

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO  
Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, H.Củ Chi, TP.HCM  
Tel: (028) 3892 1326 Fax: (028) 3892 1327  
Website: www.kidofoods.vn Email: info@kidos.com

# THÔNG TIN TÓM TẮT VỀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO

*(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0302901882 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM  
cấp lần đầu ngày 14/04/2003 và đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 07/12/2016)*



Bản Thông tin tóm tắt này sẽ được cung cấp tại:

### 1. CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO

Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, H.Củ Chi, TP.HCM  
Tel: (028) 3892 1326 Fax: (028) 3892 1327 Website: www.kidofoods.vn

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

Tầng 1-2-3-4-5, 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, TP.HCM  
Tel: (028) 6299 2006 Fax: (028) 6291 7986 Website: www.vdsc.com.vn

#### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Ông: Trần Kim Thành – Người đại diện theo pháp luật của Công ty  
Địa chỉ: Lô A2-7, Đường số N4, KCN Tây Bắc Củ Chi ấp Cây Sộp, Xã Tân An Hội, H. Củ Chi, TP.HCM  
Tel: (028) 3892 1326 Fax: (028) 3892 1327 Website: www.kidofoods.vn

## MỤC LỤC

|      |  |    |
|------|--|----|
| I.   | CÁC KHÁI NIỆM .....  | 3  |
| II.  | TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH.....   | 4  |
| 1.   | Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....   | 4  |
| 2.   | Cơ cấu tổ chức của Công ty.....  | 9  |
| 3.   | Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....   | 11 |
| 4.   | Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông:.....  | 12 |
| 5.   | Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký giao dịch, những Công ty mà tổ chức đăng ký giao dịch 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 đăng ký giao dịch..... | 17 |
| 6.   | Hoạt động kinh doanh .....   | 18 |
| 7.   | Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2015 và 2016 .....   | 27 |
| 8.   | Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....  | 30 |
| 9.   | Chính sách đối với người lao động .....  | 34 |
| 10.  | Chính sách cổ tức .....  | 35 |
| 11.  | Tình hình tài chính.....   | 35 |
| 12.  | Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty) .....  | 40 |
| 13.  | Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo .....  | 41 |
| 14.  | Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện được của tổ chức đăng ký giao dịch .....   | 43 |
| 15.  | Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh .....  | 43 |
| 16.  | Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty.....   | 43 |
| III. | QUẢN TRỊ CÔNG TY .....   | 44 |
| 1.   | Hội đồng quản trị.....   | 44 |
| 2.   | Ban kiểm soát .....  | 48 |
| 3.   | Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng .....  | 51 |
| 4.   | Kế hoạch tăng cường quản trị công ty .....   | 52 |
| IV.  | PHỤ LỤC .....  | 52 |

**I. CÁC KHÁI NIỆM**

| <b>TỪ NGỮ, KHÁI NIỆM</b>                | <b>DIỄN GIẢI</b>  |
|---|---|
| Bản Thông tin tóm tắt                   | Bản Thông tin tóm tắt 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 phần                                 | Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.   |
| 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 |
| OEM                                     | (Original Equipment Manufacturing) Công ty OEM sẽ sản xuất "hộ" cho công ty khác. Sản phẩm được đưa ra thị trường dưới thương hiệu của công ty đặt làm sản phẩm.      |
| Công ty, KDF, Tổ chức đăng ký giao dịch | Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO  |
| Tổ chức tư vấn                          | Công ty Cổ phần Chứng khoán Rồng Việt   |
| UBCKNN                                  | Ủy ban Chứng khoán Nhà nước   |
| SGDCK                                   | Sở Giao dịch Chứng khoán  |
| TTCK                                    | Thị trường Chứng khoán  |
| ĐHĐCĐ                                   | Đại hội đồng cổ đông  |
| HĐQT                                    | Hội đồng quản trị   |
| BKS                                     | Ban Kiểm soát   |
| BTGD                                    | Ban Tổng Giám đốc   |
| CBCNV                                   | Cán bộ công nhân viên   |
| BCTC                                    | Báo cáo tài chính   |
| CTCP                                    | Công ty cổ phần   |
| Giấy CN ĐKDN (ĐKKD)                     | Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (đăng ký kinh doanh)   |

## II. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH

### 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 viết tắt: **KDF**

Logo:



Ngày trở thành CTĐC: Ngày 16/08/2017 (theo Công văn số 5561/UBCK-GSĐC ngày 16/08/2017 của UBCKNN)

Người đại diện pháp luật: Ông Trần Kim Thành – Chủ tịch HĐQT

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.HCM

Số điện thoại: (028) 3892 1326

Số fax: (028) 3892 1327

Email: info@kidos.com

Website: www.kidofoods.vn

Vốn điều lệ đăng ký: **560.000.000.000 đồng**

Vốn điều lệ thực góp: **560.000.000.000 đồng**

Giấy CN ĐKDN: Số 0302901882 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM 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 chính:

- + Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa;
- + Sản xuất tinh bột và các sản phẩm từ tinh bột; các loại bánh từ bột; đường; ca cao, sôcôla và mút kẹo; mì ống, mỳ 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.

