



DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
2016





NỘI DUNG



III. BÁO CÁO QUẢN TRỊ

Môi trường kinh doanh	34
Số liệu tài chính	38
Kết quả hoạt động kinh doanh	40
Quản trị rủi ro	44
Trách nhiệm xã hội của Công ty	48



I. GIỚI THIỆU

Tầm nhìn & Giá trị	6
Thông điệp Chủ tịch Hội đồng Quản trị	8
Ban Lãnh đạo	10

II. CHIẾN LƯỢC & VẬN HÀNH

Câu chuyện của chúng tôi	14
Tổng quan về Công ty	16
Định hướng chiến lược	20
Các hoạt động của chúng tôi.....	30



IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo kiểm toán	52
Thuyết minh báo cáo tài chính	63

DẪN ĐẦU

NGÀNH HÀNG KEM VỚI THỊ PHẦN 35%

KDF là đơn vị dẫn đầu ngành hàng thực phẩm đông lạnh và dẫn đầu thị trường Kem với thị phần 35% với 2 nhãn hàng kem nổi tiếng nhất Việt Nam là Celano và Merino; nhãn hàng được người tiêu dùng Việt yêu thích nhất hiện nay.





TẦM NHÌN

“MANG ĐẾN CHO CUỘC SỐNG THÊM NHIỀU HƯƠNG VỊ BẰNG NHỮNG SẢN PHẨM BỔ DƯỠNG, GIÀU DINH DƯỠNG VÀ TIỆN LỢI”.

KDF luôn hướng đến khách hàng bằng việc nghiên cứu và tạo ra các sản phẩm đông lạnh tươi ngon và bổ dưỡng, phù hợp với khẩu vị của người tiêu dùng Việt Nam.

CÁC GIÁ TRỊ



- ▶ **CON NGƯỜI** - KDF là doanh nghiệp luôn lấy **con người** làm trung tâm trong đó xoay quanh nhu cầu của người tiêu dùng, cổ đông, nhà cung cấp và đối tác. Giá trị cốt lõi của chúng tôi là cung cấp những sản phẩm tươi ngon nhất đến tay người tiêu dùng. Và điều này đòi hỏi sự chung tay của toàn bộ tập thể nhân viên, cam kết của các nhà cung cấp, sự ủng hộ của cổ đông và sự hợp tác của tất cả các đối tác. Chúng tôi cung cấp các sản phẩm thực phẩm an toàn, tiện lợi và luôn đặt khách hàng là trung tâm để thỏa mãn các nhu cầu khách hàng đặt ra.
- ▶ **THƯƠNG HIỆU** - Một yếu tố không kém phần quan trọng giúp khách hàng có thể nhận dạng các sản phẩm của KDF chính là thương hiệu. Thương hiệu không chỉ giúp chúng tôi xác lập sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh mà còn giúp chúng tôi tạo nên mối liên kết chặt chẽ với người tiêu dùng. Qua thời gian, các sản phẩm có thể thay đổi nhưng những giá trị của thương hiệu sản phẩm mà KIDO đang sở hữu sẽ còn mãi trong tâm trí của khách hàng. Với tài sản thương hiệu, chúng tôi luôn chú trọng đầu tư bởi đó là tài sản sẽ sống mãi cùng thời gian.
- ▶ **QUY TRÌNH** - Một yếu tố khác đóng vai trò rất quan trọng trong sự thành công của chúng tôi chính là quy trình phát triển doanh nghiệp. Quy trình này có thể nhìn thấy trong tất cả các bộ phận sản xuất cũng như các phòng ban quản lý - nơi mỗi nhân viên đồng tâm góp sức cho sự phát triển của Công ty. Chính sự gắn kết thể hiện rõ nhất ý nghĩa, triết lý kinh doanh mà chúng tôi đang theo đuổi và cách chúng tôi hiện thực hóa các mục tiêu. Sự cống hiến, gắn bó và tận tâm của mỗi cá nhân làm việc tại doanh nghiệp không chỉ góp phần tạo nên văn hóa của doanh nghiệp, mà còn là yếu tố cốt lõi mang lại thành công cho KDF.
- ▶ **TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI** - Là doanh nghiệp, chúng tôi hiểu rằng mỗi một quyết định của mình sẽ tác động đến xã hội, vì vậy, chúng tôi luôn nỗ lực để tạo nên những hiệu ứng tác động tích cực cho cộng đồng. Thông qua các sản phẩm có chất lượng, dịch vụ chu đáo, sự tận tâm, chung tay hỗ trợ cho những hoàn cảnh khó khăn góp phần xây dựng một xã hội ngày một tươi đẹp hơn.

DOANH THU THUẦN

1.397 TỶ ĐỒNG

**NĂM 2017 SẼ LÀ
NĂM CHUYỂN ĐỔI VỚI
NHỮNG TRIỂN VỌNG
KINH DOANH MỚI. KIDO
FOODS QUYẾT ĐỊNH
NIÊM YẾT CỔ PHIẾU
KDF TRÊN THỊ TRƯỜNG
CHỨNG KHOÁN VÀ ĐÂY
LÀ BÁO CÁO THƯỜNG
NIÊN ĐẦU TIÊN CỦA KDF
Kể từ khi trở thành
CÔNG TY ĐẠI CHÚNG.**



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý cổ đông,

Tôi rất vui mừng khi lần đầu được chia sẻ những dòng thông điệp này đến quý vị. Trong suốt hơn 13 năm qua, KIDO Foods (KDF) đã luôn nỗ lực để phát triển và trở thành một trong những doanh nghiệp lớn mạnh và kinh doanh trong một lĩnh vực khá đặc thù, đó là ngành hàng lạnh. KDF đã tăng trưởng doanh thu vượt bậc từ 40 tỷ đồng năm 2004 lên mức 1.397 tỷ đồng trong năm 2016. Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO chúng tôi đánh giá cao những thành tựu và kết quả kinh doanh mà KIDO Foods đã đạt được trong thời gian qua. Trong đó, đội ngũ nhân viên KDF đóng vai trò quan trọng trong thành công của Công ty với những thành tích nổi bật trên thị trường ngành hàng lạnh tại Việt Nam:

- » Dẫn đầu thị trường Kem tại Việt Nam với 35% thị phần.
- » Mạng lưới phân phối thực phẩm lạnh và đông lạnh số 1 tại Việt Nam với 2 nhà máy sản xuất.
- » Thương hiệu Celano & Merino được người tiêu dùng yêu thích và sử dụng nhiều nhất ở Việt Nam.

Thành quả mà Công ty đã đạt được trong thời gian qua và triển vọng phát triển trong tương lai của KIDO Foods vô cùng rộng mở. KDF là một phần quan trọng của chiến lược hai kênh phân phối của Tập đoàn KIDO. Kênh đầu tiên tập trung vào các sản phẩm đóng gói, trong đó chủ yếu là các sản phẩm dầu ăn. Kênh thứ 2 chính là hoạt động kinh doanh tại KDF, tập trung vào thực phẩm lạnh và đông lạnh. Ở ngành hàng lạnh, hiện nay Công ty tập trung mạnh vào Kem, các sản phẩm từ sữa và tráng miệng, mảng này đã mang lại lợi nhuận cao cho Công ty với mức tăng trưởng khá tốt. Trong suốt 13 năm qua, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đã giúp Công ty triển khai đầu tư mạnh cho kênh phân phối nhằm gia tăng năng lực phân phối trên thị trường ngành hàng lạnh, thiết lập mối quan hệ bền chặt với đối tác, các nhà phân phối và điểm bán lẻ. Mối quan hệ hợp tác chặt chẽ giữa các đối tác đã thúc đẩy qui mô phân phối và đây là một trong những yếu tố quan trọng trong sự thành công của KDF.

Trong thời gian tới, mối quan hệ với các đối tác sẽ tiếp tục được đẩy mạnh nhằm giúp Công ty mở rộng và gia tăng năng lực sản xuất, cung cấp đa dạng hơn danh mục sản phẩm và tiếp tục duy trì mức tăng trưởng mạnh của KIDO Foods trên thị trường này.

Cùng với tinh thần đổi mới, sáng tạo của đội ngũ nhân viên và mối quan hệ bền chặt với đối tác, đặc biệt là tiềm năng phát triển của kem, các sản phẩm từ sữa và thực phẩm đông lạnh vẫn tiếp tục tăng cao là cơ sở để tôi tin rằng chúng ta đang ở một vị thế tốt để tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu trên thị trường ngành hàng lạnh.

Một yếu tố quan trọng đóng góp vào tiềm năng phát triển trong tương lai, đặc biệt là năng lực trong sản xuất thực

phẩm lạnh và đông lạnh, đó chính là việc nắm bắt xu hướng tiêu dùng và hiện người tiêu dùng đang dần dịch chuyển, hướng đến các sản phẩm tươi ngon, bổ dưỡng. Sự thay đổi này là tất yếu. Khi nghiên cứu thị trường phát triển khác, chúng tôi nhận thấy sự cải thiện trong thu nhập của người dân và điều kiện sống ngày một tốt hơn, tất nhiên sẽ dẫn đến việc người tiêu dùng mong muốn được sử dụng các sản phẩm tốt cho sức khỏe hơn, tươi ngon hơn và bổ dưỡng hơn. Tại Việt Nam, những dịch chuyển trong xu hướng tiêu dùng mới bị hạn chế bởi hệ thống phân phối, khi các nhà sản xuất chưa có đủ qui mô để có thể đưa sản phẩm đến với người tiêu dùng một cách rộng rãi. Tuy nhiên, KDF với hệ thống phân phối được đầu tư chuyên biệt trong ngành hàng lạnh là lợi thế để chinh phục khách hàng. KIDO Foods sẽ đẩy mạnh việc đầu tư, nghiên cứu các sản phẩm thực phẩm đông lạnh mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Trong giai đoạn đầu, mức tăng trưởng có thể chưa đạt được kỳ vọng và sẽ cần một khoảng thời gian nhất định để người tiêu dùng chấp nhận sản phẩm, tuy nhiên chúng tôi tin rằng sự dịch chuyển này là tất yếu và Công ty sẵn sàng để đón đầu cơ hội tăng trưởng mới từ thị trường.

Năm 2017 sẽ là năm chuyển đổi với những triển vọng kinh doanh mới. KIDO Foods quyết định niêm yết cổ phiếu KDF trên thị trường chứng khoán và đây là báo cáo thường niên đầu tiên của KDF kể từ khi trở thành công ty đại chúng. Quyết định này là một cột mốc quan trọng trong quá trình phát triển của Công ty và đây cũng là cơ hội để chúng tôi tăng cường mối quan hệ hợp tác, chia sẻ với các đối tác cơ hội cùng phát triển trong tương lai.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin cảm ơn các nhà đầu tư đã tin tưởng vào định hướng phát triển của Công ty, cảm ơn những nỗ lực và đóng góp của Ban Lãnh đạo, cán bộ công nhân viên, các đối tác kinh doanh đã nỗ lực, tận tâm cho sự thành công và phát triển mạnh mẽ của KDF trong thời gian qua và chúng ta hãy cùng nhau hướng đến những bước phát triển nhanh hơn, vững chắc hơn trong tương lai.

Cuối cùng, tôi xin trân trọng cảm ơn quý khách hàng, người tiêu dùng đã tin tưởng, ủng hộ và sử dụng các sản phẩm của chúng tôi mỗi ngày.

Xin chúc tất cả quý vị một năm thành công và thịnh vượng.

Trần Kim Thành

Chủ tịch HĐQT - Tập đoàn KIDO

Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

KDF ĐÃ XÂY DỰNG NÊN GIÁ TRỊ KINH TẾ TRONG TOÀN CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA TẬP ĐOÀN, ĐỒNG THỜI TẠO DỰNG MỘT RÀO CHẮN CẠNH TRANH TRONG KINH DOANH VỚI MẠNG LƯỚI PHÂN PHỐI THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH LỚN NHẤT VÀ ĐẠT MỨC LỢI NHUẬN CAO NHẤT CẢ NƯỚC.



Kính thưa các quý vị cổ đông,

KDF đã trải qua hành trình 12 năm hình thành với những bước phát triển vượt bậc đầy ngoạn mục, và tôi rất vinh dự góp phần vào thành tựu tăng trưởng của KDF. Với tầm nhìn và sứ mệnh “Thêm hương vị cho cuộc sống”, đồng thời trở thành công ty thực phẩm đông lạnh hàng đầu Việt Nam, vươn tầm thị trường quốc tế; KDF đã bắt đầu hành trình của mình từ năm 2004 với ý thức mạnh mẽ về mục đích và niềm đam mê tạo ra các thương hiệu có chất lượng gây ấn tượng mạnh với khách hàng, cũng như mang đến những khoảnh khắc sẽ chia niềm hạnh phúc.

Với tốc độ tăng trưởng nhanh chóng và liên tục, KDF không ngừng tìm kiếm giải pháp chiến lược đột phá, táo bạo xây dựng thương hiệu và sản phẩm mới ra thị trường, đồng thời tập trung đầu tư mạng lưới phân phối toàn quốc nhằm gia tăng mức độ hiện diện của sản phẩm, tăng cường sự hợp tác, tin cậy của nhà phân phối và người tiêu dùng. Với tinh thần cống hiến tận tâm và nhiệt huyết, chúng tôi tự hào rằng KDF giờ đây là công ty thực phẩm đông lạnh hàng đầu tại Việt Nam, là công ty tạo ra những thương hiệu chất lượng, an toàn, dinh dưỡng và tốt cho sức khỏe; những thương hiệu đã đạt được mức tăng trưởng kỷ lục trên thị trường thực phẩm đông lạnh.

Từ khi sáp nhập vào Tập đoàn KIDO, doanh số bán hàng của KDF, tính theo tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm đã tăng lên mức 31,4%. Lợi nhuận biên của sản phẩm kem tăng hơn 60%, chiếm 35% thị phần kem cả nước. Trong khi, với sữa chua, con số này là trên 55%, và với thực phẩm đông lạnh là 25%. Chúng tôi vô cùng tự hào về những nỗ lực của đội ngũ nhân viên trong việc quảng bá tiếp thị, phân phối sản phẩm giúp KDF đạt được những thành tích đáng tự hào. Một trong những thành công của KDF là các sản phẩm sữa chua mang nhãn hiệu Wel Yo, không chỉ có lợi thế tiên phong trên thị trường, sản phẩm sữa chua này cũng đã thành công trong việc giúp KDF xác định được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Với mảng Kem, kết hợp cùng các phim bom tấn của Hollywood, các chiến dịch quảng cáo của KDF đã trở thành hình mẫu cho việc tiếp thị quảng bá sản phẩm, sáng kiến hợp tác này đã góp phần mang về 355 tỷ đồng trong tổng doanh thu của KDF năm vừa qua.

Năm 2016 đánh dấu cột mốc phát triển đáng ghi nhận, KDF không chỉ đạt mức tăng trưởng trong bán hàng mà còn đạt được thế mạnh cạnh tranh khi sở hữu mạng lưới phân phối rộng khắp toàn quốc, mặc dù giá

THÔNG điệp TỐT GIÁM ĐỐC

thành một số sản phẩm của KDF có phần cao hơn so với sản phẩm cạnh tranh cùng ngành. Chỉ riêng với mảng kinh doanh kem, KDF đã xây dựng nên giá trị kinh tế trong toàn chuỗi giá trị của Tập đoàn, đồng thời tạo dựng một rào chắn cạnh tranh trong kinh doanh với mạng lưới phân phối thực phẩm đông lạnh lớn nhất và đạt mức lợi nhuận cao nhất cả nước.

12 năm hoạt động là 12 năm KDF liên tục đầu tư cho sáng tạo phát triển, không ngừng đổi mới máy móc, trang thiết bị phục vụ cho sản xuất. Khánh thành nhà máy thứ hai tại Bắc Ninh được xem là bước tiến quan trọng giúp KDF vượt qua rào cản địa lý. Cùng với chiến lược phát triển dài hạn, nhà máy tại khu vực phía Bắc không chỉ gia tăng năng lực sản xuất, phân phối trên phạm vi toàn quốc, mà còn giúp tăng hiệu suất hoạt động trong toàn chuỗi cung ứng của KDF.

Trọng tâm chính của KDF là hiệu quả hoạt động, chính vì thế mà chúng tôi luôn nỗ lực tăng hiệu suất thông qua mô hình kinh doanh dựa trên 3 yếu tố - Con người, Nền tảng và Sản phẩm. Cho đến trước năm 2014, KDF vẫn phát triển trong điều kiện mức vốn thấp - vốn sở hữu (ROE) là 12,5% và tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu (DER) trung bình khoảng 0,1x. Tuy nhiên, đến nay, KDF đã trở thành một trong những công ty tiên phong trong ngành kinh doanh thực phẩm đông lạnh với bước phát triển nhanh chóng và thành công vượt bậc. Với những thế mạnh và nền tảng vững chắc, chúng tôi tin tưởng rằng KDF sẽ tiếp tục gặt hái nhiều thành công lớn hơn trong tương lai. Cùng với đội ngũ nhân viên làm việc bằng cả tâm huyết, tài năng và sự sáng tạo tôi vô cùng tự hào về những thành tựu mà KDF đã đạt được trong suốt thời gian qua. Đó là minh chứng cho sự tận tâm gắn bó cũng như tinh chuyên nghiệp của các thành viên Công ty.

