

Mẫu CBTT/SGDHCM-06

(Ban hành kèm theo Quyết định số 07/2013/QĐ-SGDHCM ngày 24/07/2013 của  
TGD SGDCK TPHCM về Quy chế Công bố thông tin tại SGDCK TPHCM)

Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn  
KIDO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

**CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA ỦY BAN  
CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM**

Kính gửi: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước  
Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP.HCM

Công ty: Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn KIDO

Trụ sở chính: 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường ĐaKao, Q1, TP.HCM

Điện thoại: 028.38270468 Fax: 028.38270469

Người thực hiện công bố thông tin: TRẦN LỆ NGUYỄN – Tổng Giám Đốc

Địa chỉ: 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường ĐaKao, Q1, TP.HCM

Điện thoại (di động, cơ quan, nhà riêng): 028.38270468

Fax: 028.38270469

Loại thông in công bố:  24h  72h  Yêu cầu  Bất thường  Định kỳ

Nội dung thông tin công bố (\*):

Ngày 05 tháng 11 năm 2020, Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Kido đã nhận được Giấy chứng nhận đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi số 256/GCN - UBCK đề ngày 03/11/2020 của Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước. Theo đó, Công ty đã được chấp thuận việc đăng ký phát hành 23.088.000 cổ phiếu KDC để hoán đổi với cổ phần KDF của Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm Đông Lạnh Kido.

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Ngày 06 tháng 11 năm 2020

Người thực hiện công bố thông tin

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



*Trần Lệ Nguyễn*

Số: 256 /GCN-UBCK

Hà Nội, ngày 03 tháng 11 năm 2020

**GIẤY CHỨNG NHẬN**  
**Đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi**

**CHỦ TỊCH ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC**

Căn cứ Luật Chứng khoán ngày 29 tháng 06 năm 2006;

Căn cứ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán ngày 24 tháng 11 năm 2010;

Căn cứ Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2015 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Quyết định số 48/2015/QĐ-TTg ngày 08 tháng 10 năm 2015 của Thủ tướng Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trực thuộc Bộ Tài chính;

Căn cứ Thông tư số 162/2015/TT-BTC ngày 26 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc chào bán chứng khoán ra công chúng, chào bán cổ phiếu để hoán đổi, phát hành thêm cổ phiếu, mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và chào mua công khai cổ phiếu;

Xét Hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi của Công ty cổ phần Tập đoàn Kido;

Xét đề nghị của Vụ trưởng Vụ Quản lý Chào bán Chứng khoán.

**QUYẾT ĐỊNH:**

**Điều 1. Cấp Giấy chứng nhận đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi cho:**

**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO**

– Địa chỉ trụ sở chính: Số 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh;

– Giấy chứng nhận kinh doanh số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 06 tháng 9 năm 2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01 tháng 10 năm 2015;



– Vốn điều lệ: 2.566.533.970.000 đồng (Hai nghìn năm trăm sáu mươi sáu tỷ năm trăm ba mươi ba triệu chín trăm bảy mươi nghìn đồng).

**Điều 2.** Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn Kido được đăng ký phát hành để hoán đổi theo các nội dung sau:

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông;
2. Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng (Mười nghìn đồng);
3. Tổng số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành: 23.088.000 cổ phiếu (hai mươi ba triệu không trăm tám mươi tám nghìn cổ phiếu) để hoán đổi cổ phần của cổ đông Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh Kido;
4. Tổng giá trị đăng ký phát hành tính theo mệnh giá cổ phiếu: 230.880.000.000 (Hai trăm ba mươi tỷ tám trăm tám mươi triệu đồng);
5. Thời gian phân phối: Trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi có hiệu lực;
6. Phương thức phân phối: Theo phương án nêu trong Bản cáo bạch;
7. Tổ chức tư vấn phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.

**Điều 3.** Công ty cổ phần Tập đoàn Kido phải tuân thủ pháp luật Việt Nam, các quy định về chứng khoán và thị trường chứng khoán và nội dung trong Giấy chứng nhận này.

**Điều 4.** Giấy Chứng nhận này có hiệu lực kể từ ngày ký.

**Điều 5.** Giấy Chứng nhận này được lập thành bốn (04) bản chính: Công ty cổ phần Tập đoàn Kido giữ 01 bản, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước giữ 01 bản, 01 bản gửi cho Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh và 01 bản gửi cho Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam./h

**KT. CHỦ TỊCH  
PHÓ CHỦ TỊCH**



**Phạm Hồng Sơn**

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU  
ĐỂ HOÁN ĐỔI CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN  
THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ  
CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

**BẢN CÁO BẠCH**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO**

Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày  
06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01/10/2015



## PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU ĐỂ HOÁN ĐỔI

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 256.../GCN - UBCK do Chủ tịch Ủy ban  
Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 03.../11.../2020)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

1. Tổ chức phát hành

**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO**

Địa chỉ: 138-142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 028 3827 0468 Fax: 028 3827 0469 Website: <https://www.kdc.vn/>

2. Tổ chức tư vấn

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT**

Địa chỉ: Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon 141 Nguyễn Du, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: 028 6299 2006 Fax: 028 6291 7986 Website: <https://vdsc.com.vn>

**PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ tên: Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Địa chỉ: 138-142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: 028 3827 0468 Fax: 028 3827 0469 Website: <https://www.kdc.vn/>

**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO**

138-142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: 028 3827 0468 Fax: 028 3827 0469

Website: <https://www.kdc.vn/> Email: [info@kdc.vn](mailto:info@kdc.vn)

# CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO

*Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01/10/2015*



## PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU ĐỂ HOÁN ĐỔI

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO  
Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông  
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu.  
Tỷ lệ hoán đổi : 1:1,3  
Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 23.088.000 cổ phiếu.  
Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá : 230.880.000.000 đồng.

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

Địa chỉ: Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon 141 Nguyễn Du, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: 028 6299 2006 Fax: 028 6291 7986 Website: <https://vdsc.com.vn>

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

#### CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Tầng 28, Bitexco Financial Tower số 2 Hải Triều, Quận 1, TP.HCM

Tel: 028 3824 5252 Fax: 028 3824 5250 Website: [www.ey.com](http://www.ey.com)

### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ tên: Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Địa chỉ: 138-142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: 028 3827 0468 Fax: 028 3827 0469 Website: <https://www.kdc.vn/>

## MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>5</b>
1. Rủi ro về kinh tế.....	5
2. Rủi ro về luật pháp .....	8
3. Rủi ro đặc thù .....	9
4. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu .....	10
5. Rủi ro của đợt phát hành .....	11
6. Rủi ro hoạt động kinh doanh sau sáp nhập.....	11
7. Rủi ro quản trị công ty.....	11
8. Rủi ro khác .....	12
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....</b>	<b>13</b>
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>14</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>15</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	15
2. Cơ cấu tổ chức công ty .....	18
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	19
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại. ....	24
5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.....	26
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty .....	28
7. Hoạt động kinh doanh.....	29
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm. ....	39
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	42
10. Chính sách đối với người lao động.....	47
11. Chính sách cổ tức:.....	49

12. Tình hình hoạt động tài chính .....	49
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng .....	57
14. Tài sản .....	79
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2020 - 2021 .....	80
16. Đánh giá tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	82
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức chào bán .....	83
18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến việc chào bán cổ phiếu .....	83
<b>V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC HOÁN ĐỔI .....</b>	<b>84</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	84
2. Cơ cấu tổ chức Công ty .....	87
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty .....	88
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông .....	93
5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi, những Công ty mà tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi .....	94
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty .....	95
7. Hoạt động kinh doanh .....	95
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm .....	107
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	109
10. Chính sách đối với người lao động .....	115
11. Chính sách cổ tức .....	117
12. Tình hình hoạt động tài chính .....	118
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc và Kế toán trưởng .....	122
14. Tài sản (Nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty) .....	133
15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức chào bán .....	133
16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng	

đến việc chào bán cổ phiếu .....	133
<b>VI. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH .....</b>	<b>134</b>
<b>VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH.....</b>	<b>139</b>
1. Các đối tác liên quan đến đợt chào bán.....	139
2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt phát hành .....	139
<b>VIII. PHỤ LỤC .....</b>	<b>140</b>
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh .....	140
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty.....	140
3. Phụ lục III: Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên.....	140
4. Phụ lục IV: Các Báo cáo tài chính.....	140



## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chính là sản xuất thực phẩm với danh mục sản phẩm đa dạng từ thực phẩm, nước uống (kem ăn, sữa và các sản phẩm từ sữa) đến các sản phẩm chế biến từ dầu, mỡ động thực vật. Hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ chịu tác động trực tiếp từ thay đổi trong nền kinh tế nói chung và các rủi ro khác trong ngành nói riêng.

### 1. Rủi ro về kinh tế

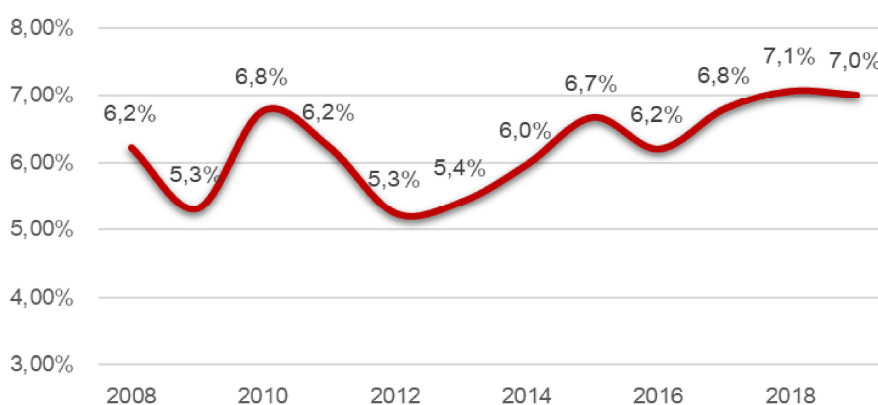
Rủi ro về kinh tế là loại rủi ro hệ thống thông qua những biến động như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất,... có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế. Vì vậy, việc phân tích các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế sẽ làm rõ mức độ tác động của loại rủi ro này cũng như đưa ra được các biện pháp hạn chế, khắc phục mức độ ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

#### ❖ Tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng GDP là yếu tố vĩ mô quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế. Từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008, Việt Nam vẫn duy trì được mức tăng trưởng GDP trong những năm qua ở mức khá cao so với các quốc gia trong khu vực.

Năm 2019, dù chịu nhiều biến động do ảnh hưởng của các sự kiện kinh tế quan trọng như: Anh rời khỏi liên minh Châu Âu, chiến tranh thương mại Trung – Mỹ, sự bất ổn của đồng tiền ảo – Bitcoin,... nhưng nền kinh tế Việt Nam tiếp tục có sự tăng trưởng khởi sắc và tạo được những dấu ấn đáng kể. Theo Tổng Cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2019 đạt 7,02%, vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6% - 6,8%. Điều này cho thấy, nền kinh tế tiếp tục giữ được đà tăng trưởng, đồng thời khẳng định tính kịp thời và hiệu quả trong chỉ đạo, điều hành của Chính phủ nhằm đạt được mục tiêu tăng trưởng năm 2019.

Hình 1. Tăng trưởng GDP của Việt Nam qua các năm



Nguồn: Tổng cục thống kê, Rồng Việt tổng hợp

Bước sang năm 2020, nền kinh tế Việt Nam sẽ đối mặt với nhiều khó khăn do dịch Covid-19 đang tiếp tục lan rộng trên toàn cầu, tác động sâu sắc toàn diện tới mọi mặt đời sống kinh tế - xã hội của các quốc gia. Tổng cục Thống kê vừa chính thức công bố, tổng sản phẩm trong nước (GDP) 9 tháng năm 2020 ước tính tăng 2,12% so với cùng kỳ năm trước.

Mức tăng này, theo Tổng cục Thống kê, là thấp nhất của 9 tháng các năm trong giai đoạn 2011-2020, nhưng trong bối cảnh dịch Covid-19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt kinh tế - xã hội của các quốc gia trên thế giới, thì đây là “một thành công lớn” của Việt Nam trong việc phòng chống dịch bệnh, khôi phục và phát triển kinh tế.

Trong mức tăng chung của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 1,84%, đóng góp 13,62% vào mức tăng trưởng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 3,08%, đóng góp 58,35%; khu vực dịch vụ tăng 1,37%, đóng góp 28,03%.

Theo Tổng cục Thống kê, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản 9 tháng năm 2020 tăng thấp so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu, dịch Covid-19 và dịch tả lợn châu Phi. Trong khu vực công nghiệp và xây dựng, ngành công nghiệp 9 tháng năm 2020 tăng 2,69% so với cùng kỳ năm trước, thấp hơn nhiều so với mức tăng cùng kỳ các năm 2011-2020, đóng góp 0,91 điểm phần trăm vào tốc độ tăng tổng giá trị tăng thêm toàn nền kinh tế.

Về cơ cấu nền kinh tế 9 tháng năm 2020, theo Tổng cục Thống kê, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm tỷ trọng 14,05%; khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 33,16%; khu vực dịch vụ chiếm 42,73%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm 10,06% (cơ cấu tương ứng của cùng kỳ năm 2019 là: 13,21%; 33,97%; 42,75%; 10,07%).

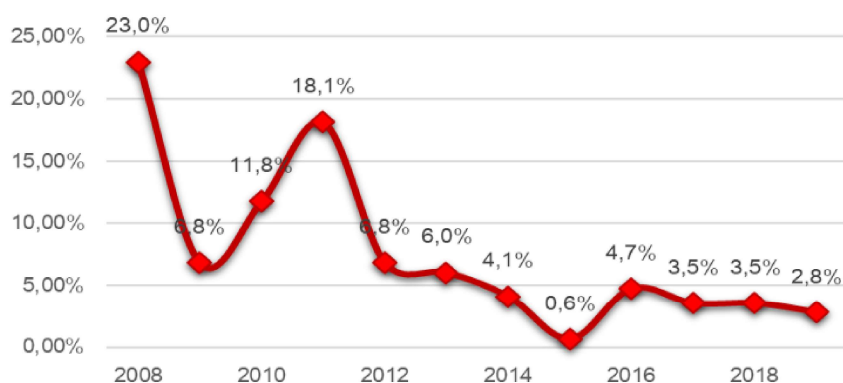
Nhìn chung, nền kinh tế Việt Nam trong năm 2020 sẽ đối diện với nhiều khó khăn và thách thức, tuy nhiên, do đặc thù là công ty hoạt động trong ngành thiết yếu (dầu ăn và thực phẩm) nên mặc dù kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm dầu ăn và thực phẩm vẫn được duy trì ổn định trong thời gian tới.

#### ❖ **Lạm phát**

Lạm phát là yếu tố tác động rất lớn đến nền kinh tế Việt Nam và cũng là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp lẫn gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Trong giai đoạn 2008 – 2018, chỉ số lạm phát CPI đạt đỉnh 23,1% vào năm 2008 và có xu hướng giảm dần cho đến nay.

Hình 2. Chỉ số giá tiêu dùng CPI qua các năm



Nguồn: Tổng cục thống kê, Rồng Việt tổng hợp

Năm 2019, chỉ số CPI bình quân của Việt Nam tăng 2,79%, thấp nhất trong 3 năm gần đây (năm 2018 là 3,54% và năm 2017 là 3,53%). Các nguyên nhân làm giảm áp lực lên mặt bằng giá là giá lương thực, giá dầu, gas, viễn thông, đường giảm... Cùng đó, công tác điều hành, phối hợp các giải pháp bảo đảm cân đối cung cầu, tăng cường kiểm tra, kiểm soát thị trường giá cả; điều hành tỷ giá theo cơ chế tỷ giá trung tâm linh hoạt; chủ động tính toán, điều chỉnh giá các mặt hàng thiết yếu theo lộ trình thị trường và kịch bản của Ban chỉ đạo cũng góp phần giảm áp lực lên mặt bằng giá.

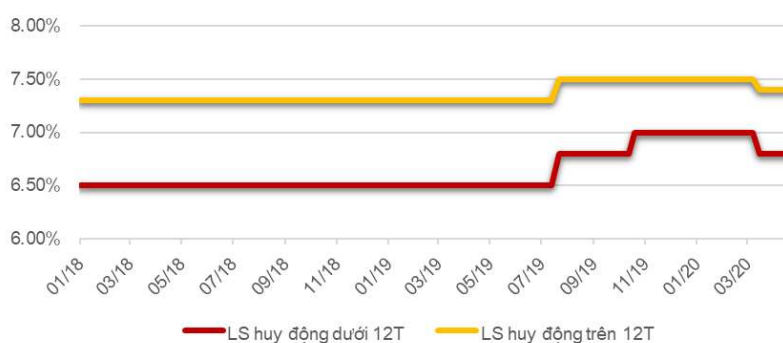
Số liệu của Tổng cục Thống kê cho thấy, lạm phát cơ bản (CPI sau khi loại trừ lương thực, thực phẩm tươi sống; năng lượng và mặt hàng do Nhà nước quản lý bao gồm dịch vụ y tế và dịch vụ giáo dục) 9 tháng năm 2020 tăng 2,59% so với cùng kỳ năm 2019. Bình quân 9 tháng năm 2020, lạm phát chung có mức tăng cao hơn lạm phát cơ bản. Điều này phản ánh biến động giá, chủ yếu do giá lương thực, thực phẩm, giá xăng dầu tăng.

Rủi ro lạm phát của nền kinh tế gia tăng có thể làm cho giá nguyên vật liệu đầu vào tăng theo, gây áp lực lên lợi nhuận của các ngành sản xuất nói chung và của KDC nói riêng. Nhìn chung, tới thời điểm hiện tại, Chính phủ đã thực hiện tốt trong việc quản lý và kiểm soát lạm phát một cách chặt chẽ, việc này đã góp phần ổn định và làm tăng trưởng kinh tế vĩ mô, tác động tích cực đến đầu tư và sản xuất, kinh doanh.

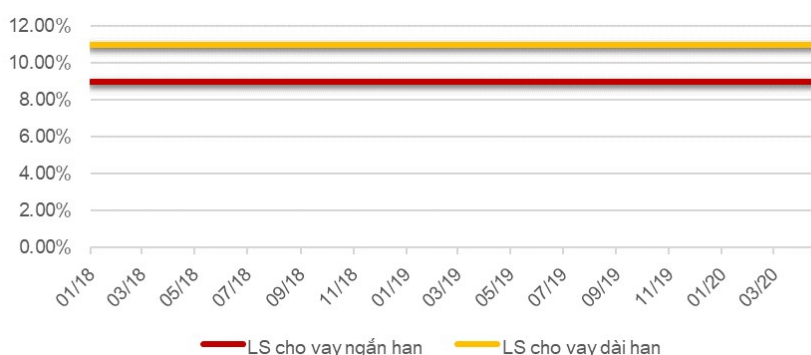
#### ❖ Lãi suất

Bên cạnh lạm phát, lãi suất là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng mà Công ty phải luôn theo dõi và cập nhật hàng ngày nhằm đưa ra các chiến lược đầu tư hợp lý. Sự biến động của lãi suất sẽ tác động trực tiếp đến các chi phí lãi vay hàng năm của Doanh nghiệp.

Theo đó, mặt bằng lãi suất huy động bằng tiền Việt Nam dưới 12 tháng phổ biến ở mức 6,5% - 7%/năm, lãi suất cho vay bằng đồng Việt Nam của nhóm các ngân hàng thương mại cổ phần với kỳ hạn dưới 12 tháng là 9%/năm và dài hạn là 11%/năm.

**Hình 3. Lãi suất huy động của các ngân hàng TMCP**

*Nguồn: Fiinpro, Rồng Việt tổng hợp*

**Hình 4. Lãi suất cho vay cao nhất của các NHTM CP**

*Nguồn: Fiinpro, Rồng Việt tổng hợp*

Bước sang năm 2020, do sự bùng phát của dịch bệnh Covid-19, Ngân hàng nhà nước đã chỉ đạo giảm lãi suất điều hành đã tạo điều kiện để các NHTM giảm lãi suất huy động, từ đó giảm lãi suất cho vay hỗ trợ người dân, doanh nghiệp. Theo đó, lãi suất huy động ngắn hạn giảm từ 7% còn 6,8% và dài hạn giảm từ 7,5% xuống còn 7,4%. Dự kiến trong thời gian tới, lãi suất cho vay cũng sẽ có xu hướng giảm nhằm mục đích hỗ trợ cho người dân và doanh nghiệp có thể hoạt động và sản xuất kinh doanh.

Để hạn chế rủi ro do sự biến động của lãi suất, Công ty luôn có kế hoạch huy động và sử dụng nguồn vốn hợp lý, phù hợp với kế hoạch đầu tư và mục tiêu phát triển của công ty, đảm bảo chi phí tài chính thấp nhất.

## 2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển nên hệ thống pháp lý cũng đang dần hoàn thiện, chính sách thay đổi linh hoạt để phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế. Vì vậy các văn bản pháp quy không tránh khỏi những bất cập và chồng chéo nhau, gây nên không ít khó khăn cho cả cơ quan chức năng lẫn những cá nhân, tổ chức thực hiện.

Hoạt động của Công ty hoạt động theo Luật doanh nghiệp và chịu sự điều tiết của các văn bản pháp luật liên quan, do vậy những thay đổi về môi trường pháp luật sẽ tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để hạn chế những rủi ro luật pháp phát sinh trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên thực hiện cụ thể hóa các quy định của pháp luật thông qua việc ban hành các quy chế, quy định và hướng dẫn thực hiện; cập nhật các quy định của pháp luật, hướng dẫn các văn bản, chính sách mới liên quan đến hoạt động Công ty

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **❖ Rủi ro thị trường**

Sự suy thoái kinh tế và các vấn đề chính trị, xã hội ảnh hưởng tiêu cực đến chi tiêu của người tiêu dùng. Tập đoàn theo dõi chặt chẽ những biến đổi trong môi trường kinh tế và chính trị - xã hội trong khu vực để dự đoán những thay đổi trong tâm lý người tiêu dùng và giá nguyên liệu thô. Bên cạnh đó, duy trì các chính sách thận trọng trong việc mua hàng, quản lý vốn lưu động và kiểm soát chi phí nhằm giảm thiểu sự biến động khi nhu cầu tiêu dùng thay đổi..

#### **❖ Rủi ro phụ thuộc**

Là những rủi ro liên quan đến việc phụ thuộc vào một nhà cung cấp, khách hàng, đối tác kinh doanh hoặc sản phẩm nào đó. Những sự phụ thuộc này sẽ khiến Công ty chịu ảnh hưởng lớn hơn từ việc giảm doanh số và biên lợi nhuận.

Thất bại trong việc duy trì mối quan hệ này sẽ mang đến các rủi ro tiềm ẩn đối với hoạt động của doanh nghiệp. Để giảm thiểu rủi ro này, KDC cam kết cung cấp dịch vụ khách hàng tốt nhất và cùng với nền tảng cơ sở hạ tầng công nghệ, cho phép KDC kết nối chặt chẽ hơn với chuỗi giá trị trong toàn Tập đoàn. Mức độ tích hợp và hợp tác mà KDC duy trì với khách hàng sẽ giúp giảm thiểu bất kỳ rủi ro nào liên quan đến khách hàng. Việc này bao gồm khả năng giám sát mức hàng tồn kho, quy trình bán hàng và phản hồi của người tiêu dùng sẽ cho phép KDC chủ động làm việc với khách hàng.

Mối quan hệ bền chặt với khách hàng sẽ giúp giảm thiểu bất kỳ rủi ro nào. Hầu hết các nhà phân phối đã làm việc với KDC kể từ thời điểm thành lập đã và đang cùng Công ty phát triển trong suốt thập kỷ qua. Sản phẩm của KDC giúp tạo ra cho nhà phân phối được doanh thu và lợi nhuận đáng kể; do đó, sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế sẽ tạo mối quan hệ sâu sắc giúp KDC giảm thiểu được rủi ro quan hệ khách hàng.

#### **❖ Rủi ro từ nhu cầu người tiêu dùng**

Khả năng dự báo những thay đổi trong xu hướng và nhu cầu của người tiêu dùng là một trong những yếu tố thành công cốt lõi và một khi không dự báo trước được, những rủi ro

ng nghiêm trọng có thể xảy ra. Nhằm giảm thiểu rủi ro, KDC đã thường xuyên nhận các phản hồi từ người tiêu dùng và cập nhật các báo cáo nghiên cứu xu hướng tiêu dùng trong ngành giúp giảm thiểu rủi ro đến từ các thay đổi trong nhu cầu của người tiêu dùng.

Tạo mối quan hệ chặt chẽ với điểm bán lẻ và nhà phân phối cũng là một yếu tố quan trọng để đảm bảo mức độ tiếp cận sản phẩm, mức độ thâm nhập và tăng trưởng về mặt doanh thu.

#### ❖ **Rủi ro biến động giá nguyên liệu thô**

Sự thay đổi giá nguyên liệu thô là một rủi ro đáng kể đối với lợi nhuận của Công ty. Mặc dù là một trong những nhà nhập khẩu dầu cọ và dầu đậu nành lớn nhất Việt Nam, KDC chịu nhiều áp lực trong việc chủ động dự báo trước các biến động thị trường. Để giảm thiểu rủi ro, Công ty chia sẻ trách nhiệm quản lý rủi ro này với các nhà cung cấp - là những nhà kinh doanh dầu ăn thô lớn nhất thế giới. Với kiến thức thị trường vững chắc của nhà cung cấp và sự am hiểu sâu sắc thị trường Việt Nam, KDC có thể gửi các nhà cung cấp một kế hoạch thu mua nguyên liệu rõ ràng và đảm bảo giá cố định trong một giai đoạn phù hợp để có sự ổn định trong chi phí sản xuất.

#### ❖ **Rủi ro tiền tệ**

Rủi ro tiền tệ là kết quả trực tiếp từ sự chênh lệch nguồn trả bằng ngoại tệ cho nhập khẩu nguyên liệu đầu vào trong khi Công ty không có nguồn thu ngoại tệ tương ứng. Bằng khả năng có thể, KDC đảm bảo phòng ngừa tất cả các hợp đồng nhập khẩu hàng bằng ngoại tệ bởi các hợp đồng tỷ giá kỳ hạn để cố định chi phí giá vốn hàng nhập khẩu của KDC khi quy đổi sang VND. Công ty cũng hạn chế các khoản vay ngoại tệ, và khi vay, Công ty đảm bảo đã phòng ngừa biến động tỷ giá và lãi suất.

Những thay đổi trên thị trường tài chính khu vực và toàn cầu có thể có tác động đáng kể đến lãi suất, dẫn đến rủi ro ảnh hưởng đến khả năng sinh lời, tính thanh khoản và lợi nhuận. Để giảm thiểu rủi ro này, Công ty chủ động theo dõi kỳ hạn đáo nợ của các khoản vay để cân bằng dòng tiền hoạt động với các khoản chi trả.

## **4. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu**

#### ❖ **Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu do điều chỉnh kỹ thuật giá tham chiếu**

Do đây là đợt phát hành cổ phiếu để hoán đổi nên giá cổ phiếu KDC sẽ không bị điều chỉnh tại ngày thực hiện hoán đổi. Tuy nhiên, do KDC là cổ phiếu đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM nên giá cổ phiếu KDC có thể sẽ biến động theo tình hình chung của thị trường chứng khoán.

**❖ Rủi ro pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết**

Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của các cổ đông hiện hữu của KDC sẽ bị giảm do số lượng cổ phần đang lưu hành bằng 89,91% tổng số lượng cổ phần lưu hành sau phát hành.

**❖ Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu**

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của Công ty. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng vốn (số lượng cổ phiếu). Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

Tuy nhiên, rủi ro của đợt phát hành làm thu nhập trên mỗi cổ phiếu bị pha loãng chỉ là trong ngắn hạn và sẽ được hạn chế nếu như KDC duy trì tốt hoạt động kinh doanh, tăng cường và tiếp tục phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng tốt sau đợt phát hành.

**5. Rủi ro của đợt phát hành:**

Đây là đợt phát hành cổ phiếu của KDC nhằm tăng tỷ lệ sở hữu tại CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO lên 100% thông qua phương thức hoán đổi cổ phiếu. Toàn bộ số lượng cổ phiếu được phát hành theo phương thức hưởng quyền nhận cổ phiếu phát hành thêm. Ngoài ra, tỷ lệ hoán đổi cổ phiếu giữa các Công ty được xác định trên cơ sở đảm bảo công bằng với tất cả cổ đông, được cổ đông của 2 Công ty thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên 2020 với tỷ lệ đồng thuận cao. Do đó, rủi ro không thành công của đợt phát hành này là không có.

**6. Rủi ro hoạt động kinh doanh sau sáp nhập**

Nhìn chung, chiến lược phát triển của CTCP Tập đoàn KIDO sau khi nhận sáp nhập với CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO sẽ không thay đổi đáng kể, các Công ty vẫn tiếp tục duy trì hoạt động kinh doanh bình thường như trước khi sáp nhập.

Việc sáp nhập sẽ giúp tận dụng thế mạnh vốn có của 02 công ty, tạo ra sức mạnh tổng hợp. Việc sáp nhập cũng hợp lý hóa cơ cấu quản lý, tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nâng cao tính cạnh tranh, sử dụng các nguồn lực một cách hợp lý nhất và hiệu quả nhất, nâng cao năng lực tài chính, giúp Công ty sau sáp nhập đạt được tốc độ tăng trưởng bền vững về doanh thu và lợi nhuận trong tương lai.

**7. Rủi ro quản trị công ty**

Quản trị công ty là một quá trình giám sát và kiểm soát được thực hiện để bảo đảm cho việc thực thi quản trị kinh doanh phù hợp với lợi ích của những người liên quan, không chỉ là cổ đông mà còn bao gồm cả các nhân viên, khách hàng, nhà cung cấp, môi trường và các cơ

quan nhà nước. Rủi ro quản trị công ty yếu kém là rủi ro tiềm ẩn, nhưng có thể ảnh hưởng lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông.

#### **8. Rủi ro khác**

Các rủi ro bất khả kháng như thiên tai, động đất, lũ lụt, dịch bệnh, chiến tranh... khi xảy ra có thể gây thiệt hại về tài sản cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất và con người cũng như tình hình hoạt động chung của Công ty.



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

### 1. Tổ chức phát hành

#### CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO

- Ông Trần Kim Thành - Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Ông Trần Lệ Nguyên - Chức vụ: Tổng Giám đốc
- Bà Nguyễn Thị Oanh - Chức vụ: Kế toán trưởng
- Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi - Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

### 2. Tổ chức tư vấn

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

Ông: Nguyễn Hiếu - Chức vụ: Tổng giám đốc

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

### III. CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản công bố thông tin này có nội dung như sau:

TỪ NGỮ, KHÁI NIỆM	DIỄN GIẢI
Bản Cáo bạch	Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp cho các nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư.
Cổ phiếu	Chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần vốn cổ phần.
Cổ đông	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu cổ phần đã phát hành của Công ty.
Cổ tức	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi thực hiện các nghĩa vụ về tài chính
Điều lệ	Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO thông qua.
Vốn điều lệ	Số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO.
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
Công ty, KDC, Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO.
Tổ chức kiểm toán	Công ty TNHH ERNST & YOUNG Việt Nam – là tổ chức kiểm toán độc lập thực hiện việc kiểm toán báo cáo tài chính năm 2019 của Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
UBCKNN	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban kiểm soát
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
BCTC	Báo cáo tài chính

## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

#### 1.1. Giới thiệu về Công ty

Tên công ty:	CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO
Tên Tiếng Anh:	KIDO GROUP CORPORATION
Tên giao dịch viết tắt:	KIDO GROUP
Trụ sở chính:	Số 138 - 142 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM
Điện thoại:	(028) 3827 0468
Fax:	(028) 3827 0469
Website:	www.kdc.vn
Biểu tượng (logo):	

Vốn điều lệ: 2.566.533.970.000 đồng

Giấy CNĐKKD số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01/10/2015.

Ngành nghề kinh doanh chính:

- ✓ Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thực phẩm và nước uống như kem ăn, sữa và các sản phẩm từ sữa, các loại đồ uống không cồn, nước khoáng;
- ✓ Sản xuất kinh doanh và xuất khẩu các sản phẩm chế biến từ dầu, mỡ động thực vật, từ các hạt có dầu, thạch dừa;
- ✓ Sản xuất, kinh doanh các loại bao bì đóng gói;
- ✓ Xuất khẩu nhiên liệu phục vụ sản xuất chế biến ngành dầu thực vật;
- ✓ Kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

#### 1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Thời gian	Nội dung
1993	Công ty Cổ phần Tập Đoàn Kido tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô, được thành lập năm 1993 theo Quyết định số 216 GP-UB ngày 27/02/1993 của Chủ tịch UBND Tp. Hồ Chí Minh và Giấy phép Kinh doanh số 048307 do Trọng tài Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 02/03/1993.

