



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
ANNUAL REPORT

2008



MỤC LỤC

	Trang
KINH ĐÔ - CHẶNG ĐƯỜNG 15 NĂM	
XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG	4-5
Thông điệp của Chủ tịch HĐQT	6-7
Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám Đốc	8-9
Sơ đồ tổ chức Công ty Cổ Phần Kinh Đô	10-11
Nhà Máy Kinh Đô Bình Dương chính thức đi vào hoạt động	12-13
Các hoạt động năm 2008	
- Hoạt động Phát triển nguồn nhân lực	14-15
- Áp dụng dự án SAP trong Tập Đoàn Kinh Đô	16-17
- Hoạt động và thành quả R&D	18-19
- Hoạt động Marketing	20-27
- Hệ thống phân phối Kinh Đô	28 - 29
- Hoạt động xuất khẩu	30
- Những giải thưởng đạt được	31
- Kinh Đô - Doanh nghiệp vì cộng đồng	32-33
Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008	34-35
Các chỉ tiêu kế hoạch hoạt động năm 2009	36
Hoạt động đầu tư chiến lược 2009	37
Dự án bất động sản	38
Kế hoạch và phương hướng hoạt động năm 2009	39
 BÁO CÁO TÀI CHÍNH	 41-50

KINH ĐÔ

CHẶNG ĐƯỜNG 15 NĂM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- | | |
|----------|---|
| Năm 1993 | Thành lập Công ty TNHH XD & CBTP Kinh Đô. |
| Năm 1996 | Đầu tư xây dựng nhà xưởng mới tại Quận Thủ Đức, TP.HCM. Nhà máy sản xuất bánh kẹo chuyên ngành hiện đại nhất Việt Nam được Kinh Đô đầu tư và chính thức đi vào hoạt động. |
| Năm 2000 | Công ty đầu tư mở rộng diện tích nhà xưởng lên 60.000 m ² và tiến hành xây dựng nhà máy Kinh Đô miền Bắc tại tỉnh Hưng Yên. |
| Năm 2001 | Công ty Cổ phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc đi vào hoạt động tại tỉnh Hưng Yên. |
| Năm 2002 | Thành lập Công ty Cổ phần Kinh Đô với vốn điều lệ là 250 tỷ đồng, có chức năng sản xuất, kinh doanh bánh kẹo trong nước và xuất khẩu. |
| Năm 2003 | Kinh Đô mua lại thương hiệu kem Wall's từ Tập đoàn Unilever và thành lập Công ty Cổ phần Kem KI DO. Điều này đã tạo nên một sự kiện đột phá của doanh nghiệp Việt Nam. |
| Năm 2004 | <p>Công Ty Cổ phần Thực Phẩm Kinh Đô Sài Gòn được thành lập với chức năng sản xuất và kinh doanh các loại sản phẩm bánh tươi cao cấp và quản lý hệ thống các Kinh Đô Bakery.</p> <p>Thành lập Công Ty Cổ phần Địa Ốc Kinh Đô nhằm quản lý các hoạt động đầu tư xây dựng của Hệ thống Kinh Đô, đồng thời thực hiện các hoạt động kinh doanh bất động sản.</p> <p>Cổ phiếu Kinh Đô Miền Bắc chính thức niêm yết trên thị trường chứng khoán với mã NKD.</p> |
| Năm 2005 | <p>Cổ phiếu Công ty Cổ phần Kinh Đô chính thức lên sàn giao dịch chứng khoán với mã KDC.</p> <p>Kinh Đô đầu tư vào Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn - Tribeco. Lần đầu tiên tại Việt Nam, một Công ty trong nước sử dụng công cụ tài chính đầu tư vào Công ty khác thông qua trung tâm giao dịch chứng khoán.</p> |
| Năm 2006 | Hệ thống Kinh Đô khởi công xây dựng 2 nhà máy mới: Kinh Đô Bình Dương và Tribeco Bình Dương với tổng vốn đầu tư 660 tỷ đồng trên diện tích xây dựng 13ha tại KCN Việt Nam - Singapore. |

Năm 2007

Công ty Tribeco Sài Gòn và Công ty Cổ phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc đã khởi công xây dựng nhà máy tại tỉnh Hưng Yên.

Kinh Đô đầu tư vào Công ty CBTP Giải Pháp Sài Thành (SSC) và chính thức tham gia vào lĩnh vực đào tạo nhân sự cấp cao.

Năm 2008

Kinh Đô và Công ty CBTP Thực Phẩm Dinh Dưỡng Đồng Tâm (Nutifood) ký kết hợp tác liên minh chiến lược toàn diện.

Kinh Đô đầu tư vào Vinabico, 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.

Khánh thành và chính thức đưa vào hoạt động nhà máy Kinh Đô Bình Dương được xây dựng hiện đại, đáp ứng yêu cầu khu vực và quốc tế theo tiêu chuẩn GMP (Good Manufacturing Practices), HACCP trên diện tích 9 ha với tổng vốn đầu tư gần 400 tỷ đồng tại KCN Việt Nam – Singapore...

Trải qua 15 năm hình thành và phát triển, Kinh Đô đã có những bước tiến nhanh và chắc chắn với 8 nhà máy và 11 Công Ty thành viên chuyên ngành sản xuất bánh kẹo, kem, nước giải khát, xây dựng địa ốc...với tổng vốn điều lệ 2.258 tỷ đồng, số lao động hơn 7.600 người



“ Với sự phát triển nội lực là nguồn nhân lực trẻ, trình độ cao, nhà máy mới với công nghệ hàng đầu Châu Á, phần mềm quản lý hiện đại, toàn thể lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Kinh Đô tự tin sẽ tiếp tục vượt qua khó khăn và đem lại hiệu quả cao cho Công ty ”



Ông Trần Kim Thành
Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị
Công Ty Cổ Phần Kinh Đô

THÔNGIỆP

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa Quý cổ đông,

Năm 2008 đã trải qua với những ảnh hưởng to lớn của khủng hoảng kinh tế và tài chính thế giới, với những biến động lớn về lạm phát, lãi suất ngân hàng, giá nguyên vật liệu, cơn bão melamine, ... đã tác động nhiều đến ngành thực phẩm, trong đó có Kinh Đô.

Ứng biến với tình hình trên, Kinh Đô đã chủ động đưa ra các giải pháp phù hợp như kiểm soát chặt chi phí, tạo an toàn cho tính thanh khoản và quan trọng hơn cả là thực hiện tốt công tác dự báo trong kinh doanh. Cho nên, Kinh Đô đã vượt qua những biến động thị trường với kết quả kinh doanh khả quan: tổng doanh thu ngành thực phẩm là 1.456 tỷ đồng (tăng 18% so với năm 2007), lợi nhuận trước thuế đạt 148 tỷ đồng, tăng 1,4% so với năm 2007. Con số trên tuy không đáp ứng mong muốn của Kinh Đô như kế hoạch đầu năm đề ra nhưng cũng đã thể hiện được sự nỗ lực vượt bậc của toàn thể nhân viên Kinh Đô.

Hơn thế nữa, tuy một mặt phải đối phó với tình hình khủng hoảng kinh tế tác động từ bên ngoài nhưng một mặt, Kinh Đô cũng đồng thời củng cố nội lực từ bên trong để tiếp tục phát triển và chuẩn bị chu đáo cho tương lai. Chính điều này đã làm gia tăng đáng kể khối lượng công việc của toàn thể nhân viên công ty trong năm 2008. Việc di dời thành công nhà máy Kinh Đô Bình Dương để phục vụ cho chiến lược mở rộng xuất khẩu đã thể hiện rõ sự quyết tâm đó. Với mô hình nhà máy hiện đại, mọi sản phẩm của công ty được sản xuất hoàn toàn tự động, đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe nhất, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và chuẩn bị sẵn sàng cho việc mở rộng thị trường trong và ngoài nước. Song song đó, về quản lý, Công ty đã vận dụng thành công ERP (SAP) - phần mềm tiên tiến nhất về quản trị nguồn lực doanh nghiệp, vào toàn hệ thống Kinh Đô. Phần mềm này sẽ mang lại hiệu quả cao trong việc quản lý, xử lý thông tin và đưa ra các quyết định kinh doanh một cách tốt nhất trong tình hình hiện nay.

Năm 2008 cũng được biết đến với sự sụt giảm nghiêm trọng của thị trường chứng khoán, đã tác động phần nào đến hoạt động đầu tư của KDC. Do phải trích lập dự phòng cho các khoản đầu tư chứng khoán theo thông tư số 13/2006/TT- BTC về phương pháp trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn nên đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh hợp nhất của công ty.

Do tình hình kinh tế năm 2009 vẫn tiếp tục là khó khăn và còn nhiều thử thách nên Kinh Đô đã áp dụng cách lập đa phương án dự phòng để đối ứng với từng tình huống cụ thể. Các phương án của Kinh Đô đảm bảo tiêu chí giảm thiểu tối đa tác động xấu của những biến động thị trường, phù hợp với tình hình thực tế và đạt hiệu quả cao.

Với sự phát triển nội lực là nguồn nhân lực trẻ, trình độ cao, nhà máy mới với công nghệ hàng đầu Châu Á, phần mềm quản lý hiện đại, toàn thể lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Kinh Đô tự tin sẽ tiếp tục vượt qua khó khăn và đem lại hiệu quả cao cho công ty.

Nhân dịp này, thay mặt Hội Đồng Quản Trị, tôi xin chân thành cảm ơn Quý cổ đông, các nhà đầu tư đã tin tưởng, tin nhiệm và ủng hộ mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian qua.

Xin chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
Trần Kim Thành

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ



Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị – Ông Trần Kim Thành

Ông sinh ngày 07/07/1960. Ông hiện là Chủ Tịch HĐQT của toàn Hệ thống Kinh Đô.



Phó Chủ Tịch thường trực HĐQT – Ông Trần Lệ Nguyên

Ông sinh ngày 12/10/1968. Ông hiện là Phó Chủ Tịch thường trực HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Kinh Đô.

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Thành viên HĐQT – Bà Vương Bửu Linh

Bà sinh ngày 26/06/1965. Bà hiện là thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Kinh Đô.



Thành viên HĐQT – Ông Wang Chin Hua

Ông sinh ngày 04/07/1967. Ông hiện là thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Kinh Đô.



Thành viên HĐQT – Ông Cô Gia Thọ

Ông sinh ngày 04/09/1958. Ông hiện là thành viên HĐQT Công ty Cổ Phần Kinh Đô, Tổng Giám Đốc Công ty Thiên Long,

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



Tổng Giám Đốc – Ông Trần Lệ Nguyên
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 12/10/1968



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Patrick Ho Loke Yin,
Quốc tịch Singapore, dân tộc Hoa, sinh ngày 20/07/1957



Phó Tổng Giám Đốc – Bà Vương Bửu Linh
Quốc tịch Việt nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 26/06/1965.



Phó Tổng Giám Đốc – Bà Vương Ngọc Xiêm
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 25/11/1962



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Lê Phụng Hào
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 14/04/1964.



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Nguyễn Xuân Luân
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 08/11/1967.



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Wang Chin Hua
Quốc tịch Đài Loan, dân tộc Hoa, sinh ngày 04/07/1967.



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Mai Xuân Trầm
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 10/06/1974



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Bùi Thanh Tùng
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 01/09/1972



Phó Tổng Giám Đốc – Ông Lương Quang Hiển
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 25/11/1967

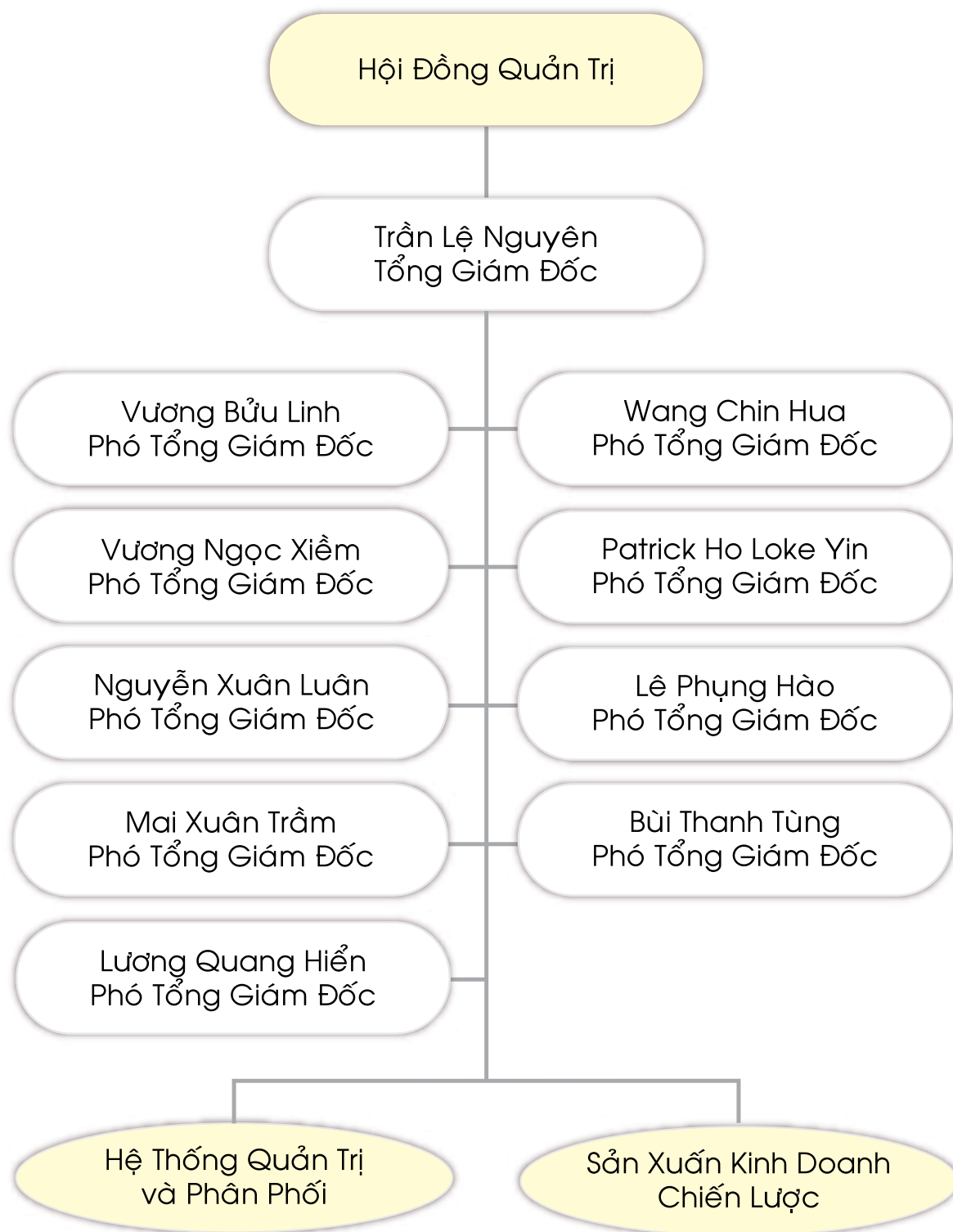
BAN KIỂM SOÁT

Trưởng Ban Kiểm Soát – Ông Mã Thanh Danh
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 12/07/1971

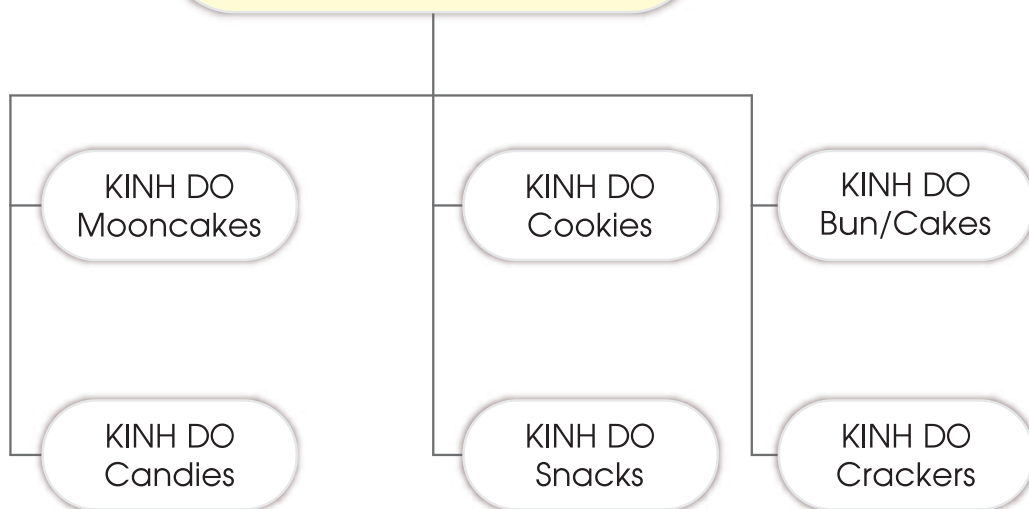
Thành viên Ban Kiểm Soát – Ông Lương Quang Hiển
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Kinh, sinh ngày 25/11/1967
(đã từ nhiệm ngày 01 tháng 04 năm 2009)

Thành viên Ban Kiểm Soát – Bà Lương Mỹ Duyên
Quốc tịch Việt Nam, dân tộc Hoa, sinh ngày 02/07/1964

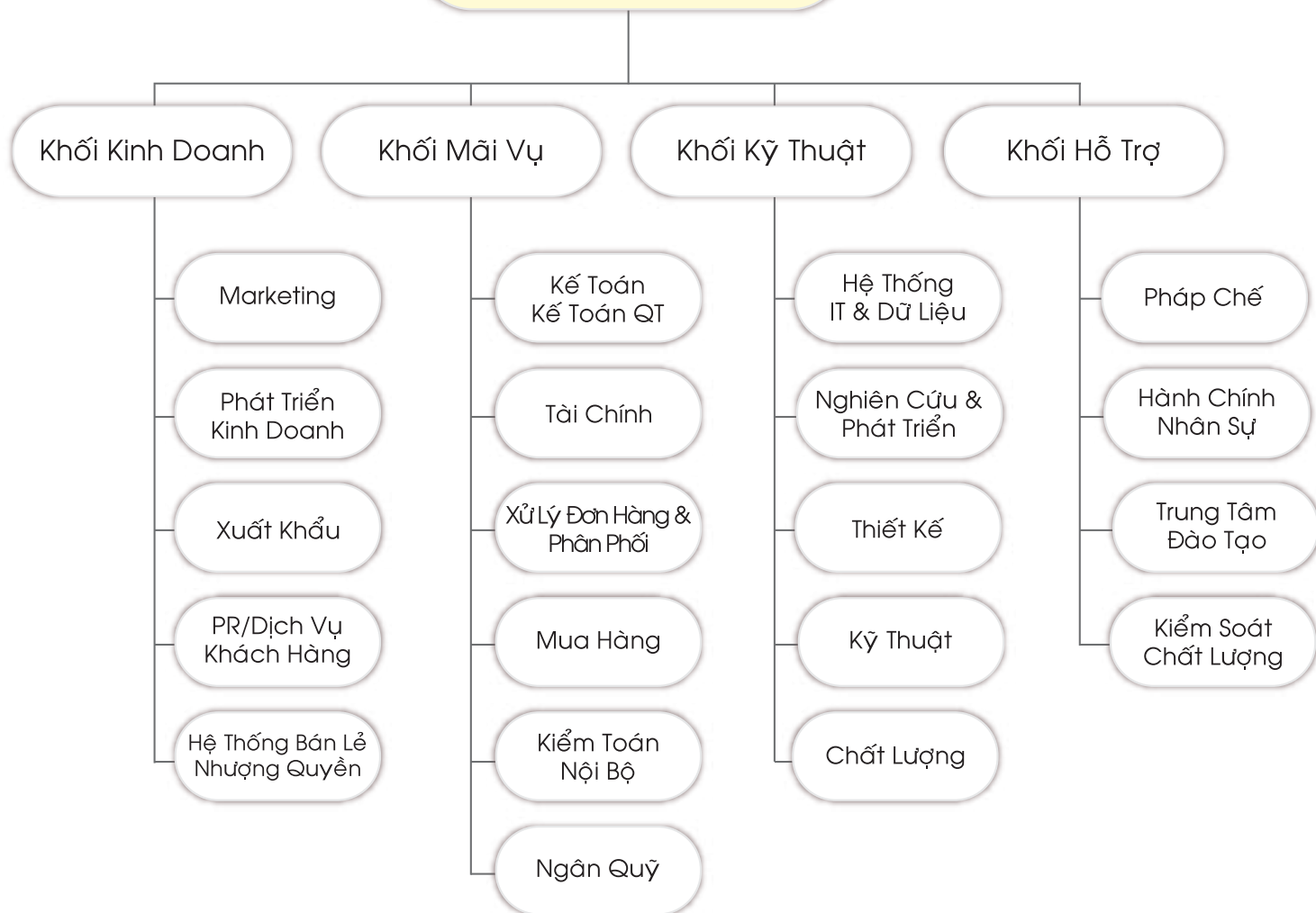
CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ



Sản Xuất Kinh Doanh Chiến Lược



Hệ Thống Quản Trị và Phân Phối



NHÀ MÁY KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG



Tổng diện tích: 9ha
Chính thức đi vào hoạt động tháng 12.2008 Tổng vốn đầu tư: 400 tỷ đồng



SBU Cookies

Tổng nhân sự: 300 người, cao điểm mùa vụ: 700 người.

Sản phẩm chủ yếu phục vụ mùa trung thu, Tết và được xuất khẩu qua các nước: Mỹ, Đức, Hàn Quốc, Nhật, Ả-Rập...

Cookies là một trong hai sản phẩm tham gia chương trình sản phẩm công nghiệp chủ lực của UBND Tp.HCM.



SBU Candies

Tổng nhân sự: 300 người
Các sản phẩm chính: kẹo cứng, chocolate, kẹo mềm trong đó sản phẩm chủ lực là Koko Choco



SBU Cracker

Tổng nhân sự: 300 người với hai ngành là Quế và Cracker. Các dòng sản phẩm chính: AFC, Cosy Marie.

Tại đây trang bị những dây chuyền hiện đại nhất nhập từ Mỹ, Hà Lan, Ý và Đan Mạch.

Cracker cũng là một trong hai sản phẩm tham gia chương trình sản phẩm công nghiệp chủ lực của UBND Tp.HCM.



SBU Snack

Tổng nhân sự: 200 người
Những sản phẩm chủ yếu:
Slide, Sachi và Kitto.



Hệ thống kho

Diện tích lớn, rộng rãi và thoáng mát. Tại đây được trang bị các thiết bị hiện đại để bốc, xếp, dỡ hàng...

SBU Bun

Tổng nhân sự: 800 người.
Các nhãn hàng chính: Aloha, Scotti, Sophie.



SBU Cake

Tổng nhân sự: 300 người
Tại đây có 03 dây chuyền hiện đại với tổng công suất 35 tấn sản phẩm/ngày
Sản phẩm Cake xuất khẩu qua Nhật, Singapore, Indonesia, Malaysia, Mỹ, Hàn Quốc...



HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC 2008

■ Hệ thống làm việc

- Tiếp tục đẩy mạnh sự phát triển và tăng trưởng bền vững, nhằm trở thành một trong những Tập Đoàn Thực Phẩm Hàng Đầu Khu Vực là mục tiêu của Kinh Đô. Đáp ứng mục tiêu trên, Kinh Đô đã và đang xây dựng một đội ngũ nhân lực vững mạnh, chuyên nghiệp trên tiêu chí “Quản lý tốt, hiệu quả cao” nhằm đạt được năng lực cốt lõi mang tính cạnh tranh. Ngoài ra, để hỗ trợ đắc lực cho việc quản lý, Kinh Đô đã nhanh chóng vận hành hệ thống ERP trong toàn lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thông qua việc đang ứng dụng phần mềm SAP nhằm cung cấp thông tin một cách nhanh chóng, kịp thời để ra quyết định.

■ Môi trường làm việc

- Đoàn Kết, Sáng Tạo, Tiên Phong là tiêu chí của Đại Gia Đình Kinh Đô.
- Nâng cao tinh thần trách nhiệm, cam kết đẩy mạnh quản lý theo tiêu chí “Quản lý tốt, hiệu quả cao”
- Xây dựng môi trường chia sẻ thông tin, phối hợp nhịp nhàng, hoàn thành mục tiêu, chỉ tiêu một cách xuất sắc là trách nhiệm của từng vị trí, từng nhân viên.
- Đánh giá, xác định và khuyến khích nhân viên thể hiện khả năng và sở trường của mình cho lộ trình phát triển nghề nghiệp, đem lại hiệu quả thiết thực.





■ Tuyển dụng

- Trên tiêu chí là tìm kiếm nhân viên phù hợp nhất đáp ứng nhu cầu chiến lược tăng trưởng liên tục và bền vững.
- Tiếp tục phát triển mạnh thương hiệu nguồn nhân lực với tiêu chí: Kinh Đô luôn là nơi bạn muốn đồng hành cho sự phát triển nghề nghiệp.

■ Đào tạo

- Nâng cao kỹ năng chuyên môn cho nhân viên các phòng ban, phân xưởng trên cơ sở đào tạo những khóa học thực tiễn.
- Tập trung vào việc đẩy mạnh quản lý trên cơ sở đào tạo thực tiễn việc hoạch định chiến lược, mục tiêu, quản lý quy trình vào để vận dụng trong công việc.
- Tập trung đào tạo một số kỹ năng chung như: Kỹ năng quản lý dự án, kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng giám sát, kỹ năng giải quyết và quyết định vấn đề...
- Tiếp tục nâng tầm nhân tài của Công Ty qua việc đào tạo các khóa MBA nâng cao cho nhân sự nòng cốt, kế thừa.

