

TIẾP THÊM
NGUỒN LỰC



BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN **2014**



04-25

26-51

Nội dung

GIỚI THIỆU KINH ĐÔ

- 06 Tổng Quan Năm 2014
- 08 Tổng Quan Tình Hình Hoạt Động
- 10 Tầm nhìn - Sứ mệnh
- 12 Hội đồng Quản trị
- 17 Ban Giám đốc
- 20 Ban Kiểm soát
- 22 Giao dịch của người có liên quan
- 24 Công ty con và công ty liên quan

CHIẾN LƯỢC

- 28 Thông điệp của Chủ tịch hội đồng quản trị
- 32 Báo cáo của Tổng Giám đốc
- 36 Các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động
- 38 Mô hình kinh doanh
- 40 Định hướng chiến lược
- 44 Chiến lược Tập đoàn



Đa dạng **sản phẩm**

52-61



Định vị **thương hiệu**

62-81



Mở rộng **độ phủ**

82-135

ĐÁNH GIÁ HĐKD

- 54 Tổng quan tình hình tài chính
- 56 Tổng quan Thị trường
- 58 Kết quả hoạt động kinh doanh của Tập đoàn
- 60 Giá và các số liệu thống kê về cổ phiếu

KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG

- 64 Cấu Trúc Kiểm Soát Hoạt Động
- 70 Quản trị rủi ro
- 74 Các rủi ro chính
- 76 Trách nhiệm cộng đồng của Doanh nghiệp

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

- 85 Thông tin chung
- 87 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
- 88 Báo cáo kiểm toán độc lập
- 90 Bảng cân đối kế toán hợp nhất
- 92 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất
- 93 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất
- 95 Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất



Phát huy **nền tảng**

Giới thiệu Kinh Đô



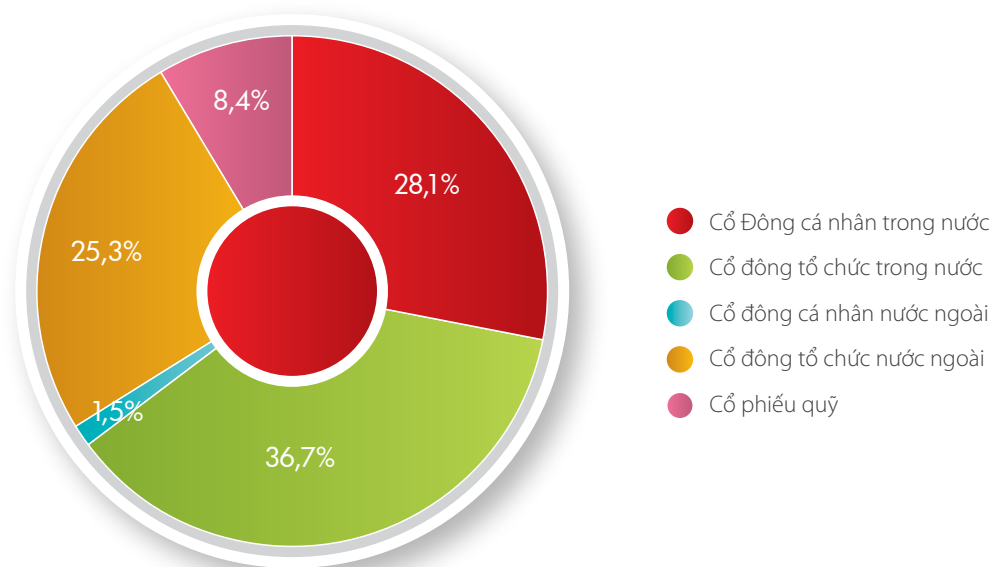
“ Với vị thế là công ty dẫn đầu thị trường bánh kẹo, KDC đã trở thành một thương hiệu gia đình quen thuộc với người tiêu dùng trên khắp cả nước. Kinh Đô luôn duy trì chính sách công bằng và trung thực với mọi đối tác của công ty.

TỔNG QUAN NĂM 2014

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Loại	Số lượng cổ phiếu	Tỉ lệ sở hữu	% tổng số CP có quyền biểu quyết
Cổ Đông cá nhân trong nước	72.232.653	28,1%	30,72%
Cổ đông tổ chức trong nước	94.134.279	36,7%	40,03%
Cổ đông cá nhân nước ngoài	3.808.328	1,5%	1,62%
Cổ đông tổ chức nước ngoài	64.985.881	25,3%	27,63%
Cổ phiếu quỹ	21.492.256	8,4%	
Tổng cộng	256.653.397	100,00%	100,00%

TỈ LỆ SỞ HỮU



TỈ LỆ VỐN CHỦ SỞ HỮU

Hội Đồng Quản Trị	Tỉ lệ vốn chủ sở hữu %
Trần Kim Thành	0,12%
Trần Lệ Nguyên	7,19%
Wang Ching Hua	0,47%
Vương Bửu Linh	0,00%
Vương Ngọc Xiêm	2,98%
Trần Quốc Nguyên	0,39%
Nguyễn Văn Thuận	0,02%
Nguyễn Đức Trí	0,00%
Nguyễn Gia Huy Chương	0,01%

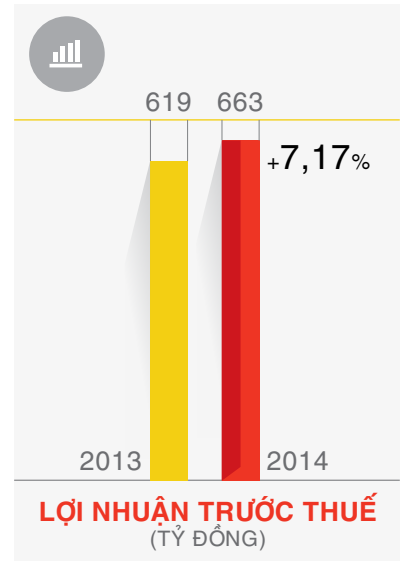
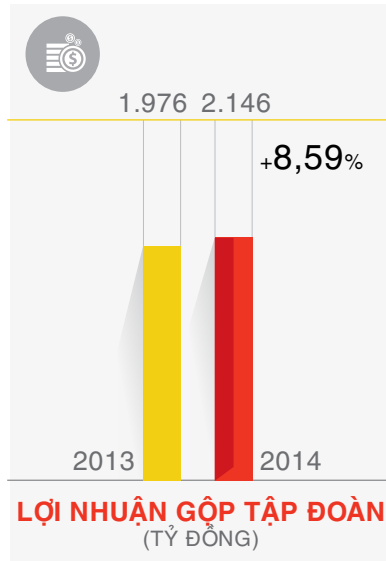
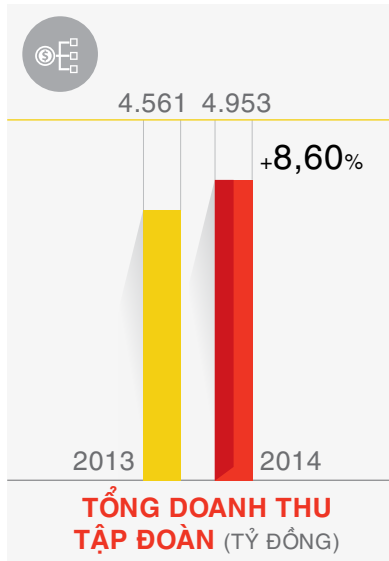
Ban Giám Đốc	Tỉ lệ vốn chủ sở hữu %
Trần Lệ Nguyên	7,19%
Vương Bửu Linh	0,00%
Vương Ngọc Xiêm	2,98%
Wang Ching Hua	0,47%
Nguyễn Xuân Luân	0,08%
Mai Xuân Trầm	0,02%
Bùi Thanh Tùng	0,00%
Mã Thanh Danh	0,03%
Trần Quốc Nguyên	0,39%
Trần Quốc Việt	0,01%
Trần Tiến Hoàng	0,05%
Kelly Yin Hon Wong	0,04%
Nguyễn Thị Xuân Liễu	0,02%

Ban Kiểm Soát	Tỉ lệ vốn chủ sở hữu %
Lê Cao Thuận	0,01%
Võ Long Nguyên	0,00%
Lương Mỹ Duyên	0,00%

HOẠT ĐỘNG CỦA TẬP ĐOÀN NĂM 2014

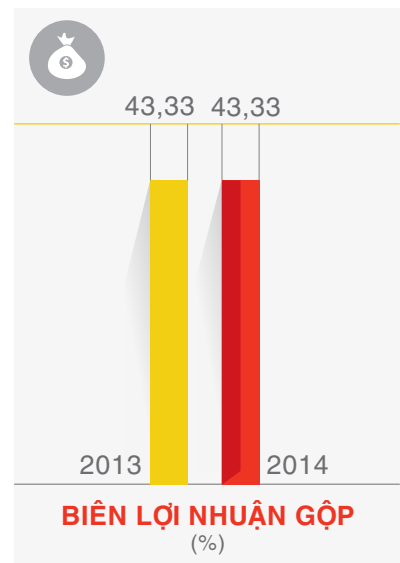
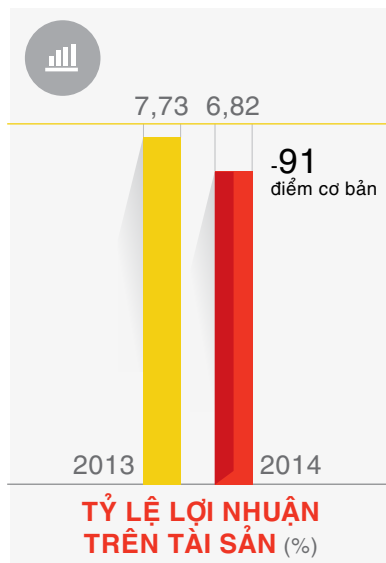
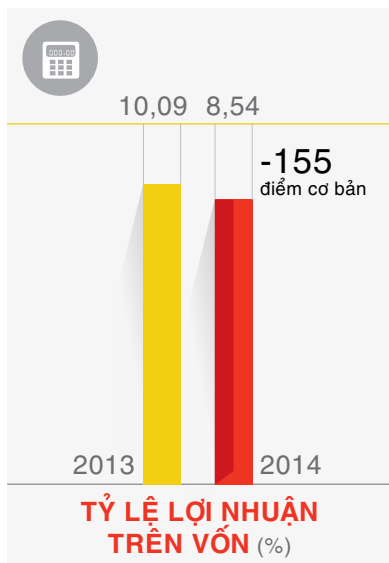
Ngày	Loại	Hoạt động
11/09/2014	Cổ phiếu thưởng	Cổ phiếu thưởng tỉ lệ 5:1
17/07/2014	Cổ tức	Cổ tức bằng Tiền, tỷ lệ 10%
16/05/2014	Phát hành cổ phiếu	Phát hành riêng lẻ 40.000.000 cổ phiếu
28/04/2014	ESOP	Phát hành cho CBCNV 6.500.000 cổ phiếu
24/03/2014	Cổ tức	Cổ tức bằng Tiền, tỷ lệ 10%

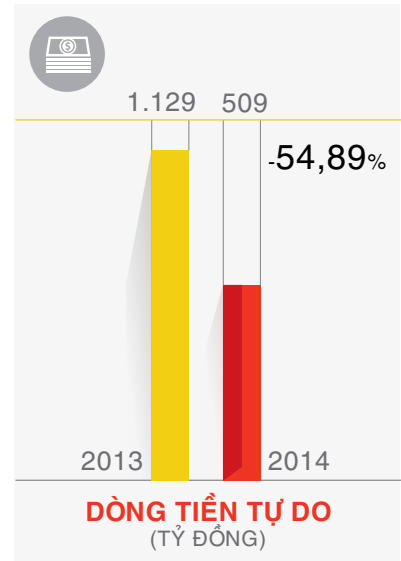
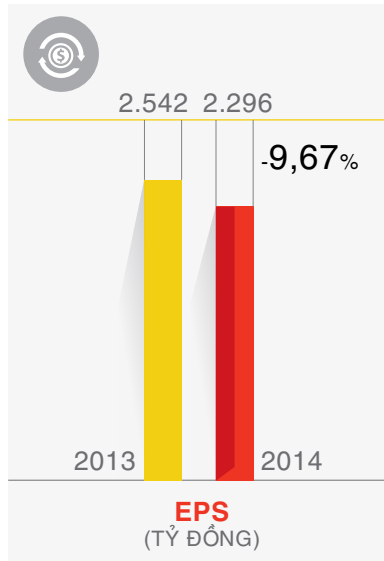
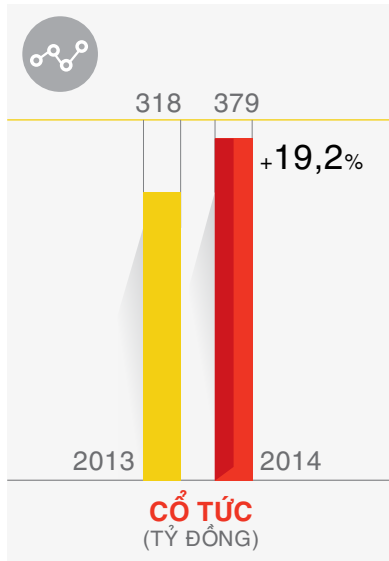
TỔNG QUAN TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG



TỔNG DOANH THU TẬP ĐOÀN NĂM 2014

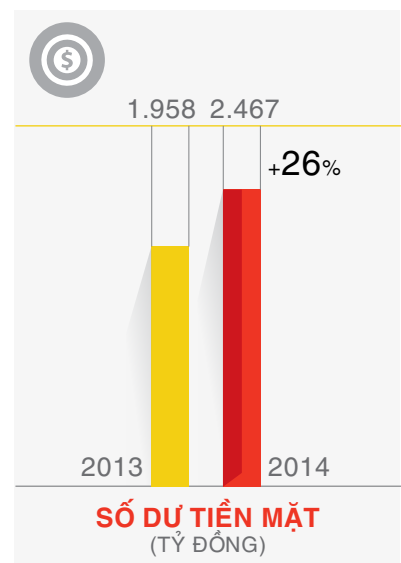
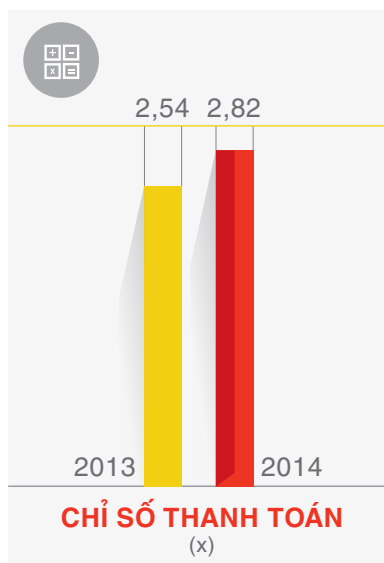
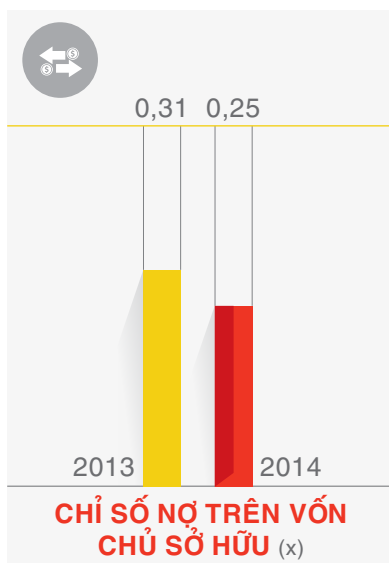
4.953 tỷ đồng





**LỢI NHUẬN GỘP
TẬP ĐOÀN
NĂM 2014**

2.146 tỷ đồng



TẦM NHÌN - SỨ MỆNH



TẦM NHÌN

HƯƠNG VỊ CHO CUỘC SỐNG

Kinh Đô mang hương vị đến cho cuộc sống mọi nhà bằng những thực phẩm an toàn, dinh dưỡng, tiện lợi và độc đáo.





SỨ MỆNH

ĐỐI VỚI NGƯỜI TIÊU DÙNG

Sứ mệnh của Kinh Đô đối với người tiêu dùng là tạo ra những sản phẩm phù hợp, tiện dụng bao gồm các loại thực phẩm thông dụng, thiết yếu, các sản phẩm bổ sung và đồ uống. Chúng tôi cung cấp các thực phẩm an toàn, thơm ngon, dinh dưỡng, tiện lợi và độc đáo cho tất cả mọi người để luôn giữ vị trí tiên phong trên thị trường thực phẩm.

ĐỐI VỚI CỔ ĐÔNG

Với cổ đông, sứ mệnh của Kinh Đô không chỉ dừng ở việc mang lại mức lợi nhuận tối đa trong dài hạn mà còn thực hiện tốt việc quản lý rủi ro, từ đó làm cho cổ đông an tâm với những khoản đầu tư.

ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC

Với đối tác, sứ mệnh của Kinh Đô là tạo ra những giá trị bền vững cho tất cả các thành viên trong chuỗi cung ứng bằng cách đảm bảo một mức lợi nhuận hợp lý thông qua các sản phẩm, dịch vụ đầy tính sáng tạo. Chúng tôi không chỉ đáp ứng đúng xu hướng tiêu dùng mà còn thỏa mãn được mong ước của khách hàng.

ĐỐI VỚI CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN

Chúng tôi luôn ươm mầm và tạo mọi điều kiện để thỏa mãn các nhu cầu và kỳ vọng trong công việc nhằm phát huy tính sáng tạo, sự toàn tâm và lòng nhiệt huyết của nhân viên. Vì vậy Kinh Đô luôn có một đội ngũ nhân viên năng động, sáng tạo, trung thành, có khả năng thích nghi cao và đáng tin cậy.

ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG

Để góp phần phát triển và hỗ trợ cộng đồng, chúng tôi chủ động tạo ra, đồng thời mong muốn được tham gia và đóng góp cho những chương trình hướng đến cộng đồng và xã hội.



BAN LÃNH ĐẠO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông **TRẦN KIM THÀNH**

Nhà Sáng Lập, Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị
Tập Đoàn Kinh Đô

Nhà sáng lập với nhiều năm kinh nghiệm điều hành và quản trị doanh nghiệp với sự hài hòa giữa khả năng quyết đoán để chèo lái tập đoàn và sự cẩn trọng trong quản lý rủi ro. Dưới sự điều hành của ông, Kinh Đô phát triển vượt bậc từ một công ty gia đình nhỏ trở thành công ty bánh kẹo số một tại Việt Nam. Bằng khả năng và sự nhạy bén của mình, Ông đã thành công trong việc hoạch định chiến lược và tổ chức hệ thống quản lý điều hành Công ty Kem KiDo, đạt mức tăng trưởng lợi nhuận cao sau khi mua lại nhà máy kem Wall's từ Unilever. Chiến lược lãnh đạo của ông tại Kinh Đô là tạo ra một công ty tốt nhất với đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp và quy trình vận hành hoàn hảo. Hiện Ông Thành là Chủ Tịch HĐQT Tập Đoàn Kinh Đô và là thành viên hội đồng quản trị của nhiều công ty tầm cỡ tại Việt Nam và đóng góp không nhỏ vào sự tăng trưởng và phát triển của đất nước. Ông còn là Ủy Viên Ủy Ban Trung Ương Mặt Trận Tổ Quốc Việt Nam. Ông đã nhận được rất nhiều bằng khen của Trung ương và địa phương về sự đóng góp cho nền kinh tế - xã hội của Việt Nam. Ông là người sáng lập nên Tập đoàn Kinh Đô.

Ông **TRẦN LỆ NGUYỄN**

Đồng Sáng Lập, Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị,
Tổng giám đốc Tập Đoàn Kinh Đô

Là một doanh nhân thành đạt với những thành tích kinh doanh nổi bật trong vài thập niên qua, ông Nguyễn đã đưa Kinh Đô phát triển thần tốc suốt các năm qua. Dưới sự lãnh đạo và điều hành của ông, Kinh Đô đã trở thành thương hiệu nổi tiếng nhất tại Việt Nam với chuỗi sản phẩm đa dạng, thống lĩnh thị trường. Ông đã thành công trong quyết định mua lại nhà máy kem Kido và đã lãnh đạo phát triển ngành hàng này cho đến ngày nay. Hiện nay Ông đảm nhiệm vị trí Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm CEO của Tập đoàn Kinh Đô. Ông còn là Ủy Viên Hội Đồng Quản Trị của Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam (VCCI), đồng thời giữ chức vụ quan trọng trong các công ty hàng đầu khác tại Việt Nam. Ông là người đồng sáng lập nên Tập đoàn Kinh Đô.

BAN LÃNH ĐẠO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Bà **VƯƠNG BỬU LINH**

Đồng Sáng Lập, Thành Viên HĐQT,
Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô



Bà Vương Bửu Linh là một trong những thành viên sáng lập, đã gắn bó và điều hành Kinh Đô ngay từ những ngày đầu thành lập. Bà có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý, điều hành chuỗi cung ứng (Supply Chain) và đóng góp đáng kể cho sự phát triển của Tập Đoàn Kinh Đô và các công ty con, dẫn đến việc hạ giá thành, ổn định chất lượng nhằm tăng sức cạnh tranh cho công ty. Bà là người định hướng chiến lược ứng dụng ERP của SAP vào Kinh Đô, giúp nâng cao khả năng quản lý hiệu quả và ra quyết định nhanh chóng, chính xác trong toàn hệ thống Kinh Đô.

Hiện nay Bà Linh là Thành viên Hội Đồng Quản Trị và Phó Tổng Giám Đốc của Tập Đoàn Kinh Đô.

Bà **VƯƠNG NGỌC XIÊM**

Đồng Sáng Lập, Thành Viên HĐQT,
Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô



Bà Vương Ngọc Xiêm là một trong những thành viên sáng lập, đã tham gia điều hành Kinh Đô từ những ngày đầu thành lập. Bà đã có nhiều năm kinh nghiệm quản lý mảng hoạt động đặc biệt là mảng bán lẻ của Kinh Đô. Với những kinh nghiệm quản lý và khả năng lãnh đạo nhạy bén, bà đã có những đóng góp quan trọng cho sự tăng trưởng của Tập đoàn kể từ khi thành lập.

Hiện nay, bà là Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc Tập đoàn Kinh Đô.



Ông **WANG CHING HUA**

Đồng Sáng Lập, Thành Viên HĐQT,
Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô



Ông có hơn 21 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chế biến và sản xuất thực phẩm và là một trong những thành viên sáng lập giúp thiết lập nên hệ thống sản xuất của công ty. Từ đó đến nay, ông là nhân tố chủ chốt giúp phát triển và mở rộng quy mô sản xuất của Kinh Đô trên toàn quốc.

Ông hiện nay là Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô.



Ông **TRẦN QUỐC NGUYỄN**

Thành Viên HĐQT,
Tổng Giám đốc Công Ty KIDO



Ông Nguyễn có hơn 18 năm kinh nghiệm về quản lý và điều hành các công ty thành viên trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuộc Tập Đoàn Kinh Đô. Ông đã đảm nhiệm nhiều chức vụ như thành viên HĐQT, Tổng Giám Đốc, Phó Tổng Giám Đốc các công ty thành viên trong Tập Đoàn Kinh Đô.

Ông hiện nay là thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc Tập đoàn Kinh Đô và Tổng Giám Đốc Công ty Kido.

BAN LÃNH ĐẠO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông **NGUYỄN VĂN THUẬN**
Thành Viên Hội đồng Quản trị
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông là thành viên HĐQT của Tập Đoàn Kinh Đô. Đồng thời là Tiến sĩ Kinh Tế, Trưởng khoa Tài chính – Ngân Hàng, Trường Đại học Mở TP.HCM. Ông có hơn 30 năm giảng dạy trong lĩnh vực tài chính ngân hàng và rất am hiểu thị trường tài chính ngân hàng tại Việt Nam.

Bên cạnh hoạt động chuyên môn tại Trường Đại Học Kinh Tế TP.HCM và Trường ĐH Mở TP.HCM, Ông còn tham gia tư vấn và cố vấn tài chính cho nhiều công ty, các tổ chức nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

Ông **NGUYỄN GIA HUY CHƯƠNG**
Thành Viên Hội đồng Quản trị
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông Chương được bầu vào Hội Đồng Quản Trị của Kinh Đô từ năm 2013. Ông có bằng thạc sỹ Luật chuyên về Luật Kinh Doanh Quốc Tế trường đại học luật Bristol (Anh).

Ông hiện là cố vấn của Luật Việt và là Tổng Giám Đốc/Đối tác quản lý của Phuoc & Co.

Ông **NGUYỄN ĐỨC TRÍ**
Thành Viên Hội đồng Quản trị
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông Trí đã được bầu vào Hội Đồng Quản Trị của Kinh Đô từ năm 2013. Ông có bằng tiến sỹ khoa Quản Trị Doanh Nghiệp trường đại học công nghệ Nanyang – Singapore.

Ông đã công tác tại một công ty Đường trực thuộc bộ Nông Nghiệp và dạy tại trường đại học Trident (California, Mỹ), khoa Kinh Tế tại trường đại học Risho (Tokyo, Nhật Bản), trường đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh và một số chương trình liên kết khác tại Việt Nam.

BAN LÃNH ĐẠO BAN GIÁM ĐỐC



Ông **KELLY WONG**
CFO Tập Đoàn Kinh Đô

Ông Kelly Wong đã sống và làm việc tại Việt Nam trên 10 năm, ông tham gia vào Kinh Đô vào năm 2011.

Ông phụ trách mảng đầu tư, tài chính kế toán tại tập đoàn. Ông Wong có bằng cử nhân Thương mại của Đại học British Columbia tại Vancouver, Canada và bằng Quản trị khu vực châu Á-Thái Bình Dương của học viện quản lý McRae tại đại học Capilano.



Ông **NGUYỄN XUÂN LUÂN**
Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô,
Chủ Tịch Ủy Ban Quản Lý Điều Hành
Miền Nam

Ông Luân đã có 20 năm gắn bó với Tập Đoàn Kinh Đô và đã đảm nhiệm nhiều chức vụ hàng đầu tại tập đoàn như Chủ Tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc, Phó Tổng Giám Đốc của các công ty thành viên và công ty liên kết.

Hiện nay ông Luân đang phụ trách nhiều lĩnh vực như xây dựng Hệ thống vận hành Kinh doanh và Hệ thống thông tin ra quyết định của Tập Đoàn, đồng thời Ông Luân hiện là Chủ Tịch Ủy Ban Quản Lý Điều Hành Miền Nam của Tập Đoàn Kinh Đô.



Ông **TRẦN QUỐC VIỆT**
Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô,
Tổng Giám Đốc Kinh Đô Miền Bắc,
đồng Trưởng Ban Điều hành

Ông Việt đã có trên 18 năm kinh nghiệm quản lý điều hành các công ty sản xuất ngành hàng tiêu dùng. Là Tổng Giám Đốc của Kinh Đô Miền Bắc, Ông đã dẫn dắt đưa hoạt động của tập đoàn tại Miền Bắc đạt được những bước tiến vượt bậc trong 10 năm qua.

Ông hiện là Phó chủ tịch Hội Marketing Việt Nam (VMA), Viện trưởng Viện nghiên cứu & Ứng dụng quản trị doanh nghiệp (IBS) Ủy Viên Ban chấp hành Hội khoa học kỹ thuật An toàn thực phẩm Việt Nam (VINAFOSA), Chuyên gia nghiên cứu, tư vấn chính sách về quản trị kinh doanh. Ông là Tiến sỹ chuyên ngành kinh doanh và quản lý.

BAN LÃNH ĐẠO BAN GIÁM ĐỐC



Ông **BUI THANH TÙNG**

Phó Tổng Giám Đốc
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông có trên 17 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản trị sản xuất và đặc biệt am hiểu mô hình hoạt động vận hành theo SBU.

Hiện ông là Phó Tổng giám đốc đơn vị kinh doanh chiến lược và là Chủ tịch Công Đoàn của Kinh Đô. Ông tốt nghiệp Khoa Quản Trị Kinh Doanh - Trường Đại Học Kinh Tế và khóa học về Đào tạo kỹ năng Lãnh đạo Cấp cao của trường Đại học UCLA Anderson (Los Angeles, Mỹ).



Ông **MAI XUÂN TRÂM**

Phó Tổng Giám Đốc
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông là một trong những người đầu tiên xây dựng và vận hành mô hình hệ thống phân phối của Kinh Đô. Ông đã tham gia Công ty Kinh Đô ngay từ năm 2000 và có sự thông hiểu sâu sắc về Công ty, mức độ cạnh tranh và thị trường qua những kinh nghiệm làm việc thực tiễn.

Ông đã tốt nghiệp MBA tại trường California Miramar University (Mỹ).



Ông **TRẦN TIẾN HOÀNG**

Phó Tổng Giám Đốc
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông Hoàng gia nhập Tập Đoàn Kinh Đô từ năm 1997 và đã có hơn 18 năm kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành hệ thống mua hàng trong lĩnh vực hàng tiêu dùng (FMCG). Ông được bổ nhiệm vào vị trí Phó Tổng Giám Đốc Chuỗi Cung Ứng vào năm 2011.

Hiện ông quản lý nhóm giá thành của công ty, đồng thời giữ vai trò quan trọng trong việc xây dựng chiến lược quản lý đơn mua hàng của cả tập đoàn. Ông tốt nghiệp cử nhân trường Đại Học Kinh Tế và khóa học về Đào Tạo Kỹ Năng lãnh đạo cấp cao của Trường Đại Học UCLA Anderson (Los Angeles, Mỹ).



Ông **MÃ THANH DANH**
Phó Tổng Giám Đốc
Tập Đoàn Kinh Đô

Ông Danh là Phó Tổng Giám đốc Công ty Kinh Đô. Ông tham gia vào ban giám đốc Tập đoàn từ năm 2013 và phụ trách mảng Quản Trị và kiểm soát Nội Bộ của tập đoàn.

Ông tốt nghiệp Kỹ sư ngành Điện, Cử nhân ĐH Kinh Tế ngành Quản Trị Kinh Doanh, MBA ngành Chiến lược Kinh Doanh Quốc Tế & Quản Trị Thương Hiệu của Vương quốc Bỉ. Ông có trên 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Quản trị Tài chính; Tư vấn chiến lược & Quản trị thương hiệu; Tư vấn sáp nhập công ty.



Bà **NGUYỄN THỊ XUÂN LIỄU**
Phó Tổng Giám Đốc
Tập Đoàn Kinh Đô

Bà Liễu tốt nghiệp Cử Nhân và Cao Học cũng như đã hoàn thành xuất sắc luận án sỹ tại trường Đại học Kinh tế Tp. HCM. Bà có hơn 30 năm kinh nghiệm trong ngành Tài Chính Ngân Hàng, trong đó gần 20 năm nắm giữ các vị trí quan trọng về Quản lý tín dụng, ngân hàng, tài chính.

Hiện Bà Liễu là Phó Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Kinh Đô kiêm Thành viên EMC phụ trách kiểm soát nội bộ, tích hợp hệ thống và cải thiện hiệu quả sau đầu tư của Kinh Đô và trực tiếp quản lý SBU ngành dầu của công ty. Bà đồng thời là Thành viên HĐQT Tổng công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – Vocolimex.

BAN LÃNH ĐẠO BAN KIỂM SOÁT



Ông **LÊ CAO THUẬN**
Trưởng ban kiểm soát

Ông là một trong những người đầu tiên tham gia xây dựng Công ty Kinh Đô Miền Bắc và có những đóng góp quan trọng trong việc đưa công ty phát triển như ngày hôm nay. Ông Thuận tốt nghiệp thủ khoa Thạc sỹ Quản trị kinh doanh trường đại học Benedictine – Hoa kỳ, Cử nhân chuyên ngành Kế toán - Kiểm toán trường Đại học Kinh tế và đã hoàn thành chương trình Đại học Bách Khoa, ngành Toán Tin ứng dụng.

Hiện Ông đảm nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám Đốc Tài Chính của Công ty TNHH MTV Kinh Đô Miền Bắc kiêm Trưởng Ban Kiểm Soát của Công ty CP Kinh Đô.

Ông **VÕ LONG NGUYÊN**
Thành viên ban kiểm soát

Ông Nguyên tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế, ngành Quản Trị Kinh Doanh; đạt Chứng Chỉ hành nghề Quản lý Quỹ do UBCKNN cấp và là một trong những nhà môi giới đầu tiên của thị trường OTC Việt Nam.

Ông có rất nhiều kinh nghiệm về tài chính và đầu tư, tập trung chủ yếu vào thị trường vốn Việt Nam.

Bà **LƯƠNG MỸ DUYÊN**
Thành viên ban kiểm soát

Bà Duyên công tác tại Công ty cổ phần Kinh Đô từ năm 1993 qua các vị trí: Kế toán Tổng hợp và Phó Phòng Kế Toán, Kế Toán Trưởng tại Công ty Kinh Đô. Năm 2006 đến nay, Bà Duyên là Kế Toán Trưởng Công ty CP Địa Ốc Kinh Đô.

Bà Duyên tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Tài Chính Kế Toán và đã tham gia Công ty Kinh Đô suốt cả sự nghiệp.



GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

GIAO DỊCH CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

STT	Người thực hiện GD	Quan hệ với CĐ nội bộ, CĐ lớn	Số CP sở hữu đầu kỳ		Số CP sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng/ giảm
			Số CP	Tỉ lệ	Số CP	Tỉ lệ	
1	Ezaki Glico	CĐ chiến lược	16.800.000	10,1%	8.400.000	5,1%	Cơ cấu danh mục đầu tư
2	Viet Nam Investment Property Holding LTD	CĐ lớn	7.625.921	4,6%	5.378.226	2,1%	Cơ cấu danh mục đầu tư
3	Windstar Resouces Limited	CĐ lớn	238.410	0,1%	-	0,0%	Cơ cấu danh mục đầu tư
4	Trần Kim Thành	CĐ nội bộ	130.000	0,1%	276.000	0,1%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
5	Vương Bửu Linh	CĐ nội bộ	80.000	0,0%	168.000	0,1%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
6	Trần Lệ Nguyên	CĐ nội bộ	13.888.748	6,7%	16.906.497	7,19%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
7	Vương Ngọc Xiêm	CĐ nội bộ	5.777.003	2,8%	7.004.403	2,7%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
8	Trần Quốc Nguyên	CĐ nội bộ	565.366	0,3%	913.207	0,4%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
9	Wang Ching Hua	CĐ nội bộ	862.611	0,4%	1.107.133	0,4%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
10	Nguyễn Gia Huy Chương	CĐ nội bộ	-	0,0%	10.000	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
11	Nguyễn Đức Trí	CĐ nội bộ	-	0,0%	10.000	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
12	Nguyễn Văn Thuận	CĐ nội bộ	20.683	0,0%	35.683	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
13	Nguyễn Xuân Luân	CĐ nội bộ	135.000	0,1%	192.000	0,1%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
14	Bùi Thanh Tùng	CĐ nội bộ	73.000	0,0%	45.000	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
15	Mai Xuân Trâm	CĐ nội bộ	72.506	0,0%	45.007	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
16	Trần Quốc Việt	CĐ nội bộ	50.273	0,0%	80.327	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
17	Trần Tiến Hoàng	CĐ nội bộ	150.000	0,1%	114.000	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
18	Mã Thanh Danh	CĐ nội bộ	8.159	0,0%	63.790	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
19	Kelly Yin Hon Wong	CĐ nội bộ	30.000	0,0%	87.480	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
20	Lê Cao Thuận	CĐ nội bộ	3.505	0,0%	28.206	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
21	Lương Mỹ Duyên	CĐ nội bộ	6.009	0,0%	12.010	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm, thưởng CP
22	Võ Long Nguyên	CĐ nội bộ	7.750	0,0%	21.300	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
23	Nguyễn Thị Oanh	CĐ nội bộ	50.000	0,0%	84.000	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP

GIAO DỊCH CỦA NGƯỜI CÓ LIÊN QUAN

STT	Người thực hiện GD	Quan hệ với CĐ nội bộ, CĐ lớn	Số CP sở hữu đầu kỳ		Số CP sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng/ giảm
			Số CP	Tỉ lệ	Số CP	Tỉ lệ	
1	Trần Vinh Nguyên	Trần Kim Thành	458.941	0,2%	604.729	0,2%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
2	Vương Quốc Trụ	Vương Bửu Linh	3.643.572	1,7%	4.456.286	1,7%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
3	Vương Bửu Ngọc	Vương Bửu Linh	309.557	0,1%	383.468	0,2%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
4	Vương Ngan Hào	Vương Ngọc Xiêm	6.000	0,0%	12.000	0,0%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
5	Mai Thị Kim Phượng	Mai Xuân Trâm	549	-	9	0,0%	Bán
6	Vương Thu Bình	Vương Ngọc Xiêm	12.500	0,0%	24.000	0,0%	Bán, Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
7	Vương Thu Lệ	Vương Ngọc Xiêm	12.007	0,0%	11.008	0,0%	Bán, Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
8	Vương Bửu Dinh	Mã Thanh Danh	205.936	0,1%	271.123	0,1%	Mua CP phát hành thêm, thưởng CP
9	Ngô Phan Anh Đào	Trần Tiến Hoàng	69.334	0,0%	19.204	0,0%	Bán, mua CP phát hành thêm
10	Nguyễn Thị Hồng Hạnh	Lê Cao Thuận	3.501	0,0%	30.601	0,0%	Mua CP phát hành thêm
11	Lê Cao Tú	Lê Cao Thuận	-	0,0%	1.800	0,0%	Mua CP phát hành thêm



CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN QUAN

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: Khu Công Nghiệp Việt Nam – Singapore, Thị Xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam

Hoạt động chính: 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.

TỶ LỆ SỞ HỮU: **99,92%**



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KINH ĐÔ MIỀN BẮC

TỶ LỆ SỞ HỮU: **100%**

Địa chỉ: Thị trấn Bản Yên Nhân, Huyện Mỹ Hào, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam.

Hoạt động chính: Sản xuất và chế biến các loại thực phẩm, bao gồm các loại bánh thượng hạng, kinh doanh thực phẩm, các loại đồ uống, rượu, thuốc lá tại Việt Nam và cho thuê nhà xưởng.



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN KIDO

TỶ LỆ SỞ HỮU: **100%**

Địa chỉ: Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, Ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, Huyện Củ Chi, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Hoạt động chính: Sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem ăn, sữa và các sản phẩm làm từ sữa.





CÔNG TY CỔ PHẦN VINABICO

TỶ LỆ SỞ HỮU: **100** %

Địa chỉ: 436 Nơ Trang Long, Phường 13, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Hoạt động chính: Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bánh kẹo và sản xuất nước uống tinh khiết.

CÔNG TY TNHH TÂN AN PHƯỚC

TỶ LỆ SỞ HỮU: **80** %

Địa chỉ: 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Hoạt động chính: Kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ LAVENUE

TỶ LỆ SỞ HỮU: **50** %

Địa chỉ: Lầu 3, Tòa nhà May Flower, 12 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Hoạt động chính: Kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản



Chuyển mình **đổi mới**

Chiến Lược



50 triệu
khách hàng

“ Trong năm 2014,
Kinh Đô đã tập trung nguồn lực
cam kết gia tăng thị trường phục vụ lên
50 triệu người tiêu dùng thông qua việc mở rộng
danh mục sản phẩm.

THÔNG điệp CỦA
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



4.953 TỶ ĐỒNG

TỔNG DOANH THU TẬP ĐOÀN
NĂM 2014

2.146 TỶ ĐỒNG

LỢI NHUẬN GỘP TẬP ĐOÀN
NĂM 2014

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Năm 2014 đánh dấu chặng đường phát triển mới của Tập đoàn Kinh Đô (KDC) sau bước ngoặt 20 năm không ngừng lớn mạnh và khẳng định vị trí dẫn đầu trên thị trường bánh kẹo Việt Nam. Với những nỗ lực của đội ngũ nhân viên, sự ủng hộ của người tiêu dùng và sự tin tưởng từ Quý Cổ Đông, chặng đường 21 năm của KDC có rất nhiều dấu ấn và thành tựu đáng nhớ. KDC đã xây dựng được danh mục các thương hiệu đứng vị trí số 01 trong ngành, thuộc câu lạc bộ 1.000 tỷ đồng của KDC như Solite, AFC, Cosy, bánh Trung thu Kinh Đô, kem Merino và Celano... Thương hiệu Kinh Đô được công nhận là Thương hiệu Quốc gia, thương hiệu số 01 trong ngành hàng bánh kẹo và nằm trong top 10 thương hiệu nổi tiếng của Việt Nam, với tốc độ tăng trưởng hàng năm khá cao và được đánh giá là công ty hoạt động hiệu quả nhất trong ngành bánh kẹo của Việt Nam.

Trong suốt quá trình đó, chúng tôi đã xây dựng được nền tảng hệ thống quản trị, nền tảng công nghệ tiên tiến và vững mạnh cho Tập đoàn, trở thành sức mạnh nội lực cho sự phát triển bền vững của công ty. KDC đã xây dựng được đội ngũ cán bộ quản trị chuyên nghiệp cùng với trình độ chuyên môn và kinh nghiệm vững vàng, luôn được đào tạo để nâng cao. Chúng tôi cũng đã xây dựng thành công hệ thống vận hành SBU (Đơn vị kinh doanh chiến lược) dưới sự điều hành của Ủy Ban Quản lý Điều hành - EMC (Executive Management Committee) giúp các công ty con có thể vận hành một cách hiệu quả. Hệ thống này cũng không ngừng được chuẩn hóa và hoàn thiện. Tất cả chính là nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển đột phá mới của KDC: chính thức tham gia vào các ngành hàng thiết yếu.

Hiện nay, Việt Nam đã hội nhập sâu rộng vào quỹ đạo của toàn cầu hóa, chúng ta đã gia nhập cộng đồng kinh tế Asean và hiệp định mậu dịch tự do EU... Bối cảnh hội nhập sâu rộng như vậy đòi hỏi KDC chúng ta phải có chiến lược mới, đột phá để phát triển. KDC cũng đã tham gia lĩnh vực bánh kẹo trong suốt hai thập niên, đã tạo tiếng vang và là một trong những thương hiệu đầu tiên trong ngành khi ngành này còn rất sơ khai. Tuy nhiên, những năm gần đây, ngành bánh kẹo đã đi vào giai đoạn bão hòa, mức độ tăng trưởng không còn kỳ vọng như trước. Yêu cầu đặt ra cho chúng tôi là phải tìm ra hướng đi mới, lĩnh vực kinh doanh mới với quy mô và không gian thị trường rộng lớn hơn. Vì vậy, một chiến lược đã được đưa ra để có thể khai thác hết các giá trị tiềm năng trong quá trình chuyển đổi giá trị của mô hình kinh doanh và tập trung vào các lĩnh vực có mức tăng trưởng cao và nhiều dư địa thị trường hơn. KDC tiếp tục theo đuổi chiến lược Food & Flavor, thay vì chịu giới hạn của tính mùa vụ và quy mô thị trường nhỏ, KDC sẽ cho ra đời danh mục sản phẩm nhằm phục vụ nhu cầu (1) của nhiều người tiêu dùng hơn, (2) mỗi người tiêu dùng có thể sử dụng nhiều sản phẩm hơn, và (3) mở rộng ra thị trường quốc tế. Chiến lược này sẽ giúp KDC vừa vượt qua thử thách, vừa nắm bắt cơ hội để tạo bước đột phá, mở rộng không gian phát triển. Để có thêm nguồn lực cho việc thâm nhập vào mảng Thực phẩm và Gia vị - mảng có thị trường năng động và rộng lớn này, KDC đã thực hiện 1 bước ngoặt bứt phá là chuyển giao ngành hàng bánh kẹo cho một đối tác quốc tế - tập đoàn Mondelez International. Sự hợp tác này sẽ giúp việc kinh doanh trong lĩnh vực bánh kẹo phát triển mạnh hơn nữa trong tương lai.

” CHÚNG TÔI ĐÃ XÂY DỰNG ĐƯỢC NỀN TẢNG HỆ THỐNG QUẢN TRỊ, NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ TIÊN TIẾN VÀ VỮNG MẠNH CHO TẬP ĐOÀN, TRỞ THÀNH SỨC MẠNH NỘI LỰC CHO SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA CÔNG TY. KDC ĐÃ XÂY DỰNG ĐƯỢC ĐỘI NGŨ CÁN BỘ QUẢN TRỊ CHUYÊN NGHIỆP CÙNG VỚI TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN VÀ KINH NGHIỆM VỮNG VÀNG, LUÔN ĐƯỢC ĐÀO TẠO ĐỂ NÂNG CAO. CHÚNG TÔI CŨNG ĐÃ XÂY DỰNG THÀNH CÔNG HỆ THỐNG VẬN HÀNH SBU (ĐƠN VỊ KINH DOANH CHIẾN LƯỢC) DƯỚI SỰ ĐIỀU HÀNH CỦA ỦY BAN QUẢN LÝ ĐIỀU HÀNH - EMC (EXECUTIVE MANAGEMENT COMMITTEE) GIÚP CÁC CÔNG TY CON CÓ THỂ VẬN HÀNH MỘT CÁCH HIỆU QUẢ. HỆ THỐNG NÀY CŨNG KHÔNG NGỪNG ĐƯỢC CHUẨN HÓA VÀ HOÀN THIỆN. TẤT CẢ CHÍNH LÀ NỀN TẢNG VỮNG CHẮC CHO GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN ĐỘT PHÁ MỚI CỦA KDC: CHÍNH THỨC THAM GIA VÀO CÁC NGÀNH HÀNG THIẾT YẾU.

THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Với định hướng phát triển lên tập đoàn thực phẩm, KDC đã trải qua quá trình tái cấu trúc. Chúng tôi đã chuyển trọng tâm từ việc tập trung vào Quá trình chuyển đổi giá trị sang trọng tâm là Quá trình hình thành giá trị. Theo đó, KDC sẽ tập trung 02 mục tiêu chiến lược: Một là xây dựng và phát triển KDC trở thành Tập đoàn thực phẩm hàng đầu theo mô hình kênh phân phối chuyên biệt. Hai là phát triển và mở rộng quá trình Hình thành giá trị, tức xây dựng mô hình kinh doanh lấy người tiêu dùng làm trọng tâm.

Để cụ thể hóa mục tiêu chiến lược này, KDC xác định tập trung chiến lược 4C (Consumer, Category, Country, Channel). Chiến lược này sẽ giúp KDC mở rộng được quá trình hình thành giá trị và mang đến nhiều lợi ích hơn cho cổ đông trong thời gian tới.

Cụ thể: (1) Chiến lược Tiếp cận Người tiêu dùng (Consumer): Lấy người tiêu dùng làm trọng tâm, KDC gia nhập ngành hàng Thực phẩm và Gia vị - các sản phẩm có tần suất sử dụng hàng ngày được triển khai nhằm gia tăng khả năng tiếp cận với người tiêu dùng. Cụ thể, chúng tôi tập trung mở rộng đối tượng người tiêu dùng nhằm đến theo 2 hướng: theo các độ tuổi khác nhau và các thời gian sử dụng khác nhau trong ngày. (2) Chiến lược Ngành hàng (Category). Để có thể phục vụ cho mọi nhu cầu của người tiêu dùng, KDC sẽ mở rộng danh mục sản phẩm sang lĩnh vực thực phẩm thiết yếu. Những sản phẩm này không bị tác động bởi tính mùa vụ cũng như không bị ảnh hưởng nhiều bởi các diễn biến trong kinh tế vĩ mô. Từ đó, KDC có thể đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và phát triển bền vững. KDC

vẫn đang trong giai đoạn khởi đầu trong hành trình thâm nhập vào lĩnh vực các ngành hàng thiếu yếu, mở rộng danh mục sản phẩm. Tuy nhiên, đây chính là định hướng đúng đắn và là con đường mà KDC cần phải đi để có thể thực hiện chiến lược của Tập đoàn, đưa công ty phát triển nhanh, bền vững và mang lại nhiều lợi ích cho cổ đông. Chiến lược Ngành hàng được thực hiện tốt cũng sẽ là nền tảng thúc đẩy chiến lược Tiếp cận người tiêu dùng đạt hiệu quả thông qua việc tạo được các sản phẩm phù hợp với các đối tượng người tiêu dùng. (3) Chiến lược mở rộng ra các nước (Country)- Thị trường Việt Nam còn rất nhiều tiềm năng và dư địa để các doanh nghiệp trong nước phát triển. Trong tương lai, KDC đặt mục tiêu lọt vào Top 3 các Tập đoàn Thực phẩm hàng đầu trong nước, phục vụ mọi nhu cầu thực phẩm của người tiêu dùng Việt. Tuy nhiên, trong bối cảnh toàn cầu hóa và Việt Nam sẽ còn gia nhập vào các hiệp định mậu dịch tự do, song song với chiến lược khai thác thị trường trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu, KDC cũng hướng đến việc chủ động và mở rộng hợp tác với các tập đoàn trong khu vực và quốc tế. Theo đó, chiến lược này sẽ tập trung 2 hoạt động chính: tận dụng nguồn lực quốc tế (sản xuất, ý tưởng...) để phát triển thị trường trong nước và xuất khẩu. (4) Chiến lược Kênh (Channel)- KDC được đánh giá là công ty có hệ thống phân phối đa dạng và thành công nhất trong ngành hàng FMCG. Trong khi trọng tâm của mô hình kinh doanh nằm ở người tiêu dùng thì kênh phân phối được xem là phần quan trọng nhất của hệ thống. Theo đó, KDC sẽ chú trọng vào các nguồn lực thuộc hệ thống kênh phân phối thông qua việc Chuyên biệt hóa các kênh.

” KDC ĐÃ ĐI QUA HƠN 21 NĂM VỚI NHỮNG THÀNH CÔNG VƯỢT BẬC. GIỜ ĐÂY, KDC ĐANG ĐỨNG TRƯỚC VẬN HỘI MỚI, VỚI SỰ CHUẨN BỊ CHU ĐÁO VÀ NHỮNG TRẢI NGHIỆM SÂU SẮC TRONG NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG, TÔI TIN CHẮC RẰNG KDC SẼ GẶT HÁI ĐƯỢC THÀNH CÔNG.

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Bên cạnh việc tập trung vào định hướng chiến lược phát triển của tập đoàn, tôi cũng rất vui mừng thông báo với Quý cổ đông rằng mảng bánh kẹo của công ty vẫn đạt được kết quả kinh doanh khả quan. Chúng tôi đã đạt được sự tăng trưởng về hiệu quả các hoạt động kinh doanh trong điều kiện kinh tế còn nhiều khó khăn và sức tiêu thụ của thị trường chưa được cải thiện. Bên cạnh đó, KDC đã tung thành công sản phẩm mì ăn liền Đại Gia Đình, sự kiện này đã ghi dấu ấn đầu tiên cho KDC trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu. Sắp tới, danh mục các sản phẩm thiết yếu như dầu ăn, gia vị sẽ lần lượt ra đời. Đây là thành quả bước đầu trong việc thực hiện chiến lược mới của Tập đoàn, tạo tiền đề vững chắc cho việc phát triển trong thời gian sắp tới.

KDC đã đi qua hơn 21 năm với những thành công vượt bậc. Giờ đây, KDC đang đứng trước vận hội mới, với sự chuẩn bị chu đáo và những trải nghiệm sâu sắc trong ngành hàng tiêu dùng, tôi tin chắc rằng KDC sẽ gặt hái được thành công. Nhìn lại chặng đường phát triển của KDC, Tôi trân trọng cảm ơn sự đồng hành, ủng hộ và hợp tác bền chặt của Quý Cổ đông, Nhà Đầu tư, đội ngũ CBCNV, Đối tác, Nhà Cung cấp, Nhà Phân phối... Sự tin tưởng của Quý vị đã đã góp phần quan trọng cho sự thành công của KDC. Chặng đường phát triển tiếp theo sẽ còn rất nhiều khó khăn, thử thách, Tôi mong rằng Quý cổ đông vẫn giữ vững niềm tin, sát cánh cùng KDC để đi đến những thành công mới. Cuối cùng, kính chúc Quý cổ đông dồi dào sức khỏe và gặt hái nhiều thành công.

TRẦN KIM THÀNH

Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Tập đoàn Kinh Đô



BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

” NHỮNG CHỈ SỐ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍCH CỰC ĐÃ CHỨNG MINH HIỆU QUẢ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA KDC TRONG NĂM QUA, KHẲNG ĐỊNH ĐƯỢC SỨC BẬT CỦA CÔNG TY TRONG ĐIỀU KIỆN KINH TẾ CHỨNG LẠI VÀ SỨC TIÊU THỤ KHÔNG MẤY KHẢ QUAN, KHẲNG ĐỊNH ĐƯỢC SỰ CAM KẾT VỮNG CHẮC VỀ TĂNG TRƯỞNG TRONG TƯƠNG LAI.



379 TỶ ĐỒNG
+19,2%

CỔ TỨC NĂM 2014

663 TỶ ĐỒNG
+7,3%

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ NĂM 2014

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Năm vừa qua, nền kinh tế Việt Nam tuy có dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng GDP đã ổn định hơn nhưng sức mua của thị trường vẫn chưa được cải thiện đáng kể. Với chiến lược tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi - ngành thực phẩm, hướng về thị trường, phục vụ nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng, KDC đã đạt kết quả kinh doanh tăng trưởng khả quan. Năm vừa qua cũng là năm bước ngoặt trong việc thực hiện chiến lược mới của chúng tôi.

Năm 2014 là năm KDC tiếp tục tập trung nỗ lực hoàn thành Giai đoạn 4 của Quá trình Tái cấu trúc: Tăng trưởng có lợi nhuận, mục tiêu chính là phải có lợi nhuận chất lượng từ những nguồn bền vững. Tôi rất vui mừng thông báo với Quý Cổ đông rằng KDC đã đạt mức doanh thu 4.953 tỷ đồng, tăng trưởng 8.6% và lợi nhuận trước thuế 663 tỷ đồng, tăng 7.17%. Trong đó, lợi nhuận ròng mặc dù không có biến động đáng kể so với năm 2013, song lợi nhuận trước thuế vẫn tăng 7.2% so với năm ngoái. Lợi nhuận sau thuế được cải thiện 9.00%, đạt 537 tỷ đồng. Theo đó, dù tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm nay ở mức 8.54%, giảm so với tỉ lệ 10.09% của năm ngoái. Tuy nhiên, nếu loại trừ yếu tố vốn chủ sở hữu tăng xấp xỉ 1,404 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu, tỉ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đạt mức 10.99%, đáp ứng được mức cam kết với các cổ đông. Chi phí quảng cáo, khuyến mãi được kiểm soát tốt, thay vào đó các hoạt động trade marketing được đẩy mạnh và chủ yếu tập trung vào những mặt hàng chủ lực nhằm đẩy mạnh doanh số. Những chỉ số đánh giá kết quả hoạt động tích cực đã chứng minh hiệu quả các hoạt động của KDC trong năm qua, khẳng định được sức bật của công ty trong điều kiện kinh tế chững lại và sức tiêu thụ không mấy khả quan, khẳng định được sự cam kết vững chắc về tăng trưởng trong tương lai.

Để có được kết quả này, Tôi cảm ơn và đánh giá cao tinh thần quyết tâm, kỷ luật trong thực thi của tập thể KDC, Tôi cũng trân trọng cảm ơn sự đồng hành, ủng hộ của Quý Nhà đầu tư, Quý Cổ đông, Quý Đối tác là các Nhà cung cấp, Nhà phân phối và đặc biệt là sự tin tưởng, ủng hộ của người tiêu dùng.

Trong năm qua, hệ thống quản trị được vận hành theo mô hình: các Phòng ban Chức năng (Functions) làm việc theo từng Đơn vị Kinh doanh chiến lược - SBU (Strategic

Business Unit) dưới sự điều hành của Ủy Ban Quản lý Điều hành - EMC (Executive Management Committee) đã tiếp tục phát huy tính hiệu quả trong việc quản lý toàn bộ tập đoàn với quy mô ngày càng lớn và phức tạp. Những quyết định quan trọng và kịp thời được EMC đưa ra trong năm qua đã giúp KDC tận dụng tối đa các cơ hội, trong khi vẫn kiểm soát chặt chẽ các rủi ro. Thêm vào đó KDC đã củng cố được hệ thống phân phối ngày càng chuyên nghiệp và hiệu quả hơn, đủ mạnh để làm nền tảng cho chiến lược thâm nhập và mở rộng ngành hàng thiết yếu trong thời gian tới. Đến thời điểm này, với hơn 200 nhà phân phối, 160.000 điểm bán, 30.000 kênh phân phối lạnh... trên toàn lãnh thổ Việt Nam, KDC được đánh giá là một trong những công ty có hệ thống phân phối mạnh nhất tại thị trường nội địa. Ưu thế quan trọng nhất của hệ thống này của chúng tôi chính là việc ứng dụng thành công hệ thống quản lý phân phối DMS (Distribution Management System). Việc quản lý bán hàng bằng thiết bị di động và áp dụng thực hiện các đơn hàng tự động không những giúp việc kiểm soát được dễ dàng, hiệu quả mà còn giúp đẩy nhanh chu kỳ kinh doanh tốc độ bán hàng, giao hàng và cũng như nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng.

Bên cạnh đó, thấu hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng và quảng bá thương hiệu, chúng tôi cũng không ngừng triển khai các hoạt động nhằm nâng độ nhận biết, củng cố lòng trung thành, thu hút và đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Trong năm 2014, KDC đã tiến hành tung và tái tung nhiều sản phẩm chủ lực như Bánh mì Kinh Đô, Solite, AFC, Cosy Quế, Snack, Cookies, các sản phẩm kem và Yaourt nhằm đáp ứng thị hiếu ngày càng tinh tế của người tiêu dùng Việt. Các hoạt động quảng bá cũng được đẩy mạnh cho các sản phẩm chủ lực, đặc biệt cho các ngành hàng mùa vụ như Trung thu, Tết... Đáng chú ý nhất là việc cho ra đời các dòng sản phẩm mới tốt cho sức khỏe, giá cả phù hợp bên cạnh các dòng sản phẩm cao cấp, độc đáo.

Năm 2014 cũng đánh dấu bước ngoặt KDC mở rộng chiến lược sản phẩm của mình sang mảng thực phẩm thiết yếu. Lĩnh vực kinh doanh này bao gồm các sản phẩm được người tiêu dùng tiêu thụ hàng ngày, có thể bổ sung, thay thế cho các bữa ăn và được sử dụng nhiều lần trong ngày. Đây còn là ngành hàng có độ bao phủ rộng và mức thâm nhập sâu, hứa hẹn tiềm năng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận đáng kể cho Tập đoàn.

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC



” KDC SẼ PHÁT TRIỂN NGÀNH HÀNG DỰA TRÊN CHIẾN LƯỢC LẤY NGƯỜI TIÊU DÙNG LÀM TRỌNG TÂM. TRƯỚC ĐÂY, DANH MỤC CÁC SẢN PHẨM CỦA KDC CHỈ PHỤC VỤ NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀO CÁC BỮA ĂN SÁNG, ĂN NHẹ/LÚC UỐNG TRÀ VÀ TRÁNG MIỆNG, TẬP TRUNG VÀO PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG TỪ 20 ĐẾN 45 TUỔI. DO ĐÓ, MỤC TIÊU CỦA KDC LÀ ĐA DẠNG HÓA DANH MỤC SẢN PHẨM, PHỤC VỤ CHO MỌI ĐỐI TƯỢNG NGƯỜI TIÊU DÙNG TỪ THÀNH THỊ ĐẾN NÔNG THÔN VÀO TẤT CẢ CÁC THỜI ĐIỂM TRONG NGÀY. CỤ THỂ, SAU KHI TUNG SẢN PHẨM MÌ ĂN LIỀN VÀO CUỐI NĂM 2014, CHÚNG TÔI SẼ TIẾP TỤC TUNG RA THỊ TRƯỜNG CÁC SẢN PHẨM MÌ PHÂN KHÚC CAO CẤP, SẢN PHẨM DẦU ĂN, GIA VỊ.

Kính thưa Quý Cổ đông,

Năm 2015, môi trường kinh tế vẫn còn được đánh giá là có nhiều khó khăn, chúng ta vẫn sẽ còn đối mặt với những thách thức về sức tiêu thụ của thị trường. Tuy nhiên, vẫn có những tín hiệu khả quan từ thị trường bất động sản và chỉ số CPI cũng được dự kiến ở mức ổn định. Trong bối cảnh đó và với mục tiêu chiến lược năm 2015 mà Chủ tịch Hội đồng Quản trị đã đặt ra, KDC đã có những giải pháp thực thi cụ thể để hoàn thành chiến lược, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của Tập đoàn và mang lại lợi ích cụ thể cho Cổ đông.

Trong giai đoạn sắp tới, phát triển kênh phân phối, mở rộng độ phủ chính là một trong những yếu tố quan trọng nhất. Hiệu quả của việc tối ưu hóa từng kênh và kết nối giữa các kênh sẽ mang đến thành công cho hoạt động kinh doanh của cả Tập đoàn. KDC sẽ tổ chức lại mô hình kinh doanh theo mô hình Tập đoàn Thực phẩm, trong đó, các công ty con sẽ trở thành từng công ty chuyên biệt tập trung vào từng loại kênh: kênh phân phối thực phẩm đóng gói, kênh phân phối lạnh, kênh bán lẻ và kênh xuất khẩu... Hiện nay, KDC đã có nền tảng về hệ thống kênh phân phối vững mạnh, chuyên nghiệp, đội ngũ bán hàng với hệ thống quản lý chuyên nghiệp và độ phủ rộng khắp trên toàn quốc. Sau khi được quy hoạch lại theo mô hình mới, KDC sẽ nỗ lực phát huy tính tương hỗ giữa các kênh để mang lại hiệu quả tối ưu nhất. KDC sẽ tiến hành mở rộng thị trường ra các nước trong khu vực và thế giới. Bên cạnh việc tận dụng lợi thế nội địa để tham gia vào thị trường quốc tế, chúng tôi cũng sẽ tận dụng xu hướng phân công lao động toàn cầu, tận dụng nguồn lực quốc tế để áp dụng vào tiếp tục cải tiến Quá trình Hình thành Giá trị của chúng tôi.

Bên cạnh đó, KDC sẽ phát triển ngành hàng dựa trên chiến lược lấy người tiêu dùng làm trọng tâm. Trước đây, danh mục các sản phẩm của KDC chỉ phục vụ người tiêu dùng vào các bữa ăn sáng, ăn nhẹ/lúc uống trà và tráng miệng, tập trung vào phân khúc khách hàng từ 20 đến 45 tuổi. Do đó, mục tiêu của KDC là đa dạng hóa danh mục sản phẩm, phục vụ cho mọi đối tượng người tiêu dùng từ thành thị đến nông thôn vào tất cả các thời điểm trong ngày. Cụ thể, sau khi tung sản phẩm mì ăn liền vào cuối năm 2014, chúng tôi sẽ tiếp tục tung ra thị trường các sản phẩm mì phân khúc cao cấp, sản phẩm dầu ăn, gia vị. Đối với ngành hàng mới này, chúng tôi chọn hướng chủ động hợp tác & phát huy thế mạnh của đối tác qua việc liên doanh với công ty Saigon Vewong để xây dựng nhà máy sản xuất mì gói, nước chấm và gia vị.

Chúng tôi cũng đã xây dựng một hệ thống thu thập và nghiên cứu các ý kiến phản hồi của người tiêu dùng. Qua đó, KDC sẽ biết được các khách hàng của mình đang cần sản phẩm gì, thích mua sản phẩm ở đâu, thời gian sử dụng sản phẩm như thế nào và từ đó xây dựng mọi hoạt động kinh doanh sẽ xoay quanh người tiêu dùng, theo đó, nhãn hiệu Đại Gia Đình sẽ được xây dựng và phát triển trở thành thương hiệu gắn kết mọi gia đình Việt.

Mặc dù lĩnh vực thực phẩm thiết yếu là mảnh đất vô cùng màu mỡ nhưng đây cũng đang là sân chơi của các ông lớn, các đối thủ đã dày dặn kinh nghiệm. Do đó, KDC cần phải chuẩn bị cho mình một nền tảng vững chắc để có thể tham gia lâu dài và khẳng định mình trên sân chơi này. KDC cũng đã tái cấu trúc lại mảng Bánh Kẹo, ký kết hợp tác cùng tập đoàn Mondeléz International. Thỏa thuận này sẽ giúp việc kinh doanh trong lĩnh vực Bánh kẹo phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai đồng thời đây là nền tảng tiếp thêm nguồn lực cho KDC thâm nhập vào ngành thiết yếu.

Cùng với việc hoạch định chiến lược và xác định các bước thực thi cụ thể, chúng tôi cũng chủ động thiết lập một hệ thống đánh giá quản lý rủi ro để hạn chế các tác động từ môi trường kinh doanh. Quy trình này sẽ thận trọng xem xét và quản lý những rủi ro tiềm ẩn từ bên ngoài lẫn bên trong nhằm đảm bảo hiện thực hóa mục tiêu kinh doanh hằng năm. Cụ thể, các rủi ro này có thể đến từ lĩnh vực hàng tiêu dùng, về ngành, liên quan đến nhà cung cấp, khách hàng, đối tác kinh doanh, rủi ro trong quá trình lấn sâu vào ngành hàng mới và rủi ro về nhu cầu của người tiêu dùng...

Kính thưa Quý Cổ đông,

Trên bước đường phát triển sắp tới, Tôi mong Quý Nhà đầu tư, Quý Cổ đông, Quý Đối tác là các Nhà cung cấp, Nhà phân phối sẽ tiếp tục ủng hộ và đồng hành cùng chúng tôi. Sự tin tưởng của Quý cổ đông sẽ là nguồn sức mạnh giúp chúng tôi hoàn thành chiến lược cũng như đạt được kết quả kinh doanh đã đề ra. Sau cùng, Tôi xin kính chúc sức khỏe và thành công đến Quý Cổ đông.

TRẦN LỆ NGUYỄN

Tổng Giám đốc
Tập đoàn Kinh Đô

CÁC CHỈ SỐ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG

CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ

LÝ DO ĐÁNH GIÁ

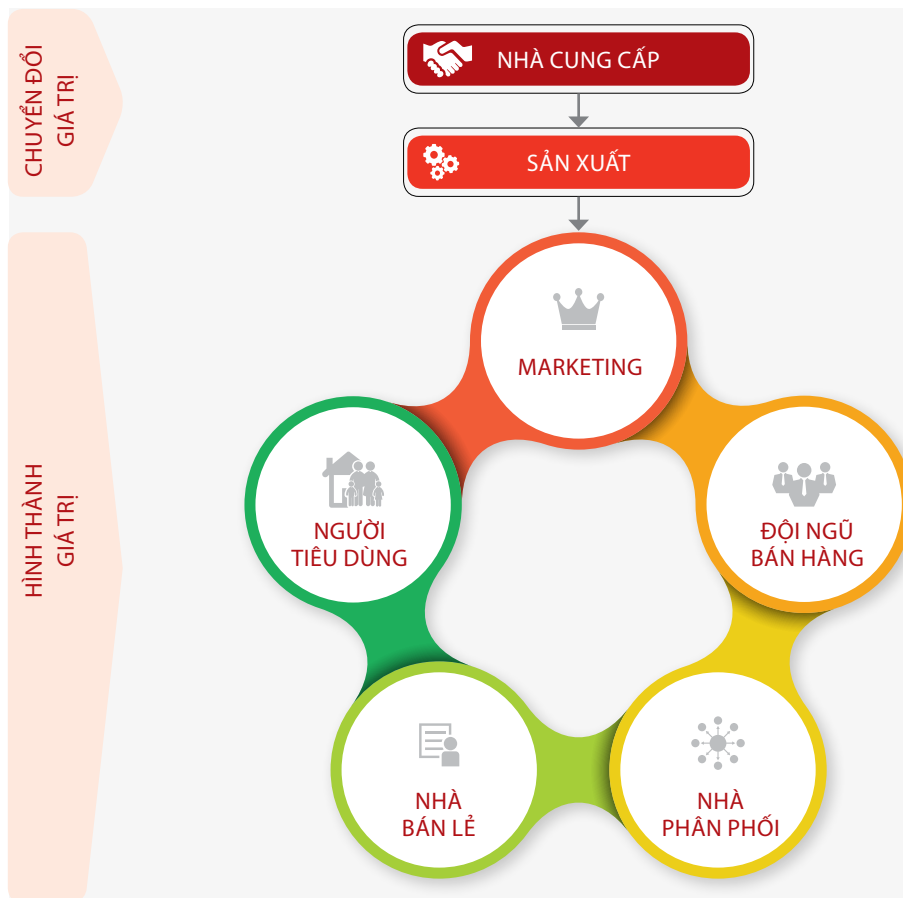
KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Mục tiêu tài chính		2014	2013
Tăng trưởng doanh thu	Theo dõi tăng trưởng của ngành Thực Phẩm và Thức Uống, phát hiện cơ hội và những điểm còn hạn chế.	8,6%	6,4%
Biên lợi nhuận (NPM)	Đánh giá mức độ hiệu quả của quá trình quản lý.	10,8%	10,8%
Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	Đánh giá hiệu quả phân bổ và sử dụng nguồn vốn.	8,5%	10,1%
Hoàn vốn chủ sở hữu	Đánh giá giá trị đem lại cho cổ đông và so sánh với các hình thức đầu tư dài hạn khác.	21,5%	32,6%
Dòng tiền tự do	Theo dõi dòng tiền tự do dùng cho thanh toán nợ, chi trả cho cổ đông đầu tư vào doanh nghiệp.	2.467 tỷ đồng	1.958 tỷ đồng

Mục tiêu thương mại		2014	2013
Tính minh bạch trong chuỗi cung ứng	Đánh giá hiệu quả quá trình quản lý chi phí và chất lượng.	Số ngày tồn kho 41 ngày	Số ngày tồn kho 43 ngày
Tính nhất quán và hiệu quả trong sản xuất	Đánh giá chất lượng sản phẩm và tính hiệu quả của hệ thống quản lý sản xuất.	Tốc độ tăng trưởng giá vốn hàng bán bằng với tốc độ tăng trưởng doanh thu và bằng 8,6%	Tốc độ tăng trưởng giá vốn hàng bán và tăng trưởng doanh thu: 6,9% so với 6,4%
Hiệu quả của hệ thống quy trình và quản lý	Đo lường mức độ ảnh hưởng của quá trình hình thành/ chuyển đổi giá trị.	EBIT/EBITDA 71,8%	EBIT/EBITDA 81,0%



MÔ HÌNH KINH DOANH



Nhà cung cấp – Kinh Đô làm việc với hơn 200 nhà cung cấp trên toàn thế giới để có được nguồn nguyên vật liệu tốt nhất với giá thành hợp lý nhất nhằm mục tiêu đảm bảo sự cân bằng giữa chất lượng và lợi nhuận.