## 1.2. Giới thiệu về chứng khoán đăng ký giao dịch

- Tên chứng khoán: Cổ phiếu Công ty cổ phần Thực phẩm Đông lạnh KIDO
- Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá chứng khoán: 10.000 đồng (Mười nghìn đồng)/cổ phiếu
- Mã chứng khoán: KDF
- Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán: Số 177/2017/GCNCP-VSD ngày 15/09/2017 do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp
- Số lượng chứng khoán đăng ký giao dịch: 56.000.000 cổ phiếu
- Giá trị chứng khoán đăng ký giao dịch (tính theo mệnh giá): 560.000.000.000 đồng
- Số lượng chứng khoán bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức ĐKGD: 44.768.000 cổ phiếu (chiếm 79,94% VDL thực góp), cụ thể như sau:
  - + Số lượng cổ phần do các cổ đông sáng lập nắm giữ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy CN ĐKDN công ty cổ phần theo quy định tại Khoản 3, Khoản 4 Điều 119 Luật doanh nghiệp 2014 (hạn chế đến ngày 30/09/2019): 36.480.000 cổ phiếu.
  - + Số lượng cổ phần do CTCP Tập đoàn KIDO (cổ đông sáng lập) chuyển nhượng cho các Nhà đầu tư khác (*hạn chế chuyển nhượng trong vòng 12 tháng kể từ ngày hoàn tất thủ tục chuyển nhượng theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2017 ngày 20/03/2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO*): 8.288.000 cổ phiếu.
- Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài: Tuân thủ theo đúng quy định tại Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 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; và Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 18/08/2015 của Bộ Tài chính về hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam.  
Cụ thể, theo quy định tại Khoản 2 Điều 1 Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/05/2015 như sau: "...Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%". Hiện nay, một số ngành nghề kinh doanh của Công ty có quy định về điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài nhưng chưa có quy định cụ thể về tỷ lệ sở hữu nước ngoài bao gồm các ngành nghề bán buôn, bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp, các cửa hàng chuyên doanh (Mã ngành: 4711, 4633, 4722, 4723, 4632). Trên cơ sở đó, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa hiện nay tại Công ty là 49%.
- Tại thời điểm 25/08/2017, số lượng cổ phần do nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ là: 3.927.000 cổ phần, chiếm 7,01% vốn điều lệ thực góp.

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

- 1997** Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO được chuyển đổi từ Công ty TNHH MTV Kí 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** Wall's là thương hiệu hàng đầu trên thị trường kem cao cấp của cả nước. 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.
- Ngày 14/04/2003, Công ty Cổ phần Kem Kí Do được thành lập với vốn điều lệ ban đầu là 30 tỷ đồng, trong đó CTCP Kinh Đô nắm giữ 70% vốn điều lệ. Đến tháng 07/2003, nhà máy kem Wall's chính thức được chuyển giao cho CTCP Kem Kí 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).
- Sau 3 tháng nhận chuyển giao từ nhà máy kem Wall's của tập đoàn Unilever, tháng 11/2003, những sản phẩm mới của Công ty Cổ phần Kem Kí Do với nhãn hiệu Merino đã chính thức ra mắt khách hàng.
- 2004** Sang năm 2004, những sản phẩm cao cấp với nhãn hiệu Premium lại được tiếp tục giới thiệu ra thị trường đã hoàn toàn thay thế nhãn hiệu kem Wall's.
- 2005** Ngày 18/04/2005, CTCP Kem Kí Do được đổi tên thành CTCP Kí Do. Ngày 16/11/2005, CTCP Kí Do tăng vốn điều lệ từ 30 tỷ đồng lên 40 tỷ đồng.
- 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 WeiYo được Kí Do chính thức tung ra thị trường.
- 2007** Công ty Cổ phần Kí Do tăng vốn điều lệ từ 40 tỷ đồng lên 69 tỷ đồng. Cũng trong năm này nhãn hiệu kem Celano Premium thay thế nhãn Premium được chính thức ra mắt khách hàng trên toàn quốc. Ngoài ra, trong năm 2007, CTCP Kí Do đã báo cáo trở thành Công ty đại chúng theo quy định của UBCKNN (theo Danh sách công ty đại chúng do UBCKNN công bố ngày 20/06/2008).
- 2010 – 2011** CTCP Kí 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.

- Cuối tháng 08/2011, CTCP Kinh Đô (KDC) thực hiện phát hành cổ phiếu để hoán đổi 100% cổ phiếu CTCP Kido thành cổ phiếu KDC. Kido trở thành công ty con của CTCP Kinh Đô và chuyển đổi loại hình doanh nghiệp từ công ty cổ phần sang công ty TNHH với tên gọi là Công ty TNHH MTV Kido.
- 2012** Sản phẩm kem mặt gấu Cutie Bear được chính thức ra mắt người tiêu dùng.
- 2015** Ngày 22/10/2015, Kido khởi công xây dựng nhà máy Kem và sữa chua tại KCN VSIP Bắc Ninh.
- Ngày 15/12/2015, CTCP Tập đoàn KIDO (chủ sở hữu Công ty) có Quyết định số 1512/2015/QĐ-CSH thông qua phương án tăng vốn điều lệ từ 69 tỷ đồng lên 400 tỷ đồng, trong đó kết chuyển tăng vốn điều lệ từ nguồn thặng dư vốn: 107.604.057.000 đồng và Chủ sở hữu góp tiền tăng vốn: 223.395.943.000 đồng. Trên cơ sở Quyết định tăng vốn của Chủ sở hữu, Công ty đã hoàn tất thủ tục đăng ký với Sở KH&ĐT Tp.HCM và được cấp Giấy CN ĐKKD thay đổi lần thứ 13 ngày 24/12/2015 với mức Vốn điều lệ là 400 tỷ đồng. Đến ngày 31/12/2015, Công ty hoàn tất tăng vốn điều lệ từ nguồn thặng dư vốn lên 176.604.057.000 đồng.
- 2016** Ngày 29/08/2016, Công ty nhận được vốn góp thêm bằng tiền với giá trị 223.395.943.000 đồng từ CTCP Tập đoàn KIDO (chủ sở hữu công ty), chính thức tăng vốn điều lệ thực góp lên 400 tỷ đồng.
- Ngày 30/09/2016, Công ty 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.
- Ngày 30/11/2016, Đại hội đồng cổ đông Công ty phê duyệt việc tăng vốn điều lệ Công ty từ 400 tỷ đồng lên 560 tỷ đồng theo hình thức phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu. Nguồn vốn tăng được trích từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của công ty với giá trị là 160 tỷ đồng. Đến ngày 07/12/2016, Công ty chính thức được Sở KH&ĐT Tp.HCM cấp Giấy CN ĐKKD điều chỉnh lần thứ 16 cho việc thay đổi vốn điều lệ nêu trên.
- 2017** Nhằm mục đích đại chúng hóa CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO, đa dạng hóa cơ cấu cổ đông và thu hút dòng tiền đầu tư từ các nhà đầu tư trong nước và ngoài nước, ngày 20/03/2017, ĐHĐCĐ bất thường năm 2017 của KDF đã họp thông qua việc chuyển nhượng một phần cổ phần KDF do CTCP Tập đoàn KIDO (KDC) nắm giữ (KDC là công ty mẹ của KDF, sở hữu 55.888.000 cổ phần, tương ứng 99,8% vốn điều lệ KDF) cho các nhà đầu tư khác (nhà đầu tư