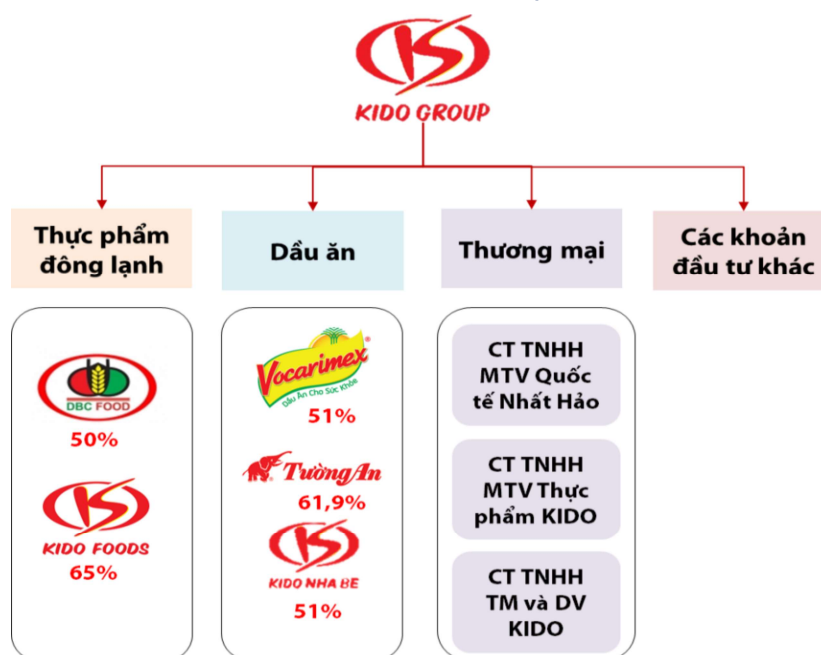
Thời gian	Nội dung
	<p>Những ngày đầu thành lập, Công ty chỉ là một xưởng sản xuất nhỏ diện tích khoảng 100m<sup>2</sup> tại Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, với 70 công nhân và vốn đầu tư 1,4 tỷ đồng, chuyên sản xuất và kinh doanh bánh snack – một sản phẩm mới đối với người tiêu dùng trong nước.</p>
1994	<p>Sau hơn một năm kinh doanh thành công với sản phẩm bánh snack, Công ty tăng vốn điều lệ lên 14 tỷ đồng và nhập dây chuyền sản xuất snack trị giá 750.000 USD từ Nhật.</p> <p>Thành công của bánh snack Kinh Đô đã trở thành bước đệm quan trọng cho sự phát triển không ngừng của Công ty Kinh Đô sau này.</p>
1996	<p>Công ty đầu tư xây dựng nhà xưởng mới tại số 6/134 Quốc lộ 13, Phường Hiệp Bình Phước, Quận Thủ Đức và đầu tư dây chuyền sản xuất bánh cookies với công nghệ và thiết bị hiện đại của Đan Mạch trị giá 5 triệu USD. Lúc này, số lượng công nhân của Công ty đã lên tới 500 người.</p>
1997 - 1998	<p>Công ty đầu tư dây chuyền sản xuất bánh mì, bánh bông lan công nghiệp trị giá 1,2 triệu USD với công suất 25 tấn bánh/ngày. Cuối năm 1998, Công ty đưa dây chuyền sản xuất kẹo chocolate vào khai thác với tổng đầu tư là 800.000 USD.</p>
1999	<p>Công ty nâng vốn điều lệ lên 40 tỷ đồng, đồng thời thành lập trung tâm thương mại Savico – Kinh Đô tại Quận 1, đánh dấu một bước phát triển mới của Kinh Đô sang các lĩnh vực kinh doanh khác ngoài bánh kẹo. Cũng trong năm 1999, Công ty khai trương hệ thống bakery đầu tiên, mở đầu cho một chuỗi hệ thống của hàng bánh kẹo Kinh Đô từ Bắc vào Nam sau này.</p>
2000	<p>Công ty tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 51 tỷ đồng, mở rộng diện tích nhà xưởng lên hơn 40.000 m<sup>2</sup>. Tiếp tục chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, Công ty đầu tư một dây chuyền sản xuất bánh crackers từ châu Âu trị giá trên 2 triệu USD, đây là một trong số các dây chuyền sản xuất bánh crackers lớn nhất khu vực.</p>
2001	<p>Công ty nhập một dây chuyền sản xuất kẹo cứng và một dây chuyền sản xuất kẹo mềm công suất 2 tấn/giờ trị giá 2 triệu USD. Cũng trong năm 2001, Công ty cũng nâng công suất sản xuất các sản phẩm crackers lên 50 tấn/ngày bằng việc đầu tư mới dây chuyền sản xuất bánh mặn crackers trị giá 3 triệu USD. Ngày 5/1/2001, Công ty nhận Giấy chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn ISO 9002 do tổ chức BVQI cấp.</p> <p>Năm 2001 cũng là năm sản phẩm của Công ty được xuất khẩu mạnh sang</p>

Thời gian	Nội dung
	<p>các nước Mỹ, Pháp, Canada, Đức, Đài Loan, Singapore, Nhật Bản, Lào, Campuchia, Thái Lan,...</p>
<p>2002</p>	<p>Để đảm bảo hiệu quả quản lý trong điều kiện quy mô sản xuất kinh doanh ngày càng lớn, tháng 9 năm 2002, Công ty Cổ phần Kinh Đô được thành lập với chức năng sản xuất kinh doanh bánh kẹo để tiêu thụ ở các tỉnh miền Nam, miền Trung và xuất khẩu. Công ty Cổ phần Kinh Đô có vốn điều lệ là 150 tỷ đồng, trong đó vốn góp của Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô là 50 tỷ đồng. Trước đó, vào năm 2001, Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc tại Hưng Yên cũng đã được thành lập để sản xuất bánh kẹo cung ứng cho thị trường các tỉnh phía Bắc.</p> <p>Cũng trong năm 2002, nhằm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, nhanh chóng hội nhập với các nước khu vực và thế giới, hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002 được thay thế bằng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn 9001:2000.</p>
<p>2003</p>	<p>Công ty Cổ phần Kinh Đô nhập dây chuyền sản xuất chocolate trị giá 1 triệu USD và tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng.</p>
<p>2005 – 2010</p>	<p>Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ từ mức 200 tỷ đồng lên mức 1.012 tỷ đồng:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2005: phát hành thêm 5.000.000 cổ phần, tăng vốn lên 250 tỷ đồng;</li> <li>- 2006: phát hành 4.999.980 cổ phiếu thưởng, tăng vốn lên 299,99 tỷ;</li> <li>- 2007: phát hành 5.999.685 cổ phiếu cổ phiếu thưởng và chào bán ra công chúng 11.000.000 cổ phiếu, tăng vốn lên 469,99 tỷ đồng;</li> <li>- 2008: phát hành 10.115.211 cổ phiếu thưởng, tăng vốn lên 571,14 tỷ;</li> <li>- 03 – 04/2010: phát hành 22.431.383 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu và 1.682.450 cổ phiếu cho CBCNV, tăng vốn lên 812,28 tỷ đồng;</li> <li>- 06/2010: phát hành 20.047.879 cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, tăng vốn lên 1.012 tỷ đồng.</li> </ul>
<p>12/2010</p>	<p>Phát hành 18.244.743 cổ phiếu để hoán đổi cổ phiếu của CTCP Chế biến thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc và CTCP Ki Do nhằm thực hiện phương án sáp nhập 2 công ty này vào Kinh Đô.</p>
<p>2012</p>	<p>KDC phát hành riêng lẻ 14.000.000 cổ phiếu cho Công ty Ezaki Glico (một công ty chuyên về bánh kẹo và thực phẩm tại Nhật Bản) với mục đích khai thác tối đa hiệu quả đầu tư kênh phân phối của KDC.</p>

Thời gian	Nội dung
2013	KDC phát hành cổ phiếu ra công chúng để hoán đổi cổ phần của CTCP Vinabico để sáp nhập Vinabico vào KDC
2016	KDC đầu tư sở hữu 24% cổ phần Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam và mua lại 65% cổ phần của CTCP Dầu thực vật Tường An.
2017	KDC nâng mức sở hữu lên 51% tại Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam và đầu tư sở hữu 50% vốn điều lệ của Công ty TNHH Chế biến thực phẩm Dabaco
2018	Tập đoàn KIDO mua lại và sở hữu 51% vốn điều lệ của Công ty Golden Hope Nhà Bè
2019 – đến nay	<p>KDC là Tập đoàn kinh doanh đa ngành, chủ yếu tập trung vào 02 ngành chính là ngành dầu ăn và ngành kem thông qua việc sở hữu các công ty con như: Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam, CTCP Dầu thực vật Tường An, Công ty TNHH Kido Nhà Bè và CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO. Theo đó, KDC đang đứng thứ 2 thị phần ngành dầu ăn và đứng đầu trong ngành kem.</p> <p>Hiện nay, Công ty đang tiếp tục đầu tư và phát triển các sản phẩm cốt lõi có biên lợi nhuận cao và các sản phẩm ở phân khúc cao cấp nhằm mục đích duy trì vị thế và nâng cao thị phần của Công ty trong ngành.</p>

## 2. Cơ cấu tổ chức công ty

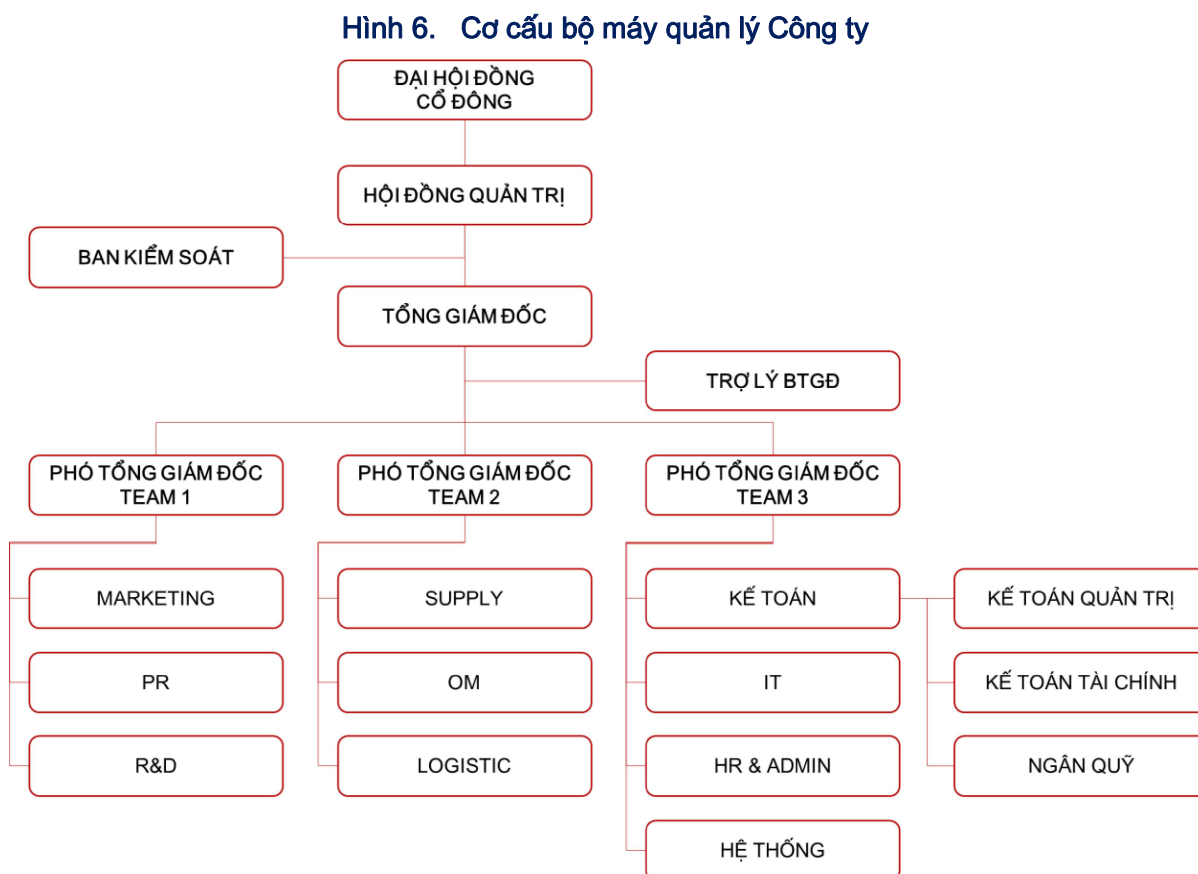
Hình 5. Cơ cấu tổ chức của Tập đoàn KIDO



Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình Công ty Cổ phần với chi tiết như sau:



*Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO*

#### 3.1. Đại hội đồng cổ đông

Theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông họp thường niên mỗi năm họp một lần. Đại hội đồng cổ đông phải họp thường niên trong thời hạn bốn tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính, hoặc có thể gia hạn nhưng không quá sáu tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính nếu được cơ quan đăng ký kinh doanh chấp thuận theo yêu cầu của Hội đồng quản trị.

Đại hội đồng cổ đông quyết định cơ cấu tổ chức, giải thể, phá sản Công ty, quyết định các kế hoạch đầu tư dài hạn và chiến lược phát triển, cơ cấu vốn, bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và các nội dung khác được quy định tại Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

#### 3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty

không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có thể họp định kỳ hoặc bất thường. Hội đồng quản trị có thể họp tại trụ sở chính của công ty hoặc ở nơi khác, cuộc họp định kỳ của Hội đồng quản trị do Chủ tịch triệu tập bất cứ khi nào nếu xét thấy cần thiết, nhưng mỗi quý phải họp ít nhất một lần.

### **3.3. Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát có từ 03 đến 05 thành viên và có nhiệm kỳ tương ứng theo nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị. Ban kiểm soát có quyền hạn và trách nhiệm theo Quy định tại Điều 165 Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

Hiện nay, số lượng thành viên Ban kiểm soát của Tập đoàn KIDO là 03 thành viên và có nhiệm kỳ tương ứng theo nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị.

### **3.4. Ban Tổng Giám Đốc**

Hội đồng quản trị sẽ bổ nhiệm một thành viên trong Hội đồng quản trị hoặc một người khác làm Tổng Giám đốc. Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc là ba năm và có thể được tái bổ nhiệm. Tổng giám đốc được giao đầy đủ các quyền hạn cần thiết để thi hành các nghị quyết của HĐQT và các nghị quyết, quyết định của HĐQT, là người có thẩm quyền cao nhất trong việc điều hành hoạt động hàng ngày của Tập đoàn KIDO trên cơ sở thực thi hiệu quả các cam kết chất lượng đã đề ra. Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT trong việc thực hiện chức trách được giao.

Các Phó Tổng Giám đốc là những người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ công ty cổ phần.

### **3.5. Các phòng ban, đơn vị liên quan**

#### **❖ Bộ phận Marketing:**

- Phát triển sản phẩm mới & Quản lý theo phân khúc và nhãn hàng, giúp công ty phát triển liên tục;
- Phát triển và triển khai các nhóm hoạt động quảng bá thương hiệu (Phim quảng cáo, Digital, PR..), nhằm nâng cao độ nhận biết và tương tác với người tiêu dùng, thúc đẩy hỗ trợ bán hàng;
- Xây dựng và triển các hoạt động Marketing trên kênh bán hàng (GT & MT), hỗ trợ thúc đẩy doanh số trực tiếp;
- Hỗ trợ công ty xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp (Thiết kế, thông tin website, dịch vụ khách hàng);



**❖ Bộ phận R&D**

- Triển khai thực hiện các công bố: sản phẩm, nguyên vật liệu, hàng OEM kịp thời và đúng yêu cầu của pháp luật.
- Triển khai thực hiện các vấn đề liên quan đến nhãn hiệu hàng hóa: tra cứu, đăng ký và lưu trữ các tài liệu về sở hữu công nghiệp;
- Xây dựng và quản lý hệ thống quản lý chất lượng theo ISO, HACCP, FSSC, Halal, Kosher và tổ chức thực hiện;
- Xây dựng, ban hành các tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm, nguyên vật liệu, bao bì;
- Xây dựng công thức sản phẩm phù hợp theo từng thị trường và mùa kinh doanh;
- Xây dựng và quản lý bộ định mức sản phẩm;
- Cải tiến sản phẩm hiện hữu;
- Thay thế nguyên vật liệu;
- Nghiên cứu & phát triển sản phẩm mới;
- Cải tiến chất lượng sản phẩm;
- Giảm giá thành sản phẩm;
- Nghiên cứu ứng dụng nguyên liệu, hóa chất, phụ gia SX, phụ gia thực phẩm mới, giảm giá thành nguyên liệu, phụ gia;

**❖ Bộ phận PR**

- Tham mưu cho BTGD quản lý các sự kiện truyền thông, các hoạt động quảng bá thương hiệu, quan hệ công chúng, Website, fanpage, Facebook của Công ty;
- Tham mưu Ban TGD trong công tác quảng bá hình ảnh thông qua các sản phẩm của Công ty;
- Tổ chức các sự kiện, hoạt động quảng bá thương hiệu. Phát hành báo chí, ấn phẩm;
- Tổ chức công tác truyền thông thông tin đại chúng, trang mạng xã hội, truyền hình.
- Phối hợp các tổ chức truyền thông của đơn vị bên ngoài làm phim quảng bá cho Công ty;
- Tổ chức các chương trình tham quan cho các sinh viên thực tập;
- Tổ chức lưu trữ, khai thác hình ảnh, video của Công ty;

**❖ Bộ phận OM**

- Thực hiện các hoạt động mua hàng nhập khẩu: nguyên vật liệu;
- Thực hiện các biện pháp tiết kiệm, kiểm soát chi phí mua hàng;
- Tìm kiếm nguồn hàng, nhà cung cấp từ nước ngoài khi có yêu cầu;

- Giải quyết các vấn đề liên quan đến xuất nhập khẩu, tham mưu và tư vấn cho các phòng ban, Ban Tổng Giám đốc các vấn đề trong lĩnh vực xuất nhập khẩu;
- Quản lý chất lượng hàng nhập khẩu;
- Quản lý giá thành hàng nhập khẩu;
- Cung ứng hàng nhập khẩu theo yêu cầu;
- Thực hiện thủ tục xuất khẩu hàng hóa;

**❖ Bộ phận Logistics**

- Phân bổ đơn hàng
- Báo cáo giao hàng
- Lên kế hoạch giao hàng, thu hồi
- Quản lý đơn hàng
- Xây dựng tuyến vận chuyển
- Tổ chức và giám sát vận chuyển
- Quản lý nhà cung cấp
- Thanh toán vận chuyển

**❖ Bộ phận Supply**

- Đáp ứng đầy đủ & kịp thời hàng hóa theo nhu cầu của thị trường
- Cung cấp đầy đủ & kịp thời nguyên vật liệu, BB cho sản xuất
- Kiểm soát số ngày tồn kho nguyên vật liệu, BB
- Điều phối kịp thời nguyên vật liệu, BB tồn kho giữa các nhà máy

**❖ Bộ phận Kế toán quản trị**

- Xây dựng và kiểm soát Kế hoạch kinh doanh và ngân sách năm
- Quản lý & điều tiết ngân sách.
- Dự ước và điều chỉnh kế hoạch hoạt động hàng tháng/quý
- Xây dựng và quản lý hệ thống giá thành
- Phân tích kết quả và báo cáo nội bộ : doanh thu, chi phí, giá thành, P&L
- Xây dựng hệ thống báo cáo MA theo các mục tiêu quản trị

**❖ Bộ phận kế toán tài chính**

- Sổ sách lưu giữ, hồ sơ ghi lại chính xác các giao dịch
- Giám sát tài khoản bảng cân đối kế toán và đảm bảo chất lượng bảng cân đối kế toán
- Thực hiện nguyên tắc kế toán

- Báo cáo tài chính và công bố
- Phân tích kết quả và báo cáo nội bộ / bên ngoài
- Quản lý tài sản
- Thực hiện nghĩa vụ với các cơ quan nhà nước (Thuế, Hải quan, ...)
- ❖ **Bộ phận ngân quỹ**
  - Cân đối và quản lý dòng tiền
  - Thực hiện các tác nghiệp liên quan đến ngân hàng
  - Thực hiện thu- chi
  - Mở tài khoản ngân hàng cho Công ty
- ❖ **Bộ phận IT**
  - Quản lý cấp phát máy móc thiết bị, công cụ ứng dụng CNTT, phục vụ nhu cầu làm việc của nhân viên.
  - Xây dựng và quản lý hệ thống lưu trữ dữ liệu, thiết lập chế độ sao lưu đảm bảo an toàn dữ liệu.
  - Xây dựng và quản lý việc cấp tài khoản truy cập tài nguyên mạng, hệ thống email.
  - Thiết lập biện pháp an ninh mạng, phòng chống Virus, đảm bảo hệ thống CNTT của công ty, phòng chống phá hoại từ bên ngoài.
  - Bảo trì sửa chữa máy móc thiết bị CNTT của công ty.
  - Quản lý hệ thống máy chủ, đảm bảo máy chủ hoạt động 24/24.
  - Hỗ trợ người dùng sử dụng máy tính, và các ứng dụng phần mềm.
- ❖ **Bộ phận hệ thống**
  - Thực hiện chức năng quản trị rủi ro cho Hệ thống bán hàng Kido.
  - Kiểm tra và đánh giá toàn bộ hoạt động của hệ thống bán hàng Kido trong phạm vi kiểm toán tuân thủ.
  - Tham mưu cho BGD về các vấn đề đã phát hiện, các sơ hở, yếu kém và đề xuất biện pháp cải tiến quản lý phù hợp với định hướng phát triển hệ thống bán hàng Kido theo từng thời kỳ.
  - Thực hiện công tác cung cấp, thiết kế, đề xuất giải pháp đảm bảo số liệu hệ thống bán hàng theo yêu cầu, chiến lược của công ty.
  - Thực hiện công tác cung cấp, phân tích số liệu theo các yêu cầu của công ty.
  - Quản lý việc thực thi hệ thống đối với nhân viên bán hàng, nhà phân phối.
  - Xây dựng các quy trình thực hiện liên quan hệ thống bán hàng.

#### ❖ Bộ phận HR – Admin

- Đáp ứng nguồn nhân lực cho các phòng ban:
  - ✓ Đảm bảo cung cấp đầy đủ và kịp thời nguồn nhân lực cho các phòng ban theo kế hoạch sản xuất kinh doanh;
  - ✓ Phối hợp với các phòng ban xây dựng định biên hàng năm để xây dựng database ứng viên nhằm đáp ứng kịp thời nguồn nhân lực khi có yêu cầu;
- Đào tạo:
  - ✓ Phối hợp với các phòng ban phân tích nhu cầu đào tạo và lên kế hoạch đào tạo cho phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm;
  - ✓ Đào tạo phát triển kỹ năng mềm, kỹ năng chuyên môn để thực hiện tốt hơn công việc hiện tại cũng như cho các dự án phát triển sản phẩm mới.
  - ✓ Đào tạo kỹ năng theo yêu cầu của phòng ban hoặc quy định của pháp luật;
  - ✓ Tất cả các CBCNV mới vào đều được đào tạo hội nhập, đào tạo an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn vệ sinh lao động.
- Đảm bảo chế độ, chính sách và các dịch vụ hành chính cho CBCNV:
  - ✓ Đảm bảo thực hiện đầy đủ, kịp thời chính sách phúc lợi cho CBCNV;
  - ✓ Cung cấp các dịch vụ hành chính;
  - ✓ Đảm bảo an ninh trật tự và an toàn tài sản công ty;
  - ✓ Linh hoạt trong việc xử lý hồ sơ, công việc hàng ngày nhằm hỗ trợ tối đa cho các bộ phận trong sản xuất, kinh doanh;
- Quan hệ lao động, pháp lý:
  - ✓ Đảm bảo phổ biến và kiểm tra, giám sát tính tuân thủ nội quy, quy định công ty của CBCNV;
  - ✓ Hỗ trợ lực lượng thị trường về mặt pháp lý để thu hồi trang thiết bị bán hàng bị khách hàng chiếm dụng; kiện đòi tài sản, công nợ đối với nhà phân phối;
  - ✓ Giải quyết khiếu nại, thắc mắc của CBCNV về nội quy, chính sách.

#### **4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại.**

##### **4.1. Danh sách và tỷ lệ cổ phần nắm giữ của cổ đông sáng lập**

Tính đến thời điểm hiện nay, việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập của Công ty đã hết hiệu lực.

#### 4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% Vốn cổ phần của Công ty và người có liên quan:

Tại thời điểm 15/05/2020 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ nắm giữ như sau:

STT	Cá nhân/Tổ chức	Số lượng cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ SLCP lưu hành
1	Ông Trần Lệ Nguyên	29.989.057	14,58%
2	Công ty TNHH MTV PPK	20.890.514	10,16%
3	Công ty TNHH Đầu tư KIDO	16.867.456	8,20%
4	Bà Vương Kim Vy	13.485.740	6,56%
5	Công ty TNHH Đầu tư Vinh Linh	10.951.548	5,33%
6	VI (Vietnam Invesments) FUND III	10.872.420	5,29%
7	Liva Holdings Limited	10.967.170	5,33%
<b>Tổng cộng</b>			
<b>Danh sách người có liên quan đến cổ đông lớn</b>			
<b>1</b>	<b>Ông Trần Lệ Nguyên</b>	<b>29.989.057</b>	<b>14,58%</b>
	Ông Trần Kim Thành – Anh	276.000	0,13%
	Ông Trần Vinh Nguyên – Em	604.729	0,29%
	Ông Trần Quốc Nguyên – Em	529.207	0,26%
	Công ty TNHH Đầu tư KIDO – Thành viên HĐQT	16.867.456	8,20%
<b>2</b>	<b>Công ty TNHH MTV PPK</b>	<b>20.890.514</b>	<b>10,16%</b>
	Ông Trần Kim Thành – Chủ tịch HĐQT	276.000	0,13%
<b>3</b>	<b>Công ty TNHH Đầu tư KIDO</b>	<b>16.867.456</b>	<b>8,20%</b>
	Ông Trần Kim Thành – Chủ tịch HĐQT	276.000	0,13%
	Ông Trần Lệ Nguyên – Thành viên HĐQT	29.989.057	14,58%
<b>4</b>	<b>Công ty TNHH Đầu tư Vinh Linh</b>	<b>10.951.548</b>	<b>5,33%</b>
	Bà Vương Bửu Linh	2.000.000	0,97%

*Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 15/05/2020*

## 4.3. Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 15/05/2020

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
1	Cổ đông trong nước	6.595	157.929.354	61,53%
	- Cá nhân	6520	99.083.202	38,61%
	- Tổ chức	75	58.846.152	22,93%
2	Cổ đông nước ngoài	707	47.731.787	18,60%
	- Cá nhân	647	3.065.713	1,19%
	- Tổ chức	61	44.666.074	17,40%
3	Cổ phiếu quỹ	1	50.992.256	19,87%
<b>Tổng cộng</b>		<b>7.303</b>	<b>256.653.397</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 15/05/2020

**5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành**

❖ Công ty mẹ của tổ chức phát hành

Không có

❖ Công ty con

**i. CTCP Dầu thực vật Tường An (“Tường An”)**

Địa chỉ: 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Vốn điều lệ: 338.796.480.000 đồng

Tỷ lệ cổ phần sở hữu: 61,9%

Hoạt động kinh doanh: SX, kinh doanh sản phẩm dầu thực vật, mỡ động thực vật

**ii. Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (“Vocarimex”)**

Địa chỉ: 58 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Vốn điều lệ: 1.218.000.000.000 đồng

Tỷ lệ cổ phần sở hữu: 51%

Hoạt động kinh doanh: SX, kinh doanh sản phẩm dầu thực vật, mỡ động thực vật

**iii. CTCP Thực phẩm Đông lạnh Kido (“KDF”)**

Địa chỉ:	Lô A2-7, đường số N4, khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh
Vốn điều lệ:	560.000.000.000 đồng
Tỷ lệ cổ phần sở hữu:	65%
Hoạt động kinh doanh:	Sản xuất và kinh doanh các thực phẩm đồ ăn, thức uống như kem, sữa và các sản phẩm từ sữa, thức uống không cồn, nước khoáng và các loại thực phẩm đông lạnh.

**iv. Công ty TNHH Kido – Nhà Bè**

Địa chỉ:	370, Gò Ô Môi, Khu phố 2, Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM
Vốn điều lệ:	97.702.126.518 đồng
Tỷ lệ cổ phần sở hữu:	51%
Hoạt động kinh doanh:	Sản xuất dầu, mỡ động, thực vật.

**v. Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ KIDO**

Địa chỉ:	Lầu 11, Tòa nhà Empress, số 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM, Việt Nam
Vốn điều lệ:	50.000.000.000 đồng
Tỷ lệ cổ phần sở hữu:	100%
Hoạt động kinh doanh	Thương mại

**vi. Công ty TNHH MTV Thực phẩm Kido**

Địa chỉ:	Lầu 10, Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội, Việt Nam
Vốn điều lệ:	30.000.000.000 đồng
Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết:	100%
Hoạt động kinh doanh:	Buôn bán thực phẩm và đồ uống

**vii. Công ty TNHH MTV Quốc tế Nhất Hảo**

Địa chỉ:	Lầu 10, Tòa nhà Empress, số 138 – 142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM, Việt Nam
Vốn điều lệ:	2.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết:	100%
Hoạt động kinh doanh:	Buôn bán thực phẩm và đồ uống.

❖ **Công ty liên kết và công ty liên doanh đồng kiểm soát**

**i. CTCP Đầu tư Lavenue**

Địa chỉ:	12 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP.HCM
Vốn điều lệ:	775.000.000.000
Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết:	50%
Hoạt động kinh doanh:	Kinh doanh bất động sản

**ii. CTCP Chế biến thực phẩm Dabaco**

Địa chỉ:	Nam Viên, Xã Lạc Vệ, Huyện Tiên Du, Tỉnh Bắc Ninh
Vốn điều lệ:	230.000.000.000 đồng
Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết:	50%
Hoạt động kinh doanh:	Chế biến, bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt

**iii. CTCP Đầu tư phát triển Phong Thịnh**

Địa chỉ:	436 – 438 Nơ Trang Long, P13, Bình Thạnh, TP.HCM
Vốn điều lệ:	50.000.000.000 đồng
Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết:	34%
Hoạt động kinh doanh:	Kinh doanh bất động sản và xây dựng

**6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty**

Trong quá trình hoạt động, để đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, Tập đoàn KIDO đã thực hiện quá trình tăng vốn như sau:

Thời điểm	SLCP Phát hành	VĐL sau PH (VNĐ)	Phương thức phát hành	Đơn vị cấp
31/12/2005	Vốn điều lệ tại thời điểm niêm yết cổ phiếu trên HSX: 250 tỷ đồng			Sở KHĐT
Tháng 05/2006	4.999.980	299.999.800.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 04/2007	5.999.685	359.996.650.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 11/2007	11.000.000	469.996.650.000	Phát hành cổ phiếu cho CBNV, Nhà đầu tư lớn, đối tác chiến lược	UBCKNN



Thời điểm	SLCP Phát hành	VĐL sau PH (VNĐ)	Phương thức phát hành	Đơn vị cấp
Tháng 07/2008	10.115.211	571.148.760.00	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 12/2009	22.431.383	795.462.590.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 03/2010	1.682.450	812.287.090.000	Chào bán cổ phần ưu đãi cho CBNV theo chương trình ESOP	UBCKNN
Tháng 5/2010	20.047.879	1.012.765.880.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 12/2010	18.241.293	1.195.178.810.000	Phát hành cổ phiếu để sáp nhập NKD và Kido vào KDC	UBCKNN
Tháng 02/2012	14.000.000	1.335.178.810.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho đối tác chiến lược	UBCKNN
Tháng 09/2012	26.403.744	1.599.216.250.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN
Tháng 01/2013	6.601.000	1.665.226.250.000	Chào bán cổ phần ưu đãi cho CBNV theo chương trình ESOP	UBCKNN
Tháng 07/2013	1.105.645	1.676.282.700.000	Phát hành cổ phiếu để hoán đổi cổ phiếu Vinabico	UBCKNN
Tháng 04/2014	6.500.000	1.741.282.700.000	Phát hành cổ phiếu cho CBNV theo chương trình ESOP	UBCKNN
Tháng 05/2014	40.000.000	2.141.282.700.000	Phát hành riêng lẻ cổ phiếu cho cổ đông chiến lược	UBCKNN
Tháng 09/2014	42.525.127	2.566.533.970.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	UBCKNN

(Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO)

## 7. Hoạt động kinh doanh

### 7.1. Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ của Công ty

KIDO là tập đoàn thực phẩm hiện sở hữu và chi phối các công ty thành viên hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm thiết yếu với danh mục sản phẩm đa dạng có điều kiện nhiệt độ bảo quản khác nhau.

Là doanh nghiệp có 26 năm hình thành và phát triển tại Việt Nam, KIDO có nền tảng vững chắc về quản trị, hệ thống kênh phân phối, sự am hiểu thị trường, người tiêu dùng,... KDC là doanh nghiệp duy nhất tại Việt Nam có mạng lưới sản xuất và chuỗi cung ứng tích hợp có khả năng thiết kế và đưa ra thị trường danh mục các sản phẩm đa dạng từ sản phẩm có nhiệt độ bảo quản thường đến thực phẩm mát và thực phẩm đông lạnh.

Hiện nay, KDC đang tập trung vào 2 mảng kinh doanh chính là ngành dầu ăn và ngành hàng lạnh. Theo đó, năm 2019, doanh thu mảng dầu ăn chiếm tỷ trọng 79,5% doanh thu thuần của Công ty, ngành hàng lạnh (bao gồm kem, sữa chua, thực phẩm đông lạnh và sản phẩm khác) chiếm tỷ trọng 20,5% doanh thu thuần.

#### ❖ Ngành dầu ăn

Hiện nay, Công ty đã đầu tư và là công ty mẹ của CTCP Dầu thực vật Tường An, Tổng Công ty Dầu thực vật Việt Nam – CTCP (Vocarimex) và Công ty TNHH Kido Nhà Bè. Một số sản phẩm dầu ăn của các công ty con như sau:



*Một số sản phẩm của TAC và VOC*

Với việc đầu tư và sở hữu 3 công ty dầu ăn, Tập đoàn KIDO hiện đứng vị trí số 2 toàn ngành tại Việt Nam với thị phần khoảng 30%. Chiến lược của KIDO là cao cấp hóa và đa dạng hóa sản phẩm, đẩy mạnh những sản phẩm cốt lõi có biên lợi nhuận cao thay vì đẩy mạnh sản lượng, đồng thời đẩy mạnh nghiên cứu và mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm có giá trị và dinh dưỡng cao. Việc chú trọng và đẩy mạnh các sản phẩm cốt lõi, các sản phẩm ở phân khúc cao cấp, chủ động cải tiến chất lượng, mẫu mã, bao bì,... đã giúp KDC duy trì vị thế, nâng cao thị phần trong thị trường dầu ăn.

#### ❖ Ngành hàng lạnh

KDC là công ty mẹ, sở hữu 65% vốn điều lệ của CTCP Thực phẩm Đông lạnh Kido (Kido Foods) - doanh nghiệp dẫn đầu ngành kem trong nước với thị phần hơn 41% (theo Euromonitor 2019).

Hằng năm, KIDO Foods không ngừng củng cố, gia tăng thị phần ngành lạnh và tiếp tục thâm nhập vào các thị trường mới, ngành mới nhằm phục vụ lượng khách hàng rộng lớn

hơn, đa dạng hơn. Thị phần của KIDO Foods trong lĩnh vực kem liên tục tăng trưởng và hiện đang dẫn đầu thị trường khẳng định mức độ yêu thích của người tiêu dùng đối với các sản phẩm của Công ty. Đây cũng là nền tảng vững chắc để KIDO Foods tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng trong ngành hàng kem và mở rộng danh mục sản phẩm sang các ngành hàng mới ở lĩnh vực thực phẩm đông lạnh trong tương lai.

Hiện nay, danh mục kem KIDO Foods với 2 nhãn hàng chính là: Merino và Celano, trong đó có hơn 60 sản phẩm đa dạng về chủng loại và hình thức.



Hình ảnh một số sản phẩm thuộc nhãn hiệu Merino

Tính đến hết năm 2019, tình hình sản xuất các sản phẩm thuộc ngành hàng dầu ăn và ngành hàng lạnh của Công ty cụ thể như sau:

**Bảng 1. Cơ cấu sản phẩm của KDC giai đoạn 2018 - 2019**

STT	Nhóm sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2018		Năm 2019		9 tháng 2020
			Sản lượng	%(+/-)/ 2017	Sản lượng	%(+/-)/ 2018	
1	Dầu ăn	Tấn	282.337	24,27%	297.350	5,32%	228.113
2	Kem	Tấn	8.635	(25,80%)	10.232	18,49%	8.360
3	Sữa chua	Tấn	4.069	(39,57%)	2.179	(46,45%)	513
4	Thực phẩm đông lạnh	Tấn	592	(22,78%)	109	(81,61%)	-
5	Sản phẩm khác	Tấn	-	-	-	-	2.678

Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

## 7.2. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của tổ chức chào bán

### ❖ Về doanh thu của Tập đoàn qua các năm

**Bảng 2. Doanh thu của Công ty qua các năm**

*Đơn vị: triệu đồng*

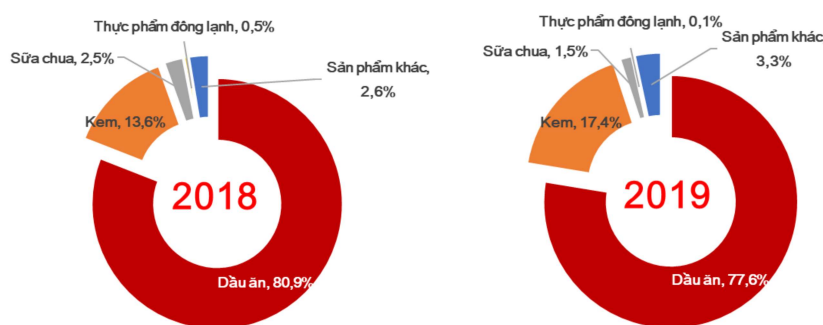
Cơ cấu doanh thu	2018	2019	% tăng trưởng	9T/2020
<b>Doanh thu công ty mẹ</b>	<b>157.672</b>	<b>1.378.797</b>	<b>774%</b>	<b>1.756.819</b>
Doanh thu bán hàng	158.355	1.307.093	725%	1.683.873
Doanh thu cung cấp dịch vụ	-	73.000	0%	73.000
Các khoản giảm trừ doanh thu	(683)	(1.296)	90%	(55)
<b>Doanh thu hợp nhất</b>	<b>7.608.568</b>	<b>7.209.947</b>	<b>-5%</b>	<b>5.981.737</b>
Dầu ăn	6.157.654	5.593.218	(9%)	4.743.497
Kem	1.032.595	1.256.521	22%	973.461
Sữa chua	186.934	109.264	(42%)	39.347
Thực phẩm đông lạnh	34.676	8.350	(76%)	(27)
Sản phẩm khác	196.709	242.593	23%	225.459

*Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO*

Năm 2019, kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại, hệ thống thương mại thế giới bất ổn và khó dự đoán, ảnh hưởng tiêu cực đến các doanh nghiệp trên toàn cầu, khiến thị trường Việt Nam trở nên nhạy cảm. Tuy vậy, nền kinh tế Việt Nam vẫn có nhiều điểm sáng, như tổng sản phẩm quốc nội GDP tăng 7,02% vượt mức kế hoạch, thu nhập của người dân tăng lên, kéo theo các yêu cầu về chất lượng, dinh dưỡng, an toàn thực phẩm, độ tiện lợi và tính nhanh chóng cũng lên cao.

Xét về mặt tổng thể, doanh thu năm 2019 của Tập đoàn có sụt giảm nhẹ từ mức 7.608 tỷ xuống còn 7.210 tỷ đồng, tương ứng giảm 5% so với năm 2018. Nguyên nhân dẫn đến việc doanh thu năm 2019 của Tập đoàn có sự sụt giảm nhẹ so với năm 2018 là do tình hình cạnh tranh gay gắt trong ngành và Tập đoàn hiện đang cơ cấu sản phẩm theo phân khúc cao cấp nhằm tăng trưởng biên lợi nhuận của Tập đoàn. Cụ thể, mảng kinh doanh dầu ăn giảm 9%, mảng kinh doanh sữa chua giảm 42% và thực phẩm đông lạnh giảm 76% so với năm 2018. Ngược lại, các sản phẩm về kem có xu hướng tăng trưởng mạnh từ mức 1.032 tỷ đồng lên mức 1.257 tỷ đồng vào năm 2019, tương ứng tăng 22% so với năm 2018.

Hình 7. Cơ cấu doanh thu của Tập đoàn



Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

Phần lớn doanh thu của Tập đoàn đến từ mảng kinh doanh Dầu ăn, chiếm bình quân 79,5% doanh thu thuần của KDC giai đoạn 2018 – 2019. Trong năm 2019, cơ cấu doanh thu của mặt hàng kem đông lạnh tăng từ mức 13,6% trong năm 2018 lên mức 17,4% trong năm 2019. Các mặt hàng sữa chua, thực phẩm đông lạnh và sản phẩm khác chiếm tỷ trọng không đáng kể trong cơ cấu doanh thu thuần của KDC.

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh của Tập đoàn đã đạt mức tăng trưởng hợp lý và phù hợp với tình hình kinh tế Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng trong giai đoạn 2018 – 2019.

Theo chiến lược của Tập đoàn, trong tương lai, KDC sẽ tập trung mở rộng và phát triển đối với ngành hàng thực phẩm đông lạnh với tham vọng hiện diện ở cả phân khúc thực phẩm tươi sống, đông lạnh và đồ hộp trong tương lai.

Bước sang những tháng đầu năm 2020, tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp trên thế giới ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế nói chung và ngành FMCG nói riêng. Nền kinh tế vẫn sẽ còn nhiều khó khăn trong thời gian tới, nhưng với những biện pháp mà Chính phủ đã và đang triển khai để điều tiết kinh tế, cùng với sức mạnh nền tảng vững mạnh, KIDO sẽ tiếp tục vững bước phát triển mạnh mẽ trong thời gian tới. Tính đến hết 9 tháng năm 2020, doanh thu thuần của Tập đoàn KIDO ghi nhận ở mức gần 5.982 tỷ đồng, tăng 17,8% so với cùng kỳ năm trước và đạt 72,6% kế hoạch doanh thu năm 2020.

❖ Về lợi nhuận gộp của Tập đoàn qua các năm

Bảng 3. Cơ cấu lợi nhuận gộp của KDC (hợp nhất) qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Sản phẩm	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Dầu ăn	585.089	9,5%	779.552	13,9%	578.009	12,2%
Kem	598.786	58,0%	788.050	62,7%	621.810	63,9%

Sản phẩm	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Sữa chua	66.184	35,4%	49.243	45,1%	19.251	48,9%
Thực phẩm đông lạnh	4.450	12,8%	(4.215)	(50,5%)	31	(115,3%)
Sản phẩm khác	40.779	20,7%	18.242	7,5%	96.075	42,6%
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>1.295.288</b>	<b>17,0%</b>	<b>1.630.872</b>	<b>22,6%</b>	<b>1.315.176</b>	<b>22,0%</b>

Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

Ghi chú: %DTT được tính theo doanh thu thuần của từng sản phẩm

Trong giai đoạn năm 2018 – 2019, Công ty tập trung đẩy mạnh các sản phẩm cao cấp và cốt lõi, cắt giảm sản phẩm không hiệu quả, tổ chức sản xuất hợp lý, quy hoạch và cải tiến nhà máy, đầu tư kho bãi, tổ chức lại đội ngũ bán hàng và nâng cao hiệu quả kênh phân phối, mở rộng thị trường,... nhằm thúc đẩy cả doanh thu và lợi nhuận.

Vì vậy, biên lợi nhuận gộp của Tập đoàn đã có sự cải thiện đáng kể từ mức 17% vào năm 2018 lên mức 22,6% trong năm 2019. Trong đó, biên lợi nhuận của ngành dầu ăn tăng từ mức 9,5% lên 13,9%, ngành kem tăng từ 58% lên mức 62,7% doanh thu.

Trong 9 tháng năm 2020, Tập đoàn KIDO đã ghi nhận biên lợi nhuận gộp hợp nhất ở mức 1,315 tỷ đồng (tương ứng chiếm 22,0% doanh thu thuần của của 9 tháng năm 2020), trong đó các sản phẩm dầu ăn đạt 578 tỷ đồng, sản phẩm kem ghi nhận đạt 621,8 tỷ đồng, các sản phẩm còn lại ghi nhận đạt 115,3 tỷ đồng.

#### ❖ Về chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty

**Bảng 4. Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh của KDC qua các năm**

Khoản mục	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
<b>Tổng chi phí SXKD của Công ty mẹ</b>	<b>455.611</b>	<b>289%</b>	<b>1.644.763</b>	<b>119%</b>	<b>1.914.271</b>	<b>109%</b>
Giá vốn hàng bán	96.260	61%	1.241.484	90%	1.615.590	92%
Chi phí bán hàng	25.351	16%	29.053	2%	27.116	2%
Chi phí QLDN	242.104	154%	263.816	19%	192.831	11%
Chi phí tài chính	91.896	58%	110.410	8%	78.734	4%
<i>Chi phí lãi vay</i>	<i>77.782</i>	<i>49%</i>	<i>79.800</i>	<i>6%</i>	<i>56.456</i>	<i>3%</i>

Khoản mục	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
<b>Tổng chi phí SXKD hợp nhất</b>	<b>7.955.454</b>	<b>105%</b>	<b>7.327.417</b>	<b>102%</b>	<b>5.834.693</b>	<b>98%</b>
Giá vốn hàng bán	6.313.280	83%	5.579.075	77%	4.666.561	78%
Chi phí bán hàng	1.051.107	14%	1.119.320	16%	756.791	13%
Chi phí QLDN	412.446	5%	469.104	7%	302.044	5%
Chi phí tài chính	178.622	2%	159.918	2%	109.297	2%
<i>Chi phí lãi vay</i>	<i>155.328</i>	<i>2%</i>	<i>153.594</i>	<i>2%</i>	<i>96.777</i>	<i>2%</i>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và soát xét Quý III năm 2020 của KDC*

Công tác tài chính tại Công ty luôn được quản lý khá chặt chẽ. Hàng tháng việc kiểm tra, kiểm soát tăng giảm các chi phí được thực hiện trực tiếp bởi Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng và các cấp lãnh đạo khác dựa trên ngân sách chi phí đã được xây dựng, thiết lập hoàn chỉnh và thích hợp nhất để kịp thời phát hiện, tìm ra nguyên nhân và điều chỉnh ngay khi có chi phí tăng không hợp lý.

Theo đó, trong năm 2019, tổng chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty (hợp nhất) đã giảm từ 105% doanh thu thuần xuống còn 102% doanh thu thuần, trong đó, giá vốn hàng bán giảm từ 83% xuống còn 77% (tương ứng với giá trị là 5.579 tỷ đồng). Ngược lại, do tập trung đẩy mạnh bán hàng nên chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng nhẹ. Trong năm 2019, các khoản mục chi phí này lần lượt ghi nhận ở mức 1.119 tỷ đồng và 469 tỷ đồng (tương ứng chiếm 16% và 7% doanh thu thuần). Chi phí tài chính chỉ chiếm khoảng 2% doanh thu thuần của Công ty trong giai đoạn 2018 – 2019.

Kết thúc Quý III/2020, Tập đoàn KIDO đã ghi nhận tổng chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất ở mức gần 5.835 tỷ đồng, tương đương 98% doanh thu thuần của Tập đoàn. Trong đó, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất với tổng giá trị là 4.667 tỷ đồng, tương ứng 78% doanh thu thuần. Chi phí bán hàng ghi nhận ở mức gần 757 tỷ đồng, chiếm 13% doanh thu thuần. Tổng các chi phí còn lại bao gồm chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính là 411 tỷ đồng, chiếm 7% doanh thu thuần của Tập đoàn.

### 7.3. Hoạt động marketing

Để hoạt động marketing thực sự hiệu quả nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm và khẳng định thương hiệu của Tập đoàn KIDO. Công ty đã xây dựng chiến lược đồng bộ về thị trường, mục tiêu, giá cả, quảng cáo ... Các hoạt động Marketing của KDC bao gồm:

**❖ Hoạt động nghiên cứu thị trường**

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

- Tiến hành thu thập ý kiến người tiêu dùng trong quá trình bán hàng thông qua đội ngũ nhân viên tiếp thị của Công ty và nhà phân phối, từ đó Công ty luôn nhận được những thông tin phản hồi để cải tiến sản phẩm và sản xuất những sản phẩm mới.
- Thông qua các công ty tư vấn chuyên nghiệp, Công ty tổ chức khảo sát nhu cầu thị trường, khảo sát thăm dò hiệu quả các chiến dịch quảng cáo của Công ty đối với người tiêu dùng, khảo sát cho mục đích xây dựng thương hiệu Công ty,...
- Các hoạt động nghiên cứu thị trường đã có những tác động rất tích cực đến chiến lược sản phẩm và chiến lược kinh doanh nói chung của Công ty, góp phần không nhỏ đến sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

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

Chính sách quảng cáo tiếp thị của Công ty được thực hiện khá nhất quán với mục tiêu vừa đảm bảo tính hiệu quả của quảng cáo, vừa giữ cho chi phí quảng cáo ở mức hợp lý để không làm tăng giá thành sản phẩm.

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

Ngoài ra, Tập đoàn KIDO còn tham gia nhiều hội chợ thương mại trong nước và quốc tế, hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao hàng năm với mục tiêu quảng bá thương hiệu.

Bằng việc tham gia hàng loạt các hoạt động xã hội, tài trợ cho nhiều hoạt động văn hóa, thể thao, Công ty đã tạo nên hình ảnh đẹp của Tập đoàn KIDO trong lòng người tiêu dùng, trong đó nổi bật nhất là công tác từ thiện xã hội. Các hoạt động thiện nguyện, vì cộng đồng được xem như một truyền thống tốt đẹp của tập thể CBCNV Tập đoàn KIDO. Thông qua các hoạt động ý nghĩa trong suốt chặng đường phát triển đã tạo nên hình ảnh đẹp cũng như niềm tin yêu, ủng hộ của cộng đồng trên con đường hướng tới trở thành Tập đoàn thực phẩm hàng đầu Việt Nam với những giá trị tốt đẹp cho cuộc sống của người Việt.



Hình 8. Một số hoạt động cộng đồng của Công ty



*Tập đoàn KIDO cùng Hội bảo trợ bệnh nhân nghèo Thành phố thực hiện chương trình mổ mắt cho các gia đình khó khăn tại các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long*



*Tập đoàn KIDO trao tặng các phần quà Đại Gia Đình và thẻ BHYT cho người có hoàn cảnh khó khăn*



*Tập đoàn KIDO thăm các em nhỏ tại Trung tâm nuôi dưỡng Bảo trợ trẻ em Gò Vấp*

❖ **Hệ thống phân phối**

Nền tảng phát triển của KDC tập trung vào năng lực phân phối và khả năng cung cấp danh mục sản phẩm đa dạng, phù hợp đến với người tiêu dùng. Bằng nền tảng kênh phân phối lớn mạnh hiện có, KDC dễ dàng phân phối đến tận tay người tiêu dùng những sản phẩm đa dạng từ thực phẩm ngành lạnh đến thực phẩm đóng gói một cách nhanh chóng, an toàn và tiện lợi. Có thể khẳng định, đây chính là nền tảng phát triển mang đến thành công của KDC và thiết lập lợi thế cạnh tranh của Tập đoàn so với đối thủ cạnh tranh.

Thông qua hệ thống **450.000 điểm bán trên toàn quốc** trong ngành hàng khô và **120.000 điểm bán trong ngành hàng lạnh**, Tập đoàn KIDO hướng đến mục tiêu phục vụ nhu cầu tiêu dùng suốt cả ngày cho ít nhất 85% người tiêu dùng khắp Việt Nam.

Ngoài ra, các sản phẩm của Công ty đã trở thành mặt hàng quen thuộc trong hầu hết hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi như Metro, Coopmart, Big C, Lotte, Maximark, Shop & Go, Family Mart, Vinmart, Aeon, Aeon City, City Mart, Fivi Mart, Satra,...

❖ **Chính sách giá**

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

**7.4. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền**

Công ty sử dụng Logo đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa do Cục Sở hữu Trí tuệ, Bộ Khoa học – Công nghệ cấp. Biểu tượng (logo) đồng thời là nhãn hiệu thương mại của Công ty:

**Hình 9. Logo của Tập đoàn**



Các logo, sản phẩm của các công ty con trong Tập đoàn đều đã được đăng ký nhãn hiệu thương mại, bản quyền tại Việt Nam,

**7.5. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**



**HỆ THỐNG ĐIỂM BÁN TRÊN TOÀN QUỐC**

**450.000**  
ĐIỂM BÁN NGÀNH HÀNG KHÔ

**120.000**  
ĐIỂM BÁN NGÀNH HÀNG LẠNH

Bảng 5. Danh sách các hợp đồng đang được thực hiện của Công ty

STT	Nội dung HĐ	Tên đối tác	Giá trị (triệu đồng)	Thời gian ký kết	Thời điểm thực hiện
1	Bánh	Công ty TNHH MTV XD và Lắp đặt Nghĩa phát	10.329	10/2019	T1/2020
2	Bao bì	Công ty TNHH MTV IML CONTAINERS VN	9.169	10/2019	Đến 31/12/2020
3	NVL	CTCP Đại Tân Việt	32.144	11/2019	Đến 31/12/2020
4	Dầu NK	APICAL VIETNAM OILS AND FATS PTE LTD	67.862	03/2020	T4/2020
5	NVL	Công ty TNHH Kinh doanh nông sản Việt Nam	13.256	04/2020	T4/2020

Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

## 8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm.

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất

Bảng 6. Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ năm 2018, 2019 và 9 tháng năm 2020

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	2018	2019	% tăng giảm	9T/2020
1	Tổng giá trị tài sản	6.842.021	6.778.863	-0,9%	6.635.554
2	Doanh thu thuần	157.672	1.378.797	774,5%	1.756.819
3	Lợi nhuận gộp	61.412	137.313	123,6%	141.228
4	Lợi nhuận từ HĐKD	15.751	(8.923)	-156,7%	65.123
5	Lợi nhuận khác	3.171	26.463	734,6%	4.414
6	Lợi nhuận trước thuế	18.922	17.539	-7,3%	69.537
7	Lợi nhuận sau thuế	27.322	10.634	-61,1%	68.258
8	Tỷ lệ cổ tức (trên mệnh giá)	10%	16%	60,0%	16%

Nguồn: BCTC riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC

**Bảng 7. Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hợp nhất năm 2018, 2019 và 9 tháng năm 2020**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Khoản mục	2018	2019	% tăng giảm	9T/2020
1	Tổng giá trị tài sản	12.534.417	11.932.154	-4,6%	11.875.505
2	Doanh thu thuần	7.608.568	7.209.947	-5,2%	5.981.737
3	Lợi nhuận gộp	1.295.288	1.630.872	25,9%	1.315.176
4	Lợi nhuận từ HĐKD	166.876	258.052	54,6%	329.286
5	Lợi nhuận khác	9.663	25.262	161,4%	7.896
6	Lợi nhuận trước thuế	176.538	283.314	60,5%	337.181
7	Lợi nhuận sau thuế	147.631	207.258	40,4%	253.801
8	Tỷ lệ cổ tức (trên mệnh giá)	10%	16%	60,0%	16%

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

Năm 2019, tình hình kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại, hệ thống thương mại thế giới bất ổn và khó dự đoán, ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp và các nền kinh tế. Điều này đã tác động đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn. Trước những khó khăn như vậy, Ban lãnh đạo Tập đoàn đã chủ động giảm thiểu tồn kho nguyên vật liệu để giảm thiểu rủi ro về giá, hạn chế các khoản đầu tư lớn, trì hoãn kế hoạch ra mắt sản phẩm mới, điều chỉnh danh mục đầu tư vào các sản phẩm có lợi nhuận biên cao và kiểm soát chi phí chặt chẽ để duy trì lợi nhuận, đồng thời tích cực tìm tòi và nghiên cứu các sản phẩm vừa phù hợp với các tiêu chí ba đúng (đúng nơi, đúng lúc, đúng mẫu mã) vừa có khả năng tăng trưởng mạnh trong tương lai. Đây là chiến lược mà Tập đoàn sẽ tiếp tục áp dụng cho các sản phẩm mới nhằm cung cấp giải pháp phù hợp cho người tiêu dùng để có thể tương tác với khách hàng thông qua giỏ hàng của khách hàng.

Xét về mặt tổng thể, năm 2019 hoạt động kinh doanh của KDC đã đạt được mức tăng trưởng hợp lý, đặc biệt là về khả năng sinh lời do tập trung vào mức độ hiệu quả và tăng cường các hoạt động. Mặc dù tổng tài sản và doanh thu giảm nhẹ do các điều kiện kinh tế vĩ mô bất lợi, KIDO vẫn đạt được các kết quả khá tốt. Tính đến cuối năm 2019, doanh thu thuần hợp nhất đạt 7.210 tỷ đồng, giảm 5,2% so với cùng kì năm 2018. Tuy doanh thu giảm nhưng lợi nhuận trước thuế năm 2019 đạt 283 tỷ đồng, tăng 60,5% so với năm 2018 và lợi nhuận sau thuế năm 2019 đạt 207 tỷ đồng, tăng 40,4% so với năm 2018. Nguyên nhân dẫn đến việc doanh thu của Tập đoàn KIDO trong giai đoạn 2018 – 2019 giảm nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn ghi nhận ở mức tăng trưởng là vì công ty tập trung kinh doanh các sản phẩm cao cấp nhằm mục đích cải thiện biên lợi nhuận gộp của Tập đoàn.

## 8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn KIDO trong năm Báo cáo

### ❖ Nhân tố thuận lợi

- Tập thể cán bộ nhân viên đoàn kết, có tinh thần sáng tạo và nhiệt tình công tác cùng với Ban lãnh đạo Công ty có nhiều kinh nghiệm, năng động, sáng tạo, đoàn kết nhất trí và sự phân công, phối hợp điều hành hiệu quả.
- Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty được Ban lãnh đạo vạch ra rõ ràng, phù hợp với nhu cầu của thị trường hiện nay. Mục tiêu hoạt động của Công ty là đáp ứng thật tốt thị hiếu của người tiêu dùng thông qua việc Công ty không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm, nghiên cứu và phát triển những sản phẩm mới. Thương hiệu KIDO ngày càng có uy tín trong và ngoài nước.
- Công ty đã thực hiện khá thành công chiến lược sáp nhập, liên doanh, liên kết, hợp tác và đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, do đó tiếp cận được với công nghệ mới, kinh nghiệm làm ăn của đối tác nhất là các đối tác quốc tế.
- KIDO là tập đoàn thực phẩm hiện sở hữu và chi phối các công ty thành viên hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm thiết yếu với danh mục sản phẩm đa dạng có điều kiện nhiệt độ bảo quản khác nhau. Hiện nay, KIDO đang sở hữu nhiều doanh nghiệp đầu ngành như CTCP Dầu Thực vật Tường An, Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP, Công ty TNHH KIDO – Nhà Bè (tên gọi cũ là Công ty Dầu ăn Golden Hope Nhà Bè), CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO, CTCP Chế biến thực phẩm Dabaco,... Theo đó, Tập đoàn KIDO hiện đang là doanh nghiệp đứng vị trí thứ 2 trong ngành hàng dầu ăn và đứng vị trí thứ 1 trong ngành hàng kem.
- Hiện nay, Tập đoàn KIDO đang sở hữu hệ thống 450.000 điểm bán trên toàn quốc trong ngành hàng khô và 120.000 điểm bán trong ngành hàng lạnh, các sản phẩm của Công ty xuất hiện tại các hệ thống siêu thị và cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc.

### ❖ Nhân tố khó khăn

- Năm 2019, tình hình kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại, hệ thống thương mại thế giới bất ổn và khó dự đoán, ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp và các nền kinh tế. Ngoài ra, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung đã làm thay đổi các chính sách thương mại.
- Giá nguyên liệu đầu ăn trên thế giới diễn biến phức tạp và tỷ giá USD/VND biến động đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty con thuộc ngành hàng dầu ăn trong Tập đoàn do nguyên liệu chủ yếu phải nhập khẩu.
- Hiện nay, thị trường ngành hàng dầu ăn, kem, sữa chua, thực phẩm đông lạnh (các ngành kinh doanh chính của Tập đoàn) hiện đang phải đối mặt với sức ép cạnh tranh về giá khiến các công ty tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường.

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

### 9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

#### ❖ Hơn 27 năm kinh nghiệm trong ngành

Với hơn 27 năm hoạt động trong ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCGs), Tập đoàn KIDO tự hào là một công ty am hiểu thị trường, có những sản phẩm chất lượng đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng từ phân khúc bình dân, trung cấp, đến cao cấp.

#### ❖ Sở hữu danh mục sản phẩm đa dạng

KIDO là tập đoàn thực phẩm hiện sở hữu và chi phối các công ty thành viên hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm thiết yếu với danh mục sản phẩm đa dạng có điều kiện nhiệt độ bảo quản khác nhau.

#### ❖ Chiếm lĩnh các thị trường kinh doanh chính

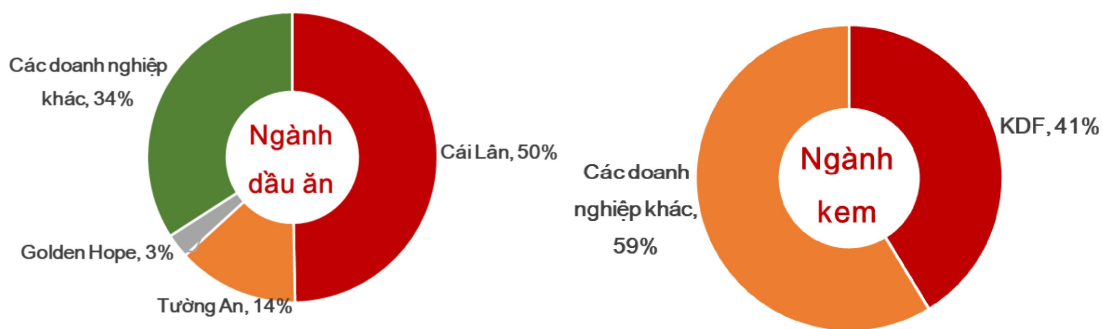
Với việc sở hữu nhiều doanh nghiệp đầu ngành như CTCP Dầu Thực vật Tường An, Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP, Công ty TNHH KIDO – Nhà Bè (tên gọi cũ là Công ty Dầu ăn Golden Hope Nhà Bè), CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO, CTCP Chế biến thực phẩm Dabaco, ... Theo đó, Tập đoàn KIDO hiện đang là doanh nghiệp đứng vị trí thứ 2 trong ngành hàng dầu ăn và đứng vị trí thứ 1 trong ngành hàng kem.

Hình 10. Chiến lược thương hiệu của Tập đoàn KIDO



Nguồn: Báo cáo thường niên của KDC

Hình 11. Thị phần của các công ty con của KDC trong ngành dầu ăn và kem năm 2019

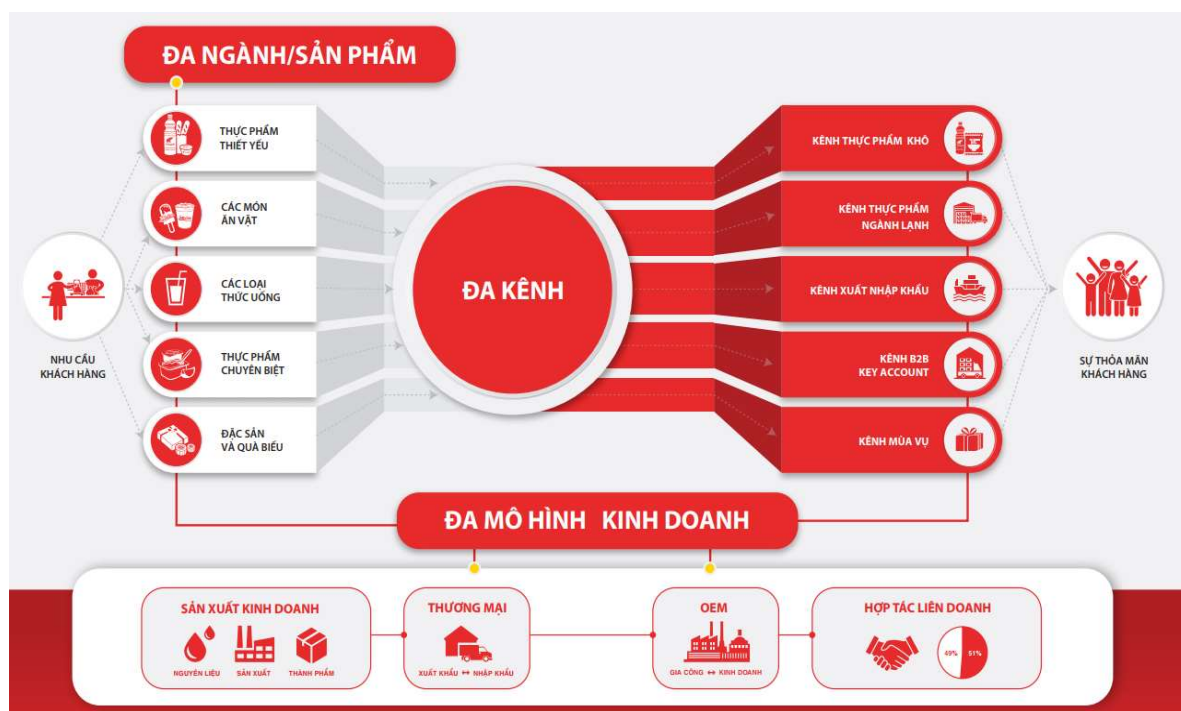


Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

❖ Đa dạng kênh phân phối

Tiếp tục sứ mệnh trở thành Tập đoàn thực phẩm số 1 tại Việt Nam, trong thời gian tới KIDO tiếp tục định hướng mở rộng và phát triển Tập đoàn theo hướng đa ngành, đa kênh và đa mô hình kinh doanh. Song song với chiến lược cao cấp hóa sản phẩm, tối ưu hóa danh mục sản phẩm, KDC sẽ bắt đầu thâm nhập các thị trường khác, thông qua tự sản xuất, thương mại, OEM và liên doanh.

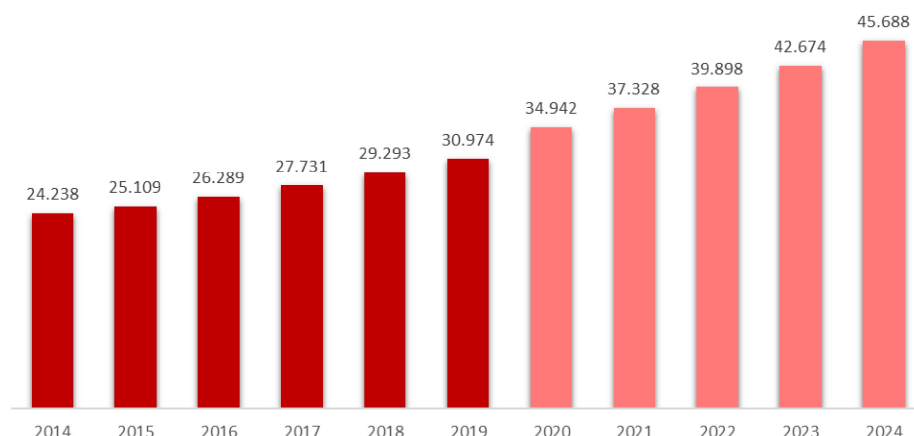
Hình 12. Chiến lược đa ngành/sản phẩm, đa kênh và đa mô hình kinh doanh của Tập đoàn



9.2. Triển vọng phát triển của ngành

9.2.1. Triển vọng phát triển ngành hàng dầu ăn

Hình 13. Quy mô bán lẻ ngành hàng dầu ăn



Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

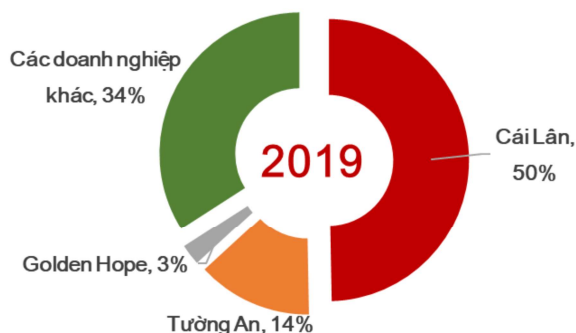
Giai đoạn 2014 – 2019, doanh thu bán lẻ ngành hàng dầu ăn có sự tăng trưởng nhẹ qua các năm. Theo đó, ngành hàng dầu ăn ghi nhận mức doanh thu bán lẻ đạt 30.974 tỷ đồng trong năm 2019, tương ứng với mức tăng trưởng bình quân giai đoạn 2014 – 2019 đạt 5%. Hiện nay, thị trường ngành hàng dầu ăn đang rất đa dạng các loại sản phẩm như dầu ô liu, dầu ngô, dầu cọ, dầu hạt cải, dầu đậu nành,... Các sản phẩm dầu ăn trên thị trường thường được phân phối chủ yếu qua hệ thống các cửa hàng bán lẻ, cửa hàng tạp hóa trên khắp cả nước. Tính đến năm 2019, doanh thu bán lẻ đến từ các cửa hàng bán lẻ truyền thống chiếm 90,2% doanh thu. Tuy nhiên, tỷ lệ này đang có xu hướng giảm nhẹ trong giai đoạn 2014 – 2019 vì người tiêu dùng đang có xu hướng chuyển qua mua tại các cửa hàng tiện lợi, siêu thị và đại siêu thị.

Giai đoạn 2020 – 2024, dự báo quy mô ngành hàng dầu ăn vẫn sẽ tiếp tục giữ vững đà tăng trưởng với tốc độ bình quân trong giai đoạn này là 12%. Bên cạnh đó, theo dự báo của Bộ Công Thương, đến năm 2020, người Việt Nam sẽ tiêu thụ dầu ăn bình quân 16,2-17,4kg/người/năm và đến năm 2025 sẽ là 18,6-19,9kg/người/năm dựa vào các cơ sở sau:

- **Các công ty lớn đang tập trung phát triển các sản phẩm cho phân khúc cao cấp (premium):** Hiện nay, 3 công ty lớn trong ngành hàng dầu ăn là Cái Lân (chiếm 50%), Tường an (chiếm 14%) và Golden Hope (chiếm 3%) đang tập trung phát triển các sản phẩm phân khúc cao cấp nhằm cải thiện biên lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, do thu nhập bình quân của người tiêu dùng đang có xu hướng tăng qua các năm nên nhu cầu sử dụng các sản phẩm cao cấp cũng tăng lên, vì vậy trong thời gian tới, người tiêu dùng sẽ chuyển hướng sử dụng các sản phẩm trong phân khúc cao cấp, an toàn cho sức khỏe.



Hình 14. Thị phần các doanh nghiệp trong ngành hàng dầu ăn



Nguồn: Euromonitor, Rừng Việt tổng hợp

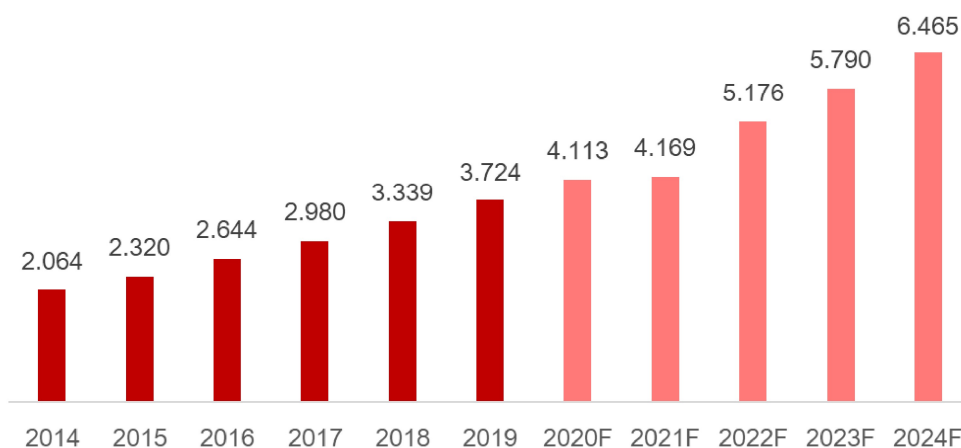
- **Sự cạnh tranh về chiến lược phân phối và giá cả trong ngành:** Trong ngành công nghiệp dầu ăn, người tiêu dùng khó có thể phân biệt giữa các sản phẩm, vì người tiêu dùng không thể nếm và cảm nhận sự khác biệt khi xem các quảng cáo hay các chiến lược truyền thông khác. Do đó, các công ty lớn như Cái Lân, Tường An đã sử dụng chiến lược Cai Lan Oils & Fats Industries và Tường An Oil Oil) sử dụng các hoạt động tiếp thị ATL (Above the line – đây là các hoạt động **nhằm** khuyến khích và xây dựng hình ảnh nhãn hiệu (branding) với mục đích bền vững và lâu dài thông qua các phương tiện thông tin đại chúng (mass advertising) như TV, Radio, Print & Outdoor Ad) được hỗ trợ bởi ngân sách tiếp thị khổng lồ để duy trì vị trí dẫn đầu thị trường. Bên cạnh đó, các công ty trong ngành vẫn đang tiếp tục đầu tư mở rộng các điểm bán hàng và sử dụng chiến lược giá cạnh tranh nhằm mục đích duy trì thị phần trong ngành.
- **Người tiêu dùng có xu hướng chuyển sang sử dụng các sản phẩm tốt cho sức khỏe:** Để đáp ứng với người tiêu dùng, mối lo ngại gia tăng về an toàn thực phẩm (phụ gia và chất bảo quản được sử dụng trong chế biến), ngày càng nhiều nhà sản xuất đang phát triển và giới thiệu ra thị trường các sản phẩm dầu nguyên chất, được ưa chuộng hơn các sản phẩm có chứa dầu hỗn hợp. Trong đó, dầu đậu nành đang có xu hướng được người tiêu dùng ưa chuộng và có tốc độ tăng trưởng tốt hơn so với các sản phẩm khác trong ngành.

### 9.2.2. Triển vọng phát triển ngành hàng kem

Về tăng trưởng ngành, Euromonitor dự báo ngành kem và các món tráng miệng đông lạnh có tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn 2014 – 2019 đạt 13%, theo đó, quy mô bán lẻ của ngành đạt mức 3.724 tỷ đồng trong năm 2019 và dự báo đạt 6.465 tỷ đồng vào năm 2024, tương ứng với mức tăng trưởng bình quân giai đoạn 2020 – 2024 là 12%. Nhiều mặt hàng ngành kem và tráng miệng đông lạnh bước vào giai đoạn tăng trưởng chững lại trong vòng đời sản phẩm và khó cạnh tranh hơn. Tuy nhiên so với các loại thực phẩm đóng gói

khác thì 13% vẫn là mức tăng trưởng bình quân khá cao, được hỗ trợ bởi nhiều yếu tố về dân số học như thu nhập tăng, kinh tế phát triển ổn định cũng như xu hướng chuyển dịch sang các sản phẩm có chất lượng cao.

Hình 15. Doanh thu bán lẻ của ngành kem



Nguồn: Euromonitor, Rừng Việt tổng hợp

#### Các yếu tố thúc đẩy tăng trưởng ngành:

- **Về yếu tố nhân khẩu học:** Báo cáo của tổng cục thống kê cho biết, thu nhập bình quân đầu người năm 2019 của Việt Nam ước tính đạt 2.800 USD/người tăng hơn 250 USD so với năm 2018 (2.587 USD). Như vậy, mức thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam hiện đang có xu hướng tăng lên, từ đó cho thấy đây là yếu tố tích cực để ngành duy trì được mức tăng trưởng 12% trong những năm tiếp theo.
- **Về xu hướng tiêu dùng:** tiêu thụ kem tại Việt Nam nhìn chung vẫn còn thấp so với các nước khác trong khu vực. Cụ thể, năm 2016, tiêu thụ kem theo đầu người tại Việt Nam là 0,44 kg, thấp hơn các nước trong khu vực và trên thế giới như Indonesia (0,71 kg), Thái Lan (0,97 kg), Philippines (0,6 kg), Malaysia (1,86kg), Singapore (2,4kg), Trung Quốc (1kg),... Theo BMI khảo sát, dự báo chi tiêu tiêu dùng của Việt Nam đạt 3.396,8 nghìn tỷ đồng (+11,9% yoy) trong năm 2019, trong đó chi tiêu tiêu dùng sẽ tập trung vào 2 mặt hàng chính là mặt hàng thiết yếu và mặt hàng xa xỉ. Điều này cho thấy, tiềm năng gia tăng tiêu thụ kem tại Việt Nam còn rất lớn khi thu nhập người tiêu dùng ngày càng được cải thiện và xu hướng tiêu dùng chuyển dịch.
- **Yếu tố khí hậu, nền nhiệt ngày càng nóng:** Theo Bộ nông nghiệp và phát triển Nông Thông, trung bình mỗi năm nhiệt độ Việt Nam tăng 0,5 - 0,7 độ C trong 50 năm qua. Nền nhiệt ngày càng nóng trong năm 2019 và các năm gần đây do tác động của biến đổi khí hậu cũng góp phần tạo điều kiện tích cực cho xu hướng tăng trưởng của ngành kem nói riêng và sản phẩm đông lạnh nói chung.

### 9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu hướng chung của thế giới

Với tiềm năng phát triển của ngành trong tương lai, chính sách phát triển sản phẩm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng thuộc nhiều phân khúc khác nhau hoàn toàn phù hợp với tình hình thị trường hiện tại.

#### ❖ Đối với ngành hàng dầu ăn

Chiến lược của Tập đoàn là cao cấp hóa và đa dạng hóa sản phẩm, tiếp tục cung ứng những sản phẩm tốt, có giá trị dinh dưỡng cao do thị trường thực phẩm Việt Nam tiếp tục tăng trưởng, người dân càng ngày càng quan tâm đến sức khỏe và có nhu cầu sử dụng những sản phẩm chất lượng, dinh dưỡng cao. Việc tập trung vào các sản phẩm tốt và cao cấp sẽ giúp công ty giữ vững được vị thế của mình trong thị trường dầu ăn.

#### ❖ Đối với ngành hàng kem

Công ty chủ động đầu tư cho hệ thống phân phối, quy hoạch và nâng cấp kho bãi, tổ chức lại đội ngũ bán hàng và đưa ra các chính sách bán hàng hấp dẫn để giữ vững và mở rộng thị phần. Hiện KIDO dẫn đầu thị trường Kem tại Việt Nam với 41,4% thị phần. Chiến lược cao cấp hóa sản phẩm vẫn tiếp tục là chiến lược tăng trưởng chính của Tập đoàn. Tính đúng đắn của chiến lược này được khẳng định dựa trên thực tế là sức tiêu dùng của người dân và nhu cầu sử dụng các sản phẩm chất lượng giá trị cao càng ngày càng tăng.

## 10. Chính sách đối với người lao động

### 10.1. Số lượng, cơ cấu người lao động trong Công ty

Số lượng, cơ cấu người lao động trong Công ty tính tới ngày 31/12/2019 như sau:

Yếu tố	Số lượng	Tỷ lệ
+ Đại học và trên đại học	80	64,0%
+ Cao đẳng	10	8,0%
+ Trung cấp	14	11,2%
+ Phổ thông	21	16,8%
<b>Tổng cộng (tại 31/12/2019)</b>	<b>125</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO*

### 10.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

#### ❖ Chế độ làm việc

**Thời gian làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày, 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ

và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và đãi ngộ thoả đáng cho người lao động.

**Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm, thai sản:** Nhân viên được nghỉ theo đúng quy định của Bộ Luật Lao động và được hưởng nguyên lương và bảo hiểm xã hội.

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

#### ❖ **Chính sách tuyển dụng**

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

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

**Đào tạo:** Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ISO 9001:2000. Các chương trình đào tạo của Công ty chú trọng vào nâng cao nhận thức của cán bộ công nhân viên về an toàn lao động và an toàn vệ sinh thực phẩm, ISO,...từ đó nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm đầu ra. Công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ cũng được chú trọng về chiều sâu.

#### ❖ **Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**

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

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

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

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

### 11. Chính sách cổ tức:

Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Đại hội đồng cổ đông quyết định, tuân theo quy định của pháp luật, được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất sau khi tham khảo ý kiến cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông.

Trong các năm vừa qua, Công ty luôn duy trì mức cổ từ bằng tiền mặt với tỷ lệ 12% - 16%/năm.

**Bảng 8. Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm**

	2016	2017	2018	2019
Tỷ lệ chi trả cổ tức	16%	16%	10%	16%

*Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên các năm của KDC*

### 12. Tình hình hoạt động tài chính

#### 12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

##### 12.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng VDL, vốn kinh doanh:

**Bảng 9. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn của Công ty**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	2018	2019	30/09/2020
<b>I.</b>	<b>Báo cáo tài chính công ty mẹ</b>			
1	Vốn điều lệ	2.566.534	2.566.534	2.566.534
2	Vốn kinh doanh	6.842.021	6.778.863	6.635.554
	Vốn chủ sở hữu	5.484.516	5.277.569	5.004.848
	Nợ phải trả	1.357.505	1.501.295	1.630.706
3	Tổng tài sản	6.842.021	6.778.863	6.635.554
	Tài sản ngắn hạn	2.655.834	2.629.926	2.561.578
	Tài sản dài hạn	4.186.187	4.148.938	4.073.976

STT	Chỉ tiêu	2018	2019	30/09/2020
<b>II. Báo cáo tài chính hợp nhất</b>				
1	Vốn điều lệ	2.566.534	2.566.534	2.566.534
2	Vốn kinh doanh	12.534.417	11.932.154	11.875.505
	Vốn chủ sở hữu	8.358.416	8.155.652	7.928.924
	Nợ phải trả	4.176.001	3.776.502	3.946.580
3	Tổng tài sản	12.534.417	11.932.154	11.875.505
	Tài sản ngắn hạn	5.331.755	4.912.949	4.998.158
	Tài sản dài hạn	7.202.662	7.019.205	6.877.347

*Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

#### **12.1.2. Trích khấu hao tài sản cố định:**

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

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	3 – 46 năm
Máy móc thiết bị	5 – 25 năm
Phương tiện vận tải	6 – 10 năm
Thiết bị văn phòng	3 – 5 năm
Thương hiệu	10 – 20 năm
Quyền sử dụng đất	10 – 46 năm
Phần mềm máy tính	3 – 12 năm
Mối quan hệ với khách hàng	16 – 20 năm
Lợi thế quyền thuê đất	8 – 32 năm

#### **12.1.3. Mức lương bình quân:**

Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên năm 2019 là 60.180.000 đồng/người/tháng.

#### **12.1.4. Thanh toán các khoản Nợ đến hạn**

Theo báo cáo kiểm toán tại thời điểm 31/12/2019 và 30/09/2020, Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào. Các khoản nợ đến hạn phải trả đều được công ty thanh toán đầy đủ, đúng hạn.

#### **12.1.5. Các khoản phải nộp theo Luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản thuế và phải nộp cho Nhà nước tại ngày 31/12/2018, 31/12/2019 và 30/09/2020 như sau:

**Bảng 10. Số dư các khoản phải nộp theo Luật định**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I. Báo cáo tài chính công ty mẹ</b>				
1	Thuế thu nhập doanh nghiệp	(10.442)	(4.935)	(10.442)
2	Thuế thu nhập cá nhân	3.525	4.108	8.662
3	Thuế khác	(62)	(62)	(62)
	<b>Tổng cộng</b>	<b>(6.978)</b>	<b>(889)</b>	<b>(1.841)</b>
<b>II. Báo cáo tài chính hợp nhất</b>				
1	Thuế giá trị gia tăng	29	40.502	38.668
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	(13.969)	28.270	58.630
3	Thuế thu nhập cá nhân	4.433	6.551	10.408
4	Thuế khác	(84)	1.381	1.417
	<b>Tổng cộng</b>	<b>(9.590)</b>	<b>76.704</b>	<b>109.124</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

#### **12.1.6. Trích lập các Quỹ theo Luật định**

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập Quỹ dự phòng tài chính và các Quỹ khác theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông. Số dư các Quỹ và lợi nhuận chưa phân phối tại ngày 31/12/2018, 31/12/2019 và 30/09/2020 như sau:

**Bảng 11. Số dư các quỹ của Công ty qua các năm**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I. Báo cáo tài chính công ty mẹ</b>				
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	40.093	26.739	26.671
3	Quỹ đầu tư và phát triển	51.163	51.163	51.163
2	Lãi chưa phân phối	1.618.078	1.411.131	1.138.411

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.709.334</b>	<b>1.489.033</b>	<b>1.216.245</b>
<b>II. Báo cáo tài chính hợp nhất</b>				
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	58.572	50.435	77.204
2	Quỹ đầu tư và phát triển	78.319	74.811	74.811
3	Lãi chưa phân phối	2.063.318	1.899.216	1.691.786
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.200.209</b>	<b>2.024.463</b>	<b>1.843.802</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

### 12.1.7. Tổng dư nợ vay

**Bảng 12. Dư nợ vay của công ty mẹ**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I</b>	<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>361.572</b>	<b>755.006</b>	<b>824.753</b>
<b>1</b>	<b>Vay ngân hàng</b>	<b>163.727</b>	<b>557.161</b>	<b>626.908</b>
	NHTM Taipei Fubon	57.988	232.300	174.664
	BIDV	105.739	167.374	245.472
	HD Bank	-	96.688	-
	Malayan Banking Berhad	-	52.161	173.148
	VIB	-	8.638	-
	Vietcombank	-	-	33.625
<b>2</b>	<b>Trái phiếu đến hạn trả</b>	<b>197.845</b>	<b>197.845</b>	<b>197.845</b>
<b>II</b>	<b>Vay dài hạn</b>	<b>395.945</b>	<b>198.098</b>	<b>199.714</b>
<b>1</b>	<b>Trái phiếu thường trong nước</b>	<b>395.945</b>	<b>198.098</b>	<b>199.714</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>757.517</b>	<b>953.104</b>	<b>1.024.467</b>

*Nguồn: BCTC riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

**Bảng 13. Dư nợ vay hợp nhất các công ty**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I</b>	<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>1.720.284</b>	<b>1.688.927</b>	<b>1.978.220</b>
<b>1</b>	<b>Vay ngân hàng</b>	<b>1.471.678</b>	<b>1.490.080</b>	<b>1.778.007</b>



STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
	VCB	539.469	584.687	416.416
	BIDV	434.071	362.116	433.531
	NH Taipei Fubon	57.988	232.300	174.664
	Vietinbank	188.180	-	426.751
	MB	131.904	113.036	153.497
	HD Bank	-	96.688	-
	NH Malaysia Berhad	-	52.161	173.148
	Chinatrust Commercial Bank	-	22.529	-
	VTB	-	17.924	-
	VIB	-	8.638	-
	Shinhan, CN Singapore	-	-	-
	Shinhan Việt Nam	118.080	-	-
	NH TMCP Phát triển Việt Nam	1.986	-	-
<b>2</b>	<b>Vay dài hạn trái phiếu đến hạn trả</b>	<b>197.845</b>	<b>197.845</b>	<b>199.714</b>
<b>3</b>	<b>Vay dài hạn đến hạn trả</b>	<b>50.762</b>	<b>1.002</b>	<b>500</b>
<b>II</b>	<b>Vay dài hạn trái phiếu đến hạn trả</b>	<b>476.445</b>	<b>207.982</b>	<b>207.763</b>
1	Trái phiếu thường trong nước	395.945	198.098	197.845
2	Vay từ tổ chức khác	10.693	9.884	9.918
3	Vay ngân hàng	69.807	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.196.729</b>	<b>1.896.909</b>	<b>2.185.983</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC

#### 12.1.8. Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 14. Các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>A.</b>	<b>Báo cáo Công ty mẹ</b>			
<b>I.</b>	<b>Các khoản phải thu</b>	<b>463.304</b>	<b>2.358.889</b>	<b>2.135.204</b>
1	Phải thu khách hàng	295.436	430.857	517.678
2	Trả trước người bán	43.161	3.068	38.413
3	Phải thu về cho vay ngắn hạn	8.000	-	-
4	Phải thu khác	272.097	2.128.363	1.840.829

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
5	Dự phòng nợ khó đòi	(155.390)	(203.399)	(261.715)
<b>II.</b>	<b>Phải thu dài hạn</b>	<b>85.885</b>	<b>58.945</b>	<b>57.092</b>
1	Trả trước người bán dài hạn	16.259	14.403	14.403
2	Phải thu dài hạn khác	69.626	44.542	42.689
	<b>Tổng cộng</b>	<b>549.189</b>	<b>2.417.834</b>	<b>2.192.296</b>
<b>B.</b>	<b>Báo cáo hợp nhất</b>			
<b>I.</b>	<b>Các khoản phải thu</b>	<b>941.525</b>	<b>2.724.696</b>	<b>2.317.789</b>
1	Phải thu khách hàng	518.919	628.752	532.498
2	Trả trước người bán	51.531	18.425	59.812
3	Phải thu về cho vay ngắn hạn	208.000	50.000	30.000
4	Phải thu khác	259.760	2.146.164	1.834.941
5	Dự phòng nợ khó đòi	(97.227)	(119.239)	(139.947)
6	Tài sản thiếu chờ xử lý	542	593	484
<b>II.</b>	<b>Phải thu dài hạn</b>	<b>92.128</b>	<b>60.437</b>	<b>58.456</b>
1	Trả trước người bán dài hạn	16.259	14.995	14.965
2	Phải thu dài hạn khác	75.869	45.442	43.491
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.033.653</b>	<b>2.785.133</b>	<b>2.376.245</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

**Bảng 15. Các khoản phải trả của Công ty**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>A.</b>	<b>Báo cáo Công ty mẹ</b>			
<b>I.</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>954.092</b>	<b>1.295.540</b>	<b>1.423.445</b>
1	Phải trả người bán	32.694	110.120	157.113
2	Người mua trả tiền trước	4.078	3.517	0
3	Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	3.525	9.615	8.662
4	Phải trả người lao động	10.006	-	148
5	Chi phí phải trả	21.416	23.987	35.337
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	364

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
7	Phải trả khác	480.708	366.556	370.396
8	Vay ngắn hạn	361.572	755.006	824.753
9	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	40.093	26.739	26.671
<b>II.</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>403.413</b>	<b>205.755</b>	<b>207.261</b>
1	Phải trả dài hạn khác	2.969	2.969	2.969
2	Vay dài hạn	395.945	198.098	199.714
3	Dự phòng các khoản công nợ dài hạn	4.499	4.688	4.578
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.357.505</b>	<b>1.501.295</b>	<b>1.630.706</b>
<b>B. Báo cáo hợp nhất</b>				
<b>I.</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>2.635.819</b>	<b>2.684.940</b>	<b>2.890.121</b>
1	Phải trả người bán	576.137	360.903	285.555
2	Người mua trả tiền trước	23.417	48.382	32.051
3	Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	18.689	103.244	135.409
4	Phải trả người lao động	70.872	81.506	33.915
5	Chi phí phải trả	112.889	209.918	287.135
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	1.716	-	364
7	Phải trả khác	53.242	133.463	62.136
8	Vay ngắn hạn	1.720.284	1.688.927	1.976.351
9	Dự phòng các khoản phải trả ngắn hạn	-	8.162	-
10	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	58.572	50.435	77.204
<b>II.</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>1.540.182</b>	<b>1.091.562</b>	<b>1.056.459</b>
1	Phải trả nhà cung cấp dài hạn	139.320	-	-
2	Phải trả dài hạn khác	90.148	37.740	26.706
3	Vay dài hạn	476.445	207.982	209.632
4	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	800.967	793.198	790.478
5	Dự phòng các khoản công nợ dài hạn	33.303	52.642	29.643
	<b>Tổng cộng</b>	<b>4.176.001</b>	<b>3.776.502</b>	<b>3.946.580</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất và riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

## 12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 16. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty mẹ

Các chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	Quý III/2020
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	2,78	2,03	1,80
+ Hệ số thanh toán nhanh:				
(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	2,76	2,03	1,80
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	19,84	22,15	24,58
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	24,75	28,45	32,58
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho:				
Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho	vòng	8,05	97,21	513,44
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	vòng	0,02	0,20	0,26
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	17,33	0,77	3,89
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	0,48	0,20	1,33
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	0,40	0,16	1,02
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	17,33	0,77	3,89

Nguồn: BCTC riêng lẻ kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC

Bảng 17. Các chỉ tiêu tài chính của Công ty hợp nhất

Các chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	Quý III/2020
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	2,02	1,83	1,73
+ Hệ số thanh toán nhanh:				
(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	1,57	1,49	1,44
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				

Các chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	Quý III/2020
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	33,32	31,65	33,23
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	49,96	46,31	49,77
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho:				
Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho	vòng	5,69	5,30	5,36
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	vòng	0,60	0,59	0,50
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	1,94	2,87	4,24
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	1,73	2,51	3,16
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	1,17	1,69	2,13
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	1,94	2,87	4,24
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cp	190	284	750

*Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDC*

### 13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng

STT	Họ tên	Chức vụ	Nhiệm kỳ
<b>Hội đồng quản trị</b>			
1	Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch HĐQT	2020 – 2025
2	Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch HĐQT	2020 – 2025
3	Bà Vương Bửu Linh	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
4	Bà Vương Ngọc Xiêm	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
5	Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
6	Ông Trần Quốc Nguyên	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
7	Ông Nguyễn Văn Thuận	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
8	Ông Nguyễn Gia Huy Chương	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
9	Ông Nguyễn Đức Trí	Thành viên HĐQT	2020 – 2025
<b>Ban kiểm soát</b>			
1	Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi	Trưởng BKS	2020 – 2025
2	Bà Lương Mỹ Duyên	Thành viên BKS	2020 – 2025

STT	Họ tên	Chức vụ	Nhiệm kỳ
3	Ông Lương Quang Hiến	Thành viên BKS	2020 – 2025
<b>Ban Điều hành</b>			
1	Ông Trần Lệ Nguyên	Tổng Giám đốc	
2	Bà Vương Bửu Linh	Phó Tổng Giám đốc	
3	Bà Vương Ngọc Xiêm	Phó Tổng Giám đốc	
4	Ông Wang Ching Hua	Phó Tổng Giám đốc	
5	Ông Nguyễn Xuân Luân	Phó Tổng Giám đốc	
6	Ông Mai Xuân Trầm	Phó Tổng Giám đốc	
7	Ông Bùi Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc	
8	Ông Trần Quốc Nguyên	Phó Tổng Giám đốc	
9	Ông Trần Quốc Việt	Phó Tổng Giám đốc	
10	Ông Trần Tiến Hoàng	Phó Tổng Giám đốc	
11	Ông Kelly Yin Hon Wong	Phó Tổng Giám đốc	
12	Ông Mã Thanh Danh	Phó Tổng Giám đốc	
13	Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu	Phó Tổng Giám đốc	
14	Bà Nguyễn Thị Hạnh	Phó Tổng Giám đốc	
15	Bà Nguyễn Thị Oanh	Kế toán trưởng	

### 13.1. Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị:

#### 13.1.1. Ông Trần Kim Thành - Chủ tịch HĐQT

Họ và tên: **TRẦN KIM THÀNH**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 07/07/1960

CMND: 022007873

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, T.P Hồ Chí Minh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Tổng Giám Đốc tại Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô).
- 2002 – đến nay	Chủ tịch HĐQT tại Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Cổ phần Kinh Đô)
- 2004 – đến nay	Chủ tịch HĐQT tại Công ty Cổ phần Địa ốc KiDo (tiền thân là Công ty Cổ phần Địa ốc Kinh Đô).
- 2008 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thiên Long Thành viên HĐQT tại CTCP Quốc tế Truyền Thông IMC
- 12/2014 – đến nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tổng công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP
- 10/2016 – đến nay	Chủ tịch HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Tổng Giám Đốc Công ty TNHH Đầu tư KIDO;
- + Chủ tịch Công ty TNHH MTV PPK;
- + Chủ tịch HĐQT CTCP Địa ốc KiDo;
- + Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn Thiên Long;
- + Thành viên HĐQT CTCP Quốc tế Truyền Thông IMC;
- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị TCT Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP
- + Chủ tịch HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 276.000 cổ phần, tương ứng 0,13% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/SLCP lưu hành
1	Vương Bửu Linh	Vợ	2.000.000	0,78%
2	Trần Lệ Nguyên	Em	29.989.057	14,58%
3	Trần Vinh Nguyên	Em	604.729	0,29%
4	Trần Quốc Nguyên	Em	529.207	0,26%
5	Công ty TNHH Đầu tư KIDO	TGD	16.867.456	8,20%
6	Công ty TNHH MTV PPK	Chủ tịch	20.890.514	10,16%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.2. Ông Trần Lệ Nguyên – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Họ và tên: **TRẦN LỆ NGUYỄN**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 12/10/1968  
 CMND: 079068003218  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 53 Nguyễn Tiểu La, Phường 5, Quận 10, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô)
- 2002 – đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Cổ phần Kinh Đô).
- 2004 – đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc tại Công ty Cổ phần Địa ốc KiDo (tiền thân là Công ty Cổ phần Địa ốc Kinh Đô).
- 2008 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thiên Long.
- 2014 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (Công ty Cổ phần).
- 2015 – 05/2020	Chủ tịch HĐQT tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.
- 2016 – 07/2017	Chủ tịch HĐQT tại Công ty cổ phần Dầu Thực vật Tường An
- 2016 – đến nay	Thành viên HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Thành viên HĐQT Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô)



- + Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc tại CTCP Địa ốc KiDo;
- + Thành viên HĐQT tại CTCP Tập đoàn Thiên Long;
- + Thành viên HĐQT tại Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - CTCP
- + Thành viên HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 29.989.057 CP, tương ứng 14,58% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/ SLCP lưu hành
1	Trần Kim Thành	Anh	276.000	0,13%
2	Trần Vinh Nguyên	Em	604.729	0,29%
3	Trần Quốc Nguyên	Em	529.207	0,26%
4	Công ty TNHH Đầu tư KIDO	TV HĐQT	16.867.456	8,20%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.3. Bà Vương Bửu Linh – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: **VƯƠNG BỬU LINH**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 26/06/1965

CMND: 022008216

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Doanh nghiệp

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1988 – 1993	Làm việc tại Cơ sở sản xuất bánh Kinh Đô
- 1993 - 2005	Làm việc tại Công ty TNHH Xây dựng & Chế biến Thực phẩm Kinh Đô
- 2005 – 2007	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2007 - nay	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2014 - nay	Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Vinh Linh

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Vinh Linh

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 2.000.000 CP, tương ứng 0,97% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/ SLCP lưu hành
1	Trần Kim Thành	Chồng	276.000	0,13%
2	Vương Bửu Ngọc	Em	23.400	0,01%
3	Vương Bửu Dinh	Em	105.780	0,05%
4	Công ty TNHH Đầu tư Vinh Linh	Giám đốc	10.951.548	5,33%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

#### ***13.1.4. Bà Vương Ngọc Xiêm – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc***

Họ và tên: **VƯƠNG NGỌC XIÊM**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 25/11/1962

CMND: 021829287

Quốc tịch: Việt Nam

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

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị doanh nghiệp

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1985 – 1990	Công tác tại Tổ hợp Thành Công
- 1990 – 1991	Công tác tại Cơ sở sản xuất bánh ngọt Đô Thành
- 1992 – 1993	Công tác tại Xí nghiệp chế biến Thực phẩm Quận 1
- 1993 – 1995	Chủ cơ sở sản xuất bánh Kinh Đô
- 1996 – 2013	Ủy viên HĐQT kiêm phó Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kinh Đô (sau này là TNHH Đầu tư KIDO)
- 2005 – 2011	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2011 - nay	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2015 - nay	Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kim Gia Hân

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Kim Gia Hân

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/ SLCP lưu hành
1	Trần Lệ Nguyên	Chồng	29.989.057	14,58%
2	Vương Thu Bình	Em	4.000	0,01%
3	Vương Thu Lệ	Em	11.008	0,01%
4	Công ty TNHH Đầu tư Kim Gia Hân	Giám đốc	7.200.000	2,81%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.5. Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ XUÂN LIỄU**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 28/12/1958

CMND: 079158006435

Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 18 Tô Hiến Thành, P.15, Quận 10, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Kinh tế  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1996 – 2013	Công tác tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam – CN TP.HCM
- 2014 – nay	Phó Tổng Giám Đốc Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn KIDO. Thành viên HĐQT Tổng Công Ty Dầu Thực Vật Việt Nam-CTCP
- 2015 – nay	Tổng Giám Đốc Tổng Công Ty Công Nghiệp Dầu Thực Vật Việt Nam – CTCP
- 2016 – nay	Thành viên HĐQT Công Ty Cổ Phần Dầu Thực Vật Tường An
- 2018 – nay	Chủ Tịch HĐQT Công Ty TNHH KIDO-Nhà Bè

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Thành viên HĐQT kiêm Tổng Công Ty Công Nghiệp Dầu Thực Vật VN – CTCP
- + Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 50.000 CP, tương ứng 0,024% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.1.6. Ông Trần Quốc Nguyên – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc***

Họ và tên: **TRẦN QUỐC NGUYỄN**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 20/11/1970  
 CMND: 079070005370  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 218 Mai Xuân Thưởng, Phường 2, Quận 6, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Công tác tại CTCP Tập đoàn KIDO (tiền thân là CTCP Kinh Đô)
- 2003 – đến nay	Công tác tại Công ty Cổ Phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 529.207 CP, tương ứng 0,26% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.7. Ông Nguyễn Văn Thuận – Thành viên HĐQT

Họ và tên: NGUYỄN VĂN THUẬN

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 11/05/1962

CMND: 020623550

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 62/9A (80B/21) Điện Biên Phủ, P.17, Q. Bình Thạnh, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1985 – 2005	Giảng viên - Chủ nhiệm bộ môn chứng khoán, Khoa Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM
- 2005 – 04/2015	Trưởng khoa Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Mở TP.HCM

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 05/2015 – 07/2015	Trưởng ban, Ban Cơ Bản - Trường Đại Học Mở TP.HCM
- 08/2015 – đến nay	Trưởng khoa, khoa Thuế - Hải Quan, Trường Đại Học Tài chính Marketing TP.HCM
- 2012 - nay	Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 42.819 CP, tương ứng 0,02% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.8. Ông Nguyễn Gia Huy Chương – Thành viên HĐQT

Họ và tên: NGUYỄN GIA HUY CHƯƠNG

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 06/01/1978

CMND: 024370428

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 59 Đường 27, Khu dân cư Tân Quy, P. Tân Phong, Q.7, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Luật

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2000 – 2005	Luật sư Công ty Tư vấn/ Văn phòng Luật sư Luật Việt
- 2006 – 2008	Luật sư thành viên Văn phòng luật sư Phước & Các Công sự.
- 2008 – đến nay	Giám Đốc/ Luật sư điều hành Công ty Luật TNHH Phước & Các Công sự
- 2013 - nay	Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT  
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc điều hành Công ty Luật TNHH Phước & Các  
 Cộng sự  
 Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 12.000 CP, tương đương 0,01% SLCP lưu hành  
 Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty: Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.1.9. Ông Nguyễn Đức Trí – Thành viên HĐQT***

Họ và tên: **NGUYỄN ĐỨC TRÍ**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 10/07/1966  
 CMND: 021831406  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 129/1 Bình Quới, P.27, Q. Bình Thạnh, T.P HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Quản Trị Kinh Doanh  
 Quá trình công tác:

<b>Thời gian</b>	<b>Nơi làm việc - Chức vụ</b>
- 1989 – 06/2015	Trưởng bộ môn Du lịch, Khoa Kinh Doanh Quốc Tế - Marketing, Trường Đại Học Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh
- 07/2015 – nay	Viện trưởng Viện Du lịch, Trường Đại Học Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh
- 2013 - nay	Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT  
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có  
 Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 5.800 CP, tương đương 0,01% SLCP lưu hành  
 Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.2. Sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát

#### 13.2.1. Bà Nguyễn Thị Ngọc Chi – Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ NGỌC CHI**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 03/07/1985

CMND: 290772146

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: A205 Chung cư Ba son, Đường Lê Đức Thọ, P.7, Q.Gò Vấp, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán Kiểm toán, Thạc sĩ tài chính ngân hàng

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc – Chức vụ
- 03/2007-07/2007	Làm kế toán Công ty SYM
- 07/2007-05/2015	Chuyên viên kiểm toán Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn KIDO
- 06/2015-nay	Trưởng phòng ngân sách Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Trưởng ban Kiểm soát, Trưởng phòng ngân sách CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có



**13.2.2. Bà Lương Mỹ Duyên – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên: LƯƠNG MỸ DUYÊN  
 Giới tính: Nữ  
 Ngày tháng năm sinh: 02/07/1964  
 CMND: 021601128  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: H20 Quang Trung, P.11, Q.Gò Vấp, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1986 – 1993	Công tác tại Công ty Nông sản Quận 1
- 1993 – 2005	Phó phòng Kế toán Công ty TNHH XD & CBTP Kinh Đô
- 2006 - nay	Kế toán trưởng CTCP Địa ốc KIDO
- 2005 - nay	Thành viên Ban kiểm soát CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng CTCP Địa ốc KIDO

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**13.2.3. Ông Lương Quang Hiến – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên: LƯƠNG QUANG HIẾN  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 25/11/1967  
 CMND: 022089049  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 93 đường 37, P.Tân Quy, Q.7, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngoại thương

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1990 – 1992	Lập trình viên Công Ty Scitec
- 1992 – 1996	Trưởng phòng mua hàng-Công ty liên doanh KS Saigon Lodge
- 1996 – 1998	Trợ lý TGD-Công ty liên doanh KS Saigon Lodge
- 1999 – 2008	Trợ lý TGD – CTCP Kinh Đô
- 2008 – 2011	Phó Tổng Giám Đốc CTCP Kinh Đô
- 2009 – nay	Thành viên HĐQT Savico
- 2015 – 2020	Trưởng ban kiểm soát CTCP Tập Đoàn KIDO Giám đốc điều hành CTCP Hùng Vương

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Savico

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 CP, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.3. Sơ yếu lý lịch Ban điều hành

**13.3.1. Ông Trần Lệ Nguyên – TV. HĐQT kiêm Tổng Giám đốc: Xem mục 13.1.2**

**13.3.2. Bà Vương Bửu Linh – TV. HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc: Xem mục 13.1.4**

**13.3.3. Bà Vương Ngọc Xiêm – TV. HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc: Xem mục 13.1.5**

**13.3.4. Bà Nguyễn Thị Xuân Liễu – TV. HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc: Xem mục 13.1.3**

**13.3.5. Ông Trần Quốc Nguyên – TV. HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc: Xem mục 13.1.6**

**13.3.6. Ông Wang Ching Hua – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên: Wang Ching Hua

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 04/02/1962

CMND: 303704427  
 Quốc tịch: Quảng Đông, Trung Quốc  
 Địa chỉ thường trú: 41/28 đường số 13, P.5, Q.Gò Vấp, T.P Hồ Chí Minh  
 Trình độ chuyên môn: Công nghệ thực phẩm  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1984 – 1993	Làm việc tại Công ty Wang Hua – Đài Loan
- 1993 – 2003	Cố vấn kỹ thuật – CTCP Kinh Đô
- 2003 – 2020	Phó Tổng Giám đốc sản xuất kiêm Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO
- 2020 – đến nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 1.107.133 CP, tương ứng 0,54% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.3.7. Ông Nguyễn Xuân Luân – Phó Tổng Giám đốc:***

Họ và tên: **NGUYỄN XUÂN LUÂN**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 08/11/1967  
 CMND: 023621340  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 21 đường số 7 Hoàng Hoa Thám, P.13, Q.Tân Bình, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Anh văn  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1991 – 1993	Công tác tại Công ty Sơn mài Lam Sơn
- 1993 – 1995	Công tác tại Công ty Vàng bạc đá quý Phú Nhuận
- 1996 – 2001	Công tác tại Công ty TNHH CBTP – TM Nam Đô
- 2001 – đến nay	Công tác CTCP Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty cổ phần Kinh Đô)

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 132.000 CP, tương ứng 0,06% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

- Trần Kim Khánh – vợ - 8 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.3.8. Ông Mai Xuân Trầm – Phó Tổng Giám đốc:

Họ và tên: MAI XUÂN TRẦM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 10/06/1974

CMND: 024424680

Quốc tịch: Việt Nam

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

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA)

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1998 – đến nay	Công tác tại CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 7 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

- Mai Thị Kim Phương – Chị - 10 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.3.9. Ông Bùi Thanh Tùng – Phó Tổng Giám đốc:

Họ và tên: **BÙI THANH TÙNG**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 01/09/1972  
 CMND: 023419672  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 439/11 Hòa Hảo, Phường 5, Quận 10, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – 2000	Quản đốc tại Công ty TNHH Xây dựng & Chế biến TP Kinh Đô
- 2000 – 2003	Trợ lý Phó Tổng Giám đốc sản xuất tại Kinh Đô
- 2004 – 2009	Giám đốc Sản xuất CTCP Kinh Đô
- 2009 – đến nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO (Tiền thân là CTCP Kinh Đô)
- 2018 - nay	Tổng giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty TNHH Kido Nhà Bè Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu Thực vật Việt Nam

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Tổng giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty TNHH Kido Nhà Bè
- Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Công nghiệp Dầu Thực vật Việt Nam

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

- Vương Thu Bình – Vợ – 4.000 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.3.10. Ông Trần Quốc Việt – Phó Tổng Giám đốc:

Họ và tên: **TRẦN QUỐC VIỆT**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 22/02/1972

CMND: 012893955

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 43/172 Phố Đại Từ - Đại Kim – Hoàng Mai – Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA)

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1995 – 2003	Phó Tổng Giám đốc Công ty sản xuất hàng tiêu dùng Bình Tân (Biti's)
- 2004 – 2009	Phó Tổng giám đốc điều hành CTCP CBTP Kinh Đô Miền Bắc
- 05/2009 – 2017	Tổng Giám đốc CTCP Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc (Đã đổi tên thành Công ty TNHH MTV Kinh Đô Miền Bắc)
- 2012 - nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 30.327 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

- Phùng Quốc Trí – Anh – 9 cổ phiếu, tương ứng 0,01% SLCP lưu hành

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**13.3.11. Ông Trần Tiến Hoàng – Phó Tổng Giám đốc:**

Họ và tên: **TRẦN TIẾN HOÀNG**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/02/1974

CMND: 024150959

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 67/5 Năm Châu – P.11 – Q. Tân Bình – TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1998 – 1999	Nhân viên Kinh doanh CTCP Kinh Đô
- 2000 – 2007	Trưởng phòng Mua hàng CTCP Kinh Đô
- 2007 – 2010	Giám đốc Xử lý Đơn hàng CTCP Kinh Đô và các công ty thành viên
- 2011 – đến nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 52.000 CP, tương ứng 0,03% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/ SLCP lưu hành
1	Ngô Phan Anh Đào	Vợ	19.204	0,01%
2	Trần Thị Thanh Thúy	Em	7	0,01%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**13.3.12. Ông Kelly Yin Hon Wong – Phó Tổng Giám đốc:**

Họ và tên: **KELLY YIN HON WONG**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 09/03/1977  
 Passport: BA691863  
 Quốc tịch: Canada  
 Địa chỉ thường trú: 7680 Dampier Drive, Richmond, BC, Canada V7C 4E7  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Bachelor of Commerce, Diploma in Management  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2000 – 2002	Pepsi Bottling Group, Sales Manager
- 2004 – 2008	HSBC Vietnam, Relationship Manager / Corporate Sales Manager
- 2008 - 2011	CTCP Chứng khoán TP.HCM (HSC) – Giám đốc điều hành – Trưởng phòng Ngân hàng Đầu tư
- 2011 - nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2015 – 05/2020	TV HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.
- 2018 - nay	Thành viên HĐQT Công ty TNHH Kido Nhà Bè

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty TNHH Kido Nhà Bè

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**13.3.13. Ông Mã Thanh Danh – Phó Tổng Giám đốc:**

Họ và tên: **MÃ THANH DANH**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 12/07/1971



CMND: 022457071  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 640/70 Trần Hưng Đạo, P7, Q.5, TP.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân quản trị kinh doanh, Kỹ sư điện  
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1994 - 1998	Trưởng phòng kinh doanh tiếp thị Công ty liên doanh Thực phẩm và nước giải khát DonaNewTower
- 1998 - 2010	Kinh doanh ngành xây dựng – Chủ cơ sở Nhôm & kính Bàu Đen
- 2010 - 2012	Thành viên HĐQT đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2013 - nay	Phó tổng giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương ứng 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

- Vương Bửu Dinh – Vợ - 105.780 cổ phiếu, tương ứng 0,04% SLCP lưu hành

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.3.14. Bà Nguyễn Thị Hạnh – Phó Tổng Giám đốc:***

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ HẠNH**  
 Giới tính: Nữ  
 Ngày tháng năm sinh: 13/07/1960  
 CMND: 020310911  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: Căn hộ Phú Nhuận Techcons lô C 11.03, 48 Hoa Sứ, P.7, Phú Nhuận, Tp.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân QTKD, cử nhân luật

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2001 - 2008	Phó TGD Liên hiệp HTX Thương mại Tp.HCM
- 2008 - 2015	TGD Liên hiệp HTX Thương mại Tp.HCM
- 2015 - nay	Phó Tổng giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- 2017 - nay	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dầu Thực vật Tường An

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT CTCP Dầu Thực vật Tường An

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 50.000 CP, tương ứng 0,02% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.3.15. Bà Nguyễn Thị Oanh – Kế toán trưởng:***

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ OANH**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 23/12/1972

CMND: 022731881

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 119bis Bành Văn Trân, P.7, Q.Tân Bình, TP.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2008 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu Tư Kido
- 2012 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Tập Đoàn Kido
- 2016 – 05/2020	Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần chứng khoán Rồng Việt

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2017 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thiên Phúc Điền
- 2018 – đến nay	Trưởng Ban kiểm soát CTCP Thực phẩm đông lạnh Kido
- 2019 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty TNHH Kido – Nhà Bè

Chức vụ công tác tại Công ty: Kế toán trưởng

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu Tư Kido
- Kế toán trưởng CTCP Thiên Phúc Điền
- Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh Kido
- Kế toán trưởng Công ty TNHH Kido – Nhà Bè

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 84.000 CP, tương đương 0,04% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

#### 14. Tài sản

**Bảng 18. Số dư các khoản mục tài sản cố định, tài sản vô hình của KDC**

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ
<b>A.</b>	<b>Báo cáo công ty mẹ</b>			
<b>I.</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>94.011</b>	<b>40.104</b>	<b>42,66%</b>
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	19.249	16.061	83,44%
2	Máy móc và thiết bị	861	203	23,61%
3	Phương tiện vận tải	61.666	22.252	36,08%
4	Thiết bị văn phòng	12.235	1.588	12,98%
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>44.131</b>	<b>14.948</b>	<b>33,87%</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>138.142</b>	<b>55.052</b>	<b>39,85%</b>
<b>B.</b>	<b>Báo cáo hợp nhất</b>			
<b>I.</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>2.210.301</b>	<b>854.897</b>	<b>38,68%</b>
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	705.647	373.150	52,88%
2	Máy móc và thiết bị	1.347.778	437.835	32,49%
3	Phương tiện vận tải	109.529	38.173	34,85%

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ
4	Thiết bị văn phòng	47.347	5.739	12,12%
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>2.339.122</b>	<b>1.996.743</b>	<b>85,36%</b>
1	Thương hiệu	517.957	428.458	82,72%
2	Quyền sử dụng đất	833.705	754.894	90,55%
3	Phần mềm máy tính	79.128	27.352	34,57%
4	Mối quan hệ với khách hàng	445.566	373.434	83,81%
5	Lợi thế quyền thuê đất	462.766	412.604	89,16%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>4.549.423</b>	<b>2.851.640</b>	<b>62,68%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019

## 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2020 - 2021

### 15.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2020 - 2021

Căn cứ theo mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược của Tập đoàn KIDO đối với các ngành kinh doanh mũi nhọn, lợi thế cạnh tranh của Công ty và tiềm năng phát triển thị trường của ngành, kế hoạch doanh thu lợi nhuận, và cổ tức của Công ty trong năm 2020 - 2021, cụ thể như sau:

**Bảng 19. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận năm 2020 – 2021 của Tập đoàn KIDO**

Chỉ tiêu (Đvt: triệu đồng)	2019		2020		2021	
	Giá trị	Giá trị	% tăng trưởng	Giá trị	% tăng trưởng	
Doanh thu hợp nhất	7.209.947	8.233.799	14,2%	13.522.769	64,2%	
Lợi nhuận sau thuế	207.258	241.991	16,8%	657.553	171,7%	
Tỷ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	2,9%	2,9%	2,2%	4,9%	65,4%	
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	2,51%	2,96%	18,1%	7,58%	156%	
Chia cổ tức	16%	16%	-	16%	-	

Nguồn: CTCP Tập đoàn KIDO

### 15.2. Cơ sở đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức do Tập đoàn đề ra dựa trên chiến lược phát triển của Tập đoàn. Theo đó, chiến lược nền tảng của Tập đoàn dựa trên 5 yếu tố: người tiêu dùng, ngành hàng, kênh phân phối, mở rộng ra các nước và vốn.

**❖ Người tiêu dùng**

Mục tiêu của chiến lược “Thực phẩm thiết yếu” là mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm chất lượng, phù hợp với nhu cầu tiêu dùng, thông qua việc phân phối đúng sản phẩm, vào đúng thời điểm, ở đúng nơi, đúng quy cách. Và đặc biệt hơn, chiến lược này hỗ trợ tích cực cho nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng ngày nay khi hành vi mua sắm đã có sự thay đổi từ việc giảm dần tần suất mua sắm và thay vào đó, người tiêu dùng bắt đầu chi tiêu nhiều hơn cho mỗi lần mua hàng.

Chiến lược “Thực phẩm thiết yếu” được phát triển dựa trên chiến lược Thực phẩm & Gia vị của Tập đoàn nhằm gia tăng khả năng tiếp cận của Tập đoàn đối với người tiêu dùng. Người tiêu dùng là một trong những ưu tiên hàng đầu mà Công ty hướng đến, do đó, mọi sự tăng trưởng mà Tập đoàn hướng đến đều được linh hoạt điều chỉnh để thích nghi với những biến đổi của thị trường, sự thay đổi trong thói quen tiêu dùng. KDC tin rằng sự hài lòng khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ của khách hàng mà Công ty mang đến chính là yếu tố cốt lõi giúp Công ty hiện thực hóa chiến lược này. Chiến lược sản phẩm đổi mới và các quan hệ đối tác khu vực sẽ giúp chúng tôi xác định, nhập khẩu và phân phối sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng một cách linh hoạt

**❖ Ngành hàng**

Sự kết hợp của KDC, TAC, KDF, VOC và KDNB đã tạo nên một nền tảng thống nhất có thể mang đến cho người tiêu dùng những trải nghiệm toàn diện. Mục tiêu chính của Tập đoàn là không chỉ phát triển những ngành hàng riêng lẻ mà có thể cung cấp một giỏ hàng hóa đa dạng cho người tiêu dùng.

Đánh giá về xu hướng phát triển của thị trường tiêu dùng, Công ty nhận thấy hành vi mua sắm của người tiêu dùng đã có nhiều sự thay đổi và sẽ tiếp tục biến đổi theo chiều hướng ngày càng năng động cùng với nhịp sống hiện đại. Luôn đặt người tiêu dùng lên vị trí hàng đầu để phục vụ, Công ty đã chủ động mở rộng Chiến lược Sản phẩm để phát triển mục tiêu chiến lược “Thực phẩm thiết yếu” ở một tầm cao mới, đồng nghĩa với việc KDC đang quyết định lựa chọn ngành hàng và thiết kế đúng danh mục sản phẩm, hướng đến mục tiêu mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm chất lượng và sự hài lòng của khách hàng về cả hương vị sản phẩm và dịch vụ cung ứng

**❖ Kênh**

Trong khi trọng tâm của mô hình kinh doanh nằm ở người tiêu dùng thì kênh phân phối và năng lực vận hành được xem là phần quan trọng nhất của hệ thống. Nền tảng phát triển của KDC vẫn tập trung vào năng lực phân phối và khả năng cung cấp danh mục sản phẩm đa dạng, phù hợp đến với người tiêu dùng. Bằng nền tảng kênh phân phối lớn mạnh hiện có, Công ty dễ dàng phân phối đến tận tay người tiêu dùng những sản phẩm đa dạng từ thực

phẩm ngành lạnh đến thực phẩm đóng gói một cách nhanh chóng, an toàn và tiện lợi. Có thể khẳng định, đây chính là nền tảng phát triển mang đến thành công của KIDO và thiết lập lợi thế cạnh tranh của Tập đoàn so với đối thủ cạnh tranh.

#### ❖ **Mở rộng ra các nước**

Mô hình kinh doanh tập trung vào kênh phân phối và đa dạng hóa danh mục các sản phẩm sẽ giúp Công ty ngày càng khai thác hiệu quả. Với sự hội nhập nhanh chóng của thị trường khu vực, cùng với việc giảm thuế quan, các hiệp định thương mại được ký kết và có hiệu lực trong thời gian qua, Tập đoàn hiểu rằng việc cạnh tranh từ bên ngoài hướng vào nước có dân số lớn và trẻ như Việt Nam là điều không thể tránh. Để đối phó với điều này, Công ty sẽ hợp tác với các đối tác lớn và có vị thế trong khu vực để đem sản phẩm của họ về Việt Nam và đưa các sản phẩm của chúng tôi ra thế giới như một phần trong chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng ra các nước của Công ty.

#### ❖ **Vốn**

Là doanh nghiệp có thể mạnh và kinh nghiệm M&A (Mua bán và sáp nhập) trên thị trường Việt Nam, thành công mà Tập đoàn đạt được là nhờ vào việc thực hiện các thương vụ (M&A) và thể hiện năng lực của Tập đoàn trong quyết định phân bổ vốn. Công ty đã phát triển từ một doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm mang tính thời vụ trở thành một doanh nghiệp có khả năng kết nối với người tiêu dùng mỗi ngày, mỗi ba ngày, mỗi tuần. Khi Công ty đẩy mạnh phát triển chiến lược “Thực phẩm thiết yếu”, việc phân bổ vốn trở nên quan trọng hơn khi Công ty hướng đến mục tiêu xây dựng giỏ hàng tiện dụng với đa dạng danh mục sản phẩm đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng. Tập đoàn sẽ luôn nâng cao trách nhiệm trong các hoạt động đầu tư và phân bổ vốn để đảm bảo tăng trưởng lợi nhuận bền vững, lâu dài cho Tập đoàn và lợi ích của cổ đông.

### **16. Đánh giá tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Với góc độ là tổ chức tư vấn, chúng tôi đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của tổ chức phát hành.

Trong những năm gần đây, môi trường kinh tế - xã hội Việt Nam ổn định với tốc độ tăng trưởng cao, môi trường kinh doanh không ngừng được cải thiện, mức sống của người dân được cải thiện rõ rệt. Bên cạnh đó, việc thúc đẩy nhanh tiến trình hội nhập vào khu vực và trên thế giới như thực thi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, hội nhập AFTA và gia nhập WTO... là những yếu tố thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phát triển và sẽ là động lực mạnh mẽ thúc đẩy kinh tế Việt Nam trong thời gian tới.

Mặc dù bước sang năm 2020, tình hình kinh tế Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang chịu sự tác động của dịch Covid-19, tuy nhiên do đặc thù thực phẩm, dầu ăn là các mặt hàng thiết yếu của người dân nên ngành hàng dầu ăn, thực phẩm đông lạnh, ngành

hàng kem,... vẫn có cơ hội duy trì tốc độ tăng trưởng trong các năm tới.

Về phía tổ chức phát hành, có thể thấy Công ty đã mạnh dạn tiến hành đầu tư trong một thời gian dài để tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững của thương hiệu sản phẩm, chúng tôi đánh giá đây là một hướng đầu tư hợp lý và trong thời gian tới Công ty sẽ tiếp tục cho ra thị trường những sản phẩm chất lượng cao, uy tín, chất lượng giá cả cạnh tranh so với các sản phẩm khác cùng ngành.

Qua nhiều năm, bằng kinh nghiệm sản xuất trong ngành, tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của công ty vẫn giữ vững sự ổn định với mức cổ tức hàng năm 12%. Nếu không có những biến động bất thường ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận và cổ tức mà Công ty đã đề ra như trên có tính khả thi và đảm bảo cho mục tiêu tái đầu tư phát triển của Công ty.

Chúng tôi xin lưu ý rằng, mọi ý kiến đánh giá trên đây được đưa ra dưới góc độ tư vấn, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, ngành và Công ty. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

**17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức chào bán**

Không có

**18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến việc chào bán cổ phiếu**

Không có

**V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC HOÁN ĐỔI****1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển****1.1. Giới thiệu về Công ty**

- Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO**
- Tên Tiếng Anh: **KIDO FROZEN FOODS JOINT STOCK COMPANY**
- Tên giao dịch viết tắt: **KDF**
- Trụ sở chính: **Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ chi, Tp. Hồ Chí Minh**
- Điện thoại: **(028) 3892 1326**
- Fax: **(028) 3892 1327**
- Vốn điều lệ **560.000.000.000 đồng**
- Giấy chứng nhận Số 0302901882 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh ĐKKD: cấp lần đầu ngày 14/04/2003 và đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 07/12/2016
- Ngành nghề sản xuất kinh doanh:
  - ✓ Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa;
  - ✓ Chế biến, bảo quản thịt, và các sản phẩm từ thịt;
  - ✓ Thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản; Rau quả;
  - ✓ Sản xuất tinh bột và các sản phẩm từ tinh bột; Các loại bánh từ tinh bột; đường; ca cao; sôcôla và mút kẹo; mì ống, mì sợi, và sản phẩm tương tự; món ăn, thức ăn chế biến sẵn; đồ uống không cồn, nước khoáng; dầu, mỡ động, thực vật;
  - ✓ Bán buôn thực phẩm, đồ uống;
  - ✓ Bán lẻ thực phẩm, đồ uống trong cửa hàng kinh doanh tổng hợp, cửa hàng chuyên doanh;
  - ✓ Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động;
  - ✓ Dịch vụ phục vụ đồ uống.

**1.2. Quá trình hình thành và phát triển**

**Năm 1997:** Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO được chuyển đổi từ Công ty TNHH MTV Ki Do, tiền thân là Nhà máy kem Wall's của Công ty TNHH Unilever Bestfoods Việt Nam được thành lập năm 1997 nằm trong Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi với tổng diện tích 23.728m<sup>2</sup>, tổng vốn đầu tư



là 20 triệu USD và công suất hoạt động 9 triệu lít/năm.

**1998 – 2003:** Đầu năm 2003, Công ty cổ phần Kinh Đô và Công ty TNHH Unilever Bestfoods Việt Nam bắt đầu những buổi thương lượng đầu tiên về việc Kinh Đô sẽ mua lại toàn bộ nhà máy sản xuất kem Wall's của Unilever.

Sau khi đã đạt được những thỏa thuận ban đầu, ngày 14/04/2003, Công ty cổ phần Kem Ki Do được thành lập với vốn điều lệ ban đầu là 30 tỷ đồng, trong đó Công ty cổ phần Kinh Đô nắm giữ 70% vốn điều lệ. Đến tháng 07/2003, hợp đồng được chính thức ký kết, Wall's được chuyển giao cho Công ty cổ phần Kem Ki Do gồm công nghệ chế biến kem theo tiêu chuẩn quốc tế cùng với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp (trên 80 % được giữ lại có đào tạo bài bản).

Tháng 11/2003, những sản phẩm mới của Công ty cổ phần Kem Ki Do với nhãn hiệu Merino đã chính thức ra mắt khách hàng.

**Năm 2004:** Những sản phẩm cao cấp với nhãn hiệu Premium được giới thiệu ra thị trường đã hoàn toàn thay thế nhãn hiệu kem Wall's.

**Năm 2005:** Ngày 18/04/2005, Công ty cổ phần Kem Ki Do được đổi tên thành Công ty cổ phần Ki Do. Ngày 16/11/2005, Công ty cổ phần Ki Do tăng vốn điều lệ từ 30 tỷ đồng lên 40 tỷ đồng.

**Năm 2006:** Công ty bước sang kinh doanh ngành mới là ngành sữa chua, Công ty đã đầu tư 1 dây chuyền sản xuất sữa chua ăn (yogurt) với công suất 3 triệu lít/năm nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ nhu cầu thị trường. Cuối năm 2006, sản phẩm sữa chua nhãn hiệu WelYo được Ki Do chính thức tung ra thị trường.

**Năm 2007:** Công ty cổ phần Ki Do thực hiện bán đấu giá cổ phần và chào bán cho cổ đông chiến lược để tăng vốn điều lệ từ 40 tỷ lên 60 tỷ đồng theo Giấy phép phát hành số 71/UBCK – ĐKPH do Chủ tịch UBCKNN nước cấp ngày 27/12/2006. Cũng trong năm này nhãn hiệu Celano Premium thay thế nhãn Premium được chính thức ra mắt khách hàng trên toàn quốc.

**2010 – 2011:** Công ty Cổ phần Ki Do tiếp tục mở rộng đầu tư xây dựng nhà máy tại KCN Tây Bắc Củ Chi, xây dựng nhà xưởng sữa chua hiện đại theo tiêu chuẩn GMP và tiếp tục nhập thêm 1 dây chuyền sữa chua ăn tăng công suất từ 3 triệu lít lên 12 triệu lít/năm và 1 dây chuyền kem đùn (công nghệ mới hiện đại lần đầu tiên có mặt tại Việt Nam) góp phần làm tăng công suất kem từ 9 triệu lít lên 18 triệu lít/năm.

**Năm 2011** Cuối tháng 08/2011, Công ty cổ phần Kinh Đô (KDC) thực hiện phát hành cổ phiếu để hoán đổi 100% cổ phiếu Công ty cổ phần Ki Do thành cổ phiếu KDC. Ki Do trở thành công ty con của Công ty cổ phần Kinh Đô và được đổi tên là Công ty TNHH MTV Ki Do.

**Năm 2012:** Sản phẩm kem mặt gấu Cutie Bear chính thức ra mắt người tiêu dùng.

**Năm 2015:** Tăng vốn điều lệ lên 176,6 tỷ đồng.  
Ngày 22/10/2015, Ki Do khởi công xây dựng nhà máy Kem và sữa chua tại KCN VSIP Bắc Ninh.

**Năm 2016:** Ngày 30/09/2016, Công ty tăng vốn điều lệ lên 400 tỷ đồng và chuyển đổi loại hình doanh nghiệp từ Công ty TNHH MTV sang Công ty cổ phần với tên chính thức là Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO theo Giấy chứng nhận ĐKDN thay đổi lần thứ 15 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp.  
Ngày 09/11/2016, chính thức khánh thành và đưa vào hoạt động Nhà máy Thực phẩm đông lạnh KIDO tại KCN VSIP Bắc Ninh, tỉnh Bắc Ninh.

**Năm 2017:** Cổ phiếu KDF được HNX chấp thuận giao dịch tại Sàn giao dịch dành cho công ty đại chúng chưa niêm yết (UPCOM).  
Hợp tác cùng đối tác chiến lược Dabaco Foods.

**Năm 2018 -** Tiếp tục củng cố vị thế của công ty trên thị trường Kem và từng bước thâm  
**đến nay** nhập vào lĩnh vực thực phẩm đông lạnh.

Trong quá trình hoạt động và phát triển, đến nay, Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO đã đạt được những thành tích sau:

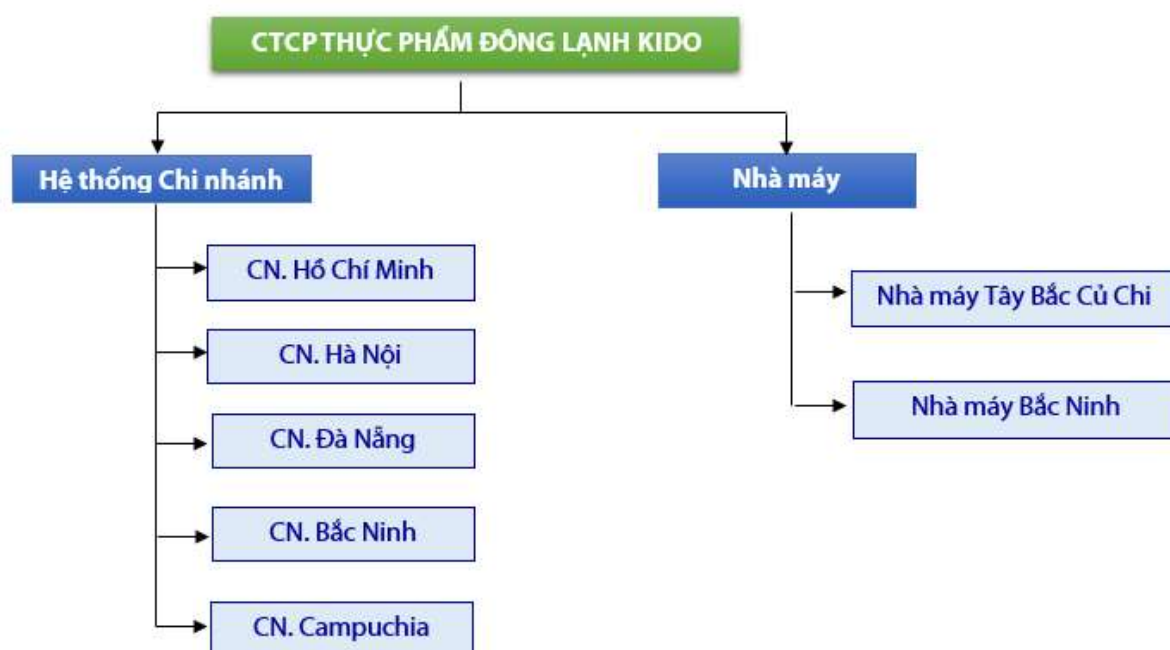
- Thương hiệu kem hàng đầu trong thị trường kem que/kem cây, chiếm 36,9% thị trường.
- Chứng chỉ quốc tế ISO 9001:2008, OHSAS 18001, ISO 14001 do tổ chức BVQI cấp ngày 02/07/2005.
- Chứng chỉ quốc tế Hệ Thống an toàn Vệ sinh thực phẩm HACCP do tổ chức Quacert cấp ngày 03/07/2005, sau đó chuyển sang hệ thống HACCP Code 2003 vào ngày 09/09/2008. Hiện tại đạt chứng nhận hệ thống ISO 22000:2005 ngày 08/02/2014.
- Đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng Cao vào các năm 2006, 2008, 2010;
- Giấy chứng nhận đơn vị đạt Danh hiệu thương hiệu mạnh năm 2004 do Cục Xúc Tiến Thương Mại – Bộ Thương Mại và Thời Báo Kinh Tế Việt Nam cấp ngày 15/11/2004;
- Cúp vàng Thương hiệu An Toàn Vì Sức Khỏe Cộng Đồng do Cục An Toàn Vệ Sinh Thực Phẩm của Bộ Y tế trao tặng;

- Chứng nhận 42 sản phẩm không chứa Melamine (năm 2008);
- Giải II (năm 2007), giải I (năm 2009) và giải II (năm 2012) Doanh nghiệp Xanh do UBND thành phố trao tặng;
- Công ty đạt được giải thưởng môi trường năm 2014;
- Giải thưởng Thương Hiệu Hàng Đầu Việt Nam năm 2014 cấp ngày 20/10/2014;
- Đạt danh hiệu Top 20 Thương Hiệu Vàng Thực phẩm Việt Nam 2014 cho Bộ Y Tế cấp ngày 19/12/2014;
- Ngày 10/10/2015: Bộ Y Tế cấp chứng nhận Thương Hiệu Vàng An Toàn Vệ Sinh Thực Phẩm.

## 2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Cơ cấu tổ chức của Công ty như sau:

Hình 16. Cơ cấu tổ chức của KDF

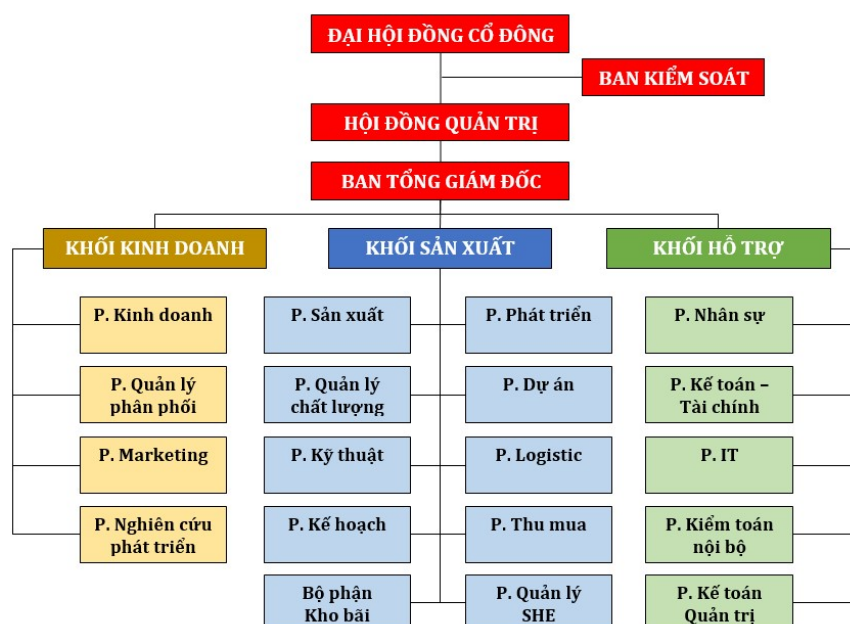


Nguồn: CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

Bảng 20. Cơ cấu tổ chức của KDF

TT	Đơn vị	Địa chỉ
I	<b>Trụ sở chính</b>	Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, TP.HCM
II	<b>Chi nhánh</b>	
1	Chi nhánh Tp.HCM	138-142 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Quận 1, TP.HCM
2	Chi nhánh Đà Nẵng	Đường số 2, Khu công nghiệp Hòa Cầm, Phường Hoà Thọ Tây, Quận Cẩm Lệ, Thành phố Đà Nẵng
3	Chi nhánh Bắc Ninh	Số 8 đường 3A KCN đô thị và DV VSIP Bắc Ninh , Xã Phù Chẩn, Thị xã Từ Sơn, Tỉnh Bắc Ninh
4	Chi nhánh Hà Nội	Số 34 Láng Hạ, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa, Tp. Hà Nội
5	Chi nhánh Campuchia	Số 12 Đường 230, phường Bueong Salang, quận Toul Kok, thủ đô PhnomPenh
III	<b>Nhà máy</b>	
1	Nhà máy Tây Bắc Củ Chi	Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi, ấp Cây Sộp, xã Tân An Hội, huyện Củ Chi, TP.HCM
2	Nhà máy Bắc Ninh	Số 8 đường 3A KCN đô thị và DV VSIP Bắc Ninh , Xã Phù Chẩn, Thị xã Từ Sơn, Tỉnh Bắc Ninh

### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



Công ty cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ công ty. Bộ máy quản lý của KDF được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần như sau:

### **3.1. Đại hội đồng Cổ đông**

ĐHĐCĐ bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của công ty cổ phần, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ công ty cổ phần quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của công ty cổ phần và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. ĐHĐCĐ sẽ bầu ra HĐQT và BKS công ty cổ phần.

### **3.2. Hội đồng Quản trị**

HĐQT là cơ quan quản lý công ty cổ phần, có toàn quyền nhân danh công ty cổ phần để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty cổ phần, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát Ban Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và điều lệ công ty cổ phần, các quy chế nội bộ của công ty cổ phần và Nghị quyết ĐHĐCĐ theo quy định.

### **3.3. Ban Kiểm soát**

BKS là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. BKS có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của công ty cổ phần. BKS hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Giám đốc.

### **3.4. Ban Tổng Giám đốc**

Tổng Giám đốc là người điều hành và có quyền quyết định cao nhất đối với tất cả các vấn đề có liên quan đến hoạt động hàng ngày của công ty cổ phần và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Các Phó Tổng Giám đốc là những người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ công ty cổ phần.

### **3.5. Các phòng ban chức năng**

Các phòng, ban chuyên môn nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Tổng Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Công ty hiện có các phòng nghiệp vụ với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

#### **❖ PHÒNG KINH DOANH**

- Xây dựng, tổ chức phân công đội ngũ sales
- Hoạch định chiến lược bán hàng
- Lập và thực hiện kế hoạch bán hàng.

- Thực hiện các tác vụ hoạt động bán hàng hàng ngày
- ❖ **PHÒNG QUẢN LÝ PHÂN PHỐI**
- Thực hiện chức năng quản trị rủi ro cho Hệ thống bán hàng.
- Kiểm tra và đánh giá toàn bộ hoạt động của hệ thống bán hàng trong phạm vi kiểm toán tuân thủ.
- Tham mưu cho BGD về các vấn đề đã phát hiện, các sơ hở, yếu kém và đề xuất biện pháp cải tiến quản lý phù hợp với định hướng phát triển hệ thống bán hàng theo từng thời kỳ.
- Thực hiện công tác cung cấp, thiết kế, đề xuất giải pháp đảm bảo số liệu hệ thống bán hàng theo yêu cầu, chiến lược của công ty.
- Thực hiện công tác cung cấp, phân tích số liệu theo các yêu cầu của công ty.
- Quản lý việc thực thi hệ thống đối với nhân viên bán hàng, nhà phân phối.
- Xây dựng các quy trình thực hiện liên quan hệ thống bán hàng.
- ❖ **PHÒNG MARKETING**
- Đề ra các định hướng phát triển kinh doanh cho công ty.
- Hoạch định chiến lược phát triển sản phẩm và thương hiệu cho công ty.
- Xây dựng và phát triển thương hiệu các nhãn hàng.
- Lập kế hoạch marketing cho công ty
- Trù hoạch các hoạt động quảng cáo, chiêu thị khuyến mãi và kích cầu thị trường
- Thúc đẩy doanh số bán hàng bằng các chương trình marketing
- Sáng tạo các ý tưởng đề án mới cho công ty
- Xây dựng hệ thống phân phối
- Thiết lập các qui trình hoạt động kinh doanh
- ❖ **PHÒNG NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN:**
- Nghiên cứu và phát triển ra các sản phẩm mới theo yêu cầu/xu hướng của thị trường dựa trên nguồn lực sẵn có.
- Cập nhật những kiến thức mới, công nghệ mới về sản phẩm phục vụ cho chiến lược đa dạng hóa sản phẩm.
- Định ra quy cách, tiêu chuẩn chất lượng cho nguyên vật liệu, bao bì, mix và thành phẩm.
- Thử nghiệm nguyên vật liệu, hỗ trợ phòng Cung ứng vật tư lựa chọn nhà cung cấp tối ưu.
- Phối hợp với Marketing lắng nghe phản hồi từ thị trường nhằm cải thiện và phát triển sản phẩm.

**❖ PHÒNG SẢN XUẤT:**

- Vận hành dây chuyền sản xuất theo đúng công nghệ để tạo ra những sản phẩm đạt chất lượng cao, đúng hạn.
- Kiểm soát chất lượng sản phẩm trong suốt quy trình sản xuất.
- Cải tiến máy móc trong dây chuyền Sản xuất để giảm thiểu hao tổn khi vận hành.
- Hiệu chỉnh dây chuyền thiết bị để đa dạng hóa sản phẩm.

**❖ PHÒNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG:**

- Xây dựng một quy trình khép kín kiểm tra chất lượng NVL, bán thành phẩm, thành phẩm.
- Đảm bảo sản phẩm, bao bì ít nhất đạt chất lượng như tiêu chuẩn chất lượng đã công bố.
- Kiểm soát quy trình sản xuất, tìm ra những sai phạm để có biện pháp phòng ngừa, khắc phục và nâng cao chất lượng hệ thống.
- Đánh giá năng lực nhà cung cấp.
- Phối hợp với các phòng ban liên quan giải quyết các khiếu nại của khách hàng và tìm biện pháp khắc phục, ngăn ngừa.
- Điều phối, kiểm soát, duy trì hệ thống chất lượng ISO 9001:2000, HACCP trong công ty.

**❖ PHÒNG KỸ THUẬT:**

- Lập kế hoạch và thực hiện bảo dưỡng, sửa chữa và quản lý toàn bộ hệ thống thiết bị.
- Xây dựng kế hoạch, trang bị và quản lý hệ thống thiết bị, máy móc vật tư kỹ thuật.

**❖ PHÒNG KẾ HOẠCH:**

- Lập kế hoạch sản xuất đáp ứng nhu cầu sản phẩm trên thị trường hoặc chiến lược kinh doanh trong từng giai đoạn.
- Lên kế hoạch đặt mua NVL sao cho chi phí tồn kho tối ưu và hiệu quả cao nhất.

**❖ PHÒNG KHO BÃI**

- Lưu trữ các nguyên vật liệu trong điều kiện tốt nhất, sẵn sàng cung cấp cho bộ phận sản xuất.
- Có đủ thành phẩm để cung cấp ra thị trường.
- Đảm bảo tính chính xác trong công tác quản lý kho.

**❖ PHÒNG PHÁT TRIỂN**

- Thực hiện các yêu cầu, chiến lược của công ty.
- Đáp ứng và đổi mới thiết bị phù hợp theo phát triển sản phẩm
- Cải tiến liên tục

**❖ PHÒNG DỰ ÁN**

- Chịu trách nhiệm thực hiện công tác đầu tư phát triển dự án, quản lý và khai thác các dự án đảm bảo hiệu quả cao và đáp ứng mục tiêu phát triển của Công ty.

**❖ PHÒNG LOGISTICS**

- Vận chuyển hàng hóa đến nhà phân phối.
- Đảm bảo các hoạt động kho bãi trên toàn quốc.

**❖ PHÒNG THU MUA**

- Hỗ trợ công ty mua được nguồn cung ứng với giá rẻ nhất, chất lượng tốt nhất, cung ứng kịp thời nhất, cùng phối hợp với bộ phận sản xuất, kinh doanh đem lại nguồn lợi nhuận tối đa cho công ty và đáp ứng nhu cầu khách hàng.

**❖ PHÒNG QUẢN LÝ VỆ SINH AN TOÀN THỰC PHẨM VÀ MÔI TRƯỜNG (SHE)**

- Xây dựng và thực hiện các chương trình nâng cao nhận thức của CNV về An toàn – Sức khỏe – Môi trường.
- Điều phối, kiểm soát, duy trì hệ thống chất lượng OHSAS 18001 trong công ty.
- Chịu trách nhiệm chính trong công tác hướng dẫn khách tham quan nhà máy.
- Giám sát công tác an toàn lao động, đảm bảo công tác PCCC tại công ty.
- Giám sát, cải tiến và nâng cao chất lượng môi trường làm việc, đảm bảo CNV làm việc trong điều kiện an toàn, sức khỏe được chăm sóc tốt.

**❖ PHÒNG NHÂN SỰ:**

- Đảm trách toàn bộ các hoạt động của phòng nhân sự của Công ty:
  - o Xây dựng và thực hiện các chương trình, các hoạt động nhằm bảo đảm cho Công ty luôn có đủ người – đúng người – đúng việc – đúng lúc với các phẩm chất và kỹ năng đáp ứng các yêu cầu công việc hiện tại để đạt năng suất lao động cao.
  - o Xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo, các hoạt động nhằm bảo đảm cho Công ty phát triển năng lực tiềm tàng của đội ngũ nhân sự theo kịp với tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh doanh của Công ty trong tương lai.
- Tham mưu cho Ban TGD về các chính sách nhân sự nhằm duy trì khai thác sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực hiện có và sẽ có phù hợp với định hướng phát triển của công ty trong từng thời kỳ.

**❖ PHÒNG KẾ TOÁN - TÀI CHÍNH:**

- Thực hiện chức năng tham mưu giúp Tổng Giám Đốc thực hiện đúng nguyên tắc, chế độ kế toán thống kê, chế độ kiểm toán hạch toán và các chế độ khác do Nhà nước quy định; Tổ chức thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế và các khoản phải nộp ngân sách



Nhà nước theo quy định của pháp luật. Quản lý và bảo toàn vốn theo mục tiêu của Công ty, phát hiện ngăn chặn kịp thời việc sử dụng vốn, tài sản và vật tư sai mục đích.

- Ghi chép đầy đủ chứng từ, cập nhật sổ sách chứng từ kế toán theo quy định của pháp luật, phản ánh trung thực chính xác các số liệu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc và Hội Đồng Quản Trị về mọi sai phạm thuộc về nguyên tắc thống kê và tính xác thực hợp pháp của các hoạt động tài chính.

#### ❖ PHÒNG IT

- Phòng IT đóng góp vào chuỗi giá trị của công ty thông qua việc duy trì ổn định hệ thống IT, hỗ trợ người dùng đảm bảo hệ thống được vận hành liên tục, ngăn ngừa – khắc phục sự cố trên hệ thống.
- Đảm trách vai trò tư vấn, triển khai, cung cấp cơ sở hạ tầng mạng, phần cứng phù hợp với các dự án phần mềm và định hướng phát triển của công ty.

#### ❖ PHÒNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ:

- Giám sát các hoạt động, quy trình của các phòng ban trong Công ty.
- Xây dựng công cụ, thủ tục kiểm soát nội bộ làm căn cứ đánh giá tính trung thực, tuân thủ trong công tác hoạt động của các phòng ban, bộ phận của Công ty.
- Tham mưu cho ban Tổng Giám Đốc, đề xuất, kiến nghị cần thiết để Công ty hoạt động hiệu quả, tránh rủi ro.

#### ❖ PHÒNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ:

- Thực hiện chức năng tham mưu cho Tổng Giám Đốc về tình hình hoạt động kinh doanh, phân tích tình hình và nguyên nhân làm biến động doanh thu, lợi nhuận từ đó đề xuất các biện pháp làm giảm chi phí và tăng doanh thu.
- Quản lý ngân sách của các phòng ban, tính giá thành cho các sản phẩm mới chuẩn bị tung ra thị trường và cho ý kiến tham mưu giúp các phòng ban tự quản ngân sách hoạt động tốt hơn.

#### 4. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.**

##### 4.1. **Danh sách và tỷ lệ cổ phần nắm giữ của cổ đông sáng lập**

Đến nay, việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập của Công ty đã hết hiệu lực.

##### 4.2. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% Vốn cổ phần của KDF**

Tại thời điểm 15/05/2020, Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ nắm giữ như sau:

Bảng 21. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% số lượng cổ phiếu lưu hành

Stt	Tên tổ chức	SLCP	Tỷ lệ/SLCP lưu hành
<b>I. Danh sách cổ đông lớn</b>			
1	Công ty cổ phần Tập đoàn Kido	36.400.000	67,21%
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>36.400.000</b>	<b>67,21%</b>
<b>II. Danh sách người có liên quan với cổ đông lớn tại thời điểm 15/05/2020:</b>			
1	<b>Người có liên quan với Công ty cổ phần Tập đoàn Kido</b>		
	Ông Trần Kim Thành – Chủ tịch HĐQT	156.000	0,29%
	Ông Trần Lệ Nguyên – Tổng Giám đốc	156.000	0,29%
	Ông Trần Quốc Nguyên – Thành viên HĐQT	100.000	0,18%

*Nguồn: Danh sách cổ đông tại ngày 15/05/2020*

#### 4.3. Cơ cấu cổ đông Công ty tại thời điểm 15/05/2020

Bảng 22. Cơ cấu cổ đông KDF tại ngày 15/05/2020

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
1	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>509</b>	<b>43.276.129</b>	<b>77,28%</b>
	- Tổ chức	5	36.509.600	65,20%
	- Cá nhân	504	6.766.529	12,08%
2	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>37</b>	<b>10.883.871</b>	<b>19,44%</b>
	- Tổ chức	13	9.843.300	17,58%
	- Cá nhân	24	1.040.571	1,86%
3	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	<b>1</b>	<b>1.840.000</b>	<b>3,29%</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>547</b>	<b>56.000.000</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Danh sách cổ đông tại ngày 15/05/2020*

5. **Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi, những Công ty mà tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức có cổ phiếu được hoán đổi**

#### 📌 Công ty mẹ:

- Tên công ty	: Công ty cổ phần Tập đoàn Kido
- Tên viết tắt	: KDC
- Giấy CN ĐKDN	: 0302705302
- Địa chỉ	: Số 138 -142 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q. 1, TP.HCM
- Lĩnh vực kinh doanh chính	: Mua bán thực phẩm và quản lý các khoản đầu tư vào các công ty con
- SLCP KDC sở hữu tại KDF	: 36.400.000 cổ phần
- TL sở hữu của KDC tại KDF	: 65% VĐL (tương đương 67,21% SLCP lưu hành)
- TL biểu quyết tại KDF	: 65% VĐL (tương đương 67,21% SLCP lưu hành)

#### 📌 Các công ty con, công ty mà KDF nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:

Hiện tại, KDF không có những công ty con hoặc công ty mà KDF đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.

### 6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Kể từ khi chuyển đổi từ Công ty trách nhiệm hữu hạn sang hình thức Công ty cổ phần (ngày 30/09/2016) cho đến nay, Công ty đã thực hiện tăng vốn 01 lần từ 400 tỷ đồng lên 560 tỷ đồng với chi tiết như sau:

Thời điểm	SLCP phát hành	VĐL sau PH (VNĐ)	Phương thức phát hành	Đơn vị cấp
09/2016		400.000.000.000	Chuyển đổi từ Công ty TNHH MTV Ki Do thành CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO	Sở KHĐT
11/2016	16.000.000	560.000.000.000	Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu cho cổ đông hiện hữu	Sở KHĐT

7. Hoạt động kinh doanh



7.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty Các dòng sản phẩm của KDF

7.1.1. Nhóm sản phẩm kem

Trải qua hơn 17 năm hình thành và phát triển, thương hiệu kem KDF đã liên tục khẳng định vị thế dẫn đầu ngành kem trong nước. Hiện nay, danh mục kem KDF với 2 nhãn hàng chính là: Merino và Celano, trong đó có hơn 60 sản phẩm đa dạng về chủng loại và hình thức.

Nhãn hàng Merino có 3 chủng loại chính: kem que (X, Yeah, Core, Superteen, Kool, Cutie Bear...), kem ly (Merino Cup) và kem hộp (Merino Tub), trong khi nhãn hàng Celano có 5 chủng loại chính: kem que (Passion), kem bánh (Cone Classic, Cone Extra), kem hộp (Celano Tub), kem ly (Celano cup) và kem viên (Celano Sweetie). Đặc biệt, KIDO là đơn vị tiên phong trong việc áp dụng công nghệ kem đùn, ra mắt người tiêu dùng từ tháng 06/2012. Đây là công nghệ sản xuất kem tiên tiến đến từ Châu Âu. Các sản phẩm kem được tạo hình và làm cứng trực tiếp thông qua hệ thống ép đùn mà không cần sử dụng khuôn như các dây chuyền thông thường, giúp tạo ra các sản phẩm đa dạng về hình dạng, kích thước. Việc đưa dây chuyền kem đùn vào sản xuất là bước tiến mới, giúp KDF trở thành đơn vị đi đầu trong việc sáng tạo các sản phẩm mới.

Hình 17. Hình ảnh một số sản phẩm kem thuộc nhãn hiệu Merino



Hình 18. Hình ảnh một số sản phẩm kem thuộc nhãn hiệu Celano



Các sản phẩm của KDF cũng rất đa dạng và phong phú về mùi vị, vừa mang tính truyền thống như kem xoài, kem măng cầu, đậu xanh, khoai môn,... vừa đáp ứng các khẩu vị quốc tế, “thời thượng” như: kem chocolate, kem dâu và kem vani. Các sản phẩm mới được KDF nghiên cứu theo hướng địa phương hóa, phù hợp với đặc trưng của từng vùng miền, chẳng hạn các loại kem bán ở Hà Nội có thêm sản phẩm kem cốm, kem gừng,... ở khu vực phía Nam tăng cường thêm sản phẩm kem Merino Yeh, Cone Extra,...

### 7.1.2. Nhóm sản phẩm sữa chua

Năm 2005 đánh dấu một bước đột phá mới khi KIDO chính thức gia nhập thị trường sữa với sản phẩm đầu tiên là sữa chua. Hiện nay những sản phẩm từ sữa mà KIDO đã phát triển thành công như:

**Sữa chua Wel Yo:** sản phẩm dành cho những bà mẹ của những đứa trẻ năng động, tìm kiếm nguồn dinh dưỡng cho sự phát triển toàn diện của trẻ cũng như bảo vệ sắc đẹp của

bản thân. Được nghiên cứu và phát triển bởi Wel Nutrition Hoa Kỳ, Wel Yo là dòng sữa chua duy nhất bổ sung các lợi khuẩn chuyên biệt có ích cho sức khỏe. Wel Yo có các sản phẩm dành cho cả nhà và cả loại chuyên biệt dành riêng cho trẻ nhỏ.

**Sữa chua Wel Yo Beauty:** Sữa chua Wel Yo nha đam với thành phần sữa chua tự nhiên, đặc biệt bổ sung thạch nha đam giàu vitamin giúp tăng gấp đôi hiệu quả hỗ trợ sức khỏe và sắc đẹp, giúp ngăn ngừa quá trình lão hóa, cho làn da vẻ tươi tắn, khỏe mạnh từ bên trong.

**Sữa chua Wel Yo family:** Dòng sữa chua Wel Yo Family được nghiên cứu và phát triển bởi Wel Nutrition Hoa Kỳ, là sữa chua duy nhất trên thị trường hiện nay được bổ sung các lợi khuẩn chuyên biệt giúp chúng ta an tâm về sức khỏe, phù hợp cho mọi thành viên trong gia đình.

**Wel Yo Kidz:** Người Việt Nam thường có thói quen dùng chung một loại sản phẩm sữa chua cho cả gia đình. Tuy nhiên, theo các chuyên gia dinh dưỡng, điều này chưa thật sự tối ưu vì nhu cầu dinh dưỡng cho các thành viên là khác nhau, đặc biệt là trẻ đang trong giai đoạn phát triển. Dòng sữa chua WelYo Kidz Gold được nghiên cứu và phát triển bởi Wel Nutrition Hoa Kỳ, là sữa chua duy nhất trên thị trường hiện nay được bổ sung các vi chất dinh dưỡng chuyên biệt dành cho trẻ đang tăng trưởng. Với hương vị thơm ngon mà trẻ yêu thích, sữa chua Wel Yo Kidz đảm bảo cho trẻ tương lai tươi sáng

**Sữa chua đá WelYo:** Lấy cảm hứng từ món quà vật tuổi thơ mà người lớn lẫn trẻ con đều thích mê, sữa chua đá Wel Yo không chỉ giúp người tiêu dùng sống lại những ký ức tuổi thơ ngọt ngào, mà còn tận hưởng cảm giác mát lạnh sảng khoái tuyệt vời.

Hình 19. Hình ảnh một số sản phẩm sữa chua Wel Yo của KDF:



### 7.1.3. Nhóm sản phẩm bánh bao cấp lạnh và thực phẩm đông lạnh khác

Từ cuối năm 2015, KDF bắt đầu nghiên cứu và đưa vào sản xuất thử nghiệm sản phẩm bánh bao cấp lạnh. Bánh bao của KIDO được làm theo chuẩn công nghệ Nhật, không dùng chất bảo quản, có 6 vị: Xá xíu, Đậu xanh lá dứa, Khoai môn, Sữa tươi, Đậu đỏ, nhân truyền thống và trứng muối. Đến nay, sản phẩm bánh bao đã chính thức được tung ra thị trường và nhận được sự hưởng ứng tích cực của người tiêu dùng. Sản phẩm bánh bao hiện đang được phân phối thử nghiệm tại một số điểm bán hàng. Trong thời gian tới, sản phẩm bánh bao sẽ có mặt trên toàn bộ 50.000 tủ kem của KIDO, 120.000 điểm bán lẻ và trong 4.600 siêu thị, cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc.

Ngoài ra, trong thời gian tới, Công ty lên kế hoạch phát triển một số dòng sản phẩm thực phẩm đông lạnh mới như: cá, bò, mực, tôm, xúc xích, chả giò, thanh cua,.... Hướng đến nhu cầu dinh dưỡng ngày càng đa dạng và tiện dụng của người tiêu dùng.

Hình 20. Hình ảnh một số sản phẩm bánh bao cấp lạnh và thực phẩm đông lạnh của KDF



Bảng 23. Cơ cấu sản lượng các sản phẩm của KDF qua các năm

Nhóm sản phẩm	Đơn vị tính	2018		2019			9T/2020	
		Sản lượng	Tỷ trọng	Sản lượng	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Sản lượng	Tỷ trọng
Merino	Tấn	6.196	47%	7.233	58%	17%	6.109	69%
Celano	Tấn	2.440	18%	2.898	23%	19%	2.251	25%
Sữa chua	Tấn	4.069	31%	2.280	18%	-44%	513	6%
Sản phẩm khác	Tấn	592	4%	109	1%	-82%	-	0%
<b>Tổng cộng</b>	<b>Tấn</b>	<b>13.297</b>	<b>100%</b>	<b>12.520</b>	<b>100%</b>	<b>-6%</b>	<b>8.873</b>	<b>100%</b>

Nguồn: CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

## 7.2. Hiệu quả sản xuất kinh doanh qua các năm

### ❖ Về doanh thu của KDF qua các năm

Bảng 24. Cơ cấu doanh thu thuần qua các năm của KDF

Đơn vị tính: triệu đồng

Nhóm sản phẩm	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Merino	645.448	51,3%	784.662	56,7%	630.358	60,0%
Celano	388.652	30,9%	466.418	33,7%	379.103	36,1%

Nhóm sản phẩm	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Sữa chua	186.934	14,9%	119.414	8,7%	39.347	3,7%
Sản phẩm khác	36.779	2,9%	12.585	0,9%	2.298	0,2%
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.257.814</b>	<b>100%</b>	<b>1.383.079</b>	<b>100%</b>	<b>1.051.106</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO*

Trong năm 2019 vừa qua, với tình hình kinh tế Thế giới đã có nhiều biến động và cũng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực khi năm 2019 tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam tăng trưởng mạnh đạt 7,02% (Nguồn Tổng Cục Thống Kê) và ngành hàng FMCG tại Việt Nam đã có những dấu hiệu phục hồi đáng kể khi tốc độ tăng trưởng tại thành thị và nông thôn lần lượt đạt 5,5% và 8,8% ( Nguồn Kantar Việt Nam). Trước những điều kiện thuận lợi từ thị trường cùng sự nỗ lực của Ban lãnh đạo, Ban điều hành cùng toàn bộ đội ngũ nhân viên, KIDO Foods đã vượt qua được giai đoạn khó khăn và tạo tiền đề cho những bước chuyển mình phát triển vươn ra thị trường quốc tế trong thời gian tới.

Năm 2019, Công ty đã thực hiện hàng loạt các giải pháp quyết liệt nhằm tái cấu trúc hoạt động, tập trung vào các ngành hàng, sản phẩm có năng lực cạnh tranh cao. Song song đó, Công ty cũng đã tiến hành tái cấu trúc hệ thống vận hành nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tập trung phát triển thị trường trọng điểm giúp đẩy mạnh doanh thu và lợi nhuận.

**Đối với ngành kem,** KDF đã quy hoạch danh mục sản phẩm ở cả phân khúc cao cấp và trung cấp, tập trung vào các sản phẩm cốt lõi nhằm cải thiện chất lượng, gia tăng khả năng sinh lợi và tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu của KIDO Foods trên thị trường kem, phát triển các sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của người Việt Nam. Đặc biệt, trong năm 2019, KIDO Foods đã tung ra thành công các sản phẩm như kem dưa hấu, kem trà sữa... bắt kịp trào lưu ăn vặt của giới trẻ, kéo lại thị phần ăn vặt cho ngành kem và từng bước thâm nhập vào thị trường các nước Đông Nam Á và châu Á,... Kết thúc năm 2019, doanh thu thuần ngành kem đạt 1.251 tỷ đồng, tăng trưởng 21% so với năm 2018.

**Đối với ngành sữa chua,** do sự cạnh tranh khốc liệt trong phân khúc sữa chua hũ, do đó trong thời gian tới Công ty sẽ tập trung sang phân khúc sữa cao cấp theo hướng đông lạnh như sữa chua ăn và frozen để gia tăng doanh số. Năm 2019, doanh thu thuần mảng sữa chua ghi nhận mức 119,4 tỷ đồng, tương ứng giảm 36% so với năm 2018.

**Đối với ngành hàng thực phẩm đông lạnh,** do diễn biến của giá nguyên liệu, KDF tạm hoãn kế hoạch mở rộng quy mô và chấp nhận một khoản chi phí duy trì để dự phòng cho kế



hoạch phát triển ngành lạnh của KIDO Foods trong thời gian tới. Do vậy, doanh thu thuần năm 2019 ghi nhận ở mức 12,6 tỷ đồng, giảm 66% so với năm 2018.

Nhìn chung, dưới sự định hướng đúng đắn từ phía Ban lãnh đạo và nỗ lực của toàn thể CBCNV các phòng ban trong Công ty trong việc thực hiện hàng loạt các kế hoạch hành động để củng cố vị thế của công ty và trọng tâm là lĩnh vực kinh doanh cốt lõi - Ngành kem. Củng cố nội lực, thực hiện các hoạt động phát triển thị trường; đầu tư cho hệ thống phân phối, đội ngũ; mở rộng độ phủ và gia tăng khoảng cách dẫn đầu thị trường so với đối thủ. Theo đó, kết thúc năm 2019, doanh thu thuần của KIDO Foods đạt 1,383 tỷ đồng (tăng 10% so với năm 2018).

Bước sang năm 2020, dịch Covid-19 đã tác động đến tình hình hoạt động kinh doanh của nhiều nền kinh tế toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng, trong số đó bao gồm KDF. Kết thúc 9 tháng năm 2020, doanh thu thuần của KDF ghi nhận ở mức 1.051 tỷ đồng, giảm 9,2% so với cùng kỳ năm 2019.

❖ Về lợi nhuận gộp của KDF qua các năm

**Bảng 25. Cơ cấu lợi nhuận gộp của KDF qua các năm**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Nhóm sản phẩm	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Merino	374.411	58,10%	495.505	63,40%	388.654	61,66%
Celano	224.375	57,80%	292.545	61,60%	233.155	61,50%
Sữa chua	66.184	35,40%	49.243	45,10%	19.251	48,93%
Sản phẩm khác	148	0,4%	(27.115)	(156%)	(30.454)	(1.325%)
<b>Tổng cộng</b>	<b>665.118</b>	<b>52,90%</b>	<b>810.179</b>	<b>58,60%</b>	<b>610.607</b>	<b>58,09%</b>

*Nguồn: CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO*

*Ghi chú: %DTT được tính theo doanh thu thuần của từng sản phẩm*

Lợi nhuận gộp của KDF có xu hướng tăng trưởng từ 665,1 tỷ đồng từ năm 2018 lên mức 810,2 tỷ đồng vào năm 2019, tương đương với mức tăng 21,8%, trong đó biên lợi nhuận gộp năm 2019 đã được cải thiện rõ rệt lên mức 58,6% doanh thu thuần. Cụ thể, nhóm sản phẩm kem là Merino và Celano đã có sự cải thiện biên lợi nhuận gộp từ 57% - 58% lên mức 61% - 63,4% trong năm 2019, việc cải thiện này đã góp vào biên lợi nhuận gộp của KDF ở mức hơn 744 tỷ đồng. Nhóm sản phẩm sữa chua cũng có sự tăng trưởng trong biên lợi nhuận từ 35,4% lên mức 45,1% doanh thu thuần.

Việc cải thiện biên lợi nhuận gộp là nhờ vào chiến lược tập trung quy hoạch danh mục sản phẩm ở cả phân khúc cao cấp và trung cấp, tập trung vào các sản phẩm cốt lõi nhằm cải thiện chất lượng, gia tăng khả năng sinh lợi và tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu của KIDO Foods trên thị trường kem.

#### ❖ Về chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty

**Bảng 26. Cơ cấu chi phí hoạt động kinh doanh của KDF qua các năm**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Khoản mục	2018		2019		9T/2020	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Giá vốn hàng bán	592.695	47,1%	572.900	41,4%	440.499	41,9%
Chi phí bán hàng	544.028	43,3%	528.278	38,2%	335.952	32,0%
Chi phí QLDN	77.112	6,1%	94.927	6,9%	66.966	6,4%
Chi phí tài chính	19.677	1,6%	9.057	0,7%	9.144	0,9%
<i>Chi phí lãi vay</i>	<i>16.896</i>	<i>1,3%</i>	<i>5.018</i>	<i>0,4%</i>	<i>3.696</i>	<i>0,4%</i>
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.233.512</b>	<b>98,1%</b>	<b>1.205.162</b>	<b>87,2%</b>	<b>856.257</b>	<b>81,5%</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF*

Trong giai đoạn 2018 đến nay, Ban lãnh đạo Công ty đã chú trọng đến việc kiểm soát chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty nhằm mục tiêu cải thiện biên lợi nhuận. Cụ thể, năm 2019, tổng chi phí hoạt động kinh doanh của KDF ghi nhận ở mức 1.205 tỷ đồng, giảm 2% so với năm 2018, tương ứng chiếm 87,2% doanh thu thuần của Công ty.

Trong cơ cấu chi phí của Công ty, giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng là 2 khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất. Cụ thể, năm 2019, giá vốn hàng bán ghi nhận ở mức 572,9 tỷ đồng, chiếm 41,4% doanh thu thuần của năm. Tuy nhiên con số này đã giảm 3,3% so với mức 592,7 tỷ đồng vào năm 2018.

Với quy mô hơn 50.000 tủ kem và 120.000 điểm bán hàng trên khắp cả nước kèm theo chính sách bán hàng với tỷ lệ chiết khấu cạnh tranh dành cho các điểm bán hàng nên chi phí bán hàng của Công ty thường chiếm tỷ trọng khoảng 40% doanh thu thuần. Theo đó, năm 2019, khoản mục chi phí này chiếm 38,2% doanh thu thuần, tương đương ghi nhận ở mức 528,3 tỷ đồng.

Các chi phí còn lại như chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu chi phí của Công ty.

### 7.3. Hoạt động Marketing

#### ❖ Hoạt động marketing:

Trải qua nhiều năm hoạt động, KDF luôn không ngừng phát triển đa dạng hóa sản phẩm, giới thiệu các dòng sản phẩm mới, các hương vị mới để thỏa mãn khuynh hướng nắm bắt, hòa nhập với trào lưu mới trên thế giới của giới trẻ Việt Nam.

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

- Thực hiện các chương trình khuyến mãi hàng tháng cho người bán lẻ;
- Định kỳ thực hiện các chương trình khuyến mãi đại trà cho người tiêu dùng toàn quốc;
- Thường xuyên thực hiện các chương trình quảng bá tươi trẻ, phong cách phù hợp khuynh hướng hòa nhập với trào lưu mới trên thế giới của giới trẻ Việt Nam trên TV, internet và các chương trình khuyến mại hấp dẫn (kết hợp phim Hollywood Minion, phát triển fanpage Kem & Gấu, icon chat Kem & Gấu vui nhộn tài trợ các chương trình của teen như F-idol, tổ chức cuộc thi Inspire your mind ...).

Chính sách quảng cáo của Công ty theo hướng tập trung, Công ty chỉ chọn các sản phẩm chủ lực để quảng cáo mạnh, các sản phẩm khác có quảng cáo nhưng ít hơn. Chính sách này sẽ đảm bảo tính hiệu quả của quảng cáo, vừa giữ cho chi phí quảng cáo ở mức hợp lý để không làm tăng giá thành, đảm bảo tính cạnh tranh của sản phẩm.

#### ❖ **Hệ thống phân phối:**

Một trong những lợi thế cạnh tranh của KDF chính là hệ thống kênh phân phối rộng khắp cả nước. KDF là doanh nghiệp có kênh phân phối ngành hàng kem lớn nhất tại Việt Nam và giữ vững vị trí số 1 trong ngành hàng kem khi sở hữu 120.000 điểm bán lẻ trên cả nước.

Việc sở hữu hệ thống kênh phân phối rộng khắp tại Việt Nam đã mang đến cơ hội duy nhất cho KDF có thể tận dụng hệ thống kênh sẵn có để mở rộng danh mục sản phẩm. Đây là một trong những mục tiêu của KDF nhằm mang đến nhóm các sản phẩm thiết yếu phục vụ cho cuộc sống hàng ngày của người tiêu dùng Việt ở ngành hàng thực phẩm đông lạnh, thực phẩm mát và thực phẩm tươi.

Sản phẩm của KDF được phân phối trên 2 kênh chính là Kênh truyền thống và Kênh hiện đại:

#### - **Kênh truyền thống:**

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của KDF có mặt ở tất cả các tỉnh, thành trên cả nước thông qua hệ thống bán lẻ sâu rộng.

Hệ thống phân phối sản phẩm của Công ty KDF được chia thành 3 cấp: nhà Phân Phối, Đại Lý và mạng lưới điểm bán lẻ.

- ✓ **Nhà Phân Phối (hơn 98 NPP trên toàn quốc):** Nhận hàng trực tiếp từ Công ty là các Nhà Phân Phối (NPP), trung bình mỗi tỉnh thành có 01 NPP, các NPP này có nhiệm

vụ phân phối sản phẩm tới các điểm bán lẻ trong khu vực. Việc tập trung hàng vào một số đầu mối phân phối lớn đã giúp Công ty quản lý hàng hóa và công nợ tốt hơn.

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

- ✓ **Đại Lý:** Ở những tuyến huyện, khu vực vùng sâu vùng xa của các tỉnh thành, khi nhà phân phối không thể chăm sóc tốt đến thị trường thì các Đại Lý sẽ đảm nhận việc tiếp nhận và phân phối sản phẩm Công ty tới các điểm bán lẻ.

- ✓ **Điểm bán lẻ:**

Hiện Công ty có gần 120.000 điểm bán lẻ kem trên địa bàn cả nước. Các điểm bán lẻ trực tiếp phân phối sản phẩm của Công ty đến tận tay người tiêu dùng cuối cùng, bao gồm cửa hàng chuyên bán thực phẩm, cửa hàng bách hóa, cửa hàng tiện lợi ở khu dân cư, quán giải khát. Các điểm bán lẻ này được chọn lọc, đầu tư các trang thiết bị, bảng hiệu và được Công ty hỗ trợ về mặt quảng bá và bán hàng.

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

- **Kênh hiện đại:**

Công ty cũng thiết lập một kênh phân phối trực tiếp từ Công ty đến các hệ thống siêu thị lớn trên địa bàn cả nước như hệ thống Metro, Coopmart, Big C, Lotte, Maximark, Shop & Go, Family Mart, Vinmart, Aeon, Aeon City, City Mart, Fivi Mart, Satra...

Một kênh phân phối khác được Công ty quan tâm là bán tại các Khu Công nghiệp, bệnh viện, canteen trường học, các điểm vui chơi giải trí lớn như Đầm Sen, Suối Tiên, Đại Nam, hồ cá Trí Nguyên, Vinpearl Land Nha Trang, Phú Quốc, Thác Giàng Điền, Khu Du lịch Trầm Trùng... ngoài ra còn có chuỗi nhà hàng Foseka, Ba Sao, Sumo BBQ.

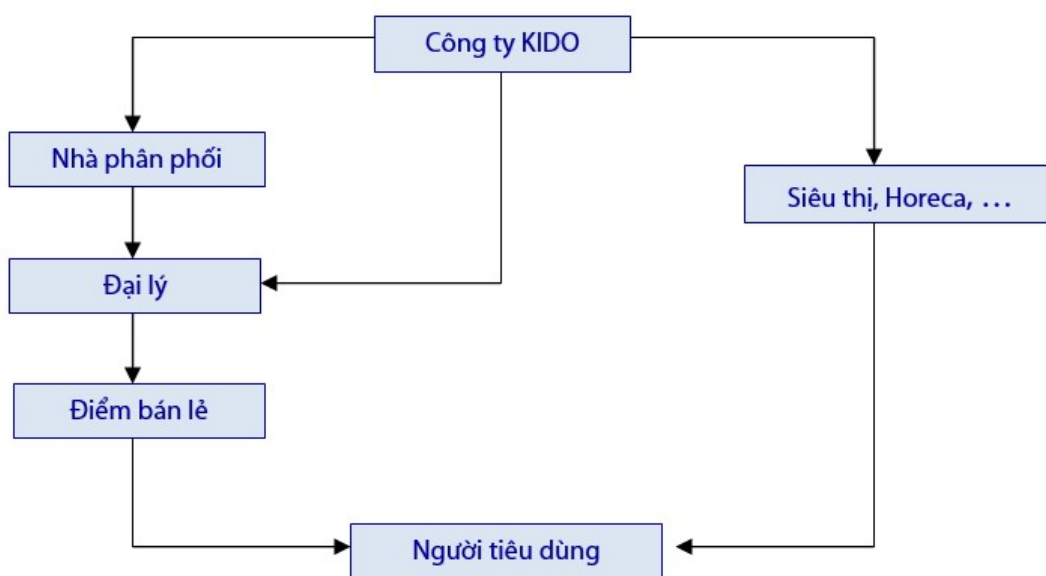
Những hội chợ lớn đều được Công ty tham gia tích cực, kênh phân phối này giúp người tiêu dùng biết đến thương hiệu của Công ty nhiều hơn.

- ❖ **Quản lý chuỗi cung ứng:**

Với phương châm chất lượng sản phẩm quan trọng hàng đầu, KDF luôn dành toàn bộ nguồn lực, tâm huyết và sự sáng tạo để đảm bảo chất lượng sản phẩm cũng như liên tục giới thiệu sản phẩm mới nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng và trào lưu thị trường. Được sản xuất bằng công nghệ tiên tiến hàng đầu thế giới từ nguyên liệu ngoại nhập cũng như hàng đầu Việt Nam, sản phẩm của KDF có chất lượng thơm ngon, vệ sinh an toàn thực phẩm như đã cam kết và đồng nhất.

Bên cạnh đó, do sản phẩm đặc thù ngành lạnh/mát, KDF còn áp dụng các phương thức tốt nhất trong lưu trữ, phân phối sản phẩm để giữ nguyên chất lượng sản phẩm khi đến tay người tiêu dùng. Đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức cao nhất trong tất cả các khâu từ Nghiên cứu & Phát triển sản phẩm đến Sản xuất & Phân phối, Quản lý chất lượng, đây là nền tảng để KDF chiếm lĩnh thị trường và tiếp tục nhận được sự tin yêu của người tiêu dùng đối với sản phẩm và thương hiệu của công ty, đồng thời sẽ giúp KDF phát huy tối đa lợi thế và hiệu quả trong tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hình 21. Sơ đồ hệ thống phân phối của KIDO:



#### 7.4. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Nhãn hiệu thương mại của Công ty (KIDO'S) đã được đăng ký với Cục Sở hữu Trí tuệ, Bộ Khoa học-Công nghệ. Ngoài ra, Công ty còn cung cấp các dòng sản phẩm với 3 nhãn hiệu sau: Celano, Merino và WeiYo.



## 7.5. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 27. Các hợp đồng KDF đang thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Tên hợp đồng	Khách hàng	Giá trị	Thời gian ký kết	Thời điểm thực hiện	Sản phẩm
1	HỢP MUA BÁN	CTY TNHH TM HUY SƠN	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
2	HỢP MUA BÁN	CTY TNHH MTV TOÀN HIẾU	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
3	HỢP MUA BÁN	CTY TNHH KINH DOANH TM THUẬN HƯNG	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
4	HỢP MUA BÁN	CTY TNHH TM LONG ANH	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
5	HỢP MUA BÁN	CTY TNHH TM THÚY HOÀN	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
6	HỢP MUA BÁN	LIÊN HIỆP HTX TP.HCM	Hợp đồng nguyên tắc	01-02-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
7	HỢP MUA BÁN	CÔNG TY CP TM BÁCH HÓA XANH	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem

STT	Tên hợp đồng	Khách hàng	Giá trị	Thời gian ký kết	Thời điểm thực hiện	Sản phẩm
8	HỢP MUA BÁN	CÔNG TY CP DV TM TỔNG HỢP VINCOMMERCE	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
9	HỢP MUA BÁN	CÔNG TY TNHH DICH VỤ EB	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem
10	HỢP MUA BÁN	CÔNG TY CP TRUNG TÂM TM LOTTE VIỆT NAM	Hợp đồng nguyên tắc	01-01-19	1/1/2019 đến 31/12/2021	Kem

*Nguồn: CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO*

## 8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm

### 8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2018, 2019 và 9 tháng năm 2020

**Bảng 28. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2018, 2019 và 9 tháng năm 2020**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	2018	2019	9T/2020
1	Tổng giá trị tài sản	1.055.361	1.028.829	1.347.079
2	Doanh thu thuần	1.257.814	1.383.079	1.051.106
3	Lợi nhuận gộp	665.118	810.179	610.607
4	Lợi nhuận từ HĐKD	26.746	179.752	203.752
5	Lợi nhuận khác	4.720	5.597	3.271
6	Lợi nhuận trước thuế	31.467	185.349	207.024
7	Lợi nhuận sau thuế	27.438	142.541	163.648
8	Tỷ lệ trả cổ tức (trên mệnh giá)	14%	14%	-

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF*

Trong năm 2019 nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực khi năm 2019 tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam tăng trưởng mạnh đạt 7,02% (Nguồn Tổng Cục Thống Kê) và ngành hàng FMCG tại Việt Nam đã có những dấu hiệu phục hồi đáng kể khi tốc độ

tăng trưởng tại thành thị và nông thôn lần lượt đạt 5,5% và 8,8%. Trước những điều kiện thuận lợi từ thị trường cùng sự nỗ lực của Ban lãnh đạo, Ban điều hành cùng toàn bộ đội ngũ nhân viên, KIDO Foods đã vượt qua được giai đoạn khó khăn và tạo tiền đề cho những bước chuyển mình phát triển vươn ra thị trường quốc tế trong thời gian tới.

Năm 2019, Công ty đã thực hiện hàng loạt các giải pháp quyết liệt nhằm tái cấu trúc hoạt động, tập trung vào các ngành hàng, sản phẩm có năng lực cạnh tranh cao. Song song đó, Công ty cũng đã tiến hành tái cấu trúc hệ thống vận hành nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tập trung phát triển thị trường trọng điểm giúp đẩy mạnh doanh thu và lợi nhuận.

Dưới sự định hướng đúng đắn từ phía Ban lãnh đạo và nỗ lực của toàn thể CBCNV các phòng ban trong Công ty trong việc thực hiện hàng loạt các kế hoạch hành động để củng cố vị thế của công ty và trọng tâm là lĩnh vực kinh doanh cốt lõi - Ngành kem. Củng cố nội lực, thực hiện các hoạt động phát triển thị trường; đầu tư cho hệ thống phân phối, đội ngũ; mở rộng độ phủ và gia tăng khoảng cách dẫn đầu thị trường so với đối thủ. Theo đó, kết thúc năm 2019, doanh thu thuần của KIDO Foods đạt 1,383 tỷ đồng (tăng 10% so với năm 2018), lợi nhuận gộp tăng 145 tỷ đồng (tăng 21,81% so với năm 2018), lợi nhuận trước thuế đạt 185 tỷ đồng (tăng 488% so với năm 2018).

## **8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo**

### **❖ Thuận lợi:**

- Tập thể cán bộ nhân viên đoàn kết, có tinh thần sáng tạo và nhiệt tình công tác cùng với Ban lãnh đạo Công ty có nhiều kinh nghiệm, năng động, sáng tạo, đoàn kết nhất trí và sự phân công, phối hợp điều hành hiệu quả.
- Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty được Ban lãnh đạo vạch ra rõ ràng, phù hợp với nhu cầu của thị trường hiện nay. Mục tiêu hoạt động của Công ty là đáp ứng thật tốt thị hiếu của người tiêu dùng thông qua việc Công ty không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm, nghiên cứu và phát triển những sản phẩm mới.
- Thị trường kem Việt Nam rất đa dạng và rõ ràng từng phân khúc sản phẩm. Sự phân ngành sản phẩm này tạo ra thế mạnh riêng và không gian riêng cho từng doanh nghiệp.
- Công ty tiếp tục sử dụng hiệu quả các cơ sở vật chất hạ tầng kỹ thuật được đầu tư theo tiêu chuẩn châu Âu; nhà máy sản xuất kem tại Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi với tổng diện tích 23.728 m<sup>2</sup> hiện đại nhất ở khu vực Đông Nam Á; lực lượng lao động được đào tạo, huấn luyện, luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất không ngừng.
- Mạnh dạn trong việc đầu tư và xây dựng một hệ thống phân phối chuyên nghiệp ngành lạnh rộng khắp cả nước với nhiều hình thức bán lẻ đa dạng, mọi nguồn lực được vận hành một cách chuyên nghiệp và bài bản để có thể đưa sản phẩm đến với người tiêu



dùng nhanh chóng và thuận lợi nhất. Bước đầu mở rộng thị phần xuất khẩu sang Campuchia.

- Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn Châu Âu ngày càng phát huy tác dụng và tạo hiệu quả tích cực đến mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty.

❖ **Khó khăn:**

- Sau khi thương hiệu kem Mỹ nổi tiếng là Bud's gia nhập vào Việt Nam thì những thương hiệu khác trên thế giới như: BaskinRobbins, Snowee, Swensens, Hagen-Dazs, Fanny, Dairy Queen,... đều lần lượt có mặt tại Việt Nam. Các thương hiệu này nhanh chóng mở rộng địa bàn hoạt động thông qua hệ thống cửa hàng kem ở những thành phố lớn như Đà Nẵng, Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Nha Trang, Vũng Tàu. Ngoài ra, Công ty còn vấp phải sự cạnh tranh ở kênh MT bởi những đối thủ cạnh tranh mới gia nhập ngành như Nestlé và các loại kem nhập khẩu từ Hàn Quốc, New Zealand... Những thương hiệu ngoại này chủ yếu tập trung vào phân khúc trung và cao cấp.
- Tuy thị trường kem Việt Nam có sự phân khúc rõ ràng, nhưng về dài hạn khi lối sống ngày càng Tây hóa và thu nhập người dân tăng cao, nhiều khả năng cơ cấu khách hàng sẽ chuyển dịch từ phổ thông sang trung, cao cấp; đây sẽ là một bất lợi đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong tương lai.

## **9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

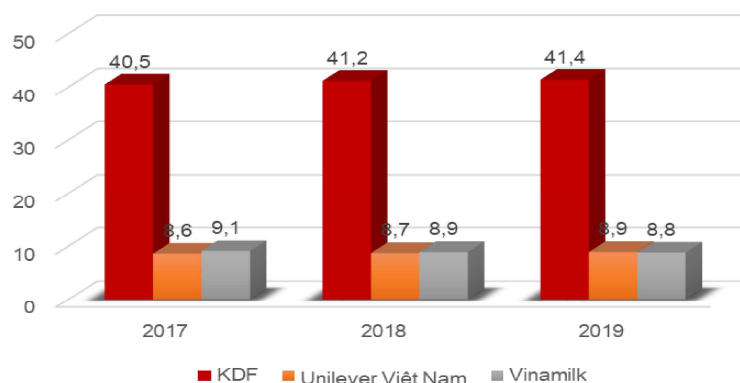
### **9.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

#### ***9.1.1. Ngành kem và tráng miệng đông lạnh***

❖ **KDF khẳng định vị thế doanh nghiệp có thị phần đứng đầu ngành**

Tính theo giá trị doanh thu bán lẻ, ngành kem và tráng miệng đông lạnh Việt Nam năm 2019 có tổng giá trị khoảng 3.723 tỷ đồng. Theo Euromonitor, KIDO Food đang là doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành kem và sản phẩm tráng miệng đông lạnh với thị phần bán lẻ tăng dần, từ 40,5% năm 2017, tăng lên 41,2% trong năm 2018 và lên mức 41,4% năm 2019

Hình 22. Thị phần ngành kem và tráng miệng đông lạnh qua các năm



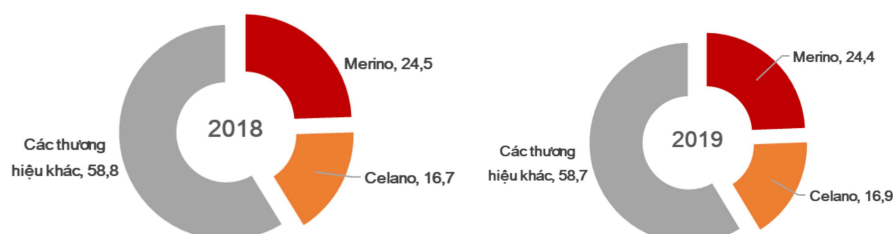
Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

Không tính đến phân khúc cao cấp của các thương hiệu kem ngoại, ba đối thủ chính của KDF nói riêng và KIDO Group nói chung trong ngành kem và thực phẩm đông lạnh là thương hiệu kem Vinamilk với thị phần khoảng 8,8% và Unilever với 2 thương hiệu kem Cornetto và Paddle Pop với tổng thị phần 8,9%.

Nhờ các công ty như KDF, Vinamilk và Unilever Vietnam, phân khúc giá trung bình tiếp tục là thị trường lớn nhất trong danh mục này. Tuy nhiên thương hiệu cao cấp cũng trở nên phổ biến hơn trong giai đoạn gần đây thông qua các thương hiệu quốc tế như Swensens và Baskin-Robbins.

Nói về độ phủ các phân khúc sản phẩm, KDF sở hữu danh mục sản phẩm đa dạng từ phân khúc kem giá rẻ đến cao cấp với mạng lưới phân phối toàn quốc, hương vị đa dạng, giá cả cạnh tranh và đa dạng sản phẩm. Theo đánh giá từ Euromonitor, Celano và Merino vẫn là hai thương hiệu mạnh của KDF. Theo đó, dòng kem que mang thương hiệu Merino có giá cả hợp lý với túi tiền của người tiêu dùng. Sản phẩm kem ốc quế với thương hiệu Celano đứng thứ hai và có cách biệt về thị phần khá lớn đối với sản phẩm cùng phân khúc là Cornetto của Wall's.

Hình 23. Thị phần ngành kem theo thương hiệu của KDF



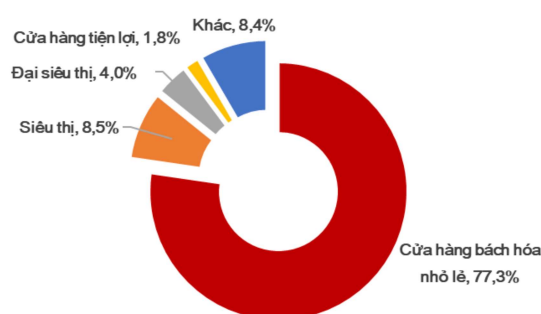
Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

#### ❖ Hệ thống phân phối đa dạng, tập trung kênh phân phối truyền thống

Hiện tại, hệ thống bán lẻ ngành kem Việt Nam phân bố đa dạng khắp các tỉnh, thành bao gồm kênh bán lẻ hiện đại (cửa hàng tiện lợi, siêu thị và đại siêu thị) và kênh bán lẻ truyền thống (cửa hàng bách hóa nhỏ lẻ, tạp hóa,...).

Theo Euromonitor, kênh phân phối truyền thống, chủ yếu là cửa hàng bách hóa nhỏ lẻ chiếm tỷ trọng phân phối tính theo doanh thu lớn nhất trong ngành kem và tráng miệng đông lạnh với giá trị 77,3%, tiếp theo là các siêu thị (8,5%), đại siêu thị (4%) và cuối cùng là các cửa hàng tiện lợi (1,8%).

Hình 24. Tỷ trọng kênh phân phối ngành kem năm 2019



*Nguồn: Euromonitor, Rừng Việt tổng hợp*

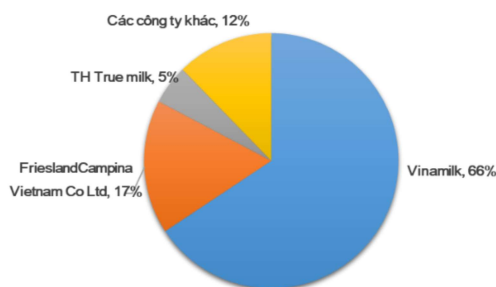
Hiện Công ty có gần **120.000 điểm bán lẻ kem trên địa bàn cả nước**. Các điểm bán lẻ trực tiếp phân phối sản phẩm của Công ty đến tận tay người tiêu dùng cuối cùng, bao gồm cửa hàng chuyên bán thực phẩm, cửa hàng bách hóa, cửa hàng tiện lợi ở khu dân cư, quán giải khát. Các điểm bán lẻ này được chọn lọc, đầu tư các trang thiết bị, bảng hiệu và được Công ty hỗ trợ về mặt quảng bá và bán hàng.

#### 9.1.2. Ngành sữa chua:

Theo Euromonitor, tiêu thụ sữa chua và các sản phẩm từ sữa chua tại Việt Nam ước tính đạt 17.023 tỷ đồng bán lẻ trong năm 2019, với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 13% trong giai đoạn 2014 - 2019. Vinamilk tiếp tục thống trị ngành sữa chua và các sản phẩm từ sữa chua nói chung với 65,7% thị phần trong năm 2019 (tính theo giá trị bán lẻ). Tiếp theo sau là sản phẩm sữa chua từ FrieslandCampina (17%) và TH True milk (5%). Các nhãn hiệu còn lại đều chiếm tỷ trọng nhỏ dưới 5% thị phần ngành.

Thị phần của KDF trong toàn ngành sữa chua và các sản phẩm từ sữa chua khá khiêm tốn. Tuy nhiên, chiến lược của KDF trong ngành sữa chua là tập trung vào phân khúc thị trường ngách với các sản phẩm sữa chua và thức uống dinh dưỡng thân thiện với trẻ em và gia đình và đã khẳng định được vị thế nhất định đối với người tiêu dùng toàn quốc về sản phẩm và nhận diện thương hiệu.

Hình 25. Thị phần ngành sữa chua và sản phẩm nguồn gốc từ sữa chua năm 2019



Nguồn: Euromonitor, Rừng Việt tổng hợp

### 9.1.3. Thực phẩm đông lạnh

Theo Euromonitor, quy mô thị trường thực phẩm đông lạnh Việt Nam là 9.085 tỷ đồng trong năm 2019. Thị trường thực phẩm đông lạnh Việt Nam chưa thực sự phát triển do truyền thống mua thực phẩm tươi tại các chợ và sự quan ngại về an toàn thực phẩm của các sản phẩm đông lạnh.

Trong phân khúc sản phẩm bánh bao, các đối thủ chính của KDF bao gồm bánh bao Thọ Phát và bánh bao Phú Mỹ. Những thương hiệu bánh bao này được ướp lạnh từ -5 độ C đến 5 độ C và bán ở cả siêu thị và cửa hàng tạp hóa (Circle K). Tuy nhiên về mặt sản phẩm, so với các đối thủ, bánh bao của KDF có nhiều ưu điểm hơn như sản phẩm được đông lạnh ở -18 độ C, không có chất bảo quản và mức giá phải chăng (giá từ 6.000 - 12.000 đồng / chiếc), tương đương với giá bán tại các cửa hàng trên đường phố.

Hiện tại, trong ngành thực phẩm đông lạnh, ngoài sản phẩm bánh bao, KDF đang đẩy mạnh phân phối các sản phẩm cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm đông lạnh tiện lợi và giàu chất dinh dưỡng khác như khoai tây, thịt viên, xúc xích,...

Trong tương lai, đây là ngành hàng sẽ được KDF tập trung phát triển. Công ty đang thực hiện mục tiêu xây dựng KIDO Foods trở thành thương hiệu thực phẩm đông lạnh hàng đầu tại Việt Nam.

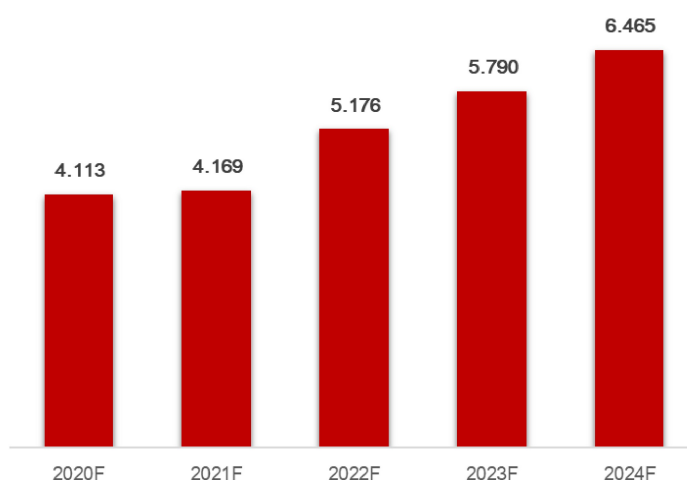
## 9.2. Triển vọng phát triển của ngành

### 9.2.1. Ngành kem:

**Về tăng trưởng ngành,** Euromonitor dự báo ngành kem và các món tráng miệng đông lạnh có tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2020 – 2024 ước đạt 12%/năm tính theo giá trị bán lẻ tiêu thụ. Nhiều mặt hàng ngành kem và tráng miệng đông lạnh bước vào giai đoạn tăng trưởng chững lại trong vòng đời sản phẩm và khó cạnh tranh hơn. Tuy nhiên so với các loại thực phẩm đóng gói khác thì 12% vẫn là mức tăng trưởng bình quân khá cao, được hỗ trợ bởi nhiều yếu tố về dân số học như thu nhập tăng, kinh tế phát triển ổn định cũng như xu hướng chuyển dịch sang các sản phẩm có chất lượng cao.

Hình 26. Dự báo tăng trưởng doanh thu bán lẻ ngành kem giai đoạn 2020 - 2024

Đơn vị tính: Tỷ đồng.



Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

**Các yếu tố thúc đẩy tăng trưởng ngành:**

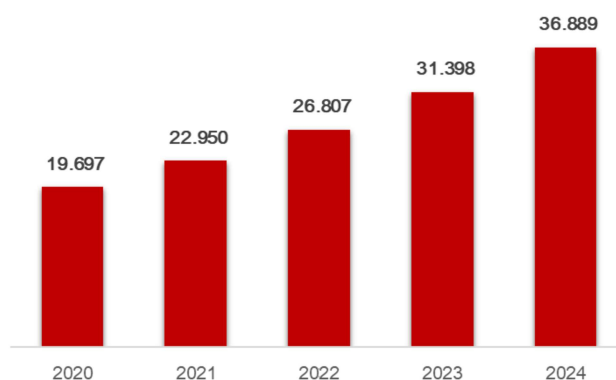
- **Về yếu tố nhân khẩu học:** Báo cáo của tổng cục thống kê cho biết, Thu nhập bình quân đầu người năm 2019 của Việt Nam ước tính đạt 2.800 USD/người tăng hơn 250 USD so với năm 2018 (2.587 USD). Như vậy, mức thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam hiện đang có xu hướng tăng lên, từ đó cho thấy đây là yếu tố tích cực để ngành duy trì được mức tăng trưởng 12% trong những năm tiếp theo.
- **Về xu hướng tiêu dùng:** tiêu thụ kem tại Việt Nam nhìn chung vẫn còn thấp so với các nước khác trong khu vực. Cụ thể, năm 2016, tiêu thụ kem theo đầu người tại Việt Nam là 0,44 kg, thấp hơn các nước trong khu vực và trên thế giới như Indonesia (0,71 kg), Thái Lan (0,97 kg), Philipines (0,6 kg), Malaysia (1,86kg), Singapore (2,4kg), Trung Quốc (1kg),... Theo BMI khảo sát, dự báo chi tiêu tiêu dùng của Việt Nam đạt 3.396,8 nghìn tỷ đồng (+11,9% yoy) trong năm 2019, trong đó chi tiêu tiêu dùng sẽ tập trung vào 2 mặt hàng chính là mặt hàng thiết yếu và mặt hàng xa xỉ. Điều này cho thấy, tiềm năng gia tăng tiêu thụ kem tại Việt Nam còn rất lớn khi thu nhập người tiêu dùng ngày càng được cải thiện và xu hướng tiêu dùng chuyển dịch.
- **Yếu tố khí hậu, nền nhiệt ngày càng nóng:** Theo Bộ nông nghiệp và phát triển Nông Thôn, trung bình mỗi năm nhiệt độ Việt Nam tăng 0,5 - 0,7 độ C trong 50 năm qua. Nền nhiệt ngày càng nóng trong năm 2019 và các năm gần đây do tác động của biến đổi khí hậu cũng góp phần tạo điều kiện tích cực cho xu hướng tăng trưởng của ngành kem nói riêng và sản phẩm đông lạnh nói chung.

### 9.2.2. Ngành sữa chua

Trong giai đoạn 2018 - 2023, tính theo tăng trưởng giá trị bán lẻ, ngành sữa chua dự kiến sẽ tăng trưởng bình quân (CARG) đạt 17%. Trong đó, các thức uống sữa chua được dự báo sẽ tăng trưởng bình quân khoảng 22,6%, tiếp đến là các sản phẩm sữa chua với tốc độ tăng trưởng đạt 16,7% trong giai đoạn 2020 – 2024.

Hình 27. Tăng trưởng ngành sữa chua giai đoạn 2020 - 2024

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Nguồn: Euromonitor, Rồng Việt tổng hợp

Tương tự ngành kem, ngành sữa chua được hỗ trợ bởi nhiều yếu tố như thu nhập bình quân người tiêu dùng gia tăng, kinh tế phát triển ổn định, thời tiết thay đổi thất thường với nền nhiệt ngày càng gia tăng cũng như xu hướng chuyển dịch sang các sản phẩm có chất lượng cao, tiện lợi, giúp nâng cao sức khỏe của người tiêu dùng.

### 9.2.3. Ngành thực phẩm đông lạnh

Theo Euromonitor, quy mô thị trường thực phẩm đông lạnh Việt Nam ước tính sẽ tăng trưởng 12% trong giai đoạn 2020 – 2024 với tổng doanh thu bán lẻ dự kiến năm 2024 là 16.211 tỷ đồng (hiện nay là 9.085 tỷ đồng). Do đó, phân khúc thực phẩm đông lạnh vẫn còn nhiều cơ hội tăng trưởng trong những năm tới khi tốc độ đô thị hóa tăng lên, cũng như sự thay đổi sở thích của người tiêu dùng liên tục trong việc lựa chọn thực phẩm thuận tiện hơn. Tuy nhiên, ngành thực phẩm đông lạnh sẽ phải đối diện với thách thức liên quan đến truyền thống và thói quen tiêu dùng đặc trưng của người Việt Nam thích thực phẩm tươi cùng với các loại rau tươi được bán rộng rãi tại các chợ.

Cùng với nền tảng vững chắc trong mảng kem và tráng miệng, rủi ro tiềm tàng khi KDF xâm nhập vào mảng thực phẩm đông lạnh, thực phẩm mát và thực phẩm tươi sẽ được giảm thiểu đáng kể. KDF có kế hoạch giữ vững vị thế tăng trưởng bền vững trong ngành hiện KDF đứng đầu về thị phần và đồng thời tận dụng điều này để đón đầu và xâm nhập vào mảng sản phẩm mới, đáp ứng được sự dịch chuyển của người tiêu dùng sang Giải pháp cho bữa ăn.

### 9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu hướng chung của thế giới

Theo nghiên cứu về người tiêu dùng của tổ chức Boston Consulting Group, Việt Nam tiếp tục có được những tiềm năng phát triển lớn cho ngành tiêu dùng nói riêng và thực phẩm đông lạnh nói chung. Cụ thể, tầng lớp trung lưu và thượng lưu ở Việt Nam sẽ tăng nhanh và đạt khoảng 33 triệu người năm 2020. Trong cùng năm, thu nhập bình quân đầu người Việt Nam dự đoán sẽ tăng và đạt 3.400 đô la Mỹ mỗi năm. Ngoài ra, tốc độ đô thị hóa ngày càng tăng và tổ chức UN Habits dự đoán sẽ chạm mức tăng 45% vào năm 2020. Theo đó, Việt Nam sẽ chứng kiến được một tầng lớp trung lưu phát triển nhanh trong khu vực đô thị hóa và điều này là một trong những nền tảng chính cho chiến lược của KDF khi xâm nhập vào thực phẩm đông lạnh, thực phẩm mát và thực phẩm tươi.

Khi thu nhập khả dụng và tốc độ đô thị hóa tăng lên, KDF nhận thấy xu hướng dịch chuyển của người tiêu dùng sang xu thế sử dụng các giải pháp bữa ăn tiện dụng như thực phẩm đông lạnh, thực phẩm mát và thực phẩm tươi. Do đó, KDF chủ động tích cực làm việc với hệ thống mạng lưới sẵn có tại kênh phân phối truyền thống để bắt đầu giới thiệu các sản phẩm phù hợp cho từng vùng miền để đón đầu xu hướng trên. Tương tự như thực phẩm thiết yếu, KDF đang cố gắng tạo được một rõ sản phẩm đáp ứng được nhu cầu cho từng người tiêu dùng bằng cách cung cấp cho khách hàng nhiều lựa chọn về sản phẩm, địa điểm mua hàng, thời gian mua hàng cũng như quy cách sản phẩm mà khách hàng mong muốn.

Như vậy, về cơ bản cho thấy các hoạt động kinh doanh của KDF trong giai đoạn hiện nay và định hướng phát triển trong giai đoạn tiếp theo được xem là hoàn toàn phù hợp với xu hướng phát triển chung, tạo tiền đề cho việc tăng trưởng bền vững và ổn định trong những năm tiếp theo của Công ty, từ đó tiến tới việc khẳng định vị thế và thương hiệu của Công ty trong ngành.

## 10. Chính sách đối với người lao động

### 10.1.1. Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty

STT	Trình độ	Số lượng nhân viên
1	Thạc sĩ	2
2	Đại học	251
3	Cao đẳng	136
4	Trung cấp chuyên nghiệp	120
5	Sơ cấp nghề	1
6	Lao động phổ thông	817
<b>Tổng cộng</b>		<b>1.327</b>

*Nguồn: CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO*

**10.1.2. Chính sách liên quan đến người lao động****❖ Chính sách tuân thủ pháp luật**

- Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ tuân thủ theo pháp luật: Bảo hiểm Xã hội, Bảo hiểm Y tế, Bảo hiểm thất nghiệp.
- Liên tục cập nhật các quy định của pháp luật và ban hành các quy chế, nội quy lao động, ký kết thỏa ước lao động tập thể và phối hợp cùng Công đoàn để ký kết có các điều khoản có lợi cho người lao động như: Chế độ ốm đau, kết hôn – ma chay, thai sản, hỗ trợ tiền gửi xe và CBCNV có hoàn cảnh khó khăn.
- Không có xảy ra các tranh chấp lao động tập thể, lãng công, đình công trái pháp luật. Không có vụ tai nạn lao động xảy ra trong doanh nghiệp. Ngoài việc tuân thủ pháp luật, Công ty còn tham gia một số chương trình Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe “KIDO khỏe” cho toàn bộ CBCNV nhằm đảm bảo CBCNV an tâm trong việc kiểm tra sức khỏe cho bản thân, tầm soát được các bệnh phát sinh và chữa trị kịp thời với gói khám đã được thiết kế sẵn và được Bảo hiểm Chăm sóc Sức khỏe thanh toán 100%.

**❖ Hoạt động chăm lo đời sống của CBCNV**

- Công ty phối hợp với Công đoàn tổ chức các hoạt động vui chơi, hội thi vào các dịp lễ, Tết như: Hội thi trang trí Tết, Hội thao – Văn nghệ, tổ chức sinh nhật cho CBCNV và tặng quà vào các dịp Tết trung thu, Tết Nguyên Đán...
- Công ty tạo điều kiện cho CBCNV vào các dịp lễ, Tết bằng việc thanh toán tiền lương, tiền thưởng sớm hơn quy định, bố trí cho CBCNV được nghỉ Tết sớm để có nhiều thời gian chuẩn bị cho Tết Âm lịch.
- Hoạt động kêu gọi tấm lòng tương thân tương ái, hỗ trợ gia đình CBCNV có những hoàn cảnh khó khăn, hoạn nạn ( gặp lũ lụt, bão lớn, bệnh nặng với chi phí chữa trị cao...). Công ty phối hợp với Công đoàn đẩy mạnh các chương trình phúc lợi cho CBCNV được mua sản phẩm Công ty với giá ưu đãi 10 -15%/ sản phẩm và nhiều chương trình khác.
- Tổ chức các hoạt động thể dục, thể thao lành mạnh tại văn phòng như: Yoga, nhảy hiện đại,... nhằm nâng cao sức khỏe cho CBCNV và tạo môi trường làm việc năng động, sáng tạo

**❖ Công tác an toàn bảo hộ lao động, phòng chống cháy nổ**

- Công ty tổ chức định kỳ công tác tập huấn phòng cháy chữa cháy cho CBCNV khối văn phòng và nhà máy. Đồng thời phát động phong trào tuần lễ an toàn lao động, phòng chống cháy nổ trong Công ty.
- Từ 05/2019, Công ty đã triển khai tháng hành động an toàn vệ sinh lao động bằng việc tăng cường đánh giá, quản lý các nguy cơ, rủi ro về an toàn, vệ sinh lao động, phòng cháy chữa cháy tại nơi làm việc



**❖ Chăm lo cho nữ lao động**

- Xây dựng các chế độ chính sách cho nữ và các hoạt động truyền thống nhân dịp ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3, ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, quà mừng sinh con,... và hàng loạt các chương trình khác

**❖ Chăm lo thiếu nhi**

- Công ty thường xuyên phối hợp với Công đoàn tạo ra những sân chơi bổ ích cho con của CBCNV như: Tặng quà nhân dịp Quốc tế thiếu nhi 1/6, phá cỗ đêm trăng rằm và đặc biệt chương trình khen thưởng học sinh giỏi được tổ chức thường niên mỗi năm tạo ra một sân chơi bổ ích cho các em và tạo động lực phấn đấu cho các em trong những năm tiếp theo.

**❖ Chính sách thưởng kinh doanh và khen thưởng**

- Công ty luôn có chính sách khen thưởng: Lương tháng 13, thưởng theo hoạt động kinh doanh cho CBCNV khi kết thúc năm vào mỗi dịp trước Tết Âm lịch đảm bảo CBCNV luôn có một cái Tết ấm no, đủ đầy.
- Công ty thường xuyên khuyến khích và khen thưởng người lao động có những sáng tạo, sáng kiến, cải tiến trong quá trình làm việc, sản xuất.

**❖ Đào tạo**

- Tổ chức đào tạo hội nhập về các thông tin cơ bản như: nội quy, quy chế, chính sách của từng phòng ban cho các CBCNV mới vào nhận việc.
- Đào tạo nghiệp vụ định kỳ và quy định pháp luật về An toàn lao động, An toàn vệ sinh thực phẩm, sơ cấp cứu, xử lý lò hơi, vận hành điện, một số chương trình đào tạo thực hiện trên dây chuyền sản xuất.
- Đào tạo nghiệp vụ chuyên môn cho các cấp quản lý cấp trung, cấp cao thông qua các đào tạo bên ngoài: Quản trị dự án, quản lý thời gian và một số kỹ năng mềm cho nhân viên; đặc biệt các buổi đào tạo nội bộ: Quản trị chiến lược, quản trị tài chính cho khối kinh doanh, quản trị nhân sự cho cấp quản lý với những chuyên gia là quản lý cấp cao tại công ty

**❖ Triển khai sử dụng hệ thống online**

- IT hóa các hệ thống quản lý nhằm tối ưu hóa việc tiếp cận thông tin và giúp cho việc vận hành hệ thống nhanh chóng, chính xác, kịp thời, tiết kiệm thời gian.

**11. Chính sách cổ tức**

Chính sách trả cổ tức hàng năm của Công ty như sau:

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật;

- Ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả
- Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ sở hữu vốn góp.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.

**Bảng 29. Cổ tức năm 2017, năm 2018 và năm 2019:**

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Vốn điều lệ ( triệu đồng)	560.000	560.000	560.000
Tỷ lệ cổ tức /vốn điều lệ	14%	14%	14%

*Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ của KDF qua các năm*

## 12. Tình hình hoạt động tài chính

### 12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### 12.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng VDL, vốn kinh doanh:

**Bảng 30. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn của KDF**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	Vốn điều lệ	560.000	560.000	560.000
2	Vốn kinh doanh	1.055.361	1.028.829	1.347.079
	- Vốn chủ sở hữu	679.683	672.570	826.065
	- Nợ phải trả	375.678	356.259	521.014
3	Tổng tài sản:	1.055.361	1.028.829	1.347.079
	- Tài sản ngắn hạn	311.054	352.775	659.444
	- Tài sản dài hạn	744.308	676.054	687.636

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF*

#### 12.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy móc thiết bị	05 – 12 năm

Phương tiện vận chuyển	04 – 09 năm
Thiết bị và dụng cụ quản lý	03 – 06 năm
Phần mềm	03 – 08 năm

### 12.1.3. Mức lương bình quân:

Mức lương bình quân trong năm 2019 của Công ty là 12.378.540 đồng/người

### 12.1.4. Thanh toán các khoản Nợ đến hạn

Theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2019 và 30/09/2020, Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào. Các khoản nợ đến hạn phải trả đều được công ty thanh toán đầy đủ, đúng hạn. Đây cũng là một lợi thế của Công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay từ các ngân hàng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình một cách dễ dàng.

### 12.1.5. Các khoản phải nộp theo Luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản thuế và phải nộp cho Nhà nước tại ngày 31/12/2018, 31/12/2019 và 30/09/2020 như sau:

**Bảng 31. Các khoản thuế phải nộp theo Luật định**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	Thuế TNDN	(1.311)	31.240	53.745
2	Thuế GTGT	(23)	1.993	22.818
3	Thuế TNCN	-	70	-
4	Thuế nhà thầu	(353)	(360)	-
5	Thuế khác	50	72	(292)
<b>Tổng cộng</b>		<b>(1.638)</b>	<b>33.015</b>	<b>76.271</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF*

### 12.1.6. Trích lập các Quỹ theo Luật định

**Bảng 32. Số dư các Quỹ theo Luật định**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	4.571	5.943	15.988
2	Quỹ đầu tư và phát triển	9.819	9.819	9.819
3	Lãi chưa phân phối	109.864	172.633	326.128
<b>Tổng cộng</b>		<b>124.254</b>	<b>188.394</b>	<b>351.936</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF*

## 12.1.7. Tổng dư nợ vay

Bảng 33. Dư nợ cho vay của KDF qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I.</b>	<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>136.857</b>	<b>84.195</b>	<b>153.497</b>
1	MB Bank	85.294	61.666	153.497
2	NH TMCP Phát triển TP.HCM	1.986	-	-
3	NH TNHH CTBC	-	22.529	-
4	Nợ dài hạn đến hạn trả	49.577	-	-
<b>II.</b>	<b>Vay dài hạn</b>	<b>69.807</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1	MB Bank	(*) 100.247	-	-
2	Vietcombank	(*) 1.914	-	-
<b>Tổng cộng</b>		<b>206.664</b>	<b>84.195</b>	<b>153.497</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF

Ghi chú: (\*) Số dư các khoản vay dài hạn này bao gồm khoản mục Nợ dài hạn đến hạn phải trả tương ứng với tổng giá trị là 49.577 triệu đồng.

## 12.1.8. Tình hình công nợ hiện nay

## ❖ Các khoản phải thu

Bảng 34. Số dư các khoản mục phải thu của KDF qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I</b>	<b>Các khoản phải thu</b>	<b>159.295</b>	<b>136.402</b>	<b>92.107</b>
1	Phải thu khách hàng	64.956	72.245	81.232
2	Trả trước người bán	40.865	12.509	5.607
3	Phải thu khác	53.474	51.647	5.269
<b>II.</b>	<b>Phải thu dài hạn</b>	<b>5.662</b>	<b>557</b>	<b>539</b>
1	Phải thu dài hạn khác	5.662	557	539
<b>Tổng cộng</b>		<b>164.957</b>	<b>136.958</b>	<b>92.646</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF

## ❖ Các khoản phải trả

Bảng 35. Số dư các khoản mục phải trả của KDF qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b>I.</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>268.244</b>	<b>310.370</b>	<b>487.998</b>
1	Phải trả người bán	58.937	32.007	85.925
2	Người mua trả tiền trước	3.283	12.071	9.106
3	Thuế và các khoản phải trả NN	50	33.375	76.593
4	Phải trả người lao động	25.261	46.774	1.464
5	Chi phí phải trả	31.916	75.709	135.199
6	Phải trả khác	7.369	12.134	10.225
7	Vay ngắn hạn	136.857	84.195	153.497
8	Dự phòng các khoản phải trả ngắn hạn	-	8.162	-
9	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	4.571	5.943	15.988
<b>II.</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>107.435</b>	<b>45.889</b>	<b>33.016</b>
1	Phải trả dài hạn khác	31.436	37.541	26.507
2	Vay dài hạn	69.807	-	-
3	Dự phòng các khoản công nợ dài hạn	6.192	8.348	6.509
	<b>Tổng cộng</b>	<b>375.678</b>	<b>356.259</b>	<b>521.014</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF

## 12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	9T/2020
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:				
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,16	1,14	1,35
+ Hệ số thanh toán nhanh:				
(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	0,79	0,81	1,09

Các chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	9T/2020
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	35,60	34,63	38,68
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	55,27	52,97	63,07
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho:				
Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho BQ	vòng	5,68	5,74	3,90
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	vòng	1,10	1,33	0,88
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,18	10,31	15,57
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	3,87	21,08	21,84
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	2,39	13,68	13,78
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	2,13	13,00	19,38
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cp	490	2.545	2.922

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 và Quý III năm 2020 của KDF

### 13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc và Kế toán trưởng

STT	Họ tên	Chức vụ	Nhiệm kỳ
<b>Hội đồng quản trị</b>			
1	Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch HĐQT	2020 - 2025
2	Ông Trần Lệ Nguyên	Thành viên HĐQT	2020 - 2025
3	Ông Trần Quốc Nguyên	Thành viên HĐQT	2020 - 2025
4	Ông Nguyễn Quốc Bảo	Thành viên HĐQT	2020 - 2025
5	Bà Nguyễn Thị Thanh Vân	Thành viên HĐQT	2020 - 2025
<b>Ban kiểm soát</b>			
1	Bà Lê Thị Hồng Hạnh	Trưởng BKS	2020 - 2025
2	Bà Nguyễn Thị Oanh	Thành viên BKS	2020 - 2025
3	Bà Bùi Thị Thu Hằng	Thành viên BKS	2020 - 2025
<b>Ban Tổng Giám đốc và kế toán trưởng</b>			

STT	Họ tên	Chức vụ	Nhiệm kỳ
1	Ông Trần Quốc Nguyên	Tổng Giám đốc	
2	Bà Trần Thị Thùy Linh	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính - Kế toán trưởng	

### 13.1. Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị:

#### 13.1.1. Ông Trần Kim Thành – Chủ tịch HĐQT

Họ và tên: **TRẦN KIM THÀNH**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 07/07/1960  
 CMND: 022007873  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, T.P Hồ Chí Minh  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Tổng Giám Đốc tại Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô).
- 2002 – đến nay	Chủ tịch HĐQT tại Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Công ty Cổ phần Kinh Đô)
- 2004 – đến nay	Chủ tịch HĐQT tại Công ty Cổ phần Địa ốc KiDo (tiền thân là Công ty Cổ phần Địa ốc Kinh Đô).
- 2008 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thiên Long Thành viên HĐQT tại Công ty cổ phần Quốc tế Truyền Thông IMC
- 12/2014 – đến nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tổng công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP
- 10/2016 – đến nay	Chủ tịch HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Chủ tịch HĐQT

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: - Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO

- Tổng Giám Đốc Công ty TNHH Đầu tư KIDO
- Chủ tịch HĐQT CTCP Địa ốc KiDo
- Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn Thiên Long
- Thành viên HĐQT tại Công ty cổ p CTCP Quốc tế Truyền Thông IMC
- Chủ tịch Hội đồng Quản trị TCT Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam – CTCP

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 156.000 CP, tương đương 0,29% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/SLCP lưu hành
1	Vương Bửu Linh	Vợ	100.000	0,18%
2	Trần Lệ Nguyên	Em	156.000	0,29%
3	Trần Vinh Nguyên	Em	40.000	0,07%
4	Trần Quốc Nguyên	Em	100.000	0,18%
5	CTCP Tập đoàn KIDO	Chủ tịch	36.400.000	67,21%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	Không có

### 13.1.2. Ông Trần Lệ Nguyên – Thành viên HĐQT

Họ và tên:	TRẦN LỆ NGUYỄN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	12/10/1968
CMND/CCCD/Passport:	079068003218
Quốc tịch:	Việt Nam
Địa chỉ thường trú:	53 Nguyễn Tiểu La, Phường 5, Quận 10, TP.HCM
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh



Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô)
- 2002 – đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO (tiền thân là Công ty Cổ phần Kinh Đô).
- 2004 – đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc tại Công ty Cổ phần Địa ốc KiDo (tiền thân là Công ty Cổ phần Địa ốc Kinh Đô).
- 2008 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thiên Long.
- 2014 – đến nay	Thành viên HĐQT tại Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (Công ty Cổ phần).
- 2015 – 05/2020	Chủ tịch HĐQT tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt.
- 2016 – 07/2017	Chủ tịch HĐQT tại Công ty cổ phần Dầu Thực vật Tường An
- 2016 – đến nay	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty:

Thành viên HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- Thành viên HĐQT Công ty TNHH Đầu tư KIDO (tiền thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô)
- Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc tại CTCP Địa ốc KiDo
- Thành viên HĐQT tại CTCP Tập đoàn Thiên Long.
- Thành viên HĐQT tại Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - CTCP

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020):

156.000 CP, tương đương 0,29% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/SLCP lưu hành
1	Vương Ngọc Xiêm	Vợ	100.000	0,18%
2	Trần Kim Thành	Anh	156.000	0,29%
3	Trần Vinh Nguyên	Em	40.000	0,07%
4	Trần Quốc Nguyên	Em	100.000	0,18%
5	CTCP Tập đoàn KIDO	Phó Chủ tịch kiêm TGD	36.400.000	67,21%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.1.3. Ông Trần Quốc Nguyên – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Họ và tên: **TRẦN QUỐC NGUYÊN**  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 20/11/1970  
 CMND/CCCD/Passport: 079070005370  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 218 Mai Xuân Thưởng, Phường 2, Quận 6, Tp.HCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1993 – đến nay	Công tác tại Công ty Cổ Phần Tập đoàn KIDO (tiền thân là CTCP Kinh Đô)
- 07/2003 – đến nay	Công tác tại Công ty Cổ Phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 100.000 CP, tương đương 0,18% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan:

STT	Tên	Mối quan hệ	SLCP	Tỷ lệ/SLCP lưu hành
1	Trần Kim Thành	Anh	156.000	0,29%
2	Trần Lệ Nguyên	Anh	156.000	0,29%
3	Trần Vinh Nguyên	Anh	40.000	0,07%
4	CTCP Tập đoàn KIDO	TV HĐQT	36.400.000	67,21%

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

#### 13.1.4. Ông Nguyễn Quốc Bảo – Thành viên HĐQT

Họ và tên: NGUYỄN QUỐC BẢO

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 25/02/1974

CMND/CCCD/Passport: 022864765

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 36A Vạn Kiếp, Phường 3, Quận Bình Thạnh, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- Công tác tại Công ty cổ phần ĐTDĐ Thành Công - Chủ tịch HĐQT
- Công tác tại Công ty cổ phần DT24.VN - Chủ tịch HĐQT
- Công tác tại CLB Bất động sản Việt Nam - Chủ tịch
- Công tác tại CLB Bất động sản Tp.HCM (HREC) - Chủ tịch
- Công tác tại CLB Thương Hiệu Việt (VBC) - Phó Chủ tịch

- Công tác tại CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO - Thành viên HĐQT

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT CTCP ĐTDĐ Thành Công
- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần DT24.VN
- Chủ tịch CLB Bất động sản Việt Nam
- Chủ tịch CLB Bất động sản Tp.HCM (HREC)
- Phó Chủ tịch CLB Thương Hiệu Việt (VBC)

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương đương 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### ***13.1.5. Bà Nguyễn Thị Thanh Vân – Thành viên HĐQT***

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ THANH VÂN**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 11/07/1982

CMND/CCCD/Passport: 273084729

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: Trang Định, Xã Bông Trang, Huyện Xuyên Mộc, Tỉnh Bà Rịa  
Vũng Tàu

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tài Chính Kế Toán

Quá trình công tác:

- Công tác tại Công ty TNHH TM DV ĐT Xây dựng Phát triển Ánh Dương - Giám đốc
- Công tác tại Công ty Cổ phần ĐTDĐ Thành Công - Kế toán Trưởng
- Công tác tại CLB Thương Hiệu Việt (VBC) - Kiểm soát Tài Chính
- Công tác tại CLB BĐS Tp HCM (HREC) - Kiểm soát Tài Chính
- Công tác tại CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO - Thành viên HĐQT

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên HĐQT

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Giám đốc Công ty TNHH TM DV ĐT Xây dựng Phát triển Ánh Dương
- Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần ĐTDĐ Thành Công
- Kiểm soát Tài Chính CLB Thương Hiệu Việt (VBC)
- Kiểm soát Tài Chính CLB BĐS Tp HCM (HREC)

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương đương 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật Không có

### 13.2. Sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát:

#### 13.2.1. Bà Lê Thị Hồng Hạnh – Trưởng Ban kiểm soát

Họ và tên: **LÊ THỊ HỒNG HẠNH**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 17/09/1975

CMND/CCCD/Passport: 022791827

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 206/26/4 Huỳnh Thị Hai, P. Tân Chánh Hiệp, Quận 12, Tp.HCM

Trình độ văn hóa 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế Toán

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1998 – 2003	Công ty TNHH Quốc Tế Minh Việt (Fujifilm)
- 2003 – 2004	Công ty TNHH Ernst – Young VN
- 2005 – đến nay	Công ty CP Thực Phẩm Đông Lạnh KiDo

Chức vụ công tác tại Công ty: Trưởng Ban kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 115.000 CP, tương đương 0,21% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty Không có

Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	Không có

### 13.2.2. Bà Nguyễn Thị Oanh – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên:	NGUYỄN THỊ OANH
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	23/12/1972
CMND/CCCD/Passport:	022731881
Quốc tịch:	Việt Nam
Địa chỉ thường trú:	119bis Bà Văn Trân, P.7, Q.Tân Bình, TP.HCM
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế chuyên ngành quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 2008 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu Tư Kido
- 2012 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Tập Đoàn Kido
- 2016 – 05/2020	Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần chứng khoán Rồng Việt
- 2017 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thiên Phúc Điền
- 2018 – đến nay	Trưởng Ban kiểm soát CTCP Thực phẩm đông lạnh Kido
- 2019 – đến nay	Kế toán trưởng Công ty TNHH Kido – Nhà Bè

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Kế toán trưởng CTCP Tập đoàn KIDO
- Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu Tư Kido
- Kế toán trưởng Công ty cổ phần Thiên Phúc Điền
- Kế toán trưởng Công ty TNHH Kido – Nhà Bè

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương đương 0,00% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.2.3. Bà Bùi Thị Thu Hằng – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên: **BÙI THỊ THU HẰNG**  
 Giới tính: Nữ  
 Ngày tháng năm sinh: 18/04/1982  
 CMND/CCCD/Passport: 023388710  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 8/12 Hoàng Hoa Thám, P.7, Q. Bình Thạnh, TPHCM  
 Trình độ văn hóa: 12/12  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán  
 Cử nhân Tài chính – Ngân hàng

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 07/2005 – 05/2009	Kế toán viên - Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật Sài Gòn
- 06/2009 – 06/2012	Nhân viên KSNB - Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
- 07/2012 – 12/2017	Phụ trách bộ phận KSNB - Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
- 01/2018 – 04/2019	Chuyên viên cấp 2 Kế toán quản trị - Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
- 05/2019 – đến nay	Phó phòng Tài chính – CTCP Dầu thực vật Tường An
- 06/2020	Thành viên Ban kiểm soát CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát  
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Phó phòng Tài chính – Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An  
 Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 0 cổ phiếu, tương đương 0,00% SLCP lưu hành  
 Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13.3. Sơ yếu lý lịch Ban Tổng Giám đốc và kế toán trưởng

**13.3.1. Ông Trần Quốc Nguyên – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc:** Xem mục 13.1.3

**13.3.2. Bà Trần Thị Thùy Linh – Phó TGD kiêm Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng**

Họ và tên: **TRẦN THỊ THÙY LINH**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 06/08/1970

CMND/CCCD/Passport: 022462735

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 139A Nguyễn Đình Chính, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc - Chức vụ
- 1995 – 2001	Công tác tại Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam
- 2001 – 2004	Công tác tại Công ty TNHH thiết bị viễn thông Vinh Thông
- 2004 – đến nay	Công tác tại Công ty Cổ Phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO

Chức vụ công tác tại Công ty: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số CP nắm giữ (thời điểm 15/05/2020): 15.000 cổ phiếu, tương đương 0,03% SLCP lưu hành

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người có liên quan: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có



**14. Tài sản (Nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty)**

Tài sản của Công ty theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2019:

Số dư các khoản mục tài sản cố định, tài sản vô hình của KDF

*Đơn vị tính: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ
<b>I.</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>965.367</b>	<b>576.357</b>	<b>59,70%</b>
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	303.957	233.059	76,68%
2	Máy móc và thiết bị	608.282	326.858	53,73%
3	Phương tiện vận chuyển	36.771	15.724	42,76%
4	Thiết bị và dụng cụ quản lý	16.358	716	4,38%
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>16.535</b>	<b>4.224</b>	<b>25,55%</b>
1	Phần mềm	16.535	4.224	25,55%
<b>Tổng cộng</b>		<b>981.902</b>	<b>580.581</b>	<b>59,13%</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 của KDF*

**15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức chào bán**

Không có

**16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến việc chào bán cổ phiếu**

Không có

## VI. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH

1. **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO
2. **Loại cổ phần phát hành:** Cổ phần phổ thông
3. **Mệnh giá cổ phần:** 10.000 đồng/cổ phần
4. **Tổng số cổ phần dự kiến phát hành để hoán đổi:** 23.088.000 cổ phần, cụ thể:

Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO dự kiến phát hành 23.088.000 cổ phiếu KDC để hoán đổi 17.760.000 cổ phiếu Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO (Mã chứng khoán: KDF), tương đương 32,79% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của KDF.

Trước khi phát hành để hoán đổi cổ phiếu, KDC sở hữu 65% vốn điều lệ của KDF. Sau khi phát hành, vốn điều lệ của KDC sẽ được tăng lên một khoản tương ứng với giá trị tổng số cổ phần thực tế mà KDC đã phát hành thêm (tính trên mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) phù hợp với các quy định về tỷ lệ hoán đổi, đồng thời nâng tỷ lệ sở hữu tại KDF lên 100%.

KDF sẽ được chuyển đổi loại hình doanh nghiệp từ công ty cổ phần sang Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên do KDC sở hữu 100% vốn điều lệ ("Công Ty Mới")

### 5. **Tỷ lệ chuyển đổi:**

Tỷ lệ hoán đổi là 1 : 1,3 (cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu KDF sẽ nhận 1,3 cổ phiếu KDC)

### Xử lý cổ phiếu lẻ:

Cổ phiếu hoán đổi sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị, những cổ đông có phát sinh cổ phiếu lẻ khi hoán đổi không đủ 1 cổ phiếu KDC sẽ bị hủy bỏ.

Ví dụ: Cổ đông A sở hữu 203 cổ phiếu KDF tại ngày chốt danh sách cổ đông. Với tỷ lệ hoán đổi 1:1,3 thì cổ đông A sẽ được  $203 \times 1,3 = 263,9$  cổ phiếu KDC. Theo nguyên tắc tính toán trên, số lượng 0,9 cổ phiếu lẻ sẽ được hủy bỏ. Như vậy, cổ đông A sẽ nhận được 263 cổ phiếu KDC.

### Cơ sở xác định tỷ lệ hoán đổi:

#### ❖ **Tỷ lệ hoán đổi do Tổ chức thẩm định giá xác định:**

Căn cứ theo kết quả định giá tại Chứng thư số 09-2/CTTĐG ngày 18/05/2020 (cho cổ phiếu KDC) và Chứng thư số 10-2/CTTĐG ngày 18/05/2020 (cho cổ phiếu KDF) của Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt, tỷ lệ hoán đổi được xác định:

Nội dung	Đơn vị	KDC	KDF
Kết quả định giá theo chứng thư	Đồng/cp	27.015	32.688
Tỷ lệ hoán đổi theo kết quả định giá		1 : 1,21	

Theo công văn số 34-2/TV-TĐG ngày 18/05/2020 của Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt về tỷ lệ hoán đổi cổ phiếu khi sáp nhập KDF vào KDC, tỷ lệ hoán đổi theo đề xuất là 1:1,2.

❖ **Tỷ lệ hoán đổi thực hiện do HĐQT xác định:**

HĐQT các Công ty tham gia sáp nhập đã xem xét kết quả xác định giá trị cổ phần của 2 Công ty theo các phương pháp định giá và tỷ lệ hoán đổi theo đề xuất của Công ty Nam Việt.

Ngoài ra, HĐQT tham khảo thêm yếu tố giá thị trường của 2 cổ phiếu để làm cơ sở cho việc quyết định tỷ lệ hoán đổi, chi tiết như sau:

- Giá thị trường đang giao dịch của 2 cổ phiếu tại thời điểm xây dựng phương án;
- Kế hoạch chi trả cổ tức đặc biệt cho cổ đông hiện hữu của KDF: KDF sẽ thực hiện chi trả toàn bộ LNST chưa phân phối còn lại của năm 2019 (*ngoài khoản cổ tức năm 2019 bằng tiền mặt với tỷ lệ 14%/mệnh giá đã tạm ứng cho cổ đông trong tháng 8/2019*) ước tính khoảng 30% mệnh giá, tương ứng 3.000 đồng/cổ phiếu cùng lúc với việc thực hiện giao dịch hoán đổi. Theo đó, tại ngày chốt danh sách cổ đông để hưởng quyền, cổ đông có tên trong danh sách sẽ hưởng quyền nhận cổ tức đặc biệt năm 2019 và quyền hoán đổi cổ phiếu KDC.
- Kế hoạch chi trả cổ tức năm 2019 của KDC: Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2019, KDC sẽ thực hiện chi trả cổ tức năm 2019 bằng tiền mặt với tỷ lệ là 12% mệnh giá, tương ứng 1.200 đồng/cổ phiếu trước khi thực hiện giao dịch hoán đổi.

Nội dung	Đơn vị	KDC	KDF	Tỷ lệ KDF/KDC
Giá thị trường tại thời điểm xây dựng phương án (giá đóng cửa bình quân 10 phiên từ ngày 04/05 – 15/05/2020)	Đồng/cp	20.175	25.650	1,27
Giá điều chỉnh theo kế hoạch chia cổ tức của KDC và KDF (giá cổ phiếu KDC giảm 1.200 đồng/CP và giá cổ phiếu KDF giảm 3.000 đồng/CP)	Đồng/cp	18.975	22.650	1,19
Tỷ lệ hoán đổi trên cơ sở so sánh giá thị trường				<b>1:1,19 (*)</b>

(\*): HĐQT KDC dự kiến trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 thông qua chi trả cổ tức năm 2019 với tỷ lệ 16%/mệnh giá (tăng thêm 4% so với mức 12% đã được ĐHĐCĐ thường niên 2019 thông qua). Với tỷ lệ cổ tức của KDC như trên thì tỷ lệ hoán đổi KDF/KDC trên cơ sở so sánh giá thị trường sau khi điều chỉnh theo tỷ lệ chi trả cổ tức mới là 1:1,2 (không thay đổi đáng kể so với tỷ lệ 1:1,19 đã tính như trên).

**❖ Tỷ lệ hoán đổi thực hiện:**

Trên cơ sở xem xét tỷ lệ hoán đổi do Công ty Nam Việt đề xuất và đánh giá của HĐQT về giá thị trường của các cổ phiếu, đồng thời để cổ đông hiện hữu của KDF được nhận thêm một khoản thặng dư tăng thêm khi thực hiện giao dịch hoán đổi cổ phiếu, HĐQT quyết định tỷ lệ hoán đổi thực hiện là 1:1,3 (1 cổ phiếu KDF đổi lấy 1,3 cổ phiếu KDC).

**Giải trình chênh lệch giữa Tỷ lệ hoán đổi thực hiện và tỷ lệ hoán đổi cho Tổ chức thẩm định giá xác định:**

Với việc áp dụng tỷ lệ hoán đổi là 1:1,3, cao hơn so với tỷ lệ hoán đổi theo đề xuất của tổ chức thẩm định giá là 1:1,2, HĐQT KDC mong muốn trả thêm cho cổ đông của KDF một khoản thặng dư là 8,3% cho việc nắm giữ cổ phiếu KDC sau khi hoàn tất sáp nhập.

Ngoài ra, với quy mô vốn điều lệ của KDC hiện nay là 2.556 tỷ đồng, gấp 4,5 lần so với vốn điều lệ của KDF. Do đó, tỷ lệ pha loãng cổ phiếu KDC sau khi thực hiện phát hành cổ phiếu để hoán đổi theo tỷ lệ (1:1,3) là 8,3%, không chênh lệch đáng kể so với khi thực hiện phát hành theo tỷ lệ do Tổ chức thẩm định giá đề xuất (1:1,2) là 7,7%.

**6. Đối tượng hoán đổi:**

Toàn bộ cổ đông sở hữu cổ phiếu CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO có tên trong danh sách cổ đông do VSD cấp tại ngày đăng ký cuối cùng thực hiện quyền hoán đổi cổ phiếu để đổi lấy cổ phiếu KDC (bao gồm cả cổ phiếu đã lưu ký và chưa lưu ký, ngoại trừ cổ đông là CTCP Tập đoàn KIDO không tham gia đợt phát hành lần này).

**7. Phương thức phát hành:**

KDC phát hành 23.088.000 cổ phiếu để đổi lấy 17.760.000 cổ phiếu KDF còn lại, tương ứng 32,79% tổng số cổ phần đang lưu hành của KDF. Theo đó, các cổ đông sở hữu số lượng cổ phiếu KDF này sẽ nhận được một số lượng cổ phiếu KDC tương ứng trên cơ sở tỷ lệ hoán đổi nêu tại mục (4) trên đây.

Vào ngày hoán đổi, tất cả cổ đông của KDF trong Danh sách cổ đông hưởng quyền sẽ được nhận cổ tức 3.000 đồng/cổ phiếu và hoán đổi toàn bộ số cổ phiếu KDF thuộc quyền sở hữu của mình lấy cổ phiếu KDC theo tỷ lệ hoán đổi. Không một cổ đông nào được quyền giữ lại và/hoặc yêu cầu KDC hoán đổi một phần hoặc toàn bộ cổ phiếu KDF thuộc sở hữu của mình lấy tiền mặt hoặc bất cứ tài sản gì khác mà không phải là cổ phiếu KDC.

Sau ngày hoán đổi, mọi giao dịch liên quan cổ phiếu KDF sẽ không còn giá trị. Tất cả các cổ đông của KDF sẽ không còn quyền và lợi ích nào liên quan đến các cổ phần cũng như liên quan đến vốn điều lệ của Công ty mới. Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần KDF của các cổ đông chưa thực hiện lưu ký là cơ sở để cổ đông đến làm thủ tục nhận cổ phần KDC theo tỷ lệ hoán đổi.

Sau khi hoàn tất hoán đổi cổ phần, tất cả các cổ đông KDF sẽ trở thành cổ đông của KDC và KDC sở hữu 100% vốn điều lệ của KDF.

Công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu, lưu ký bổ sung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) và niêm yết bổ sung trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cho toàn bộ số lượng cổ phiếu phát hành thêm như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	KDC nhận Giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu để hoán đổi của UBCKNN	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D + 3
3	Nộp hồ sơ hủy đăng ký giao dịch cổ phiếu KDF	D + 3
4	Ngày chốt danh sách cổ đông của KDF được hưởng quyền nhận cổ tức 3.000 đồng/cổ phiếu và hoán đổi cổ phiếu KDC. (Thời gian công bố thông tin trước khi chốt danh sách cổ đông KDF để thực hiện hoán đổi tối thiểu 20 ngày)	D + 23
5	Tổng hợp và nhận danh sách cổ đông được hưởng quyền hoán đổi	D + 23 đến D + 25
<b>Thực hiện hoán đổi:</b>		
6	+ Cổ đông của KDF chưa lưu ký cổ phiếu sẽ nhận cổ phiếu KDC tại trụ sở của KDC + Cổ đông của KDF đã lưu ký cổ phiếu sẽ nhận cổ phiếu thông qua các Thành viên Lưu ký (Công ty chứng khoán) sau khi cổ phiếu KDC phát hành thêm được lưu ký và niêm yết bổ sung	D + 25 đến D + 45
7	Tổng hợp và báo cáo kết quả phát hành với UBCKNN	D + 26 đến D + 30
8	Thực hiện thủ tục đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành thêm	D + 30 đến D + 45
9	VSD chấp thuận lưu ký bổ sung; HSX chấp thuận niêm yết bổ sung và chính thức giao dịch cổ phiếu trên HSX	D + 45 đến D + 50

**8. Thời gian dự kiến thực hiện:**

Dự kiến trong năm 2020, thời điểm cụ thể sẽ do HĐQT quyết định sau khi hoàn tất các thủ tục theo quy định của pháp luật hiện hành và được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền chấp thuận.

**9. Các cam kết của Tổ chức phát hành cổ phiếu để hoán đổi****Cam kết tuân thủ các quy định của pháp luật về việc đăng ký phát hành cổ phiếu để hoán đổi**

CTCP Tập đoàn KIDO cam kết tuân thủ các quy định và thủ tục về phát hành cổ phiếu để hoán đổi với cổ phiếu của CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các quy định của Luật Cạnh tranh.

Sau hoán đổi, Điều lệ của CTCP Tập đoàn KIDO sẽ được sửa đổi phù hợp với quy mô mới và đảm bảo tuân thủ các quy định hiện hành.

**Cam kết về giao dịch của cổ phiếu phát hành thêm**

CTCP Tập đoàn KIDO cam kết:

- Cổ phiếu KDC phát hành thêm để hoán đổi sẽ được đăng ký lưu ký tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.
- Cổ phiếu KDC phát hành thêm để hoán đổi sẽ được đăng ký niêm yết bổ sung tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM
- Ngay sau khi kết thúc đợt phát hành cổ phiếu KDC để hoán đổi, Hội đồng quản trị của KDC sẽ tiến hành các thủ tục cần thiết để đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm

**10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Cổ phiếu phát hành để hoán đổi cho CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO không bị hạn chế chuyển nhượng.

Tại thời điểm hoán đổi, đối với cổ đông sở hữu cổ phần KDF đang bị hạn chế chuyển nhượng, sau khi hoán đổi thành cổ phiếu KDC với tỷ lệ hoán đổi như trên, cũng sẽ tiếp tục bị hạn chế chuyển nhượng theo thời gian được quy định giống như đối với cổ phiếu KDF đang bị hạn chế chuyển nhượng mà cổ đông đang nắm giữ. Việc xác định cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị, phần thập phân sẽ bị hủy bỏ.

**11. Các loại thuế liên quan**

Trong hoạt động, Công ty cần thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng...phụ thuộc các lĩnh vực kinh doanh, đầu tư của Công ty và tuân thủ theo chính sách của Nhà nước trong từng thời kỳ.

## VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH

### 1. Các đối tác liên quan đến đợt chào bán

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN**

##### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT**

Địa chỉ: Tầng 1-2-3-4, Tòa nhà Viet Dragon, 141 Nguyễn Du, P.Bến Thành, Q.1, TP. HCM

Điện thoại: 028 6299 2006

Fax: 028 6291 7986

Website: [www.vdsc.com.vn](http://www.vdsc.com.vn)

Email: [vdsc@vdsc.com.vn](mailto:vdsc@vdsc.com.vn)

#### **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN**

##### **CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM**

Địa chỉ: Số 2 Hải Triều, Q. 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 028 3915 7888

Fax: 028 3824 5250

#### **TỔ CHỨC THẨM ĐỊNH GIÁ**

##### **CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN NAM VIỆT**

Địa chỉ : 29 Hoàng Sa, P.Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (028) 39103908

Website: [www.aascn.com.vn](http://www.aascn.com.vn)

Email: [aascn@vnn.vn](mailto:aascn@vnn.vn)

### 2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt phát hành

Với tư cách là tổ chức tư vấn, CTCP Chứng khoán Rồng Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán.

Phương án phát hành thêm cổ phiếu để hoán đổi được xây dựng phù hợp với quy định của pháp luật. Cả CTCP Tập đoàn KIDO và CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO đều là những công ty hoạt động kinh doanh lâu năm trong ngành thực phẩm, với đội ngũ Ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn cao. Việc sáp nhập sẽ giúp Tập đoàn KIDO tăng cường thị phần và danh tiếng trong ngành, mở rộng thị trường, nâng cao hoạt động kinh doanh, mở rộng các kênh marketing và hệ thống phân phối, củng cố nguồn lực về tài chính.

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

## VIII. PHỤ LỤC

### 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

- Giấy ĐKKD số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01/10/2015.
- Giấy ĐKKD số 0302901882 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 14/04/2003, cấp thay đổi lần thứ 16 ngày 07/12/2016.

### 2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty

- Điều lệ tổ chức và hoạt động CTCP Tập đoàn KIDO;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO.

### 3. Phụ lục III: Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên

- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 của CTCP Tập đoàn KIDO;
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 của CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

### 4. Phụ lục IV: Các Báo cáo tài chính

- BCTC riêng lẻ và hợp nhất đã kiểm toán năm 2019 của CTCP Tập đoàn KIDO
- BCTC riêng lẻ và hợp nhất Quý III năm 2020 của CTCP Tập đoàn KIDO
- BCTC đã kiểm toán năm 2019 của CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO
- BCTC Quý III năm 2020 của CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 10 năm 2020

CHỮ KÝ

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KIDO

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN LỆ NGUYÊN



TRẦN KIM THÀNH

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



NGUYỄN THỊ NGỌC CHI

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ OANH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN  
CTCP CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN HIẾU

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CÓ CỔ PHIẾU ĐƯỢC HOÁN ĐỔI  
CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO

TỔNG GIÁM ĐỐC

CHỦ TỊCH HĐQT



TRẦN QUỐC NGUYÊN



TRẦN KIM THÀNH

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG



LÊ THỊ HỒNG HẠNH



TRẦN THỊ THÙY LINH