Nguồn nhân lực – Kinh Đô có hơn 8,000 cán bộ công nhân viên, bao gồm khoảng 4.800 nhân lực trong sản xuất, 1.650 nhân lực trong phân phối và 1.550 nhân lực trong bộ máy vận hành. Đội ngũ này cùng thực hiện việc chuyển đổi nguyên vật liệu đầu vào thành các sản phẩm chất lượng và tạo nên giá trị thông qua quá trình phân phối kết hợp với kiến thức và kinh nghiệm trong việc marketing và bán hàng.

Nhà phân phối – Kinh Đô tiếp cận người tiêu dùng thông qua 3 kênh phân phối với hơn 161,000 điểm bán lẻ trên toàn quốc. Thông qua hệ thống quản lý nhà phân phối, công ty luôn cập nhật được tình hình tồn kho và doanh số từ tất cả các kênh bán hàng mỗi ngày.

Điểm bán lẻ – Kinh Đô phục vụ người tiêu dùng tại hơn 161,000 điểm bán kết nối với hệ thống của công ty thông qua hệ thống quản lý trên thiết bị di động nhằm kiểm soát việc triển khai bán hàng tại các điểm bán lẻ.

Người tiêu dùng – Kinh Đô hướng đến phục vụ hơn 50 triệu người tiêu dùng với đa dạng chủng loại sản phẩm thông qua 03 kênh phân phối trong nước.

MANG VỊ HẠNH PHÚC
MỖI NGÀY ĐẾN

50

TRIỆU NGƯỜI TIÊU DÙNG

” ĐẤT NƯỚC NGÀY CÀNG PHÁT TRIỂN, NGƯỜI TIÊU DÙNG VIỆT NAM CŨNG NGÀY CÀNG CÓ YÊU CẦU CAO HƠN ĐỐI VỚI SẢN PHẨM VÀ NHẤT LÀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM. CHÍNH SỰ THAY ĐỔI TRONG HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG ĐÃ KHIẾN KDC PHẢI THAY ĐỔI MÔ HÌNH KINH DOANH TỪ ĐẤY (CHỈ TẬP TRUNG ĐƯA SẢN PHẨM RA THỊ TRƯỜNG) SANG KÉO (THU HÚT NGƯỜI TIÊU DÙNG), ĐƯA THƯƠNG HIỆU ĐẾN GẦN HƠN VỚI NGƯỜI TIÊU DÙNG.

Mô hình kinh doanh của Kinh Đô (KDC) được chia thành hai phần chính: “Chuyển đổi Giá trị” và “Hình thành Giá trị”. Hai quá trình khác biệt này phản ánh rõ nét mô hình kinh doanh cốt lõi hiện tại của KDC và sự đổi mới trong mô hình kinh doanh của công ty trong suốt 21 năm qua. Trước đây, KDC áp dụng quy trình Chuyển đổi Giá trị đặt nặng vấn đề giá thành và quy mô. Theo đó, lợi thế cạnh tranh được tạo ra dựa trên việc tận dụng các đơn đặt hàng với số lượng lớn và việc sản xuất ra nhiều sản phẩm nhất có thể để tạo nên lợi thế cạnh tranh về giá. Lúc này, các chủng loại sản phẩm không có nhiều sự khác biệt trong khi việc tăng trưởng lại đòi hỏi doanh nghiệp phải mở rộng danh mục sản phẩm hoặc mở rộng ngành hàng. Bối cảnh thị trường tại thời điểm đó cũng cho thấy người tiêu dùng không quá quan tâm vào việc có nhiều sản phẩm để lựa chọn hay không mà điều quan trọng là họ phải tiếp cận được các sản phẩm để thỏa mãn các nhu cầu của bản thân.

KDC đã sớm đưa quá trình Hình thành Giá trị vào mô hình kinh doanh của công ty. Quá trình Hình thành Giá trị ở đây bao gồm các hoạt động đầu tư phát triển thương hiệu, marketing, bán hàng và phân phối. Không quá đặt nặng về sản xuất cũng như tài sản vật chất (nhà xưởng, thiết bị) như quá trình Chuyển đổi Giá trị, quá trình này chú trọng việc đầu tư thời gian và nguồn vốn. Quá trình Hình thành Giá trị cũng bao gồm việc đầu tư vào tài sản tri thức (hệ thống và quy trình), tài sản con người (đội ngũ quản lý chuyên môn cao) và tài sản vô hình (uy tín sản phẩm và thương hiệu). Khoản đầu tư này được kiểm soát bằng hình thức quản lý thông qua hệ thống quy trình và vì tính phức tạp của mình, nó có thể trở thành đòn bẩy giúp nâng cao lợi nhuận và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của tổ chức, và kết quả chính là sự cải thiện vượt bậc trong kết quả kinh doanh của công ty.

Đất nước ngày càng phát triển, người tiêu dùng Việt Nam cũng ngày càng có yêu cầu cao hơn đối với sản phẩm và nhất là chất lượng sản phẩm. Chính sự thay đổi trong hành vi người tiêu dùng đã khiến KDC phải thay đổi mô hình kinh doanh từ đẩy (chỉ tập trung đưa sản phẩm ra thị trường) sang kéo (thu hút người tiêu dùng), đưa thương hiệu đến gần hơn với người tiêu dùng. Thông qua việc tiếp thu các ý kiến phản hồi của người tiêu dùng, công ty sẽ biết các khách hàng của mình thích loại sản phẩm nào, họ mua sản phẩm ở đâu, lý do vì sao thích sản phẩm, thời gian sử dụng sản phẩm và đối tượng nào phù hợp với sản phẩm. Mô hình này có nhiều khác biệt so với mô hình truyền thống mà KDC sử dụng trước đây: chỉ đưa sản phẩm mà mình có ra thị trường và vì không có nhiều lựa chọn nên người tiêu dùng sẵn sàng chấp nhận. Do đó, khả năng phân tích và nắm bắt người tiêu dùng sẽ chính là yếu tố cốt lõi cho sự thành công trong thời gian tới cũng như cải thiện khả năng thích ứng và cải tiến của tổ chức để phù hợp với sự thay đổi của người tiêu dùng.



ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

“ NĂM VỪA QUA, TRỌNG TÂM TRONG CHIẾN LƯỢC CỦA KDC ĐÃ THAY ĐỔI KHI TẬP ĐOÀN HOÀN THÀNH QUÁ TRÌNH TÁI CẤU TRÚC ĐƯỢC THỰC HIỆN TỪ NĂM 2009 ĐẾN NĂM 2014. CHIẾN LƯỢC NÀY BAO GỒM BỐN GIAI ĐOẠN CHÍNH

Chuẩn bị

Giai đoạn này được đánh dấu bằng việc hợp nhất KDC, NKD, BKD và KIDO vào Tập đoàn Kinh Đô. Trong giai đoạn này, chúng tôi đã xây dựng cơ chế hoạt động thống nhất để vận hành hệ thống, chuẩn bị cho sự tăng trưởng nhảy vọt tại tất cả các ngành hàng.

2009 - 2010

Lợi nhuận từ sự hiệu quả

Sau khi đã thiết lập được một nền tảng vững chắc, chúng tôi tập trung vào việc thu ngắn các khoảng GAP trong hệ thống của KDC để có thể thống nhất tư tưởng tăng trưởng và văn hóa tạo lợi nhuận. Khẩu hiệu “bù GAP” được triển khai để kịp thời phát hiện ra các hoạt động có thể cải tiến để hiệu quả hơn, cải thiện việc quản lý chi phí và cuối cùng là có thể gia tăng chất lượng lợi nhuận.

2012

2011

Nền tảng

Mục tiêu trong giai đoạn này là tăng trưởng và mở rộng quy mô của các đơn vị kinh doanh đã được hợp nhất. Bằng việc đạt mức tăng trưởng kỷ lục, Kinh Đô đã bắt đầu quá trình hợp lý hóa các quy trình và khiến việc vận hành trở nên hiệu quả xuyên suốt Tập đoàn.

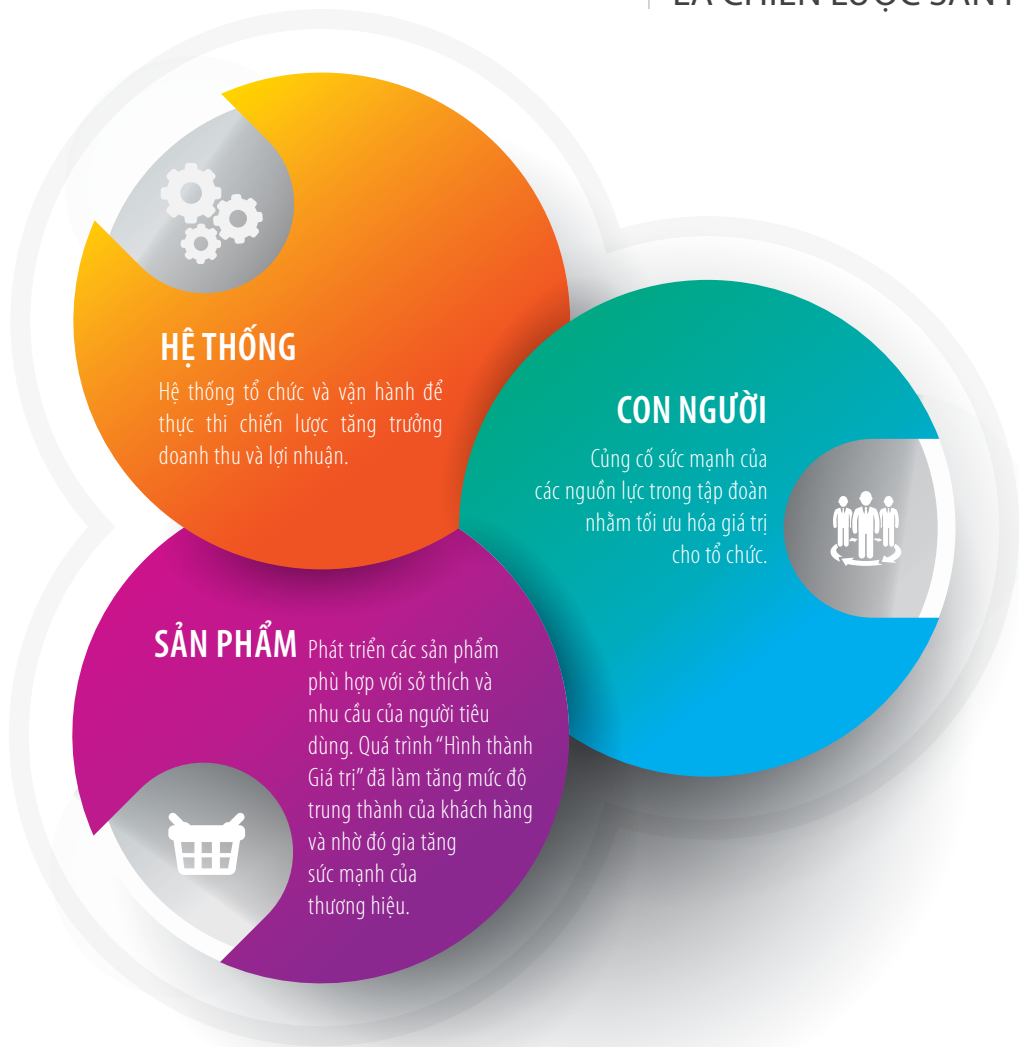
2013 đến 2014

Tăng trưởng có lợi nhuận

Trọng tâm của giai đoạn cuối này không chỉ là tăng trưởng bằng mọi giá mà còn phải nâng cao lợi nhuận và kiểm soát được mức độ tăng trưởng. Điều quan trọng là phải có mức tăng trưởng phù hợp mà không từ bỏ lợi nhuận để đạt được mục đích đó. Mục tiêu là phải có lợi nhuận chất lượng từ những nguồn lực bền vững. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc phải sử dụng tài sản hiệu quả, hợp lý hóa chất lượng đầu tư (cả thương hiệu và thiết bị) và doanh thu tăng trưởng thông qua đa dạng hóa chủng loại và gia tăng chất lượng sản phẩm.

Để hoàn thành Quá trình Tái cấu trúc, KDC cần tập trung và phải đạt được các mục tiêu chiến lược. Chính vì vậy, chúng tôi đã thu hẹp trọng tâm chiến lược thành 3P, là các yếu tố tiên quyết cho sự thành công của KDC

” **YẾU TỐ MANG TÍNH THÍCH NGHI CAO NHẤT TRONG MÔ HÌNH 3P CHÍNH LÀ CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM.**

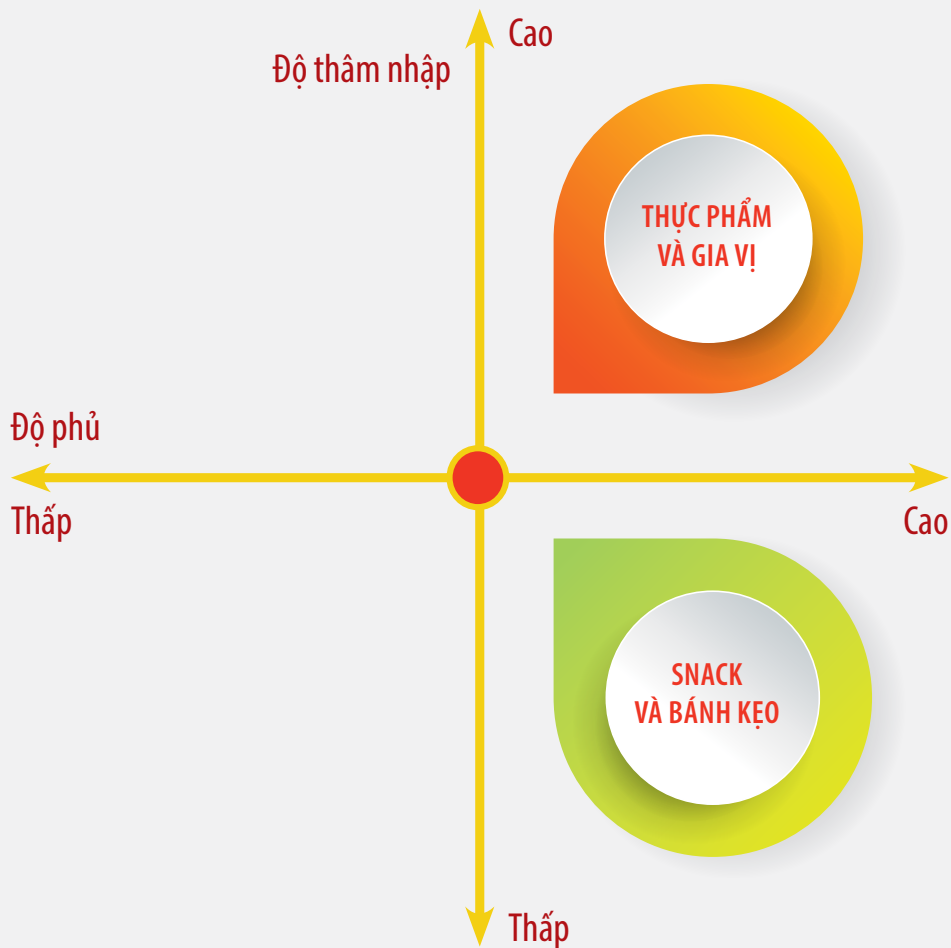


Yếu tố mang tính thích nghi cao nhất trong mô hình 3P chính là chiến lược sản phẩm. Kinh Đô đã xác định chiến lược sản phẩm dựa trên nền tảng là mảng Bánh

kẹo, mở rộng sang lĩnh vực Thực phẩm thiết yếu và Gia vị trên cùng một hệ thống để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của Tập đoàn.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

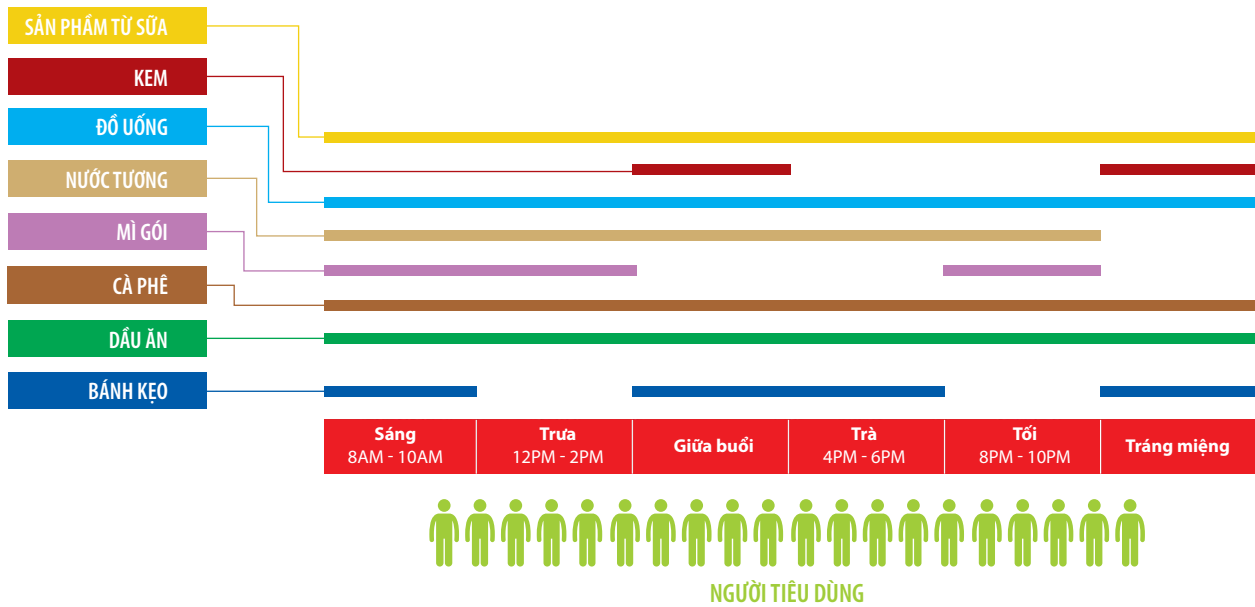
SƠ ĐỒ VỊ TRÍ NGÀNH HÀNG



Trước đây, sự tăng trưởng của KDC chủ yếu dựa trên năng lực kinh doanh mạnh mẽ và vị trí dẫn đầu của Tập đoàn trong mảng Bánh Kẹo. Đây chính là yếu tố đầu tiên cấu thành nền tảng cho chiến lược sản phẩm của Kinh Đô và mặc dù ở vị trí dẫn đầu, nó cũng chính là yếu tố hạn chế đối với khả năng tăng trưởng của công ty do quy mô thị trường có giới hạn.

Nhằm cải thiện ảnh hưởng của tính chất mùa vụ và quy mô thị trường của mảng Bánh Kẹo, KDC đã mở rộng

chiến lược sản phẩm của mình sang mảng Thực phẩm và Gia vị. Lĩnh vực kinh doanh này bao gồm các sản phẩm được tiêu thụ hàng ngày, có thể bổ sung, thay thế cho các bữa ăn và được sử dụng nhiều lần trong ngày. Năm trong kế hoạch thực thi hóa chiến lược này, trong năm 2014, KDC đã tung ra sản phẩm mì ăn liền mang thương hiệu Đại Gia Đình và tiếp theo sẽ là các sản phẩm dầu ăn và gia vị. Mục tiêu của Kinh Đô là có các sản phẩm đa dạng phục vụ được tất cả các nhu cầu về thực phẩm hàng ngày của người tiêu dùng.



“MỘT QUYẾT ĐỊNH CHIẾN LƯỢC ĐÃ ĐƯỢC ĐƯA RA ĐỂ CÓ THỂ KHAI THÁC HẾT CÁC GIÁ TRỊ CÒN TIỀM ẨN TRONG QUÁ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI GIÁ TRỊ CỦA MÔ HÌNH KINH DOANH VÀ TẬP TRUNG VÀO CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH CÓ MỨC TĂNG TRƯỞNG CAO HƠN VÀ NHIỀU DƯ ĐỊA HƠN.

Khi đánh giá kết quả của Quá trình Tái cấu trúc, Hội đồng Quản trị đã có cái nhìn tổng quan về chiến lược phát triển trong tương lai của tập đoàn KDC. Nhìn vào cấu trúc của mô hình kinh doanh hiện tại, với sự kết hợp của quá trình Chuyển đổi Giá trị và quá trình Hình thành Giá trị, HĐQT đã xác định được con đường phải đi để có thể mang đến lợi ích cao nhất cho cổ đông trong thời gian tới.

Một quyết định chiến lược đã được đưa ra để có thể khai thác hết các giá trị còn tiềm ẩn trong quá trình Chuyển đổi Giá trị của mô hình kinh doanh và tái tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh có mức tăng trưởng cao hơn và nhiều dư địa hơn. Khi đó, việc phải đánh giá lại cũng như hợp lý hóa quá trình Chuyển đổi Giá trị trong mảng Bánh Kẹo của công ty là không thể tránh khỏi. Do đó, quyết định cuối cùng là Kinh Đô phải tìm cho mình đối tác trong lĩnh vực Bánh Kẹo để có đủ nguồn lực cho việc thâm nhập vào mảng Thực phẩm thiết yếu và Gia vị - lĩnh vực có thị trường rộng và năng động hơn.

Kết quả của quá trình tìm kiếm đối tác này chính là việc Kinh Đô ký kết hợp tác cùng tập đoàn Mondelez International. Thỏa thuận này sẽ giúp việc kinh doanh trong lĩnh vực Bánh Kẹo phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai. Đồng thời việc chuyển giao quá trình Hình thành Giá trị trong mô hình kinh doanh cho đối tác sẽ giúp nâng cao tính hiệu quả của toàn bộ hệ thống trong thời gian tới.

Trong việc hợp tác này, phần lớn mảng kinh doanh bánh kẹo của KDC sẽ được chuyển giao. Tuy nhiên cần lưu ý rằng mảng kinh doanh chính của KDC là lĩnh vực Thực phẩm và Đồ uống. Thực tế, mảng Bánh Kẹo chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ và có mức tăng trưởng thấp hơn nhiều so với tiềm năng của lĩnh vực Thực phẩm và Gia vị. Giao dịch được đề xuất cũng mang đến cơ hội để Kinh Đô tập trung hoàn toàn vào quá trình Hình thành Giá trị thay vì phải phân bổ nguồn lực trong những công đoạn hao tổn nhân công ở cả hai quá trình Chuyển đổi Giá trị và Hình thành Giá trị.

CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN

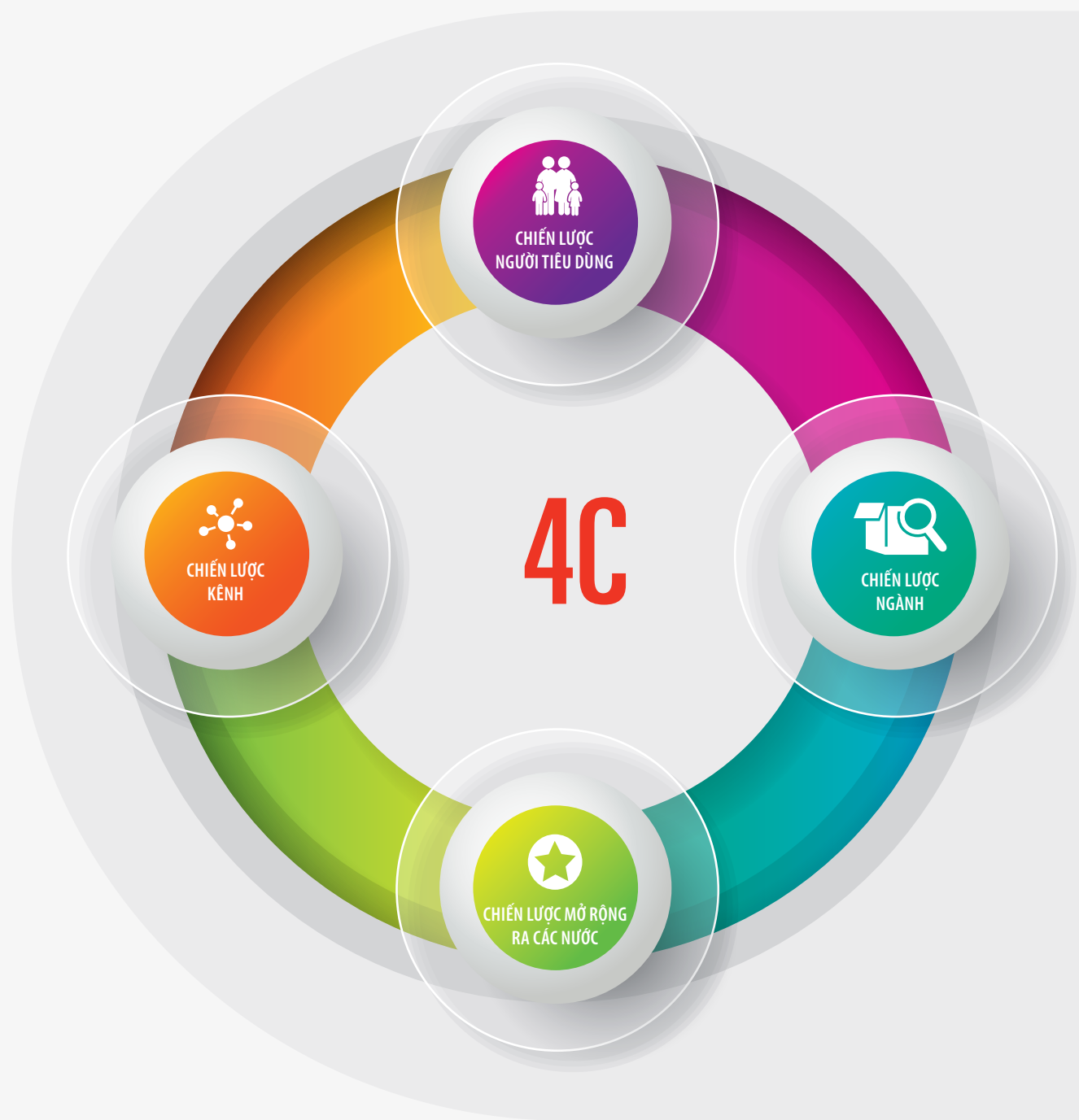
“ QUÁ TRÌNH TÁI CẤU TRÚC TẬP ĐOÀN SẼ ĐƯỢC TIẾP NỐI BẰNG CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN VÀ CHIẾN LƯỢC NÀY SẼ ĐIỀU KHIỂN QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH GIÁ TRỊ TRONG MÔ HÌNH KINH DOANH VỀ SAU.

SAU KHI HOÀN THÀNH 4 GIAI ĐOẠN TÁI CẤU TRÚC, CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN SẼ TIẾP TỤC CHIẾN LƯỢC DỰA THEO MÔ HÌNH THỰC THI 4C

- 1) CONSUMER (CHIẾN LƯỢC NGƯỜI TIÊU DÙNG)**
- 2) CATEGORY (CHIẾN LƯỢC NGÀNH)**
- 3) COUNTRY (CHIẾN LƯỢC MỞ RỘNG RA CÁC NƯỚC)**
- 4) CHANNEL (CHIẾN LƯỢC KÊNH).**

CHIẾN LƯỢC 4C NÀY SẼ LÀ KIM CHỈ NAM CHO KẾ HOẠCH THỰC THI TRONG NHỮNG NĂM KẾ TIẾP VÀ LÀ BẢN ĐỒ GIÚP KDC MỞ RỘNG ĐƯỢC QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH GIÁ TRỊ VÀ MANG ĐẾN LỢI ÍCH CAO HƠN CHO CÁC CỔ ĐÔNG.





CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN

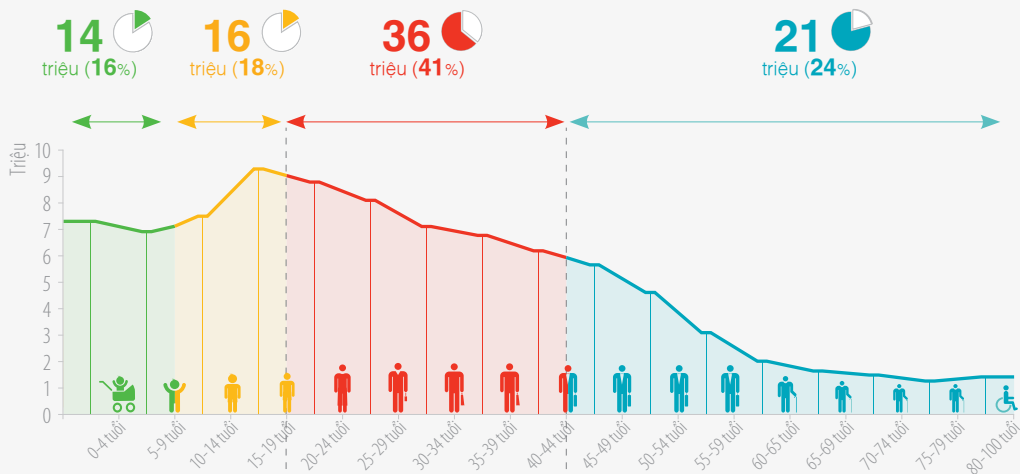
99



CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN NGƯỜI TIÊU DÙNG

CHIẾN LƯỢC THỰC PHẨM THIẾT YẾU VÀ GIA VỊ SẼ LÀ YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH TRONG VIỆC HOÀN THIỆN QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH GIÁ TRỊ.

Cơ cấu dân số Việt Nam theo đội tuổi (88.8 triệu dân)



Nguồn: Báo cáo nội bộ Tổng Cục Thống Kê

Chiến lược gia nhập ngành hàng Thực phẩm thiết yếu và Gia vị được triển khai để gia tăng khả năng tiếp cận của Kinh Đô đối với người tiêu dùng. Trước đây, Kinh Đô chỉ tập trung vào mảng Bánh Kẹo và chiếm vị trí dẫn đầu đối với các sản phẩm mùa vụ.

Mặc dù lĩnh vực Bánh Kẹo cũng là mảng kinh doanh khá rộng tuy nhiên lại có mức thâm nhập không cao. Các nguyên nhân chính của vấn đề này là: ngành Bánh Kẹo mang tính chất mùa vụ, sản phẩm có tần suất sử dụng thấp và cơ hội sử dụng sản phẩm cũng hạn chế. Nhóm đối tượng khách hàng mục tiêu của Kinh Đô chỉ tập trung vào nhóm khách hàng đa số: từ 20 đến 45 tuổi. Chính tính chất này đã giới hạn cơ hội tăng trưởng cũng như làm giảm tốc độ phát triển của công ty.

Sự hấp dẫn của lĩnh vực Thực phẩm thiết yếu và Gia vị đến từ các yếu tố có tính thuyết phục cao: độ bao phủ rộng và mức thâm nhập sâu. Đó là các sản phẩm được sử dụng hàng ngày và tần suất sử dụng có thể gia tăng theo thời gian. Chính các đặc điểm này đã khiến cho lĩnh vực thực phẩm thiết yếu trở nên hấp dẫn hơn mà cũng vô cùng cạnh tranh. Tuy nhiên, nếu tận dụng được lợi thế

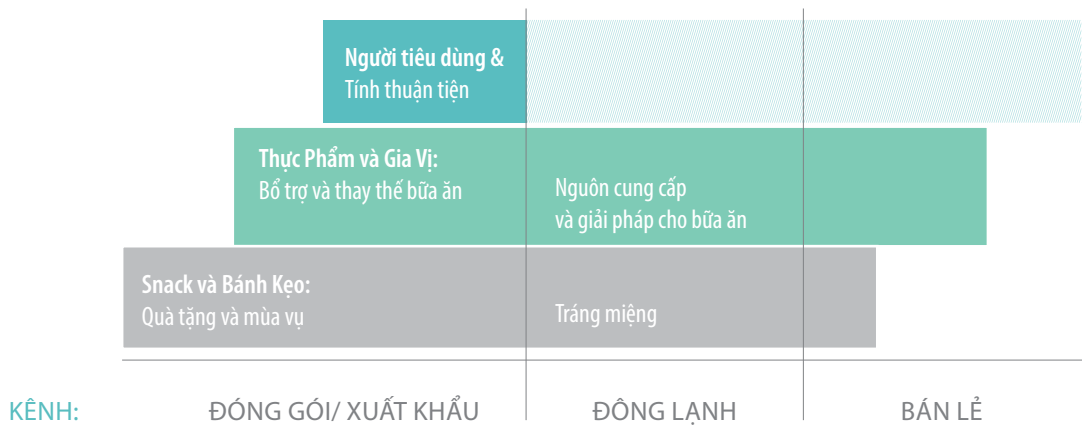
của Chiến lược Tập đoàn, hệ thống và cơ sở hạ tầng sẵn có sẽ khiến cho con đường thâm nhập của KDC trở nên thuận lợi hơn đồng thời đạt được mục tiêu về doanh số.

Quá trình Tái cấu trúc Tập đoàn đã thực sự phát huy hiệu quả trong toàn bộ hệ thống của Tập đoàn sau khi được thống nhất. Mặt khác, quá trình Hình thành Giá trị theo mô hình 4C cũng đã tận dụng hệ thống được hoàn thiện trong Quá trình Tái cấu trúc giúp tăng khả năng thâm nhập thị trường của Kinh Đô. Thấu hiểu rằng sự tăng trưởng đến từ hai khía cạnh của hành vi người tiêu dùng, Kinh Đô đã cải tiến từ việc phân phối các sản phẩm đến tay người tiêu dùng đến việc tạo ra nhiều cơ hội để họ sử dụng sản phẩm bằng cách đưa đúng sản phẩm đến đúng người tiêu dùng tại đúng địa điểm cần thiết.

Chính vì điểm này mà chiến lược Thực Phẩm và Gia Vị sẽ là yếu tố quyết định trong việc hoàn thiện quá trình Hình thành Giá trị và đó cũng là lý do vì sao mô hình 4C lại có vai trò quan trọng như vậy đối với kết quả kinh doanh trong tương lai của KDC. Đây là các ngành hàng thiết yếu, nó sẽ giúp các sản phẩm của công ty thâm nhập sâu hơn vào đời sống hàng ngày của người tiêu dùng.



CHIẾN LƯỢC NGÀNH HÀNG



“TRONG NHỮNG NĂM QUA, KDC LUÔN XÁC ĐỊNH NGƯỜI TIÊU DÙNG LUÔN CÓ TẦM QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU TRONG MỌI CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA MÌNH. NGƯỜI TIÊU DÙNG VIỆT NAM NGÀY CÀNG TRỞ NÊN TINH TẾ VÀ NĂNG ĐỘNG HƠN. HIỆN TẠI VÀ TRONG THỜI GIAN TỚI, CHÚNG TÔI SẼ TIẾP TỤC TRIỂN KHAI GIAI ĐOẠN TIẾP THEO CỦA CHIẾN LƯỢC NGÀNH LÀ “NGƯỜI TIÊU DÙNG & TÍNH TIỆN LỢI”.

Chiến lược trước đây của KDC chủ yếu dựa trên hoạt động phân phối đại trà trên cả hai kênh đóng gói và đông lạnh. Mô hình kinh doanh bao gồm hoạt động tạo ra sản phẩm (Chuyển đổi Giá trị) và sau đó là các hoạt động tiếp thị/bán hàng/phân phối (Hình thành Giá trị). Chiến lược này có thể nói là đã thành công vang dội khi Kinh Đô không những ngày càng phát triển về quy mô và còn giành được vị trí dẫn đầu tại tất cả các ngành hàng mà mình tham gia trên thị trường.

Màng Bánh Kẹo là nền tảng của chiến lược này và đã giúp KDC thiết lập được nền tảng hệ thống hoàn thiện cho việc tấn công vào lĩnh vực Thực phẩm và Gia vị. Khi đó Kinh Đô có thể bán được nhiều mặt hàng hơn trên cùng một kênh phân phối với tần suất cao hơn.

Trong những năm qua, KDC luôn xác định người tiêu dùng luôn có tầm quan trọng hàng đầu trong mọi chiến lược kinh doanh của mình. Người tiêu dùng Việt Nam ngày càng trở nên tinh tế và năng động hơn. Hiện tại và trong thời gian tới, chúng tôi sẽ tiếp tục triển khai giai đoạn tiếp theo của Chiến lược Ngành là “Người tiêu dùng & Tính tiện lợi”. Chúng tôi có thể nói rằng chiến lược này sẽ đơn thuần xoay quanh người tiêu dùng, tập trung vào các lựa chọn và cách thức phân phối phù hợp nhất với phân khúc người tiêu dùng mà công ty hướng tới.

Con đường thực hiện chiến lược Người tiêu dùng & Tính tiện lợi phụ thuộc vào sự thành công của việc thâm nhập vào lĩnh vực Thực phẩm và Gia vị và việc tung các sản phẩm bổ trợ và thay thế bữa ăn. Chiến lược này còn mở rộng sang các sản phẩm tiện lợi và giải pháp cho các bữa ăn. Về mặt hoạt động, KDC sẽ mở rộng kênh phân phối sản phẩm đông lạnh, không chỉ dừng lại ở việc phân phối các sản phẩm sữa và tráng miệng, việc kết nối giữa các kênh rất quan trọng cũng như tính hiệu quả của nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của cả Tập đoàn.

Kinh Đô vẫn đang trong giai đoạn khởi đầu trong hành trình thâm nhập vào lĩnh vực các ngành hàng thiếu yếu, mở rộng danh mục sản phẩm. Tuy nhiên đây chính là định hướng đúng đắn và là con đường mà KDC cần phải đi để có thể thực hiện chiến lược Người tiêu dùng & Tính tiện lợi.

CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN



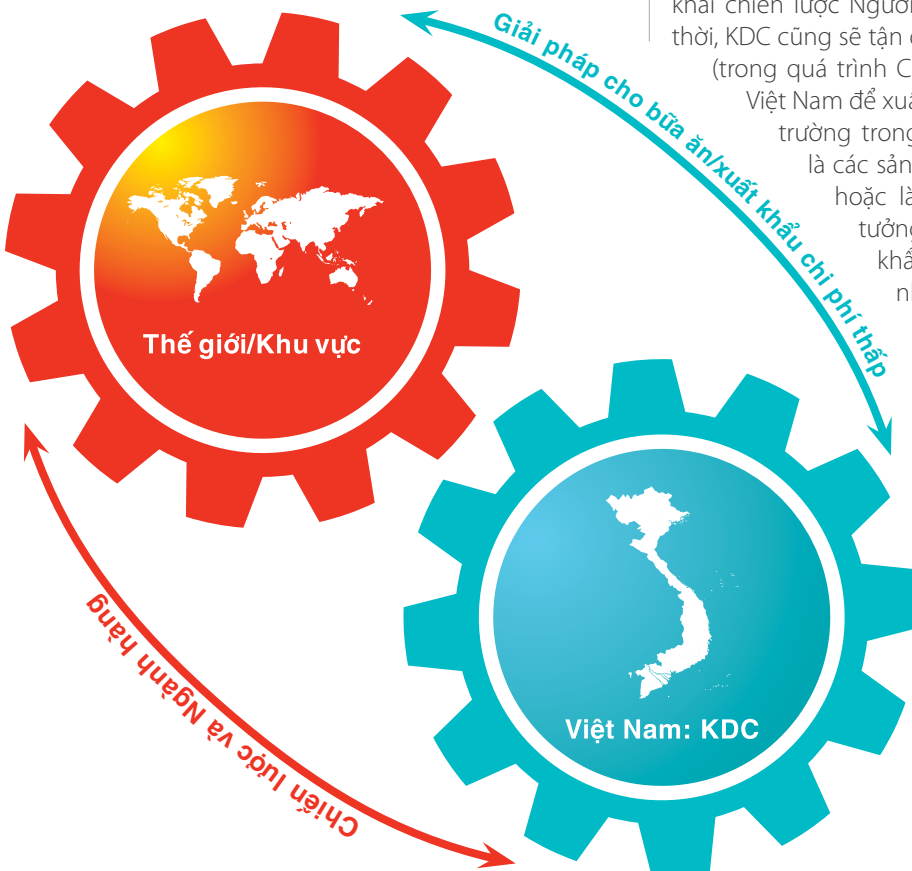
CHIẾN LƯỢC MỞ RỘNG RA CÁC NƯỚC

” TRONG THỜI GIAN SẮP TỚI, ĐỊNH HƯỚNG CỦA KDC SẼ KHÔNG GIỚI HẠN Ở RIÊNG THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM. MẶC DÙ THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA VỚI HƠN 90 TRIỆU NGƯỜI CŨNG CÓ SỨC HẤP DẪN VỚI CÔNG TY, TUY NHIÊN NHỮNG TÁC ĐỘNG TỪ BÊN NGOÀI SẼ NGÀY CÀNG GIA TĂNG VÀ CÓ KHẢ NĂNG THAY ĐỔI VỊ TRÍ CHIẾM LĨNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NỘI ĐỊA TRONG THỊ TRƯỜNG THỰC PHẨM VÀ THỨC UỐNG.

Trong thời gian sắp tới, định hướng của KDC sẽ không giới hạn ở riêng thị trường Việt Nam. Mặc dù thị trường nội địa với hơn 90 triệu người cũng có sức hấp dẫn với công ty, tuy nhiên những tác động từ bên ngoài sẽ ngày càng gia tăng và có khả năng thay đổi vị trí chiếm lĩnh của các doanh nghiệp nội địa trong thị trường thực phẩm và thức uống. Với tốc độ hội nhập của thị trường khu vực, và việc giảm hàng rào thuế quan thị Việt Nam sẽ trở thành thị trường hấp dẫn các đối thủ là điều chắc chắn trong thời gian tới.

KDC cũng hội nhập vào môi trường toàn cầu qua việc công ty bước đầu nhập khẩu ý tưởng sản phẩm từ nước ngoài và kết hợp nó vào quá trình Hình thành Giá trị. Sự kết hợp này sẽ giúp tăng tính hiệu quả trong một tổ chức tập trung vào kênh phân phối và luôn giữ danh mục sản phẩm/ sự lựa chọn là ưu tiên hàng đầu trong kế hoạch hoạt động; và nhờ đó, tạo sự linh hoạt trong việc triển khai chiến lược Người tiêu dùng & Tính tiện lợi. Đồng thời, KDC cũng sẽ tận dụng lợi thế chi phí sản xuất thấp (trong quá trình Chuyển đổi Giá trị) của thị trường Việt Nam để xuất khẩu các sản phẩm sang các thị trường trong khu vực. Các sản phẩm này sẽ là các sản phẩm đã có mặt trên thị trường, hoặc là phiên bản xuất phát từ các ý tưởng sản phẩm mà công ty đã nhập khẩu, với giá thành thấp và mức lợi nhuận cao.

Trong tương lai, Kinh Đô cũng sẽ mở rộng sang xuất khẩu những ý tưởng sản phẩm nội địa phù hợp với thị trường khu vực, có thể là giải pháp cho các bữa ăn Việt có sức hấp dẫn đối với người tiêu dùng trong khu vực và trên thế giới.





CHIẾN LƯỢC KÊNH

” HỆ THỐNG CỦA KDC ĐANG KHÔNG NGỪNG ĐƯỢC HOÀN THIỆN VÀ NÓ CÓ ẢNH HƯỞNG QUYẾT ĐỊNH ĐẾN NĂNG LỰC PHÂN PHỐI SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY.



Hệ thống của KDC đang không ngừng được hoàn thiện và nó có ảnh hưởng quyết định đến năng lực phân phối sản phẩm của công ty. Trong khi trọng tâm của mô hình kinh doanh nằm ở người tiêu dùng thì kênh phân phối được xem là phần quan trọng nhất của hệ thống. Toàn bộ hệ thống này sẽ được vận hành thông qua các Đơn vị Kinh doanh Chiến lược (SBU) - những đơn vị này giữ vai trò quyết định đối với ngành hàng. Trong đó, Kinh Đô chú trọng vào các nguồn lực thuộc hệ thống kênh phân phối: kênh phân phối thực phẩm đóng gói, kênh phân phối sản phẩm đông lạnh, kênh bán lẻ và kênh xuất khẩu. Đây là những kênh phân phối bao phủ hoàn toàn thị trường trong nước, tuy nhiên không ngừng lại ở đó, Kinh Đô còn hướng tới thị trường khu vực và toàn cầu để có thể mở rộng độ bao phủ.

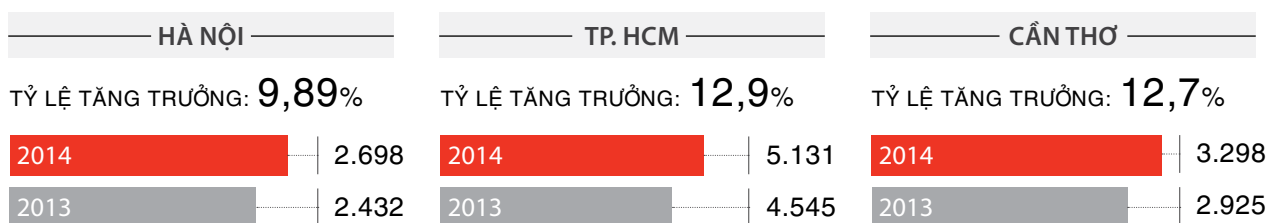
CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN

ĐẶC ĐIỂM NGƯỜI TIÊU DÙNG VIỆT NAM

ĐỘ TUỔI BÌNH QUÂN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG: Hiện tại, 65% dân số Việt Nam có độ tuổi dưới 40 và 58% có độ tuổi dưới 30.

Theo UNFTA, Việt Nam đang có cơ cấu dân số vàng (tức cứ 2 người lao động thì có 1 người phụ thuộc) và tỉ lệ này sẽ tiếp tục được duy trì trong vòng 10 năm tới.

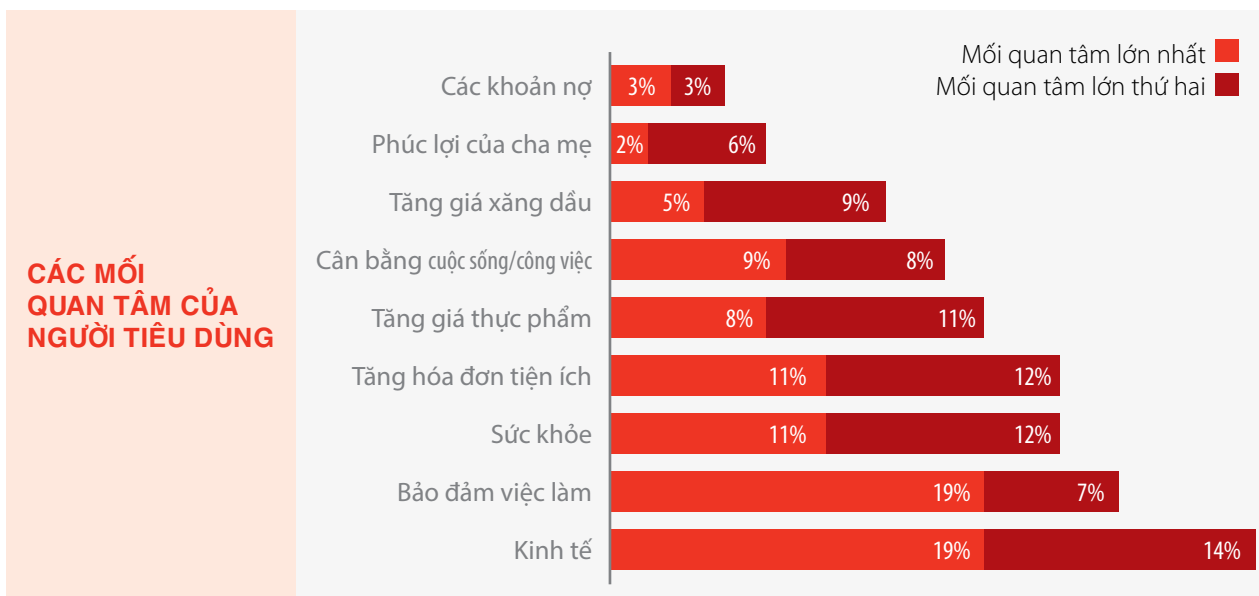
THU NHẬP BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI NĂM 2014 TẠI CÁC THÀNH PHỐ LỚN (USD)



XU HƯỚNG NGƯỜI TIÊU DÙNG

Quan tâm hơn đến sức khỏe

Vấn đề sức khỏe đang là mối quan tâm lớn thứ ba của người Việt Nam (đứng sau các lo ngại về kinh tế và nghề nghiệp). Vì vậy, người tiêu dùng sẵn sàng chi nhiều tiền hơn để đảm bảo sức khỏe của bản thân. Khi mua bất kỳ sản phẩm nào, người dân cũng cần nhắc xem liệu sản phẩm đó có bổ sung các thành phần dinh dưỡng (36%), ngăn ngừa bệnh (25%) hay không.





Tìm kiếm sự tiện lợi

Số lượng cửa hàng tiện lợi trong năm 2013 đã tăng 50% so với 2012 và có xu hướng tiếp tục tăng mạnh vào các năm tiếp theo. Theo thống kê, năm 2015 một phần ba hộ gia đình ở thành thị có xu hướng mua sắm ở cửa hàng tiện lợi và tỷ lệ này được dự đoán sẽ tăng gần 100% vào năm 2020. Đa số người tiêu dùng tìm kiếm sự tiện lợi trong các hoạt động hàng ngày và sẵn sàng trả giá cao hơn cho các giải pháp giúp họ tiết kiệm thời gian và công sức.

Mua sắm online

Hình thức mua sắm online tuy chưa thực sự phổ biến vào thời điểm này nhưng vẫn là lĩnh vực vô cùng tiềm năng. Hiện tại, quảng cáo trên TV và quảng cáo ngoài trời vẫn tiếp tục là kênh truyền thông thu hút được nhiều sự chú ý nhất của các đối tượng khách hàng

Xu hướng số hóa và di động

Trong năm 2015 và các năm sắp tới, Internet sẽ ngày càng trở nên phổ biến hơn đối với người tiêu dùng. Hiện tại, Việt Nam có 40 triệu người đang sử dụng Internet (tương đương 43% dân số) trong đó tỷ lệ sử dụng Internet qua điện thoại là 36%.



Đa dạng **sản phẩm**

Đánh Giá hoạt động kinh doanh



VỊ TRÍ DẪN ĐẦU **21** năm
ngành sản xuất bánh kẹo

“ Tận dụng lợi thế sức mạnh hệ thống phân phối,
Kinh Đô thâm nhập vào một số ngành hàng mới
bao gồm mì gói, dầu ăn, gia vị, kem và sữa.
Mục tiêu của chúng tôi là phục vụ các nhu cầu hàng ngày
thiết yếu của người tiêu dùng Việt Nam.

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

(Tỷ đồng)	2013	2014	Tăng/ giảm	% Tăng/ giảm
Doanh Thu	4.561	4.953	+392	+8,6%
Lợi nhuận gộp	1.976	2.146	+169	+8,6%
Chi phí hoạt động	1.393	1.632	+239	+17,2%
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	584	514	-70	-11,9%
Lợi nhuận trước thuế	619	663	+44	+7,2%
Lợi nhuận sau thuế	493	537	+44	+9,0%
Mức thuế suất hiệu quả	20,34%	19,00%	-1,36%	-136 điểm cơ bản



LỢI NHUẬN GỘP

2.146 TỶ ĐỒNG | +8,6%



CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

1.632 TỶ ĐỒNG | +17,2%



DOANH THU 2014

4.953 TỶ ĐỒNG
TĂNG TRƯỞNG **+392** TỶ ĐỒNG
+8,6%



514 TỶ ĐỒNG | -11,9%



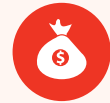
**LỢI NHUẬN
TRƯỚC THUẾ
VÀ LÃI VAY**

663 TỶ ĐỒNG | +7,2%



**LỢI NHUẬN
TRƯỚC THUẾ**

537 TỶ ĐỒNG | +9,0%



**LỢI NHUẬN
SAU THUẾ**

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

“**NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CỦA KDC VẪN CÓ CÁC CHÍNH SÁCH KHUYẾN KHÍCH VỀ PHÍA CUNG ỨNG SẢN XUẤT, BAO GỒM CÁC KHOẢN NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO VÀ CHI PHÍ TÀI CHÍNH. TUY NHIÊN, CHẤT XÚC TÁC THÚC ĐẨY LƯỢNG CẦU CỦA THỊ TRƯỜNG VẪN CÒN THIẾU.**

“
LỢI NHUẬN SAU THUẾ
537
TỶ ĐỒNG
”

Ngược lại với bối cảnh tăng trưởng trung bình và lạm phát ở mức thấp, từ năm 2011 đến nay, nền kinh tế tiếp tục có những tín hiệu hồi phục khả quan. Sự ổn định của năm 2014 xuất phát từ những chính sách năm 2013 và sẽ tiếp tục giữ vững trước những tác động kinh tế vĩ mô từ bên ngoài và nội địa. Điều này hình thành nên bối cảnh kinh tế khá đặc biệt, trong đó chỉ số CPI đang ở mức thấp nhất trong thập kỷ do giá lương thực và nhiên liệu giảm sút cùng với tốc độ tăng trưởng GDP ổn định hơn. Tuy nhiên, ngay cả khi giá cả ở mức giá thấp, nhu cầu người tiêu dùng vẫn chững lại do sự tự tin vẫn chưa được cải thiện. Lượng cầu thấp nhưng lượng cung lại dồi dào chính là lý do khiến nền kinh tế chậm phát triển.

Nhằm hiểu hơn về những biến động của thị trường trong năm vừa qua, chúng tôi phải xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến cung và cầu. Về phía cung, chúng tôi nhận thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng đã giảm mạnh từ năm 2011, trung bình ở mức dưới 20% trong ba năm vừa qua, đây cũng là minh chứng cho việc thị trường đang thiếu đầu tư và tăng trưởng GDP đang ở mức thấp. Mặc dù vậy, lượng tiền phát hành vẫn tăng liên tục làm tăng khả năng thanh khoản hiện tại của thị trường nội địa. Với mức tăng trưởng tín dụng thấp, khả năng thanh khoản cao và chỉ số CPI thấp, tài sản duy nhất có khả năng đáp ứng lượng tiền dư chính là trái phiếu chính phủ.

Đi sâu hơn về tính thanh khoản, tình hình này đã tạo ra một môi trường có mức lãi suất thấp nhưng thị trường vẫn tồn tại những rủi ro. Lãi suất giảm là kết quả của việc giảm tỉ suất lợi nhuận do tính thanh khoản cao. Chính phủ đã phát hành một lượng đáng kể trái phiếu để giảm đi mức thanh khoản hiện tại dẫn đến việc mở rộng bảng cân đối kế toán công. Việc mở rộng bảng cân đối kế toán công chủ yếu tập trung vào phục hồi lĩnh vực ngân hàng hơn là các lĩnh vực sản xuất (đầu tư và tăng trưởng). Vì vậy, môi trường kinh tế hiện nay khá đặc biệt khi các khả năng thanh khoản của thị trường cao nhưng lạm phát đang ở mức thấp, lãi suất thấp, tăng trưởng GDP thấp và đây là nguyên nhân khiến các doanh nghiệp vẫn e dè và phòng tránh rủi ro.

Khác với tình hình ảm đạm của kinh tế vĩ mô, ngành nghề kinh doanh của KDC vẫn có các chính sách khuyến khích về phía cung ứng sản xuất, bao gồm các khoản nguyên liệu đầu vào và chi phí tài chính. Tuy nhiên, chất xúc tác thúc đẩy lượng cầu của thị trường vẫn còn thiếu. Điều này được thể hiện rõ qua mức thu nhập thấp, của cải hình thành mới không nhiều, thậm chí không có được sự tăng trưởng thực tế, từ đó dẫn đến những tác động tiêu cực đến tâm lý người tiêu dùng. Tình trạng mất cân đối giữa cung và cầu này chủ yếu xuất phát từ việc nguồn vốn trong các chính sách kích thích của chính phủ chủ yếu được đầu tư vào lĩnh vực ngân hàng. Do đó tiềm năng của nền kinh tế chưa được phát huy đúng mức và cũng không có điều kiện cho sự tăng trưởng. Đặc biệt, thị trường hiện tại hầu như không có sự cải thiện so với giai đoạn tiền khủng hoảng, theo đó động thái của người tiêu dùng vẫn chưa thực sự được cải thiện và tình hình vẫn chưa tiến triển một cách khả quan.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA TẬP ĐOÀN



Tính lợi nhuận

Năm tài chính 2014 là phần mở rộng của chiến lược năm trước đó. Trong năm vừa qua, KDC tiếp tục tập trung nỗ lực vào Giai đoạn 4 của Quá trình Tái cấu trúc: Tăng trưởng có lợi nhuận. Chiến lược này đã khẳng định được sức bật của mình trong điều kiện kinh tế chững lại và sức tiêu thụ không mấy khả quan. Cụ thể, các điều kiện thuận lợi trong nguồn cung cấp đã giúp công ty tiếp tục mở rộng các hoạt động tái cấu trúc của chuỗi giá trị bao gồm quá trình Chuyển đổi Giá trị và Hình thành Giá trị. Đặc biệt, các giải pháp nội bộ đã phát huy được hiệu quả trong thời gian qua làm góp phần tạo nên kết quả kinh doanh của tập đoàn. Liên quan đến thị trường, vì mức tiêu thụ giảm nên các hoạt động khuyến mãi, quảng cáo của công ty cũng trở nên kém hiệu quả. Điều này cũng ảnh hưởng đến chi phí và các hoạt động dành cho người tiêu dùng.

Kết quả là KDC vẫn đạt được mục tiêu doanh số với mức tăng trưởng cao, cộng hưởng với những cải tiến trong hoạt động dẫn đến lợi nhuận cuối cùng đạt 537 tỷ đồng (+9%).

Về kết quả kinh doanh, mặc dù ảnh hưởng của các điều kiện không thuận lợi của nền kinh tế và sự mất cân bằng giữa cung và cầu, kết quả năm 2014 của KDC vẫn đạt mức tăng trưởng doanh thu 8,6%, tương đương 4.953 tỷ đồng. Biên lợi nhuận gộp duy trì ổn

định ở mức 43,0% do giá các nguyên vật liệu đầu vào khá ổn định. Lợi nhuận đạt 537 tỷ đồng (tăng 9,00%).

Thêm vào đó, giá cả hàng hóa thế giới ít biến động trong năm qua khiến các rủi ro về giá thành nguyên vật liệu thô giảm đáng kể so với năm 2013. Tăng trưởng giá vốn chủ yếu bị tác động bởi các yếu tố nội địa, bao gồm chi phí nhân công, chi phí điện nước và tổng chi phí sản xuất. Tuy nhiên, tổng cộng các chi phí này không quá 15% giá vốn hàng bán và không ảnh hưởng quá nhiều đến giá thành. Giá dầu giảm mạnh trong những tháng cuối năm 2014 vẫn chưa ảnh hưởng lớn đến giá nguyên vật liệu. Tuy nhiên, việc này có khả năng sẽ ảnh hưởng tích cực đến tình hình lợi nhuận quý 2 và quý 3 của năm 2015 do nó đã bắt đầu ảnh hưởng đến các nhà cung cấp nguyên vật liệu cho Kinh Đô. Mặc dù các chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung có tăng lên nhưng khoản chênh lệch này không đáng kể.

Trong năm 2014, chúng tôi tiếp tục hợp lý hóa và tái đồng bộ hóa quy trình hoạt động nhằm gia tăng chất lượng lợi nhuận. Tổng chi phí vận hành nhìn chung giảm so với năm 2013, và khoản tăng thực tế 17,2% chủ yếu do đầu tư cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động trong tương lai, bao gồm thay đổi vị trí văn phòng,

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA TẬP ĐOÀN

DÒNG TIỀN TỰ DO

509

TỶ ĐỒNG

mở rộng kho miền Bắc, và nâng cao hiệu suất chuỗi cung ứng lạnh. Chi phí bán hàng và Marketing tăng 21,8% so với năm ngoái. Trong đó, tỷ trọng giữa định phí và biến phí hiện tại xấp xỉ 48% và 52%. Biến phí bao gồm các chi phí liên quan đến hoạt động quảng cáo, khuyến mãi và định phí chủ yếu gồm các chi phí cơ sở hạ tầng. Chi phí quảng cáo và khuyến mãi được kiểm soát tốt và cắt giảm khoảng 70 tỷ đồng. Thay vào đó, các hoạt động khuyến mãi bán hàng (trade marketing) được đẩy mạnh, ngân sách dành cho các hoạt động này tăng 59 tỷ đồng và chi chủ yếu vào các mặt hàng chủ lực nhằm đẩy mạnh doanh số của các mặt hàng này.

Nhìn chung, tổng chi phí trong năm 2014 đã được kiểm soát tốt với biến phí tăng đồng thời với tăng trưởng doanh thu và định phí vẫn biến động trong giới hạn cho phép, cân bằng giữa sự tăng trưởng ngắn hạn và sự phát triển trong tương lai. Chi phí cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc bán hàng tăng 46.6%, chủ yếu do mức lương cơ bản được tăng theo quy định vào đầu năm 2014. Ngoài ra, các khoản chi thường đạt doanh số cũng góp phần làm tăng chi phí ở khoảng này.

Lợi nhuận ròng không có biến động đáng kể so với năm 2013 và sự khác biệt chủ yếu đến từ việc chủ động đầu tư cơ sở hạ tầng để phát triển kinh doanh trong tương lai. Song, lợi nhuận trước thuế vẫn đạt 663 tỷ đồng, tăng 7,2% so với năm ngoái do không còn khoản chi phí tài chính từ nợ vay sử dụng cho khoản đầu tư năm ngoái. Lợi nhuận sau thuế được cải thiện 9%, đạt 537 tỷ đồng.

Trong tình hình còn thiếu chất xúc tác tăng trưởng và có một số yếu tố cản trở trong ngành, hoạt động kinh doanh của KDC vẫn diễn tiến tốt với chiến lược phòng thủ. Tuy nhiên ngành Bánh Kẹo vẫn còn một số thách thức, mặc dù có thể kiểm soát được. Ngoài ra, đưa ra hướng phát triển trong tương lai, trong đó tập trung mạnh vào việc mở rộng vào ngành thực phẩm và ngành hàng thiết yếu.

Tài sản

Tính thanh khoản vẫn tiếp tục được củng cố, lượng tiền mặt tăng lên so với năm 2013 nhờ việc phát hành cổ phiếu trong năm 2014, phục vụ cho hàng loạt thương vụ M&A. Đồng thời, yếu tố thanh khoản của thị trường vẫn ở mức cao nhưng các doanh nghiệp khác lại khá e dè và phòng tránh rủi ro, KDC đang tích cực triển khai đầu tư vì chúng tôi tin rằng đây chính là thời điểm chín mùi. Kể từ thương vụ đầu tư đầu tiên vào Vinabico, KDC cũng đã được thông qua khoản đầu tư chiến lược 24% vào Vocarimex,

“
LỢI NHUẬN GỘP
2.146
TỶ ĐỒNG
”

công ty dầu ăn lớn nhất Việt Nam. Chúng tôi dự định tiếp tục góp thêm xấp xỉ 700 tỷ VNĐ nhằm tăng tỉ lệ sở hữu lên hơn 51% và có thể sẽ hoàn thành vào cuối năm 2015. Các khoản đầu tư khác liên quan đến cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động kinh doanh chính như nhà xưởng, máy móc, thiết bị được giữ ở mức tối thiểu do vẫn còn tận dụng được từ các khoản đầu tư trong năm 2013.

Nợ phải trả

Các chỉ số nợ ít biến động so với năm 2013. Chỉ số nợ trên vốn chủ sở hữu ở mức 0,25 lần và nợ vay trên vốn chủ sở hữu ở mức 0,09 lần. Năm trong chiến lược cắt giảm chi phí và tận dụng tính thanh khoản của thị trường nội địa, chúng tôi đã thanh toán toàn bộ các khoản vay dài hạn lớn được giải ngân vào đầu năm 2014 với chi phí thấp hơn. Từ đó, chi phí lãi vay giảm trung bình từ 6,5% năm 2013 xuống còn 4,1% năm 2014. Dù không cho rằng mức chi phí có thể giảm hơn nữa, chúng tôi vẫn tiếp tục tận dụng lợi thế thanh khoản của thị trường nội địa và lãi suất vay thấp. Vì thế, KDC sẽ không tiếp tục điều chỉnh cơ cấu nợ mà sẽ liên tục phát hiện những vấn đề có khả năng ảnh hưởng đến các khoản vay ngắn hạn và tiếp tục duy trì nợ vay ngắn hạn.

Vốn lưu động

Vốn lưu động ngày càng được quản lý hiệu quả khi chu kỳ kinh doanh năm vừa qua giảm từ 32,96 ngày xuống còn 31,93 ngày. Vì vậy, dòng tiền tự do cũng cải thiện từ 1.958 tỷ đồng thành 2.467 tỷ đồng. Việc này được đóng góp chủ yếu nhờ việc giảm tồn kho, do tiếp tục được quản lý tốt và Hệ thống Quản lý Nhà phân phối đã hỗ trợ kiểm soát lượng hàng tồn kho trong toàn chuỗi cung ứng.

Tỉ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu & tổng hoàn vốn chủ sở hữu

Tỉ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm nay ở mức 8,59%, giảm so với tỉ lệ 10,09% của năm ngoái do vốn chủ sở hữu tăng xấp xỉ 1.404 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu. Loại trừ yếu tố này, tỉ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đạt mức 10,99%, đáp ứng được mức cam kết với các cổ đông.

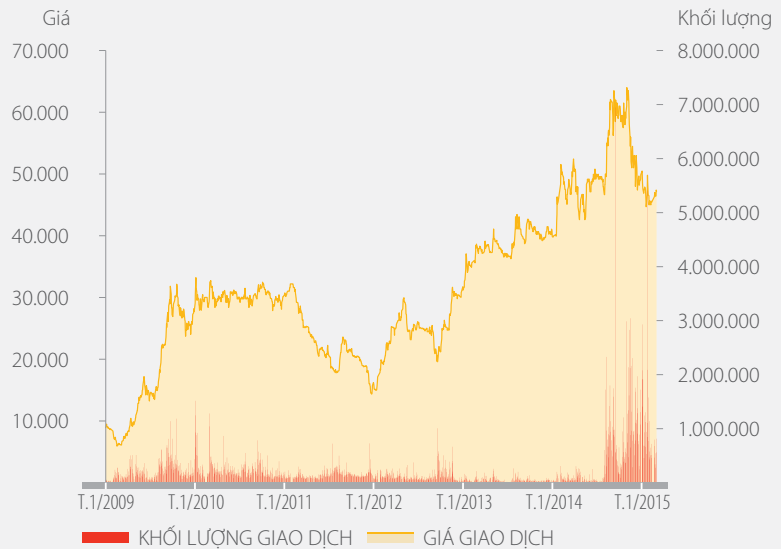
Với những chỉ số đánh giá kết quả hoạt động khá tích cực, Kinh Đô đã khẳng định được sự cam kết vững chắc về tăng trưởng, lợi nhuận và hiệu quả hoạt động cũng như tin tưởng sẽ bảo đảm mức hoàn vốn chủ sở hữu trong tương lai.

GIÁ VÀ CÁC SỐ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ PHIẾU

” TẬP ĐOÀN KDC ĐƯỢC NIÊM YẾT TRÊN SÀN GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM (HSX) VỚI MÃ KDC VÀ NẪM TRONG CÁC CÔNG TY THUỘC VNINDEX CŨNG NHƯ VN30, NHÓM 30 CÔNG TY VỚI CHỈ SỐ VỐN HÓA LỚN. GIÁ CỔ PHIẾU TĂNG 21,5% TRONG NĂM 2014 SO VỚI MỨC TĂNG 11,9% CỦA VNINDEX.