■ Các chính sách về lương, phụ cấp

Cải thiện tốt hơn các chính sách về lương, phụ cấp, chính sách đãi ngộ và giữ nhân tài, chính sách chuyển công việc phù hợp, chính sách thăng chức...nhằm khuyến khích nhân viên luôn phấn đấu, học hỏi, sáng tạo để không ngừng nâng cấp chính bản thân theo sự phát triển liên tục của Kinh Đô.

ÁP DỤNG ERP TRONG TẬP ĐOÀN KINH ĐÔ



ERP trong tiếng Anh là Enterprise Resource Planning - có thể hiểu là một giải pháp phần mềm quản trị tổng thể doanh nghiệp. Có rất nhiều nhà cung cấp trên thế giới đầu tư rất nhiều tiền bạc, công sức, thời gian để xây dựng phần mềm ERP. Tuy nhiên, những ngành nghề kinh doanh khác nhau sẽ có những đặc thù vận hành quản lý khác nhau, quy mô doanh nghiệp khác nhau cũng đòi hỏi yêu cầu quản lý khác nhau. Do đó việc thiết kế một giải pháp phần mềm vừa vặn cho tất cả các loại hình doanh nghiệp hay chung cho các ngành nghề kinh doanh là một điều rất khó. Vấn đề tiên quyết cho các doanh nghiệp là phải lựa chọn cho mình một giải pháp phần mềm phù hợp không chỉ cho hiện tại mà là cho cả tương lai.

Từ những nhận thức đó, Kinh Đô đã mất gần 1 năm để nghiên cứu, đánh giá các giải pháp ERP như SAP, Oracle, Info, Axapta, v.v, đồng thời tham vấn kinh nghiệm từ những công ty đã dùng trong và ngoài nước, và cuối cùng quyết định lựa chọn giải pháp ERP của SAP cùng với database của Oracle và hệ thống máy chủ của IBM. Có thể khẳng định SAP là giải pháp phần mềm mạnh nhất trên thế giới trong lĩnh vực hàng tiêu dùng FMCG. Tất cả các tập đoàn lớn nhất trên thế giới đều đã và đang chuyển sang sử dụng giải pháp ERP của SAP. Giải pháp này hoàn toàn đáp ứng được các quy trình kinh doanh và yêu cầu quản trị của Tập Đoàn Kinh Đô cho hiện tại và tương lai. SAP hỗ trợ khả năng tích hợp mở rộng rất lớn, không chỉ dừng lại ở ERP, SAP còn cung cấp một giải pháp toàn diện bao trùm phạm vi hoạt động của của doanh nghiệp như mở rộng sang CRM, SCM, SRM, BW, v.v.

Chọn nhà tư vấn triển khai

Sau khi Kinh Đô quyết định chọn giải pháp phần mềm SAP thì cũng đã có hơn 10 công ty của Việt Nam đã quyết định chọn mua giải pháp phần mềm SAP như Kinh Đô và nhiều công ty cũng đã triển khai phần mềm này. Đến nay, Kinh Đô đã vận hành thành công SAP ERP, không chỉ cho 1 công ty mà là cho cả 4 công ty thành viên của Tập Đoàn Kinh Đô qua 2 giai đoạn triển khai vừa qua.

Nguyên nhân của sự thành công này đến từ nhiều góc độ khác nhau. Bên cạnh các nguyên nhân nội lực của Kinh Đô thì việc chọn được một nhà triển khai hàng đầu là một yếu tố sống còn. Kinh Đô đã tìm hiểu, tiếp xúc, tham vấn, đánh giá nhiều nhà triển khai trong và ngoài nước và cuối cùng đã ký hợp đồng với một tập đoàn hàng đầu khu vực và thế giới trong lĩnh vực triển khai phần mềm SAP.

Chuẩn bị nội bộ

Song song với việc lựa chọn phần mềm và công ty triển khai phần mềm, Kinh Đô cũng gấp rút công việc chuẩn bị nội bộ để phối hợp triển khai. Team dự án của Kinh Đô đã được hình thành bao gồm gần 100 người cho giai đoạn một và gần 200 người cho giai đoạn 2. Thành viên dự án là người giỏi nhất trong các lĩnh vực chuyên môn có liên quan, toàn bộ các cán bộ quản lý và gần 20 chuyên viên công nghệ thông tin có nhiều kinh nghiệm về ERP đã được tuyển về để tham gia triển khai dự án cùng với nhà tư vấn triển khai.

Dự án được đặt dưới sự chỉ đạo trực tiếp của một Ủy ban bao gồm các thành viên trong Ban Tổng Giám Đốc. Các quy chế vận hành dự án, các chế độ đãi ngộ cho các thành viên của dự án cũng được soạn thảo và ban hành. Cơ sở vật chất, phòng ốc, thiết bị, máy móc dành riêng cho dự án cũng được chuẩn bị. Các công việc rà soát quy trình, làm sạch data được bắt đầu từ trước khi dự án được kick-off. Công việc thiết lập Data Center cũng như các đường truyền kết nối cũng được khởi động từ trước.

Các phương án dự phòng trong mọi tình huống đều được thảo luận và thiết lập từ đầu nhằm đảm bảo dự án phải đảm bảo 100% thành công, không được phép thất bại. Mặc dù trong lĩnh vực triển khai phần mềm SAP thì các chuyên gia triển khai hàng đầu cũng phải chia sẻ là xác suất thất bại triển khai trong thực tế là hơn 50%.

Sau khi triển khai thành công phần mềm SAP, lợi ích mang lại cho Tập Đoàn Kinh Đô là rất lớn, có thể tóm tắt như sau:

- Toàn bộ các bộ phận, phòng ban hay giữa các công ty thành viên đều được phối hợp với nhau theo quy trình chuẩn trên hệ thống.
- Toàn bộ các giao dịch kinh doanh từ đầu đến cuối đều được ghi nhận chính xác, kịp thời theo thời gian thực.
- Kiểm soát hoạt động kinh doanh rất chặt chẽ, có thể truy vấn các giao dịch liên quan bất cứ khi nào cần.
- Các cấp quản lý có thể làm việc từ xa, phê duyệt qua hệ thống.
- Hỗ trợ làm việc có kế hoạch, giúp quản lý tối ưu tồn kho nhằm giảm chi phí tồn kho mà vẫn đảm bảo hoạt động liên tục của doanh nghiệp không bị gián đoạn.
- Các cấp quản lý cũng như nhân viên luôn có được các báo cáo, số liệu online giúp việc ra quyết định được chính xác, kịp thời.
- Số liệu được bảo mật tốt hơn
- Dữ liệu được lưu giữ có hệ thống và an toàn hơn.
- Tích hợp toàn bộ các lĩnh vực trong một giải pháp phần mềm duy nhất, giảm công việc nhập liệu trùng lặp, số liệu báo cáo đầy đủ các thông tin.
- Phần mềm giúp Kinh Đô chuẩn hoá các quy trình kinh doanh theo những quy trình tiên tiến nhất trên thế giới (best practises).

Việc ứng dụng phần mềm ERP (được các công ty và tập đoàn hàng đầu trên thế giới tin dùng) thể hiện sự nhanh nhạy và quan điểm tiên phong, đi đầu của Kinh Đô trong việc áp dụng công nghệ mới vào hoạt động của Công ty. Điều này còn cho thấy một Kinh Đô luôn sẵn sàng hòa nhập, vươn xa, chinh phục thị trường trong nước và quốc tế.



Đào tạo ERP trong toàn hệ thống Kinh Đô

HOẠT ĐỘNG VÀ THÀNH QUẢ R&D 2008

■ Hoạt động nghiên cứu và phát triển theo định hướng dinh dưỡng

Phát triển mạnh và thành công các sản phẩm theo định hướng dinh dưỡng, phù hợp với xu hướng dinh dưỡng cộng đồng của Việt nam và thế giới.

Nghiên cứu giảm ngọt, giảm béo cho các sản phẩm trung thu (giảm 30-40%) tạo ra sự khác biệt rõ rệt về hương vị của sản phẩm, tăng mức độ cảm nhận và chấp nhận sản phẩm.

Tiếp tục phát triển đa dạng hóa định hướng dinh dưỡng cho các sản phẩm ngành cracker chủ lực, cũng trên các tiêu chí quan trọng là độ ngọt, độ béo. Đặc biệt trong các công thức dùng các nguyên liệu tự nhiên thân thiện với sức khỏe cũng như bổ sung thêm một số vitamin, chất khoáng thiết yếu.

Ngoài ra, đẩy mạnh bổ sung các nguyên liệu tự nhiên như các loại trái cây, tảo biển, chất xơ cho các dòng sản phẩm Cookies & Trung thu.

■ Hoạt động đầu tư dây chuyền và phát triển sản phẩm

Dây chuyền Cookies cao cấp (Langue de chat): nghiên cứu thành công và phát triển các sản phẩm Cookies chất lượng cao, hình dáng đẹp, độ dẻo, thích hợp cho nhu cầu thưởng thức, làm quà biếu sang trọng.

Dây chuyền Bông lan cuốn Swissroll mới: nghiên cứu và phát triển thành công dòng sản phẩm bông lan cuốn có nhân, chất lượng, mới lạ, đặc biệt an toàn vệ sinh thực phẩm cao.

Dây chuyền Cracker mới: nghiên cứu nâng cấp chất lượng các dòng sản phẩm cracker, cookies vượt trội so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường nội địa và tương đương chất lượng các sản phẩm trong khu vực.

Nghiên cứu phát triển dòng sản phẩm bánh mì tươi công nghiệp có nhân mặn: giới thiệu ra thị trường dòng sản phẩm bánh mì tươi có nhân mặn Chà bông chất lượng hấp dẫn, được sản xuất trong điều kiện nghiêm ngặt về vệ sinh an toàn thực phẩm

Dòng sản phẩm Cookies: phát triển và tung ra thị trường các dòng sản phẩm chất lượng cao cho nhu cầu thưởng thức hàng ngày, như các sản phẩm có trộn các loại hạt có dầu, trái cây khô... Các sản phẩm này có ưu thế cạnh tranh về giá và chất lượng với các sản phẩm ngoại nhập.



ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU R&D 2009



■ Định hướng và mục tiêu dinh dưỡng

Tiếp tục đẩy mạnh nghiên cứu phát triển sản phẩm có định hướng dinh dưỡng, nghiên cứu bổ sung các vi chất dinh dưỡng, giúp hỗ trợ phòng ngừa vấn đề sức khỏe cộng đồng, hạn chế các yếu tố, nguyên liệu không có lợi cho sức khỏe. Định hướng này sẽ được áp dụng cho tất cả các ngành hàng bánh kẹo của Công ty, đặc biệt đối với các dòng sản phẩm chủ lực như Cracker AFC, bánh mì tươi công nghiệp, bánh trung thu cho người lớn tuổi và các nhóm đối tượng thông thường khác.

■ Định hướng và mục tiêu Nghiên cứu phát triển sản phẩm

Tập trung nâng cấp chất lượng các dòng sản phẩm chủ lực, tạo ra ưu thế cạnh tranh trực diện với các sản phẩm ngoại nhập. Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm chất lượng cao phục vụ cho các đối tượng có nhu cầu ăn ngon, ăn thưởng thức. Phát triển các sản phẩm cho nhu cầu ăn hàng ngày, đáp ứng nhu cầu năng lượng, dinh dưỡng và trở thành các sản phẩm thiết yếu tiêu dùng hàng ngày.

Ngành hàng Cracker: nghiên cứu phát triển dòng Biscuit mới có chất lượng, đặc tính, khẩu vị mới lạ trên thị trường nội địa.

Ngành hàng Bông lan: nghiên cứu phát triển dòng sản phẩm Layer Cake có nhân, chất lượng nổi trội so với các sản phẩm hiện có trên thị trường. Phát triển dòng sản phẩm có nhân độc đáo, mới lạ. Tiếp tục phát triển các dòng sản phẩm bông lan truyền thống và hiện đại, đáp ứng nhu cầu hàng ngày của nhiều nhóm đối tượng. Khai thác tối đa các dây chuyền hiện đại có năng suất lớn.

Bánh mì tươi công nghiệp: nghiên cứu phát triển đa dạng các dòng bánh mì tươi có nhân mặn mới với các hương vị quen thuộc với khẩu vị người Việt, 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 tươi cao cấp cho nhu cầu ăn sáng, ăn dặm, đủ năng lượng cho học sinh, người lớn.

Ngành hàng 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 cho tất cả các dòng Bánh Trung thu, tăng cường các nguyên liệu tự nhiên, đáp ứng cho sự cảm nhận khác biệt của người tiêu dùng một cách rõ rệt so với các sản phẩm cùng loại. 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.



Năm 2008 được đánh giá là một năm đầy thử thách đối với hoạt động Marketing, nhưng bằng sức sáng tạo và nghị lực của mình, Marketing Kinh Đô đã thể hiện tốt vai trò tiên phong đối với thị trường.

Điểm lại hoạt động năm 2008 có một số đánh giá như sau:

- Đầu năm 2008, xu thế giá nguyên vật liệu tăng nhanh nên việc tăng giá bán sản phẩm là khó tránh khỏi. Tuy nhiên, Kinh Đô với qui mô sản xuất lớn và mối quan hệ gắn kết chặt chẽ, lâu dài với các nhà cung cấp đã đảm bảo được nguồn nguyên vật liệu ổn định với mức giá cạnh tranh nhất. Việc điều chỉnh giá đầu vào nguyên vật liệu được tiến hành theo tiêu chí “doanh nghiệp và khách hàng cùng chia sẻ” cho nên việc điều chỉnh mức giá bán sản phẩm đến người tiêu dùng được tính toán ở mức hợp lý và được xem là thấp nhất so với mức độ tăng giá chung của ngành hàng thực phẩm.

- Cùng với mức tăng giá do chi phí đầu vào
càng hưởng với tỉ lệ lạm phát phi mã, sức
cầu từ phía người tiêu dùng cũng bị suy
giảm rõ rệt. Ngoài ra, trong năm qua có một
số sự việc gây tác động không tốt đến
người tiêu dùng về các vấn đề an toàn vệ
sinh thực phẩm như sữa có melamine,
nước tương chứa 3-MCPD... đã gây mất
lòng tin cho người tiêu dùng vào các
ngành hàng thực phẩm. Tuy nhiên, bằng
nỗ lực và uy tín của thương hiệu dẫn đầu
cùng nền tảng chất lượng sản phẩm
cao và ổn định, các hoạt động market-
ing vẫn mang lại hiệu quả nhất định
theo đánh giá của thị trường, góp
phần giữ cho doanh số của ngành
hàng thực phẩm tăng trưởng tốt và
đạt kế hoạch đề ra.



HOẠT ĐỘNG NGÀNH HÀNG & ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN 2009

Ngành Cracker

Các sản phẩm mang thương hiệu AFC được đánh giá là sản phẩm chủ lực của ngành Cracker với thị phần ước tính khoảng 50%. Theo đánh giá thì mức độ nhận biết của người tiêu dùng đối với thương hiệu AFC đạt mức độ rất cao, lên đến 80%. Ngoài ra, mức độ trung thành của người tiêu dùng đối với thương hiệu AFC cũng được gia tăng ngày càng cao hơn. AFC cũng được người tiêu dùng xem là nhãn hàng bánh cracker mạnh nhất tại Việt Nam.

Năm 2008, các hoạt động quảng bá cho thương hiệu AFC được triển khai mạnh và rộng trên toàn quốc với việc phát sóng phim quảng cáo, đăng các trang quảng cáo trên báo chí, lên quảng cáo ngoài trời, đầu tư tài trợ 2 websites nhắm đến giới trẻ và giới phụ nữ năng động. Các chương trình này càng góp phần duy trì và phát triển sự nhận biết và trung thành của người tiêu dùng đối với thương hiệu.

Ngoài ra, Kinh Đô đã tổ chức thành công chương trình khuyến mãi AFC. Chương trình ra đời với mục đích duy trì và củng cố thêm sự trung thành của khách hàng đối với thương hiệu, làm cơ sở vững chắc để phát triển các dòng sản phẩm mới. Theo nội dung chương trình, khi mua bất kỳ sản phẩm AFC, khách hàng sẽ nhận được thẻ cào có cơ hội trúng thưởng lớn với giải thưởng có giá trị như xe máy SH, laptop,... Kết hợp cùng với đó là chiến dịch quảng bá, tài trợ, POSM ... được triển khai trên toàn quốc.

Hiệu quả của chương trình không chỉ là doanh số thực hiện khuyến mãi tăng, mà còn thể hiện thông qua sự gia tăng giá trị về độ nhận biết, đặc biệt, sự trung thành đối với thương hiệu AFC lên thêm 30%,...

MARKETING

MARKETING 2008

MARKETING 2008

MARKETING 2008

MARKETING 2008

MARKETING 2008

MARKETING 2008

MARKETING 2008



MỚI

HOẠT ĐỘNG NGÀNH HÀNG & ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN 2009

Ngành Cookies



Bánh trung thu Kinh Đô

Hiện nay, sản phẩm bánh Trung Thu Kinh Đô chiếm khoảng 75% thị phần của ngành, nhiều nhất là dòng sản phẩm tự chọn với các chủng loại nhân và quy cách khác nhau, thích hợp làm quà biếu.

Bên cạnh đó, dòng sản phẩm cao cấp với nhãn hiệu Trăng Vàng của Kinh Đô cũng được giới thiệu với người tiêu dùng hơn 5 năm qua, với mức tăng trưởng trung bình hàng năm 50%, ngày càng khẳng định rõ vị thế dẫn đầu của Kinh

Đô trên thị trường bánh Trung Thu.

Sản phẩm bánh Trung Thu Kinh Đô ngày càng khẳng định được lòng tin yêu của khách hàng. Kinh Đô luôn đi đầu trong việc cải tiến về mẫu mã, chất lượng và dịch vụ bán hàng. Độ ngọt của hầu hết sản phẩm cũng được điều chỉnh để có vị ngọt thanh vừa phải, mà vẫn giữ khẩu vị đặc trưng của sản phẩm, rất tốt cho sức khỏe người tiêu dùng.

Trong năm qua, lần đầu tiên Kinh Đô giới thiệu tới người tiêu dùng sản phẩm Trăng vàng Thanh Khiết với đặc điểm vượt trội là chỉ sử dụng những loại nguyên liệu có nguồn gốc từ thực vật rất có lợi cho sức khỏe như: các loại nấm, táo, hạt ...

Trung thu 2008 được đánh giá là một thành công của Kinh Đô cả về mặt doanh thu và hình ảnh thương hiệu

Thời điểm Trung Thu 2008 chính là lúc cao điểm lạm phát. Giá các nguyên vật liệu đầu vào tăng hơn 40%, đồng thời nguồn cung hàng không ổn định đã gây khó khăn trong việc đáp ứng hàng hóa cho thị trường. Trước tình hình này, các công ty thành viên đã họp bàn thống nhất, cùng hợp lực sử dụng các loại nguyên vật liệu chính, khai thác hiệu quả của việc đặt mua nguyên vật liệu với số lượng lớn nhằm có được mức giá thành và chi phí hợp lý nhất. Nhờ vậy, giá thành sản phẩm của Kinh Đô vẫn không bị ảnh hưởng nhiều. Đây chính là “tiêu điểm chiến lược” góp phần rất lớn trong thành công của mùa Trung Thu 2008.

Bên cạnh đó, hoạt động Marketing và Sales được phối hợp triển khai đồng bộ và thống nhất. Với mục tiêu mang lại một lễ hội Trung thu ấm áp, ý nghĩa và thân thuộc, ngay từ giai đoạn bắt đầu mùa vụ, hơn 500 gian hàng chuẩn đã được tổ chức tại các khu vực đông dân cư tại trung tâm thành phố, các tỉnh lân cận. Tiếp sau đó là 5.000 điểm bán lớn được triển khai đồng loạt tại các khu vực khác nhau. Cùng thời điểm này – hơn 10.000 shop banners cũng được treo tại các điểm bán lẻ ở tất cả mọi nơi. Đi cùng là chiến dịch phát sóng phim quảng cáo trên toàn quốc, các trang quảng cáo trên các báo và tạp chí lớn.

Tất cả các hoạt động trên với thông điệp “**Trao thành ý, bên thăm gia**” ý nghĩa, cùng sản phẩm chất lượng cao, chương trình chăm sóc khách hàng tốt, vụ mùa Trung thu của Kinh Đô đã thành công vang dội và mang đến sự hài lòng cho khách hàng. Sản lượng vụ mùa đạt 1.500 tấn và doanh thu vượt kế hoạch đề ra. Thông qua chương trình, uy tín thương hiệu Kinh Đô ngày càng được người tiêu dùng yêu mến, là một địa chỉ tin cậy cho những sản phẩm phục vụ lễ hội Tết.

Chương trình Tết

Tết là lễ hội truyền thống lớn nhất của người Việt. Đây là dịp mọi người tạm rời xa công việc để quay trở về gia đình, mang theo những món quà tặng ý nghĩa nhất cho người thân với lời chúc cho một năm may mắn và an lành.

Nắm bắt được tâm lý này của người tiêu dùng, trong năm 2008, Kinh Đô tập trung đầu tư sản phẩm, sử dụng nguồn nguyên liệu có chất lượng tốt nhất, đảm bảo nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, được chọn lọc từ những nhà cung cấp uy tín nhằm mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm thơm ngon, cao cấp, an toàn vệ sinh thực phẩm. Với hơn 25 triệu hộp sản phẩm bánh kẹo các loại và đặc biệt là dòng sản phẩm cookies thượng hạng Korento, dòng sản phẩm Share cùng hơn 30 sản phẩm mới: cookies, crackers, bánh quế, kẹo & chocolate... chính là món quà xuân ý nghĩa Kinh Đô gửi đến khách hàng, thay lời cảm ơn, lời chúc tốt lành nhất trong dịp năm mới với thông điệp **“Kinh Đô cùng bạn mang xuân về nhà”**.

Việc phối hợp ăn ý giữa các bộ phận chức năng đã góp phần thành công cho chương trình Tết. Vì vậy, kết quả kinh doanh rất khả quan – tăng trưởng 35% doanh thu so với mùa vụ Tết năm trước.



HOẠT ĐỘNG NGÀNH HÀNG & ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN 2009

Ngành Bun

Dự đoán được năm 2008 là năm thị trường đầy biến động và khó khăn mang tính toàn cầu, ngành Bun đã nhanh chóng tập trung vào chiến lược cải thiện kênh phân phối, thực hiện các chương trình trên kênh một cách hiệu quả để sản phẩm tiếp cận người tiêu dùng nhiều nhất nhằm bảo vệ thị phần. Điển hình như chương trình khuyến khích bán hàng, chương trình gia tăng trọng lượng bánh, thiết kế lại bao bì nhằm nâng cao hình ảnh của sản phẩm và không ngừng cải thiện chất lượng sản phẩm. Kết quả của việc làm đó đã giúp ngành Bun tăng trưởng 13% so với năm 2007 mặc dù ngành hàng FMCG bị ảnh hưởng rất nhiều từ các biến động kinh tế.

Định hướng của ngành năm 2009: tăng trưởng 35% so với năm 2008. Tương ứng là những hành động thiết thực cụ thể như sau:

■ Bánh mì tươi Aloha

- Tiếp tục sứ mệnh chăm sóc và làm hài lòng nhu cầu ăn sáng và ăn lót dạ của người tiêu dùng. Bánh mì tươi Aloha cung cấp những sản phẩm Giàu Dinh Dưỡng - Trần Năng Lượng, giúp bạn một ngày làm việc hiệu quả để hướng tới một cuộc sống tốt đẹp hơn. Đặc biệt, để tiếp tục xây dựng hình ảnh và thương hiệu Aloha, Kinh Đô sẽ ra mắt người tiêu dùng mẫu bao bì mới, đẹp, tiện lợi, hấp dẫn và bắt mắt.

- Bên cạnh dòng sản phẩm bánh mì tươi nhân ngọt đa dạng. Năm nay, bánh mì tươi Aloha sẽ mang tới cho người tiêu dùng sự lựa chọn hoàn toàn mới với bánh mì tươi Aloha nhân chà bông và nhân gà quay.

■ Bánh mì cao cấp Scotti

- Với sứ mệnh: Scotti không chỉ chăm sóc bữa ăn sáng và ăn lót dạ mà còn là sự thưởng thức gu ẩm thực phương Tây. Bánh mì cao cấp Scotti ngoài đặc tính giàu dinh dưỡng, bổ sung vi chất tốt cho sức khỏe còn mang đến cho người tiêu dùng cơ hội thưởng thức những loại bánh mang phong cách phương Tây hảo hạng.

- Năm 2009 sẽ là năm quan trọng của Scotti. Bánh mì cao cấp Scotti sẽ xuất hiện thêm dòng sản phẩm mới, Scotti croissant có 4 mùi: cam sữa, ca-dé, đậu xanh - sầu riêng, phô-mai, với hình dáng và bao bì hoàn toàn mới.

■ Bánh mì Sandwich

Hiện tại, Sandwich ngày càng tăng trưởng và phát triển bền vững, nên sẽ tập trung giữ vững vị thế này bằng việc ổn định, cải tiến chất lượng sản phẩm và tăng độ phủ trên kênh. Bên cạnh đó, Marketing sẽ phối hợp chặt chẽ với Sale để theo dõi, nắm bắt thông tin thị trường để xử lý kịp thời nhằm mục đích thỏa mãn nhu cầu khách hàng và gia tăng doanh số.





Ngành Snack

Trong năm 2008, Kinh Đô tập trung vào việc xây dựng kênh bán hàng cho ngành hàng Snack. Các hoạt động Marketing nhằm vào việc tăng cường hỗ trợ các thành phần trên kênh bán lẻ như tăng cường trưng bày, bán hàng... để nâng cao sự hiện diện và sẵn có của sản phẩm, gia tăng thị phần bán lẻ, đẩy mạnh doanh thu tại kênh bán hàng. Các chương trình này đã đóng góp rất lớn trong việc đạt doanh thu kế hoạch của năm 2008. Doanh số của các mặt hàng snack chủ lực của Kinh Đô tăng trưởng ổn định và bền vững.

■ Snack khoai tây đóng lon cao cấp Slide

Sản phẩm chiếm vị thế cao trên thị trường trong nước so với đối thủ cạnh tranh. Slide được phân phối mạnh tại hệ thống siêu thị và khu vực trung tâm thành phố trên toàn quốc. Doanh số Slide đã liên tục đạt mức tăng trưởng cao trong năm qua và trở thành mặt hàng chiến lược của Kinh Đô.

■ Sachi

Sachi dạng ống độc đáo cũng đóng góp cho doanh số đứng thứ hai ngành Snack. Sachi hiện tại đang có một lượng lớn khách hàng trung thành và được đánh giá là giành được nhiều thiện cảm từ người tiêu dùng.



HOẠT ĐỘNG NGÀNH HÀNG & ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN 2009

Ngành Cake

Năm 2008, Kinh Đô tập trung vào việc qui hoạch lại cấu trúc nhãn hàng, chuẩn hóa nhận diện của nhãn Solite trên bao bì với thiết kế bắt mắt nhằm thống nhất hình ảnh đồng nhất của nhãn hàng đối với các dòng sản phẩm Cup Cake, Swiss Roll và Layer Cake, tạo điều kiện cho người tiêu dùng dễ dàng phân biệt Solite với các nhãn hàng khác trên thị trường. Doanh thu của Solite đã liên tục đạt mức tăng trưởng cao trong năm qua và trở thành mặt hàng chiến lược của Kinh Đô.

Năm 2008 cũng là năm Kinh Đô tiếp tục thâm nhập vào thị trường bánh bông lan với dòng sản phẩm bánh bông lan cuốn với chất lượng sản phẩm vượt trội, mang đến cho người tiêu dùng nhiều sự lựa chọn cho nhu cầu ăn lót dạ và ăn cho vui miệng.

Với nỗ lực xây dựng kênh bán hàng cho ngành hàng bánh bông lan, các hoạt động marketing trên kênh chủ yếu được thực hiện dưới hình thức tăng cường listing hàng để gia tăng sự hiện diện và sẵn có của sản phẩm, nhằm nâng cao thị phần bán lẻ và đẩy mạnh doanh thu tại kênh. Các chương trình này đã đóng góp rất lớn trong việc đạt doanh thu kế hoạch của năm 2008. Doanh thu của các mặt hàng bánh bông lan chủ lực của Kinh Đô tăng trưởng ổn định và bền vững với mức tăng trưởng về doanh thu tổng ngành đạt 29% so với năm 2007 trong bối cảnh lạm phát và khủng hoảng kinh tế toàn cầu trong năm qua.

Ngoài ra, sản phẩm bánh bông lan tươi mang nhãn hiệu Sophie cũng là sản phẩm rất tiềm năng. Trong năm qua, Sophie đã tăng trưởng vượt trội với doanh thu ngoạn mục. Sophie được người tiêu dùng đón nhận và ưa chuộng nhờ vào chất lượng bánh vượt trội với cấu trúc bánh mịn, thơm mùi trứng, đáp ứng tốt nhu cầu thưởng thức của người tiêu dùng.

Sophie và Solite hiện tại đang có một lượng lớn khách hàng trung thành và được đánh giá là loại bánh bông lan thơm ngon, giòn được nhiều thiện cảm từ người tiêu dùng.



Ngành Candies

Kinh Đô hiện có hơn 40 sản phẩm kẹo các loại như Toppy, A'Cafe, Stripes... Các sản phẩm chocolate viên và có nhân được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại.



Ngành bánh Quế

Ngành bánh Quế luôn được quan tâm đặc biệt về chất lượng và sản phẩm ngày càng ngon hơn. Cấu trúc vỏ Quế đặc trưng thật mỏng, xốp, tạo cảm giác giòn tan khi cắn, hòa quyện với lớp kem mới lạ như Cappuccino, Trà xanh, trái cây...

Sản phẩm Bánh Quế Good Choice với các hương vị hiện đại, đa dạng, phù hợp cho cuộc sống năng động ngày nay, đáp ứng nhu cầu ăn vặt và chia sẻ cùng bạn bè hoặc trong gia đình.



HỆ THỐNG PHÂN PHỐI KINH ĐÔ

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH VÀ THỊ PHẦN CỦA KINH ĐÔ

Ngành bánh kẹo Việt Nam tăng trưởng bình quân 15% trong 5 năm gần đây. Với dân số hơn 84 triệu người thì đây là một thị trường đầy tiềm năng và hấp dẫn đối với các Doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài. Cùng với sự phát triển kinh tế của đất nước, người tiêu dùng có xu hướng sử dụng các sản phẩm có chất lượng cao, có bổ sung các chất dinh dưỡng, chính vì vậy, đã thúc đẩy việc đầu tư công nghệ cũng như sự gia nhập thị trường của các Công ty hàng đầu về bánh kẹo của thế giới.

Tính theo doanh số và sản lượng, Kinh Đô là nhà sản xuất hàng đầu tại thị trường Việt Nam, ước tính thị phần hiện tại của Công ty là 30%. Các sản phẩm của Công ty đáp ứng khá đa dạng các nhu cầu, từ việc tiêu dùng hàng ngày đến các sản phẩm dùng làm quà biếu trong các dịp Lễ Tết. Các nhãn hàng chủ lực của Công ty như: Aloha, Solite, AFC, Cosy Marie, Slide, Sachi... ngày càng trở nên quen thuộc hơn với người tiêu dùng.

Hiện nay sản phẩm của Kinh Đô được đưa đến người tiêu dùng thông qua hệ thống phân phối với hơn 200 nhà phân phối, gần 40 Kinh Đô Bakery và 65,000 điểm bán lẻ. Hệ thống phân phối của Công ty được đánh giá là một trong những hệ thống tốt, được thiết kế và vận hành bởi một đội ngũ nhân sự có nhiều kinh nghiệm trong ngành.

LỢI THẾ CẠNH TRANH

Lợi thế cạnh tranh của Công ty được xây dựng trong suốt 15 năm qua. Bên cạnh việc chăm lo phát triển doanh nghiệp, Kinh Đô cũng luôn luôn quan tâm đến việc xây dựng cho mình những lợi thế cạnh tranh. Đó là :

- Mạng lưới phân phối
- Sản phẩm đa dạng và chất lượng
- Khả năng tiếp nhận và chuyển giao công nghệ
- Năng lực xây dựng thương hiệu
- Hệ thống quản lý

Mạng lưới phân phối

Mạng lưới phân phối và bán hàng rộng khắp của Kinh Đô là yếu tố quan trọng giúp Công ty có thể đưa sản phẩm tiếp cận được với khách hàng mục tiêu. Tính đến nay, hầu hết các tỉnh thành, huyện, xã đều có sản phẩm của Kinh Đô. Trong năm qua, Công ty luôn nỗ lực trong việc gia tăng năng lực cạnh tranh của hệ thống phân phối bằng các hoạt động như đào tạo, tích hợp các Nhà Phân Phối, mở rộng khách hàng phục vụ, phát triển kênh phân phối mới.

Sản phẩm đa dạng và chất lượng

Kinh Đô cung cấp ra thị trường hơn 400 mẫu sản phẩm với đủ các chủng loại, quy cách và giá cả khác nhau. Các dòng sản phẩm chính như: Cracker, Bánh Bông lan, Bánh Mì Công nghiệp, Bánh Snack, Bánh Trung thu phục vụ cho nhiều đối tượng khách hàng. Người tiêu dùng có thể nghĩ ngay đến sản phẩm Kinh Đô khi có nhu cầu về bánh như: Ăn sáng, ăn giữa giờ, ăn tối... hoặc làm quà biếu trong những dịp lễ, tết cho người thân, đối tác, bạn bè... Các sản phẩm của Công ty luôn chiếm được sự tin yêu của người tiêu dùng và được đánh giá cao về chất lượng, mẫu mã.

Khả năng tiếp nhận và chuyển giao công nghệ

Cùng với sự phát triển của khoa học và công nghệ, Kinh Đô có đội ngũ nhân sự kỹ thuật hùng hậu có khả năng nghiên cứu và phát triển các sản phẩm phù hợp với nhu cầu của thị trường.

Bên cạnh việc tự nghiên cứu và phát triển sản phẩm, các nhân viên kỹ thuật của Công ty cũng có khả năng tiếp nhận và chuyển giao công nghệ cao của các chuyên gia như các dây chuyền sản xuất, kỹ thuật sản xuất bánh cracker, bánh bông lan, bánh copo...

Năng lực xây dựng thương hiệu

Với đội ngũ nhân sự có nhiều kinh nghiệm làm việc cho các tập đoàn đa quốc gia, Công ty tin rằng việc hiểu rõ các nhu cầu của Người tiêu dùng làm cho việc đưa ra các dòng sản phẩm phù hợp là một trong những yếu tố quan trọng giúp cho Công ty phát triển nhanh chóng. Bên cạnh đó, chiến lược xây dựng thương hiệu cũng là một trong những ưu thế giúp cho sản phẩm của Công ty trở nên quen thuộc hơn với Người tiêu dùng.

Hệ thống quản lý

Hoạt động của Công ty liên tục đạt hiệu quả trong suốt 10 năm qua là nhờ hệ thống quản lý hiệu quả. Những kinh nghiệm về xây dựng và thiết lập hệ thống được Ban Tổng Giám Đốc truyền đạt lại cho cấp quản lý, giúp cho họ tự tin hơn trong việc xây dựng và điều hành hệ thống. Trong năm qua Công ty cũng tiến hành đầu tư mạnh vào hệ thống IT giúp cho việc quản lý được tốt hơn. Đồng thời, cũng tiến hành đầu tư phần mềm ERP, xây dựng hệ thống quản lý giá thành, xây dựng bộ phận lập kế hoạch và dự báo thị trường giúp cho việc dự báo và điều chỉnh kịp thời với thị trường.

CHIẾN LƯỢC KINH DOANH NĂM 2009

Mục tiêu của Công ty là tối đa hóa giá trị cho các cổ đông, giữ vững thị phần và nâng cao lợi thế cạnh tranh dựa trên những hoạt động sau:

- Tập trung vào phân khúc khách hàng lớn
- Tập trung vào việc khai thác và mở rộng thị trường tiêu thụ
- Thâm nhập vào các thị trường mới, kênh phân phối mới
- Xây dựng thương hiệu
- Hoàn thiện hệ thống quản lý.



Họp triển khai chiến lược kinh doanh

XUẤT KHẨU 2008 - năng động tìm kiếm thị trường



Hội chợ quốc tế chuyên ngành thực phẩm FHA2008 tại Singapore

♦ HOẠT ĐỘNG MARKETING XUẤT KHẨU

Kinh Đô tiếp tục tham gia nhiều hội chợ Quốc Tế chuyên ngành thực phẩm nhằm tìm kiếm các đối tác mới tại các thị trường tiềm năng.

♦ THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

Song song với việc duy trì các sản phẩm chủ lực ở các thị trường chính, Kinh Đô luôn cùng với các đối tác phát triển sản phẩm phù hợp để thâm nhập kênh phân phối mới nhằm gia tăng thị phần, phát triển bền vững.

♦ ĐỊNH HƯỚNG XUẤT KHẨU NĂM 2009

Việc chính thức đi vào hoạt động của nhà máy Kinh Đô Bình Dương sẽ mở ra cơ hội mở rộng thị trường cho hoạt động xuất khẩu. Với quy mô lớn, đầu tư các dây chuyền thiết bị hiện đại thuộc dạng tiên tiến nhất trên thế giới nhập từ Italia, Hà Lan, Đan Mạch, Mỹ..., công suất lớn, sẽ đảm bảo sản xuất ra các sản phẩm có chất lượng cao, đạt yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm, phù hợp với các hệ thống siêu thị toàn cầu và thị trường khó tính, đáp ứng được các yêu cầu của khu vực và quốc tế theo tiêu chuẩn GMP, ISO 1400, HACCP...

Trong năm 2009, Kinh Đô sẽ đẩy mạnh khai thác thị trường xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh. Ngoài ra, tăng cường tham gia các hội chợ quốc tế chuyên ngành thực phẩm nhằm tìm kiếm thêm các đối tác có hệ thống phân phối mạnh, khả năng tài chính tốt để cùng hợp tác phát triển thị trường xuất khẩu.



Sản phẩm Kinh Đô trưng bày ở Hội Chợ Foodex Japan 2009



Họp với khách hàng kế hoạch tung sản phẩm mới tại Japan

NHỮNG GIẢI THƯỞNG ĐẠT ĐƯỢC



- Chương trình “**Thương Hiệu Quốc Gia**” do Chính Phủ chỉ đạo, Bộ Công Thương tổ chức, Kinh Đô vinh dự là 1 trong 30 doanh nghiệp được tham gia chương trình. Từ đó, Chính phủ sẽ có những hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển thương hiệu trong và ngoài nước.
- Kinh Đô đạt danh hiệu “**Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao**” năm 2008 (23/02/2008) do người tiêu dùng bình chọn qua cuộc khảo sát do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức. Tính đến năm 2009, Kinh Đô đã vinh dự 13 năm liên tục đạt được sự tin yêu và niềm tin của người tiêu dùng đối với các sản phẩm của mình.
- Sản phẩm AFC của Kinh Đô được bình chọn danh hiệu top “**100 thương hiệu sản phẩm tiêu biểu ứng dụng khoa học & công nghệ**” do Bộ Khoa Học và Công Nghệ chứng nhận.
- Kinh Đô vinh dự nhận nhiều bằng khen, giấy khen của UBND TP.HCM, UBMTTQ TP.HCM vì những đóng góp cho các hoạt động xã hội (Chương trình “Vì ngày mai phát triển” của báo Tuổi Trẻ, Hội chợ (“Chợ Lớn 2008”...))

KINH ĐÔ - DOANH NGHIỆP VÌ CỘNG ĐỒNG



- Kinh Đô hân hạnh là nhà tài trợ chính cho lễ hội **“Đường Hoa Nguyễn Huệ”** Tết Mậu Tý năm 2008 do UBND TP.HCM và Tổng công ty du lịch Sài Gòn (SaiGon Tourist) tổ chức nhằm mang đến lễ hội Xuân đặc sắc cho đồng bào thành phố, khách du lịch trong và ngoài nước.

Đường Hoa Nguyễn Huệ 2008



- Kinh Đô tổ chức giải **“Kinh Đô Golf Tournament 2008”** và ủng hộ cho các chương trình xã hội ý nghĩa: Quỹ học bổng **“Tiếp sức đến trường”** của báo Tuổi Trẻ, Quỹ **“SaiGon Times Foundation”** của SaiGon Times Group; ủng hộ chương trình từ thiện **“Mổ Tim Bẩm Sinh”** và **“Mang ánh sáng cho người mù nghèo”** của Hội Bảo Trợ Bệnh Nhân Nghèo TP.HCM.

Giải Kinh Đô Golf Tournament 2008



- Kinh Đô tài trợ cho Liên đoàn bóng đá thành phố nhằm ủng hộ và phát triển phong trào thể dục thể thao của thành phố, đặc biệt là các giải bóng đá phong trào của thành phố.

Tài trợ Giải bóng đá Tp.HCM

- Kinh Đô tài trợ chương trình **“Giai Điều tình thương”** góp phần ủng hộ cho người nghèo. Tổng số tiền chương trình thu về hơn 8 tỷ đồng. Qua đây, Kinh Đô cũng tài trợ kinh phí trang bị phòng máy tính cho trường THCS Nhuận Đức - huyện Củ Chi. Đây là một trong những hoạt động xã hội trọng tâm mà Kinh Đô luôn hướng đến: chăm lo cho thế hệ trẻ, những chủ nhân tương lai của đất nước.

Trao tặng phòng máy tính Nhuận Đức



- Kinh Đô tài trợ cho các sự kiện xã hội ý nghĩa: Chương trình **“Huyền Thoại Đông Sơn”**, Lễ hội **“Tôn vinh và trao danh hiệu Doanh Nhân Sài Gòn Tiêu Biểu 2008”** nhân ngày “Doanh Nhân Việt Nam 13/10”....

Sản phẩm Kinh Đô tại chương trình “Huyền thoại Đông Sơn”



- Trong các dịp Lễ Tết, Trung thu, Quốc tế thiếu nhi... Kinh Đô phối hợp cùng Quỹ Bảo Trợ Trẻ Em Việt Nam, UBMTTQ 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.

Tặng quà Tết cho đồng bào nghèo

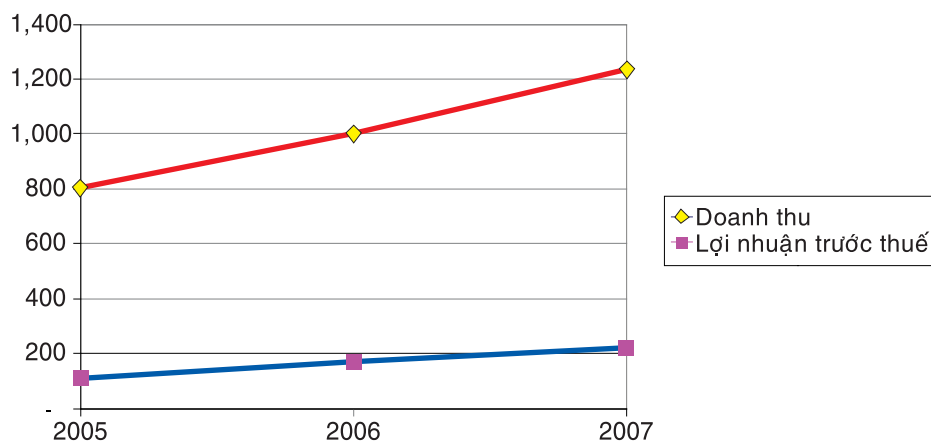


KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2008

■ Kết Quả Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh năm 2005 - 2007

DVT: Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Doanh thu	803	1,001	1,238
Lợi nhuận trước thuế	112	170	222

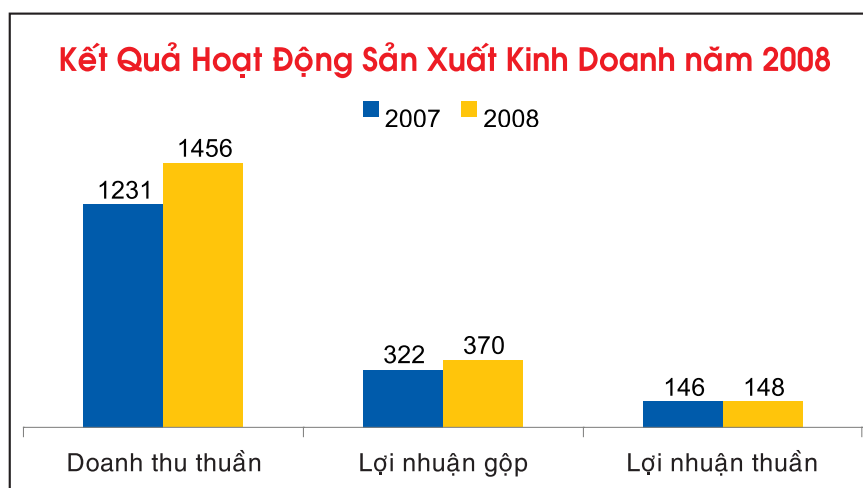


■ Kết Quả Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh năm 2008

Năm 2008 tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động. Các vấn đề lạm phát, điều chỉnh kinh tế vĩ mô của chính phủ, lãi suất tăng, giá nguyên vật liệu bao bì tăng, vệ sinh an toàn thực phẩm (melamine) đã tác động đến sức mua của thị trường. Đồng thời, từ giữa năm 2008, kinh tế trong nước tiếp tục bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế toàn cầu, sụt giảm tăng trưởng và đầu tư nước ngoài, mất việc làm, thiếu phát, sức mua thị trường giảm. Trong tình hình khó khăn đó, công ty vẫn đảm bảo tăng trưởng doanh thu 18% từ 1.231 tỷ đồng năm 2007 lên 1.456 tỷ đồng.

Cùng với những nỗ lực trong việc tăng doanh thu, công ty đã chủ động tăng cường kiểm soát giá thành, đảm bảo duy trì được mức tăng trưởng về lãi gộp là 14,8% từ 322 tỷ đồng năm 2007 lên 370 tỷ đồng năm 2008.

Mặc dù chi phí quản lý và bán hàng năm 2008 (năm được đánh giá là nhiều biến động và sức mua bị sụt giảm nặng nề) có tăng hơn so với năm 2007 (năm được đánh giá là năm tăng trưởng của cả nền kinh tế), công ty vẫn đảm bảo được mức lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chính của mình là 148 tỷ đồng, tăng hơn 1.4% so với năm 2007.



■ Tình Hình Hoạt Động Đầu Tư 2008

Tổng giá trị đầu tư của công ty vào thời điểm 31/12/2008 là 1.291 tỷ đồng tăng 45% so với năm 2007, trong đó:

ĐVT: Tỷ đồng

	2008	Tỷ trọng	2007
Đầu tư chứng khoán ngắn hạn	86	6,71%	50
Đầu tư dài hạn vào các công ty chiến lược cùng ngành	754	58,2%	390
Đầu tư dài hạn vào các dự án BĐS	86	6,7%	12
Đầu tư dài hạn vào các đối tác chiến lược	365	28,4%	365

Công ty đã tiến hành trích lập dự phòng cho các khoản đầu tư này là 245 tỷ đồng, trong đó:

ĐVT: Tỷ đồng

	2008	2007
Trích lập cho đầu tư chứng khoán ngắn hạn	(48)	(5)
Trích lập cho đầu tư chứng khoán dài hạn	(197)	-

Do đó, kết quả hoạt động đầu tư trong năm 2008 âm 228 tỷ so với mức thu nhập 60 tỷ từ hoạt động đầu tư trong năm 2007

ĐVT: Tỷ đồng

	2008	2007
Doanh thu từ hoạt động đầu tư	29	72
Chi phí cho hoạt động đầu tư	(258)	(12)
Thu nhập từ hoạt động đầu tư	(228)	60

■ Kết Quả Hoạt Động Của Công Ty Năm 2008

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2008	2007
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	148	146
Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư	(228)	60
Lợi nhuận khác	20	10
Lợi nhuận từ công ty liên kết	(1)	6
Tổng lợi nhuận trước thuế	(62)	222

CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

Năm 2009 dự báo tiếp tục là năm thử thách, tình hình kinh tế thế giới vẫn còn nhiều khó khăn. Kinh Đô bằng các lợi thế của mình tiếp tục nỗ lực tập trung và thâm nhập vào thị trường các dòng sản phẩm chủ lực của công ty, đồng thời đẩy mạnh vào công tác quản trị và đầu tư phát triển nguồn nhân lực. Công ty khẳng định năm 2009 hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tiếp tục tăng trưởng theo các chỉ tiêu sau:

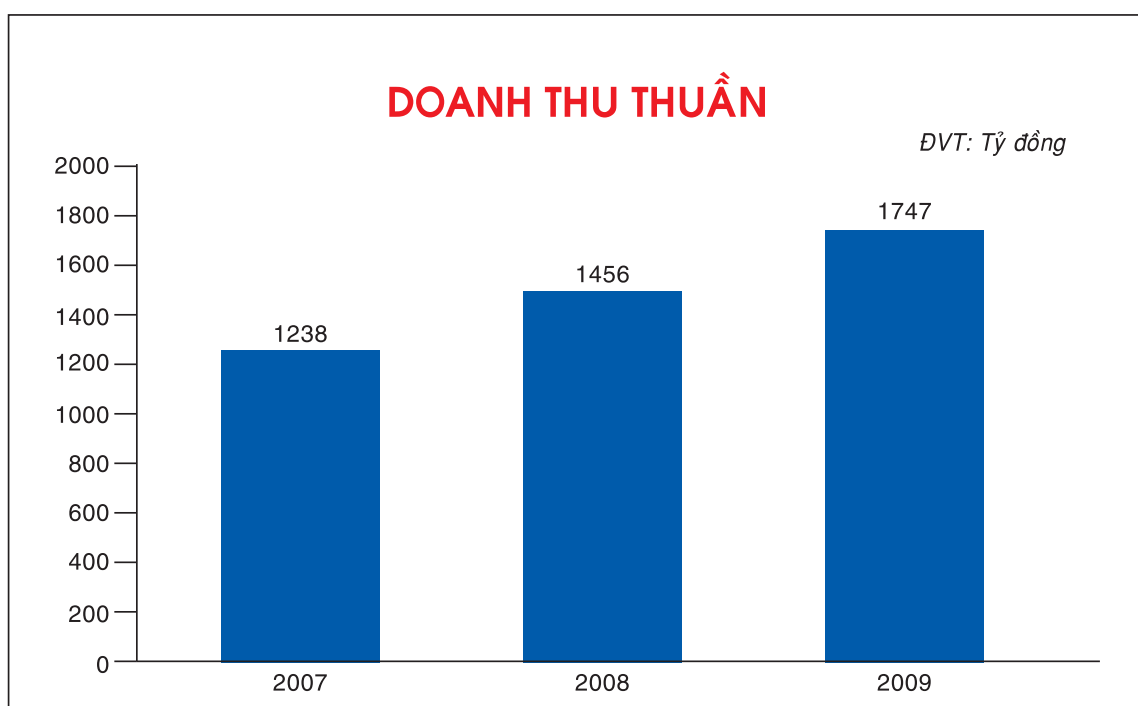
Doanh thu đạt 1.747 tỷ đồng, tăng trưởng 20% so với năm 2008

Lợi nhuận trước thuế đạt 256 tỷ đồng

Thực hiện chính sách chia cổ tức 24% mệnh giá bằng tiền mặt

DVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2009	2008	2007
Doanh thu thuần	1,747	1,456	1,238
Lợi nhuận trước thuế	256	(62)	222
Tỷ lệ thanh toán cổ tức	24% tiền mặt	18% tiền mặt	18% tiền mặt 22% bằng cổ phiếu



HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC 2009

Công ty tiếp tục tái cơ cấu lại danh mục đầu tư ngắn hạn, tập trung vào các công ty chiến lược trong ngành thực phẩm mà công ty đã đầu tư. Tận dụng thế mạnh về thương hiệu Kinh Đô, với hệ thống kênh phân phối phủ rộng khắp toàn quốc và đội ngũ quản lý trẻ và năng động, tạo lợi thế cạnh tranh đối với các sản phẩm của công ty.

DVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2009
Doanh thu hoạt động đầu tư	28
Chi phí hoạt động đầu tư	-
Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư	28

DỰ KIẾN HOÀN NHẬP DỰ PHÒNG 2009

DVT: Tỷ đồng

Chỉ số VN Index tăng	340 điểm	360 điểm	375 điểm	400 điểm
Chứng khoán ngắn hạn	1.83	3.29	4.39	6.22
Chứng khoán dài hạn	9.09	16.36	21.82	30.91
Tổng cộng hoàn nhập dự kiến	10.92	19.66	26.21	37.13
Tổng lợi nhuận dự kiến	267	276	283	294

TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI CÁC DỰ ÁN

Năm 2009, tiếp tục là một năm nhiều thử thách cho các hoạt động đầu tư bất động sản. Dự báo nếu tình hình khả quan thì đến cuối năm 2010 thì thị trường bất động sản Việt Nam mới có khả năng phục hồi.

Do vậy, công ty quyết định tập trung các nguồn lực vào dự án Cao ốc Văn phòng SJC - Lê Lợi có vị trí thuận lợi và khả năng sinh lời cao và dự án Văn phòng Công ty tại 141 Nguyễn Du với kế hoạch giải ngân cho dự án này như sau:

DVT: Tỷ đồng

	Tổng giá trị đầu tư	Vốn đầu tư
Dự án SJC Lê Lợi	2,480	293
Giải ngân đến 2008		186
Dự kiến giải ngân trong năm 2009 (1)		100
Dự án 141 Nguyễn Du	68.3	38
Giải ngân đến 2008		18
Dự kiến giải ngân trong năm 2009 (2)		26
Dự án An Phước Tower (Hiệp Bình Phước)	2,676	858
Giải ngân đến 2008		-
Dự kiến giải ngân trong năm 2009 (3)		150
Tổng cộng dự kiến cho năm 2009 (1)+(2) + (3)		276

DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN

■ Dự án cao ốc văn phòng SJC – Lê Lợi

Theo Dự kiến vào năm 2009, dự án sẽ được khởi công tại trung tâm Quận 1, TP.HCM, với 04 mặt tiền đường chính.

- Địa điểm: 65TER Lê Lợi (Khu tứ giác 4 mặt tiền đường Lê Lợi, Nguyễn Trung Trực, Lê Thánh Tôn, Nam Kỳ Khởi Nghĩa).
- Chủ Đầu tư: Công ty Cổ Phần Kim Cương, Kinh Đô góp vốn
- Diện tích đất: 3.805 m², dự kiến cao 45 tầng
- Diện tích sàn xây dựng: 82.074 m². Trong đó diện tích hầm là 22.031 m², diện tích văn phòng 60.043m²

■ Dự án tòa nhà văn phòng Kinh Đô tại 141 Nguyễn Du

Mục đích làm tòa nhà văn phòng của Kinh Đô và các công ty thành viên. Dự kiến hoàn tất và đưa vào sử dụng trong quý 4 năm 2009

- Diện tích khu đất: 715 m²
- Diện tích đất xây dựng: 429 m²
- Diện tích sàn xây dựng: 6.065 m²
- Diện tích tầng hầm: 644 m²

Các chỉ tiêu tài chính của dự án:

- NPV: 1.844 tỷ đồng - IRR: 16%
- Thời gian hoàn vốn là 7,3 năm.

■ Dự án nhà ở cao tầng Hiệp Bình Phước – Thủ Đức

Đây là khu phức hợp Trung tâm thương mại, căn hộ, trên lợi thế đất sẵn có hơn 5ha của Công ty Cổ Phần Kinh Đô. Khi hoàn thành sẽ có cơ sở hạ tầng hiện đại, thoáng mát và nhiều dịch vụ công cộng ... Dự án Hiệp Bình Phước dự kiến sẽ khởi công vào quý II năm 2010.

- Địa điểm: 6/134 QL13, Hiệp Bình Phước, Thủ Đức.
- Diện tích đất : 51.287m²
- Khu nhà bao gồm 18 đơn nguyên, cao từ 14 đến 20 tầng. Trong đó căn hộ loại A: 361 căn, loại B: 996 căn, loại C: 402 căn, loại D: 52 căn.
- Diện tích xây dựng: 281.050m². Trong đó công trình công cộng là 13.470m² diện tích sàn khai thác là 213.563m², hạ tầng kỹ thuật là 32.807m².

Công ty đã hoàn thành việc di dời nhà xưởng lên Khu Công nghiệp VSIP. Kế hoạch đến cuối năm 2009, sẽ dời hệ thống văn phòng công ty về tòa nhà văn phòng tại 141 Nguyễn Du, Q1.

- Đồng thời, Công ty cùng với các đối tác dự án Công Hòa Garden Plaza đang tích cực hoàn thiện các thủ tục liên quan và dự kiến nếu điều kiện thuận lợi, đầu năm 2010 sẽ tiến hành khởi công.



Dự án cao ốc văn phòng SJC – Lê Lợi



Dự án tòa nhà văn phòng Kinh Đô tại Nguyễn Du

KẾ HOẠCH VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

Để tiếp tục phát triển vững vàng trong giai đoạn kinh tế Việt Nam đang trong thời kỳ suy thoái do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới, thông qua thực hiện tốt công việc phân tích, dự báo tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam, trong năm 2009 Kinh Đô đưa ra những chiến lược và định hướng hoạt động như sau:

- Tập trung nâng cao hiệu quả kinh doanh của các sản phẩm chủ lực.
- Khai thác tối đa thị trường để gia tăng thị phần.
- Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh.

Tập trung gia tăng lợi thế cạnh tranh

Các dòng sản phẩm chủ lực như Cracker, Cookies, Snack, bánh Bông lan Cake, Bánh mì, Trung thu... sẽ được tập trung đầu tư, cải tiến về chất lượng hơn nữa nhằm cung cấp cho thị trường những sản phẩm có giá trị dinh dưỡng cao, phục vụ các nhu cầu thiết thực, phong phú của cuộc sống.

Đối với phát triển sản phẩm mới, bộ phận R&D của Kinh Đô sẽ nghiên cứu khai thác phân khúc cao cấp nhằm chiếm lĩnh thị phần sản phẩm hàng ngoại nhập trong thời gian qua đã bị mất niềm tin do những sự cố về chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm.

Với việc khánh thành và đi vào hoạt động sản xuất của nhà máy mới tại KCN Việt Nam – Singapore vào giữa tháng 12/2008, Kinh Đô tự tin đây là nhà máy sản xuất bánh kẹo có quy mô lớn nhất Việt Nam và trình độ công nghệ hàng đầu Châu Á, sẽ tạo điều kiện để Công ty khai thác tối đa lợi thế về quy mô, công nghệ của nhà máy này nhằm cho ra các sản phẩm có giá thành cạnh tranh cao và đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế, phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng.

Nâng cao hiệu quả hệ thống phân phối, gia tăng thị phần và khai thác sâu thị trường nội địa

Nâng cao khả năng dự báo tình hình nhu cầu thị trường nhằm chuẩn bị kế hoạch kinh doanh sát nhu cầu thị trường, đảm bảo các chỉ tiêu về kinh doanh bán hàng, kiểm soát tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí tồn kho và chi phí tiếp thị bán hàng nhằm tối ưu hóa lợi nhuận.

Hoàn thiện quy hoạch hệ thống phân phối và các hệ thống bán lẻ nhằm khai thác tối đa cơ hội bán hàng, gia tăng thị phần tiêu thụ trong kênh siêu thị, trung tâm thương mại, đào tạo huấn luyện nâng cao năng lực bán hàng của đội ngũ nhân viên sales, linh hoạt các chính sách kinh doanh theo tình hình nhu cầu thị trường nhằm tối đa hóa thị phần sản phẩm của Kinh Đô trên thị trường.

Năm 2009 - năm “quản lý”

Đây là lúc doanh nghiệp có cơ hội để nhìn lại những hạn chế và cũng là lúc để doanh nghiệp củng cố nội lực, chuẩn bị nguồn lực để nắm bắt khai thác cơ hội khi tình hình kinh tế chuyển biến thuận lợi. Năm 2009, Kinh Đô đặt mục tiêu hàng đầu là kiện toàn hệ thống quản trị doanh nghiệp thông qua các hoạt động:

Nâng cao khả năng dự báo và hoạch định chiến lược trong giai đoạn môi trường kinh doanh có rất nhiều biến động, đề cao quản trị rủi ro trong kiểm soát hoạt động doanh nghiệp.

Chính thức đưa vào vận hành phần mềm quản lý nguồn lực doanh nghiệp ERP - SAP đã triển khai thành công trong năm 2008, đây là hệ thống phần mềm ERP hiện đại nhất hiện nay, giúp nâng cao khả năng quản trị doanh nghiệp và ra quyết định.

Triển khai xây dựng hệ thống ISO 22000, Hệ thống quản lý chất lượng toàn diện TQM nhằm quản lý chặt chẽ an toàn vệ sinh thực phẩm, tiết giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng suất.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

	Trang
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	42 - 44
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN	
Báo cáo kiểm toán độc lập	45
Bảng cân đối kế toán hợp nhất	46 - 47
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	48
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	49 - 50

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Kinh Đô (“KDC” hoặc “Công ty”) hân hạnh trình bày báo cáo này và các báo cáo tài chính hợp nhất của KDC và các công ty con (“Tập đoàn”) cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2008.

TẬP ĐOÀN

Tập đoàn bao gồm KDC, các công ty con và một 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 điều chỉnh sau đây:

Điều chỉnh lần thứ nhất	26 tháng 11 năm 2002
Điều chỉnh lần thứ hai	22 tháng 9 năm 2003
Điều chỉnh lần thứ ba	11 tháng 12 năm 2003
Điều chỉnh lần thứ tư	3 tháng 8 năm 2004
Điều chỉnh lần thứ năm	7 tháng 10 năm 2004
Điều chỉnh lần thứ sáu	11 tháng 5 năm 2005
Điều chỉnh lần thứ bảy	18 tháng 5 năm 2006
Điều chỉnh lần thứ tám	6 tháng 7 năm 2006
Điều chỉnh lần thứ chín	6 tháng 11 năm 2007
Điều chỉnh lần thứ mười	10 tháng 10 năm 2008

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

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

KDC có trụ sở và các nhà máy đăng ký tại số 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Các công ty con

KDC sở hữu 80% vốn cổ phần trong Công ty Cổ phần Kinh Đô Bình Dương (“KDBD”), một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh Nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4603000129 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bình Dương cấp ngày 13 tháng 10 năm 2004.

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

KDBD có trụ sở và nhà máy đăng ký tại Khu công nghiệp Việt Nam – Singapore, Huyện Thuận An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

KDC sở hữu 51,20% vốn cổ phần trong Công ty Cổ phần Vinabico (“Vinabico”), một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh Nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4103001904 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 3 tháng 11 năm 2003.

Hoạt động chính của Vinabico là sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bánh kẹo và sản xuất nước uống tinh khiết.

Vinabico có trụ sở và nhà máy đăng ký tại 436 Nơ Trang Long, Phường 13, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Một công ty liên kết

KDC sở hữu 28,33% vốn cổ phần trong Công ty Cổ phần Ki Do (“Kido”), một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh Nghiệp của Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư 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.

Kido có trụ sở và nhà máy đăng ký tại Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, Ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, Huyện Củ Chi, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ CỔ TỨC

	Năm nay Ngàn VNĐ	Năm trước Ngàn VNĐ
(Lỗ) lợi nhuận thuần sau thuế trong năm	(60.602.026)	224.127.403
Cổ tức đã trả trong năm	141.942.958	59.396.534
Cổ tức công bố nhưng chưa trả trong năm	721.915	331.384
(Lỗ lũy kế) lợi nhuận chưa phân phối vào cuối năm	(147.003.556)	181.797.606

SỰ KIỆN QUAN TRỌNG

Vào các ngày 24 tháng 1 năm 2008 và ngày 9 tháng 4 năm 2008, Công ty đã mua tổng cộng 51,20% quyền biểu quyết trong công ty Vinabico, một công ty cổ phần thành lập theo Luật Doanh nghiệp của Việt Nam, chuyên sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bánh kẹo và sản xuất nước uống tinh khiết.

CÁC SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN NĂM

Không có sự kiện trọng yếu nào 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 của 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 Cô Gia Thọ	Ủy viên bổ nhiệm vào ngày 16 tháng 5 năm 2008
Ông Đôn Di Lâm	Ủy viên hết nhiệm kỳ vào ngày 16 tháng 5 năm 2008

KIỂM TOÁN VIÊN

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

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (tiếp theo)

CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY ĐỐI VỚI CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Giám đốc Công ty 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 Tập đoàn trong năm. Trong quá trình lập các báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Giám đốc Công ty 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 Tập đoàn sẽ tiếp tục hoạt động.

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Tập đoàn, 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. Ban Giám đốc cũng chịu trách nhiệm về việc quản lý các tài sản của Tập đoàn 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.

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

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, ngoại trừ các vấn đề được trình bày ở báo cáo kiểm toán độc lập, đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2008, 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:



Trần Kim Thành
Chủ tịch

Ngày 25 tháng 3 năm 2009

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN VIÊN ĐỘC LẬP

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

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2008 và cho năm kết thúc cùng ngày của Công ty Cổ phần Kinh Đô và các công ty con (sau đây gọi chung là "Tập đoàn") theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam và Quốc tế mà từ đó các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt kèm theo từ trang 46 đến trang 50 đã được lập ra. Báo cáo kiểm toán của chúng tôi được lập vào ngày 25 tháng 3 năm 2009 đã đưa ra ý kiến rằng báo cáo tài chính hợp nhất mà từ đó các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt đã được lập ra đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2008, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính 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 ngoại trừ tài khoản vốn chủ sở hữu và tài sản cố định vô hình liên quan đến thương hiệu "Kinh Đô" đã được ghi tăng với số tiền lần lượt là 50.000.000 ngàn VNĐ và 34.583.333 ngàn VNĐ tại ngày 31 tháng 12 năm 2008. Tương tự, việc ghi nhận giá trị khấu trừ liên quan đến thương hiệu này cũng đã làm tăng chi phí khấu trừ trong năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 với số tiền là 2.500.000 ngàn VNĐ.

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt kèm theo đã phù hợp và nhất quán với các báo cáo tài chính hợp nhất mà từ đó các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt này được lập ra và chúng tôi đã đưa ra ý kiến chấp nhận từng phần đối với các báo cáo tài chính hợp nhất đó.

Để có thể hiểu sâu sắc hơn về tình hình tài chính của Tập đoàn và kết quả hoạt động kinh doanh trong niên độ cũng như về phạm vi của công việc kiểm toán, các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt phải được xem xét cùng với các báo cáo tài chính hợp nhất năm mà từ đó các báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt này đã được lập ra cùng với báo cáo kiểm toán tương ứng.



Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

Ernst & Young Vietnam Ltd

Maria Cristina M. Calimbay

Maria Cristina M. Calimbay
Phó Tổng Giám đốc
Kiểm toán viên công chứng
Số đăng ký: N.1073/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 25 tháng 3 năm 2009

Đặng Hồng Tân

Đặng Hồng Tân
Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên công chứng
Số đăng ký: 0489/KTV

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2008

Ngàn VND

Mã số	TÀI SẢN	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.474.433.927	1.754.628.537
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	206.808.170	530.437.846
111	1. Tiền	206.808.170	230.437.846
112	2. Các khoản tương đương tiền	-	300.000.000
120	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	584.291.011	522.518.126
121	1. Đầu tư ngắn hạn	643.023.330	527.449.921
129	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(58.732.319)	(4.931.795)
130	III. Các khoản phải thu	489.407.201	560.318.358
131	1. Phải thu khách hàng	96.532.749	77.627.504
132	2. Trả trước cho người bán	93.075.617	141.969.880
135	3. Các khoản phải thu khác	300.513.284	340.720.974
139	4. Dự phòng phải thu khó đòi	(714.449)	-
140	IV. Hàng tồn kho	181.656.311	136.271.839
141	1. Hàng tồn kho	182.821.067	136.666.690
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.164.756)	(394.851)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác	12.271.234	5.082.368
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	2.954.211	1.562.440
152	2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	3.678.197	2.089.146
154	3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	3.938.876	-
158	4. Tài sản ngắn hạn khác	1.699.950	1.430.782
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1.508.975.741	1.312.845.946
218	I. Phải thu dài hạn khác	31.059.357	30.910.822
220	II. Tài sản cố định	749.091.750	480.859.801
221	1. Tài sản cố định hữu hình	348.741.932	301.160.755
222	Nguyên giá	536.601.558	421.807.161
223	Giá trị hao mòn lũy kế	(187.859.626)	(120.646.406)
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	10.716.220	23.217.196
225	Nguyên giá	22.227.465	34.758.862
226	Giá trị hao mòn lũy kế	(11.511.245)	(11.541.666)
227	3. Tài sản cố định vô hình	125.289.823	113.154.969
228	Nguyên giá	144.049.331	126.102.536
229	Giá trị hao mòn lũy kế	(18.759.508)	(12.947.567)
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	264.343.775	43.326.881
250	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	673.384.865	797.350.465
252	1. Đầu tư vào công ty liên kết	31.618.696	30.212.025
258	2. Đầu tư dài hạn khác	839.023.034	767.138.440
259	3. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(197.256.865)	-
260	IV. Tài sản dài hạn khác	17.012.263	3.724.858
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	12.129.965	-
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	4.833.063	3.724.858
268	3. Tài sản dài hạn khác	49.505	-
269	V. Lợi thế thương mại	38.427.506	-
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	2.983.409.668	3.067.474.483

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)
vào ngày 31 tháng 12 năm 2008

Ngàn VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Số cuối năm	Số đầu năm
300	A. NỢ PHẢI TRẢ	835.925.921	593.513.094
310	I. Nợ ngắn hạn	663.884.852	467.800.039
311	1. Vay và nợ ngắn hạn	335.922.102	263.002.967
312	2. Phải trả người bán	106.664.785	156.329.916
313	3. Người mua trả tiền trước	9.827.695	3.105.396
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8.037.812	8.589.225
315	5. Phải trả người lao động	1.501.382	4.595.596
316	6. Chi phí phải trả	4.832.030	1.050.856
319	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	197.099.046	31.126.083
330	II. Nợ dài hạn	172.041.069	125.713.055
334	1. Vay và nợ dài hạn	156.028.455	112.409.992
336	2. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	16.012.614	13.303.063
400	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.075.922.772	2.453.493.650
410	I. Vốn chủ sở hữu	2.075.922.772	2.447.396.002
411	1. Vốn cổ phần	571.148.760	469.996.650
412	2. Thặng dư vốn cổ phần	1.721.013.467	1.725.693.882
414	3. Cổ phiếu quỹ	(137.401.029)	(172.326)
416	4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(218)	1.914.842
417	5. Quỹ đầu tư và phát triển	25.370.281	25.370.281
418	6. Quỹ dự phòng tài chính	25.792.636	25.792.636
419	7. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	17.002.431	17.002.431
420	8. (Lỗ lũy kế) lợi nhuận chưa phân phối	(147.003.556)	181.797.606
430	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	6.097.648
431	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	6.097.648
500	C. LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	71.560.975	20.467.739
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	2.983.409.668	3.067.474.483

CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngoại tệ - Đô la Mỹ	373.240	276.919


Huỳnh Tấn Vũ
Kế toán Trưởng

Ngày 25 tháng 3 năm 2009



Trần Lê Nguyên
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

Ngàn VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng	1.466.192.242	1.238.339.007
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	(10.423.967)	(7.536.700)
10	3. Doanh thu thuần	1.455.768.275	1.230.802.307
11	4. Giá vốn hàng bán	(1.085.979.565)	(908.824.592)
20	5. Lợi nhuận gộp	369.788.710	321.977.715
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	118.538.178	96.999.996
22	7. Chi phí tài chính	(313.378.932)	(44.308.693)
23	Trong đó: Chi phí lãi vay	(52.363.765)	(31.710.058)
24	8. Chi phí bán hàng	(133.177.719)	(95.426.947)
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(121.882.153)	(72.967.695)
30	10. (Lỗ) lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(80.111.916)	206.274.376
31	11. Thu nhập khác	28.372.935	21.149.879
32	12. Chi phí khác	(8.806.921)	(11.000.690)
40	13. Lợi nhuận khác	19.566.014	10.149.189
45	14. (Lỗ) lợi nhuận từ công ty liên kết	(1.143.329)	6.045.096
50	15. Tổng (lỗ) lợi nhuận trước thuế	(61.689.231)	222.468.661
51	16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	-
52	17. Lợi ích thuế TNDN hoãn lại	1.087.205	1.658.742
60	18. (Lỗ) lợi nhuận sau thuế TNDN	(60.602.026)	224.127.403
	Phân bổ cho:		
	18.1 Lợi ích của cổ đông thiểu số	24.713.537	(10.971)
	18.2 Cổ đông của công ty mẹ	(85.315.563)	224.138.374
70	19. (Lỗ) lãi cơ bản trên cổ phiếu	(1,522)	4,764

Huỳnh Tấn Vũ
Kế toán Trưởng

Ngày 25 tháng 3 năm 2009

TRẦN LÊ NGUYỄN
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

Ngàn VND

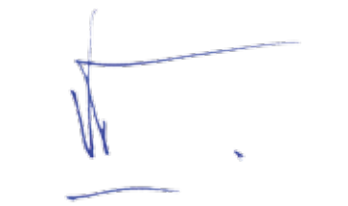
Mã số	CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
01	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
	Lợi nhuận trước thuế	(61.689.231)	222.468.661
	<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>		
02	Khấu hao và khấu trừ	64.643.550	37.825.237
03	Các khoản dự phòng	252.541.743	4.661.514
05	Lãi từ hoạt động đầu tư	(118.486.671)	(96.616.468)
06	Chi phí lãi vay	52.363.765	31.710.058
10	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	189.373.156	200.049.002
11	Giảm (tăng) các khoản phải thu	188.110.961	(373.312.600)
12	Tăng hàng tồn kho	(37.976.180)	(15.688.122)
13	Tăng các khoản phải trả	114.003.442	72.243.778
14	Tăng chi phí trả trước	(13.521.466)	(1.240.952)
15	Tiền lãi vay đã trả	(49.894.012)	(30.792.691)
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(3.137.039)	-
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	386.958.862	(148.741.585)
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
21	Tiền chi để mua sắm và xây dựng tài sản cố định	(317.686.514)	(257.896.873)
22	Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	13.385.930	729.798
23	Tiền chi cho vay	(569.700.000)	(1.635.226.398)
24	Tiền thu cho vay	458.079.743	1.331.087.593
25	Tiền chi cho đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(426.462.866)	(958.713.782)
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	285.083.349	281.268.412
27	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	22.039.006	36.566.756
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(535.261.352)	(1.202.184.494)

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT (tiếp theo)

cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

Ngàn VND

Mã số	CHỈ TIÊU	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	(149.921.826)	(11.118.812)
33	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	1.012.149.371	1.233.998.427
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	(890.396.534)	(1.058.618.794)
35	Tiền chi trả nợ thuê tài chính	(5.215.239)	(6.097.284)
36	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(141.942.958)	(59.396.534)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(175.327.186)	1.830.538.141
50	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	(323.629.676)	479.612.062
60	Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	530.437.846	50.825.784
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	-	-
70	Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	206.808.170	530.437.846



Huỳnh Tấn Vũ
Kế toán Trưởng

Ngày 25 tháng 3 năm 2009



Trần Lê Nguyên
Tổng Giám đốc



CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

6/134 Quốc Lộ 13, P. Hiệp Bình Phước, Q.Thủ Đức, TP. HCM
Điện thoại: (84-8) 3726 9474 Fax:(84-8)3726 9472
Email: kido.co@kinhdofood.com _ Website: www.kinhdo.vn