Tôi xin chân thành cảm ơn tất cả các thành viên - những người đã và đang cống hiến cho sự phát triển của KDF, các đối tác, nhà phân phối, khách hàng và người tiêu dùng - những người đã cùng nhau hiện thực hóa thành công mục tiêu của chúng tôi.

Xin cảm ơn tất cả sự ủng hộ, tin tưởng và hỗ trợ của các quý vị và chúng ta hãy cùng chào đón một năm với nhiều thành công mới.

Trần Quốc Nguyên

Tổng Giám đốc KIDO Frozen Foods

Thành viên Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO

BAN GIÁM ĐỐC



ÔNG TRẦN KIM THÀNH
Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO
Chủ tịch Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO - KIDO Frozen Foods (KDF)

Ông Trần Kim Thành hiện giữ chức Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO, kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO. Ông là người khởi xướng tạo nên các thương hiệu sản phẩm của Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO, đồng thời là người kiến tạo mô hình hiệu quả trong kinh doanh và phân phối của KDF sau khi mua lại công ty này.

Là một doanh nhân có bề dày kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp, ông Thành là thành viên đồng sáng lập Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Kinh Đô), ông là người dẫn dắt công ty trở thành một trong những tập đoàn sản xuất thực phẩm lớn mạnh nhất tại Việt Nam.

Bên cạnh vai trò lãnh đạo trong Ban Quản trị của Tập đoàn KIDO, ông còn là thành viên Ban Điều hành của nhiều tổng công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh tế tư nhân. Ông Thành là Ủy viên Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam. Ông đã được trao tặng nhiều huân, huy chương của Nhà nước và Chính phủ vì những nỗ lực đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước.



ÔNG TRẦN LỆ NGUYỄN
Phó Chủ tịch - Tổng Giám đốc Tập đoàn KIDO
Phó Chủ tịch Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO - KIDO Frozen Foods (KDF)

Ông Trần Lệ Nguyễn là Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Điều hành của Tập đoàn KIDO. Ông cũng đồng thời giữ vai trò là Phó Chủ tịch Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO. Ông Nguyễn là người đóng vai trò chủ chốt trong các chiến lược mua bán, sáp nhập của Tập đoàn KIDO, trong số đó nổi bật là việc mua lại thành công nhà máy Wall của Tập đoàn Unilever.

Là một doanh nhân có nhiều kinh nghiệm trong việc sáng lập và phát triển doanh nghiệp, ông Nguyễn là người đồng sáng lập của Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Kinh Đô). Dưới sự điều hành của mình, ông Nguyễn đã góp phần dẫn dắt KIDO phát triển, trở thành một trong các thương hiệu nổi tiếng nhất tại Việt Nam.

Bên cạnh vai trò là Ủy viên Hội đồng Quản trị Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), ông Nguyễn còn tham gia trong Ban Quản trị của nhiều công ty lớn khác tại Việt Nam.



ÔNG TRẦN QUỐC NGUYỄN
Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO - KIDO Frozen Foods (KDF)
Thành viên Hội đồng Quản trị Tập đoàn KIDO

Với hơn 20 năm kinh nghiệm trong việc điều hành các công ty thuộc tập đoàn KIDO, ông Trần Quốc Nguyễn hiện giữ vai trò là Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO. Trước đó, ông cũng nắm giữ các vị trí quản lý chủ chốt trong Tập đoàn, bao gồm cả vị trí Tổng Giám đốc Điều hành của KDF, nơi ông đã dốc sức đóng góp cho sự mở rộng và phát triển của doanh nghiệp này trong nhiều năm. Không chỉ một trong những người đóng vai trò chính trong việc phát triển hàng loạt các sản phẩm đông lạnh của Tập đoàn, ông Nguyễn đã đóng góp rất lớn trong việc mở rộng kênh phân phối các mặt hàng ngành hàng lạnh và xây dựng kênh phân phối ngành thực phẩm đông lạnh lớn mạnh nhất Việt Nam. Ông đã góp phần không nhỏ vào việc phát triển hai thương hiệu kem lớn nhất Việt Nam hiện nay.



ÔNG KELLY YIN HON WONG
Phó Tổng Giám đốc Tài chính Tập đoàn KIDO
Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO - KIDO Frozen Foods (KDF)

Gia nhập KIDO từ năm 2011, ông Kelly giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc Tài chính của Tập đoàn, quản lý các hoạt động tài chính, kế toán và đầu tư. Ông Kelly sinh sống và làm việc trong lĩnh vực tài chính tại Việt Nam từ hơn 10 năm qua. Ông tốt nghiệp cử nhân Thương mại tại Đại học British Columbia ở Vancouver, Canada và cử nhân Quản lý Châu Á Thái Bình Dương tại Viện Quản lý McRae - Đại học Capilano, Canada.



BÀ TRẦN THỊ THÙY LINH

Phó Tổng Giám đốc Tài chính

Từ năm 2014, bà Trần Thị Thùy Linh giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (KDF). Trước khi bắt đầu làm việc tại KDF năm 2004, bà Linh đã làm việc tại Ernst & Young Việt Nam. Bà tốt nghiệp kỹ sư Khoa Công nghệ Chế biến Thực phẩm tại Đại học Thủy Sản Nha Trang và tốt nghiệp Thạc sĩ khoa Quản trị Kinh doanh ở Đại Học Mở TP. Hồ Chí Minh.



BÀ TRẦN THỊ NGỌC DIỆP

Giám đốc Marketing

Bà Trần Thị Ngọc Diệp gia nhập KDF từ năm 2010 và nắm giữ vị trí Giám đốc Marketing từ đó đến nay. Bà tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị Marketing tại Đại học Swinburne, Úc và có hơn 20 năm kinh nghiệm Quản lý marketing và chuyên ngành sữa. Trước khi gia nhập KDF, bà từng đảm nhiệm vị trí Quản lý marketing cho nhiều công ty đa quốc gia chuyên ngành thực phẩm tiêu dùng nhanh như International Nutrition Vietnam, Fonterra Vietnam and Dutch Lady.



ÔNG TRẦN HẢI LỘC

Giám đốc Kinh doanh

Ông Trần Hải Lộc bắt đầu làm việc tại KDF trong vai trò Giám đốc Kinh doanh từ năm 2013. Tốt nghiệp Đại học Kinh Tế chuyên ngành Kinh tế Quốc tế, ông Lộc có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, phân phối hàng tiêu dùng. Trước khi gia nhập KDF, ông Lộc từng nắm giữ các vị trí chủ chốt trong mảng bán hàng và marketing của hàng loạt các tập đoàn đa quốc gia như Unilever, SC Johnson, ICP và DKSH.



ÔNG NGUYỄN TRÌNH BỀN

Phó Tổng Giám đốc nhà máy

Ông Nguyễn Trình Bền bắt đầu làm việc tại KDF với vai trò Phó Tổng Giám đốc Nhà máy từ năm 2016. Là Thạc sĩ Cơ khí Công nghiệp, ông Bền có hơn 10 năm giảng dạy tại Đại học Sư phạm Kỹ thuật TP. HCM trước khi làm việc tại một số công ty như Unilever, Coca-Cola Vietnam. Kinh nghiệm của ông Bền là những kiến thức chuyên sâu, cùng với sự am hiểu về công nghệ công nghiệp, quản lý dây chuyền và quản lý sản xuất.



BÀ NGUYỄN THỊ THANH

Giám đốc Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm

Bà Nguyễn Thị Thanh nắm giữ mảng Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm tại KDF từ năm 2003. Tốt nghiệp Đại học Công Nghệ TP. HCM chuyên ngành Kỹ sư Hóa phẩm, bà Thanh có gần 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Nghiên cứu và Phát triển cũng như Giám định Chất lượng. Bên cạnh các kinh nghiệm thực tiễn, bà Thanh còn tham gia các chương trình đào tạo quốc tế về Giám định Chất lượng và An toàn Thực phẩm tại Đại học Francois Rabelais, Pháp; Công nghệ Sản xuất Chế phẩm Sữa tại Hội đồng Xuất khẩu Sữa Hoa Kỳ; công nghệ sản xuất kem và sữa chua tại Đan Mạch, Singapore, Malaysia và Thái Lan.

CÂU CHUYỆN CỦA CHÚNG TÔI



1/7/2003

Câu chuyện kinh doanh của chúng tôi bắt đầu vào ngày 1/7/2003, khi chúng tôi mua lại thương hiệu kem từ Unilever.

Câu chuyện kinh doanh của chúng tôi bắt đầu vào ngày 1/7/2003, khi chúng tôi mua lại thương hiệu kem từ Unilever. Khi đó, thị trường kem khá khiêm tốn, hoàn toàn chưa phát triển như hiện nay. Đối mặt với rất nhiều vấn đề khó khăn, từ phát triển thị trường, phát triển cơ sở hạ tầng đến việc địa phương hóa sản phẩm nhằm đạt mục tiêu chiếm lĩnh thị trường Việt Nam. Đây là thương vụ mà chúng tôi đặt rất nhiều tâm huyết và kỳ vọng và đây cũng chính là thương vụ mua bán và sáp nhập (M&A) đầu tiên của Tập đoàn - thể hiện chiến lược mở rộng hoạt động kinh doanh sang một lĩnh vực hoàn toàn mới, có nhiều tiềm năng và chưa được phát triển. Đây cũng là lần đầu tiên trên thị trường, một doanh nghiệp Việt Nam thực hiện thành công việc mua bán và sáp nhập một công ty nước ngoài.



SẢN PHẨM ĐÔNG LẠNH VÀ ĐÔNG GÓI ĐÔNG LẠNH

Chúng tôi tìm ra cơ hội không chỉ từ việc sản xuất và kinh doanh kem.

Từ việc sản xuất và kinh doanh kem, chúng tôi nhận ra còn có rất nhiều cơ hội phát triển khác. Khi tìm hiểu thị trường, chúng tôi đã nhìn thấy được người tiêu dùng có xu hướng lựa chọn các sản phẩm đông lạnh và đóng gói đông lạnh. Và dựa trên nền tảng của mình, KDF hoàn toàn có thể thiết kế và tạo ra các sản phẩm phù hợp cho người tiêu dùng tại Việt Nam và dành cho người Việt Nam. Các sản phẩm tươi ngon, giàu dinh dưỡng và phù hợp khẩu vị của người tiêu dùng Việt sẽ là một thị trường tiềm năng. Tuy nhiên, trước khi bước vào lĩnh vực thực phẩm đông lạnh chúng tôi cần tái cấu trúc và xây dựng lại nền móng cho thương hiệu kem mà chúng tôi đã xây dựng và phát triển ở trong mảng thực phẩm đông lạnh.



MERINO, CELANO, WEL YO

Chúng tôi nhanh chóng giới thiệu ra thị trường các thương hiệu mới.

Với thế mạnh trong việc xây dựng chiến lược, marketing, xây dựng thương hiệu và kinh nghiệm về kênh phân phối tại KDC, chúng tôi nhanh chóng đưa ra giới thiệu với thị trường các sản phẩm mang thương hiệu Merino, Celano và Wel Yo. Các sản phẩm được nghiên cứu và sản xuất theo công thức phù hợp với khẩu vị quen thuộc của người tiêu dùng Việt Nam.



SỮA CHUA

Trong suốt những năm qua, chúng tôi luôn mở rộng danh mục các sản phẩm từ kem, đến sữa chua, các sản phẩm tráng miệng và thực phẩm đông lạnh.

Trong suốt những năm qua, danh mục các sản phẩm của chúng tôi đã được mở rộng. Từ kem, hiện nay chúng tôi có thêm các sản phẩm sữa chua, sản phẩm tráng miệng và thực phẩm đông lạnh. Chúng tôi đã thiết lập được một hệ thống phân phối và bán hàng toàn diện, rộng rãi nhằm cung cấp các sản phẩm phục vụ hộ gia đình. Chúng tôi cũng nâng cấp các trang thiết bị sản xuất và nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng, mở thêm một nhà máy sản xuất tại khu vực miền Bắc của Việt Nam. Bên cạnh sự đầu tư không ngừng vào việc nghiên cứu phát triển và cải tiến sản phẩm, chúng tôi cũng hết sức chú trọng vào việc xây dựng một đội ngũ điều hành tận tâm, chuyên nghiệp và nhiều kinh nghiệm.



Doanh thu 1.397 TỶ VIỆT NAM ĐỒNG NĂM 2016

Doanh số bán hàng của Công ty đã tăng từ 40 tỷ đồng năm 2003 lên hơn 1.397 tỷ đồng vào năm 2016.

Sau những nỗ lực không ngừng, doanh nghiệp chúng tôi đã gạt hải những thành công vượt bậc. Doanh thu bán hàng tăng từ 40 tỷ đồng năm 2003 lên hơn 1.397 tỷ đồng vào năm 2016. Con số này cho phép chúng tôi trở thành kênh phân phối hàng đông lạnh số 1 tại Việt Nam, cũng như trở thành thương hiệu dẫn đầu trong lĩnh vực này.

CƠ CẤU QUẢN LÝ TẬP ĐOÀN ĐƯỢC CHIA THÀNH 2 PHẦN



QUẢN LÝ
TẬP ĐOÀN

- » Đưa ra các chiến lược dài hạn của Tập đoàn; vạch ra các kế hoạch hoạt động trước mỗi năm của từng công ty thuộc Tập đoàn.
- » Chịu trách nhiệm trong việc đưa ra các chiến lược và theo dõi việc thực hiện các chiến lược đó nhằm đảm bảo việc phân bổ vốn hiệu quả cũng như tối đa hóa lợi nhuận và gia tăng giá trị cho cổ phiếu.

Đạt các mục tiêu dài hạn, kết quả mang tính bền vững.



QUẢN LÝ
CÔNG TY

- » Thực hiện các chiến lược của Tập đoàn và giám sát việc phối hợp giữa các bộ phận của Công ty trong việc thực hiện các chiến lược đó.
- » Chịu trách nhiệm trong việc thực hiện các chiến lược.
- » Chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất và kết quả hoạt động của Công ty.

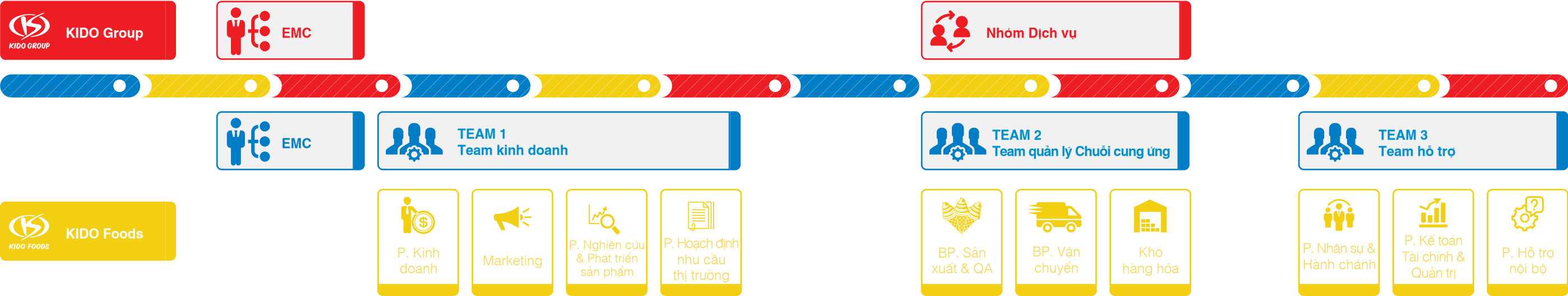
Đạt các mục tiêu đưa ra hàng năm, kết quả mang tính ngắn hạn.



Nhằm cân bằng các mục tiêu trong dài hạn và ngắn hạn, Tập đoàn đã có cơ cấu để đạt sự cân bằng tối đa trong việc quản lý tập trung và phi tập trung khi làm việc với các công ty thành viên. Việc quản lý tập trung đối với một hoạt động nào đó sẽ được cân nhắc khi các hoạt động này đòi hỏi vốn đầu tư dài hạn vào hạ tầng cơ sở và có thể đem lại lợi nhuận từ việc phát triển nó. Quản lý phi tập trung sẽ chỉ dành cho hoạt động liên quan đến thị trường và người tiêu dùng bởi vì đây là những hoạt động mang tính ngắn hạn, đòi hỏi sự nhanh nhạy và ứng biến theo sự thay đổi của thị trường.



TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY



TEAM 1

Công ty được dẫn dắt bởi Ban Quản trị EMC có nhiệm vụ giám sát việc thực hiện các mục tiêu chiến lược của Tập đoàn nhằm đạt được các kết quả kinh doanh đề ra. Team 1 hay còn gọi là Team kinh doanh, đề ra các phương hướng hoạt động trong mảng bán hàng, phân phối, marketing, phát triển sản phẩm và tìm hiểu nhu cầu tiêu dùng. Team 1 thường xuyên tương tác, kết nối chặt chẽ với người tiêu dùng, tìm hiểu môi trường cạnh tranh và xu hướng của thị trường, từ đó cung cấp các thông tin và phản hồi các dữ liệu cần thiết cho Công ty. Team hỗ trợ (Team 2 & Team 3) có chức năng song hành cùng Team kinh doanh để thực hiện các ý tưởng do Team 1 đưa ra nhằm đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng và cũng như dự báo trước được xu hướng của thị trường.

TEAM 2

Team 2 hay còn gọi là Team quản lý Chuỗi Cung ứng, có trách nhiệm phụ trách đến khâu cuối cùng đến khi sản phẩm ra thị trường bao gồm quản lý chất lượng, hậu cần và kho bãi. Tại KDF, Team 2 đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo tính cạnh tranh của doanh nghiệp đồng thời cũng là thành tố chủ đạo trong việc đảm bảo các sản phẩm được sản xuất, đóng gói và vận chuyển với nhiệt độ phù hợp đến các điểm bán hàng bằng phương tiện vận chuyển lạnh nhằm duy trì tốt nhất chất lượng sản phẩm. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa Team 2 với Team 1 giúp đảm bảo chính xác chủng loại sản phẩm và số lượng sản phẩm được phân bổ, vận chuyển đến đúng địa điểm; tất cả những điều này đều góp phần giúp tăng tối đa hiệu quả chất lượng sản phẩm được quản lý đồng nhất trên toàn quốc.

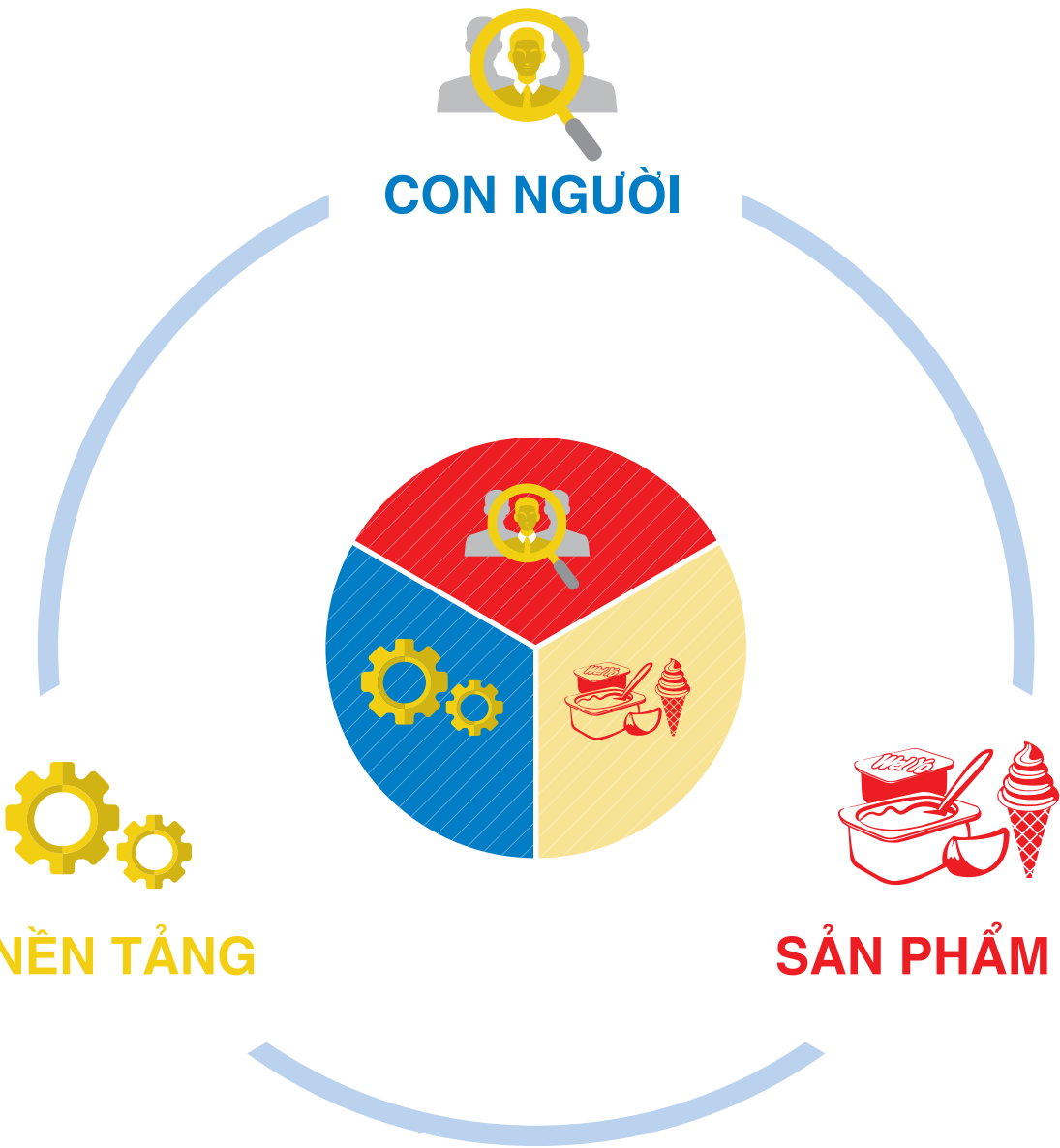
TEAM 3

Team 3 bao gồm các bộ phận hỗ trợ - là các nhóm chuyên trách thực hiện các mảng liên quan đến nhân sự, hành chính, kế toán và tài chính. Do bản chất công việc Team 3 liên quan đến hệ thống cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp. Chính vì vậy các mảng như công nghệ thông tin, quản lý quá trình kinh doanh, truyền thông, quan hệ với nhà đầu tư, quản lý đơn hàng và tài chính, được tập trung quản lý bởi Tập đoàn. Điều này cho phép mỗi công ty có thể tập trung vào việc tạo ra lợi nhuận và các giá trị khác mà không bị chi phối bởi các vấn đề liên quan tới đầu tư cơ sở hạ tầng dài hạn.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC



CÁC GIÁ TRỊ VỀ MẶT CHIẾN LƯỢC ĐƯỢC CHÚNG TÔI DUY TRÌ MỘT CÁCH NHẤT QUÁN TRONG TOÀN BỘ TẬP ĐOÀN VÀ ĐIỀU NÀY GÓP PHẦN TẠO NÊN NÉT ĐẶC TRUNG CỦA DOANH NGHIỆP. ĐỂ CÓ ĐƯỢC SỰ PHỐI HỢP NHỊP NHÀNG TRONG MỖI CÔNG TY VÀ TRONG TOÀN BỘ TẬP ĐOÀN CHÍNH LÀ SỰ TIN TƯỞNG LẦN NHAU MÀ CHÚNG TÔI ĐÃ XÂY DỰNG TRONG SUỐT THỜI GIAN QUA ĐÃ TRỞ THÀNH VĂN HÓA CỦA DOANH NGHIỆP. ĐÂY LÀ NỀN TẢNG XÁC ĐỊNH CHÚNG TÔI LÀ AI, CHÚNG TÔI TIN TƯỞNG VÀO ĐIỀU GÌ VÀ CÁCH THỨC CHÚNG TÔI HÀNH ĐỘNG. KDF KHÔNG LÀ NGOẠI LỆ KHI KẾ THỪA VĂN HÓA NÀY VÀ TIẾP TỤC PHÁT HUY CÁC GIÁ TRỊ ĐÓ DỰA TRÊN CÁC YẾU TỐ CƠ BẢN: CON NGƯỜI, SẢN PHẨM VÀ NỀN TẢNG.



CON NGƯỜI

Xây dựng, phát triển nhân tài là cốt lõi thành công của chúng tôi. Tại đây, chúng tôi luôn duy trì việc tìm kiếm các nhân tài và đào tạo, phát triển để mỗi người có thể độc lập nắm giữ những vị trí thiết yếu, trở thành một thể hệ lãnh đạo mới. Đối với những quản lý lâu năm, chúng tôi xem mỗi thành viên như chủ doanh nghiệp và các cá nhân này có quyền tự quyết trong việc thiết lập, duy trì mối quan hệ đối tác cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp mà vẫn giữ quy chuẩn đạo đức nghề nghiệp.

SẢN PHẨM

Ở bất kỳ thị trường nào chúng tôi tham gia, các thương hiệu sản phẩm của chúng tôi luôn là thương hiệu dẫn đầu. Các sản phẩm này được người tiêu dùng đón nhận, yêu thích và trở thành một phần trong đời sống hàng ngày bởi chất lượng của sản phẩm, giá trị dinh dưỡng, chi phí hợp lý và đáng tin cậy.

NỀN TẢNG

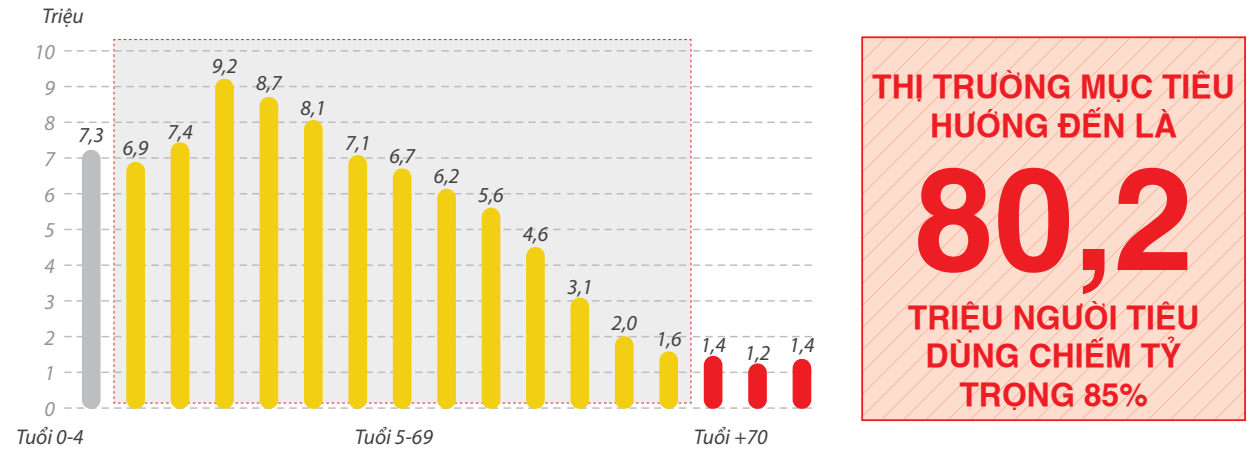
Nền tảng hoạt động và tổ chức được củng cố để thực thi chiến lược tăng trưởng nhanh và mang lại lợi nhuận. Điều này bao gồm việc chuẩn hóa các quy trình làm việc và hệ thống quản lý. Bên cạnh đó, hệ thống mạng lưới phân phối rộng khắp được tạo thành bởi nhiều kênh bán hàng khác nhau, cùng nhân viên đào tạo chuyên trách, chúng tôi có thể cung ứng thường xuyên các sản phẩm của mình đến với người tiêu dùng.

CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM

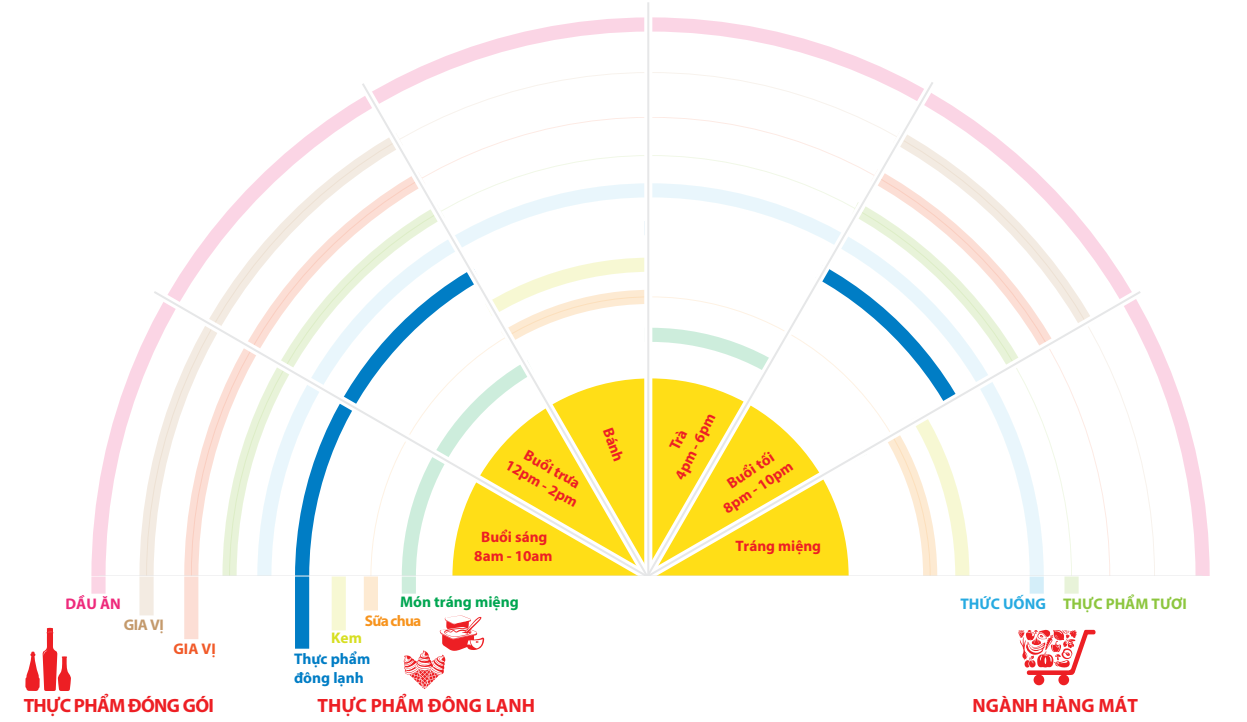


Chất lượng sản phẩm là yếu tố tiên quyết dẫn đến sự thành công của Công ty cũng như tương lai tăng trưởng của Tập đoàn. Mục tiêu của chúng tôi là chiếm lĩnh căn bếp Việt thông qua việc phát triển danh mục sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày một tăng cao của người tiêu dùng. Vai trò của KDF trong chiến lược này là lấp đầy tủ lạnh và tủ đông của bà nội trợ Việt bằng các sản phẩm tươi xanh và giàu chất dinh dưỡng. Qua suốt hai thập kỷ đồng hành cùng người tiêu dùng đã giúp KDF thấu hiểu và không ngừng tung ra thành công các mặt hàng thực phẩm đông lạnh chiếm trọn niềm tin của người tiêu dùng. Chiến lược sản phẩm của KDF là một phần của chiến lược sản phẩm toàn diện của Tập đoàn, tập trung vào các sản phẩm tươi mát và đông lạnh. Chúng loại sản phẩm của chúng tôi đã được mở rộng, từ các sản phẩm tráng miệng, đến nay chúng tôi có thêm các sản phẩm được gọi chung là “Giải Pháp Cho Bữa Ăn”. Các sản phẩm này được xác định không chỉ là sản phẩm giúp chúng tôi đạt tăng trưởng trong những năm tới, mà còn là các sản phẩm minh chứng cho năng lực của Tập đoàn trong lĩnh vực thực phẩm đóng gói. Điều này đồng thời cũng có nghĩa chúng tôi có thể tiếp cận nhiều người tiêu dùng hơn nữa bằng việc mở rộng đối tượng khách hàng. MỞ RỘNG sản xuất thêm dòng sản phẩm này sẽ giúp chúng tôi đạt mục tiêu tiếp cận 85% dân số Việt Nam.

CƠ CẤU DÂN SỐ VIỆT NAM (94,4 TRIỆU NGƯỜI)



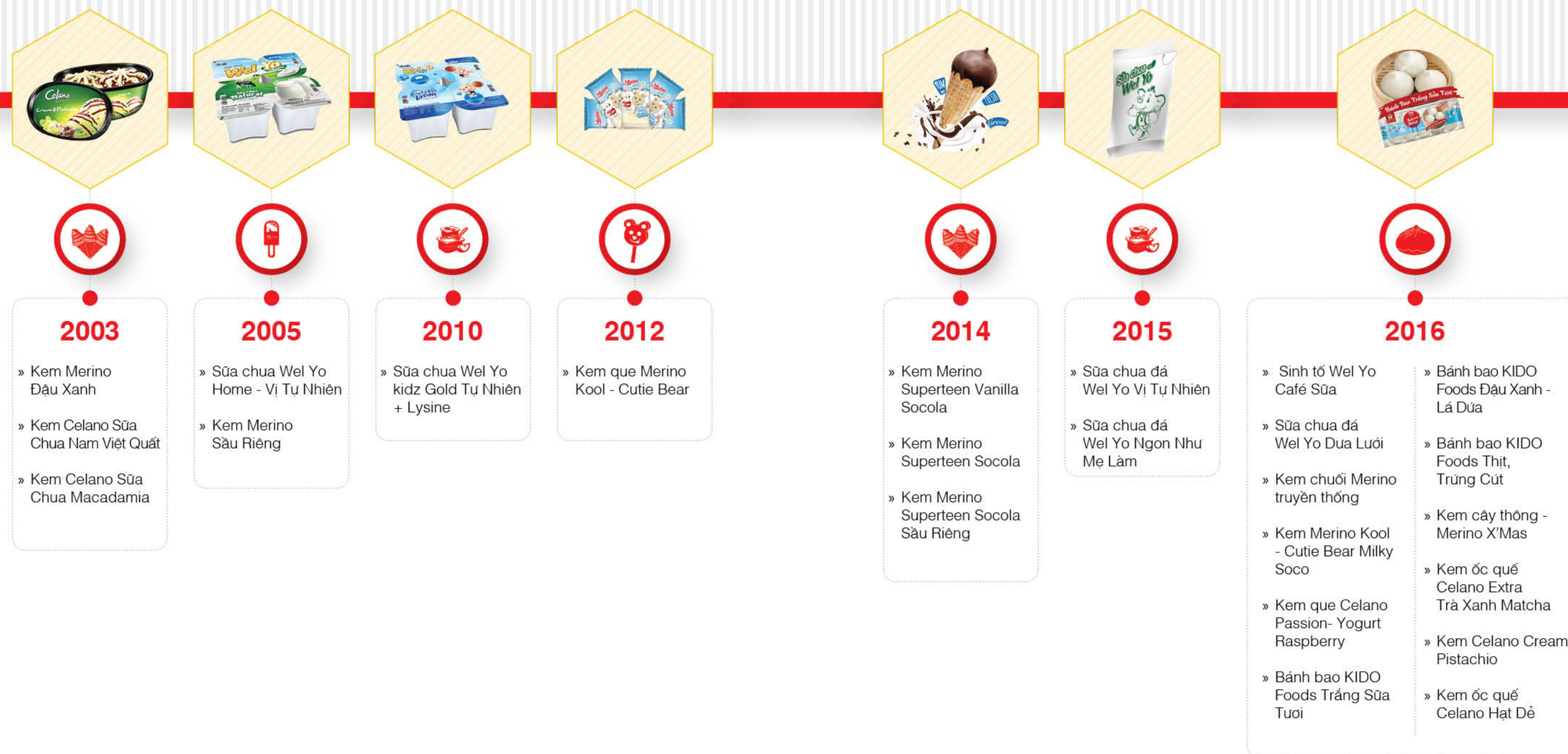
Điều này hoàn toàn phù hợp với chiến lược cung cấp cho người tiêu dùng đa dạng các sản phẩm, từ thức ăn nhanh đến thực phẩm tươi mát và đông lạnh. Thế mạnh cạnh tranh của chúng tôi trong hệ thống phân phối sẽ hiện thực chiến lược “thống trị” toàn bộ hệ thống các tủ lạnh và tủ đông bằng các sản phẩm lạnh và đông lạnh của chúng tôi. Đây là vấn đề được ưu tiên chú trọng, chính vì vậy, việc mở rộng dòng sản phẩm và nhanh chóng đưa các sản phẩm thâm nhập vào thị trường sẽ đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng.



Sự thâm nhập này thể hiện qua các cơ hội để người tiêu dùng thường xuyên sử dụng các sản phẩm của chúng tôi hơn. Điều này sẽ giúp tăng số lượng bán hàng một cách hiệu quả trong khi vẫn quản lý được chi phí phát sinh trong việc phân phối một khối lượng lớn sản phẩm. Việc kết hợp cung cấp cả hai dòng sản phẩm đóng gói và đông lạnh sẽ giúp người tiêu dùng có thêm nhiều lựa chọn cho các sản phẩm tươi ngon, giàu dinh dưỡng và tiện lợi cho cuộc sống hiện đại.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

DANH MỤC SẢN PHẨM 2003-2016



ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

DANH MỤC SẢN PHẨM CỦA CHÚNG TÔI



Đầu tư thương hiệu của chúng tôi là một quá trình lâu dài. Việc kết hợp giữa các dòng sản phẩm được phát triển, cân đối và mở rộng liên tục trong suốt các năm qua đã tạo ra nền tảng thích hợp, là đòn bẩy cho sự phát triển của chúng tôi. Khởi đầu với việc mua lại công ty vào năm 2004, chúng tôi bắt đầu xây dựng nền tảng cho dòng sản phẩm kem và các sản phẩm liên quan. Chúng tôi bắt đầu với một thương hiệu kem chủ lực là Merino và tiếp tục phát triển một loạt các sản phẩm khác phù hợp với sở thích của người tiêu dùng Việt Nam. Trên cơ sở này, chúng tôi tiếp tục mở rộng danh mục đầu tư với các thương hiệu Celano và Wel Yo để nắm bắt các thị trường truyền thống và kênh siêu thị hiện đại.

Chúng tôi đã ra mắt các sản phẩm đại diện thương hiệu KIDO gồm các sản phẩm đa dạng từ bánh bao đến thực phẩm đông lạnh. Điều này giúp chúng tôi nâng cao quy mô kinh doanh các sản phẩm kem và cho phép chúng tôi tiếp cận các hạng mục sản phẩm mới một cách hiệu quả và mang lại lợi nhuận.

Giai đoạn kế tiếp của chiến lược sản phẩm sẽ là sự cải tiến và mở rộng năng lực sản phẩm bên cạnh các sản phẩm đồ ngọt và đồ tráng miệng. Mục tiêu của chúng tôi là đón đầu những thay đổi trong nhu cầu tiêu dùng, từ đó mở rộng việc đầu tư vào dòng sản phẩm có tên gọi "Giải Pháp Cho Bữa Ăn". Điều này sẽ thúc đẩy công suất trong kênh phân phối hàng lạnh và đông lạnh bằng việc tăng số lượng sản phẩm được cung cấp cho người tiêu dùng. Các sản phẩm này là các giải pháp dinh dưỡng lành mạnh cho mọi gian bếp của gia đình.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

CÁC THƯƠNG HIỆU



MỘT TRONG CÁC TÀI SẢN GIÁ TRỊ CỦA CHÚNG TÔI CHÍNH LÀ CÁC THƯƠNG HIỆU VÀ VIỆC ĐẦU TƯ VÀO CÁC THƯƠNG HIỆU SẢN PHẨM NÀY GÓP PHẦN TẠO NÊN CÁC GIÁ TRỊ CƠ BẢN CỦA CÔNG TY. TẠI KDF, THƯƠNG HIỆU KHÔNG NHỮNG LÀ BIỂU TƯỢNG CỦA SẢN PHẨM MÀ CÒN LÀ GIÁ TRỊ MÀ CHÚNG TÔI TIN TƯỞNG. THƯƠNG HIỆU CHÍNH LÀ ĐẠI DIỆN CỦA CÔNG TY CHÚNG TÔI. GIÁ TRỊ CHÚNG TÔI CÓ ĐƯỢC CHÍNH LÀ SỰ TIN TƯỞNG CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG DÀNH CHO CÁC NHÃN HÀNG. CÔNG TY LUÔN NỖ LỰC TẠO RA CÁC SẢN PHẨM KẾT HỢP CÁC YẾU TỐ DINH DƯỠNG CAO, HƯƠNG VỊ THƠM NGON, CÓ CHẤT LƯỢNG ĐỒNG NHẤT VÀ ĐÁNG GIÁ. CHÍNH TƯ DUY NÀY TIẾP TỤC ĐÓNG GÓP CHO SỰ THÀNH CÔNG CỦA KDF KHI TẠO RA VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU SẢN PHẨM ĐƯỢC YÊU THÍCH NHƯ MERINO, CELANO VÀ WEL YO TẠI VIỆT NAM.



CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA CHÚNG TÔI



Mỗi ngày, bằng nhiều cách khác nhau, các sản phẩm với thương hiệu của KIDO Foods đều tiếp cận tới đời sống người Việt. Là công ty thực phẩm đông lạnh hàng đầu Việt Nam, sản phẩm của chúng tôi luôn mang đến giá trị chất lượng và dinh dưỡng cho hơn 80,2 triệu người tại 63 tỉnh thành của đất nước.

Mỗi năm các thương hiệu của chúng tôi luôn tiếp cận các thị trường mới để mở rộng thị phần và tiếp cận nhiều hơn đến người tiêu dùng. Sự tăng trưởng liên tiếp qua các năm là minh chứng rõ nét cho sức mạnh của chuỗi cung ứng các sản phẩm lạnh và đông lạnh của Công ty. Sự tăng trưởng vượt bậc cũng chính là đòn bẩy giúp Công ty tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh sang các dòng sản phẩm mới.



QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

Chúng tôi luôn cam kết tuyệt đối về chất lượng sản phẩm, KDF luôn sử dụng công nghệ hàng đầu thế giới trong toàn bộ các quá trình sản xuất và áp dụng các phương thức tốt nhất trong phân phối sản phẩm. Đối với sản phẩm đông lạnh, mỗi khâu trong quá trình sản xuất, từ lúc bắt đầu đến khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng, đều có thể ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

Toàn bộ quá trình này được bắt đầu với đội ngũ nhân viên hơn 900 người - đây là những nhân viên luôn tận tâm trong việc phục vụ người tiêu dùng thông qua việc chịu trách nhiệm lựa chọn những nguyên liệu tốt nhất, sản xuất các sản phẩm có chất lượng nhất và cung ứng dịch vụ nhất quán cho khách hàng.

Trong sản xuất, chúng tôi áp dụng những công nghệ tiên tiến, hiện đại của thế giới để tạo ra các sản phẩm có chất lượng nhất quán, giúp khách hàng nhận dạng rõ thương hiệu của chúng tôi. Điều này đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy Công ty thành công khi chúng tôi phát triển và mở rộng kinh doanh. Từ nghiên cứu và phát triển sản phẩm đến phân phối và quản lý chất lượng, tại KDF, chúng tôi vận dụng tối đa các ưu thế của mình để đảm bảo hiệu quả ở mọi cấp độ hoạt động cũng như trong kinh doanh. Hiện tại, KDF có 2 nhà máy sản xuất là nhà máy Củ Chi ở miền Nam và nhà máy Bắc Ninh ở miền Bắc.



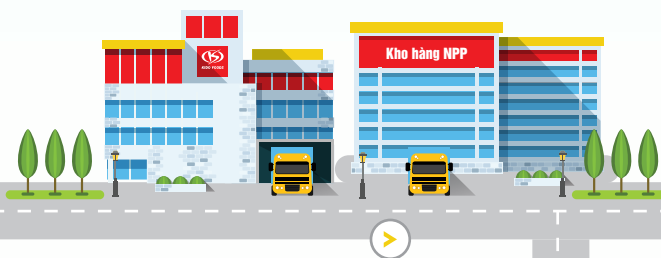
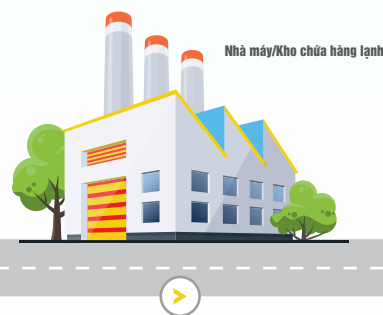
NHÀ MÁY CỦ CHI

Trải rộng trên diện tích gần 24.000m² trong khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, nhà máy được xây dựng để sản xuất các sản phẩm thuộc dòng sản phẩm hàng đầu như Celano, Merino và Wel Yo. Từ năm 2011, Công ty đã bắt tay vào thực hiện kế hoạch mở rộng, tăng gấp đôi công suất sản xuất kem và sữa chua. Với phạm vi sản xuất bao gồm hơn 80 loại sản phẩm khác nhau, nhà máy Củ Chi được xây dựng để hiện thực hóa tầm nhìn trở thành nhà sản xuất hàng đầu các sản phẩm kem và thực phẩm đông lạnh tại Việt Nam.



NHÀ MÁY BẮC NINH

Nằm cách Hà Nội 25km, nhà máy Bắc Ninh được xây dựng trên diện tích 25.000m² thuộc khu công nghiệp Việt Nam - Singapore ở Bắc Ninh. Với vốn đầu tư ban đầu 400 tỷ đồng và sử dụng các công nghệ tiên tiến nhất trong lĩnh vực thực phẩm đông lạnh. Vừa được khánh thành vào cuối năm 2016, nhà máy là dấu ấn mang tầm cấp quốc gia chứng tỏ khả năng sản xuất và phân phối của chúng tôi. Dấu ấn này có vai trò quan trọng khẳng định sự tăng trưởng liên tiếp của Công ty. KDF sẽ thu được hiệu quả kinh doanh nhiều hơn với hai nhà máy ở hai vị trí địa lý Bắc, Nam của đất nước. Việc mở rộng thêm danh mục sản phẩm, từ kem và sữa chua, nay có thêm thực phẩm đông lạnh, sẽ là lợi thế chiến lược nhằm đạt được mục tiêu gia tăng thị phần.

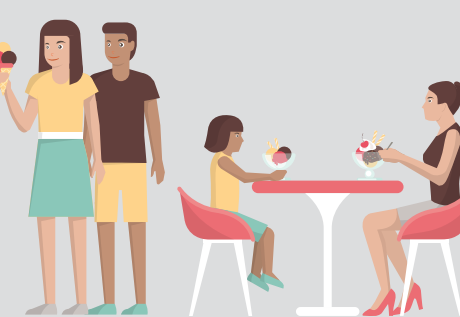


Xe vận chuyển kem được trang bị tủ đá đảm bảo nhiệt độ ổn định

Nhân viên bán hàng kiểm soát tại điểm bán
Đội kiểm soát thị trường & doanh số điểm bán



Người tiêu dùng





CHIẾN LƯỢC & VẬN HÀNH

TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA DOANH NGHIỆP

Là Tập đoàn, chúng tôi rất chú trọng việc mang đến những tác động tích cực cho cộng đồng. Điều này là một phần trong ý nghĩa tầm nhìn hoạt động của chúng tôi và đó là kim chỉ nam trong mọi hành động và quyết định. Với sự gia tăng của sản phẩm, người tiêu dùng và các bên liên quan; chúng tôi nhận thấy trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng. KDF là công ty thành viên của Tập đoàn KIDO cũng không ngoại lệ vì vậy những thành quả chúng tôi đạt được đều hướng đến phục vụ cho cộng đồng.



Merino

Celano

Wel Yo





VỚI TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG TIÊU DÙNG TĂNG CAO, NGÀNH HÀNG SỮA, KEM & THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH CỦA VIỆT NAM CÓ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG KÉP HÀNG NĂM ĐẠT TRÊN 16% TRONG 5 NĂM QUA VÀ GIÁ TRỊ NGÀNH HÀNG ĐẠT TRÊN 4,5 TỶ USD TRONG NĂM 2016.



Trong bối cảnh có nhiều thay đổi về chính trị và thay đổi trên toàn cầu, nền kinh tế Việt Nam vẫn đạt được tốc độ tăng trưởng trên 6% năm 2016 cho năm thứ 3 liên tiếp. Ngành sản xuất và dịch vụ vẫn đóng vai trò chính, tăng lần lượt 11,9% và 7% so với mức tăng 1,3% của ngành nông nghiệp do điều kiện thời tiết không thuận lợi. Đồng Việt Nam suy yếu 1,2% trong năm 2016 nhưng vẫn được

xem là tương đối ổn định so với các đồng tiền mạnh trên thế giới như bảng Anh, Euro và yên Nhật, hoặc so với các đồng tiền khác trong khu vực Châu Á như Nhân dân tệ, Malaysia ringit, bath Thái và rupi Ấn Độ. Lạm phát, sau khi đạt mức thấp nhất trong 15 năm qua là 0,6% vào năm 2015, đã tăng lên khá cao ở mức 4,7% trong năm 2016 do các yêu cầu tăng dịch vụ y tế công cộng và giáo

dục của Chính phủ. Mặc dù vậy, theo AC Nielsen, người tiêu dùng Việt Nam vẫn tin tưởng vào triển vọng sáng sủa của nền kinh tế khi Việt Nam đã vượt qua mức trung bình của thế giới và được xếp hạng là một trong 10 quốc gia lạc quan nhất trên thế giới về chỉ số niềm tin tiêu dùng. Thu nhập sau thuế và đô thị hóa gia tăng, tiếp tục tạo ra một lớp người tiêu dùng mới, góp phần thúc đẩy tiêu dùng.



Năm 2016 vẫn còn phải đối mặt với nhiều biến động và thách thức to lớn. Sự biến động đã xuất hiện ở các thị trường vốn toàn cầu do giá năng lượng sụt giảm và giá hàng hóa khó tiên lượng. Chúng tôi nhận thấy sự tăng giá của hầu hết các mặt hàng chủ yếu ảnh hưởng đến đầu vào sản xuất trực tiếp. Sản lượng giảm do hạn hán kéo dài đã đẩy giá đường tăng hơn 10% vào năm 2016. Tương tự, sự sụt giảm trong sản xuất

toàn cầu, đặc biệt ở các nước xuất khẩu chính như New Zealand và Úc, đã khiến giá sữa nguyên liệu trên toàn cầu tăng vọt lên hơn 50% kể từ đầu năm 2016. Tại Việt Nam, chi phí lao động cũng tăng lên 5-7% sau mức tăng lương tối thiểu vào năm 2016. Đối với ngành ngân hàng, mức lãi suất thấp và sự mất giá của đồng Việt Nam tiếp tục là nguy cơ lớn cho ngành này mặc dù việc giảm nợ xấu đã được cải thiện.

Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biến động và không chắc chắn, chúng tôi đã nhìn thấy những cơ hội tiềm năng. Thứ nhất, sự thịnh vượng của Việt Nam đang tăng lên một cách nhanh chóng và theo BCG, thu nhập bình quân đầu người sẽ tăng từ khoảng 1.400 đô la lên mức 3.400 đô la mỗi năm; số người tiêu dùng có thu nhập trung bình sẽ tăng với mức bình quân mỗi năm là 13%, đạt con số hơn 30 triệu người đến năm 2020. Thứ 2, chúng tôi đang chứng kiến sự dịch chuyển mạnh mẽ của người dân đến sinh sống tại các thành phố. Trước năm 2025, hơn một nửa dân số 90 triệu người ở Việt Nam dự tính sẽ sinh sống tại các khu vực đô thị. Đáng chú ý hơn cả, ngoài hai thành phố lớn nhất nước Hà Nội và Hồ Chí Minh, các thành phố cấp 2 như Hải Phòng hay Cần Thơ cũng đang thu hút một số lượng ngày càng tăng



MỤC TIÊU CỦA CHÚNG TÔI LÀ MANG ĐẾN CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG CUỘC SỐNG TỐT ĐẸP HƠN BẰNG NHỮNG SẢN PHẨM AN TOÀN, TƯƠI NGON, DINH DƯỠNG VÀ CHÚNG TÔI TẬP TRUNG ĐẦU TƯ VÀ HOÀN THIỆN MÔ HÌNH VẬN HÀNH. CÁC HẠNG MỤC ĐẦU TƯ BAO GỒM: TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU, HỆ THỐNG PHÂN PHỐI, HẠ TẦNG SẢN XUẤT VÀ CON NGƯỜI.

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH



những người di cư đến từ nông thôn. Kết quả của vấn đề này không chỉ là sự gia tăng của tầng lớp người tiêu dùng, mà còn là sự biến đổi trở thành thị dân của số người này.

Với việc mở rộng tiêu dùng bền vững, sữa, kem và thực phẩm đông lạnh của Việt Nam đã đạt tốc độ tăng trưởng kép hàng năm ở mức hơn 16% trong suốt 5 năm qua, với giá trị ngành công nghiệp đạt trên 4,5 tỷ đô la Mỹ vào năm 2016. Thu nhập ngày càng tăng và tốc độ đô thị hóa nhanh chóng, cũng như tiêu chuẩn về tiêu dùng theo đó cũng tăng lên, kéo theo sự nâng cấp trong tiêu dùng. Ý thức về dinh dưỡng và sức khỏe của người tiêu dùng cũng được nâng cao, dẫn đến việc tăng trưởng nhanh hơn của các dòng sản phẩm sữa, sữa chua, đồ uống chua so với toàn ngành. Do vẫn còn nhiều vấn đề để cải thiện mức tiêu dùng bình

quân đầu người, song hành với việc mở rộng tiêu dùng, ngành công nghiệp sữa và thực phẩm đông lạnh ở Việt Nam sẽ duy trì tăng trưởng trung và dài hạn.

Sự gia tăng của tầng lớp người tiêu dùng, lan rộng ra cả các thành phố trực thuộc địa phương, cộng thêm sự chuyển hướng tập trung vào dinh dưỡng - đó là những thế mạnh của KDF. Mục tiêu của chúng tôi là làm cho cuộc sống của khách hàng thêm tốt đẹp với các sản phẩm tươi ngon, giàu dinh dưỡng. Để làm được điều này, chúng tôi đã tập trung đầu tư và củng cố các nền tảng kinh doanh bao gồm thương hiệu, phân phối, trang thiết bị và con người.

Hệ thống dây chuyền lạnh khép kín cho phép sản phẩm được bảo quản và phân phối ở nhiệt độ thích hợp. Hệ thống này cũng giúp chúng tôi đưa sản phẩm

đến với người tiêu dùng ở các vùng hẻo lánh, nơi các đối thủ cạnh tranh không thể tiếp cận được. Chúng tôi cũng đã đầu tư và xây dựng ba thương hiệu gia đình là Merino, Celano và Wel Yo. Kết quả là, hai trong số ba thương hiệu đó, Merino và Celano, đã trở nên rất quen thuộc với người tiêu dùng, đạt mức điểm BUMO (Thương Hiệu Được Sử Dụng Thường Xuyên) cao nhất trong hạng mục kem, theo Vietnam Market Intelligence.

Nói chung, KIDO Foods đang có vị thế tốt khi thị trường đang dịch chuyển hướng đến các loại thực phẩm tươi ngon và bổ dưỡng. Chúng tôi có mạng lưới phân phối, có các thương hiệu, sản phẩm và con người để cung cấp những thực phẩm này đến cho người tiêu dùng khắp cả nước. Và KDF sẽ tiếp tục là doanh nghiệp số 1 trong lĩnh vực thực phẩm đông lạnh ở Việt Nam.

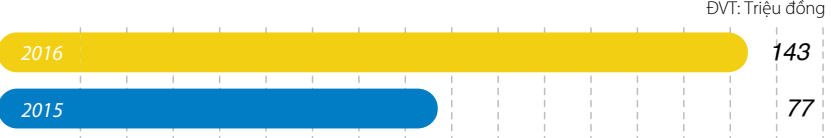


SỐ LIỆU TÀI CHÍNH

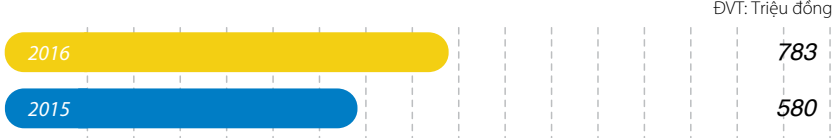
+ 30,8% ↑
TỔNG DOANH SỐ



+ 85,7% ↑
THU NHẬP RÒNG



+ 35,0% ↑
TỔNG LỢI NHUẬN



+ 1,4% ↑
TỶ SỐ LỢI NHUẬN RÒNG
TRÊN TÀI SẢN



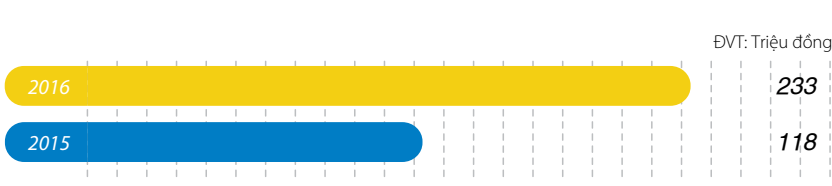
+ 170 BPS ↑
TỶ LỆ LÃI GỘP



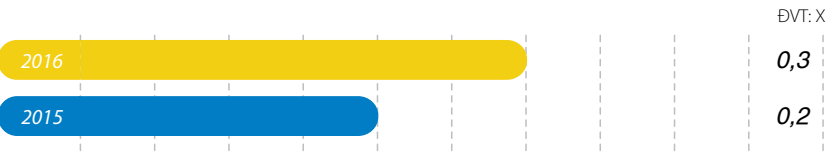
+ 6,0% ↑
TỶ SỐ LỢI NHUẬN RÒNG
TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU



+ 97,5% ↑
THU NHẬP TRƯỚC THUẾ,
TRẢ LÃI VÀ KHẤU HAO



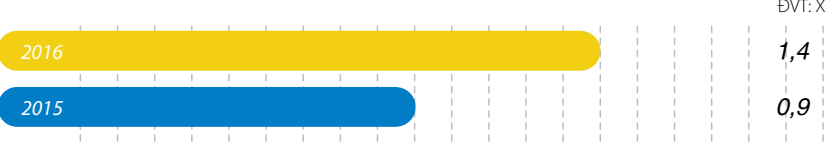
TỶ LỆ NỢ TRÊN
VỐN CỔ PHẦN



+ 76,0% ↑
LỢI NHUẬN
TRƯỚC THUẾ



HỆ SỐ KHẢ NĂNG
THANH TOÁN NỢ
HIỆN TẠI



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



DOANH THU

Khởi đầu từ mức doanh thu 40 tỷ sau một năm tiếp quản, năm 2015 đã đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong lịch sử phát triển của Công ty khi doanh thu vượt mức 1.000 tỷ đồng. KDF tiếp tục đạt mức tăng trưởng cao trên 30% một năm và kết thúc năm 2016, doanh thu thuần đạt 1.397 tỷ. Riêng với ngành kem, chúng tôi tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu với doanh số bán hàng đạt hơn 1.000 tỷ đồng, tăng gần 37% so với năm 2015. Sự tăng trưởng của doanh thu chủ yếu đến từ sự gia tăng nhu cầu và xu thế sử dụng hàng cao cấp ngày càng tăng của người tiêu dùng khi mức thu nhập khả dụng tăng lên. Hai nhãn hàng chủ lực là Celano và Merino có mức tăng trưởng lần lượt 40% và 31%. Thị trường kem và thực phẩm đông lạnh của Việt Nam được kì vọng sẽ đạt mức 180 triệu đô la Mỹ trong vòng 5 năm tới và chúng tôi sẽ tiếp tục hướng tới mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ thông qua việc giới thiệu các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

Đối với phân khúc sữa và các sản phẩm từ sữa, thương hiệu Wel Yo đã mang về doanh thu thuần hơn 357 tỷ đồng, trong đó dòng sản phẩm sữa chua đá đóng góp hơn 220 tỷ đồng với mức tăng trưởng 17,5%. Thị trường sữa và các sản phẩm chế biến từ sữa dự kiến sẽ vượt mức 700 triệu đô la Mỹ vào năm 2020. Chiến lược của chúng tôi là tiếp tục thúc đẩy tăng trưởng thông qua việc đa dạng hóa danh mục sản phẩm và bắt kịp xu thế phát triển không ngừng của thị trường.

Nhằm thực hiện những bước đi đầu tiên vào ngành hàng thực phẩm đông lạnh, chúng tôi đã thành công khi giới thiệu ra thị trường dòng sản phẩm bánh bao. Xu hướng tiêu dùng hiện đang dịch chuyển dần sang các sản phẩm tiện lợi, tươi ngon và có chất lượng, với qui mô thị trường ước đạt khoảng 340 triệu đô la Mỹ (2016). Đây chính là động lực chính cho sự tăng trưởng của chúng tôi để phát triển thêm các sản phẩm nhằm hiện thực hóa chiến lược “Thực phẩm & Gia vị” và “Giải pháp cung cấp thực phẩm” của chúng tôi, trong đó xem ngành thực phẩm đông lạnh là ưu tiên hàng đầu. Mục tiêu là để tận dụng tối ưu mạng lưới phân phối có sẵn và gia tăng doanh số thông qua việc thâm nhập vào ngành hàng thực phẩm tươi và đông lạnh.

+ **30,8 %** ↑
**TỔNG THU
NHẬP THUẦN**



CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ LỢI NHUẬN GỘP

Chi phí giá vốn tăng 26% lên 614 tỷ đồng trong năm 2016, thấp hơn so với mức tăng trưởng 30% của doanh thu. Điều này đã giúp biên chi phí giá vốn giảm 160 điểm phần trăm từ 45,6% xuống mức 44,0%. Việc kết hợp hiệu quả các hoạt động phòng ngừa rủi ro tỷ giá và nâng cao năng lực sản xuất đã giúp Công ty gia tăng biên lợi nhuận gộp bất chấp việc giá nguyên vật liệu nhập khẩu không ngừng gia tăng. Giá thành tính trên một đơn vị sản phẩm giữ ở mức ổn định trong năm 2016.

+ **1,7 %** ↑
**BIÊN LỢI
NHUẬN GỘP**



CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Tổng chi phí hoạt động trong năm là 601 tỷ đồng, tăng 22% so với năm trước. Chi phí tiếp thị, cơ sở hạ tầng bán hàng và phân phối là 387 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2015. Chúng tôi đã đầu tư mạnh mẽ cho các hoạt động xây dựng thương hiệu của các sản phẩm kem, tiếp tục mở rộng lực lượng bán hàng và bổ sung thêm tủ làm lạnh để gia tăng các điểm bán hàng thuộc kênh bán hàng truyền thống. Chi phí quản lý tăng 54% lên 74 tỷ đồng trong năm 2016, chủ yếu đến từ việc gia tăng nguồn nhân lực từ nhà máy mới. Về chi phí tài chính, chi phí lãi vay tăng đáng kể từ 1,6 tỷ đồng năm 2015 lên gần 16 tỷ đồng năm 2016, chủ yếu do các khoản vay dài hạn để xây dựng nhà máy phía Bắc.

+ **22 %** ↑
**TỔNG CHI PHÍ
HOẠT ĐỘNG**

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

**DÒNG TIỀN TỪ SẢN
XUẤT KINH DOANH**
2,6_x

Đến cuối năm 2016, Công ty đã gia tăng đáng kể số dư tiền mặt đạt 70 tỷ đồng, tăng 2,6 lần so với năm 2015 và chứng minh cho khả năng tạo dòng tiền ổn định từ mảng kinh doanh cốt lõi. Với chính sách quản lý hàng tồn kho chặt chẽ và tối ưu hóa thời hạn thanh toán với nhà cung cấp, vốn lưu động luôn được duy trì ở mức ổn định 6% trên tổng doanh số. Việc không ngừng cải thiện biên lợi nhuận cao đã giúp dòng tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng gần gấp đôi trong năm 2016. Bên cạnh đó, việc gia tăng phần vốn góp từ Công ty mẹ 223 tỷ đồng và giải ngân khoản vay tài trợ dự án Bắc Ninh trị giá 283 tỷ đồng càng giúp đẩy mạnh dòng tiền của Công ty.



TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

+ 300% ↑
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tại thời điểm ngày 31/12/2016, giá trị tài sản cố định là 619 tỷ đồng, tăng gần 300%, từ 216 tỷ đồng vào thời điểm 31/12/2015. Sự tăng lên này chủ yếu do chi phí đầu tư cho nhà máy Bắc Ninh cũng như việc đầu tư mở rộng sản xuất tại nhà máy Củ Chi.



VAY

+ 383_↑
TỶ ĐỒNG
**KHOẢN VAY NGẮN
VÀ DÀI HẠN**

Tại thời điểm ngày 31/12/2016, số dư các khoản vay ngắn hạn và dài hạn đã tăng lên 383 tỷ đồng từ mức 99 tỷ đồng vào thời điểm 31/12/2015. Mục đích các khoản vay dài hạn chủ yếu dùng để đầu tư xây dựng nhà máy tại Bắc Ninh và việc bổ sung vốn lưu động nhằm chuẩn bị cho mùa sản xuất cao điểm được tài trợ bằng các khoản vay ngắn hạn.



VỐN CHỦ SỞ HỮU

663_{TỶ ĐỒNG}
VỐN CHỦ SỞ HỮU

Vốn chủ sở hữu tại thời điểm ngày 31/12/2016 là 663 tỷ đồng. Sự gia tăng đến từ việc gia tăng vốn góp chủ sở hữu từ Công ty mẹ 223 tỷ đồng nhằm tài trợ chi phí xây dựng nhà máy và tài trợ vốn lưu động nhằm chuẩn bị cho việc gia tăng sản lượng sản xuất trong năm sắp tới.

QUẢN LÝ RỦI RO



RỦI RO QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

Việc thiếu duy trì các mối quan hệ với khách hàng là yếu tố có tính nguy cơ tiềm tàng và để giảm nhẹ rủi ro này, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ khách hàng vượt trội được hỗ trợ bởi cơ sở hạ tầng công nghệ của chúng tôi. Điều này sẽ giúp chúng tôi kết nối gần hơn với khách hàng. Mức độ hội nhập mà chúng tôi duy trì với khách hàng cũng giúp giảm thiểu các rủi ro cho khách hàng, chúng tôi có thể theo dõi mức tồn kho, quá trình bán hàng và các phản hồi của khách hàng theo thời gian thực. Mức độ kết nối chặt chẽ với khách hàng cũng giúp giảm thiểu bất kỳ rủi ro nào. Phần lớn các nhà phân phối đều làm việc với Công ty từ khi chúng tôi bắt đầu tiếp quản kinh doanh và đã đồng hành phát triển cùng chúng tôi trong hơn một thập kỷ qua. Sản phẩm của chúng tôi giúp tạo nên tỷ lệ doanh thu và lợi nhuận đáng kể cho đối tác, do đó mối quan hệ song hành cùng nhau về kinh tế tạo ra chiều sâu trong mối quan hệ giúp chúng tôi giảm thiểu nguy cơ từ mối quan hệ khách hàng.

BIẾN ĐỘNG GIÁ NGUYÊN LIỆU THÔ

Thay đổi giá nguyên liệu thô cũng là một rủi ro đáng kể đối với lợi nhuận và dự trữ tồn kho của chúng tôi. Để giảm nhẹ rủi ro, chúng tôi chia sẻ trách nhiệm quản lý rủi ro này với các nhà cung cấp. KDF cung cấp cho nhà cung cấp kế hoạch rõ ràng về nhu cầu nguyên liệu và đảm bảo giá cố định trong khoảng thời gian càng lâu dài càng tốt nhằm đảm bảo tính ổn định và chắc chắn trong chi phí sản xuất của chúng tôi.

RỦI RO TÀI CHÍNH VÀ RỦI RO THANH KHOẢN

Những thay đổi trên thị trường tài chính khu vực và toàn cầu có thể tác động đáng kể đến lãi suất, dẫn đến các rủi ro liên quan đến khả năng sinh lời, thanh khoản và tài chính. Để giảm thiểu rủi ro này, chúng tôi chủ động theo dõi thị trường và thời gian của các khoản nợ để đảm bảo chúng tôi có đủ dòng tiền mặt và số dư tiền mặt để đáp ứng các hoạt động của Công ty.



NGHỊ QUYẾT CỦA
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	NGHỊ QUYẾT	SỐ NGHỊ QUYẾT	NGÀY
1	Nghị quyết triển khai Nhà máy Thực phẩm Đông lạnh KIDO tại Bắc Ninh	2509/15KIDO	25/09/2015
2	Nghị quyết tung sản phẩm bánh bao	0202/16KIDO	02/02/2016
3	Nghị quyết đổi tên Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (KDF)	01/QĐ/2016	23/09/2016
4	Nghị quyết thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng MB	1710/16KDF	17/10/2016
5	Nghị quyết mở rộng dây chuyền sản xuất bánh bao tại Bắc Ninh	0211/16KDF	02/11/2016
6	Nghị quyết tăng vốn điều lệ	3011/16/QĐ	30/11/2016





KDF tin tưởng chắc chắn rằng một tổ chức chỉ thành công khi phát triển trong môi trường xã hội ổn định. Chúng tôi luôn đảm bảo các sản phẩm của mình được sản xuất từ các nguồn nguyên liệu thô bền vững và an toàn, sử dụng công nghệ hiện đại và phải tuân theo hệ thống quản lý chất lượng chặt chẽ với cam kết cao nhất về chất lượng và an toàn thực phẩm. Chúng tôi luôn ý thức về tác động của chúng tôi đối với môi trường và làm hết sức mình để bảo vệ hệ sinh thái của chúng ta. Hơn thế nữa, chúng tôi cam kết cung cấp nền tảng vững chắc cùng với con đường sự nghiệp đầy hứa hẹn cho từng thành viên của gia đình KDF. KDF tự hào là thương hiệu gắn liền với việc làm cho cộng đồng trở nên tốt đẹp hơn thông qua các hoạt động cộng đồng thường niên và các hoạt động từ thiện.





CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ngày 31 tháng 12 năm 2016

MỤC LỤC

	Trang
Thông tin chung	54
Báo cáo của Ban Giám đốc	55
Báo cáo kiểm toán độc lập	56 - 57
Bảng cân đối kế toán	58 - 59
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	60
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	61 - 62
Thuyết minh báo cáo tài chính	63 - 87

THÔNG TIN CHUNG

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (“Công ty”), trước đây là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn KI DO, hiện là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 4 năm 2003, và các GCNĐKKD điều chỉnh sau đó.

Vào ngày 30 tháng 9 năm 2016, Công ty đã nhận được GCNĐKKD điều chỉnh lần thứ 15 do Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, cho phép Công ty chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp thành công ty cổ phần. Theo đó, tên Công ty cũng được đổi thành Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty là sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem ăn, sữa, các sản phẩm từ sữa, các loại đồ uống không cồn, nước khoáng và các thực phẩm khác.

Công ty có trụ sở và nhà máy đăng ký tọa lạc 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. Ngoài ra, Công ty có hai chi nhánh tại Hồ Chí Minh và năm chi nhánh tại Hà Nội, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Bắc Ninh và Campuchia.

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	bổ nhiệm ngày 3 tháng 10 năm 2016
Ông Trần Lê Nguyên	Thành viên	bổ nhiệm ngày 3 tháng 10 năm 2016
Ông Trần Quốc Nguyên	Thành viên	bổ nhiệm ngày 3 tháng 10 năm 2016

BAN GIÁM ĐỐC

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

Ông Trần Quốc Nguyên	Tổng Giám đốc
Bà Trần Thị Thùy Linh	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính
Bà Trần Thị Ngọc Diệp	Giám đốc Tiếp thị
Bà Nguyễn Thị Thanh	Giám đốc Nghiên cứu & Phát triển sản phẩm
Ông Tất Cẩm Hoàng	Giám đốc Nhân sự
Bà Hồ Ngọc Anh	Giám đốc Quản lý chất lượng
Bà Nguyễn Hoàng Phương Thảo	Giám đốc Phân phối
Ông Trần Hải Lộc	Giám đốc Kinh doanh

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 Quốc Nguyên được ông Trần Kim Thành ủy quyền để ký báo cáo tài chính kèm theo cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 theo Giấy Ủy quyền số 01/2011/CT-UQ ngày 1 tháng 9 năm 2011.

KIỂM TOÁN VIÊN

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

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (“Công ty”) hân hạnh trình bày báo cáo này và báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016.

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

Ban Giám đốc chịu trách nhiệm đảm bảo báo cáo tài chính cho từng năm tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong năm. Trong quá trình lập báo cáo tài chính này, Ban 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 Công ty 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; và
- lập báo cáo tài chính trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

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

Ban Giám đốc cam kết đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính kèm theo.

CÔNG BỐ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Theo ý kiến của Ban Giám đốc, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2016, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ 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.

Thay mặt Ban Giám đốc:



Trần Quốc Nguyên
Tổng Giám đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Kính gửi: Quý Cổ đông của Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (“Công ty”) được lập ngày 15 tháng 3 năm 2017 và được trình bày từ trang 58 đến trang 87 bao gồm bảng cân đối kế toán vào ngày 31 tháng 12 năm 2016, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo.

Trách nhiệm của Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Công ty 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 và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính 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 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 của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

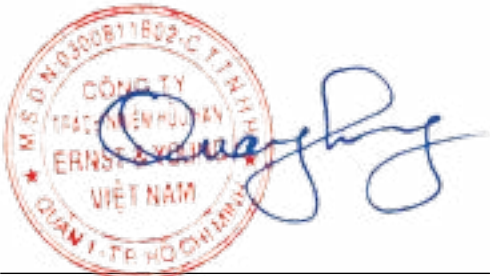
Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính 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 Công ty. 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 Giám đốc Công ty cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

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 kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2016, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ 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.

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam



Hàng Nhật Quang
Phó Tổng Giám đốc
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 1772-2013-004-1

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

Huỳnh Phát An
Kiểm toán viên
Giấy CNĐKHN kiểm toán
Số: 3168-2015-004-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016

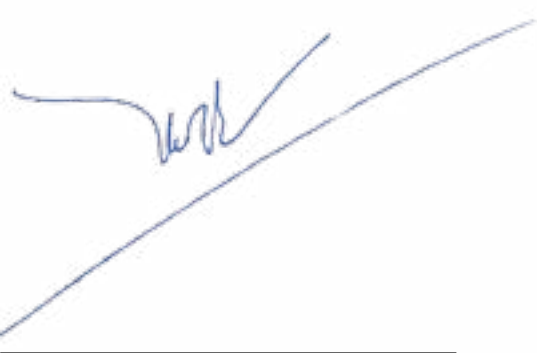
B01-DN

VNĐ

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		494.824.806.359	224.485.217.834
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4	70.392.468.576	27.216.455.822
111	1. Tiền		64.392.468.576	26.716.455.822
112	2. Các khoản tương đương tiền		6.000.000.000	500.000.000
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		3.416.900	102.870.000
121	1. Chứng khoán kinh doanh		5.808.700	107.581.780
122	2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		(2.391.800)	(4.711.780)
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	5	292.769.822.363	110.156.822.946
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng		35.645.290.670	18.649.405.120
132	2. Phải thu ngắn hạn của khách hàng		70.692.190.009	75.853.969.456
135	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn		181.395.942.000	-
136	4. Phải thu ngắn hạn khác		5.036.399.684	15.653.448.370
140	IV. Hàng tồn kho	6	115.605.457.111	81.297.287.148
141	1. Hàng tồn kho		117.330.016.917	81.797.146.445
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(1.724.559.806)	(499.859.297)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		16.053.641.409	5.711.781.918
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	10	8.176.491.396	5.265.510.168
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ		7.387.730.232	-
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	13	489.419.781	446.271.750
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		747.206.751.150	379.358.528.948
210	I. Phải thu dài hạn		1.097.197.801	1.309.662.801
216	1. Phải thu dài hạn		1.097.197.801	1.309.662.801
220	II. Tài sản cố định		619.110.387.346	216.515.151.463
221	1. Tài sản cố định hữu hình	7	613.440.071.726	212.443.978.075
222	Nguyên giá		805.813.938.387	357.657.780.412
223	Giá trị hao mòn lũy kế		(192.373.866.661)	(145.213.802.337)
227	2. Tài sản cố định vô hình	8	5.670.315.620	4.071.173.388
228	Nguyên giá		13.407.299.451	10.509.508.591
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(7.736.983.831)	(6.438.335.203)
240	III. Tài sản dở dang dài hạn		37.253.547.680	80.405.273.546
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	9	37.253.547.680	80.405.273.546
260	IV. Tài sản dài hạn khác		89.745.618.323	81.128.441.138
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	10	80.579.527.836	75.937.315.315
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	26.3	9.166.090.487	5.191.125.823
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		1.242.031.557.509	603.843.746.782

VNĐ

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		579.134.862.337	306.961.988.309
310	I. Nợ ngắn hạn		349.731.594.226	254.626.765.853
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	11	64.260.723.113	36.134.017.215
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	12	7.621.973.478	3.714.161.683
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	13	10.432.331.104	11.213.430.760
314	4. Phải trả người lao động		51.912.626.400	22.122.337.093
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	14	35.257.822.417	14.750.713.709
319	6. Phải trả ngắn hạn khác	15	3.629.294.764	94.085.240.888
320	7. Vay ngắn hạn	16.1	176.616.822.950	62.635.169.033
322	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		-	9.971.695.472
330	II. Nợ dài hạn		229.403.268.111	52.335.222.456
337	1. Phải trả dài hạn khác	15	17.091.490.664	10.190.291.846
338	2. Vay dài hạn	16.2	206.314.241.034	36.500.000.000
342	3. Dự phòng phải trả dài hạn	17	5.997.536.413	5.644.930.610
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		662.896.695.172	296.881.758.473
410	I. Vốn chủ sở hữu	18	662.896.695.172	296.881.758.473
411	1. Vốn cổ phần		560.000.000.000	176.604.057.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		560.000.000.000	176.604.057.000
418	2. Quỹ đầu tư phát triển		2.200.000.000	2.200.000.000
421	3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		100.696.695.172	118.077.701.473
421a	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		-	41.150.994.049
421b	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay		100.696.695.172	76.926.707.424
430	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		1.242.031.557.509	603.843.746.782


Trần Thị Thùy Linh
Phó Tổng Giám đốc
kiêm Giám đốc Tài chính


Trần Quốc Nguyên
Tổng Giám đốc

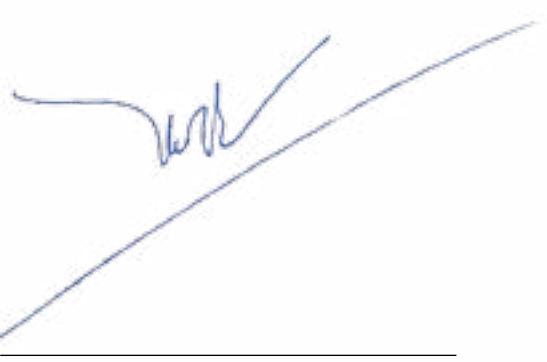
Ngày 15 tháng 3 năm 2017

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

B02-DN

VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
01	1. Doanh thu bán hàng	19.1	1.403.976.365.391	1.091.431.326.226
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	19.1	(7.137.352.936)	(23.573.653.873)
10	3. Doanh thu thuần	19.1	1.396.839.012.455	1.067.857.672.353
11	4. Giá vốn hàng bán	20	(613.939.229.861)	(487.487.822.625)
20	5. Lợi nhuận gộp		782.899.782.594	580.369.849.728
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	19.2	13.706.316.238	3.043.679.500
22	7. Chi phí tài chính	21	(19.987.244.079)	(6.573.880.706)
23	Trong đó: Chi phí lãi vay		(16.139.300.372)	(1.622.844.264)
25	8. Chi phí bán hàng	22	(526.982.125.296)	(444.458.790.111)
26	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	23	(74.055.951.838)	(47.977.226.192)
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		175.580.777.619	84.403.632.219
31	11. Thu nhập khác	24	672.048.466	15.328.402.686
32	12. Chi phí khác		(114.949.855)	(10.456.071)
40	13. Lợi nhuận khác		557.098.611	15.317.946.615
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		176.137.876.230	99.721.578.834
51	15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	26.1	(37.493.847.195)	(21.883.610.868)
52	16. Thu nhập (chi phí) thuế TNDN hoãn lại	26.3	3.974.964.664	(911.260.542)
60	17. Lợi nhuận sau thuế TNDN		142.618.993.699	76.926.707.424





Trần Thị Thùy Linh
Phó Tổng Giám đốc
kiêm Giám đốc Tài chính

Trần Quốc Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

B03-DN

VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
01	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		176.137.876.230	99.721.578.834
Điều chỉnh cho các khoản:				
02	Khấu hao và hao mòn		50.641.399.221	30.703.268.879
03	Các khoản dự phòng		1.574.986.332	754.810.362
04	Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		(62.482.444)	(41.711.941)
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		11.246.561.212	(2.681.372.820)
06	Chi phí lãi vay	21	16.139.300.372	1.622.844.264
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		233.184.518.499	130.079.417.578
09	Tăng các khoản phải thu		(30.364.869.074)	(25.366.221.084)
10	Tăng hàng tồn kho		(35.532.870.472)	(9.256.026.738)
11	Giảm các khoản phải trả		73.251.428.388	(44.359.681.756)
12	(Tăng) giảm chi phí trả trước		(3.395.031.133)	9.857.993.997
14	Tiền lãi vay đã trả		(21.618.465.938)	(1.929.317.825)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	13	(35.551.519.258)	(11.741.689.041)
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(10.759.171.196)	(1.433.742.163)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		169.214.019.816	45.850.732.968
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
21	Tiền chi để mua sắm và xây dựng tài sản cố định		(372.523.786.293)	(180.714.005.205)
22	Tiền thu do thanh lý tài sản cố định		445.797.038	5.847.194.629
23	Tiền chi cho vay		(651.208.116.000)	-
24	Tiền thu hồi cho vay		469.913.947.080	-
26	Tiền thu từ thanh lý khoản đầu tư vào đơn vị khác		169.861.695	30.000.000.000
27	Tiền thu lãi cho vay và cổ tức được chia		10.912.395.879	1.429.346.195
30	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư		(542.391.673.681)	(143.437.464.381)
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
31	Tiền thu từ nhận vốn góp	18.1	223.395.943.000	-
33	Tiền vay nhận được	16	933.299.047.846	121.788.938.122
34	Tiền chi trả nợ gốc vay	16	(649.503.152.895)	(51.575.317.114)
36	Cổ tức đã trả		(90.839.649.944)	(32.556.294.055)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		416.352.188.007	37.657.326.953

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (TIẾP THEO)

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

B03-DN

VNĐ

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
50	Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm		43.174.534.142	(59.929.404.460)
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm	4	27.216.455.822	87.137.895.385
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		1.478.612	7.964.897
70	Tiền và tương đương tiền cuối năm	4	70.392.468.576	27.216.455.822



Trần Thị Thùy Linh
Phó Tổng Giám đốc
kiêm Giám đốc Tài chính

Trần Quốc Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2017

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

1. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (“Công ty”), trước đây là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn KI DO, hiện là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh (“GCNĐKKD”) số 4103001557 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 4 năm 2003, và các GCNĐKKD điều chỉnh sau đó.

Vào ngày 30 tháng 9 năm 2016, Công ty đã nhận được GCNĐKKD điều chỉnh lần thứ 15 do Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, cho phép Công ty chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp thành công ty cổ phần. Theo đó, tên Công ty cũng được đổi thành Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

Hoạt động chính trong năm hiện tại của Công ty là sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống như kem ăn, sữa, các sản phẩm từ sữa, các loại đồ uống không cồn, nước khoáng và các thực phẩm khác.

Công ty có trụ sở và nhà máy đăng ký tọa lạc 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. Ngoài ra, Công ty có hai chi nhánh tại Hồ Chí Minh và năm chi nhánh tại Hà Nội, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Bắc Ninh và Campuchia.

Số lượng nhân viên của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 là 1.511 (31 tháng 12 năm 2015: 1.075).

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY

2.1 Mục đích lập báo cáo tài chính

Trong năm 2016, Công ty đã chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp, từ công ty trách nhiệm hữu hạn sang công ty cổ phần, từ ngày 1 tháng 10 năm 2016. Nhằm tuân thủ các quy định về nộp báo cáo tài chính của Công ty cho các cơ quan quản lý Nhà nước theo yêu cầu của Thông tư số 200/2014/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 (“Thông tư 200”) khi có sự chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp, Công ty đã lập báo cáo tài chính cho kỳ kế toán từ ngày 1 tháng 1 năm 2016 đến ngày 30 tháng 9 năm 2016 (là giai đoạn Công ty vẫn là công ty trách nhiệm hữu hạn) và báo cáo tài chính cho kỳ kế toán từ ngày 1 tháng 10 năm 2016 đến ngày 31 tháng 12 năm 2016 (là giai đoạn Công ty được chuyển đổi thành công ty cổ phần). Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016 được lập cho mục đích quản lý của Công ty cũng như đáp ứng các quy định về việc nộp báo cáo tài chính của Công ty cho các cơ quan quản lý Nhà nước khi có yêu cầu.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

2. CƠ SỞ TRÌNH BÀY (TIẾP THEO)

2.2 Các chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Báo cáo tài chính của Công ty được trình bày bằng Việt Nam Đồng (“VNĐ”) và được lập theo 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, báo cáo tài chính được trình bày kèm theo và việc sử dụng 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, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2.3 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Hình thức sổ kế toán áp dụng của Công ty là Nhật ký Chung.

2.4 Kỳ kế toán năm

Kỳ kế toán năm của Công ty áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc ngày 31 tháng 12.

2.5 Đơn vị tiền tệ trong kế toán

Báo cáo tài chính được lập bằng đơn vị tiền tệ trong kế toán của Công ty là VNĐ.

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, 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, 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.

Công ty 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 và hàng hóa | - | giá vốn thực tế theo phương pháp bình quân gia quyền. |
| Thành phẩm | - | giá vốn nguyên vật liệu và nhân công trực tiếp cộng với 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, hư hỏng, 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 Công ty 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 tài khoản giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm.

3.3 Các khoản phải thu

Các khoản phải thu được trình bày trên các báo cáo tài chính 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 Công ty 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 tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm.

3.4 Tài sản cố định hữu hình

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

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình 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 và nâng cấp tài sản cố định được ghi tăng nguyên giá của tài sản và chi phí bảo trì, sửa chữa được tính vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phát sinh.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.5 Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn 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 khi phát sinh.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, các khoản lãi hoặc lỗ phát sinh do thanh lý tài sản (là phần chênh lệch giữa giữa tiền thu thuần từ việc bán tài sản với giá trị còn lại của tài sản) được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

3.6 Khấu hao và hao mòn

Khấu hao tài sản cố định hữu hình và hao mòn 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	25 năm
Máy móc và thiết bị	5 - 9 năm
Phương tiện vận chuyển	4 - 9 năm
Thiết bị và dụng cụ quản lý	3 - 6 năm
Phần mềm kế toán	3 - 8 năm

3.7 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, 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 được hoàn thành và đưa vào sử dụng.

3.8 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 Công ty.

Chi phí đi vay được hạch toán như chi phí phát sinh trong năm, ngoại trừ các khoản được vốn hóa theo như nội dung của đoạn tiếp theo.

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc mua sắm, xây dựng hoặc hình thành một tài sản cụ thể cần có một thời gian đủ dài để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước được vốn hóa vào nguyên giá của tài sản đó.

3.9 Chi phí trả trước

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

Tiền thuê đất trả trước

Tiền thuê đất trả trước bao gồm số dư chưa phân bổ hết của khoản tiền thuê đất đã trả theo các hợp đồng thuê đất trong thời hạn 30 và 42 năm. Khoản tiền thuê đất trả trước nói trên được ghi nhận như chi phí trả trước dài hạn và được phân bổ vào chi phí trong thời gian còn lại của hợp đồng thuê 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.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.10 Chứng khoán kinh doanh

Chứng khoán kinh doanh được ghi nhận theo giá mua thực tế.

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

3.11 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 Công ty đã nhận được hóa đơn của nhà cung cấp hay chưa.

3.12 Trợ cấp thôi việc phải trả

Trợ cấp thôi việc cho nhân viên được trích trước vào cuối mỗi kỳ trước báo cáo cho toàn bộ người lao động đã làm việc tại Công ty đến ngày 31 tháng 12 năm 2008 theo tỷ lệ 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 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 niên độ báo cáo theo mức lương bình quân của sáu tháng gần nhất tính đến thời điểm lập báo cáo. Phần tăng hoặc giảm trong khoản trích trước này sẽ được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

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.

3.13 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 Công ty là VND được hạch toán theo tỷ giá giao dịch thực tế vào ngày phát sinh nghiệp vụ theo nguyên tắc sau:

- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải thu được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty chỉ định khách hàng thanh toán; và
- Nghiệp vụ làm phát sinh các khoản phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty dự kiến giao dịch.

Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch thực tế tại ngày của bảng cân đối kế toán theo nguyên tắc sau:

- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là tài sản được hạch toán theo tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty thường xuyên có giao dịch; và
- Các khoản mục tiền tệ được phân loại là nợ phải trả được hạch toán theo tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty thường xuyên có giao dịch.

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.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày B09-DN

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.14 Phân chia lợi nhuận thuần

Lợi nhuận thuần sau thuế thu nhập doanh nghiệp 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 Công ty và các quy định của pháp luật Việt Nam.

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

Quỹ đầu tư phát triển

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

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 phúc lợi cho công nhân viên, và được trình bày như một khoản phải trả trên bảng cân đối kế toán.

3.15 Ghi nhận doanh thu

Doanh thu được ghi nhận khi Công ty 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 trước 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.

Tiền lãi

Doanh thu được ghi nhận khi tiền lãi phát sinh trên cơ sở dồn tích (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 Công ty được xác lập.

3. TÓM TẮT CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

3.16 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 được thu hồi từ hoặc phải nộp cho cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Thuế thu nhập hiện hành được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 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 hiện hành cũng được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Công ty chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hiện hành phải nộp khi Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và Công ty dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải trả 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.

Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại cần 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 chênh lệch tạm thời được khấu trừ, các khoản lỗ tính thuế và các ưu đãi thuế chưa sử dụng này.

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 bảo đảm 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 được ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai 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 tài chính khi 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 kết quả hoạt động kinh doanh 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.

Công ty chỉ được bù trừ các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả khi Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp và các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả này liên quan tới thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế đối với cùng một đơn vị chịu thuế, hoặc Công ty 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.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

4. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

VNĐ

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	1.024.295.487	1.117.169.380
Tiền gửi ngân hàng	63.368.173.089	25.599.286.442
Các khoản tương đương tiền	6.000.000.000	500.000.000
TỔNG CỘNG	70.392.468.576	27.216.455.822

Các khoản tương đương tiền thể hiện các khoản tiền gửi tại ngân hàng với kỳ hạn gốc dưới ba tháng và hưởng lãi suất 4% một năm.

5. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN

VNĐ

	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu ngắn hạn của khách hàng	35.645.290.670	18.649.405.120
<i>Trong đó:</i>		
Các bên liên quan (<i>Thuyết minh số 27</i>)	11.867.508	-
Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp Vincommerce - Chi Nhánh Hà Nội	3.049.096.948	980.661.091
Các khách hàng khác	32.584.326.214	17.668.744.029
Trả trước cho người bán ngắn hạn	70.692.190.009	75.853.969.456
<i>Trong đó:</i>		
Công ty TNHH MTV Quốc Thuận Phát	64.221.407.955	16.862.488.213
Trả trước cho người bán khác	6.470.782.054	58.991.481.243
Phải thu về cho vay ngắn hạn	181.395.942.000	-
<i>Trong đó:</i>		
Bên liên quan (<i>Thuyết minh số 27</i>)	181.395.942.000	-
Phải thu ngắn hạn khác	5.036.399.684	15.653.448.370
<i>Trong đó:</i>		
Bên liên quan (<i>Thuyết minh số 27</i>)	3.381.788.485	14.256.622.408
Tạm ứng cho nhân viên	648.524.014	772.677.254
Phải thu khác	1.006.087.185	624.148.708
TỔNG CỘNG	292.769.822.363	110.156.822.946

Công ty đã sử dụng các khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng làm tài sản thế chấp cho khoản vay ngắn hạn từ các ngân hàng thương mại (*Thuyết minh số 16.1*).

6. HÀNG TỒN KHO

VNĐ

	Số cuối năm	Số đầu năm
Nguyên liệu, vật liệu	59.754.007.273	33.504.687.248
Công cụ và dụng cụ	20.239.294.341	19.718.048.120
Thành phẩm	37.336.715.303	27.985.427.105
Hàng hóa	-	588.983.972
TỔNG CỘNG	117.330.016.917	81.797.146.445
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.724.559.806)	(499.859.297)
GIÁ TRỊ THUẦN	115.605.457.111	81.297.287.148

Hàng tồn kho của Công ty với giá trị là 83.411.920.393 VNĐ đã được sử dụng để làm tài sản thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng (*Thuyết minh số 16.1*).

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

VNĐ

	Current year	Previous year
Số đầu năm	(499.859.297)	-
Dự phòng trích lập trong năm	(1.724.559.806)	(499.859.297)
Hoàn nhập dự phòng trong năm	499.859.297	-
Số cuối năm	(1.724.559.806)	(499.859.297)

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

7. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

	VNĐ				
	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Thiết bị và dụng cụ quản lý	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số đầu năm	70.248.957.946	235.275.882.713	40.561.049.287	11.571.890.466	357.657.780.412
Mua mới	151.386.771.756	191.566.292.011	20.676.685.623	4.908.101.136	368.537.850.526
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	22.974.143.468	57.164.733.186	-	-	80.138.876.654
Thanh lý	-	-	(520.569.205)	-	(520.569.205)
Số cuối năm	244.609.873.170	484.006.907.910	60.717.165.705	16.479.991.602	805.813.938.387
Trong đó:					
Đã khấu hao hết	1.042.392.768	17.799.389.380	7.902.146.543	9.515.800.703	36.259.729.394
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số đầu năm	(16.701.150.152)	(99.341.018.674)	(18.648.628.891)	(10.523.004.620)	(145.213.802.337)
Khấu hao trong năm	(5.687.419.097)	(33.775.026.446)	(6.983.665.373)	(1.054.802.293)	(47.500.913.209)
Thanh lý	-	-	340.848.885	-	340.848.885
Số cuối năm	(22.388.569.249)	(133.116.045.120)	(25.291.445.379)	(11.577.806.913)	(192.373.866.661)
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	53.547.807.794	135.934.864.039	21.912.420.396	1.048.885.846	212.443.978.075
Số cuối năm	222.221.303.921	350.890.862.790	35.425.720.326	4.902.184.689	613.440.071.726
Trong đó:					
Tài sản cầm cố cho khoản vay ngắn hạn (Thuyết minh số 16.1)	33.516.043.128	86.399.246.036	-	-	119.915.289.164
Tài sản cầm cố cho các khoản vay dài hạn (Thuyết minh số 16.2)	128.787.085.529	175.052.407.719	-	90.916.235	303.930.409.483

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

	VNĐ	
	Phần mềm kế toán	
Nguyên giá		
Số đầu năm	10.509.508.591	
Mua mới	2.897.790.860	
Số cuối năm	13.407.299.451	
Trong đó:		
Đã khấu trừ hết	758.795.060	
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số đầu năm	(6.438.335.203)	
Hao mòn trong năm	(1.298.648.628)	
Số cuối năm	(7.736.983.831)	
Giá trị còn lại		
Số đầu năm	4.071.173.388	
Số cuối năm	5.670.315.620	

9. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỜ DANG

	VNĐ	
	Số cuối năm	Số đầu năm
Lắp đặt máy móc	13.336.859.573	50.633.984.752
Xây dựng nhà máy mới	10.080.000.000	19.185.209.249
Nhà kho và nhà ăn cho nhân viên	12.131.555.667	10.224.484.184
Phát triển phần mềm	1.705.132.440	-
Mua sắm máy móc	-	361.595.361
TỔNG CỘNG	37.253.547.680	80.405.273.546

Công ty đã dùng tài sản đang được hình thành trong tương lai với giá trị tạm tính là 6.461.521.476 VNĐ để làm tài sản thế chấp cho khoản vay dài hạn từ ngân hàng (Thuyết minh số 16.2).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

10. CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC

VNĐ		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	8.176.491.396	5.265.510.168
Chi phí bảo hiểm	5.811.831.560	4.415.355.154
Công cụ và dụng cụ	1.939.066.136	681.445.115
Chi phí thuê văn phòng, thuê kho	-	127.512.213
Khác	425.593.700	41.197.686
Dài hạn	80.579.527.836	75.937.315.315
Tiền thuê đất trả trước	63.856.125.782	59.697.963.166
Công cụ dụng cụ xuất dùng	16.723.402.054	16.239.352.149
TỔNG CỘNG	88.756.019.232	81.202.825.483

Công ty đã dùng các quyền sử dụng đất với giá trị còn lại lần lượt là 10.932.449.206 VNĐ và 48.988.236.576 VNĐ để làm tài sản thế chấp cho khoản vay ngắn hạn (Thuyết minh số 16.1) và dài hạn (Thuyết minh số 16.2) từ ngân hàng.

11. PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN NGẮN HẠN

VNĐ		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải trả các bên liên quan (Thuyết minh số 27)	1.152.417.517	579.035.022
Công ty Cổ phần Đại Tân Việt	6.691.668.500	2.058.100.000
Người bán khác	56.416.637.096	33.496.882.193
TỔNG CỘNG	64.260.723.113	36.134.017.215

12. NGƯỜI MUA TRẢ TIỀN TRƯỚC NGẮN HẠN

VNĐ		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Bên liên quan trả tiền trước (Thuyết minh số 27)	-	62.188.896
Liên Hiệp HTX Thương Mại Thành phố Hồ Chí Minh	2.912.034.445	-
Khách hàng khác	4.709.939.033	3.651.972.787
TỔNG CỘNG	7.621.973.478	3.714.161.683

13. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

VNĐ				
	Số đầu năm	Tăng	Giảm	Số cuối năm
Thuế thu nhập doanh nghiệp	8.469.992.368	37.493.847.195	(35.551.519.258)	10.412.320.305
Thuế thu nhập cá nhân	981.398.535	14.494.586.310	(15.475.984.845)	-
Thuế GTGT	1.762.007.675	138.899.683.312	(140.661.690.987)	-
Thuế khác	(446.239.568)	7.713.070.231	(7.736.239.645)	(469.408.982)
TỔNG CỘNG	10.767.159.010	198.601.187.048	(199.425.434.735)	9.942.911.323
Trong đó:				
Thuế phải nộp	11.213.430.760			10.432.331.104
Thuế nộp thừa	(446.271.750)			(489.419.781)

14. CHI PHÍ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN

VNĐ		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí tiếp thị sản phẩm	32.140.168.924	13.608.283.925
Chi phí điện, nước	1.055.360.609	370.032.990
Chi phí thuê	594.408.605	-
Chi phí vận chuyển	516.210.760	355.604.166
Các khoản khác	951.673.519	416.792.628
TỔNG CỘNG	35.257.822.417	14.750.713.709

15. CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ KHÁC

VNĐ		
	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngắn hạn	3.629.294.764	94.085.240.888
Kinh phí công đoàn	1.751.255.299	1.209.712.679
Bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế	724.020.587	1.004.831.764
Cổ tức phải trả	347.949.700	91.187.598.645
Các khoản phải trả, phải nộp khác	806.069.178	683.097.800
Dài hạn	17.091.490.664	10.190.291.846
Nhận ký quỹ từ nhà phân phối	17.091.490.664	10.190.291.846
TỔNG CỘNG	20.720.785.428	104.275.532.734
Trong đó:		
Bên liên quan (Thuyết minh số 27)	-	90.839.648.945
Các bên khác	20.720.785.428	13.435.883.789

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

16. VAY

VNĐ

	Số đầu năm	Vay	Trả nợ vay	Số cuối năm
Vay từ ngân hàng	99.135.169.033	933.299.047.846	(649.503.152.895)	382.931.063.984
Trong đó:				
Vay ngắn hạn	62.635.169.033			176.616.822.950
Vay dài hạn	36.500.000.000			206.314.241.034

16.1 Vay ngắn hạn

Công ty có các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động. Số cuối năm được trình bày như sau:

Bên cho vay	Số tiền VNĐ	Ngày đáo hạn	Lãi suất (%/năm)	Hình thức đảm bảo
Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	137.400.529.244	Từ 17 tháng 1 năm 2017 đến 25 tháng 6 năm 2017	5,4	Nhà cửa và vật kiến trúc, máy móc và thiết bị thuộc Dự án Phù Đồng lần lượt trị giá 33.516.043.128 VNĐ và 86.399.246.036 VNĐ (Thuyết minh số 7); quyền sử dụng đất tại KCN Tây Bắc Củ Chi với giá trị còn lại trị giá 10.932.449.206 VNĐ (Thuyết minh số 10); giá trị hàng tồn kho tại kho Củ Chi trị giá 83.411.920.393 VNĐ (Thuyết minh số 6); và khoản phải thu trị giá 35.645.290.393 VNĐ (Thuyết minh số 5)
Ngân hàng TNHH CTBC - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	24.767.518.906	Từ ngày 17 tháng 1 năm 2017 đến ngày 8 tháng 3 năm 2017	5,5	Tín chấp
Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC	14.448.774.800	Từ ngày 7 tháng 1 năm 2017 đến ngày 22 tháng 2 năm 2017	4,2	Tín chấp
TỔNG CỘNG	176.616.822.950			

16. VAY (TIẾP THEO)

16.2 Vay dài hạn

Công ty có các khoản vay dài hạn từ ngân hàng nhằm mục đích mua sắm máy móc thiết bị và xây dựng nhà máy mới tại Bắc Ninh. Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2016 được trình bày như sau:

Bên cho vay	Số tiền VNĐ	Ngày đáo hạn	Lãi suất (%/năm)	Hình thức đảm bảo
Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Quân Đội- Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	184.414.241.034	Ngày 12 tháng 1 năm 2021 đến ngày 25 tháng 10 năm 2021	6,5	Nhà cửa và vật kiến trúc, máy móc và thiết bị, và thiết bị và dụng cụ quản lý thuộc nhà máy Bắc Ninh lần lượt trị giá 128.787.085.529 VNĐ; 117.306.090.838 VNĐ và 90.916.235 VNĐ (Thuyết minh số 7); xây dựng cơ bản dở dang trị giá 6.461.521.476 VNĐ (Thuyết minh số 9); và quyền sử dụng đất tại Bắc Ninh với giá trị còn lại VNĐ 48.988.236.576 (Thuyết minh số 10);
Ngân hàng TNHH CTBC - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh	21.900.000.000	Từ ngày 12 tháng 2 năm 2018 đến ngày 30 tháng 12 năm 2018	6,5 - 7,0	Máy móc, thiết bị trị giá 57.746.316.881 VNĐ (Thuyết minh số 10)
TỔNG CỘNG	206.314.241.034			

17. DỰ PHÒNG PHẢI TRẢ DÀI HẠN

Dự phòng phải trả dài hạn thể hiện khoản trợ cấp thôi việc phải trả được trích trước vào cuối mỗi năm tài chính cho toàn bộ người lao động đã làm việc tại Công ty đến ngày 31 tháng 12 năm 2008.



THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

18. VỐN CHỦ SỞ HỮU

18.1. Tình hình tăng giảm nguồn vốn chủ sở hữu

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Tổng cộng
Năm trước					
Số đầu năm	69.000.000.000	107.604.057.000	2.200.000.000	170.832.078.961	349.636.135.961
Tăng vốn	107.604.057.000	(107.604.057.000)	-	-	-
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	76.926.707.424	76.926.707.424
Cổ tức đã công bố	-	-	-	(123.395.943.000)	(123.395.943.000)
Trích quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	(6.285.141.912)	(6.285.141.912)
Số cuối năm	176.604.057.000	-	2.200.000.000	118.077.701.473	296.881.758.473
Năm nay					
Số đầu năm	176.604.057.000	-	2.200.000.000	118.077.701.473	296.881.758.473
Tăng vốn (i)	223.395.943.000	-	-	-	223.395.943.000
Tăng vốn từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (ii)	160.000.000.000	-	-	(160.000.000.000)	-
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	142.618.993.699	142.618.993.699
Số cuối năm	560.000.000.000	-	2.200.000.000	100.696.695.172	662.896.695.172

- (i) Vào ngày 29 tháng 8 năm 2016, Công ty đã nhận được vốn góp thêm bằng tiền với giá trị là 223.395.943.000 VNĐ từ Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido theo Quyết định của chủ sở hữu công ty ngày 15 tháng 12 năm 2015.
- (ii) Theo Biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông ngày 30 tháng 11 năm 2016, cổ đông của Công ty đã phê duyệt việc tăng vốn điều lệ của Công ty từ 400.000.000.000 VNĐ lên 560.000.000.000 VNĐ. Nguồn vốn tăng được trích từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối với giá trị là 160.000.000.000 VNĐ. Vào ngày 7 tháng 12 năm 2016, Công ty đã nhận được GCNĐKKD điều chỉnh lần thứ 16 từ SKHĐT Thành phố Hồ Chí Minh cho việc thay đổi vốn điều lệ nêu trên.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

18. VỐN CHỦ SỞ HỮU (TIẾP THEO)

18.2. Chi tiết vốn cổ phần

31 tháng 12 năm 2016		
	Cổ phiếu phổ thông	Mệnh giá (VNĐ)
Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido	55.888.000	558.880.000.000
Ông Trần Kim Thành	56.000	560.000.000
Ông Trần Lệ Nguyên	56.000	560.000.000
TỔNG CỘNG	56.000.000	560.000.000.000

Mệnh giá mỗi cổ phiếu là 10.000 VNĐ.

19. DOANH THU

19.1 Doanh thu bán hàng

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng	1.403.976.365.391	1.091.431.326.226
Trong đó:		
Doanh thu bán thành phẩm	1.402.940.869.462	1.086.228.604.122
Doanh thu bán hàng hóa	268.466.384	4.260.154.668
Doanh thu bán phế liệu	767.029.545	942.567.436
Trừ:	(7.137.352.936)	(23.573.653.873)
Chiết khấu thương mại	(7.137.352.936)	(22.515.918.532)
Hàng bán bị trả lại	-	(1.057.735.341)
Doanh thu thuần	1.396.839.012.455	1.067.857.672.353

19.2 Doanh thu từ hoạt động tài chính

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Lãi cho vay và lãi tiền gửi	10.841.396.157	1.398.264.927
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	2.793.920.359	1.590.329.462
Cổ tức được chia	70.999.722	55.085.111
TỔNG CỘNG	13.706.316.238	3.043.679.500

20. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của thành phẩm đã bán	608.309.647.817	472.912.778.058
Giá vốn của hàng hóa đã bán	245.977.530	2.770.200.086
Khác	5.383.604.514	11.804.844.481
TỔNG CỘNG	613.939.229.861	487.487.822.625

21. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	16.139.300.372	1.622.844.264
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	3.032.347.327	4.161.098.060
Khác	815.596.380	789.938.382
TỔNG CỘNG	19.987.244.079	6.573.880.706

22. CHI PHÍ BÁN HÀNG

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Lương nhân viên	194.326.297.465	139.517.185.564
Chi phí mua ngoài	165.122.870.625	113.800.948.751
Quảng cáo và khuyến mãi	131.224.048.379	140.015.534.226
Chi phí khấu hao và hao mòn	12.220.220.208	8.540.571.400
Phân bổ chi phí trả trước	9.713.477.970	19.115.537.050
Khác	14.375.210.649	23.469.013.120
TỔNG CỘNG	526.982.125.296	444.458.790.111

23. CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Lương nhân viên	40.199.279.005	26.273.158.764
Chi phí mua ngoài	27.427.870.535	10.643.223.243
Phí thuê và bảo trì	2.837.477.510	5.306.447.646
Chi phí khấu hao và hao mòn	3.421.906.606	1.923.103.489
Khác	169.418.182	3.831.293.050
TỔNG CỘNG	74.055.951.838	47.977.226.192

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

24. THU NHẬP KHÁC

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Phí chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu	-	13.577.735.627
Thu nhập từ thanh lý tài sản cố định	266.076.718	1.252.026.625
Thu nhập từ các khoản đền bù	285.158.060	332.631.136
Các khoản khác	120.813.688	166.009.298
TỔNG CỘNG	672.048.466	15.328.402.686

25. CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO YẾU TỐ

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	466.365.415.661	383.895.663.123
Chi phí dịch vụ mua ngoài	244.268.852.622	199.346.442.956
Chi phí nhân công	238.586.433.521	162.490.438.646
Chi phí khấu hao và hao mòn (Thuyết minh số 7 và 8)	48.799.561.837	29.786.653.526
Phân bổ chi phí trả trước	9.882.896.152	19.123.120.384
Chi phí khác	207.074.147.202	185.281.520.293
TỔNG CỘNG	1.214.977.306.995	979.923.838.928

26. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp (“thuế TNDN”) áp dụng cho Công ty 20% lợi nhuận chịu thuế (năm 2015: 22%).

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

26.1 Chi phí thuế TNDN

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Chi phí thuế TNDN hiện hành	37.493.847.195	21.883.610.868
(Thu nhập) chi phí thuế TNDN hoãn lại	(3.974.964.664)	911.260.542
TỔNG CỘNG	33.518.882.531	22.794.871.410

26. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

26.1 Chi phí thuế TNDN (tiếp theo)

Dưới đây là đối chiếu giữa chi phí thuế TNDN và kết quả của tổng lợi nhuận kế toán trước thuế nhân với thuế suất thuế TNDN:

VNĐ		
	Năm nay	Năm trước
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	176.137.876.230	99.721.578.834
Thuế TNDN theo thuế suất 20% (2015: 22%)	35.227.575.246	21.938.747.343
Các khoản điều chỉnh:		
Các chi phí không được trừ	1.378.036.703	143.681.915
Thay đổi tài sản thuế hoãn lại do thuế suất	-	519.112.582
Cổ tức nhận được	(12.858.473)	(12.118.724)
Ưu đãi thuế cho dự án Phù Đổng II	(3.317.430.351)	-
Khác	243.559.406	205.448.294
Chi phí thuế TNDN	33.518.882.531	22.794.871.410

26.2 Thuế TNDN hiện hành

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

26.3 Thuế thu nhập hoãn lại

Công ty đã ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại với các biến động trong năm báo cáo và năm trước như sau:

VNĐ				
	Bảng cân đối kế toán		Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	
	Số cuối năm	Số đầu năm	Năm nay	Năm trước
Chi phí trích trước	6.664.102.339	2.950.142.742	3.713.959.597	(77.681.893)
Trợ cấp thôi việc	1.192.845.134	1.128.986.122	63.859.012	(57.331.988)
Ước tính chiết khấu thương mại phải trả	990.052.644	1.015.325.298	(25.272.654)	(875.018.927)
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	321.772.420	99.971.859	221.800.561	99.971.859
Chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	(2.682.050)	(3.300.198)	618.148	(1.199.593)
TỔNG CỘNG	9.166.090.487	5.191.125.823	3.974.964.664	(911.260.542)

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

27. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Các điều kiện và điều khoản của các giao dịch với bên liên quan

Các nghiệp vụ với các công ty có liên quan bao gồm tất cả các nghiệp vụ được thực hiện với các công ty mà Công ty 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 công ty. Các nghiệp vụ bán hàng và mua hàng với bên liên quan được thực hiện dựa trên các điều khoản đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Số dư các khoản phải thu, phải trả tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm không cần bảo đảm và sẽ được thanh toán bằng tiền.

Các giao dịch trọng yếu của Công ty với các bên liên quan trong năm như sau:

VNĐ				
Bên liên quan	Mối quan hệ	Nội dung nghiệp vụ	Năm nay	Năm trước
Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido ("KDC")	Công ty mẹ	Tiền chi cho vay	389.000.000.000	-
		Nhận vốn góp	223.395.943.000	-
		Tiền thu từ cho vay	207.604.058.000	-
		Lãi cho vay	10.641.651.369	-
		Thuê văn phòng	1.966.082.319	4.524.380.574
		Cổ tức đã công bố	-	123.395.943.000
		Chuyển nhượng khoản đầu tư	-	30.000.000.000
		Chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu	-	13.577.735.627
		Phí chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu	-	13.539.034.876
		Chi trả hộ	-	2.678.210.447
Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An	Công ty liên quan	Mua nguyên liệu	1.254.538.600	-
Công ty TNHH MTV Thực phẩm KIDO ("KDF")	Công ty liên quan	Bán thành phẩm	20.469.909	591.260.799
		Mua hàng hóa	47.490.914	14.024.636

27. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

Vào ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản phải thu và phải trả với các bên liên quan như sau:

VNĐ

Bên liên quan	Mối quan hệ	Nghiệp vụ	Số cuối năm	Số đầu năm
Phải thu ngắn hạn của khách hàng				
KDF	Công ty liên quan	Bán thành phẩm	10.415.992	-
KDC	Công ty mẹ	Bán thành phẩm	1.451.516	-
			11.867.508	-
Phải thu ngắn hạn khác				
KDC	Công ty mẹ	Chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu	-	14.256.622.408
		Lãi cho vay	3.381.788.485	-
			3.381.788.485	14.256.622.408
Phải thu về cho vay ngắn hạn				
KDC	Công ty mẹ	Cho vay	181.395.942.000	-
Phải trả người bán ngắn hạn				
Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An	Công ty liên quan	Mua nguyên vật liệu	(932.753.000)	-
KDC	Công ty mẹ	Chi phí thuê	(144.907.617)	(579.035.022)
KDF	Công ty liên quan	Mua nguyên vật liệu, công cụ	(74.756.900)	-
			(1.152.417.517)	(579.035.022)
Người mua trả tiền trước ngắn hạn				
KDC	Công ty mẹ	Bán thành phẩm	-	(62.188.896)
Phải trả ngắn hạn khác				
KDC	Công ty mẹ	Cổ tức	-	(90.839.648.945)

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

vào ngày 31 tháng 12 năm 2016 và cho năm tài chính kết thúc cùng ngày

B09-DN

27. NGHIỆP VỤ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

Thu nhập của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc trong năm như sau:

	Năm nay	Năm trước
Lương và các lợi ích khác	20.012.962.428	20.727.572.118

28. CÁC CAM KẾT

Cam kết thuê hoạt động

Công ty hiện đang thuê đất, văn phòng, xe và nhà kho theo các hợp đồng thuê hoạt động. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2016, các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả trong tương lai theo các hợp đồng thuê hoạt động này được trình bày như sau:

	Số cuối năm	Số đầu năm
Đến 1 năm	3.666.109.876	21.717.749.340
Từ 1 - 5 năm	56.531.668.005	48.017.787.279
Trên 5 năm	25.140.731.457	31.150.820.000
TỔNG CỘNG	85.338.509.338	100.886.356.619

Các cam kết liên quan đến các chi phí đầu tư lớn

Tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2016, Công ty có các khoản cam kết với tổng giá trị là 48.282.747.727 VNĐ chủ yếu liên quan đến công trình nhà máy đang xây dựng để sản xuất kem tại Khu Công nghiệp, Đô Thị và Dịch vụ VSIP Bắc Ninh, Xã Phù Chẩn, Thị xã Từ Sơn, Tỉnh Bắc Ninh, Việt Nam.

29. KHOẢN MỤC NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	Số cuối năm	Số đầu năm
Các loại ngoại tệ:		
- Đô la Mỹ (USD)	22.169	25.620
- Đồng nhân dân tệ (CNY)	17.200	-
- Đồng Euro (EUR)	3.910	2.000

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

Không có sự kiện trọng yếu nào phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán năm yêu cầu phải có các điều chỉnh hoặc thuyết minh trong báo cáo tài chính.



Trần Thị Thùy Linh
Phó Tổng Giám đốc
kiêm Giám đốc Tài chính

Trần Quốc Nguyên
Tổng Giám đốc

Ngày 15 tháng 3 năm 2017



KIDO FOODS

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO

Tầng 11, Empress Tower, 138 - 142, Hai Bà Trưng,
Phường Đa Kao, Quận 1, TP. HCM, Việt Nam

[T]: (84) 3827 0468 - [F]: (84) 3827 0469

www.kidofoods.vn