bên ngoài: 11.200.000 cổ phần; CBNV: 5.600.000 cổ phần; đối tác chiến lược: 2.688.000 cổ phần) và cho phép KDC được chuyển nhượng đối với SLCP bị hạn chế chuyển nhượng (theo quy định tại Khoản 3 Điều 119 Luật doanh nghiệp) cho các nhà đầu tư khác không phải là cổ đông sáng lập.

Trên cơ sở đó, KDC đã chuyển nhượng 19.488.000 cổ phần KDF như sau:

- Từ ngày 18/04 – 21/04/2017: chào bán thành công 11.200.000 cổ phần KDF (tương ứng 20% vốn điều lệ KDF) cho các nhà đầu tư bên ngoài với giá 52.000 đồng/cổ phần (theo Nghị quyết HĐQT số KDC01/2017/NQ-HĐQT ngày 07/04/2017 của KDC).
- Từ ngày 06/07 – 13/07/2017: chuyển nhượng 5.600.000 cổ phần (tương ứng 10% vốn điều lệ KDF) theo chương trình lựa chọn người lao động của KDC với giá 25.000 đồng/cổ phần.
- Ngày 25/08/2017: chuyển nhượng 2.688.000 cổ phần (tương ứng 4,80% vốn điều lệ KDF) cho đối tác chiến lược của KDC với giá 40.000 đồng/cổ phần.

Theo danh sách cổ đông chốt ngày 03/05/2017, tổng số cổ đông của Công ty sau khi KDC thực hiện việc chuyển nhượng cho các nhà đầu tư bên ngoài nói trên là 404 cổ đông. Công ty đã nộp hồ sơ đăng ký công ty đại chúng với UBCKNN theo quy định và chính thức được UBCKNN cấp Công văn chấp thuận số 5561/UBCK-GSDC ngày 16/08/2017.

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 với thị phần 34,7%.
- 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;
- Chứng nhận Thương Hiệu Vàng An Toàn Vệ Sinh Thực Phẩm do Bộ Y tế cấp vào tháng 10/2015.

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

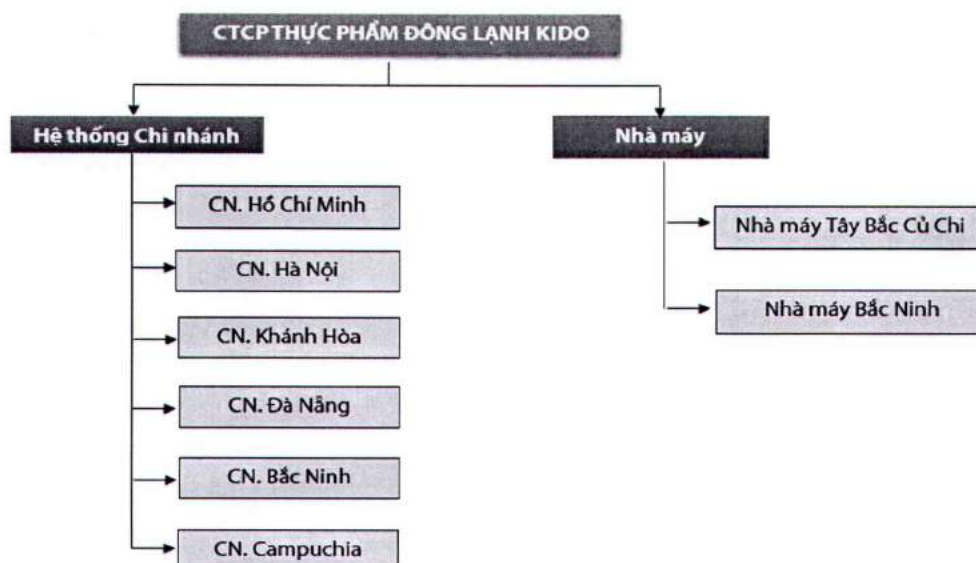
Kể từ khi chuyển đổi sang hình thức Công ty cổ phần (ngày 30/09/2016) đến nay, Công ty đã thực hiện tăng vốn 01 lần từ 400 tỷ đồng lên 560 tỷ đồng như sau:

| Thời gian hoàn thành | VĐL tăng thêm (triệu đồng) | VĐL sau phát hành (triệu đồng) | Phương thức phát hành  | Cơ sở pháp lý  |
|----------------------|----------------------------|--------------------------------|--|--|
| 12/2016              | 160.000                    | 560.000                        | Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu như sau:<br>- Đối tượng: cổ đông hiện hữu theo danh sách chốt ngày 15/11/2016.<br>- Tỷ lệ 2,5 : 1 (cổ đông sở hữu 2,5 cổ phần sẽ nhận được 1 cổ phần). | - Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 30/11/2016;<br>- Giấy CN ĐKDN đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 07/12/2016. |

Nguồn: KDF

**2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty**

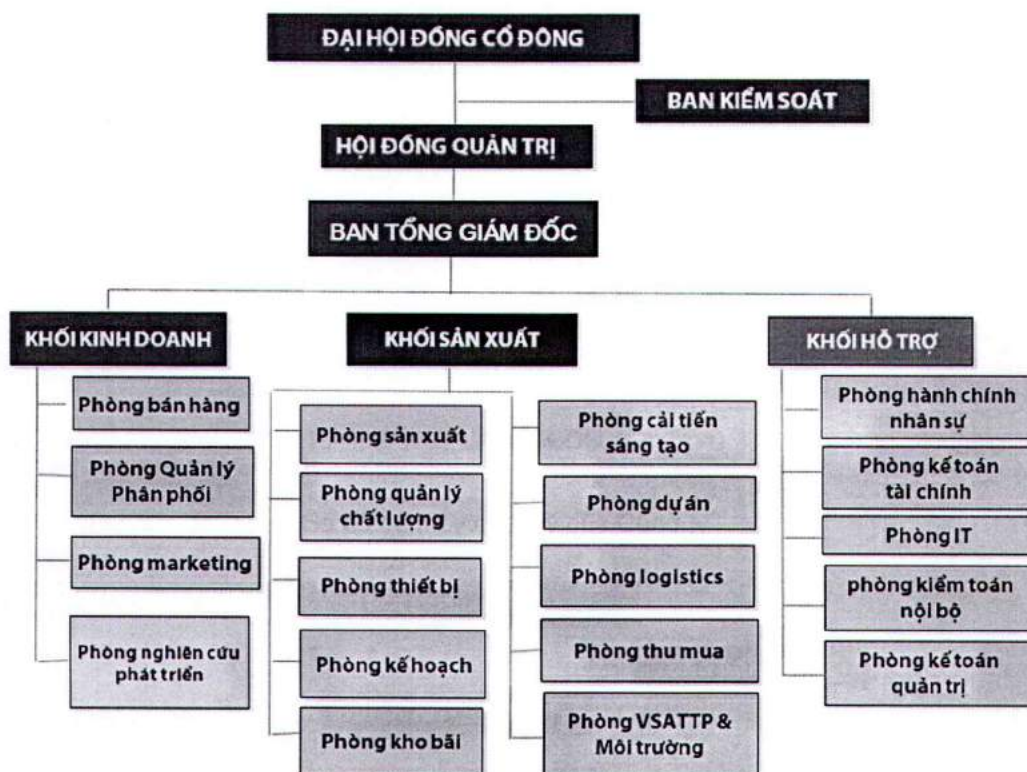
Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty



| STT | Công ty                   | 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, Thành phố Hồ Chí Minh |
| II  | <b>Hệ thống chi nhánh</b> |   |
| 1   | Chi nhánh Hồ Chí Minh     | 138-142 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh                                      |
| 2   | Chi nhánh Hà Nội          | Số 34 Láng Hạ, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội   |
| 3   | Chi nhánh Khánh Hòa       | Xã Diên Phú, Huyện Diên Khánh, Tỉnh Khánh Hòa   |
| 4   | Chi nhánh Đà Nẵng         | Đường số 2, Khu công nghiệp Hòa Cầm, Phường Hoà Thọ Tây, Quận Cẩm Lệ, Thành phố Đà Nẵng                 |
| 5   | 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                |
| 6   | Chi nhánh Campuchia       | Campuchia   |
| 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                |

*Nguồn: CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.*

Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty



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

### 3.1 Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng cổ đông 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. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu ra Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát của công ty cổ phần.

### 3.2 Hội đồng Quản trị

Hội đồng quản trị 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 Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Ban Tổng 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 quy định.

### 3.3 Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của công ty cổ phần. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

### **3.4 Ban Tổng Giám đốc**

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

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

### **3.5 Các phòng ban chức năng**

Các phòng, ban 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 BÁN HÀNG**

- 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 THIẾT BỊ:**

- 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 NVL 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 CẢI TIẾN SÁNG TẠO**

- 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 HÀNH CHÍNH - NHÂN SỰ:**

- Đảm trách toàn bộ các hoạt động của phòng Hành chính – nhân sự của Công ty:
  - 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.
  - 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 TOÁN 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 và cho ý kiến tham mưu giúp các phòng ban tự quản ngân sách hoạt động tốt hơn và giúp các sản phẩm mới tung được hiệu quả kinh tế hơn.
3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông:

#### 3.1. Cơ cấu cổ đông Công ty

Cơ cấu cổ đông của KDF tại ngày 25/08/2017 như sau:

| Stt      | Cổ đông                   | Số lượng cổ<br>đông | SLCP sở hữu       | Tỷ lệ sở hữu/VĐL<br>thực góp |
|----------|---------------------------|---------------------|-------------------|------------------------------|
| <b>1</b> | <b>Cổ đông trong nước</b> | <b>680</b>          | <b>52.073.000</b> | <b>92,99%</b>                |
|          | - Tổ chức                 | 10                  | 37.262.500        | 66,54%                       |
|          | - Cá nhân                 | 670                 | 14.810.500        | 26,45%                       |
| <b>2</b> | <b>Cổ đông nước ngoài</b> | <b>28</b>           | <b>3.927.000</b>  | <b>7,01%</b>                 |
|          | - Tổ chức                 | 14                  | 2.780.000         | 4,96%                        |
|          | - Cá nhân                 | 14                  | 1.147.000         | 2,05%                        |
| <b>3</b> | <b>Cổ phiếu quỹ</b>       | <b>0</b>            | <b>0</b>          | <b>0%</b>                    |
|          | <b>Tổng cộng</b>          | <b>708</b>          | <b>56.000.000</b> | <b>100%</b>                  |

Nguồn: Danh sách cổ đông của KDF ngày 25/08/2017

#### 3.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của KDF tại ngày 25/08/2017 như sau:

| Stt | Tên cổ đông           | Số ĐKDN    | Địa chỉ   | SLCP sở<br>hữu    | Tỷ lệ sở<br>hữu/VĐL<br>thực góp |
|-----|-----------------------|------------|---|-------------------|---------------------------------|
| 1   | CTCP Tập<br>đoàn Kido | 0302705302 | 138-142 Hai Bà Trưng,<br>P.ĐaKao, Quận 1,<br>TP.HCM | 36.400.000        | 65,00%                          |
| @   | <b>Tổng cộng</b>      |            |   | <b>36.400.000</b> | <b>65,00%</b>                   |

Nguồn: Danh sách cổ đông của KDF ngày 25/08/2017



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

Căn cứ Điều 119 Luật doanh nghiệp năm 2014, cổ phiếu do cổ đông sáng lập sở hữu tại thời điểm đăng ký thành lập công ty cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận ĐKDN (hạn chế chuyển nhượng từ ngày 30/09/2016 đến ngày 30/09/2019). Cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác và chỉ được chuyển nhượng cho người không phải cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông.

Danh sách cổ đông sáng lập và số lượng cổ phiếu sở hữu tại ngày 25/08/2017 như sau:

| Stt | Tên cổ<br>đồng        | Số<br>CMND<br>/ĐKDN  | Địa chỉ  | SLCP sở hữu                 |                           |                   | Tỷ lệ sở<br>hữu/VĐL<br>thực góp |
|-----|-----------------------|----------------------|--|-----------------------------|---------------------------|-------------------|---------------------------------|
|     |                       |                      |  | Hạn chế<br>chuyển<br>nhượng | Tự do<br>chuyển<br>nhượng | Tổng cộng         |                                 |
| 1   | CTCP Tập<br>đoàn Kido | 03027<br>05302       | 138-142 Hai Bà<br>Trưng, Phường Đa<br>Kao, Q.1, TP.HCM                           | 36.400.000 (*)              | 0                         | 36.400.000        | 65,00%                          |
| 2   | Ông Trần<br>Kim Thành | 02200<br>7873        | 51 Phố Tiểu Nam,<br>Phú Mỹ Hưng, Kp<br>Nam Đô, P.Tân Phú,<br>Quận 7, Hồ Chí Minh | 140.000 (**)                | 16.000                    | 156.000           | 0,28%                           |
| 3   | Ông Trần<br>Lệ Nguyên | 07906<br>80032<br>18 | 53 Nguyễn Tiểu La,<br>Phường 5, Quận 10,<br>Hồ Chí Minh                          | 140.000 (**)                | 16.000                    | 156.000           | 0,28%                           |
| @   | <b>Tổng cộng</b>      |                      |  | <b>36.680.000</b>           | <b>32.000</b>             | <b>36.712.000</b> | <b>65,56%</b>                   |

Nguồn: Danh sách cổ đông của KDF ngày 25/08/2017

(\*) Hạn chế chuyển nhượng trong vòng 3 năm kể từ ngày KDF được cấp Giấy CN ĐKDN công ty cổ phần (ngày 30/09/2016) theo Khoản 3, Khoản 4 Điều 119 Luật doanh nghiệp năm 2014: 36.400.000 cổ phần.

(\*\*) Hạn chế chuyển nhượng trong vòng 3 năm kể từ ngày KDF được cấp Giấy CN ĐKDN công ty cổ phần (ngày 30/09/2016) theo Khoản 3, Khoản 4 Điều 119 Luật doanh nghiệp năm 2014: 40.000 cổ phần.

Hạn chế chuyển nhượng trong vòng 12 tháng kể từ ngày hoàn tất thủ tục chuyển nhượng đối với SLCP do CTCP Tập đoàn Kido chuyển nhượng cho các nhà đầu tư khác theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2017 ngày 20/03/2017 của KDF: 100.000 cổ phần.

4. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký giao dịch, những Công ty mà tổ chức đăng ký giao dịch 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 đăng ký giao dịch

**4.1 Công ty mẹ của KDF và những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với KDF**

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| Tên công ty:                  | <b>CTCP Tập đoàn KIDO</b>   |
| Trụ sở chính:                 | 138-142 Hai Bà Trưng, P.ĐaKao, Quận 1, TP.HCM   |
| Điện thoại:                   | (028) 3827 0468 Fax: (028) 3827 0469  |
| Giấy CN ĐKDN:                 | Số 0302705302 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 06/09/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 01/10/2015. |
| Vốn điều lệ đăng ký:          | 2.566.533.970.000 đồng  |
| Vốn điều lệ thực góp:         | 2.566.533.970.000 đồng  |
| Vốn góp tại KDF:              | 364.000.000.000 đồng (chiếm 65% vốn điều lệ KDF)  |
| Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: | Bán buôn thực phẩm và mua bán nông sản thực phẩm.   |

**4.2 Công ty con của KDF và những Công ty mà KDF đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

Không có

**5. Hoạt động kinh doanh**

**5.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty**






















Hiện nay, sản phẩm của KDF được chia thành ba nhãn hàng chính là Merino – kem thông thường, Celano - kem cao cấp và Welyo – sữa chua với danh mục rất đa dạng cả về hình thức và chủng loại. Merino có 3 chủng loại chính: kem que (X, Yeah, Core, Superteen, Kool, Cutie Bear...), kem ly (Merino Cup) và kem hộp (Merino Tub). 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). Nhãn hàng Welyo với 2 chủng loại chính: sữa chua cao cấp (Kidz và Family) và sữa chua đá.







Các sản phẩm của KDF cũng rất đa dạng và phong phú về mùi vị, vừa mang tính địa phương và quốc tế, phù hợp với khẩu vị của người tiêu dùng Việt Nam, từ thành thị đến nông thôn với các sản phẩm đặc trưng như kem cốt, kem chuối, kem bánh lọt, kem 3 màu, .... Ngoài ra, KDF còn được đánh giá cao trong việc thường xuyên đổi mới về mùi vị và đa dạng hóa sản

phẩm, tạo cảm giác mới mẻ cho người tiêu dùng cũng như đóng góp tích cực vào tăng trưởng doanh thu của Công ty. Một số sản phẩm nổi bật của KDF có thể kể đến là dòng kem ốc quế Merino Superteen ra mắt năm 2014, hay dòng kem viên Merino Cutie Bear với hình ảnh chú gấu ngộ nghĩnh được tung ra thị trường năm 2012, đi đầu trong xu hướng kem với nhiều hình dạng, kích thước đa dạng thay cho các chủng loại thông thường như kem que hay kem ốc quế trước đây. Thêm vào đó, KDF cũng nắm bắt kịp thời các trào lưu mới trên thế giới của giới trẻ Việt Nam để tạo ra những sản phẩm với hương vị “thời thượng” như kem mochi, kem trà xanh, kem hạt dẻ, ....

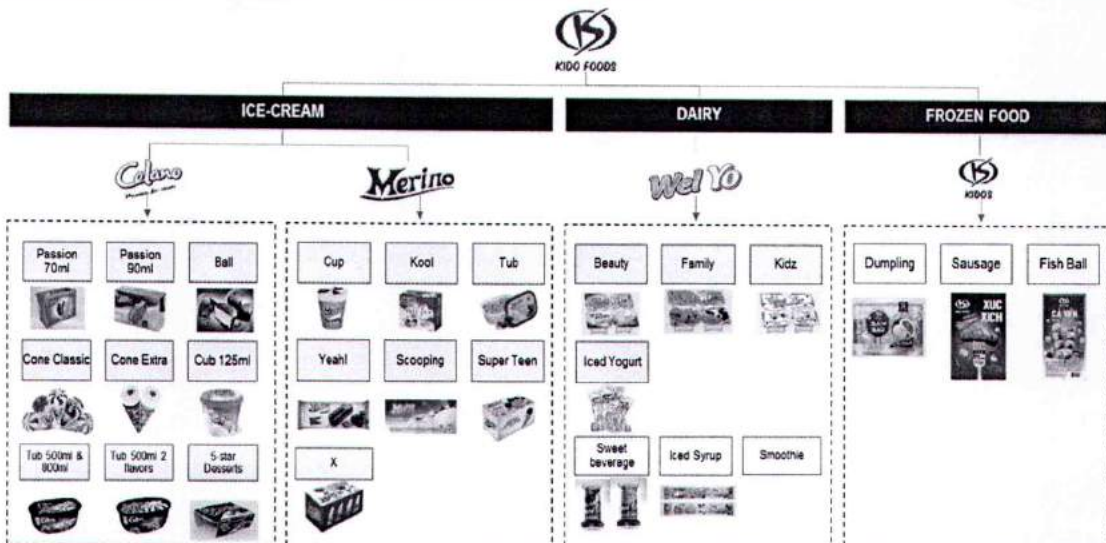
KDF cũng luôn là đơn vị đi đầu trong việc sáng tạo các sản phẩm mới. Với hệ thống các dây chuyền máy móc hiện đại cho phép KDF dễ dàng trong việc cải tiến và đa dạng hóa sản phẩm. Năm 2015, sản phẩm sữa chua đá của KDF tung ra thị trường đã thực sự tạo nên cơn sốt trong người tiêu dùng bởi tiêu chí ngon - bổ - vệ sinh, an toàn. Đây cũng là sản phẩm mở đầu cho trào lưu tiêu dùng “sản phẩm đá bịch” được lấy cảm hứng từ những món quà vật tuổi thơ mà KDF tiếp tục phát triển với các sản phẩm sinh tố bịch trong năm 2016.

**Bảng : Quá trình phát triển các sản phẩm mới trong giai đoạn 2003 -2016 của KDF:**

| Thời gian         | Năm 2003   | Năm 2005  | Năm 2010  | Năm 2012  | Năm 2014  | Năm 2015  | Năm 2016  |
|-------------------|--|---|---|---|---|---|---|
| DANH MỤC CÁC SKUs | Kem Merino X Đậu xanh<br>                       | Sữa chua Wel Yo Home - Vị tự nhiên<br> | Sữa chua Wel yo Kidz Gold Tự nhiên+ lysine<br> | Kem que Merino Kool - Cutie Bear<br> | Kem Merino Vani socola Super Teen<br>       | Sữa chua đá Wel Yo vị chanh dây<br>  | Sinh tố Wel Yo Café sữa<br>                        |
|                   | Kem hộp Celano Sữa Chua Nam việt quất 400ml<br> | Kem Merino X Sáu riêng<br>             |   |   | Kem Merino Socola Super Teen<br>           | Sữa chua đá Wel Yo vị cam<br>        | Sữa chua đá Wel Yo Dứa lười<br>                    |
|                   | Kem hộp Celano Sữa Chua Macadamia 400ml<br>     |   |   |   | Kem Merino Socola Super Teen Sáu Riêng<br> | Sữa chua đá Wel Yo vị vải<br>        | Kem Merino chuối truyền thống<br>                  |
|                   |  |   |   |   | Sữa chua đá Wel Yo vị tự nhiên<br>         | Sữa chua đá Wel Yo vị thơm (dứa)<br> | Kem Merino Kool - Cutie Bear Milky Soco<br>        |
|                   |  |   |   |   |   |   | Kem que Celano Passion - Yogurt Raspberry 70ml<br> |
|                   |  |   |   |   |   |   | Bánh bao KidoFoods trắng sữa tươi 150g TH<br>      |

| Thời gian | Năm 2003 | Năm 2005 | Năm 2010 | Năm 2012 | Năm 2014 | Năm 2015 | Năm 2016   |
|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--|
|           |          |          |          |          |          |          | Bánh bao KidoFoods<br>đậu xanh - lá dứa<br> 330g TG           |
|           |          |          |          |          |          |          | Bánh bao KidoFoods<br>Thịt<br> trứng cút 400g TG              |
|           |          |          |          |          |          |          | Kem cây thông -<br>Merino X'Mas<br>                           |
|           |          |          |          |          |          |          | Kem ốc quế<br>Celano Extra Trà<br>                            |
|           |          |          |          |          |          |          | xanh Matcha<br>Kem hộp 800ml<br>Celano Cream<br>Pistachio<br> |
|           |          |          |          |          |          |          | Kem ốc quế<br>Celano Hạt dẻ<br>                              |

Với sự đa dạng của danh mục sản phẩm giúp cho KDF cạnh tranh được với các mặt hàng tương tự của các thương hiệu kem khác. Ví dụ như phân khúc cao cấp, có kem ốc quế Celano đối trọng với Cornetto của Wall's, kem Passion đối trọng với kem Magnum, phân khúc trung cấp có kem que đủ mùi vị của Merino đối trọng với kem Tràng Tiền, Thủy Tạ... Sự đa dạng về loại và dung tích sản phẩm cũng thể hiện sự linh hoạt trong chiến lược sản phẩm của KDF, đáp ứng được nhu cầu khác nhau của người tiêu dùng đồng thời cạnh tranh với từng đối thủ riêng lẻ. Ngoài sự đa dạng, việc định giá sản phẩm cũng là yếu tố quan trọng giúp KDF thuyết phục được người dùng. Đối với phân khúc cao cấp, cùng một kiểu cách sản phẩm nhưng giá kem KDF thường thấp hơn so với giá kem ngoại nhập, đồng thời, KDF cũng có dòng kem giá rẻ, kem ký... để cạnh tranh với các phân khúc giá thấp.



Nguồn: KDF

Trong giai đoạn tiếp theo, các dòng sản phẩm của KDF sẽ được nâng tầm từ sản phẩm tráng miệng sang các loại thực phẩm và giải pháp dinh dưỡng, từ đó mang lại động lực tăng trưởng cho Công ty trong những năm tới, cũng như nâng cao năng lực của Tập đoàn trong ngành thực phẩm đóng gói. Các dòng sản phẩm mới được định hướng giúp KDF mở rộng đối tượng khách hàng, từ đó chinh phục mục tiêu tiếp cận 85% dân số Việt Nam.

Năm 2016, KDF đưa vào thử nghiệm sản phẩm bánh bao đông lạnh. Trong tương lai, nếu hướng mở rộng này thành công, KDF sẽ tiếp tục đa dạng sản phẩm đông lạnh khác như xúc xích, chả giò, các sản phẩm viên (cá, bò, mực, tôm...)

## 5.2. Cơ cấu doanh thu thuần và cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty

### ❖ Cơ cấu doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ qua các năm

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Doanh thu thuần  | Năm 2015             |            | Năm 2016             |            |                    |            | 6 tháng 2017       |            |
|------------------|----------------------|------------|----------------------|------------|--------------------|------------|--------------------|------------|
|                  |                      |            | 01/01-30/09/2016     |            | 01/10-31/12/2016   |            |                    |            |
|                  | Giá trị              | %DTT       | Giá trị              | %DTT       | Giá trị            | %DTT       | Giá trị            | %DTT       |
| Bán thành phẩm   | 1.062.654.950        | 99,51      | 1.139.865.014        | 99,93      | 255.938.502        | 99,90      | 777.700.630        | 99,89      |
| Bán hàng hóa (*) | 4.260.155            | 0,40       | 210.486              | 0,02       | 57.981             | 0,02       | 152.402            | 0,02       |
| Bán phế liệu     | 942.567              | 0,09       | 558.579              | 0,05       | 208.451            | 0,08       | 734.540            | 0,09       |
| <b>Tổng cộng</b> | <b>1.067.857.672</b> | <b>100</b> | <b>1.140.634.079</b> | <b>100</b> | <b>256.204.934</b> | <b>100</b> | <b>778.587.572</b> | <b>100</b> |

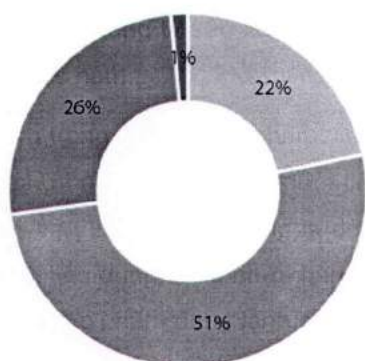
Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

(\*) Hàng hóa: váng sữa, phô mai, kem bánh nhập khẩu.

Trong cơ cấu doanh thu của KDF, doanh thu từ hoạt động bán thành phẩm với các sản phẩm do Công ty sản xuất luôn chiếm tỷ trọng chính (hơn 99% trong tổng doanh thu thuần) qua các năm.

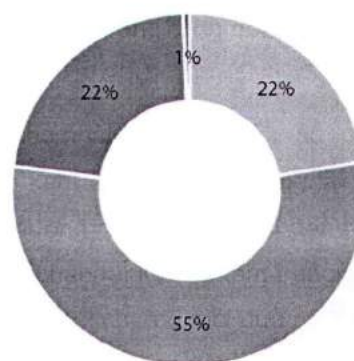
Riêng trong cơ cấu sản phẩm, kem Merino chiếm tỷ trọng cao nhất về doanh số (>50%) do giá cả phù hợp với số đông người tiêu dùng, nhóm Welyo và kem Celano có tỷ trọng lần lượt là 26% và 22%. Merino cũng là dòng sản phẩm giúp đưa thương hiệu kem KIDO đến rộng rãi người tiêu dùng cũng như khẳng định vị thế dẫn đầu trong phân khúc kem tầm trung. Về mặt hàng thực phẩm đông lạnh của Công ty (gồm bánh bao và xúc xích), do mới đưa ra thị trường trong năm 2016, đồng thời chịu sự cạnh tranh trên thị trường thực phẩm đông lạnh nên doanh thu mảng hoạt động này mới chỉ đóng góp 1% vào tổng doanh thu.

**Cơ cấu doanh thu theo nhãn hàng**



■ Celano ■ Merino ■ Welyo ■ Kido Foods

**Cơ cấu lãi gộp theo nhãn hàng**



■ Celano ■ Merino ■ Welyo ■ Kido Foods

Năm 2015 và 2016 được xem là những năm thành công của KDF khi doanh thu tiêu thụ sản phẩm của Công ty có sự tăng trưởng tốt. Năm 2015, doanh thu thuần của Công ty đạt 1.068 tỷ đồng, chính thức vượt mức 1.000 tỷ đồng, đánh dấu một bước phát triển mới của KIDO, tốc độ tăng trưởng đạt mức 36,37%. Sang năm 2016, doanh thu tiếp tục tăng trưởng hơn 30% so với năm 2015.

Doanh thu từ các nhãn hàng lạnh của KDF đều ghi nhận những mức tăng trưởng khá cao. Các sản phẩm mới được tung ra thị trường, đặc biệt là sữa chua bịch Wel Yo, đều đạt tốc độ tăng trưởng tốt, thường xuyên trong tình trạng cung không đủ cầu, qua đó, giúp doanh số của Công ty tăng trưởng vượt bậc.

Hệ thống mạng lưới phân phối sản phẩm không ngừng được mở rộng và hoàn thiện đã góp phần không nhỏ vào sự tăng trưởng của doanh thu của Công ty. Trong năm 2016, Công ty phát triển thêm được 10.000 điểm bán lẻ, nâng tổng số lên 70.000 điểm trên cả nước, đồng thời mở rộng hệ thống Nhà phân phối đến tuyến huyện thay vì chỉ ở tỉnh như trước đây. Bên

cạnh đó, tình hình thời tiết có sự tác động lớn của hiện tượng Elnino làm cho số giờ, số ngày nắng nóng cao hơn nhiều so với trung bình các năm trước cũng góp phần làm cho tình hình sản xuất kinh doanh của KIDO trong năm 2015 – 2016 có nhiều thuận lợi.

Ngoài ra, cơ cấu doanh thu theo khu vực cho thấy, thị trường miền Bắc ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự tăng trưởng doanh thu của KDF. Năm 2015, doanh thu của Khu vực này đạt 579,8 tỷ đồng, tăng trưởng 54% so với năm 2014 và đóng góp 53,2% vào tổng doanh thu của Công ty. Trong khi đó, doanh thu khu vực Miền Nam đóng góp 38,6% vào tổng doanh thu và đạt mức tăng trưởng là 6,25%; doanh thu khu vực miền Trung đóng góp 7,4% vào tổng doanh thu và đạt mức tăng trưởng 25,67%. Phần còn lại là doanh thu từ thị trường Campuchia và tiêu thụ nội bộ chiếm tỷ trọng 0,8% tổng doanh thu năm 2015.

Với tầm quan trọng và sự đóng góp của khu vực Miền Bắc trong cơ cấu doanh thu, việc KDF đưa vào hoạt động nhà máy thực phẩm đông lạnh tại Khu công nghiệp VSIP, tