tâm đến mỗi khách hàng nội bộ và bên ngoài, bằng cách tạo lập một phong cách năng động, đi đầu, chuyên nghiệp, hiệu quả, với môi trường làm việc thân thiện và hữu hiệu nhằm nâng cao mức độ thỏa mãn của khách hàng, cùng sự hoàn thiện liên tục, những tiêu chuẩn chất lượng và an toàn trong các sản phẩm, hệ thống và nguồn lực của Công ty.

Tổng Quan Về KINH ĐÔ

Công ty Cổ Phần Kinh Đô được thành lập năm 1993 theo quyết định số 216 GP-UB ngày 27/02/1993 của Chủ Tịch UBND TP.HCM và Giấy Phép Kinh Doanh số 048307 do Trọng tài Kinh Tế TP.HCM cấp ngày 02/03/1993.

Tên Công ty : Công Ty Cổ Phần Kinh Đô
Tên Tiếng Anh : Kinh Do Corporation
Vốn điều lệ : 469.996.650.000 VND (Bốn trăm sáu mươi chín tỉ chín trăm chín mươi sáu triệu sáu trăm năm mươi ngàn đồng Việt Nam)
Trụ sở chính : Số 6/134 Quốc Lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh.
Điện thoại : (84-8) 7269 474 Fax: (84-8) 7269 472
Email : kido.co@kinhdofood.com
Website : www.kinhdofood.com
Giấy CNĐKKD: Số 403001184 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 5 ngày 07/10/2004. Vốn điều lệ tại thời điểm thành lập là 150.000.000.000 đồng.

Ngành Nghề Kinh Doanh

- Chế biến nông sản thực phẩm;
- Sản xuất bánh 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 gởi hàng hóa;
- Dịch vụ quảng cáo;
- Thời hạn hoạt động của Công ty: Vô thời hạn.

Nhà máy tại Bình Dương sẽ đánh dấu một trang sử mới của Kinh Đô

Nhà Máy KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG

Quý II năm 2008, toàn bộ nhà máy Kinh Đô tại Thủ Đức sẽ được di dời lên Khu công nghiệp VSIP (Việt Nam – Singapore) tại Bình Dương. Việc di dời này sẽ mở một trang sử mới với sự đầu tư đổi mới về công nghệ, máy móc, thiết bị, nhà xưởng, năng lực sản xuất, con người... nhằm hướng tới đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, mở rộng sang thị trường khu vực và thế giới. Việc làm này nhằm thực hiện chiến lược phát triển chung của công ty, đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của thị trường ngành thực phẩm Việt Nam, nâng cao năng lực xuất khẩu và năng lực cạnh tranh của Công ty thông qua nâng cao chất lượng sản phẩm đạt được những tiêu chuẩn quốc tế.

Đôi Nét Về Nhà Máy KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG

Dự án xây dựng nhà máy Kinh Đô Bình Dương có tổng vốn đầu tư là 384 tỷ đồng. Dự kiến, khi đi vào hoạt động, Kinh Đô Bình Dương sẽ góp phần nâng mức doanh thu của toàn hệ thống Kinh Đô lên 3.000 tỷ đồng/năm trong đó doanh thu từ xuất khẩu dự kiến đạt 30 triệu USD.

Tại đây, được đầu tư hệ thống dây chuyền máy móc công nghệ sản xuất hiện đại khép kín thuộc dạng tiên tiến nhất trên thế giới nhập khẩu từ Italia, Hà Lan, Đan Mạch, Mỹ... Mục đích là mở rộng quy mô sản xuất, tăng cường khả năng cạnh tranh, thực hiện các dự án liên doanh liên kết. Nhà máy sẽ xuất xưởng những sản phẩm bánh kẹo cao cấp sánh ngang với các sản phẩm của các nước trong và ngoài khu vực.

Nhà máy tại Bình Dương xây dựng hiện đại đáp ứng yêu cầu khu vực và quốc tế theo tiêu chuẩn GMP (Good Manufacturing Practices), ISO 14000, HACCP. Nhà máy đi vào hoạt động sẽ tăng thêm năng lực sản xuất những sản phẩm mới, cao cấp để đáp ứng nhu cầu của thị trường nội địa, mục đích chính là hướng tới mở rộng thị trường xuất khẩu, thực hiện đúng chiến lược trong tâm dài hạn của Kinh Đô.

THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông **Trần Kim Thành** - Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Công Ty Kinh Đô

Kính thưa quý vị cổ đông,

Năm 2007 là năm đầu tiên Việt Nam gia nhập WTO – Tổ chức Thương mại Thế giới, đã đặt ra nhiều thử thách cho các doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có Kinh Đô trong sân chơi khu vực và toàn cầu. Từ cuối năm 2007 đến nay, tình hình kinh tế thế giới đang có nhiều chuyển biến không thuận lợi, kinh tế Việt Nam đang bị ảnh hưởng bởi sụt giảm kinh tế toàn cầu, tình hình lạm phát gia tăng, giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng, đặc biệt việc sụt giảm mạnh của thị trường chứng khoán Việt Nam trong những tháng đầu năm 2008, đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các công ty niêm yết.

Tuy nhiên với sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên và sự ủng hộ đồng lòng của quý cổ đông, năm 2007 đã khép lại với những kết quả rất khả quan đối với Công ty Cổ phần Kinh Đô như sau:

- Doanh thu tăng 24% so với năm 2006, đạt 1238,34 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế tăng 31,76% so với năm 2006, đạt 224,1 tỷ đồng.
- Đảm bảo việc chi trả cổ tức 18% tiền mặt, 22% bằng cổ phiếu.

Trong năm 2007, Công ty Cổ phần Kinh Đô cũng đã:

- Phát hành thành công 11 triệu cổ phiếu, nâng tổng vốn điều lệ của công ty lên 469,99 tỷ đồng, tăng 54% so với cuối năm 2006.
- Hoàn tất xây dựng và đưa vào hoạt động nhà máy Kinh Đô Bình Dương tại Khu Công nghiệp Việt Nam – Singapore.
- Đầu tư vào Công ty Cổ phần Dinh dưỡng Đồng Tâm (Nutifood) để mở rộng quy mô và đa dạng hóa sản phẩm sang lĩnh vực sữa và các sản phẩm từ sữa, qua đó từng bước đưa Kinh Đô trở thành một tập đoàn thực phẩm hàng đầu ở Việt Nam.
- Đầu tư vào Công Ty Cổ Phần Bánh kẹo Vinabico.

Để giữ vững sự phát triển bền vững trong năm 2008 và những năm sắp tới, Công ty Cổ phần Kinh Đô đưa ra những định hướng hoạt động như sau:

- Tiếp tục phát huy những thế mạnh và giá trị cốt lõi của công ty trong lĩnh vực sản xuất và chế biến thực phẩm.
- Đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất, nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới thông qua việc thành lập Trung tâm R&D Kinh Đô.
- Khai thác những lợi thế về quy mô sản xuất sau khi đầu tư và đưa vào hoạt động của nhà máy Kinh Đô Bình Dương với quy mô công suất 80,000 tấn bánh kẹo/năm.
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng chiến lược phát triển và không ngừng mở rộng về quy mô của tập đoàn.
- Tối ưu hóa việc sử dụng các nguồn lực thông qua việc triển khai thành công hệ thống phần mềm quản trị Doanh nghiệp ERP - SAP.
- Đẩy mạnh hợp tác, liên kết để đa dạng hóa sản phẩm trong lĩnh vực sản xuất và chế biến thực phẩm.
- Khai thác thế mạnh của hệ thống phân phối rất đa dạng trong lĩnh vực thực phẩm (bánh kẹo, kem, nước giải khát, sữa,..) được tích hợp từ các công ty trong Tập Đoàn.
- Khai thác sức mạnh của thương hiệu Kinh Đô và thế mạnh của các nhãn hiệu sản phẩm như: AFC, Solite, Scoti, Aloha...

Đầu năm 2008, trong chương trình Thương hiệu Quốc gia do Chính Phủ chủ trì, Bộ Công Thương tổ chức, Công ty Kinh Đô vinh dự được chọn là một trong 30 Thương hiệu Quốc gia tham gia để phát triển quảng bá thương hiệu Việt Nam ở thị trường trong nước và quốc tế. Điều này một lần nữa khẳng định thương hiệu Kinh Đô không chỉ được người tiêu dùng đánh giá cao mà còn được sự tín nhiệm và ủng hộ của Đảng và Chính Phủ trong chiến lược phát triển thương hiệu quốc gia.

Bên cạnh việc phát huy thế mạnh trong lĩnh vực sản xuất và chế biến thực phẩm, nhằm tối ưu hóa vốn đầu tư của các cổ đông, Công ty Cổ phần Kinh Đô cũng tham gia đầu tư vào các dự án bất động sản là các khu Trung Tâm Thương Mại – Văn phòng – Căn hộ cao cấp có khả năng sinh lợi cao như: dự án Tháp SJC - Quận 1, dự án Cộng Hòa Garden - Quận Tân Bình, dự án khu dân cư Kinh Đô tại Phường Hiệp Bình Phước - Quận Thủ Đức.

Với những cơ hội và thách thức trong năm 2008, Hội Đồng Quản Trị của Công ty Cổ phần Kinh Đô đề ra các chỉ tiêu hoạt động như sau:

- Doanh thu tăng 30% so với năm 2007, đạt 1600 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế tăng 21% so với năm 2007, đạt 270 tỷ đồng.
- Sáp nhập Công Ty Cổ Phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc và Công ty Cổ phần Ki Do.

Thay mặt Hội Đồng Quản Trị và toàn thể công nhân viên Công ty Cổ phần Kinh Đô, chúng tôi cam kết nỗ lực thực hiện thành công kế hoạch trong năm 2008, tiếp tục đẩy mạnh sự phát triển và tăng trưởng bền vững để Công ty Cổ phần Kinh Đô trở thành một trong những Tập Đoàn thực phẩm hàng đầu ở Việt nam và khu vực Đông Nam Á.

Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị

TRẦN KIM THÀNH

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị – Ông **Trần Kim Thành**
Ông Trần Kim Thành, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 07/07/1960 tại TP. Hồ Chí Minh.

Phó Chủ Tịch thường trực HĐQT – Ông **Trần Lệ Nguyên**
Ông Trần Lệ Nguyên, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 12/10/1968 tại TP. Hồ Chí Minh.

Thành viên Hội Đồng Quản Trị – Bà **Vương Bửu Linh**
Bà Vương Bửu Linh, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 26/06/1965 tại TP.Hồ Chí Minh.

Thành viên Hội Đồng Quản Trị – Ông **Vương Cẩm Sang**
Ông Vương Cẩm Sang, quốc tịch Đài Loan, dân tộc Hoa, sinh ngày 04/07/1967 tại Việt Nam.

Thành viên Hội Đồng Quản Trị – Ông **Don Di Lam**
Ông Don Di Lam, quốc tịch Canada, sinh ngày 20/03/1967. Ông hiện là Tổng Giám Đốc Công ty VinaCapital.

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. **Tổng Giám Đốc** – Ông **Trần Lệ Nguyên**
Ông Trần Lệ Nguyên, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 12/10/1968 tại TP.HCM. Ông hiện là Phó Chủ Tịch thường trực Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Kinh Đô.

2. **Phó Tổng Giám Đốc** – Ông **Patrick Ho Loke Yin**
Ông Patrick Ho Loke Yin, quốc tịch Singapore, dân tộc Hoa, sinh ngày 20/07/1957 tại Singapore.

3. **Phó Tổng Giám Đốc** – Bà **Vương Bửu Linh**
Bà Vương Bửu Linh, quốc tịch Việt nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 26/06/1965 tại TP.HCM.

4. **Phó Tổng Giám Đốc** – Bà **Vương Ngọc Xiểm**
Bà Vương Ngọc Xiểm, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 25/11/1962 tại TP.HCM.

5. **Phó Tổng Giám Đốc** – Ông **Lê Phụng Hào**
Ông Lê Phụng Hào, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 14/04/1964 tại Thừa Thiên Huế.

6. **Phó Tổng Giám Đốc** – Ông **Nguyễn Xuân Luân**
Ông Nguyễn Xuân Luân, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 08/11/1967 tại Bắc Giang.

7. **Phó Tổng Giám Đốc** – Ông **Vương Cẩm Sang**
Ông Vương Cẩm Sang, quốc tịch Đài Loan, dân tộc Hoa, sinh ngày 04/07/1967 tại Việt Nam.

8. **Phó Tổng Giám Đốc** – Ông **Mai Xuân Trấm**
Ông Mai Xuân Trấm, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 10/06/1974 tại Việt Nam.

** Hình ảnh sắp xếp theo thứ tự từ trên xuống dưới, từ trái qua phải*

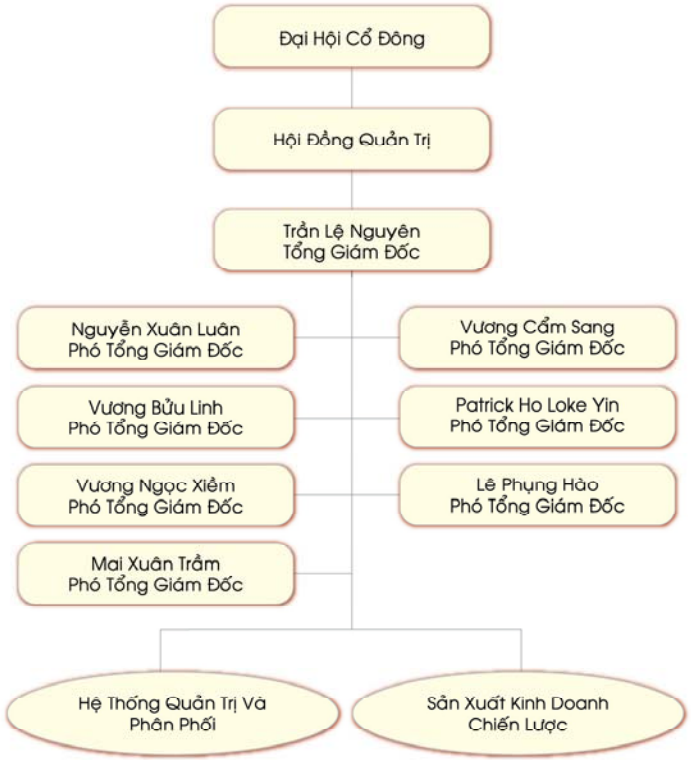
BAN KIỂM SOÁT

1. **Trưởng Ban Kiểm Soát** – Ông **Mã Thanh Danh**
Ông Mã Thanh Danh, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 12/07/1971 tại Vĩnh Long.

2. **Thành viên Ban Kiểm Soát** – Ông **Lương Quang Hiển**
Ông Lương Quang Hiển, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 25/11/1967 tại Đà Nẵng.

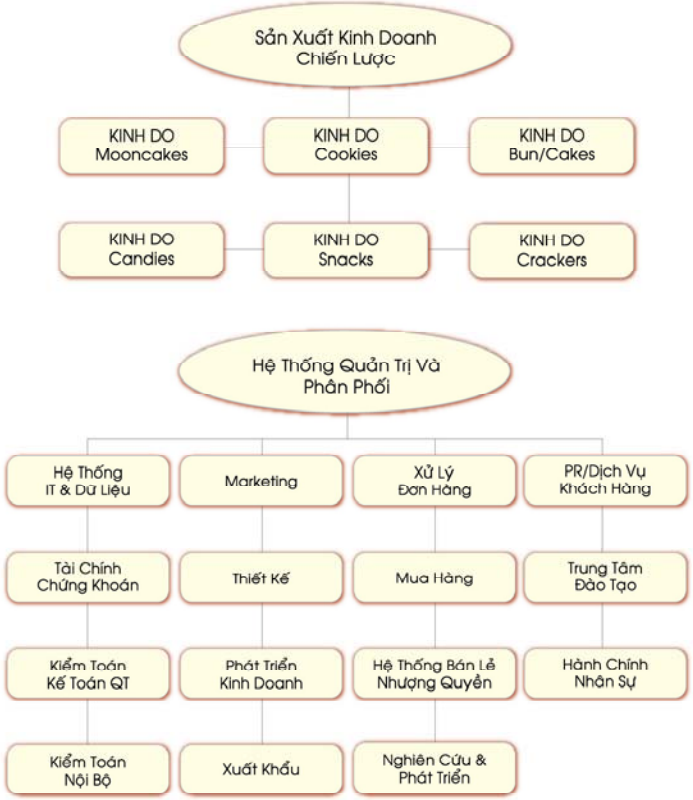
3. **Thành viên Ban Kiểm Soát** – Bà **Lương Mỹ Duyên**
Bà Lương Mỹ Duyên, quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 02/07/1964 tại Tp.HCM.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ



SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

(Tiếp theo)



KINH ĐÔ

CHIẾN LƯỢC TRỞ THÀNH MỘT TẬP ĐOÀN THỰC PHẨM HÀNG ĐẦU VIỆT NAM

Dời toàn bộ nhà máy Kinh Đô tại Thủ Đức lên Khu công nghiệp VSIP - Bình Dương

Từ tháng 8/2007, các bộ phận đã lên kế hoạch và tổ chức di dời toàn bộ nhà máy Kinh Đô tại Thủ Đức lên Khu công nghiệp VSIP (Việt Nam – Singapore) tại Bình Dương. Việc di dời này sẽ mở một trang sử mới với sự đầu tư đổi mới về công nghệ, máy móc, thiết bị, nhà xưởng, năng lực sản xuất, con người... nhằm hướng tới đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, mở rộng sang thị trường khu vực và thế giới.

Nhà máy Tribeco Bình Dương đã chính thức đi vào sản xuất

Tháng 9/2007, Nhà máy Tribeco Bình Dương đã chính thức đi vào sản xuất sau gần 1 năm khởi công xây dựng. Nhà máy mới với trang thiết bị, dây chuyền sản xuất hiện đại đã đánh dấu bước phát triển, vươn đến tầm cao mới của Tribeco. Kể từ năm 2005, khi tham gia đầu tư vào Tribeco, Kinh Đô đã hỗ trợ Tribeco xây dựng hai nhà máy hiện đại tại Hưng Yên và Bình Dương với tổng vốn đầu tư hơn 400 tỷ đồng.

Đầu tư vào Công ty Ki Do – tăng trưởng hiệu quả sau 5 năm hoạt động

Trải qua 5 năm hoạt động, Ki Do đã có những bước phát triển vượt bậc, chiếm lĩnh 60% thị phần kem trung cấp và cao cấp, sản phẩm và thương hiệu trở nên nổi tiếng và được người tiêu dùng tin dùng. Tổng doanh thu năm 2007 đạt 167 tỷ, tăng 30% so với năm 2006, lợi nhuận đạt 19 tỷ đồng, tăng 80% so với năm 2006. Mức độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận mà Công ty đạt được đánh giá là một trong những Công ty hoạt động hiệu quả nhất trong các doanh nghiệp sản xuất kem.

Đầu tư vào Vinabico – liên kết thị phần và hệ thống phân phối rộng khắp mang sản phẩm đến với người tiêu dùng nhiều hơn.

Tháng 12/2007, các công ty trong hệ thống Kinh Đô sở hữu 51% vốn cổ phần Vinabico (Công ty Cổ phần Kinh Đô sở hữu 13,33%), tham gia trực tiếp quản trị và điều hành, đánh dấu bước mở rộng sản xuất các sản phẩm thực phẩm phục vụ nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng trong năm 2008. Với sự hỗ trợ các kinh nghiệm quản lý, sản xuất và sự liên kết, phân vùng thị trường hợp lý của KDC, các sản phẩm của KDC và Vinabico sẽ phục vụ cho khách hàng ngày càng tốt hơn.

Kinh Đô và Nutifood - Liên minh chiến lược đầu tiên trong ngành thực phẩm

Cuối tháng 9/2007, Công ty Kinh Đô và Công ty Cổ phần Thực phẩm dinh dưỡng Đông Tâm (Nutifood) đã chính thức ký thỏa thuận hợp tác liên minh chiến lược toàn diện, theo đó KDC sở hữu 30% vốn cổ phần Nutifood. Mục tiêu của hai bên là cùng nhau hợp tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới dựa trên thế mạnh mỗi đơn vị như nước uống, bánh kẹo và thực phẩm dinh dưỡng cao cấp... nhằm cung cấp giải pháp toàn diện, đưa ra dãy danh mục sản phẩm lớn nhất, đa dạng nhất trong ngành, đem lại lợi ích cho người tiêu dùng, đặc biệt là sản phẩm dinh dưỡng.

KINH ĐÔ – PHÁT TRIỂN VÀ TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

• Nguồn Vốn Cổ phần vào cuối ngày 31/12/2007 đạt 469.996.650.000 đồng, tăng 154% so với đầu năm là 299.999.800.000 đồng

Tháng 11/2007, Công ty Cổ phần Kinh Đô đã tiến hành chào bán 11.000.000 cổ phiếu ra công chúng thu về 1.700 tỷ đồng do phát hành nâng tổng vốn Điều lệ lên 469.996.650.000 đồng. Thành công lớn nhất của đợt chào bán này là Kinh Đô tiếp tục có được sự ủng hộ và tin tưởng của các cổ đông lớn – các tổ chức tài chính chuyên nghiệp trong và ngoài nước như Công ty Chứng Khoán Bảo Việt, Prudential Việt Nam, Công ty chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín, Quỹ đầu tư VOF, Temasek Singapore,..

• Doanh thu năm 2007 tăng 24% so với năm 2006 và 54% so với năm 2005

Trong năm 2007, doanh thu bán hàng đạt 1.238.339.007 ngàn đồng so với năm 2006 là 1.001.867.422 ngàn đồng và năm 2005 là 803.692.310 ngàn đồng.

• Lợi nhuận năm 2007 tăng 31,76% so với năm 2006 và 126% so với năm 2005

Trong năm 2007, lợi nhuận sau thuế đạt 224.127.403 ngàn đồng so với năm 2006 là 170.666.121 ngàn đồng và năm 2005 là 99.174.615 ngàn đồng.

• Xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000

Ngày 10/12/2007, Tổ chức chứng nhận Bureea Veritas Certification đã đánh giá tái chứng nhận Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 : 2000.