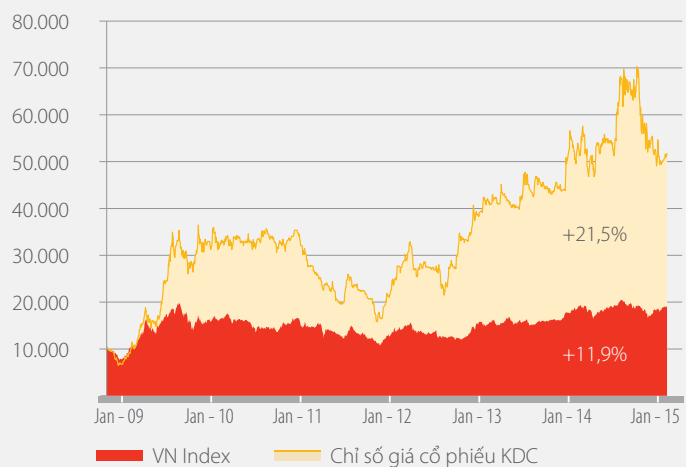
Giá Cổ Phiếu Và Khối Lượng Cổ Phiếu

Giá Điều chỉnh Và Khối Lượng Cổ Phiếu giai đoạn 2009-2014



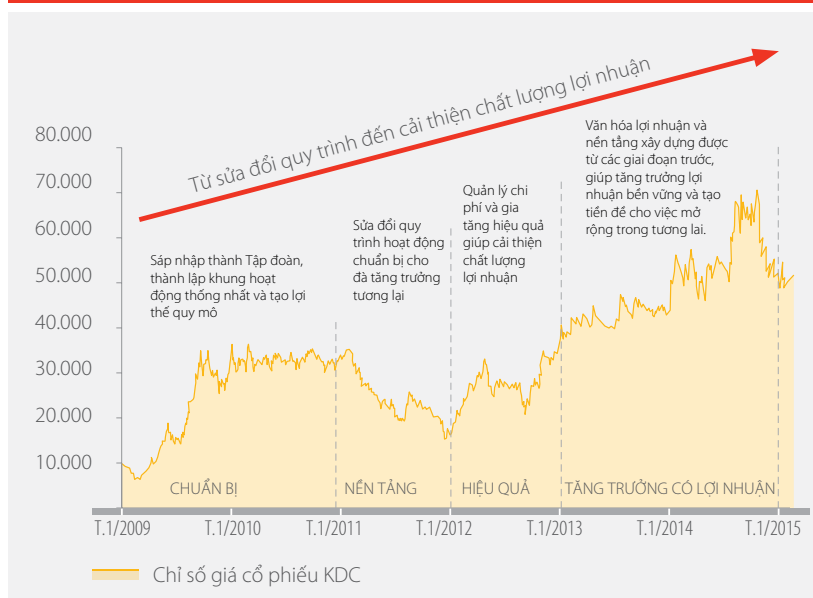
Chỉ số giá cổ phiếu so với chỉ số VN-Index

Giá Điều chỉnh Cổ Phiếu KDC và VN-Index



**Chỉ số giá KDC trong 5 năm
vừa qua chia theo các giai đoạn
trong quá trình tái cấu trúc**

Tăng Trưởng Chỉ Số Giá Cổ Phiếu Trong Các Giai Đoạn Của Quá Trình Tái Cấu Trúc



Báo cáo nghiên cứu về KDC

Nội địa : SSI, HSC, VCSC, Vinasec, BVSC
 Nước ngoài : Maybank KimEng, Seamico, JPMorgan
 Mã chứng khoán: KDC
 Ngày : 31/12/2014

Các chỉ số chính

Vốn hóa	(triệu USD)	495
Vốn hóa	(tỷ VNĐ)	10.582
Số lượng cổ phiếu lưu hành	(tỷ)	235
Giá cao nhất 52 tuần	(000s, VNĐ)	65,5
Giá thấp nhất 52 tuần	(000s, VNĐ)	43,3
Khối lượng giao dịch trung bình 3 tháng	(Cổ phiếu)	826.967
Giá trị giao dịch trung bình 3 tháng	(triệu USD)	1,83
Giá trị giao dịch trung bình 3 tháng	(tỷ VNĐ)	39,11
Sở hữu nước ngoài	(%)	28,84



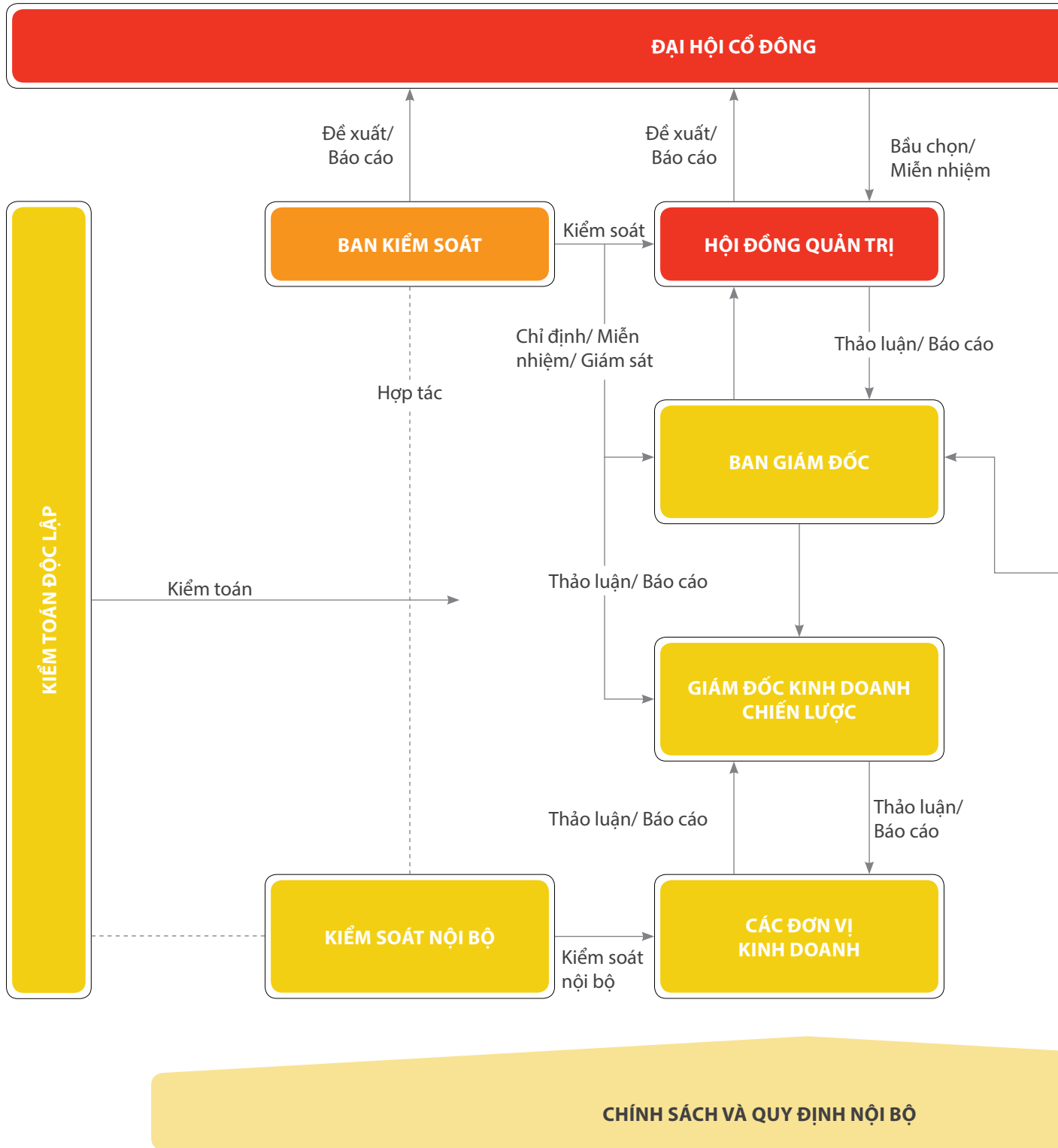
Định vị **thương hiệu**

Kiểm Soát Hoạt Động



“ Kinh Đô là một công ty có lịch sử phát triển lâu dài. Để việc phát triển và mở rộng trong tương lai được bền vững, chúng tôi đặt mục tiêu hoạt động với một cơ cấu tổ chức quản lý rõ ràng để thúc đẩy tính trách nhiệm và trong sạch cho tập thể công ty.

CẤU TRÚC KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG



ỦY BAN CẤP DƯỚI

1. CHIẾN LƯỢC TẬP ĐOÀN
2. QUẢN TRỊ RỦI RO
3. BÁO CÁO

” NHẪM ĐẢM BẢO CÁC HOẠT ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP CỦA TẬP ĐOÀN PHÙ HỢP VỚI KỶ VỌNG CỦA TẤT CẢ CÁC ĐỐI TÁC TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ VÀ TẠO ĐIỀU KIỆN CHO CHÚNG TÔI THÍCH NGHI KỊP THỜI VỚI SỰ THAY ĐỔI CỦA MÔI TRƯỜNG KINH DOANH, CHÚNG TÔI ĐẶT VIỆC HOÀN THIỆN CẤU TRÚC KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG LÊN ƯU TIÊN HÀNG ĐẦU, DẪN ĐẾN SỰ CẢI THIỆN TRONG KHẢ NĂNG QUẢN LÝ CỦA CHÚNG TÔI. TỪ ĐÓ TIẾN TỚI XÂY DỰNG NIỀM TIN VỚI KHÁCH HÀNG THÔNG QUA TÍNH MINH BẠCH VÀ TINH THẦN TRÁCH NHIỆM VỚI XÃ HỘI.

CẤU TRÚC KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG

NỀN TẢNG CỦA CHÍNH SÁCH

Sự phát triển của KDC luôn gắn bó trực tiếp với sự phát triển lớn mạnh của các mắt xích trong chuỗi giá trị gia tăng của chúng tôi, bao gồm: người tiêu dùng, nhà cung cấp, nhà phân phối, nhà bán lẻ, nhà đầu tư và người lao động. Theo đó, toàn bộ định hướng và chiến lược kinh doanh của công ty đều được minh bạch với các thành viên trong chuỗi giá trị nhằm tạo sự thống nhất, hướng đến mục tiêu cùng phát triển, và trên tất cả là nỗ lực để phục vụ người tiêu dùng ngày càng tốt hơn.

Nhằm đảm bảo các hoạt động và giải pháp của Tập đoàn phù hợp với kỳ vọng của tất cả các đối tác trong chuỗi giá trị và tạo điều kiện cho chúng tôi thích nghi kịp thời với sự thay đổi của môi trường kinh doanh, chúng tôi đặt việc hoàn thiện cấu trúc kiểm soát hoạt động lên ưu tiên hàng đầu, dẫn đến sự cải thiện trong khả năng quản lý của chúng tôi. Từ đó tiến tới xây dựng niềm tin với khách hàng thông qua tính minh bạch và tinh thần trách nhiệm với xã hội.

ĐẶC ĐIỂM CẤU TRÚC KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG

Trong quá trình tái cấu trúc kéo dài suốt năm năm qua, Tập đoàn Kinh Đô đã xác định mục tiêu hình thành một nền tảng hệ thống và quy trình vững chắc nhằm thực thi và mang đến giá trị bền vững cho doanh nghiệp. Vì vậy, chúng tôi đặt ưu tiên vào mục tiêu đơn giản hóa cấu trúc doanh nghiệp nhằm tăng cường tính minh bạch và hiệu quả trong mọi hoạt động.

Chúng tôi cũng triển khai mô hình EMC với các thành viên từ nhiều chức năng riêng biệt nhằm cải thiện việc trao đổi thông tin giữa các bộ phận cũng như tạo tiền đề để ra quyết định kịp thời và chính xác hơn. Sự tách biệt này dựa trên tính minh bạch để đưa ra quyết định một cách chính xác và tăng tính hiệu quả.



Chúng tôi cũng đã thực hiện mô hình hoạt động theo các SBU trong một khoảng thời gian nhằm quản lý các lĩnh vực thương mại khác nhau của doanh nghiệp. Tuy nhiên, sau giai đoạn tái cấu trúc gần đây, chúng tôi đã thống nhất lại các SBU với các Đơn vị kinh doanh nhằm thống nhất trách nhiệm thực thi và giải trình.

CẤU TRÚC CÔNG TY MẸ

Việc tái cấu trúc công ty mẹ đã được trình bày trong nội dung tái cấu trúc đã được thông qua trong kỳ Đại Hội Cổ Đông năm 2014. Quá trình tái cấu trúc này đã hoàn tất và cấu trúc công ty mới đã bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 01 tháng 01 năm 2015. Sự thay đổi sang cấu trúc công ty tập đoàn chủ yếu nhằm tạo ra quy mô lớn và tập trung hơn vào cấp độ hoạt động kinh doanh thuần tại các mảng sản phẩm trong khi vẫn tiếp tục tận dụng nguồn lực và kinh nghiệm ở cấp độ tập đoàn với sự thống nhất giữa SBU và Đơn vị Kinh doanh.

Mục đích của việc tái cấu trúc này cũng nhằm tập trung chuyên sâu hơn vào những lĩnh vực đòi hỏi quy mô và

kết hợp nguồn lực vào những lĩnh vực đòi hỏi kỹ năng cao nhằm tăng cường khả năng thích ứng với những thay đổi trong môi trường kinh doanh và nắm bắt cơ hội nhanh chóng hơn.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội Đồng Quản Trị của KDC gồm 9 Thành Viên, trong đó có 3 Thành Viên HĐQT độc lập. Thành Viên HĐQT độc lập được lựa chọn từ các ứng viên dựa trên kinh nghiệm làm việc và kiến thức chuyên môn. Quy trình tuyển chọn là một quy trình minh bạch trong đó các ứng viên được chọn ra dựa trên các kỹ năng mà chúng tôi đánh giá sẽ mang lại giá trị gia tăng cho tập đoàn. Các Thành viên HĐQT độc lập có kiến thức chuyên môn đa dạng, với một thành viên là luật sư quốc tế, một thành viên là nhà nghiên cứu và giảng viên về thị trường tài chính và một thành viên là chuyên gia về chuỗi cung ứng. Kiến thức chuyên sâu của họ đã và sẽ tiếp tục góp phần tăng cường tính minh bạch và tính đa dạng trong các quyết định và định hướng của Tập đoàn.



CẤU TRÚC KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG

Trong năm 2014, Hội Đồng Quản Trị đã triệu tập 11 cuộc họp.

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Ghi chú
1.	Trần Kim Thành	Chủ tịch HĐQT	11/11	100%	
2.	Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT	11/11	100%	
3.	Wang Ching Hua	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
4.	Vương Bửu Linh	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
5.	Nguyễn Gia Huy Chương	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
6.	Vương Ngọc Xiêm	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
7.	Trần Quốc Nguyên	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
8.	Nguyễn Văn Thuận	Thành viên HĐQT	11/11	100%	
9.	Nguyễn Đức Trí	Thành viên HĐQT	11/11	100%	

CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

• Phiên họp ngày 05/03/2014:	Thông qua việc thực hiện chia cổ tức đợt 1/2014.
• Phiên họp ngày 13/03/2014:	Thông qua phương án phát hành cổ phiếu ưu đãi cho CB-CNV.
• Phiên họp ngày 15/05/2014:	Thông qua việc chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược.
• Phiên họp ngày 15/05/2014:	Thông qua việc thoái hóa vốn tại công ty liên kết.
• Phiên họp ngày 27/05/2014:	Thông qua kết quả phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược.
• Phiên họp ngày 03/06/2014:	Thông qua thời gian hạn chế chuyển nhượng của cổ đông chiến lược.
• Phiên họp ngày 30/06/2014:	Thông qua việc thực hiện chia cổ tức đợt 2/2014.
• Phiên họp ngày 30/07/2014:	Thông qua việc chọn lựa đơn vị kiểm toán, sửa đổi Điều lệ công ty và trích quỹ khen thưởng phúc lợi cho các Công ty thành viên.
• Phiên họp ngày 20/10/2014:	Triệu tập Đại Hội Đồng Cổ Đông bất thường 2014.
• Phiên họp ngày 10/11/2014:	Thông qua việc đầu tư vào Vocarimex và quyết định chọn đối tác chiến lược đầu tư vào mảng bánh kẹo và tờ trình trình Đại hội đồng cổ đông bất thường.
• Phiên họp ngày 18/11/2014:	Thông qua việc mua Cổ Phiếu Quý.

CÁC NGHỊ QUYẾT/QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Số văn bản	Ngày	Nội dung
1.	01/2014/NQ-HĐQT	5/3/2014	Chia cổ tức đợt 1/2014
2.	02/2014/NQ-HĐQT	13/3/2014	Phát hành cổ phiếu ưu đãi cho CB-CNV
3.	04/2014/NQ-HĐQT	15/5/2014	Chào bán cổ phiếu ưu đãi cho cổ đông chiến lược
4.	05/2014/NQ-HĐQT	15/5/2014	Thoái hóa vốn tại công ty liên kết
5.	07/2014/NQ-HĐQT	27/05/2014	Kết quả phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược
6.	0306/2014/NQ-HĐQT	03/06/2014	Thời gian hạn chế chuyển nhượng của cổ đông chiến lược
7.	3006/2014/NQ-HĐQT	30/06/2014	Chia cổ tức đợt 2/2014
8.	0108/2014/ NQ-HĐQT	01/08/2014	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi
9.	2010/2014/ NQ-HĐQT	20/10/2014	Triệu tập Đại Hội Đồng Cổ Đông Bất Thường 2014
10.	08/2014/NQ-HĐQT	10/11/2014	Đầu tư vào Vocarimex
11.	09/2014/NQ-HĐQT	10/11/2014	Lựa chọn đối tác chiến lược đầu tư vào mảng bánh kẹo, tờ trình ĐHDCĐ Bất thường
12.	10/2014/NQ-HĐQT	18/11/2014	Thông qua việc mua cổ phiếu quỹ
13.	11/2014/NQ-HĐQT	24/11/2014	Bổ sung nội dung mua cổ phiếu quỹ

HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐỐI VỚI BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Hoạt động giám sát thông qua các báo cáo của Ban Tổng Giám Đốc tại cuộc họp báo cáo quý.

Do đặc trưng trong cơ cấu tổ chức, sáu (06) thành viên HĐQT cũng là thành viên trong Ban Tổng Giám đốc, vì vậy các thông tin, hoạt động của Ban Tổng Giám đốc được HĐQT nắm rõ và quản lý hiệu quả.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TIỂU BAN THUỘC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đến cuối tháng 12 năm 2014, Công ty chưa thành lập các tiểu ban.

QUẢN TRỊ RỦI RO

” VỚI KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN VÀ VỐN KINH NGHIỆM PHONG PHÚ, EMC THẢO LUẬN VÀ CÂN NHẮC NHỮNG VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY VÀ ĐƯA RA CÁC QUYẾT ĐỊNH THỰC THI MỘT CÁCH KỊP THỜI NHẤT.



ỦY BAN ĐIỀU HÀNH (EMC)

Năm 2013, Ủy ban điều hành (EMC) của Tập Đoàn Kinh Đô đã đi vào hoạt động bắt đầu thực thi các định hướng chiến lược của tập đoàn theo ý đồ của Hội đồng Quản trị và giám sát triển khai các hoạt động toàn bộ tập đoàn. EMC được ủy quyền quản lý và triển khai các quyết định liên quan đến mọi hoạt động thường ngày và chịu trách nhiệm đảm bảo các hoạt động được thực thi đúng thời hạn.

EMC là tập hợp các cá nhân đảm nhận các chức năng khác nhau, gồm kinh doanh, marketing, chuỗi cung ứng, sản xuất, hệ thống quản lý chung và tài chính. Mỗi thành viên của EMC chịu trách nhiệm trực tiếp về hoạt động, tính tương tác và hiệu quả của tập hợp các phòng ban. Với kiến thức chuyên môn và vốn kinh nghiệm phong phú, EMC thảo luận và cân nhắc những vấn đề liên quan đến công ty và đưa ra các quyết định thực thi một cách kịp thời nhất. EMC họp hàng tuần và cập nhật tình hình hoạt động cho Hội đồng Quản trị hàng tháng.

ĐƠN VỊ KINH DOANH CHIẾN LƯỢC (SBU)/ ĐƠN VỊ KINH DOANH (BU)

Việc triển khai mô hình SBUs và BUs là một phần của hoạt động Tái cấu trúc khởi xướng vào năm 2009. Hoạt động tái cấu trúc gần đây đã thống nhất SBUs với Đơn vị Kinh doanh, giao các quyết định kinh doanh cho phía SBUs và các BUs giữ vai trò hỗ trợ trên diện rộng. Các SBUs chịu trách nhiệm chính về kết quả kinh doanh nhưng luôn phối hợp chặt chẽ với BUs trong quá trình thực thi. Các SBUs cũng chịu trách nhiệm báo cáo lại cho Ủy ban EMC và thực thi các chiến lược tập đoàn trong khuôn khổ lĩnh vực kinh doanh của họ. Nhìn chung, các SBUs cũng như BUs hoàn toàn độc lập trong việc thực thi các quyết định hoạt động hàng ngày.

ỦY BAN THỪA HÀNH

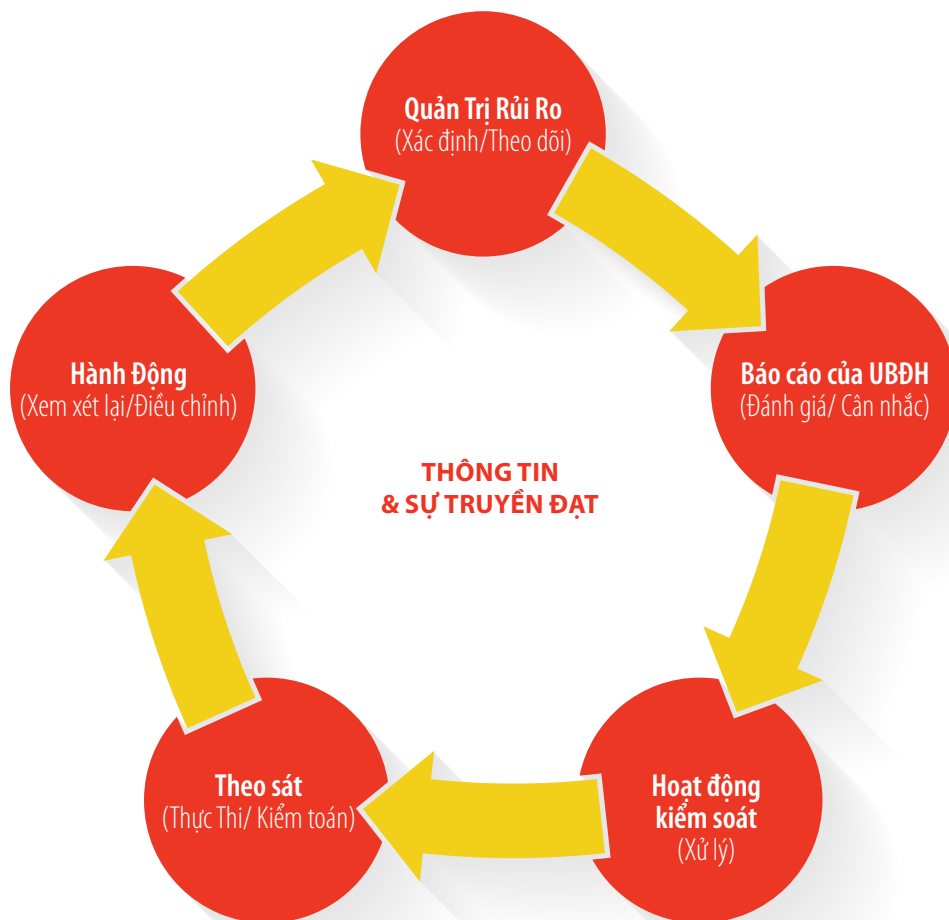
Bao gồm ba Ủy ban thừa hành: Chiến lược Tập đoàn, Quản trị rủi ro và Báo cáo. Mỗi Ủy Ban thừa hành họp thường xuyên nhằm thảo luận và đánh giá các vấn đề chính đang tồn đọng. Mỗi cuộc họp sẽ được báo cáo lại để Ủy Ban EMC đánh giá và đưa ra quyết định đối với những vấn đề cần tiếp tục xử lý trong các hoạt động hàng ngày.

THAY ĐỔI NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu - Phó Tổng giám đốc tập đoàn,
được bổ nhiệm ngày 12 tháng 12 năm 2014



QUẢN TRỊ RỦI RO



QUY TRÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ KIỂM SOÁT NỘI BỘ

Các SBUs và BUs liên tục đánh giá và xác định các rủi ro và cùng làm việc với Ủy Ban Quản Trị Rủi Ro nhằm giám sát các rủi ro này trong tập đoàn. Những báo cáo này sau đó được trình bày với EMC để thảo luận và đánh giá những ảnh hưởng cũng như xác suất xảy ra nhằm xác định những rủi ro nào cần được chú trọng.

Những rủi ro này sau đó sẽ được phân loại bằng hệ thống chấm điểm từ mức Không chắc chắn đến Sẽ xảy ra và được chấm điểm dựa trên tầm ảnh hưởng của nó từ mức Không đáng kể đến Nghiêm trọng. Nếu được đánh giá ở mức Có thể xảy ra với mức đánh giá tầm ảnh hưởng là Nghiêm trọng, yếu tố rủi ro này sẽ được báo cáo lên Ủy ban Quản trị rủi ro để cùng làm việc với Ủy Ban Kiểm soát nội bộ nhằm đưa ra những biện pháp theo dõi và giảm thiểu rủi ro.

Những chính sách và quy trình này được cập nhật vào hệ thống quản lý và thông báo rộng rãi trên mạng nội bộ công ty. Ủy Ban Kiểm soát nội bộ sẽ theo sát nhằm kiểm tra, và đánh giá quá trình thực hiện.

Hàng năm, các hệ thống kiểm soát và quản trị rủi ro được kiểm tra đánh giá lại bởi Ủy ban kiểm toán nội bộ và những thay đổi cần thiết sẽ được thực hiện. Sau quá trình đánh giá, những chính sách mới sẽ được thông qua và triển khai và chu trình này lặp lại như trên nhằm đảm bảo việc quản trị rủi ro là một quá trình chủ động thay vì bị động như trước đây. Điều này sẽ phù hợp hơn với một môi trường kinh tế năng động như Việt Nam.



” CÁC HỆ THỐNG KIỂM SOÁT VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO ĐƯỢC KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ LẠI BỞI ỦY BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ VÀ NHỮNG THAY ĐỔI CẦN THIẾT SẼ ĐƯỢC THỰC HIỆN. SAU QUÁ TRÌNH ĐÁNH GIÁ, NHỮNG CHÍNH SÁCH MỚI SẼ ĐƯỢC THÔNG QUA VÀ TRIỂN KHAI VÀ CHU TRÌNH NÀY LẶP LẠI NHƯ TRÊN NHẪM ĐẢM BẢO VIỆC QUẢN TRỊ RỦI RO LÀ MỘT QUÁ TRÌNH CHỦ ĐỘNG THAY VÌ BỊ ĐỘNG NHƯ TRƯỚC ĐÂY. ĐIỀU NÀY SẼ PHÙ HỢP HƠN VỚI MỘT MÔI TRƯỜNG KINH TẾ NĂNG ĐỘNG NHƯ VIỆT NAM.

Khả Năng Xây Ra	Tỷ lệ %	Ảnh Hưởng
Không chắc chắn	<15%	Không đáng kể
Có lẽ	15%-30%	Nhỏ
Có thể	30%-50%	Tương đối
Rất có thể	50%-85%	Lớn
Sẽ xảy ra	>85%	Nghiêm trọng

CÁC RỦI RO CHÍNH

Tổng Quan Về Rủi Ro Của Một Doanh Nghiệp

RỦI RO CHIẾN LƯỢC	
Rủi ro Kinh tế vĩ mô, Chính trị - Xã hội và Pháp luật	Tăng trưởng trong lĩnh vực hàng tiêu dùng (đặc biệt là Thực phẩm và Thức uống) chịu ảnh hưởng lớn bởi mức độ chi tiêu, xu hướng và lòng tin của người tiêu dùng về thị trường. Suy thoái kinh tế và những vấn đề về chính trị - xã hội sẽ làm giảm mức độ chi tiêu của các cá nhân người tiêu dùng. Tập đoàn Kinh Đô chủ động theo dõi những diễn biến của tình hình kinh tế khu vực và tình hình chính trị - xã hội để dự đoán những thay đổi trong xu hướng người tiêu dùng. Chúng tôi luôn giữ vững sự kiểm soát chặt chẽ trong quá trình mua hàng, quản lý vốn lưu động và chi phí nhằm giảm thiểu những ảnh hưởng từ lượng cung hàng hóa.
Rủi ro phụ thuộc	Là những rủi ro liên quan đến việc phụ thuộc vào một nhà cung cấp, khách hàng, đối tác kinh doanh hoặc sản phẩm nào đó. Những sự phụ thuộc này sẽ khiến Tập đoàn chịu ảnh hưởng lớn hơn từ việc giảm doanh số và biên lợi nhuận. Nhằm giảm thiểu rủi ro, Tập đoàn Kinh Đô đã hợp tác với một mạng lưới các nhà cung cấp cả nội địa lẫn quốc tế nhằm đảm bảo cả về tính ổn định lẫn chất lượng trong chuỗi cung ứng. Tập đoàn Kinh Đô cũng quản lý hệ thống phân phối theo cách tương tự, luôn đảm bảo rằng hoạt động phân phối luôn được chủ động kiểm soát, nhằm đáp ứng mục tiêu kinh doanh cũng như mục tiêu phục vụ người tiêu dùng.
Rủi ro thực thi	Việc thay đổi gần đây trong chiến lược của Tập đoàn Kinh Đô có khả năng tăng rủi ro trong quá trình thực thi do chúng tôi bổ sung thêm các sản phẩm mới và các hệ thống mới để phục vụ cho việc phân phối các sản phẩm đó vào thị trường. Chúng tôi giảm thiểu rủi ro này bằng cách hình thành một hệ thống vững chắc có khả năng tương thích nhanh chóng. Thêm vào đó, sức mạnh và lòng trung thành của các thành viên trong mạng lưới của chúng tôi cũng sẽ góp phần giảm thiểu những rủi ro thực thi trong quá trình triển khai sản phẩm mới.
Rủi ro từ nhu cầu của Người tiêu dùng	Khả năng dự báo những thay đổi trong xu hướng và nhu cầu của người tiêu dùng là một trong những yếu tố thành công cốt lõi và một khi không dự báo trước được, những rủi ro nghiêm trọng có thể xảy ra. Nhằm giảm thiểu rủi ro, Tập Đoàn Kinh Đô đã tận dụng quá trình Hình thành Giá trị nhằm tích cực quản lý các phản hồi từ người tiêu dùng, giúp giảm thiểu rủi ro đến từ các thay đổi trong nhu cầu của người tiêu dùng.

RỦI RO HOẠT ĐỘNG

Rủi ro Quan hệ Khách hàng	Một trong những yếu tố thành công cốt lõi của chúng tôi là có được mạng lưới các mối quan hệ bền vững với các nhà bán lẻ và nhà phân phối nhằm giữ vững độ phủ của sản phẩm, thâm nhập vào thị trường và tăng trưởng doanh thu. Nếu không duy trì các mối quan hệ trên, Tập đoàn Kinh Đô có khả năng đối mặt với rủi ro này và nhằm giảm thiểu điều đó, chúng tôi luôn cam kết mang đến cho người tiêu dùng dịch vụ khách hàng vượt trội, được hỗ trợ bằng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại cho phép chúng tôi kết nối với phần sau của chuỗi giá trị. Cụ thể, chúng tôi có thể theo dõi trực tuyến lượng hàng tồn kho, quá trình bán hàng, và phản hồi từ phía khách hàng, tạo nên một hệ thống vững chắc góp phần phát triển mối quan hệ với các khách hàng.
Biến động Giá nguyên vật liệu	Biến động về giá nguyên vật liệu có thể đem đến những rủi ro về cả lợi nhuận và biên lợi nhuận. Nhằm giảm thiểu rủi ro, chúng tôi chia sẻ rủi ro này với các nhà cung cấp. Chúng tôi cung cấp trước cho họ một kế hoạch sản xuất rõ ràng và khóa giá trong một khoảng thời gian nhằm cố định chi phí sản xuất.

BIẾN ĐỘNG GIÁ NGUYÊN VẬT LIỆU RỦI RO TÀI CHÍNH

Rủi ro Tiền tệ	Rủi ro tiền tệ là kết quả trực tiếp từ sự chênh lệch nguồn thu ngoại tệ và nguồn vốn vay ngoại tệ của chúng tôi. Bằng mọi nỗ lực có thể, chúng tôi luôn cố gắng cân bằng nguồn ngoại tệ đầu vào với nguồn ngoại tệ đầu ra nhằm giảm thiểu rủi ro ngoại tệ.
Rủi ro Nguồn vốn và Rủi ro Thanh khoản	Những thay đổi biến động tại thị trường tài chính thế giới và khu vực có khả năng ảnh hưởng trực tiếp đến lãi suất, từ đó dẫn đến những rủi ro liên quan đến lợi nhuận, tính thanh khoản và nguồn vốn. Nhằm giảm thiểu những rủi ro này, chúng tôi liên tục cập nhật thị trường và theo dõi chặt chẽ những kỳ hạn nợ vay nhằm cân bằng dòng tiền hoạt động với các khoản chi trả. Khi thị trường sụt giảm và tính thanh khoản hạn chế, chúng tôi sẽ chủ động cắt giảm nợ vay bằng cách sử dụng tiền mặt sẵn có và/hoặc các khoản tương đương tiền để tài trợ cho vốn lưu động.

TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP



**PHÁT TRIỂN KINH DOANH
GẮN KẾT TRÁCH NHIỆM CỘNG
ĐỒNG & XÃ HỘI ĐÃ TRỞ
THÀNH NÉT VĂN HÓA CỦA
KINH ĐÔ, TẠO NÊN HÌNH ẢNH
ĐẸP CỦA THƯƠNG HIỆU KINH
ĐÔ ĐỐI VỚI CỘNG ĐỒNG
SUỐT 21 NĂM QUA.**

TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP

Tại Kinh Đô, chúng tôi luôn nỗ lực không ngừng nhằm đóng góp tích cực và lâu dài cho sự phát triển của cộng đồng. Không chỉ dừng lại ở việc tuân thủ pháp luật, chúng tôi còn chủ động tạo ra những ảnh hưởng tích cực trong quá trình cùng hợp tác cùng phát triển với nhà cung cấp, người lao động, nhà phân phối, nhà bán lẻ, hướng đến mục tiêu phục vụ người tiêu dùng và sự phát triển của từng cá nhân trong chuỗi giá trị của Tập đoàn.

Phát triển kinh doanh gắn kết trách nhiệm cộng đồng & xã hội đã trở thành nét văn hóa của Kinh Đô, tạo nên hình ảnh đẹp của thương hiệu Kinh Đô đối với cộng đồng suốt 21 năm qua.



TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP

CÁC YẾU TỐ CHÍNH MÀ CÁC GIẢI PHÁP CỘNG ĐỒNG HƯỚNG ĐẾN

XÃ HỘI

- Người tiêu dùng tin tưởng, ủng hộ sản phẩm của Kinh Đô vì chúng tôi là thương hiệu gắn liền cùng chất lượng và những giá trị nhân văn thông qua các hoạt động chia sẻ cùng cộng đồng, đóng góp cho xã hội được thực hiện liên tục trong nhiều năm qua.

CỘNG ĐỒNG

- Nhiều năm liền, Kinh Đô là nhà tài trợ chính cho nhiều sự kiện thể thao - văn hóa lớn của đất nước. Bên cạnh đó là những hoạt động ủng hộ dành cho sinh viên, như chương trình tham quan nhà máy Kinh Đô, chương trình "Quản trị viên tập sự"... Đồng hành cùng các tổ chức xã hội, Kinh Đô luôn gắng sức mang niềm vui cho hàng ngàn trẻ em và người nghèo trên cả nước trong các dịp lễ, Tết bằng những chuyến thăm, trao tặng những phần quà ý nghĩa.

ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN

- Kinh Đô không chỉ tạo việc làm cho hơn 8.000 CBCNV mà còn tạo điều kiện để họ yên tâm phát triển cả trong công việc và cuộc sống. Không chỉ dừng lại ở mức lương, thưởng, bảo đảm an toàn lao động, Ban lãnh đạo luôn đặc biệt quan tâm đến đời sống của CBCNV, tổ chức liên tục các chương trình đào tạo, các chính sách phúc lợi dành cho người lao động.

CÁC NHÂN TỐ CHÍNH TRONG TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP

THỰC PHẨM & SỨC KHỎE

- Kinh Đô không ngừng nỗ lực tìm nguồn nguyên liệu an toàn và ổn định, đầu tư công nghệ hiện đại, hệ thống quản lý chất lượng chuẩn mực nhằm liên tục tạo ra những sản phẩm mới, độc đáo, an toàn, thơm ngon, dinh dưỡng, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

MÔI TRƯỜNG

- Với tinh thần phát triển kinh doanh song hành với trách nhiệm bảo tồn môi trường tự nhiên, Kinh Đô luôn ý thức và thực hiện nghiêm ngặt những tiêu chí sản xuất xanh sạch, thân thiện với môi trường.
- Các sản phẩm của Kinh Đô được sản xuất trên hệ thống dây chuyền máy móc hiện đại khép kín với công nghệ thuộc dạng tiên tiến nhất trên thế giới. Công ty đã áp dụng các qui trình quản lý chất lượng chuẩn mực vào sản xuất như hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 do tổ chức Bureau Veritas Certification đánh giá và chứng nhận, hệ thống quản lý an toàn thực phẩm ISO 22.000:2005, hệ thống HACCP - hệ thống đảm bảo vệ sinh trong sản xuất và hệ thống GMP - Thực hành sản xuất tốt (GMP - Good Manufacturing Practice), hệ thống quản lý chất lượng toàn diện TQM (Total Quality Management)...
- Kinh Đô trang bị hệ thống xử lý chất thải đạt tiêu chuẩn, liên tục cải tiến ứng dụng các giải pháp tiết kiệm năng lượng trong các dây chuyền sản xuất để đảm bảo giảm thiểu tối đa tác động đến môi trường.

CON NGƯỜI & XÃ HỘI

- Thành công đáng tự hào của KDC không chỉ là sự phát triển liên tục và vững mạnh của công ty mà còn ở việc luôn nhận được sự đồng hành và phát triển của đối tác, cổ đông - nhà đầu tư, người tiêu dùng, cộng đồng và người lao động.

TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG CỦA DOANH NGHIỆP







Mở rộng **độ phủ**

Báo Cáo Kiểm Toán



35 quốc gia

Thị trường xuất khẩu của Kinh Đô

“ Mở rộng thị trường thông qua việc hợp tác và kết hợp với các công ty khác với mục tiêu mang sản phẩm công ty ra thế giới.



CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ngày 31 tháng 12 năm 2014

NỘI DUNG	Trang
Thông tin chung	85
Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc	87
Báo cáo kiểm toán độc lập	88
Bảng cân đối kế toán hợp nhất	90
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	92
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất	93
Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất	95

THÔNG TIN CHUNG

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Kinh Đô (“Công ty”) là một công ty cổ phần được thành lập tại Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001184 do Sở Kế hoạch và Đầu tư (“SKHĐT”) Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002 và theo các GCNĐKKD điều chỉnh như sau:

GCNĐKKD điều chỉnh:

Ngày:

Số 4103001184

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

Số 0302705302

Điều chỉnh lần thứ mười một	21 tháng 1 năm 2010
Điều chỉnh lần thứ mười hai	1 tháng 11 năm 2010
Điều chỉnh lần thứ mười ba	26 tháng 3 năm 2011
Điều chỉnh lần thứ mười bốn	2 tháng 3 năm 2012
Điều chỉnh lần thứ mười lăm	23 tháng 11 năm 2012
Điều chỉnh lần thứ mười sáu	21 tháng 3 năm 2013
Điều chỉnh lần thứ mười bảy	2 tháng 4 năm 2013
Điều chỉnh lần thứ mười tám	18 tháng 11 năm 2013
Điều chỉnh lần thứ mười chín	26 tháng 2 năm 2015

Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở 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 Công ty là chế biến nông sản thực phẩm; sản xuất kẹo, nước tinh khiết và nước ép trái cây; và mua bán nông sản thực phẩm, công nghệ phẩm và vải sợi; sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem ăn, sữa và các sản phẩm làm từ sữa; và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

Công ty có trụ sở chính đăng ký tại số 138 - 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

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 Ching Hua

Thành viên

Bà Vương Bửu Linh

Thành viên

Bà Vương Ngọc Xiêm

Thành viên

Ông Trần Quốc Nguyên

Thành viên

Ông Nguyễn Văn Thuận

Thành viên

Ông Nguyễn Gia Huy Chương

Thành viên

Ông Nguyễn Đức Trí

Thành viên

THÔNG TIN CHUNG (tiếp theo)

BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên của Ban Kiểm soát trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Lê Cao Thuận	Trưởng ban
Bà Lương Mỹ Duyên	Thành viên
Ông Võ Long Nguyên	Thành viên

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Ban Tổng Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Trần Lệ Nguyên	Tổng Giám đốc
Bà Vương Bửu Linh	Phó Tổng Giám đốc
Bà Vương Ngọc Xiêm	Phó Tổng Giám đốc
Ông Wang Ching Hua	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Xuân Luân	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mai Xuân Trầm	Phó Tổng Giám đốc
Ông Bùi Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Quốc Nguyên	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Quốc Việt	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Tiến Hoàng	Phó Tổng Giám đốc
Ông Kelly Yin Hon Wong	Phó Tổng Giám đốc
Ông Mã Thanh Danh	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Phó Tổng Giám đốc

bổ nhiệm ngày 12 tháng 12 năm 2014

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm và vào ngày lập báo cáo này là Ông Trần Kim Thành. Ông Trần Lệ Nguyên được Ông Trần Kim Thành ủy quyền ký báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo cho kỳ kế toán năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014.

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam là công ty kiểm toán của Công ty.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Kinh Đô (“Công ty”) trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và các công ty con (“Tập đoàn”) cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014.

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính hợp nhất cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Tập đoàn trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc 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 cho Tập Đoàn 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 báo cáo tài chính hợp nhất; và
- » lập 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 Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính hợp nhất 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 chế độ kế toán đã được đăng ký. Ban Tổng 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 Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2014, 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 các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc:



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 26 tháng 3 năm 2015

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Số tham chiếu: 60752643/16998143-HN

Kính gửi: Quý Cổ đông của Công ty Cổ phần Kinh Đô

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Kinh Đô và các công ty con (sau đây được gọi chung là "Tập đoàn") được lập vào ngày 26 tháng 3 năm 2015 và được trình bày từ trang 6 đến trang 50, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2014, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất đi kèm.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Tập đoàn liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Tập đoàn. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính hợp nhất.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp để làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2014, cũng như 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 các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất.

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam



Ernest Yoong Chin Kang
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNDKHN kiểm toán
Số: 1891-2013-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 26 tháng 3 năm 2015

A blue ink signature of Đoàn Thị Thu Thủy.

Đoàn Thị Thu Thủy
Kiểm toán viên
Giấy CNDKHN kiểm toán
Số: 1070-2013-004-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014

B 01 – DN/HN

VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		4.324.131.530.361	3.208.951.948.303
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5	2.467.177.548.607	1.958.064.548.124
111	1. Tiền		621.395.548.607	287.064.548.124
112	2. Các khoản tương đương tiền		1.845.782.000.000	1.671.000.000.000
120	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	13.2	700.100.705.600	39.479.723.350
121	1. Đầu tư ngắn hạn		708.106.299.143	48.576.276.394
129	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn		(8.005.593.543)	(9.096.553.044)
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	6	784.031.063.903	859.893.313.934
131	1. Phải thu khách hàng		179.621.469.269	188.931.745.641
132	2. Trả trước cho người bán		69.329.681.247	70.757.652.186
135	3. Các khoản phải thu khác		538.297.499.600	603.491.045.600
139	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(3.217.586.213)	(3.287.129.493)
140	IV. Hàng tồn kho	7	333.740.449.970	303.697.604.128
141	1. Hàng tồn kho		345.171.757.188	317.614.040.657
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(11.431.307.218)	(13.916.436.529)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		39.081.762.281	47.816.758.767
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		19.009.034.891	14.434.824.512
152	2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ		13.217.668.176	5.679.645.734
154	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	8	1.941.177.932	17.515.321.638
158	4. Tài sản ngắn hạn khác		4.913.881.282	10.186.966.883
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		3.551.744.980.102	3.169.293.630.695
220	I. Tài sản cố định		1.613.382.983.672	1.371.191.674.104
221	1. Tài sản cố định hữu hình	9	943.619.841.486	919.281.789.101
222	Nguyên giá		1.903.912.064.965	1.755.145.801.018
223	Giá trị khấu hao lũy kế		(960.292.223.479)	(835.864.011.917)
227	2. Tài sản cố định vô hình	10	646.884.983.783	326.200.228.842
228	Nguyên giá		778.091.532.845	429.548.357.289
229	Giá trị khấu trừ lũy kế		(131.206.549.062)	(103.348.128.447)
230	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	11	22.878.158.403	125.709.656.161
240	II. Bất động sản đầu tư	12	18.871.519.542	21.444.908.571
241	1. Nguyên giá		34.524.970.816	34.524.970.816
242	2. Giá trị khấu hao lũy kế		(15.653.451.274)	(13.080.062.245)
250	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		1.480.145.599.984	1.272.100.000.000
252	1. Đầu tư vào các công ty liên kết và liên doanh đồng kiểm soát	13.1	1.471.505.599.984	1.257.100.000.000
258	2. Đầu tư dài hạn khác	13.3	8.640.000.000	15.000.000.000
260	IV. Tài sản dài hạn khác		158.718.282.339	178.234.881.999
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	14	109.761.473.819	124.374.000.279
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	28.3	35.823.601.560	40.647.012.600
268	3. Tài sản dài hạn khác		13.133.206.960	13.213.869.120
269	V. Lợi thế thương mại	4	280.626.594.565	326.322.166.021
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		7.875.876.510.463	6.378.245.578.998

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014

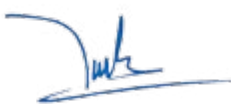
B 01 – DN/HN

VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	A. NỢ PHẢI TRẢ		1.588.185.320.865	1.495.030.377.728
310	I. Nợ ngắn hạn		1.535.881.366.903	1.265.590.486.146
311	1. Vay ngắn hạn	15	553.318.491.711	400.939.212.302
312	2. Phải trả người bán	16	278.038.773.915	283.772.381.108
313	3. Người mua trả tiền trước	17	37.066.122.475	34.950.728.208
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	18	50.654.459.117	81.827.122.663
315	5. Phải trả người lao động		72.187.442.899	58.642.156.537
316	6. Chi phí phải trả	19	309.731.144.714	230.109.039.925
319	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	20	186.263.372.486	122.357.506.054
323	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		48.621.559.586	52.992.339.349
330	II. Nợ dài hạn		52.303.953.962	229.439.891.582
333	1. Phải trả dài hạn khác		52.303.953.962	60.554.121.882
334	2. Vay và nợ dài hạn	21	-	168.885.769.700
400	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	22	6.186.607.961.632	4.881.643.588.931
410	I. Vốn chủ sở hữu		6.186.607.961.632	4.881.643.588.931
411	1. Vốn cổ phần		2.566.533.970.000	1.676.282.700.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		3.274.294.092.589	2.344.308.719.177
414	3. Cổ phiếu ngân quỹ		(805.826.191.900)	(152.626.203.900)
417	4. Quỹ đầu tư, phát triển		25.370.280.515	25.370.280.515
418	5. Quỹ dự phòng tài chính		25.792.635.752	25.792.635.752
419	6. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		15.909.752.661	15.909.752.661
420	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		1.084.533.422.015	946.605.704.726
439	C. LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		101.083.227.966	1.571.612.339
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		7.875.876.510.463	6.378.245.578.998

CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

CHỈ TIÊU	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngoại tệ các loại:		
- Đô la Mỹ (USD)	2.762.321	1.389.939
- Euro (EUR)	103	110



Trần Minh Nguyệt
Người lập



Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng




Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 26 tháng 3 năm 2015

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014

B 02 – DN/HN

VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	23.1	5.125.718.821.077	4.674.796.415.910
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	23.1	(173.055.897.638)	(114.198.130.572)
10	3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	23.1	4.952.662.923.439	4.560.598.285.338
11	4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	24	(2.806.830.526.554)	(2.584.484.709.244)
20	5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ		2.145.832.396.885	1.976.113.576.094
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	23.2	144.327.090.430	113.135.293.907
22	7. Chi phí tài chính	25	(26.185.496.926)	(73.516.940.227)
23	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>		<i>(20.731.742.626)</i>	<i>(43.391.810.398)</i>
24	8. Chi phí bán hàng		(1.214.612.633.132)	(996.843.091.578)
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp		(417.538.749.182)	(395.953.432.450)
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		631.822.608.075	622.935.405.746
31	11. Thu nhập khác	26	63.331.885.612	30.372.643.049
32	12. Chi phí khác	26	(32.196.031.460)	(34.690.086.601)
40	13. Lợi nhuận (lỗ) khác	26	31.135.854.152	(4.317.443.552)
50	14. Tổng lợi nhuận trước thuế		662.958.462.227	618.617.962.194
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	28.2	(121.010.750.584)	(118.676.164.588)
52	16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	28.3	(4.823.411.040)	(7.148.912.968)
60	17. Lợi nhuận thuần sau thuế		537.124.300.603	492.792.884.638
	<i>Phân bổ cho:</i>			
61	17.1 Lợi ích của cổ đông thiểu số		678.661.494	(1.076.667.504)
62	17.2 Cổ đông của công ty mẹ		536.445.639.109	493.869.552.142
80	18. Lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu	22.5	2.296	2.542

Trần Minh Nguyệt
Người lập

Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 26 tháng 3 năm 2015

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014

B 03 – DN/HN

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		662.958.462.227	618.617.962.194
	<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>			
02	Khấu hao và khấu trừ	4, 9 10, 12	228.177.812.126	230.052.975.960
03	Các khoản dự phòng		(3.645.632.092)	(7.383.394.361)
04	Lỗi chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện		1.088.936.313	2.258.288.851
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		(164.123.838.658)	(103.152.864.326)
06	Chi phí lãi vay	25	20.731.742.626	43.391.810.398
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		745.187.482.542	783.784.778.716
09	Giảm các khoản phải thu		256.736.002.655	70.706.973.679
10	(Tăng) giảm hàng tồn kho		(27.541.874.716)	6.331.711.241
11	Tăng các khoản phải trả		223.307.678.845	51.056.516.330
12	Giảm chi phí trả trước		4.101.698.273	21.822.216.240
13	Tiền lãi vay đã trả		(21.282.447.042)	(44.439.725.376)
14	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	28.2	(133.990.327.246)	(181.490.308.355)
15	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		2.141.984.214	6.232.230.468
16	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(26.596.945.646)	(39.495.349.366)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		1.022.063.251.879	674.509.043.577
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
21	Tiền chi để mua sắm và xây dựng tài sản cố định		(68.551.321.859)	(179.465.405.244)
22	Tiền thu do thanh lý tài sản		34.756.383.243	7.167.957.959
23	Tiền chi cho vay		(286.000.000.000)	(2.410.500.000.000)
24	Tiền thu hồi từ cho vay		321.700.000.000	2.592.419.036.288
25	Tiền chi để gửi ngân hàng có kỳ hạn và chi góp vốn đầu tư vào đơn vị khác		(1.588.517.220.554)	(1.000.000.000)
26	Tiền thu hồi từ đầu tư vào đơn vị khác		13.803.141.557	32.504.017.702
27	Tiền thu từ cổ tức, lợi nhuận được chia và lãi tiền gửi		490.438.131.635	48.790.143.022
30	Lưu chuyển tiền thuần (sử dụng vào) từ hoạt động đầu tư		(1.082.370.885.978)	89.915.749.727

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

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014

B 03 – DN/HN

VND

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		1.820.236.643.412	696.877.189.600
32	Tiền chi mua lại cổ phiếu đã phát hành		(483.843.631.000)	-
33	Tiền vay nhận được		1.091.009.194.315	1.603.649.310.611
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(1.479.176.474.561)	(1.618.068.675.638)
36	Cổ tức đã trả cho chủ sở hữu của công ty mẹ		(378.105.677.007)	(317.070.140.579)
	Cổ tức đã trả cho cổ đông thiểu số		(920.240.481)	(1.188.717.337)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		569.199.814.678	364.198.966.657
50	Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm		508.892.180.579	1.128.623.759.961
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	5	1.958.064.548.124	829.459.259.294
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		220.819.904	(18.471.131)
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	5	2.467.177.548.607	1.958.064.548.124

Trần Minh Nguyệt
Người lập

Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 26 tháng 3 năm 2015

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Tập đoàn bao gồm Công ty Cổ phần Kinh Đô (“KDC” hoặc “Công ty”), các công ty con, các công ty liên kết và một công ty liên doanh đồng kiểm soát như sau:

Công ty

Công ty là một công ty cổ phần được thành lập tại Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001184 do Sở Kế hoạch và Đầu tư (“SKHĐT”) Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 6 tháng 9 năm 2002 và theo các GCNĐKKD điều chỉnh như sau:

GCNĐKKD điều chỉnh:

Số 4103001184

Điều chỉnh lần thứ nhất

Điều chỉnh lần thứ hai

Điều chỉnh lần thứ ba

Điều chỉnh lần thứ tư

Điều chỉnh lần thứ năm

Điều chỉnh lần thứ sáu

Điều chỉnh lần thứ bảy

Điều chỉnh lần thứ tám

Điều chỉnh lần thứ chín

Điều chỉnh lần thứ mười

Số 0302705302

Điều chỉnh lần thứ mười một

Điều chỉnh lần thứ mười hai

Điều chỉnh lần thứ mười ba

Điều chỉnh lần thứ mười bốn

Điều chỉnh lần thứ mười lăm

Điều chỉnh lần thứ mười sáu

Điều chỉnh lần thứ mười bảy

Điều chỉnh lần thứ mười tám

Điều chỉnh lần thứ mười chín

Ngày:

26 tháng 11 năm 2002

22 tháng 9 năm 2003

11 tháng 12 năm 2003

3 tháng 8 năm 2004

7 tháng 10 năm 2004

11 tháng 5 năm 2005

18 tháng 5 năm 2006

6 tháng 7 năm 2006

6 tháng 11 năm 2007

10 tháng 10 năm 2008

21 tháng 1 năm 2010

1 tháng 11 năm 2010

26 tháng 3 năm 2011

2 tháng 3 năm 2012

23 tháng 11 năm 2012

21 tháng 3 năm 2013

2 tháng 4 năm 2013

18 tháng 11 năm 2013

26 tháng 2 năm 2015

Công ty có trụ sở chính đăng ký tại số 138 - 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Sở 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.

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014 đã được phê duyệt phát hành.

Hoạt động chính của Tập đoàn 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; sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem ăn, sữa và các sản phẩm làm từ sữa; và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

Số lượng công nhân viên của Tập đoàn vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 là 7.318 (31 tháng 12 năm 2013: 7.069).

Các công ty con

Công ty Cổ phần Kinh Đô Bình Dương (“KDBD”)

Công ty nắm giữ 99,92% vốn chủ sở hữu của KDBD, một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 4603000129 do SKHĐT Tỉnh Bình Dương cấp ngày 13 tháng 10 năm 2004 và theo các GCNĐKKD sửa đổi sau đó. KDBD có trụ sở và nhà máy đăng ký tại Khu Công nghiệp Việt Nam – Singapore, Thị Xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP (tiếp theo)

Các công ty con (tiếp theo)

Công ty Cổ phần Vinabico ("Vinabico")

Công ty nắm giữ 100% vốn chủ sở hữu của Vinabico, một công ty được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 4103001904 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 3 tháng 11 năm 2003 và theo các GCNĐKKD sửa đổi sau đó. 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.

Vào ngày của báo cáo tài chính hợp nhất này, tư cách pháp nhân của Vinabico đã được ngừng và các hoạt động kinh doanh được sáp nhập như một chi nhánh độc lập vào Tập đoàn. Nghiệp vụ này đã được SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh chấp thuận thông qua việc cấp CNĐKKD điều chỉnh lần thứ 19 vào ngày 26 tháng 2 năm 2015.

Công ty TNHH Kido ("KIDO")

Công ty nắm giữ 100% vốn chủ sở hữu của KIDO, một công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 4103001557 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 4 năm 2003 và theo các GCNĐKKD sửa đổi sau đó. 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.

Công ty TNHH Một Thành viên Kinh Đô Miền Bắc ("NKD")

Công ty nắm giữ 100% vốn chủ sở hữu của NKD, một công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 0900178525 do SKHĐT Tỉnh Hưng Yên cấp ngày 25 tháng 1 năm 2011 và các GCNĐKKD điều chỉnh sau đó. NKD có trụ sở chính đăng ký tại Thị trấn Bần Yên Nhân, Huyện Mỹ Hào, Tỉnh Hưng Yên, Việt Nam.

Công ty TNHH Tân An Phước ("TAP")

Công ty nắm giữ 80% vốn chủ sở hữu của TAP, một công ty trách nhiệm hữu hạn với hai thành viên trở lên được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 0309403269 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 24 tháng 9 năm 2009. TAP có trụ sở đăng ký tại số 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Công ty TNHH Một Thành viên Thực Phẩm Kido ("KDF")

Công ty nắm giữ gián tiếp 100% vốn chủ sở hữu của KDF, là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên sở hữu bởi KIDO được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 0106681285 do SKHĐT Thành phố Hà Nội cấp ngày 3 tháng 11 năm 2014 và theo các GCNĐKKD sửa đổi sau đó. KDF có trụ sở đăng ký tại Lầu 10, Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Công ty liên kết và liên doanh đồng kiểm soát

Công ty Công nghiệp Dầu Thực vật Việt Nam ("Vocarimex")

Công ty nắm giữ 24% vốn chủ sở hữu của Vocarimex, hiện là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo Giấy CNĐKKD số 0300585984 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 31 tháng 12 năm 2014. Vocarimex có trụ sở đăng ký tại số 58 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Công ty Cổ phần Đầu tư Lavenue ("Lavenue")

Công ty nắm giữ 50% vốn sở hữu của Lavenue, một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo GCNĐKKD số 0310306044 do SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 10 tháng 9 năm 2010. Lavenue có trụ sở đăng ký tại Lầu 3, Tòa nhà May Flower, 12 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY

2.1 Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn được trình bày bằng đồng Việt Nam (“VNĐ”) phù hợp với Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các Chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành theo:

- » Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành bốn Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (Đợt 1);
- » Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2002 về việc ban hành sáu Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (Đợt 2);
- » Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2003 về việc ban hành sáu Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (Đợt 3);
- » Quyết định số 12/2005/QĐ-BTC ngày 15 tháng 2 năm 2005 về việc ban hành sáu Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (Đợt 4); và
- » Quyết định số 100/2005/QĐ-BTC ngày 28 tháng 12 năm 2005 về việc ban hành bốn Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (Đợt 5).

Theo đó, bảng cân đối kế toán hợp nhất, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất và các thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất được trình bày kèm theo và việc sử dụng các báo cáo này không dành cho các đối tượng không được cung cấp các thông tin về các thủ tục và nguyên tắc và thông lệ kế toán tại Việt Nam và hơn nữa không được chủ định trình bày tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2.2 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán áp dụng được đăng ký của Tập đoàn là Nhật ký Chung.

2.3 Kỳ kế toán năm

Niên độ kế toán của Tập đoàn áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính hợp nhất bắt đầu vào ngày 1 tháng 1 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12.

2.4 Đơn vị tiền tệ kế toán

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập bằng đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán của Tập đoàn là VNĐ.

2.5 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn bao gồm các báo cáo tài chính của Công ty và các công ty con cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2014.

Các công ty con được hợp nhất toàn bộ kể từ ngày mua, là ngày Tập đoàn thực sự nắm quyền kiểm soát công ty con, và tiếp tục được hợp nhất cho đến ngày Tập đoàn thực sự chấm dứt quyền kiểm soát đối với công ty con.

Báo cáo tài chính của các công ty con đã được lập cùng kỳ báo cáo với Công ty theo các chính sách kế toán nhất quán với các chính sách kế toán của Công ty.

Số dư các tài khoản trên bảng cân đối kế toán giữa các công ty trong cùng Tập đoàn, các khoản thu nhập và chi phí hoặc các khoản lãi/lỗ nội bộ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch giữa các công ty trong cùng Tập đoàn được loại trừ hoàn toàn.

Lợi ích của cổ đông thiểu số là phần lợi ích trong lãi, hoặc lỗ, và trong tài sản thuần của công ty con không được nắm giữ bởi cổ đông của Tập đoàn, được trình bày riêng biệt trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và riêng biệt với phần vốn chủ sở hữu của các cổ đông của Công ty trong phần vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Việc mua lại phần lợi ích của cổ đông thiểu số được hạch toán theo phương pháp mở rộng quyền sở hữu của Tập đoàn, mà theo đó, phần chênh lệch giữa giá mua và giá trị sổ sách của phần được mua trong tài sản thuần được ghi nhận như khoản lợi thế thương mại.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

3.1 Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển và các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn gốc không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

3.2 Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá thành để đưa mỗi sản phẩm đến vị trí và điều kiện hiện tại và giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong điều kiện kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí bán hàng ước tính.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho với giá trị được xác định như sau:

- | | | |
|--|---|--|
| Nguyên vật liệu, hàng hóa. | - | chi phí mua theo phương pháp bình quân gia quyền. |
| Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và thành phẩm. | - | giá vốn nguyên vật liệu và lao động trực tiếp cộng chi phí chi phí sản xuất chung có liên quan được phân bổ dựa trên mức độ hoạt động bình thường. |

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được trích lập cho phần giá trị dự kiến bị tổn thất do các khoản suy giảm trong giá trị (do giảm giá, kém phẩm chất, lỗi thời v.v.) có thể xảy ra đối với nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hóa tồn kho thuộc quyền sở hữu của Tập đoàn dựa trên bằng chứng hợp lý về sự suy giảm giá trị tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Số tăng hoặc giảm khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được hạch toán vào giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.3 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu từ khách hàng và phải thu khác sau khi trừ các khoản dự phòng được lập cho các khoản phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi thể hiện phần giá trị của các khoản phải thu mà Tập đoàn dự kiến không có khả năng thu hồi tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.4 Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị khấu hao lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào hoạt động như dự kiến.

Các chi phí mua sắm, nâng cấp và đổi mới tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản và chi phí bảo trì, sửa chữa được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị khấu hao lũy kế được xóa sổ và bất kỳ các khoản lãi lỗ nào phát sinh do thanh lý tài sản đều được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.5 Thuê tài sản

Việc xác định một thỏa thuận có phải là thỏa thuận thuê tài sản hay không dựa trên bản chất của thỏa thuận đó tại thời điểm khởi đầu: liệu việc thực hiện thỏa thuận này có phụ thuộc vào việc sử dụng một tài sản nhất định và thỏa thuận có bao gồm điều khoản về quyền sử dụng tài sản hay không.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.5 Thuê tài sản (tiếp theo)

Thỏa thuận thuê tài sản được phân loại là thuê tài chính nếu theo hợp đồng thuê tài sản bên cho thuê chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản cho bên đi thuê. Tất cả các thỏa thuận thuê tài sản khác được phân loại là thuê hoạt động.

Trong trường hợp Tập đoàn là bên đi thuê

Các khoản tiền thuê theo hợp đồng thuê hoạt động được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong thời hạn của hợp đồng thuê.

Trong trường hợp Tập đoàn là bên cho thuê

Tài sản theo hợp đồng cho thuê hoạt động được ghi nhận là tài sản cố định trên bảng cân đối kế toán hợp nhất. Chi phí trực tiếp ban đầu để thương thảo thỏa thuận cho thuê hoạt động được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Thu nhập từ tiền cho thuê được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng trong thời gian cho thuê.

3.6 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi giá trị khấu trừ lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định vô hình bao gồm giá mua và những chi phí có liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào sử dụng như dự kiến.

Các chi phí nâng cấp và đổi mới tài sản cố định vô hình được ghi tăng nguyên giá của tài sản và các chi phí khác được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất khi phát sinh.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị khấu trừ lũy kế được xóa sổ và các khoản lãi lỗ phát sinh do thanh lý tài sản được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất được ghi nhận như tài sản cố định vô hình, bao gồm giá trị của quyền sử dụng đất đã được Tập đoàn mua hoặc thuê. Thời gian hữu dụng của quyền sử dụng đất được đánh giá theo thời hạn sử dụng của quyền sử dụng đất. Theo đó, quyền sử dụng đất có thời hạn là quyền sử dụng đất đã thuê và được khấu trừ theo thời hạn thuê, còn quyền sử dụng đất không có thời hạn thì không được khấu trừ.

Tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực trước năm 2003 và được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được ghi nhận là tài sản cố định vô hình theo quy định của Thông tư số 45/2013/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành vào ngày 25 tháng 4 năm 2013 hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định ("Thông tư 45").

3.7 Khấu hao và khấu trừ

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và khấu trừ tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc	10 năm
Máy móc và thiết bị	5 - 10 năm
Phương tiện vận chuyển	6 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	3 - 5 năm
Quyền sử dụng đất	46 năm
Thương hiệu	10 - 20 năm
Phần mềm máy tính	3 năm
Lợi thế quyền thuê đất	20 - 55 năm
Mối quan hệ với khách hàng	16 năm
Tài sản khác	8 năm

Theo định kỳ, thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định và tỷ lệ khấu hao và khấu trừ được xem xét lại nhằm đảm bảo rằng phương pháp và thời gian trích khấu hao và khấu trừ nhất quán với lợi ích kinh tế dự kiến sẽ thu được từ việc sử dụng tài sản cố định.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.8 Bất động sản đầu tư

Bất động sản đầu tư được thể hiện theo nguyên giá bao gồm cả các chi phí giao dịch liên quan trừ đi giá trị khấu hao lũy kế.

Các khoản chi phí liên quan đến bất động sản đầu tư phát sinh sau ghi nhận ban đầu được hạch toán vào giá trị còn lại của bất động sản đầu tư khi Tập đoàn có khả năng thu được các lợi ích kinh tế trong tương lai nhiều hơn mức hoạt động được đánh giá ban đầu của bất động sản đầu tư đó.

Khấu hao bất động sản đầu tư được trích theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng ước tính của bất động sản như sau:

Nhà máy	13,5 năm
---------	----------

Bất động sản đầu tư không còn được trình bày trong bảng cân đối kế toán hợp nhất sau khi đã bán hoặc sau khi bất động sản đầu tư đã không còn được sử dụng và xét thấy không thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc thanh lý bất động sản đầu tư đó. Chênh lệch giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của bất động sản đầu tư được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất trong năm thanh lý.

Việc chuyển từ bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho thành bất động sản đầu tư chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như trường hợp chủ sở hữu chấm dứt sử dụng tài sản đó và bắt đầu cho bên khác thuê hoạt động hoặc khi kết thúc giai đoạn xây dựng. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hay hàng tồn kho chỉ khi có sự thay đổi về mục đích sử dụng như các trường hợp chủ sở hữu bắt đầu sử dụng tài sản này hoặc bắt đầu triển khai cho mục đích bán. Việc chuyển từ bất động sản đầu tư sang bất động sản chủ sở hữu sử dụng hoặc hàng tồn kho không làm thay đổi nguyên giá hay giá trị còn lại của bất động sản tại ngày chuyển đổi.

3.9 Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang bao gồm tài sản cố định đang xây dựng và được ghi nhận theo giá gốc. Chi phí này bao gồm các chi phí về xây dựng nhà máy, lắp đặt máy móc thiết bị và các chi phí trực tiếp khác. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang chỉ được tính khấu hao khi các tài sản này hoàn thành và đưa vào hoạt động.

3.10 Chi phí đi vay

Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay của Tập đoàn và được hạch toán như chi phí trong năm khi phát sinh.

3.11 Các chi phí trả trước

Các chi phí trả trước bao gồm chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán hợp nhất và được phân bổ trong khoảng thời gian trả trước của các chi phí đó tương ứng với các lợi ích kinh tế được tạo ra từ các chi phí này.

Kể từ ngày 10 tháng 6 năm 2013, theo quy định của Thông tư 45, khoản tiền thuê đất trả trước cho các hợp đồng thuê đất có hiệu lực sau năm 2003 không còn đủ tiêu chuẩn để được ghi nhận là tài sản cố định vô hình. Theo đó, các khoản tiền thuê đất trả trước theo hợp đồng thuê đất có hiệu lực sau năm 2003 chưa phân bổ hết được phân loại từ khoản mục tài sản cố định vô hình sang khoản mục chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ vào chi phí trong thời gian còn lại của hợp đồng thuê.

3.12 Hợp nhất kinh doanh và lợi thế thương mại

Các giao dịch hợp nhất kinh doanh được hạch toán kế toán theo phương pháp giá mua. Giá phí hợp nhất kinh doanh bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn do bên mua phát hành để đổi lấy quyền kiểm soát bên bị mua, cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh. Các tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và nợ tiềm tàng đã thừa nhận trong giao dịch hợp nhất kinh doanh sẽ được ghi nhận ban đầu theo giá trị hợp lý tại ngày hợp nhất kinh doanh.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.12 Hợp nhất kinh doanh và lợi thế thương mại (tiếp theo)

Lợi thế thương mại được xác định ban đầu theo giá gốc, là phần chênh lệch của giá phí hợp nhất so với phần sở hữu của Tập đoàn trong giá trị hợp lý thuần của tài sản, nợ phải trả có thể xác định được và các khoản nợ tiềm tàng. Nếu giá phí hợp nhất thấp hơn giá trị hợp lý của tài sản thuần của công ty con được hợp nhất, phần chênh lệch được ghi nhận trực tiếp vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

Sau khi ghi nhận ban đầu, lợi thế thương mại được xác định bằng nguyên giá trừ giá trị phân bổ lũy kế. Việc phân bổ lợi thế thương mại được thực hiện theo phương pháp đường thẳng trong 10 năm, là thời gian thu hồi lợi ích kinh tế có thể mang lại cho Tập đoàn.

3.13 Đầu tư vào công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào công ty liên kết được hợp nhất theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Công ty liên kết là công ty mà trong đó Tập đoàn có ảnh hưởng đáng kể, nhưng không phải là công ty con hay công ty liên doanh của Tập đoàn. Thông thường, Tập đoàn được coi là có ảnh hưởng đáng kể nếu sở hữu trên 20% quyền biểu quyết.

Theo phương pháp vốn chủ sở hữu, khoản đầu tư được ghi nhận ban đầu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá gốc, sau đó được điều chỉnh theo những thay đổi của phần sở hữu của Tập đoàn trong tài sản thuần của công ty liên kết sau khi mua. Lợi thế thương mại phát sinh được phản ánh trong giá trị còn lại của khoản đầu tư và được phân bổ trong mười (10) năm. Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất phản ánh phần sở hữu của Tập đoàn trong kết quả hoạt động kinh doanh của công ty liên kết sau khi mua.

Phần sở hữu của Tập đoàn trong lợi nhuận (lỗ) của công ty liên kết sau khi mua được phản ánh trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, và phần sở hữu của Tập đoàn trong thay đổi sau khi mua của các quỹ dự trữ của công ty liên kết được ghi nhận vào các quỹ dự trữ. Thay đổi lũy kế sau khi mua được điều chỉnh vào giá trị còn lại của khoản đầu tư vào công ty liên kết. Cổ tức nhận được từ công ty liên kết được cản trừ với khoản đầu tư vào công ty liên kết.

Báo cáo tài chính của công ty liên kết được lập cùng kỳ với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn và sử dụng các chính sách kế toán nhất quán. Các điều chỉnh hợp nhất thích hợp đã được ghi nhận để bảo đảm các chính sách kế toán được áp dụng nhất quán với Tập đoàn trong trường hợp cần thiết.

3.14 Đầu tư vào liên doanh đồng kiểm soát

Khoản đầu tư của Tập đoàn vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Theo phương pháp vốn chủ sở hữu, khoản đầu tư của Tập đoàn vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất theo giá gốc, sau đó được điều chỉnh theo phần sở hữu của Tập đoàn trong tài sản thuần của cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất phản ánh phần sở hữu của Tập đoàn trong kết quả hoạt động kinh doanh của cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát sau khi mua.

Phần sở hữu của Tập đoàn trong lợi nhuận (lỗ) của cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được phản ánh trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, và phần sở hữu của Tập đoàn trong thay đổi sau khi mua của các quỹ dự trữ của cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được ghi nhận vào quỹ dự trữ. Thay đổi lũy kế sau khi mua được điều chỉnh vào giá trị còn lại của khoản đầu tư vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát. Cổ tức nhận được từ cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được cản trừ với khoản đầu tư vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát.

Báo cáo tài chính của cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát được lập cùng kỳ với báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn và sử dụng các chính sách kế toán nhất quán. Các điều chỉnh hợp nhất thích hợp đã được ghi nhận để bảo đảm các chính sách kế toán được áp dụng nhất quán với Tập đoàn trong trường hợp cần thiết.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.15 Đầu tư chứng khoán và các khoản đầu tư khác

Đầu tư chứng khoán và các khoản đầu tư khác được ghi nhận theo giá mua thực tế.

Dự phòng cho việc giảm giá trị của các khoản đầu tư vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm được lập theo hướng dẫn của Thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 7 tháng 12 năm 2009 và Thông tư số 89/2013/TT-BTC ngày 28 tháng 6 năm 2013 do Bộ Tài chính ban hành. Tăng hoặc giảm số dư tài khoản dự phòng được hạch toán vào chi phí tài chính trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.16 Các khoản phải trả và chi phí trích trước

Các khoản phải trả và trích trước được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được mà không phụ thuộc vào việc Tập đoàn đã nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.

3.17 Trích lập trợ cấp thôi việc

Trợ cấp thôi việc cho nhân viên được trích trước vào cuối mỗi kỳ báo cáo cho toàn bộ người lao động đã làm việc tại Tập đoàn trước ngày 31 tháng 12 năm 2008 bằng một nửa mức lương bình quân tháng cho mỗi năm làm việc tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2008 theo Luật Lao động, Luật bảo hiểm xã hội và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Mức lương bình quân tháng để tính trợ cấp thôi việc sẽ được điều chỉnh vào cuối mỗi kỳ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập báo cáo. Phần thay đổi trong khoản trích trước này sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất.

Khoản trợ cấp thôi việc trích trước này được sử dụng để trả trợ cấp thôi việc cho người lao động khi chấm dứt hợp đồng lao động theo Điều 48 của Bộ luật Lao động.

3.18 Các nghiệp vụ bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán của Tập đoàn (VNĐ) được hạch toán theo tỷ giá giao dịch vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá mua vào tại thời điểm này của ngân hàng thương mại nơi Tập đoàn mở tài khoản. Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong năm và chênh lệch do đánh giá lại số dư tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

3.19 Cổ phiếu ngân quỹ

Các công cụ vốn chủ sở hữu được Tập đoàn mua lại (cổ phiếu quỹ) được ghi nhận theo nguyên giá và trừ vào vốn chủ sở hữu. Tập đoàn không ghi nhận lãi hoặc lỗ khi mua, bán, tái phát hành hoặc hủy các công cụ vốn chủ sở hữu của mình.

3.20 Lãi trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm.

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty (sau khi đã điều chỉnh cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong năm và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

3.21 Thông tin theo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt của Tập đoàn tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận được chia theo hoạt động kinh doanh) hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận được chia theo khu vực địa lý). Mỗi một bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt so với các bộ phận khác.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.22 Phân chia lợi nhuận

Lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp (không bao gồm lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm) có thể được chia cho các cổ đông sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ dự phòng theo điều lệ của Tập đoàn và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Tập đoàn trích lập các quỹ dự phòng sau đây từ lợi nhuận thuần sau thuế của mình theo đề nghị của Hội đồng Quản trị và được các cổ đông phê duyệt tại Đại hội đồng cổ đông thường niên:

Quỹ dự phòng tài chính

Quỹ này được trích lập để bảo vệ hoạt động kinh doanh thông thường của Tập đoàn trước các rủi ro hoặc thiệt hại kinh doanh, hoặc để dự phòng cho các khoản lỗ hay thiệt hại ngoài dự kiến do các nguyên nhân khách quan hoặc do các trường hợp bất khả kháng như hỏa hoạn, bất ổn của tình hình kinh tế và tài chính trong nước hay nước ngoài.

Quỹ đầu tư phát triển

Quỹ này được trích lập nhằm phục vụ việc mở rộng hoạt động hoặc đầu tư chiều sâu của Tập đoàn.

Quỹ khen thưởng và phúc lợi

Quỹ này được trích lập để khen thưởng, khuyến khích vật chất, đem lại lợi ích chung và nâng cao quỹ phúc lợi cho công nhân viên, và được trình bày như một khoản phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

Cổ tức

Cổ tức phải trả được đề nghị bởi Hội đồng quản trị của Tập đoàn và được phân loại như một sự phân phối của lợi nhuận chưa phân phối trong khoản mục vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán hợp nhất cho đến khi được các cổ đông thông qua tại Đại hội đồng cổ đông Thường niên. Khi đó, cổ tức sẽ được ghi nhận như một khoản nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán hợp nhất.

3.23 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu được ghi nhận khi Tập đoàn có khả năng nhận được các lợi ích kinh tế có thể xác định được một cách chắc chắn. Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Các điều kiện ghi nhận cụ thể sau đây cũng phải được đáp ứng khi ghi nhận doanh thu:

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi các rủi ro trọng yếu và các quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển sang người mua, thường là trùng với thời điểm chuyển giao hàng hóa.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi dịch vụ đã được cung cấp và hoàn thành.

Tiền lãi

Doanh thu được ghi nhận khi tiền lãi phát sinh trên cơ sở trích trước (có tính đến lợi tức mà tài sản đem lại) trừ khi khả năng thu hồi tiền lãi không chắc chắn.

Cổ tức

Doanh thu được ghi nhận khi quyền được nhận khoản thanh toán cổ tức của Tập đoàn được xác lập.

3.24 Thuế

Thuế thu nhập hiện hành

Tài sản thuế thu nhập và thuế thu nhập phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến phải nộp cho (hoặc được thu hồi từ) cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.24 Thuế (tiếp theo)

Thuế thu nhập hiện hành (tiếp theo)

Thuế thu nhập hiện hành được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập hiện hành phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hiện hành cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Tập đoàn chỉ được bù trừ tài sản thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hiện hành phải nộp khi Tập đoàn có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải trả và Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải nộp và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần.

Thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập hoãn lại được xác định cho các khoản chênh lệch tạm thời tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm giữa cơ sở tính thuế thu nhập của các tài sản và nợ phải trả và giá trị ghi sổ của chúng cho mục đích lập báo cáo tài chính hợp nhất.

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế, ngoại trừ:

- » Thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hay nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế thu nhập (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- » Các chênh lệch tạm thời chịu thuế gắn liền với các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi có khả năng kiểm soát thời gian hoàn nhập khoản chênh lệch tạm thời và chắc chắn khoản chênh lệch tạm thời sẽ không được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận cho tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ, giá trị được khấu trừ chuyển sang các năm sau của các khoản lỗ tính thuế và các khoản ưu đãi thuế chưa sử dụng, khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ, các khoản lỗ tính thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này, ngoại trừ:

- » Tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh từ ghi nhận ban đầu của một tài sản hoặc nợ phải trả từ một giao dịch mà giao dịch này không có ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán hoặc lợi nhuận tính thuế (hoặc lỗ tính thuế) tại thời điểm phát sinh giao dịch;
- » Tất cả các chênh lệch tạm thời được khấu trừ phát sinh từ các khoản đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết và các khoản vốn góp liên doanh khi chắc chắn là chênh lệch tạm thời sẽ được hoàn nhập trong tương lai có thể dự đoán được và có lợi nhuận chịu thuế để sử dụng được khoản chênh lệch tạm thời đó.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại phải được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và phải giảm giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập hoãn lại đến mức đảm bảo chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm mà tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán, dựa trên các mức thuế suất và luật thuế có hiệu lực vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh liên quan đến một khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu, trong trường hợp này, thuế thu nhập hoãn lại cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (tiếp theo)

3.24 Thuế (tiếp theo)

Thuế thu nhập hoãn lại (tiếp theo)

Tập đoàn chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải nộp khi Tập đoàn có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải trả và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải nộp liên quan tới thuế thu nhập được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế đối với cùng một đơn vị chịu thuế hoặc Tập đoàn dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải trả và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần hoặc thu hồi tài sản đồng thời với việc thanh toán nợ phải trả trong từng kỳ tương lai khi các khoản trọng yếu của thuế thu nhập hoãn lại phải trả hoặc tài sản thuế thu nhập hoãn lại được thanh toán hoặc thu hồi.

3.25 Công cụ tài chính

Ghi nhận lần đầu và trình bày

Tài sản tài chính

Thông tư số 210/2009/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 6 tháng 11 năm 2009 hướng dẫn áp dụng Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế về trình bày báo cáo tài chính và thuyết minh thông tin đối với công cụ tài chính ("Thông tư 210") có hiệu lực cho các năm tài chính bắt đầu từ hoặc sau ngày 1 tháng 1 năm 2011.

Tài sản tài chính, theo phạm vi của Thông tư 210 cho mục đích thuyết minh trong báo cáo tài chính hợp nhất, được phân loại một cách phù hợp thành tài sản tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, các khoản cho vay và phải thu, các khoản đầu tư giữ đến ngày đáo hạn hoặc tài sản tài chính sẵn sàng để bán. Tập đoàn quyết định việc phân loại các tài sản tài chính này tại thời điểm ghi nhận lần đầu.

Tại thời điểm ghi nhận lần đầu, tài sản tài chính được xác định theo nguyên giá cộng với các chi phí giao dịch trực tiếp có liên quan.

Các tài sản tài chính của Tập đoàn bao gồm tiền và các khoản tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng, phải thu khác, các khoản cho vay và các khoản đầu tư ngắn hạn và dài hạn.

Nợ phải trả tài chính

Nợ phải trả tài chính theo phạm vi của Thông tư 210, cho mục đích thuyết minh trong báo cáo tài chính hợp nhất, được phân loại một cách phù hợp thành các nợ phải trả tài chính được ghi nhận thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất hoặc các khoản nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị phân bổ. Tập đoàn xác định việc phân loại các nợ phải trả tài chính thời điểm ghi nhận lần đầu.

Tất cả nợ phải trả tài chính được ghi nhận ban đầu theo nguyên giá, trừ đi các chi phí giao dịch trực tiếp có liên quan.

Nợ phải trả tài chính của Tập đoàn bao gồm các khoản phải trả người bán, các khoản phải trả khác và các khoản vay.

Giá trị sau ghi nhận ban đầu

Hiện tại không có yêu cầu xác định lại giá trị của các công cụ tài chính sau khi ghi nhận ban đầu.

Bù trừ các công cụ tài chính

Các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính được bù trừ và giá trị thuần sẽ được trình bày trên bảng cân đối kế toán hợp nhất nếu, và chỉ nếu, Tập đoàn có quyền hợp pháp thi hành việc bù trừ các giá trị đã được ghi nhận này và có ý định bù trừ trên cơ sở thuần, hoặc thu được các tài sản và thanh toán nợ phải trả đồng thời.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

4. HỢP NHẤT KINH DOANH VÀ LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

4.1 Hợp nhất kinh doanh

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2014, Tập đoàn đã mua thêm 31% vốn chủ sở hữu của TAP và tăng tỷ lệ sở hữu trong TAP từ 49% lên 80%.

Giá trị hợp lý của tài sản thuần của TAP tại ngày mua đã được Ban Tổng Giám đốc đánh giá lại. Việc đánh giá phản ánh rằng không có bất kỳ tài sản cố định vô hình nào có thể xác định được ghi nhận tại ngày mua và giá trị hợp lý của tài sản thuần bằng với giá trị ghi sổ. Theo đó, giá trị hợp lý của các tài sản và nợ phải trả có thể xác định được của TAP vào ngày hợp nhất kinh doanh được trình bày như sau:

	Giá trị hợp lý ghi nhận tại ngày hợp nhất VNĐ
Tài sản	
Quyền sử dụng đất	350.000.000.000
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	6.881.984.649
Tiền và các khoản tương đương tiền	1.601.427.523
Hàng tồn kho	15.841.815
Phải thu khác	137.500.000.000
Tài sản ngắn hạn khác	1.975.827.164
	497.975.081.151
Nợ phải trả	
Phải trả người bán	295.663.146
Tổng tài sản thuần	497.679.418.005
Tài sản thuần bị hợp nhất, 31%	154.280.619.582
Lợi thế thương mại phát sinh từ việc hợp nhất	719.380.418
Tổng giá phí hợp nhất kinh doanh	155.000.000.000

Tổng chi phí cho việc hợp nhất kinh doanh được trình bày như trên thể hiện phần chuyển nhượng vốn từ một cá nhân sang cho Tập đoàn thông qua việc cản trừ khoản nợ phải thu với cá nhân này.

4.2 Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong khoảng thời gian 10 năm kể từ ngày mua. Giá trị phân bổ trong năm và giá trị phân bổ lũy kế vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm được trình bày như sau:

	VNĐ
Nguyên giá	
Số đầu năm	454.059.745.854
Tăng trong năm	719.380.418
Số cuối năm	454.779.126.272
Giá trị khấu trừ lũy kế	
Số đầu năm	127.737.579.833
Khấu trừ trong năm	46.414.951.874
Số cuối năm	174.152.531.707
Giá trị còn lại	
Số đầu năm	326.322.166.021
Số cuối năm	280.626.594.565

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	9.362.694.558	1.902.172.564
Tiền gửi ngân hàng	610.501.854.049	282.810.221.399
Tiền đang chuyển	1.531.000.000	2.352.154.161
Các khoản tương đương tiền	1.845.782.000.000	1.671.000.000.000
TỔNG CỘNG	2.467.177.548.607	1.958.064.548.124

Các khoản tương đương tiền thể hiện khoản tiền gửi tại ngân hàng với kỳ hạn gốc dưới ba tháng và hưởng lãi suất theo lãi suất tiền gửi dao động từ 5% đến 5,5%/năm.

6. CÁC KHOẢN PHẢI THU

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu từ khách hàng	179.621.469.269	188.931.745.641
Trong đó:		
<i>Các bên liên quan (Thuyết minh số 29)</i>	<i>16.071.747.403</i>	<i>26.479.518.640</i>
<i>Các bên không phải bên liên quan</i>	<i>163.549.721.866</i>	<i>162.452.227.001</i>
Trả trước cho người bán	69.329.681.247	70.757.652.186
Trong đó:		
<i>Bên liên quan (Thuyết minh số 29)</i>	<i>13.755.048.742</i>	<i>13.950.621.542</i>
<i>Các bên không phải bên liên quan</i>	<i>55.574.632.505</i>	<i>56.807.030.644</i>
Các khoản phải thu khác	538.297.499.600	603.491.045.600
Trong đó:		
<i>Tạm ứng để đầu tư (*)</i>	<i>467.750.573.417</i>	<i>30.941.621.645-</i>
<i>Tạm ứng cho dịch vụ tư vấn tái cấu trúc</i>	<i>29.604.096.321</i>	<i>-</i>
<i>Lãi tiền gửi phải thu</i>	<i>28.713.004.976</i>	<i>3.023.356.389</i>
<i>Bên liên quan (Thuyết minh số 29)</i>	<i>1.450.000</i>	<i>402.054.592.874</i>
<i>Phải thu khác</i>	<i>12.228.374.886</i>	<i>167.471.474.692</i>
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(3.217.586.213)	(3.287.129.493)
GIÁ TRỊ THUẦN	784.031.063.903	859.893.313.934

(*) Theo Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông Bất thường ngày 1 tháng 12 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận kế hoạch mua thêm cổ phần của Tổng Công ty Công nghiệp Dầu Thực vật Việt Nam ("Vocarimex"). Số dư cuối năm thể hiện khoản tiền tạm ứng cho việc mua thêm cổ phần của Vocarimex như kế hoạch đã trình bày.

Chi tiết tình hình tăng giảm dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	3.287.129.493	1.631.142.631
Dự phòng trích lập trong năm	3.217.586.213	3.287.129.493
Sử dụng và hoàn nhập dự phòng trong năm	(3.287.129.493)	(1.631.142.631)
Số cuối năm	3.217.586.213	3.287.129.493

7. HÀNG TỒN KHO

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Nguyên vật liệu	187.640.895.041	182.115.956.240
Thành phẩm	55.542.223.591	66.529.353.608
Công cụ, dụng cụ	39.815.078.721	37.506.961.237
Hàng hóa	16.761.055.797	11.119.095.817
Hàng gửi đi bán	34.323.130.980	8.398.681.676
Hàng mua đang đi đường	7.921.831.996	8.479.275.211
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	3.167.541.062	3.464.716.868
TỔNG CỘNG	345.171.757.188	317.614.040.657
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(11.431.307.218)	(13.916.436.529)
GIÁ TRỊ THUẦN	333.740.449.970	303.697.604.128

Chi tiết tình hình tăng giảm dự phòng giảm giá hàng tồn kho

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Số đầu năm	13.916.436.529	7.339.802.889
Dự phòng trích lập trong năm	11.431.307.218	13.916.436.529
Sử dụng và hoàn nhập dự phòng trong năm	(13.916.436.529)	(7.339.802.889)
Số cuối năm	11.431.307.218	13.916.436.529

8. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN KHÁC PHẢI THU NHÀ NƯỚC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Thuế thu nhập doanh nghiệp nộp thừa (<i>Thuyết minh số 28.2</i>)	1.713.569.134	16.764.949.919
Khác	227.608.798	750.371.719
TỔNG CỘNG	1.941.177.932	17.515.321.638

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

9. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

VND

	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Thiết bị văn phòng	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số đầu năm	411.196.221.621	1.137.682.791.711	130.235.425.057	76.031.362.629	1.755.145.801.018
Tăng trong năm	5.030.225.438	150.841.092.181	14.513.991.367	7.422.495.280	177.807.804.266
<i>Trong đó:</i>					
<i>Mua mới</i>	5.030.225.438	18.997.627.263	14.513.991.367	7.422.495.280	45.964.339.348
<i>Chuyển từ xây dựng cơ bản dở dang</i>	-	131.843.464.918	-	-	131.843.464.918
Phân loại lại	(2.837.029.738)	(1.917.338.388)	-	560.300.388	(4.194.067.738)
Giảm trong năm	(845.131.652)	(8.968.059.940)	(7.060.060.219)	(7.974.220.770)	(24.847.472.581)
Số cuối năm	412.544.285.669	1.277.638.485.564	137.689.356.205	76.039.937.527	1.903.912.064.965
<i>Trong đó:</i>					
<i>Đã khấu hao hết</i>	17.338.197.079	178.698.982.890	16.127.865.721	21.135.512.148	233.300.557.838
Giá trị khấu hao lũy kế					
Số đầu năm	116.047.106.874	606.650.251.926	64.453.600.899	48.713.052.218	835.864.011.917
Khấu hao trong năm	25.441.595.006	102.146.003.696	13.997.943.117	7.961.517.560	149.547.059.379
Phân loại lại	(1.638.629.207)	(915.629.910)	-	779.926.110	(1.774.333.007)
Thanh lý, nhượng bán	(690.025.680)	(8.474.496.799)	(6.290.786.727)	(7.889.205.604)	(23.344.514.810)
Số cuối năm	139.160.046.993	699.406.128.913	72.160.757.289	49.565.290.284	960.292.223.479
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	295.149.114.747	531.032.539.785	65.781.824.158	27.318.310.411	919.281.789.101
Số cuối năm	273.384.238.676	578.232.356.651	65.528.598.916	26.474.647.243	943.619.841.486

Tập đoàn đã sử dụng máy móc thiết bị với giá trị còn lại là 71.786.307.003 VNĐ làm tài sản thế chấp cho các khoản vay dài hạn từ các ngân hàng. Chi tiết được thể hiện trong Thuyết minh số 21.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

10. TÀI SẢN CỔ ĐỊNH VÔ HÌNH

	Thương hiệu	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Lợi thế quyền thuê đất	Mối quan hệ với khách hàng	Khác	Tổng cộng
Nguyên giá							VND
Số đầu năm	16.591.966.348	1.278.278.770	76.794.973.826	55.268.061.157	277.615.077.188	2.000.000.000	429.548.357.289
Tăng trong năm	-	350.000.000.000	457.000.000	-	-	-	350.457.000.000
Trong đó:							
Mua mới	-	-	457.000.000	-	-	-	457.000.000
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	-	350.000.000.000	-	-	-	-	350.000.000.000
Giảm trong năm	-	-	(1.913.824.444)	-	-	-	(1.913.824.444)
Số cuối năm	16.591.966.348	351.278.278.770	75.338.149.382	55.268.061.157	277.615.077.188	2.000.000.000	778.091.532.845
Trong đó:							
Đã khấu trừ hết	-	671.220.840	1.668.852.260	-	-	-	2.340.073.100
Giá trị khấu trừ lũy kế							
Số đầu năm	4.977.589.905	1.068.653.512	35.495.842.822	7.919.881.904	52.052.826.972	1.833.333.332	103.348.128.447
Khấu trừ trong năm	1.659.196.635	20.213.663	7.508.007.108	2.937.385.446	17.350.942.324	166.666.668	29.642.411.844
Giảm trong năm	-	-	(1.783.991.229)	-	-	-	(1.783.991.229)
Số cuối năm	6.636.786.540	1.088.867.175	41.219.858.701	10.857.267.350	69.403.769.296	2.000.000.000	131.206.549.062
Giá trị còn lại							
Số đầu năm	11.614.376.443	209.625.258	41.299.131.004	47.348.179.253	225.562.250.216	166.666.668	326.200.228.842
Số cuối năm	9.955.179.808	350.189.411.595	34.118.290.681	44.410.793.807	208.211.307.892	-	646.884.983.783

11. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	VNĐ	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phát triển phần mềm	9.360.438.730	2.437.080.393
Lắp đặt máy móc	4.304.457.182	120.770.769.156
Xây dựng nhà máy mới	2.331.277.842	-
Khác	6.881.984.649	2.501.806.612
TỔNG CỘNG	22.878.158.403	125.709.656.161

12. BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ

	VNĐ
	Nhà máy
Nguyên giá	
Số đầu năm và cuối năm	34.524.970.816
Giá trị khấu hao lũy kế	
Số đầu năm	13.080.062.245
Khấu hao trong năm	2.573.389.029
Số cuối năm	15.653.451.274
Giá trị còn lại	
Số đầu năm	21.444.908.571
Số cuối năm	18.871.519.542

Bất động sản đầu tư bao gồm một nhà xưởng đang cho Công ty Cổ phần Tribeco Miền Bắc thuê trong vòng 15 năm, từ ngày 25 tháng 5 năm 2007. Bất động sản đầu tư được trích khấu hao trong 13,5 năm bắt đầu từ ngày 17 tháng 11 năm 2008. Giá trị hợp lý của bất động sản đầu tư chưa được Tập đoàn đánh giá và xác định lại vào ngày 31 tháng 12 năm 2014. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc đánh giá rằng giá trị thị trường của bất động sản đầu tư đang cao hơn giá trị ghi sổ vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

13. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ

13.1 Đầu tư vào công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát

Công ty liên kết và liên doanh đồng kiểm soát	Giá trị đầu tư			
	Tỷ lệ sở hữu %	Số cuối năm VNĐ	Tỷ lệ sở hữu %	Số đầu năm VNĐ
Lavenue	50,00	1.050.000.000.000	50,00	1.050.000.000.000
Vocarimex	24,00	421.505.599.984	-	-
TAP	-	-	49,00	205.300.000.000
TTR	-	-	30,00	1.800.000.000
TỔNG CỘNG		1.471.505.599.984		1.257.100.000.000

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

13. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ (tiếp theo)

13.2 Các khoản đầu tư ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Số lượng	Giá trị VNĐ	Số lượng	Giá trị VNĐ
Giá trị thuần của chứng khoán kinh doanh		2.705.600		3.681.723.350
Chứng khoán kinh doanh	206	8.299.143	95.691	4.778.276.394
<i>Trong đó:</i>				
<i>Cổ phiếu niêm yết</i>	206	8.299.143	45.691	1.278.276.394
<i>Cổ phiếu chưa niêm yết</i>	-	-	50.000	3.500.000.000
Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán		(5.593.543)		(1.096.553.044)
Giá trị thuần của các khoản đầu tư ngắn hạn khác		700.098.000.000		35.798.000.000
Tiền gửi ngắn hạn vào Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (i)		700.000.000.000		-
Các khoản đầu tư ngắn hạn		8.098.000.000		43.798.000.000
<i>Trong đó:</i>				
<i>Đầu tư ngắn hạn vào trái phiếu của REE</i>	1.000	98.000.000	1.000	98.000.000
<i>Cho Công ty Cổ phần Hùng Vương vay</i>		-		35.700.000.000
<i>Đầu tư ngắn hạn khác</i>		8.000.000.000		8.000.000.000
Dự phòng đầu tư ngắn hạn khác		(8.000.000.000)		(8.000.000.000)
Giá trị thuần của các khoản đầu tư ngắn hạn		700.100.705.600		39.479.723.350

(i) Tập đoàn đã sử dụng khoản tiền gửi ngắn hạn này để bảo lãnh và cầm cố cho các khoản vay cũng từ ngân hàng này của Công ty Cổ phần Địa ốc Kinh Đô.

13.3 Các khoản đầu tư dài hạn khác

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Số lượng chứng chỉ quỹ	Giá trị VNĐ	Số lượng chứng chỉ quỹ	Giá trị VNĐ
Quỹ Đầu tư Chứng Khoán Y tế Bản Việt	86	8.640.000.000	150	15.000.000.000

14. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

	VNĐ	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền thuê đất	60.994.973.604	71.275.053.740
Công cụ, dụng cụ tiêu dùng	42.209.715.252	47.416.744.169
Khác	6.556.784.963	5.682.202.370
TỔNG CỘNG	109.761.473.819	124.374.000.279

15. VAY NGẮN HẠN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay ngắn hạn	502.273.638.213	255.722.512.286
Vay dài hạn đến hạn phải trả (<i>Thuyết minh số 21</i>)	51.044.853.498	145.216.700.016
TỔNG CỘNG	553.318.491.711	400.939.212.302

Các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng của Tập đoàn nhằm mục đích tài trợ nhu cầu vốn lưu động và số dư vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Kỳ hạn vay	Lãi suất %/năm	Khoản đảm bảo
Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	163.202.158.098	6 tháng kể từ ngày giải ngân	5 – 5,5	Tín chấp
Ngân hàng Taipei Fubon	106.230.000.000	6 tháng kể từ ngày giải ngân	3	Tín chấp
Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	100.000.000.000	5 tháng kể từ ngày giải ngân	5,2	Tín chấp
Ngân hàng HSBC Việt Nam	89.670.279.097	90 ngày kể từ ngày giải ngân	5,5 – 5,8	Tín chấp
Ngân hàng TMCP Quân đội	27.262.272.825	5 tháng kể từ ngày giải ngân	5,2	Toàn bộ quyền tài sản hình thành trên đất tại Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi
Ngân hàng United Overseas Bank	14.249.652.993	30 ngày kể từ ngày giải ngân	5,1 – 5,5	Tín chấp
Ngân hàng ChinaTrust	1.659.275.200	180 ngày kể từ ngày giải ngân	5,2	Tín chấp
TỔNG CỘNG	502.273.638.213			

16. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả các bên không phải bên liên quan	265.946.544.319	265.262.235.541
Phải trả các bên liên quan (<i>Thuyết minh số 29</i>)	12.092.229.596	18.510.145.567
TỔNG CỘNG	278.038.773.915	283.772.381.108

17. NGƯỜI MUA TRẢ TIỀN TRƯỚC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Trả trước từ các bên không phải bên liên quan	37.066.122.475	34.845.875.955
Trả trước từ bên liên quan	-	104.852.253
TỔNG CỘNG	37.066.122.475	34.950.728.208

18. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Thuế thu nhập doanh nghiệp (<i>Thuyết minh số 28.2</i>)	32.596.893.838	60.627.851.285
Thuế giá trị gia tăng	9.517.587.240	17.662.993.337
Tiền thuê đất	5.176.863.038	-
Các loại thuế khác	3.363.115.001	3,536,278,041
TỔNG CỘNG	50.654.459.117	81,827,122,663

19. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí tiếp thị	148.046.257.305	93.547.309.568
Lương tháng 13 và thưởng	56.109.633.177	45.985.328.998
Thuế và phí chuyển quyền sử dụng đất	34.594.000.000	34.594.000.000
Hoa hồng bán hàng	21.898.027.385	20.871.418.585
Phí vận chuyển	22.207.185.365	14.350.962.827
Chi phí tiện ích	9.774.809.785	5.458.486.312
Phí bản quyền	6.120.702.896	5.752.005.440
Chi phí lãi vay	1.381.060.512	1.931.764.928
Chi phí khác	9.599.468.289	7.617.763.267
TỔNG CỘNG	309.731.144.714	230.109.039.925

20. CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ, PHẢI NỘP NGẮN HẠN KHÁC

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả mua cổ phiếu quỹ	169.356.357.000	-
Doanh thu chưa thực hiện	2.947.932.000	2.947.932.000
Cổ tức phải trả	2.181.123.780	2.435.013.268
Nhận ký cược, ký quỹ	2.072.218.796	2.767.218.796
Giữ hộ vốn góp	-	100.000.000.000
Các khoản phải trả khác	9.705.740.910	14.207.341.990
TỔNG CỘNG	186.263.372.486	122.357.506.054
<i>Trong đó:</i>		
<i> Phải trả các bên liên quan</i>	-	100.614.628.800
<i> Phải trả các bên không phải bên liên quan</i>	186.263.372.486	21.742.877.254

21. VAY VÀ NỢ DÀI HẠN

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Vay dài hạn từ ngân hàng	51.044.853.498	314.102.469.716
Trừ:		
<i>Vay dài hạn đến hạn trả (Thuyết minh số 15)</i>	51.044.853.498	145.216.700.016
Vay dài hạn	-	168.885.769.700

Chi tiết các khoản vay dài hạn từ các ngân hàng được trình bày như sau:

Ngân hàng	Số cuối năm VND	Kỳ hạn vay	Lãi suất %/năm	Hình thức bảo đảm
Ngân hàng United Overseas Bank – Đô la Mỹ	51.044.853.498	36 tháng kể từ ngày rút vốn đầu tiên, là ngày 8 tháng 11 năm 2012	4 + lãi suất VNIBOR trên Đô la Mỹ	Dây chuyển sản xuất bánh ngọt trị giá 71.786.307.003 VND
<i>Trong đó: vay dài hạn đến hạn trả</i>	<i>51.044.853.498</i>			
TỔNG CỘNG	51.044.853.498			

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

22. VỐN CHỦ SỞ HỮU

22.1 Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu ngân quỹ
Số đầu năm	1.599.216.250.000	2.189.781.329.788	(655.246.276.814)
Phát hành cổ phiếu cho nhân viên	66.010.000.000	31.686.000.000	-
Phát hành cổ phiếu để hợp nhất kinh doanh	11.056.450.000	40.630.558.500	-
Mua cổ phiếu quỹ	-	82.210.830.889	502.620.072.914
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-
Cổ tức đã công bố	-	-	-
Trích lập quỹ	-	-	-
Thù lao Hội đồng Quản trị	-	-	-
Số cuối năm	1.676.282.700.000	2.344.308.719.177	(152.626.203.900)
Số đầu năm	1.676.282.700.000	2.344.308.719.177	(152.626.203.900)
Phát hành cổ phiếu cho nhân viên	65.000.000.000	52.000.000.000	-
Phát hành cổ phiếu cho nhà đầu tư chiến lược	400.000.000.000	1.303.236.643.412	-
Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	425.251.270.000	(425.251.270.000)	-
Mua cổ phiếu quỹ (*)	-	-	(653.199.988.000)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-
Cổ tức đã công bố	-	-	-
Trích lập quỹ	-	-	-
Thù lao Hội đồng Quản trị	-	-	-
Số cuối năm	2.566.533.970.000	3.274.294.092.589	(805.826.191.900)

(*) Theo Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông Bất thường ngày 1 tháng 12 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận kế hoạch mua lại cổ phiếu quỹ với mức lên đến 30% tổng lượng cổ phiếu mà Tập đoàn đã phát hành. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, Tập đoàn đã hoàn thành việc mua 6.574.292 cổ phiếu quỹ với giá trị là 483.843.631.000 VNĐ và đang trong quá trình hoàn thành việc đặt mua 3.401.660 cổ phiếu quỹ với giá trị là 169.356.357.000 VNĐ.

Sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn cũng đã hoàn tất việc mua thêm 20.000.000 cổ phiếu quỹ với giá trị là 1.000.860.000.000 VNĐ và Tập đoàn đã nộp Báo cáo Kết quả Giao dịch Cổ phiếu quỹ cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)
vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

VNĐ

Quý đầu tư phát triển	Quý dự phòng tài chính	Quý khác thuộc vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Tổng cộng
25.370.280.515	25.792.635.752	15.909.752.661	809.449.689.144	4.010.273.661.046
-	-	-	-	97.696.000.000
-	-	-	-	51.687.008.500
-	-	-	-	584.830.903.803
-	-	-	493.869.552.142	493.869.552.142
-	-	-	(318.141.106.487)	(318.141.106.487)
-	-	-	(31.543.480.073)	(31.543.480.073)
-	-	-	(7.028.950.000)	(7.028.950.000)
25.370.280.515	25.792.635.752	15.909.752.661	946.605.704.726	4.881.643.588.931
25.370.280.515	25.792.635.752	15.909.752.661	946.605.704.726	4.881.643.588.931
-	-	-	-	117.000.000.000
-	-	-	-	1.703.236.643.412
-	-	-	-	-
-	-	-	-	(653.199.988.000)
-	-	-	536.445.639.109	536.445.639.109
-	-	-	(378.772.028.000)	(378.772.028.000)
-	-	-	(14.817.893.820)	(14.817.893.820)
-	-	-	(4.928.000.000)	(4.928.000.000)
25.370.280.515	25.792.635.752	15.909.752.661	1.084.533.422.015	6.186.607.961.632

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

22. VỐN CHỦ SỞ HỮU (tiếp theo)

22.2 Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Vốn cổ phần		
Số đầu năm	1.676.282.700.000	1.599.216.250.000
Vốn tăng trong năm	890.251.270.000	77.066.450.000
Số cuối năm	2.566.533.970.000	1.676.282.700.000

22.3 Cổ phiếu

	Cổ phiếu	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Cổ phiếu phổ thông được phép phát hành	256.653.397	167.628.270
Cổ phiếu phổ thông đã phát hành và được góp vốn đầy đủ	256.653.397	167.628.270
Cổ phiếu ngân quỹ do Tập đoàn nắm giữ	(11.468.287)	(1.492.335)
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành	245.185.110	166.135.935

22.4 Cổ tức

	Năm nay	Năm trước
Cổ tức công bố trong năm	378.772.028.000	318.141.106.487
<i>Cổ tức năm 2013: 2.000 VNĐ/cổ phiếu (2012: 2.000 VNĐ/cổ phiếu)</i>	<i>378.772.028.000</i>	<i>318.141.106.487</i>
Cổ tức đã trả trong năm	379.025.917.488	317.070.140.579

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 12 tháng 3 năm 2015, cổ đông của Tập đoàn đã thông qua kế hoạch công bố cổ tức năm 2014 cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 200% mệnh giá tương đương với 20,000 VNĐ trên mỗi cổ phiếu. Tại ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Hội đồng Quản trị đang trong quá trình chọn thời điểm thích hợp để thực hiện kế hoạch này.

22.5 Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Tập đoàn (VNĐ)	536.445.639.109	493.869.552.142
Số cổ phiếu bình quân lưu hành trong năm	233.652.061	194.315.943
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (VNĐ)	2.296	2.542
Lãi suy giảm trên mỗi cổ phiếu (VNĐ)	2.296	2.542

Số cổ phiếu bình quân lưu hành trong năm của Tập đoàn bao gồm cổ phiếu ngân quỹ và cổ phiếu thưởng đã thực hiện cho đến ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này. Theo đó, số cổ phiếu bình quân lưu hành trong năm của năm trước đã được điều chỉnh hồi tố.

Tập đoàn không có cổ phiếu suy giảm tiềm tàng vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

23. DOANH THU

23.1 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Tổng doanh thu	5.125.718.821.077	4.674.796.415.910
<i>Trong đó:</i>		
<i>Doanh thu thành phẩm đã bán</i>	5.027.197.963.283	4.593.939.105.675
<i>Doanh thu hàng hóa đã bán</i>	95.277.259.191	78.697.252.611
<i>Doanh thu cung cấp dịch vụ</i>	3.243.598.603	2.160.057.624
Trừ	(173.055.897.638)	(114.198.130.572)
<i>Trong đó:</i>		
<i>Hàng bán bị trả lại</i>	(78.839.708.547)	(52.633.490.262)
<i>Giảm giá hàng bán</i>	(94.216.189.091)	(61.564.640.310)
Doanh thu thuần	4.952.662.923.439	4.560.598.285.338

23.2 Doanh thu hoạt động tài chính

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Thu nhập từ lãi tiền gửi và lãi cho vay	138.966.526.733	108.281.743.978
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	3.183.710.423	2.630.600.578
Thu từ thanh lý khoản đầu tư	1.456.767.250	1.569.220.394
Khác	720.086.024	653.728.957
TỔNG CỘNG	144.327.090.430	113.135.293.907

24. GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ DỊCH VỤ CUNG CẤP

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Giá vốn thành phẩm đã bán	2.750.536.925.604	2.489.214.834.327
Giá vốn hàng hóa đã bán	54.532.662.240	44.467.415.735
Giá vốn dịch vụ cung cấp	2.573.389.029	2.573.389.028
Khác	(812.450.319)	48.229.070.154
TỔNG CỘNG	2.806.830.526.554	2.584.484.709.244

25. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	20.731.742.626	43.391.810.398
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện	3.720.588.624	3.139.219.009
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	1.141.136.920	2.258.288.851
Phí tư vấn tài chính	-	34.328.987.760
Hoàn nhập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư	-	(15.616.014.863)
Khác	592.028.756	6.014.649.072
TỔNG CỘNG	26.185.496.926	73.516.940.227

26. THU NHẬP KHÁC VÀ CHI PHÍ KHÁC

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Thu nhập khác	63.331.885.612	30.372.643.049
Thu nhập từ chuyển nhượng quyền sử dụng đất	31.884.849.516	-
Thu nhập từ bán phế liệu	12.150.033.146	12.340.588.017
Thu nhập tiền thuê	3.723.456.727	-
Thu nhập từ thanh lý tài sản cố định	2.871.533.727	7.167.957.959
Thu nhập khác	12.702.012.496	10.864.097.073
Chi phí khác	(32.196.031.460)	(34.690.086.601)
Chi phí thanh lý tài sản cố định	(1.632.790.986)	(5.765.583.605)
Chi phí chuyển nhượng quyền sử dụng đất	(8.356.352.539)	-
Chi phí bán phế liệu	(8.495.782.014)	(6.707.431.121)
Chi phí phạt	(561.161.960)	(4.243.636.059)
Chi phí khác	(13.149.943.961)	(17.973.435.816)
GIÁ TRỊ THUẦN	31.135.854.152	(4.317.443.552)

27. CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO YẾU TỐ

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Giá vốn hàng hóa	23.601.343.871	44.467.415.735
Nguyên vật liệu	2.186.929.212.008	1.986.466.175.919
Chi phí nhân công	797.399.900.824	665.734.246.822
Chi phí khấu hao và khấu trừ (<i>Thuyết minh số 4, 9, 10 và 12</i>)	228.177.812.126	230.052.975.960
Chi phí dịch vụ mua ngoài	683.503.647.577	581.591.958.146
Chi phí khác	523.459.085.845	477.497.756.620
TỔNG CỘNG	4.443.071.002.251	3.985.810.529.202

28. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Công ty và các công ty con, ngoại trừ KDBD, có nghĩa vụ nộp thuế TNDN bằng 22% lợi nhuận chịu thuế (2013: 25%).

KDBD có nghĩa vụ nộp thuế TNDN bằng 15% lợi nhuận chịu thuế trong mười hai (12) năm kể từ khi bắt đầu hoạt động và 25% lợi nhuận chịu thuế cho các năm tiếp theo. KDBD được miễn thuế TNDN trong ba (3) năm tính từ năm đầu tiên có thu nhập chịu thuế (là năm 2008) và được giảm 50% thuế TNDN trong bảy (7) năm tiếp theo.

Các báo cáo thuế của Công ty và các công ty con sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính hợp nhất có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

28.1 Thuế TNDN

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN hiện hành	121.010.750.584	118.676.164.588
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	4.823.411.040	7.148.912.968
TỔNG CỘNG	125.834.161.624	125.825.077.556

28.2 Thuế TNDN hiện hành

Thuế TNDN hiện hành phải trả được tính toán dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm. Thu nhập chịu thuế khác với thu nhập được báo cáo trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải nộp của Tập đoàn được tính theo các thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

28. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (tiếp theo)

28.2 Thuế TNDN hiện hành (tiếp theo)

Dưới đây là đối chiếu giữa lợi nhuận kế toán được trình bày trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và thu nhập chịu thuế:

	VND	
	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán trước thuế	662.958.462.227	618.617.962.194
<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>		
Chênh lệch vĩnh viễn		
Khấu trừ của lợi thế thương mại	46.414.951.874	44.643.343.543
Các khoản thanh toán không liên quan đến thu nhập chịu thuế	31.233.884.848	50.610.068.519
Khấu trừ của tài sản cố định vô hình định giá lại từ các hợp nhất kinh doanh	21.626.470.878	21.708.646.991
Lợi nhuận từ tái phát hành cổ phiếu quỹ nắm giữ bởi các công ty con	-	109.771.116.686
Chi phí quảng cáo vượt mức 15%	-	82.496.490.142
Các điều chỉnh khác	9.910.932.373	4.008.871.773
Chênh lệch tạm thời		
Các khoản chi phí phải trả	18.446.624.063	5.099.602.203
Lợi nhuận chưa thực hiện	(10.995.447.441)	725.046.329
Dự phòng trợ cấp thôi việc	(9.569.812.628)	417.312.314
Chi phí phân bổ vượt mức	(2.082.800.000)	4.165.600.000
Chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	(361.647.921)	2.927.966.169
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	875.818.540	5.613.303.193
Dự phòng các khoản cho các bên liên quan vay	-	(12.500.000.000)
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư	-	(3.651.496.756)
Thu nhập chịu thuế chưa cần trừ lỗ các năm trước	768.457.436.813	934.653.833.300
Lỗ các năm trước chuyển sang	(2.526.796.680)	-
Thu nhập chịu thuế ước tính	765.930.640.133	934.653.833.300
Thuế TNDN phải nộp ước tính	143.957.671.174	191.816.622.453
Thuế TNDN được giảm	(26.423.755.242)	(31.956.622.487)
Điều chỉnh thuế TNDN từ việc phát hành lại cổ phiếu quỹ được nắm giữ bởi các công ty con được ghi thẳng vào thặng dư vốn cổ phần	-	(27.560.285.797)
Chi phí thuế TNDN phải nộp	117.533.915.932	132.299.714.169
Điều chỉnh thuế TNDN trích thiếu (trích thừa) các năm trước	3.476.834.652	(13.623.549.581)
Chi phí thuế TNDN	121.010.750.584	118.676.164.588
Thuế TNDN phải nộp đầu năm	43.862.901.366	79.116.759.336
Điều chỉnh thuế TNDN từ việc phát hành lại cổ phiếu quỹ được nắm giữ bởi các công ty con	-	27.560.285.797
Thuế TNDN đã nộp trong năm	(133.990.327.246)	(181.490.308.355)
Thuế TNDN phải nộp cuối năm	30.883.324.704	43.862.901.366
<i>Trong đó:</i>		
Thuế TNDN phải nộp (Thuyết minh số 18)	32.596.893.838	60.627.851.285
Thuế TNDN nộp thừa (Thuyết minh số 8)	(1.713.569.134)	(16.764.949.919)

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

28. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (tiếp theo)

28.3 Thuế TNDN hoãn lại

Tập đoàn đã ghi nhận thuế TNDN hoãn lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm như sau:

	VND			
	Bảng cân đối kế toán hợp nhất		Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	
	Số cuối năm	Số đầu năm	Năm nay	Năm trước
Các khoản chi phí phải trả	26.431.040.676	25.203.852.708	1.227.187.968	(6.632.106.491)
Dự phòng trợ cấp thôi việc	6.811.318.348	9.089.061.831	(2.277.743.483)	(947.721.791)
Dự phòng đầu tư ngắn hạn khác	1.760.000.000	1.760.000.000	-	1.760.000.000
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	773.559.185	778.982.791	(5.423.606)	346.403.370
Chi phí phân bổ vượt mức	458.216.000	916.432.000	(458.216.000)	916.432.000
Lợi nhuận chưa thực hiện	(353.793.089)	2.656.344.922	(3.010.138.011)	(180.967.271)
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	(88.989.691)	(7.979.377)	(81.010.314)	731.141.329
Chi phí khấu hao	32.250.131	250.317.725	(218.067.594)	(62.482.202)
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư	-	-	-	(3.125.000.000)
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư ở các công ty con	-	-	-	45.388.088
TỔNG CỘNG	35.823.601.560	40.647.012.600	(4.823.411.040)	(7.148.912.968)

29. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Nghiệp vụ với các bên có liên quan bao gồm tất cả các nghiệp vụ được thực hiện với các công ty mà Tập đoàn có mối liên kết thông qua quan hệ đầu tư/nhận đầu tư hoặc thông qua một nhà đầu tư chung và do đó sẽ là thành viên của cùng một tập đoàn.

Những giao dịch trọng yếu của Tập đoàn với các công ty liên quan trong năm bao gồm:

			VND
Công ty liên quan	Mối quan hệ	Nội dung nghiệp vụ	Giá trị
Công ty Cổ phần Thực phẩm Kinh Đô Sài Gòn	Công ty liên quan	Bán thành phẩm	3.274.426.815
		Cung cấp dịch vụ	449.891.444
		Bán nguyên vật liệu, bao bì, công cụ, dụng cụ	384.343.524
Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô	Công ty liên quan	Thu lại khoản cho vay	286.000.000.000
		Cho vay ngắn hạn	286.000.000.000
		Lãi cho vay	3.983.388.889
Công ty Cổ phần Hùng Vương	Công ty liên quan	Phí bản quyền	44.201.853.036
		Lãi cho vay	966.875.000
Công ty TNHH Tong Yuan	Công ty liên quan	Thu lại khoản cho vay	35.700.000.000
		Mua bao bì	32.667.011.738
		Chi phí in ấn	552.000.000

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

29. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (tiếp theo)

Thu nhập của các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát trong năm như sau:

	VND	
	Năm nay	Năm trước
<i>Hội đồng Quản trị</i>		
Thù lao và thưởng	11.365.239.465	7.016.950.000
<i>Ban Tổng Giám Đốc</i>		
Lương và thưởng	32.570.435.851	25.407.190.000
<i>Ban Kiểm soát</i>		
Thù lao và thưởng	168.150.000	174.000.000
TỔNG CỘNG	44.103.825.316	32.598.140.000

Ngoài các khoản đầu tư được trình bày trong Thuyết minh số 13, vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản phải thu và phải trả với các bên liên quan như sau:

Công ty liên quan	Mối quan hệ	Nội dung nghiệp vụ	VND
			Phải thu (phải trả)
Phải thu khách hàng			
Công ty Cổ phần Thực phẩm Kinh Đô Sài Gòn	Công ty liên quan	Bán thành phẩm, nguyên vật liệu và công cụ dụng cụ	14.596.240.609
Công ty Cổ phần Địa Ốc Kinh Đô	Công ty liên quan	Bán thành phẩm	1.475.506.794
			16.071.747.403
Phải thu khác			
Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô	Công ty liên quan	Chi trả hộ	1.450.000
Ứng trước cho người bán			
Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô	Công ty liên quan	Tạm ứng phí bản quyền	13.755.048.742
Phải trả người bán			
Công ty TNHH Tong Yuan	Công ty liên quan	Mua bao bì	(11.288.817.589)
Công ty Cổ phần Thực phẩm Kinh Đô Sài Gòn	Công ty liên quan	Mua thành phẩm	(803.412.007)
			(12.092.229.596)

30. CÁC CAM KẾT

Cam kết thuê hoạt động

Tập đoàn hiện đang thuê đất, văn phòng và nhà xưởng theo các hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả trong tương lai theo các hợp đồng thuê hoạt động được trình bày như sau:

	VND	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Đến 1 năm	69.897.808.665	54.810.143.295
Trên 1 – 5 năm	207.269.912.080	168.147.573.881
Trên 5 năm	193.971.673.629	170.712.526.759
TỔNG CỘNG	471.139.394.374	393.670.243.935

Cam kết góp vốn

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn có cam kết với số tiền là 37.500.000.000 VNĐ liên quan đến nghĩa vụ góp vốn đầu tư vào một công ty con.

31. MỤC ĐÍCH VÀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH

Nợ phải trả tài chính của Tập đoàn chủ yếu bao gồm các khoản vay và nợ, các khoản phải trả người bán và các khoản phải trả khác. Mục đích chính của những khoản nợ phải trả tài chính này là nhằm huy động nguồn tài chính phục vụ các hoạt động của Tập đoàn. Tập đoàn có các khoản cho vay, phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác, tiền mặt và tiền gửi ngắn hạn phát sinh trực tiếp từ hoạt động của Tập đoàn. Tập đoàn không nắm giữ hay phát hành công cụ tài chính phái sinh.

Tập đoàn có rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản.

Nghiệp vụ quản lý rủi ro là nghiệp vụ không thể thiếu cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của Tập đoàn. Tập đoàn đã xây dựng hệ thống kiểm soát nhằm đảm bảo sự cân bằng ở mức hợp lý giữa chi phí rủi ro phát sinh và chi phí quản lý rủi ro. Ban Tổng Giám đốc liên tục theo dõi quy trình quản lý rủi ro của Tập đoàn để đảm bảo sự cân bằng hợp lý giữa rủi ro và kiểm soát rủi ro.

Ban Tổng Giám đốc xem xét và thống nhất áp dụng các chính sách quản lý cho những rủi ro nói trên như trình bày sau đây:

Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro mà giá trị hợp lý của các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của giá thị trường. Giá thị trường có bốn loại rủi ro: rủi ro lãi suất, rủi ro tiền tệ, rủi ro giá hàng hóa và rủi ro về giá khác, ví dụ như rủi ro về giá cổ phần. Công cụ tài chính bị ảnh hưởng bởi rủi ro thị trường bao gồm các khoản vay và nợ, tiền gửi và các khoản đầu tư.

Các phân tích độ nhạy như được trình bày dưới đây liên quan đến tình hình tài chính hợp nhất của Tập đoàn tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Các phân tích độ nhạy này đã được lập trên cơ sở giá trị các khoản nợ thuần, tỷ lệ giữa các khoản nợ có lãi suất cố định và các khoản nợ có lãi suất thả nổi và tỷ lệ tương quan giữa các công cụ tài chính có gốc ngoại tệ là không thay đổi.

31. MỤC ĐÍCH VÀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Rủi ro thị trường (tiếp theo)

Khi tính toán các phân tích độ nhạy, Ban Tổng Giám đốc giả định rằng: độ nhạy của bảng cân đối kế toán hợp nhất liên quan đến các công cụ tài chính; và độ nhạy của các khoản mục có liên quan trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất bị ảnh hưởng bởi các thay đổi trong giả định về rủi ro thị trường tương ứng dựa trên các tài sản và nợ phải trả tài chính mà Tập đoàn nắm giữ tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Rủi ro lãi suất

Rủi ro lãi suất là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của lãi suất thị trường. Rủi ro thị trường do thay đổi lãi suất của Tập đoàn chủ yếu liên quan đến các khoản đầu tư ngắn hạn như tiền và các khoản tiền gửi ngắn hạn và các khoản vay của Tập đoàn.

Tập đoàn quản lý rủi ro lãi suất bằng cách phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được các lãi suất có lợi cho mục đích của Tập đoàn và vẫn nằm trong giới hạn quản lý rủi ro của mình.

Độ nhạy đối với lãi suất

Với giả định là các biến số khác không thay đổi, các biến động trong lãi suất của các khoản vay và các khoản ký quỹ có ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế của Tập đoàn như sau:

	Tăng/ giảm điểm cơ bản	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế VNĐ
Năm nay		
Đô la Mỹ	+100	586,882,667
VNĐ	+200	37.815.224.019
Đô la Mỹ	-100	(586,882,667)
VNĐ	-200	(37.815.224.019)
Năm trước		
Đô la Mỹ	+100	(2.439.546.151)
VNĐ	+300	48.965.734.669
Đô la Mỹ	-100	2.439.546.151
VNĐ	-300	(48.965.734.669)

Mức tăng/giảm điểm cơ bản sử dụng để phân tích độ nhạy đối với lãi suất được giả định dựa trên các điều kiện có thể quan sát được của thị trường hiện tại.

Rủi ro ngoại tệ

Rủi ro ngoại tệ là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của một công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của tỷ giá hối đoái. Tập đoàn chịu rủi ro do sự thay đổi của tỷ giá hối đoái liên quan trực tiếp đến các hoạt động kinh doanh của Tập đoàn.

Tập đoàn không có rủi ro ngoại tệ do thực hiện mua bán hàng hóa chủ yếu bằng đơn vị tiền tệ kế toán của Tập đoàn là VNĐ. Tập đoàn không sử dụng công cụ tài chính phái sinh để phòng ngừa rủi ro ngoại tệ của mình.

31. MỤC ĐÍCH VÀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Rủi ro thị trường (tiếp theo)

Rủi ro về giá cổ phiếu

Các cổ phiếu niêm yết và chưa niêm yết do Tập đoàn nắm giữ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro thị trường phát sinh từ tính không chắc chắn về giá trị tương lai của cổ phiếu đầu tư. Tập đoàn quản lý rủi ro về giá cổ phiếu bằng cách thiết lập hạn mức đầu tư. Hội đồng Quản trị của Tập đoàn xem xét và phê duyệt các quyết định đầu tư vào cổ phiếu.

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, Tập đoàn không có rủi ro trọng yếu về giá cổ phiếu.

Rủi ro về giá hàng hóa

Tập đoàn có rủi ro về giá hàng hóa do thực hiện mua một số loại hàng hóa nhất định. Tập đoàn quản lý rủi ro về giá hàng hóa thông qua việc theo dõi chặt chẽ các thông tin và tình hình có liên quan của thị trường hàng hóa nhằm quản lý thời điểm mua hàng, kế hoạch sản xuất và mức hàng tồn kho một cách hợp lý. Tập đoàn chưa sử dụng các công cụ phái sinh đảm bảo để phòng ngừa các rủi ro về giá hàng hóa.

Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro mà một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng khách hàng không thực hiện các nghĩa vụ của mình, dẫn đến tổn thất về tài chính. Tập đoàn có rủi ro tín dụng từ các hoạt động sản xuất kinh doanh (chủ yếu đối với các khoản phải thu khách hàng) và từ hoạt động tài chính, bao gồm tiền gửi ngân hàng, các khoản đầu tư ngắn hạn và các công cụ tài chính khác.

Phải thu khách hàng

Tập đoàn quản lý rủi ro tín dụng khách hàng thông qua các chính sách, thủ tục và quy trình kiểm soát của Tập đoàn nhằm hạn chế rủi ro tín dụng đến mức thấp nhất có thể. Trên cơ sở này và việc các khoản phải thu khách hàng của Tập đoàn có liên quan đến nhiều khách hàng khác nhau, Ban Tổng Giám đốc nhận định rủi ro tín dụng không bị tập trung đáng kể vào một khách hàng nhất định.

Tiền gửi ngân hàng

Tập đoàn chủ yếu duy trì số dư tiền gửi tại các ngân hàng được nhiều người biết đến ở Việt Nam. Rủi ro tín dụng đối với số dư tiền gửi tại các ngân hàng được quản lý bởi Ban Tổng Giám đốc theo các chính sách của Tập đoàn. Rủi ro tín dụng tối đa của Tập đoàn đối với các khoản mục trong bảng cân đối kế toán hợp nhất tại mỗi kỳ lập báo cáo tài chính hợp nhất là giá trị ghi sổ của chúng. Ban Tổng Giám đốc nhận định mức độ tập trung rủi ro tín dụng đối với tiền gửi ngân hàng là thấp.

31. MỤC ĐÍCH VÀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Rủi ro tín dụng (tiếp theo)

Các công cụ tài chính khác

Các công cụ tài chính khác của Tập đoàn chủ yếu bao gồm các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác và Ban Tổng Giám đốc đánh giá rằng tất cả các tài sản tài chính đều trong hạn và không bị suy giảm vì các tài sản tài chính này đều liên quan đến các khách hàng có uy tín và có khả năng thanh toán tốt, ngoại trừ các khoản phải thu sau đây được coi là quá hạn nhưng chưa bị suy giảm vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm:

	VNĐ			
	Tổng cộng	Không quá hạn và không bị suy giảm	Quá hạn nhưng không bị suy giảm	
			< 90 ngày	91–180 ngày
			181–210 ngày	> 210 ngày
Số cuối năm				
Phải thu khách hàng và phải thu khác	714.701.382.656	629.212.083.249	59.424.878.913	5.598.287.811
Số đầu năm				
Phải thu khách hàng và phải thu khác	792.422.791.241	693.425.596.331	62.623.704.495	9.720.926.085
Các khoản cho các bên liên quan vay	35.700.000.000	35.700.000.000	-	-
				18.247.868.561
				25.581.007.440
				-

31. MỤC ĐÍCH VÀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Tập đoàn gặp khó khăn khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Tập đoàn chủ yếu phát sinh từ việc các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính có các thời điểm đáo hạn lệch nhau.

Tập đoàn giám sát rủi ro thanh khoản thông qua việc duy trì một lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền và các khoản vay ngân hàng ở mức mà Ban Tổng Giám đốc cho là đủ để đáp ứng cho các hoạt động của Tập đoàn và để giảm thiểu ảnh hưởng của những biến động về luồng tiền.

Bảng dưới đây tổng hợp thời hạn thanh toán của các khoản nợ phải trả tài chính của Tập đoàn dựa trên các khoản thanh toán dự kiến theo hợp đồng trên cơ sở được chiết khấu:

	VND		
	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Tổng cộng
Số cuối năm			
Các khoản vay	553.318.491.711	-	553.318.491.711
Phải trả người bán	278.038.773.915	-	278.038.773.915
Các khoản phải trả khác và chi phí phải trả	439.884.884.023	13.263.005.860	453.147.889.883
TỔNG CỘNG	1.271.242.149.649	13.263.005.860	1.284.505.155.509
Số đầu năm			
Các khoản vay	400.939.212.302	168.885.769.700	569.824.982.002
Phải trả người bán	283.772.381.108	-	283.772.381.108
Các khoản phải trả khác và chi phí phải trả	206.481.216.981	11.873.420.941	218.354.637.922
TỔNG CỘNG	891.192.810.391	180.759.190.641	1.071.952.001.032

Ban Tổng Giám đốc cho rằng mức độ tập trung rủi ro đối với việc trả nợ là thấp. Tập đoàn có đủ khả năng tiếp cận các nguồn vốn và các khoản vay đến hạn thanh toán trong vòng 12 tháng có thể được tái tục với các bên cho vay hiện tại.

32. TÀI SẢN TÀI CHÍNH VÀ NỢ PHẢI TRẢ TÀI CHÍNH (tiếp theo)

Giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính được phản ánh theo giá trị mà công cụ tài chính có thể được chuyển đổi trong một giao dịch hiện tại giữa các bên tham gia, ngoại trừ trường hợp bắt buộc phải bán hoặc thanh lý.

Tập đoàn sử dụng phương pháp và giả định sau đây để ước tính giá trị hợp lý:

- » Giá trị hợp lý của tiền mặt và tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng, các khoản phải trả người bán và nợ phải trả ngắn hạn khác tương đương với giá trị ghi sổ của các khoản mục này do những công cụ này có kỳ hạn ngắn.
- » Giá trị hợp lý của các trái phiếu, cổ phiếu niêm yết được xác định dựa trên giá công bố tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.
- » Giá trị hợp lý của các tài sản tài chính khác được xác định dựa trên giá công bố, nếu có, trên các thị trường có giao dịch.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

33. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN

Hoạt động chính của Tập đoàn là chế biến nông sản, thực phẩm, nước tinh khiết và các sản phẩm từ sữa. Tập đoàn xem các hoạt động này là một bộ phận kinh doanh. Tuy nhiên, Tập đoàn quản lý hoạt động kinh doanh theo khu vực địa lý dựa trên địa điểm địa lý của khách hàng của Tập đoàn.

Bộ phận theo khu vực địa lý của Tập đoàn bao gồm miền Nam và miền Bắc Việt Nam. Thông tin về doanh thu, lợi nhuận và một số tài sản và công nợ của bộ phận theo khu vực địa lý của Tập đoàn như sau:

	VND		
	Khu vực miền Nam	Khu vực miền Bắc	Tổng cộng
Năm nay			
Doanh thu bộ phận			
Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài	3.309.096.191.869	1.816.622.629.208	5.125.718.821.077
Các khoản giảm trừ doanh thu	(131.424.718.357)	(41.631.179.281)	(173.055.897.638)
Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận	286.691.409.728	20.723.910.718	307.415.320.446
	3.464.362.883.240	1.795.715.360.645	5.260.078.243.885
<i>Đối chiếu:</i>			
Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận			(307.415.320.446)
Doanh thu trong năm			4.952.662.923.439
Lợi nhuận bộ phận	300.940.302.272	290.198.327.722	591.138.629.994
<i>Đối chiếu:</i>			
Lãi tiền gửi			138.966.526.733
Chi phí lãi vay			(20.731.742.626)
Khấu trừ lợi thế thương mại			(46.414.951.874)
Lợi nhuận kế toán trước thuế			662.958.462.227
Các thông tin bộ phận khác			
Khấu hao và khấu trừ	165.706.923.684	62.470.888.442	228.177.812.126
Dự phòng phải thu khó đòi	(1.350.343.280)	1.280.800.000	(69.543.280)
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(4.194.582.724)	1.709.453.413	(2.485.129.311)
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư	(1.090.959.501)	-	(1.090.959.501)
Tài sản bộ phận	6.898.163.907.442	866.195.831.152	7.764.359.738.594
<i>Đối chiếu:</i>			
Phải thu bộ phận			(169.109.822.696)
Tài sản không phân bổ			280.626.594.565
Tổng tài sản			7.875.876.510.463
Nợ phải trả bộ phận	1.365.918.146.207	391.376.997.354	1.757.295.143.561
<i>Đối chiếu:</i>			
Phải trả bộ phận			(169.109.822.696)
Tổng nợ phải trả			1.588.185.320.865

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT (tiếp theo)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2014 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B 09 – DN/HN

33. THÔNG TIN THEO BỘ PHẬN (tiếp theo)

Thông tin về doanh thu, lợi nhuận và một số tài sản và công nợ của bộ phận theo khu vực địa lý của Tập đoàn như sau: (tiếp theo)

	VND		
	Khu vực miền Nam	Khu vực miền Bắc	Tổng cộng
Năm trước			
Doanh thu bộ phận			
Doanh thu từ bán hàng ra bên ngoài	3.129.441.180.449	1.545.355.235.461	4.674.796.415.910
Các khoản giảm trừ doanh thu	(88.181.185.216)	(26.016.945.356)	(114.198.130.572)
Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận	304.367.007.200	60.331.807.297	364.698.814.497
	3.345.627.002.433	1.579.670.097.402	4.925.297.099.835
<i>Đối chiếu:</i>			
Doanh thu từ bán hàng cho các bộ phận			(364.698.814.497)
Doanh thu trong năm			4.560.598.285.338
Lợi nhuận bộ phận	382.405.095.828	215.966.276.329	598.371.372.157
<i>Đối chiếu:</i>			
Lãi tiền gửi			108.281.743.978
Chi phí lãi vay			(43.391.810.398)
Khấu trừ lợi thế thương mại			(44.643.343.543)
Lợi nhuận kế toán trước thuế			618.617.962.194
Các thông tin bộ phận khác			
Khấu hao và khấu trừ	168.430.076.741	61.622.899.219	230.052.975.960
Dự phòng phải thu khó đòi	1.758.295.537	(102.308.675)	1.655.986.862
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	8.473.486.616	(1.896.852.976)	6.576.633.640
Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư	(15.316.014.863)	(300.000.000)	(15.616.014.863)
Tài sản bộ phận	5.329.538.962.849	960.366.669.489	6.289.905.632.338
<i>Đối chiếu:</i>			
Phải thu bộ phận			(237.982.219.361)
Tài sản không phân bổ			326.322.166.021
Tổng tài sản			6.378.245.578.998
Nợ phải trả bộ phận	1.273.148.393.589	459.864.203.500	1.733.012.597.089
<i>Đối chiếu:</i>			
Phải trả bộ phận			(237.982.219.361)
Tổng nợ phải trả			1.495.030.377.728

34. CÁC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG TRONG NĂM

(a) Phát hành cổ phiếu phổ thông cho các cổ đông chiến lược

Theo Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông Bất thường (“ĐHĐCĐBT”) năm 2013 ngày 4 tháng 11 năm 2013, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận và thông qua việc phát hành mới 40.000.000 cổ phiếu cho các nhà đầu tư chiến lược tiềm năng.

Ngày 21 tháng 5 năm 2014, Tập đoàn đã phát hành 40.000.000 cổ phiếu phổ thông với giá mỗi cổ phiếu là 44.000 VNĐ cho các cổ đông chiến lược như được nêu trong Nghị quyết Đại hội đồng Thường niên (“ĐHĐCĐTN”) năm 2014 ngày 30 tháng 6 năm 2014.

Ngày 27 tháng 5 năm 2014, Tập đoàn đã nộp báo cáo kết quả phát hành cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (“UBCKNN”) và phát hành giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chiến lược này.

(b) Mua thêm cổ phần của Vocarimex

Ngày 25 tháng 7 năm 2014, Tập đoàn đã mua 24% vốn cổ phần của Vocarimex với tổng giá trị là 421.505.599.984 VNĐ. Theo đó, Vocarimex trở thành một công ty liên kết của Tập đoàn.

Theo Nghị quyết ĐHCĐBT ngày 1 tháng 12 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận và thông qua kế hoạch tăng mức sở hữu tại Vocarimex lên trên 51% nhằm nắm quyền kiểm soát các hoạt động của Tập đoàn này cho các mục tiêu đầu tư dài hạn. Tại ngày lập báo cáo tài chính hợp nhất này, Tập đoàn đang trong quá trình hoàn thành kế hoạch này.

(c) Kế hoạch tái cấu trúc

Theo Nghị quyết ĐHCĐTN năm 2014 ngày 30 tháng 6 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận và thông qua kế hoạch tái cấu trúc Tập đoàn theo hướng tách biệt hoạt động kinh doanh bán kẹo ra khỏi các hoạt động khác nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

Ngày 15 tháng 10 năm 2014, Tập đoàn đã chuyển nhượng toàn bộ khoản đầu tư trong NKD cho KDBD với tổng giá trị sổ sách là 694.175.525.000 VNĐ, để đổi lại việc tăng giá trị khoản đầu tư của Tập đoàn trong KDBD với cùng số tiền. Việc chuyển nhượng này là một phần trong kế hoạch tái cấu trúc Tập đoàn như đã trình bày.

(d) Chuyển nhượng mảng bán kẹo

Theo Nghị quyết ĐHCĐBT ngày 1 tháng 12 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận và thông qua kế hoạch chuyển nhượng 80% vốn cổ phần tại KDBD cho Mondelez International, một Tập đoàn được thành lập ở nước ngoài, hoặc công ty con chỉ định bởi Mondelez International, Cadbury Enterprises Pte. Ltd., cùng với quyền chọn mua 20% còn lại, sau khi Tập đoàn đã hoàn thành việc tái cấu trúc theo như Nghị quyết ĐHCĐTN năm 2014 ngày 30 tháng 6 năm 2014.

(e) Mua lại cổ phiếu quỹ

Theo Nghị quyết ĐHCĐBT ngày 1 tháng 12 năm 2014, các cổ đông của Tập đoàn đã chấp thuận và thông qua kế hoạch mua lại cổ phiếu quỹ với mức lên đến 30% tổng lượng cổ phiếu mà Tập đoàn đã phát hành, nhằm làm giảm số lượng cổ phiếu của Tập đoàn đang lưu hành.

35. SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN NĂM

Ngoài các sự kiện được trình bày ở Thuyết minh số 22, 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.



Trần Minh Nguyệt
Người lập



Nguyễn Thị Oanh
Kế toán trưởng



Trần Lệ Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 26 tháng 3 năm 2015



CÔNG TY CỔ PHẦN KINH ĐÔ

Địa chỉ: 138 - 142 Hai Bà Trưng,
Phường ĐaKao, Quận 1, TP.HCM

Tel: (08-8) 3827 0838

Fax: (08-8) 3827 0839

Email: info@kinhdo.vn

www.kinhdo.vn