Nhà máy hiện đại tại Bình Dương với công nghệ tiên tiến bậc nhất trên thế giới được xây dựng đáp ứng các yêu cầu khu vực và quốc tế theo tiêu chuẩn GMP, ISO 14000, HACCP.

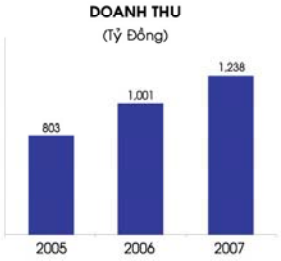
• Kinh Đô chọn phần mềm hàng đầu trên thế giới – SAP và đơn vị tư vấn Deloitte.

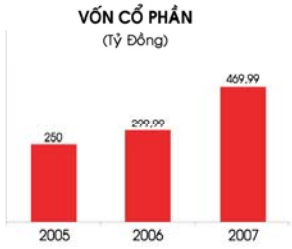
Cuối năm 2007, Công ty Kinh Đô đã chính thức triển khai dự án SAP, là một giải pháp phần mềm tổng thể giúp liên kết, kết nối các phòng ban chức năng trong doanh nghiệp với nhau, kết nối doanh nghiệp với thị trường và giữa các doanh nghiệp với nhau, được nhiều tập đoàn đa quốc gia trên thế giới áp dụng. Phần mềm này giúp các nhà quản lý cấp cao trong hệ thống các doanh nghiệp ở tập đoàn có thể ra các quyết định quản lý, điều hành dựa trên một hệ thống thông tin xuyên suốt, kịp thời và chính xác. Đồng thời, các nhân viên trong toàn công ty cũng sử dụng để quản lý công việc tốt hơn.

*Ông **Nguyễn Xuân Luân** - Phó TGĐ Kinh Đô đang hướng dẫn triển khai dự án SAP cho các cán bộ quản lý Công ty*

CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH NĂM 2007

KHOẢN MỤC	2007	2006	2005
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	1.238	1.001	803
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	222	170	112
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	224	170	99
Tổng tài sản (tỷ đồng)	3.067	936	784
Vốn cổ phần (tỷ đồng)	469,99	299,99	250
Tỉ lệ thanh toán cổ tức	18% tiền mặt 22% bằng CP	18%	18%





HOẠT ĐỘNG MARKETING

Marketing là hoạt động có tầm quan trọng xuyên suốt trong mọi quá trình phát triển của công ty, đặc biệt là thời gian vừa qua. Nó giúp thương hiệu Kinh Đô nói chung và các nhãn hàng sản phẩm nói riêng có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường, tạo áp lực cạnh tranh lên đối thủ và góp phần tích cực vào doanh thu và lợi nhuận của công ty. Tựu trung, hoạt động marketing của công ty bao gồm 3 lĩnh vực chính sau:

Nghiên cứu thị trường

Đây là hoạt động cơ bản và quan trọng nhất đối với bộ phận marketing nói riêng và cả công ty nói chung. Nhìn chung hoạt động này nhằm vào các mục tiêu sau:

- Phát triển sản phẩm mới và cải tiến sản phẩm hiện tại.
- Nắm bắt xu hướng tiêu dùng, hành vi đối tượng khách hàng mục tiêu và nhu cầu riêng về mặt thực phẩm của người dân.
- Định hướng hoạt động marketing xây dựng nhãn hiệu đúng trọng tâm hơn.
- Theo dõi sát tình hình hoạt động marketing của các đối thủ cạnh tranh chính và có phản ứng phù hợp

Chính vì những mục tiêu hết sức quan trọng như trên, công ty đã thành lập riêng bộ phận nghiên cứu thị trường, làm bộ phận chức năng hỗ trợ cho bộ phận marketing. Chính nhờ đó, hoạt động nghiên cứu thị trường của công ty được chuyên môn hóa và chuyên nghiệp hóa hơn, bộ phận không những hoạch định các chương trình nghiên cứu định kỳ cho từng nhãn hàng, ngành hàng mà còn liên kết với các công ty đa quốc gia chuyên về nghiên cứu thị trường như AC Nielsen, TNS... cho những dự án lớn trên toàn quốc. Trong năm qua, các hoạt động nghiên cứu nổi bật của công ty bao gồm:

- Nghiên cứu đánh giá sức mạnh thương hiệu Kinh Đô trong nhận thức người tiêu dùng trên toàn quốc.
- Nghiên cứu hành vi tiêu dùng và xu hướng thị trường tại Việt Nam.
- Phối hợp thực hiện chương trình nghiên cứu định kỳ (bi-monthly) retail audit với AC Nielsen.
- Nghiên cứu và phát triển phân khúc ngành hàng cookies & cracker.
- Nghiên cứu mong đợi của người tiêu dùng phát triển sản phẩm bánh trung thu, theo dõi tình hình bán hàng và phản ứng khách hàng sau Trung Thu.
- Nghiên cứu đánh giá chất lượng bánh phủ chocolate First-Pie.
- Đánh giá các ý tưởng phát triển sản phẩm bánh phủ chocolate First-Pie.
- Ngoài ra còn có nhiều hoạt động riêng biệt và định kì cho các ngành hàng khác như: snack, cake, candy, cracker...

Nghiên cứu và phát triển (R&D)

Kết hợp các thông tin thu thập từ hoạt động nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước, bộ phận R&D sẽ phát triển thành các sản phẩm phù hợp và mang tính khác biệt cao, có lợi thế cạnh tranh tốt. Trung tâm R&D được hoạt động theo nguyên tắc đón đầu và đi trước, mỗi cá nhân đều được khuyến khích phát triển toàn diện năng lực và thi đua đưa ra các sáng kiến trên cơ sở: phát triển sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện tại, cải thiện giá thành, nghiên cứu nguyên vật liệu thay thế... Mục tiêu của bộ phận R&D không những đưa ra hàng trăm sản phẩm mới mỗi năm mà còn nằm ở chất lượng sản phẩm được nâng cao liên tục, được khách hàng đánh giá cao.

Các sản phẩm mới đều được đánh giá cẩn thận qua nhiều khâu, đặc biệt là phần đánh giá của bộ phận marketing thông qua các cuộc hỏi đáp trực diện với người tiêu dùng. Qua mỗi lần đánh giá, sản phẩm được đưa lên mổ xẻ kĩ càng và ngay lập tức có giải pháp hiệu chỉnh tích cực nhất. Tất cả nhằm đem đến một sản phẩm chất lượng nhất, phù hợp nhất và đặc biệt hữu ích cho người tiêu dùng Việt Nam.

Hoạt động xây dựng thương hiệu và PR

Cũng như các công ty nước ngoài trên thế giới, công ty luôn đặt nền tảng hoạt động xây dựng thương hiệu trên tất cả những yếu tố. Đó được xem là hoạt động mang tính sống còn đối với công ty, đóng góp lớn vào việc gia tăng thị phần, đạt doanh thu và lợi nhuận đề ra. Từng hoạt động marketing đều được đánh giá kĩ càng và phối hợp đồng bộ với các bộ phận khác, đặc biệt là bộ phận kinh doanh. Định hướng marketing và PR hàng năm cho từng ngành hàng đều theo sát diễn biến thị trường, phù hợp với bối cảnh mới và mục tiêu chiến lược của công ty. Hay nói cách khác, marketing là cụ thể hóa chiến lược kinh doanh của công ty trong năm tài chính. Mỗi nhãn hàng là công cụ chính để cụ thể hóa định hướng marketing và được triển khai bằng các hoạt động xây dựng cụ thể, làm sao để mỗi sản phẩm, thương hiệu công ty đưa ra đều được truyền tải và đón nhận tốt nhất, và nhất là đạt được doanh số công ty đề ra.

Hội chợ Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao - Gian Hàng Kinh Đô

MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG MARKETING NỔI BẬT NĂM 2007

Cracker

Với dòng sản phẩm AFC chủ đạo, nhắm đến nhóm khách hàng mục tiêu là nhân viên văn phòng tuổi từ 18 – 30. Năm 2007, đã có nhiều hoạt động với AFC Active và AFC Western (AFC Tây Âu).

AFC active: Cùng mục đích mở rộng nhóm khách hàng mục tiêu của mình, mang lại sắc thái mới cho sản phẩm, Marketing tung AFC active cho nhóm khách hàng mục tiêu từ 18-25 là sinh viên, học sinh. AFC active là bánh cracker mỏng nhất và giòn nhất trong dòng bánh cracker hiện nay – với thiết kế hộp hình thang lạ mắt, đáp ứng nhu cầu của nhóm khách hàng mục tiêu trẻ, năng động.

AFC Tây Âu ra đời nhằm mở rộng nhóm khách hàng truyền thống của AFC thêm hơn nữa, với lượng cheese được bổ sung trong bánh cung cấp cho người tiêu dùng 1 lượng năng lượng cần thiết đủ để tái tạo sức khỏe.

Bun

Năm 2007, chiến lược marketing cho ngành hàng Bánh Mì Tươi và Sandwiches được thiết lập và định vị phù hợp với nhu cầu phát triển của thị trường. Song hành với mục tiêu chung của công ty, chiến lược thương hiệu cho từng nhãn hàng ở ngành bánh mì xác định được phân khúc thị trường tiềm năng và hoạch định các hoạt động marketing đồng bộ với định vị cho thương hiệu. *Aloha là một dẫn chứng sinh động.*

- Vào tháng 9 năm 2007, thương hiệu Aloha đã được các nhân viên quản trị thương hiệu tái định vị theo nhu cầu thực tiễn của thị trường cũng như phù hợp với đặc tính của ngành hàng.
- Theo đúng với khẩu hiệu thể hiện sứ mạng của thương hiệu Aloha "The best ones for the ones you care", những sản phẩm bánh mì đa dạng, bổ dưỡng, vệ sinh và phù hợp túi tiền của nhiều phân khúc tiêu dùng đã được đưa vào chiến lược phát triển cho thị trường trong năm 2008.
- Những hoạt động marketing hỗ trợ được nghiên cứu sâu hơn, gần gũi với khách hàng mục tiêu mà điển hình là Giải Tiền Mai Vàng và Giải Mai Vàng năm 2007 vừa qua.

Hơn 50,000 công nhân tại các khu chế xuất được tiếp xúc, dùng sản phẩm và tiếp cận với thương hiệu trong thời gian chương trình Tiền Mai Vàng diễn ra với sự đồng hành của nhãn hàng ALOHA .

- Một loạt các hoạt động tại các bến xe, trạm xe buýt, nhà ga mang hình ảnh thương hiệu Aloha đến gần hơn với người tiêu dùng theo đúng với khẩu hiệu đưa ra "Dinh dưỡng đồng hành nhiều thế hệ".

Aloha trao giải thưởng cho công nhân xuất sắc

Tiền Mai Vàng tại Công ty PouYuen

Cookies

Cookies là ngành hàng truyền thống của Kinh Đô - đồng thời được UBND Thành Phố công nhận là sản phẩm chủ lực.

Korento – Bánh quy bơ gốc Pháp

Bánh Korento là nhãn hiệu bánh qui bơ cao cấp của Kinh Đô được làm với công nghệ tiên tiến và sử dụng các nguyên liệu cao cấp nhất.

Snack

Một mẫu quảng cáo của Kitto

Hòa nhập theo xu hướng phát triển của thị trường ngành snack trong những năm gần đây, tập đoàn thực phẩm Kinh Đô đã và đang thực hiện những chiến lược thương hiệu thực tiễn mang lại những điểm nhấn đáng ghi nhận cho ngành hàng đầy cạnh tranh và sôi động tại thị trường Việt Nam.

- Kitto và Sachi là hai thương hiệu đi vào hai phân khúc tiêu dùng tiềm năng của thị trường đang được triển khai những hoạt động đầy tính chiến lược, sáng tạo và đồng bộ với định vị thương hiệu đã được hoạch định.
- Với phương châm "*Đem đến niềm vui trong cuộc sống mỗi ngày của trẻ thơ*", KITTO sẽ tạo ra những hoạt động vừa chơi vừa học, tinh thần đồng đội và thỏa mãn khát khao tìm hiểu và khám phá những điều mới mẻ về thế giới tưởng tượng của trẻ thơ. Bên cạnh đó, KITTO sẽ liên kết với một số tổ chức xã hội với những hoạt động dành cho trẻ em có hoàn cảnh đặt biệt, để tạo sự ủng hộ từ cộng đồng.

Bánh trung thu

Mùa trung thu 2007, Kinh Đô đưa ra thị trường phục vụ người tiêu dùng trong nước 1.500 tấn bánh Trung Thu. Đây là mặt hàng có tính mùa vụ, nhưng lại có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Công ty do đó hàng năm, Kinh Đô tập trung đầu tư và sáng tạo nhiều loại bao bì, mẫu mã và nhãn mới: Cá Hồi, Cua Tứ Xuyên... Đây cũng là mặt hàng truyền thống được kiều bào trong ưa chuộng, thể hiện ở việc dẫn đầu thị trường xuất khẩu sang Mỹ, Đức, Singapore và một số nước khác.

Bánh phủ Socola First Pie

Bánh phủ chocolate First Pie là sản phẩm mới của Kinh Đô lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam, độc đáo với 2 hương vị trái cây & Vani trong kem marshallow. Được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại nhất hiện nay, First Pie mềm xốp, bổ dưỡng và đặc biệt hấp dẫn với hương Vani thơm lừng hòa quyện cùng hương dâu ngọt ngào hay hương cam nồng nàn. Bánh First Pie được đóng thành từng gói nhỏ, rất tiện dụng, đảm bảo vệ sinh và thích hợp cho mọi lứa tuổi.

Bánh bông lan Solite Layer cake

Dòng sản phẩm bánh bông lan Sotile của Kinh Đô vừa có thêm bộ sản phẩm hoàn toàn mới: Solite Layer cake tuyệt hảo và hài hòa với 2 hương vị thơm ngon bên trong từng chiếc bánh. Giữa 2 lớp bông lan ngọt thơm, từng chiếc bánh bông lan Solite Layer cake hình chữ nhật thật độc đáo, hấp dẫn với sự kết hợp tuyệt vời giữa hương Vani thơm lựng cùng hương dâu ngọt thanh; hương dứa dịu nhẹ hòa cùng vị dừa thơm béo; hương cà phê nồng nàn hòa cùng hương kem thơm ngọt. Sản phẩm được đóng thành từng gói nhỏ, rất tiện dụng, đảm bảo vệ sinh và thích hợp cho mọi lứa tuổi.

Cosy Marie

Bánh Cosy Marie là thế hệ mới của bánh Marie với lượng sữa được bổ sung gấp đôi lượng sữa trước đây có trong bánh. Bánh Cosy Marie cung cấp một nguồn năng lượng giúp bạn nhanh chóng vượt qua những khoảnh khắc mệt mỏi trong ngày.

Khách hàng mục tiêu là các phụ nữ - tuổi từ 25 – 40 – nội trợ, quan tâm đến sức khỏe của bản thân và gia đình.

Kẹo cứng, mềm:

Kinh Đô hiện có hơn 40 sản phẩm kẹo các loại như Toppy, A'Cafe, Stripes...

Chocolate:

Công ty chủ yếu sản xuất các sản phẩm chocolate theo dạng kẹo chocolate gồm chocolate viên và chocolate có nhân trên dây chuyền công nghệ hiện đại.

HOẠT ĐỘNG HỆ THỐNG PHÂN PHỐI

Năm 2007, hoạt động kinh doanh đã đạt được nhiều thành tích nổi bật:

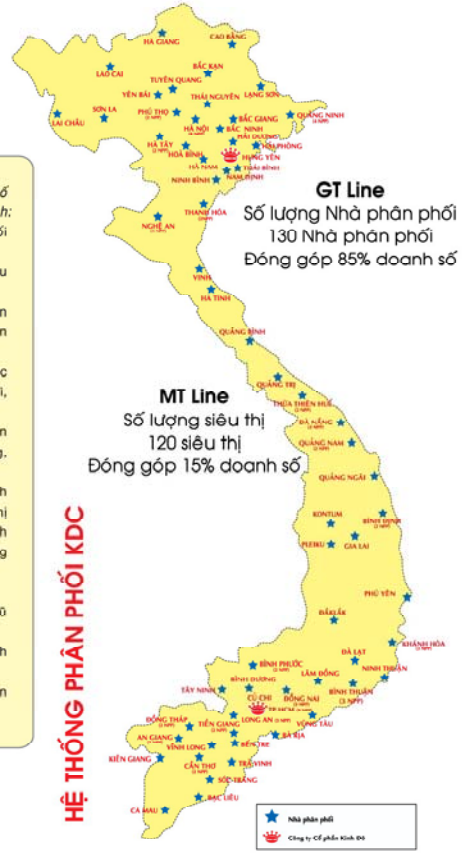
- Mở rộng và phát triển nhà phân phối.
- Tăng cường phân phối sâu rộng đến vùng sâu, xa.
- Đầu tư mở rộng phân phối các ngành hàng chủ lực như: Bánh mì, bánh bông lan, Cracker...
- Củng cố hệ thống kênh phân phối truyền thống: Thay đổi cách thức tổ chức bán hàng và hệ thống thông tin.
- Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hoạt động bán hàng, quản lý bán hàng và lập kế hoạch.
- Phát triển hệ thống phân phối kênh siêu thị: Đầu tư xây dựng các chương trình trưng bày và khuyến mãi tại hầu hết các siêu thị.
- Cải thiện hoạt động Logistic.
- Tăng số lượng nhân sự cho đội ngũ bán hàng.
- Tung và tái tung một số sản phẩm cũ và mới.
- Đào tạo đội ngũ nhân sự về các kỹ năng quản lý, bán hàng, đàm phát, phát triển thị trường...
- Đào tạo nhà phân phối về hoạch định, quản lý...

CÁC CHỈ SỐ	2007	2008
Tốc Độ Tăng Trưởng	30%	40%
Thị Phần	30%	35%
Số Nhà Phân Phối	130	180
Số Nhân Viên Bán Hàng	245	315
Số Shop Bao Phủ	50,000	75,000

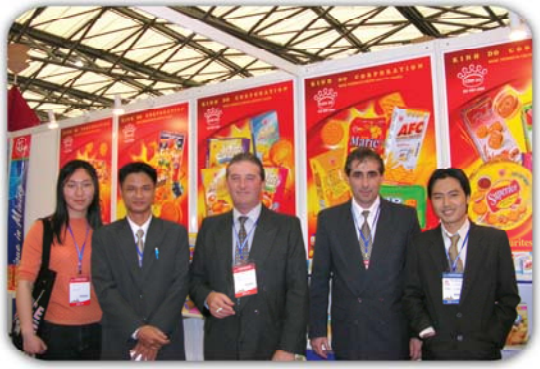
ĐỊNH HƯỚNG HỆ THỐNG PHÂN PHỐI 2008

Trong năm 2008, Công ty đặt một số mục tiêu trong hoạt động kinh doanh:

- Phát triển hệ thống kênh phân phối mới: Trường học, Horeka...
- Tăng số lượng Đại lý tại các khu vực huyện.
- Thay đổi tổ chức Phòng Phát triển kinh doanh theo định hướng chuyên môn hóa theo kênh/khu vực.
- Tiếp tục mở rộng phân phối các ngành hàng chủ lực như : Bánh mì, bánh bông lan, Cracker...
- Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hoạt động bán hàng, quản lý bán hàng và lập kế hoạch.
- Phát triển hệ thống phân phối kênh siêu thị: Liên kết với các siêu thị trong việc Co - Brand, tăng diện tích trưng bày, xây dựng các chương trình khuyến khích tiêu dùng.
- Cải thiện hoạt động Logistics.
- Tăng số lượng nhân sự cho đội ngũ bán hàng.
- Tung thành công một số ngành hàng mới.
- Tăng cường đào tạo đội ngũ nhân sự về các kỹ năng chuyên sâu.



HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU



A. HOẠT ĐỘNG MARKETING XUẤT KHẨU

Công ty Cổ Phần Kinh Đô tham gia các hội chợ Quốc Tế chuyên ngành thực phẩm tại Singapore, Japan, Hong Kong, China, Thailand, South Africa, France.. tìm kiếm các đối tác có hệ thống phân phối mạnh, khả năng tài chính tốt để cùng hợp tác phát triển bền vững thị trường xuất khẩu.

"Hội chợ quốc tế chuyên ngành thực phẩm FHA2006 tại Singapore"

B. THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

Sản phẩm Kinh Đô đã được xuất khẩu sang hơn 30 nước trên thế giới trong đó thị trường chính Japan, United State American, Mexico, Cambodia, Taiwan, Hong Kong, Africa. Công ty Cổ Phần Kinh Đô đầu tư xây dựng nhà máy mới tại Khu công nghiệp Việt nam - Singapore nhằm đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế phù hợp với yêu cầu của các nước trên thế giới và các hệ thống siêu thị toàn cầu.

Họp với khách hàng kế hoạch tung sản phẩm mới Swiss rolls và Crackers - Animals Friends tại các hệ thống siêu thị Taiwan

Khách hàng Nhật - một đối tác có hệ thống phân phối mạnh

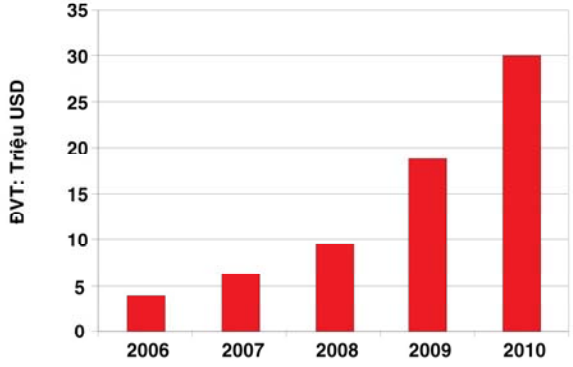
C. DỰ KIẾN TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG XUẤT KHẨU 2008 - 2010

Năm 2008 nhà máy mới tại VSIP- Bình Dương chính thức hoạt động cùng với việc đầu tư mới một số dây chuyền sản xuất hiện đại nhập khẩu từ Châu Âu nhằm đáp ứng nhu cầu sản phẩm cao cấp đạt tiêu chuẩn quốc tế với sản lượng lớn cho thị trường xuất khẩu.

Các dòng sản phẩm xuất khẩu cao cấp có lợi thế cạnh tranh cao như Crackers cao cấp, Biscuits, Custard cakes, Muffin, Layer cake & Swiss rolls sẽ được phân phối thông qua các hệ thống siêu thị chính tại các thị trường chủ lực, nơi mà sản phẩm Kinh Đô đã có mặt trong nhiều năm qua. Thương hiệu KINH DO đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa Quốc Tế và được người tiêu dùng nước ngoài tin tưởng và đánh giá cao.

Với đội ngũ chuyên gia R& D đầy kinh nghiệm am hiểu các hệ thống tiêu chuẩn thực phẩm trên thị trường quốc tế và đội ngũ nhân sự Kinh Doanh Quốc Tế chuyên nghiệp sẽ góp phần quan trọng cho sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG XUẤT KHẨU 2008 - 2010



ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

1. Hệ thống làm việc:

- Nhằm đáp ứng yêu cầu của một tập đoàn đa ngành nghề luôn phát triển mạnh mẽ, bền vững và để xây dựng một hệ thống làm việc chuyên nghiệp so với các tập đoàn đa quốc gia tại Việt Nam, Kinh Đô đã đầu tư phần mềm SAP, đầu tư nhân lực, đầu tư về tư vấn thực hiện hệ thống ERP trong toàn lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh.

2. Môi trường làm việc:

- Là một Đại Gia Đình Kinh Đô.
- Xây dựng được tinh thần làm việc giữa các phòng ban với nhau theo tiêu chí "*Cùng Thử Thách, Cùng Ganh Đua*".
- Xây dựng một môi trường chia sẻ thông tin giữa các phòng ban với nhau một cách chuyên nghiệp.
- Khuyến khích nhân viên "*Học hỏi mọi nơi, Ứng dụng mỗi ngày*", giúp nhân viên không những giàu về vật chất mà còn giàu về kiến thức.
- Giúp nhân viên mới nhanh chóng hòa nhập môi trường làm việc mới.
- Làm tăng giá trị tinh thần cho nhân viên thông qua việc "*Thăm dò ý kiến*" để tìm hiểu tâm tư, nguyện vọng của nhân viên.

Ban Tổng Giám Đốc đào tạo MBA cho cấp quản lý

3. Tuyển dụng:

- Xác định đội ngũ nhân sự nòng cốt của công ty, trang bị kiến thức, kinh nghiệm và điều kiện làm việc để phát triển thành "Kho nhân tài" cho sự phát triển của Kinh Đô.
- Xây dựng thương hiệu nguồn nhân lực nhằm thu hút được nhân sự cấp cao, có năng lực, giữ được đội ngũ nhân viên hiện tại cam kết làm việc lâu dài cho Kinh Đô.

4. Đào tạo:

- Giúp cho đội ngũ quản lý định hướng được đường lối phát triển của công ty bằng việc đào tạo kiến thức về "Xây dựng chiến lược" ngắn hạn, dài hạn cho đội ngũ quản lý.
- Giúp cho đội ngũ quản lý xây dựng được chiến lược, mục tiêu, kế hoạch hành động và theo dõi được việc thực hiện kế hoạch; kết quả thực hiện... bằng việc đào tạo "Balance Scorecard" cho đội ngũ quản lý của công ty.
- Nâng tầm nhân viên nòng cốt cấp trung, đội ngũ nhân sự kế thừa thông qua tổ chức các khóa đào tạo MBA tại công ty.

Ngoài ra, Công Ty Kinh Đô còn xem xét và xây dựng một số chính sách khen thưởng tức thời và định kỳ nhằm khuyến khích và động viên nhân viên không ngừng sáng tạo và đổi mới trong công việc nhằm nâng cao hiệu quả một cách thiết thực.

NHỮNG GIẢI THƯỞNG ĐẠT ĐƯỢC

- Kinh Đô đạt danh hiệu THƯƠNG HIỆU DẪN ĐẦU hàng Việt Nam Chất Lượng cao do người tiêu dùng bình chọn qua cuộc điều tra do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức (25/4/2007). Đây là năm thứ 12 liên tục, Kinh Đô đạt được sự tin yêu và niềm tin của người tiêu dùng đối với các sản phẩm của mình.

- Đạt giải thưởng THƯƠNG HIỆU MẠNH VIỆT NAM, là giải thưởng thường niên do Thời báo Kinh tế Việt Nam phối hợp với Cục xúc tiến Thương mại – Bộ Thương mại tổ chức. Giải thưởng là một lời khẳng định sức mạnh, tính bền vững của thương hiệu Kinh Đô trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Chương trình Thương hiệu Quốc gia do Chính Phủ chủ trì, Bộ Công Thương tổ chức, Kinh Đô vinh dự là 1 trong 30 Thương hiệu Quốc gia được chính phủ bình chọn. Từ đó, chính phủ sẽ có những hỗ trợ cho doanh nghiệp trong kinh doanh trong và ngoài nước.

- TOP 200 doanh nghiệp Việt Nam lớn nhất và TOP 20 doanh nghiệp tư nhân Việt Nam lớn nhất do Báo điện tử VietnamNet và Công Ty Cổ Phần Báo Cáo Đánh Giá Việt Nam (Vietnam Report) công bố tháng 11/2007.

- Kinh Đô vinh dự nhận được nhiều bằng khen, giấy khen của UBND TP.HCM, UBMTTQ TP.HCM cho những đóng góp trong hoạt động xã hội của mình.

Với quyết tâm phát triển theo định hướng Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra, Kinh Đô luôn hướng đến vị thế Tập đoàn phát triển vững mạnh, hàng đầu ở Việt nam và khu vực Đông Nam Á.

*Phó Thủ Tướng Chính Phủ **Nguyễn Thiện Nhân** trao cúp Thương Hiệu Quốc Gia cho Ông **Lê Phụng Hào** - Phó Tổng Giám Đốc Công ty Kinh Đô*

DOANH NGHIỆP VÌ CỘNG ĐỒNG

DOANH NGHIỆP VÌ CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP

1. Kinh Đô và Báo Doanh nhân Sài Gòn đồng sáng lập Quỹ học bổng "Nhà Quản trị tương lai". Quỹ học bổng ra đời nhằm giúp đỡ các sinh viên giỏi nhưng có hoàn cảnh khó khăn, góp phần giải quyết nhu cầu thiếu nguồn nhân lực trẻ, giỏi của các doanh nghiệp trong tương lai. Ngoài ra, quỹ còn hỗ trợ cho nhân viên các công ty theo học các khoá nghiệp vụ đào tạo về quản trị, quản lý...

2. Kinh Đô tổ chức giải "Kinh Do Golf Tournament 2007" và ủng hộ từ thiện cho chương trình "Mổ Tim Bẩm Sinh" và "Đem ánh sáng cho người mù nghèo" của Hội Bảo Trợ Bệnh Nhân Nghèo, "Tiếp Sức đến trường" của Báo Tuổi Trẻ và Quỹ Sai Gon Times Foudation.

3. Kinh Đô thực hiện tài trợ chương trình ca nhạc từ thiện "Giai điệu tình thương 8 – Uống nước nhớ nguồn" diễn ra vào ngày 22/06/2007 do Ủy Ban MTTQ Việt Nam Tp. HCM phối hợp cùng Sở Văn hóa thông tin Tp. HCM tổ chức.

4. Công ty Kinh Đô là một trong bốn nhà tài trợ chính cho cuộc thi "Dynamic – Sinh viên nhà doanh nghiệp tương lai lần VIII – năm 2007" do trường Đại học Kinh tế Tp. HCM tổ chức. Sau cuộc thi, Kinh Đô đã tài trợ cho các em đoạt giải đi Mỹ để tìm hiểu thực tiễn và học hỏi kinh nghiệm tại một số doanh nghiệp nổi tiếng.

5. Tháng 8/2007, lần đầu tiên, một nhãn hàng của Kinh Đô – Aloha, đã tham gia tài trợ độc quyền giải Mai vàng 2007, một giải thưởng lớn và uy tín do báo Người Lao Động tổ chức hằng năm. Trong 5 tháng diễn ra, Mai Vàng đã đem lời ca, tiếng hát tới 11 công ty, khu công nghiệp, khu chế xuất và phục vụ cho hơn 50.000 công nhân. Hiệu ứng do Mai Vàng đem lại đã tạo ra một làn sóng, một sự lan toả mạnh mẽ và thổi một luồng gió mát vào đời sống tinh thần của người lao động.

Cuộc đi bộ "Doanh nhân Việt Nam - Một đội ngũ, một tầm nhìn" do Báo Doanh Nhân Sài Gòn và Công ty Kinh Đô tổ chức

6. Kinh Đô vui trung thu với trẻ em tại khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. Chương trình đã mang đến một đêm trung thu truyền thống với những giá trị văn hóa hướng về cội nguồn dân tộc.

7. Tháng 11/2007, Kinh Đô tài trợ 1 tỷ đồng cho đội tuyển bóng đá nữ Việt Nam tham dự Seagame 24. Sự kiện này nhằm khích lệ tinh thần cho Đội Tuyển bóng đá nữ Việt Nam và thể hiện một tinh thần mới, quan điểm, cách nhìn mới đối với vai trò của người phụ nữ đối với thể thao nước nhà.

8. Nhằm mang lại một xuân mới ý nghĩa đến cho người dân Việt, Kinh Đô hân hạnh là nhà tài trợ chính cho Đường Hoa Nguyễn Huệ do UBND Tp. HCM và Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn (Saigon Tourist) tổ chức trong dịp Tết Mậu Tý năm 2008.

9. Kinh Đô phối hợp với Đài Truyền Hình Tp.HCM và Báo Tuổi Trẻ tổ chức chương trình cứu trợ tới đồng bào vùng lũ miền Trung. Đây là chương trình thể hiện trách nhiệm cộng đồng và sự tương thân tương ái sâu sắc.

10. Trong các dịp lễ Tết, Trung Thu, Kinh Đô phối hợp cùng Quỹ Bảo Trợ Trẻ Em Việt Nam, Ủy Ban Mặt Trận Tổ Quốc Tp. HCM, Hội Chữ Thập Đỏ Tp.HCM và một số cơ quan hữu quan tổ chức các chương trình thăm và tặng quà cho trẻ em nghèo trên cả nước.

KẾ HOẠCH VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG 2008

• **Với định hướng xây dựng mô hình Tập đoàn thực phẩm hàng đầu của Việt Nam**: Kinh Đô tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng 30% đối với những ngành hàng thực phẩm trong năm 2008, sáp nhập một số thành viên (Công ty Cổ phần Ki Do, Công ty Cổ phần Kinh Đô Miền Bắc) vào KDC, và tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng đầu tư vào các công ty có ngành hàng thực phẩm khác. Dựa vào lợi thế của mình cũng như của đối tác, Kinh Đô sẽ đưa các công ty này hòa nhập cùng với tốc độ phát triển chung, hợp thành sức mạnh tạo nên một Tập đoàn thực phẩm Kinh Đô (KDC) luôn khẳng định uy tín và vị trí hàng đầu của mình trong từng ngành hàng, lĩnh vực thực phẩm trên nền tảng phát triển ổn định, bền vững và chuyên nghiệp.

• **Đối với các dự án bất động sản**, KDC tận dụng lợi thế đất đai sở hữu sẵn có của mình (dự án căn hộ Hiệp Bình Phước – Thủ Đức) và lợi thế do Công Ty Cổ Phần Địa Ốc Kinh Đô (một thành viên chuyên về bất động sản của Tập đoàn Kinh Đô) tìm được (dự án tòa nhà SJC và dự án Cộng Hòa Garden), đây là các dự án khả thi với hiệu quả cao nhưng độ rủi ro cực kỳ thấp do có vị trí rất thuận lợi và nhu cầu thị trường thực sự đối với các sản phẩm của dự án.

Danh mục đầu tư năm 2008 dự kiến như sau:

STT	Khoản mục	Tổng giá trị dự án (Tỷ đồng)	Vốn chủ Đầu tư điều lệ	Giải ngân 2007 (Tỷ đồng)	Giải ngân 2008 (Tỷ đồng)	Tỷ lệ tham gia dự án
	Thực phẩm			**359**	**437**	
1	Kinh Đô Bình Dương		400	160	160	80%
2	Vinabico				69	51%
3	Tribeco Bình Dương		140	14	6	15%
4	Đầu tư vào các công ty ngành thực phẩm khác			185	200	
	Bất động sản			**90**	**1.051**	
1	Căn hộ - HBP Thủ Đức	2.676	858		601	70%
2	Tòa nhà SJC	2.480		90	270	50%
3	Cộng Hòa Garden	1.045	600		180	30%
	Tổng cộng			**449**	**1.488**	

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2008

• **Đầu tư công nghệ, máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất**

Năm 2008, Kinh Đô hướng đến việc nâng cao năng lực sản xuất, đầu tư máy móc trang thiết bị và công nghệ tiên tiến hướng đến một sự phát triển chuyên nghiệp, ổn định và bền vững:

- Xây dựng kế hoạch cải tiến, đầu tư máy móc trang thiết bị theo chiều rộng và chiều sâu ở từng phân xưởng và cả hệ thống để nâng cao sản lượng, chất lượng sản phẩm và tạo ra nhiều sản phẩm mới để phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng.
- Triển khai và sản xuất tại Nhà máy Kinh Đô Bình Dương, nhà máy được đầu tư hệ thống dây chuyền máy móc công nghệ sản xuất hiện đại khép kín thuộc dạng tiên tiến nhất trên thế giới nhập khẩu từ Italia, Hà Lan, Đan Mạch, Mỹ ... đáp ứng được các yêu cầu khu vực và quốc tế theo tiêu chuẩn GMP (Good Manufacturing Practices), ISO 14000, HACCP.

• **Hướng đến dòng sản phẩm cao cấp và đẩy mạnh thị trường xuất khẩu**

Năm 2008, Công ty đã tạo ra nhiều sản phẩm mới, đa dạng đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng và có tính cạnh tranh cao như bộ sản phẩm mới cao cấp Korento, kẹo cao cấp các loại, các sản phẩm chất lượng cao và tập trung phát triển mạnh các dòng sản phẩm cho xuất khẩu và thâm nhập vào thị trường xuất khẩu Mỹ, Trung Quốc, Nhật, Đài Loan, Châu Âu...

• **Định hướng mở rộng kênh phân phối và đẩy mạnh hoạt động Marketing**

- Thực hiện các chương trình Marketing cho người tiêu dùng để kích thích nhu cầu mua hàng và gia tăng doanh số.
- Phát triển thêm trung tâm nghiên cứu RD ở tầm Kinh Đô Group để hỗ trợ các SBU trong hệ thống nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.
- Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối sản phẩm ở các khu vực tiềm năng.
- Đẩy mạnh sự gắn kết giữa Công ty và các đại lý phân phối để hỗ trợ và cung cấp sản phẩm kịp thời và hiệu quả.

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH 2008

Hoạt động Tài chính của Kinh Đô (KDC) tiếp tục tập trung đầu tư dài hạn vào các công ty thực phẩm mà KDC lựa chọn định hướng theo chiến lược phát triển đa ngành của Tập đoàn Kinh Đô.

Thông qua các chiến lược mua bán – sáp nhập, Công ty Kinh Đô đã và đang từng bước chuyển dịch từ mô hình công ty sản xuất lên Tập đoàn thực phẩm hàng đầu Việt Nam và khu vực, trong đó các ngành tương hỗ lẫn nhau trên một nền tảng tài chính ổn định. Do đó, định hướng hoạt động tài chính trong năm 2008 của Kinh Đô là tiếp tục đẩy mạnh hoạt động mua bán và sáp nhập các công ty trong ngành thực phẩm có tiềm năng và phù hợp với định hướng phát triển của mô hình tập đoàn đa ngành của Kinh Đô.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ CÁC DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN 2008

Tiếp tục thực hiện và triển khai các dự án đầu tư đã được Đại hội Cổ đông thường niên năm 2006 thông qua với các thông tin cụ thể như sau:

Dự án Cộng Hòa Garden Plaza

• **Tính khả thi và hiệu quả của dự án**: Dự án Cộng Hòa Garden với gần 20 tòa nhà bao gồm: khu căn hộ cao cấp, khu thương mại và văn phòng cho thuê. Ngoài ra, hướng đến nhu cầu sinh hoạt và môi trường sinh thái, dự án còn dành ra các khu để xây dựng công viên cây xanh, khu nhà trẻ, trường học, khu vui chơi giải trí công cộng, tầng hầm để xe với 5 hầm phục vụ cho các khu vực tương ứng ... Toàn bộ được quản lý bởi công ty quản lý chuyên nghiệp uy tín quốc tế. Khi dự án hoàn thành sẽ góp phần tạo ra một khu vực sống ngay trung tâm thành phố với điều kiện môi trường sống - làm việc - vui chơi - giải trí cao cấp và lý tưởng, không gian xanh sạch đẹp và giải quyết được vấn đề chỗ để xe thiếu hụt như tình trạng đa số các khu căn hộ hiện nay. Với mức giá bán/cho thuê sản phẩm sẽ được xác định hợp lý, dự án mang tính khả thi rất cao với bất kỳ biến động nào của thị trường bất động sản Việt Nam.

• **Một số thông tin của dự án**:

- Địa điểm: A41 Cộng Hòa, Q. Tân Bình, TP.HCM
- Diện tích sàn xây dựng: 152.161 m^2. Trong đó diện tích tầng hầm là 19.266 m^2, diện tích sàn trên là 135.501 m^2.
- Dự kiến tiến hành thủ tục đầu tư và xây dựng đến Quý 2/2008, thời gian xây dựng dự kiến 24 tháng.
- Tổng vốn đầu tư là 1.045 tỷ đồng, Vốn chủ sở hữu là 603 tỷ đồng (Trong đó Kinh Đô chiếm 30% tương đương 180 tỷ đồng).

• **Các chỉ tiêu tài chính của dự án:**

- NPV (tính cho 50 năm): 539 tỷ đồng.
- IRR: 432%.
- Thời gian hoàn vốn: 6 tháng.

Tổng vốn đầu tư dự án là 1.045 tỷ đồng

Dự án Cao ốc Văn phòng SJC – Lê Lợi

• **Tính khả thi và hiệu quả của dự án**:

Đây là một dự án có tiềm năng sinh lợi rất lớn vì nằm ngay trung tâm Quận 1, Tp. HCM. Vị trí đặc biệt thuận lợi và ưu thế cạnh tranh cao với 04 mặt tiền đường chính (Lê Thánh Tôn, Lê Lợi, Nam Kỳ Khởi Nghĩa và Nguyễn Trung Trực) tại khu trung tâm tài chính - kinh tế - thương mại thành phố. Với vị trí vô cùng đắc địa này cùng với nhu cầu căn hộ, văn phòng, trung tâm thương mại không ngừng tăng cao và sự khan hiếm mặt bằng tại trung tâm Tp.HCM, chúng tôi hoàn toàn tự tin và tin tưởng vào tính khả thi và độ rủi ro rất thấp từ dự án này.

Về tính hiệu quả: Tòa nhà dự kiến xây 45 tầng và là khu phức hợp căn hộ, văn phòng và khu thương mại; các căn hộ cao cấp của Tòa nhà được áp dụng theo hình thức cho thuê dài hạn (50 năm) dự kiến với mức giá cho thuê rất cạnh tranh. Dự án được đánh giá có mức giá đầu ra hoàn toàn khả thi và mang tính cạnh tranh cao, đồng thời mang lại lợi nhuận rất lớn trong dài hạn.

• **Một số thông tin của dự án**:

- Địa điểm: 65TER Lê Lợi (Khu tứ giác 4 mặt tiền đường Lê Lợi, Lê Thánh Tôn, Nguyễn Trung Trực, Nam Kỳ Khởi Nghĩa).
- Chủ Đầu tư: Công ty Cổ phần Kim Cương, Kinh Đô sở hữu 50%.
- Diện tích đất: 3.805 m^2
- Tòa nhà dự kiến cao 45 tầng.
- Diện tích sàn xây dựng: 82.074 m^2. Trong đó, diện tích hầm là 22.031 m^2, diện tích văn phòng là 60.043 m^2.
- Dự kiến tiến hành thủ tục đầu tư và xây dựng hoàn thành trong 4 năm.

• **Các chỉ tiêu tài chính của dự án:**

- NPV (tính cho 50 năm): 604 tỷ đồng.
- IRR: 27%.
- Thời gian hoàn vốn: 5,5 năm.

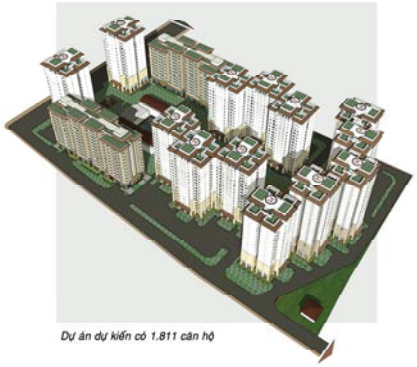
Dự án SJC dự kiến cao 45 tầng.

Dự án Nhà ở cao tầng Hiệp Bình Phước – Thủ Đức

• **Tính khả thi và hiệu quả của dự án:** Với lợi thế đất sẵn có hơn 5ha đất của Công ty tại 6/134 Quốc lộ 13, Hiệp Bình Phước, Thủ Đức, vị trí rất gần trung tâm thành phố (15 phút đi xe), khu dân cư (1.811 căn hộ) sau khi hoàn thành sẽ có cơ sở hạ tầng hiện đại, thoáng mát với nhiều khu dịch vụ công cộng, công viên cây xanh ... với mức giá cạnh tranh hợp lý sẽ là một nơi lý tưởng cho người có thu nhập từ mức trung bình khá trở lên sinh sống. Công ty nhận định nhu cầu của những đối tượng này còn rất lớn và tiềm năng sinh lời của dự án sẽ vượt kế hoạch đề ra.

• **Một số thông tin của dự án:**
- Địa điểm: 6/134 Quốc lộ 13, Hiệp Bình Phước, Thủ Đức.
- Diện tích đất: 51.287 m^2.
- Khu nhà bao gồm 18 đơn nguyên cao từ 14 - 20 tầng với 1.811 căn hộ. Trong đó, căn hộ loại A: 361 căn, loại B: 996 căn, loại C: 402 căn, loại D: 52 căn.
- Diện tích xây dựng: 281.050 m^2. Trong đó, công trình công cộng là 13.470 m^2, hạ tầng kỹ thuật là 32.807 m^2, diện tích sàn khai thác là 213.563 m^2.
- Dự kiến đầu tư trong 4 năm.

• **Các chỉ tiêu tài chính của dự án:**
- NPV (tính cho 5 năm): 845 tỷ.
- IRR: 49%.
- Thời gian hoàn vốn: 3,1 năm



Dự án dự kiến có 1.811 căn hộ

CÁC CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008

Kết thúc năm 2007, Công ty Cổ phần Kinh Đô tiếp tục khẳng định vị thế là một doanh nghiệp hàng đầu trong ngành thực phẩm chế biến, đồng thời từng bước ổn định phát triển hoạt động đầu tư bất động sản và các hoạt động mua bán, sáp nhập công ty trong ngành thực phẩm. Với thành công đạt được trong năm 2007, Hội Đồng Quản trị Công ty Cổ phần Kinh Đô đã đề ra một số chỉ tiêu hoạt động cho năm 2008 như sau:

• Doanh thu đạt **1.600** tỷ đồng tăng 30%.

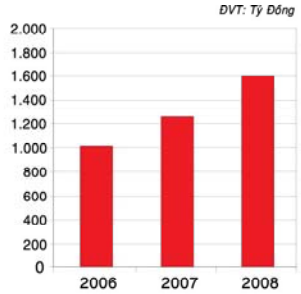
• Lợi nhuận trước thuế đạt **270** tỷ đồng.

• Tiếp tục thực hiện chính sách chia cổ tức **18%** bằng tiền mặt, **22%** bằng cổ phiếu.

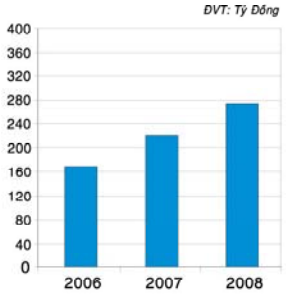
• Tiếp tục xây dựng và phát triển mô hình tập đoàn thực phẩm thông qua chiến lược mua bán – sáp nhập, liên kết và quốc tế hóa dựa trên một nền tảng tài chính ổn định và bền vững.

CÁC CHỈ SỐ	2006	2007	2008
Doanh Thu Thuần (tỷ đồng)	1.001	1.238	1.600
Lợi Nhuận Trước Thuế (tỷ đồng)	170	222	270
Tỷ lệ thanh toán cổ tức	18%	18% tiền mặt, 22% bằng CP	18% tiền mặt, 22% bằng CP

DOANH THU THUẦN



LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ



BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Các Báo cáo Tài chính hợp nhất đã được kiểm toán
ngày 31 tháng 12 năm 2007

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Kinh Đô ("KDC") trình bày báo cáo này và các báo cáo tài chính hợp nhất của KDC và công ty con cho năm kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2007.

CÔNG TY

Công ty bao gồm KDC và các công ty con và công ty liên kết như sau:

KDC là một công ty cổ phần được thành lập tại Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4103001184 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002 và theo các Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh sau đây:

Giấy Chứng nhận số 1	26 tháng 11 năm 2002
Giấy Chứng nhận số 2	22 tháng 9 năm 2003
Giấy Chứng nhận số 3	11 tháng 12 năm 2003
Giấy Chứng nhận số 4	3 tháng 8 năm 2004
Giấy Chứng nhận số 5	7 tháng 10 năm 2004
Giấy Chứng nhận số 6	11 tháng 5 năm 2005
Giấy Chứng nhận số 7	18 tháng 5 năm 2006
Giấy Chứng nhận số 8	6 tháng 7 năm 2006

KDC được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo Giấy phép số 39/UBCK-GPNY ngày 18 tháng 11 năm 2005 do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp.

Hoạt động chính của KDC là chế biến nông sản thực phẩm; sản xuất bánh kẹo, nước tinh khiết và nước ép trái cây; mua bán nông sản thực phẩm, công nghệ phẩm và vải sợi.

Trụ sở chính và các nhà máy của KDC tọa lạc tại 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

KDC có một công ty con là công ty Cổ phần Kinh Đô Bình Dương ("KDBD") trong đó Công ty chiếm 80% quyền sở hữu. KDBD có trụ sở chính tại Khu công nghiệp Việt Nam – Singapore, Huyện Thuận An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4603000129 do Sở Kế hoạch và Đầu tư của Ủy ban Nhân dân tỉnh Bình Dương cấp ngày 13 tháng 10 năm 2004.

Hoạt động chính của KDBD là chế biến nông sản thực phẩm; sản xuất bánh kẹo, nước tinh khiết và nước ép trái cây; mua bán nông sản thực phẩm, công nghệ phẩm và vải sợi.

KDC có một công ty liên kết là Công ty Cổ phần Ki Do ("Kido") trong đó KDC chiếm 28.33% quyền sở hữu. Kido có trụ sở chính tại Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, Ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, Huyện Củ Chi, Thành phố Hồ Chí Minh được thành lập theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư của Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 4 năm 2003.

Hoạt động chính của Kido là sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem, sữa và các loại sản phẩm làm từ sữa.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ CỔ TỨC

Lợi nhuận thuần hợp nhất sau thuế cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007 của Công ty là 224.127.403 ngàn đồng Việt Nam (năm 2006: lợi nhuận thuần hợp nhất sau thuế của Công ty là 170.666.121 ngàn đồng Việt Nam).

Trong năm 2007, Công ty đã trả cổ tức lần cuối cho năm 2006 với giá trị là 26.998.686 ngàn đồng Việt Nam và trả cổ tức tạm thời cho năm 2007 với giá trị là 32.397.848 ngàn đồng Việt nam. Công ty cũng đã trích các quỹ từ lợi nhuận để lại là 46.032.000 ngàn đồng Việt Nam. Lợi nhuận chưa phân phối tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2007 là 181.797.606 ngàn đồng Việt Nam.

CÁC SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN NĂM

Theo thỏa thuận mua bán đạt được vào ngày 17 tháng 12 năm 2007 giữa Công ty và một số cổ đông của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Vinabico (Vinabico), Công ty đã chính thức nắm giữ 13,33% quyền sở hữu Vinabico (hay 1.200.000 cổ phiếu) vào ngày 24 tháng 1 năm 2008.

Không có sự kiện trọng yếu nào khác phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm yêu cầu phải được điều chỉnh hay trình bày trong báo cáo tài chính hợp nhất.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông **Trần Kim Thành**	Chủ tịch
Ông **Trần Lệ Nguyên**	Phó Chủ tịch
Ông **Wang Chin Hua**	Ủy viên
Bà **Vương Bửu Linh**	Ủy viên
Ông **Don Di Lâm**	Ủy viênbổ nhiệm ngày 12 tháng 4 năm 2007

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty kiểm toán Ernst & Young bày tỏ nguyện vọng được tiếp tục làm công tác kiểm toán cho Công ty.

CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐỐI VỚI CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm đảm bảo các báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình hoạt động, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong năm. Trong quá trình lập các báo cáo tài chính hợp nhất này, Hội đồng Quản trị cần phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong các báo cáo tài chính hợp nhất; và
- Lập các báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

Hội đồng Quản trị cam kết rằng Công ty đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập các báo cáo tài chính hợp nhất.

Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty, với mức độ chính xác hợp lý, tại bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ với hệ thống kế toán đã được đăng ký. Hội đồng Quản trị cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Công ty và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và những vi phạm khác.

PHÊ DUYỆT CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Chúng tôi phê duyệt các báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo. Các báo cáo này phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày phù hợp với Chuẩn mực Kế toán và Hệ thống Kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định có liên quan.

Thay mặt Hội đồng Quản trị:

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

Trần Kim Thành
Chủ tịch

Ngày 25 tháng 3 năm 2008

ERNST & YOUNG

Số tham chiếu: 11035/11106

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

các báo cáo tài chính của Công ty Cổ Phần Kinh Đô
vào ngày 31 tháng 12 năm 2007 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

Kính gửi: Các cổ đông của Công ty Cổ phần Kinh Đô

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2007 của Công ty Cổ phần Kinh Đô và công ty con ("Công ty"), báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất có liên quan ("các báo cáo tài chính") cho năm kết thúc cùng ngày và thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo ("các báo cáo tài chính hợp nhất") được trình bày từ trang 6 đến trang 43. Các báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Hội đồng Quản trị của Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên việc kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở ý kiến kiểm toán

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các quy định của các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và Quốc tế được áp dụng tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện việc kiểm toán để đạt được mức tin cậy hợp lý về việc các báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu. Việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, theo phương pháp chọn mẫu, các bằng chứng về số liệu và các thuyết minh trên các báo cáo tài chính hợp nhất. Việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán đã được áp dụng và các ước tính quan trọng của Hội đồng Quản trị cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể các báo cáo tài chính hợp nhất. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán của chúng tôi cung cấp cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán.

Ý kiến kiểm toán

Chúng tôi đề cập đến Thuyết minh số 9 – Tài sản cố định vô hình.

Tổng tài sản của Công ty vào các thời điểm 31 tháng 12 năm 2007 và 31 tháng 12 năm 2006 bao gồm một khoản tài sản cố định vô hình trị giá 50.000.000 ngàn đồng Việt Nam phản ánh giá trị của thương hiệu "Kinh Đô" mà Công ty Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô (TNHH) góp vốn vào Công ty. Đồng thời, Công ty cũng đã ghi nhận một khoản tương ứng với giá trị tài sản trên vào vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 04 – Tài sản cố định vô hình và Công văn số 12414/BTC-CĐKT do Bộ Tài chính ban hành vào ngày 3 tháng 10 năm 2005, thương hiệu được tạo ra từ nội bộ doanh nghiệp, không được ghi nhận là tài sản cố định vô hình vì (1) thương hiệu không phải là nguồn lực có thể xác định được, (2) Không đánh giá được một cách đáng tin cậy và (3) Doanh nghiệp không kiểm soát được.

Cũng theo công văn trên, hiện nay cơ chế tài chính của Nhà nước chưa quy định về giá trị quyền sử dụng thương hiệu. Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài chính ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định cũng chưa quy định thương hiệu là tài sản cố định vô hình nên cũng chưa có cơ sở hạch toán. Vì những lý do trên, trong khi Nhà nước chưa hướng dẫn cơ chế tài chính, các công ty không được phép sử dụng thương hiệu để góp vốn.

Công ty khấu trừ tài sản "Thương hiệu" trong 20 năm. Số khấu trừ được tính vào chi phí trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007 là 2.500.000 ngàn đồng Việt Nam và có ảnh hưởng làm giảm lợi nhuận sau thuế với số tiền tương ứng. Tổng số khấu trừ lũy kế là 12.916.667 ngàn đồng Việt Nam làm giảm lợi nhuận chưa phân phối với số tiền tương ứng vào ngày 31 tháng 12 năm 2007. Tương tự, việc ghi nhận tài sản "Thương hiệu" cũng làm tăng tổng giá trị tài sản với số tiền là 37.083.333 ngàn đồng Việt Nam và tăng vốn chủ sở hữu với số tiền là 50.000.000 ngàn đồng Việt Nam vào ngày 31 tháng 12 năm 2007.

Theo ý kiến của chúng tôi, ngoại trừ ảnh hưởng của vấn đề nêu ở đoạn trên, thì các báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2007, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007 phù hợp với Chuẩn mực Kế toán và Hệ thống Kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định có liên quan.

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Ernst & Young Vietnam Ltd.

Narciso T. Torres Jr.
Phó Tổng Giám đốc
Kiểm toán viên công chứng
Số đăng ký: N.0868/KTV

Mai Viết Hùng Trân
Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên công chứng
đăng ký: D.0048/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 25 tháng 3 năm 2008

B01-DN/HN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số		TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	**A.**	**TÀI SẢN NGẮN HẠN**		1.754.628.537	**460.247.313**
110	***I.***	***Tiền và các khoản tương đương tiền***	***3***	***530.437.846***	***50.825.784***
111	1.	Tiền		230.437.846	50.825.784
112	2.	Các khoản tương đương tiền		300.000.000	-
120	***II.***	***Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn***	***11***	***522.518.126***	***92.109.379***
121	1.	Đầu tư ngắn hạn		527.449.921	92.109.379
129	2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn		(4.931.795)	-
130	***III.***	***Các khoản phải thu***	***4***	***560.318.358***	***195.880.842***
131	1.	Phải thu khách hàng		77.627.504	37.673.457
132	2.	Trả trước cho người bán		141.969.880	112.205.197
135	3.	Các khoản phải thu khác		340.720.974	46.091.655
139	4.	Dự phòng phải thu khó đòi		-	(89.467)
140	***IV.***	***Hàng tồn kho***	***5***	***136.271.839***	***120.402.903***
141	1.	Hàng tồn kho		136.666.690	120.978.568
149	2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(394.851)	(575.665)
150	***V.***	***Tài sản ngắn hạn khác***		***5.082.368***	***1.028.405***
151	1.	Chi phí trả trước ngắn hạn		1.562.440	321.488
154	2.	Thuế Giá Trị Gia Tăng được khấu trừ		2.089.146	-
158	3.	Tài sản ngắn hạn khác		1.430.782	706.917

B01-DN/HN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

(tiếp theo)

ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số		TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
200	**B.**	**TÀI SẢN DÀI HẠN**		**1.312.845.946**	**476.125.123**
210	***I.***	***Các khoản phải thu dài hạn***		**30.910.822**	37.062.737
218	1.	Phải thu dài hạn khác	**6**	30.910.822	37.062.737
220	***II.***	***Tài sản cố định***		**480.859.801**	**258.219.341**
221	1.	Tài sản cố định hữu hình	**7**	301.160.755	140.214.076
222		Nguyên giá		421.807.161	228.446.719
223		Giá trị hao mòn lũy kế		(120.646.406)	(88.232.643)
224	2.	Tài sản cố định thuê tài chính	**8**	23.217.196	32.397.755
225		Nguyên giá		34.758.862	41.107.675
226		Giá trị hao mòn lũy kế		(11.541.666)	(8.709.920)
227	3.	Tài sản cố định vô hình	**9**	113.154.969	85.136.898
228		Nguyên giá		126.102.536	95.584.465
229		Giá trị hao mòn lũy kế		(12.947.567)	(10.447.567)
230	4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	**10**	43.326.881	470.612
250	***III.***	***Các khoản đầu tư tài chính dài hạn***	***11***	**797.350.465**	**178.776.929**
252	1.	Đầu tư vào công ty liên kết		30.212.025	22.166.929
258	2.	Đầu tư dài hạn khác		767.138.440	156.610.000
270	***IV.***	***Tài sản dài hạn khác***		**3.724.858**	**2.066.116**
262	1.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	**25.3**	3.724.858	2.066.116
270		**TỔNG CỘNG TÀI SẢN**		**3.067.474.483**	**936.372.436**

B01-DN/HN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

(tiếp theo)

ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số		TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	**A.**	**NỢ PHẢI TRẢ**		**593.513.094**	**351.069.600**
310	***I.***	***Nợ ngắn hạn***		***467.800.039***	***303.770.985***
311	1.	Vay và nợ ngắn hạn	12	263.002.967	171.257.112
312	2.	Phải trả người bán	13	156.329.916	99.576.714
313	3.	Người mua trả tiền trước		3.105.396	5.834.745
314	4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	14	8.589.225	6.886.961
315	5.	Phải trả người lao động		4.595.596	5.090.252
316	6.	Chi phí phải trả	15	1.050.856	1.560.994
319	7.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	16	31.126.083	13.564.207
330	***II.***	***Nợ dài hạn***		***125.713.055***	***47.298.615***
334	1.	Vay và nợ dài hạn	17	112.409.992	34.873.498
336	2.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm		13.303.063	12.425.117
400	**B.**	**VỐN CHỦ SỞ HỮU**	**19**	**2.453.493.650**	**585.302.836**
410	***I.***	***Vốn chủ sở hữu***		***2.447.396.002***	***579.594.376***
411	1.	Vốn cổ phần	19.1	469.996.650	299.999.800
412	2.	Thặng dư vốn cổ phần	19.1	1.725.693.882	123.844.882
414	3.	Cổ phiếu quỹ	19.1	(172.326)	(94.464)
416	4.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	19.1	1.914.842	(881.806)
417	5.	Quỹ đầu tư và phát triển	19.1	25.370.281	13.862.281
418	6.	Quỹ dự phòng tài chính	19.1	25.792.636	14.284.636
419	7.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	19.1	17.002.431	5.494.431
420	8.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	19.1	181.797.606	123.084.616
430	***II.***	***Nguồn kinh phí và quỹ khác***		***6.097.648***	***5.708.460***
431	1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	19.1	6.097.648	5.708.460
500	**C.**	**LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ**		***20.467.739***	**-**
440	TỔNG CỘNG TÀI SẢN			**3.067.474.483**	**936.372.436**

B01-DN/HN

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

ngày 31 tháng 12 năm 2007

CHỈ TIÊU	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngoại tệ các loại		
- Đô la Mỹ	276.919	494.933
- EURO	-	12

Huỳnh Tấn Vũ
Kế toán trưởng

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 25 tháng 3 năm 2008

B02-DN/HN

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số		TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
01	1.	Doanh thu bán hàng	20.1	1.238.339.007	1.001.867.422
03	2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	20.1	(7.536.700)	(3.717.544)
10	3.	Doanh thu thuần	20.1	1.230.802.307	998.149.878
11	4.	Giá vốn hàng bán	21	(908.824.591)	(716.853.908)
20	5.	Lợi nhuận gộp		321.977.715	281.295.970
21	6.	Doanh thu hoạt động tài chính	20.2	96.999.996	47.464.110
22	7.	Chi phí tài chính	22	(44.308.693)	(23.847.218)
23		*Trong đó: Chi phí lãi vay*		*(31.710.058)*	*(17.489.693)*
24	8.	Chi phí bán hàng		(95.426.947)	(76.306.846)
25	9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp		(72.967.695)	(73.107.082)
30	10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		206.274.376	155.498.934
31	11.	Thu nhập khác	23	21.149.879	16.084.542
32	12.	Chi phí khác	23	(11.000.690)	(4.969.458)
40	13.	Lợi nhuận khác	23	10.149.189	11.115.084
45	14.	Lợi nhuận từ công ty liên kết		6.045.096	3.417.189
50	15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		222.468.661	170.031.207
51	16.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	25.1	-	(1.431.202)
52	17.	Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	25.1	1.658.742	2.066.116
60	18.	Lợi nhuận sau thuế TNDN		224.127.403	170.666.121
		Phân bổ cho			
	18.1	*Lợi ích của cổ đông thiểu số*		*(10.971)*	-
	18.2	*Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ*		*224.138.374*	*170.666.121*
70	19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	19.4	6,072	5,689

B03-DN/HN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	**Lợi nhuận trước thuế**		**222.468.661**	**170.031.207**
	Điều chỉnh cho các khoản:			
02	Khấu hao và khấu trừ	7,8,9	37.825.237	34.519.175
03	Các khoản dự phòng		4.661.514	665.132
04	Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện			44.698
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		(96,616,468)	(26.224.432)
06	Chi phí lãi vay		31.710.058	17.489.693
10	**Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động**		**200.049.002**	**196.525.473**
11	Tăng các khoản phải thu		(373.312.600)	(17.790.340)
12	Tăng hàng tồn kho		(15.688.122)	(55.025.579)
13	Tăng các khoản phải trả		72.243.778	9.769.536
14	(Tăng) giảm chi phí trả trước		(1.240.952)	1.304.985
15	Tiền lãi vay đã trả		(30.792.691)	(16.384.873)
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp		-	(10.536.284)
17	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		-	324.474
18	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		-	(10.842.212)
20	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh**		**(148.741.585)**	97.345.180
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định		(257.896.873)	(25.797.891)
22	Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		729.798	1.664.134
23	Tiền chi cho vay		(1.635.226.398)	(128.854.754)
24	Tiền thu cho vay		1.331.087.593	83.604.563
25	Tiền chi cho đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(958.713.782)	(193.037.477)
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		281.268.412	171.782.865
27	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		36.566.756	18.161.906
30	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư**		**(1.202.184.494)**	**(72.476.654)**

B03-DN/HN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

(tiếp theo)

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2007

Ngàn VNĐ

Mã số	*CHỈ TIÊU*	*Thuyết minh*	*Năm nay*	*Năm trước*
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu		1.731.771.138	-
32	Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành		(11.118.812)	-
33	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được		1.233.998.427	497.107.973
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(1.058.618.794)	(439.534.415)
35	Tiền chi trả nợ thuê tài chính		(6,097,284)	(9.341.215)
36	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		(59.396.534)	(66.998.686)
40	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính**		**1.830.538.141**	**(18.766.343)**
50	**Lưu chuyển tiền thuần trong năm**		**479.612.062**	**6.102.183**
60	**Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm**		**50.825.784**	**44.723.601**
61	**Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ**		**-**	**-**
70	**Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm**	**3**	**530.437.846**	**50.825.784**

Huỳnh Tấn Vũ
Kế toán trưởng

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 25 tháng 3 năm 2008

KINH DO

HỆ THỐNG CÔNG TY THÀNH VIÊN TẬP ĐOÀN KINH ĐÔ

- CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ
- CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ MIỀN BẮC
- CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ SÀI GÒN
- CÔNG TY CỔ PHẦN KIDO
- CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG
- CÔNG TY CỔ PHẦN TRIBECO
- CÔNG TY CỔ PHẦN TRIBECO BÌNH DƯƠNG
- CÔNG TY CỔ PHẦN TRIBECO MIỀN BẮC
- HÙNG VƯƠNG PLAZA
- CÔNG TY ĐỊA ỐC KINH ĐÔ
- CÔNG TY CHỨNG KHOÁN KINH ĐÔ
- CÔNG TY CỔ PHẦN VINABICO
- CÔNG TY ĐẦU TƯ KINH ĐÔ
- CÔNG TY THƯƠNG MẠI KINH ĐÔ

www.kinhdofood.com www.kinhdofood.com www.kinhdofood.com www.kinhdofood.com www.kinhdofood.com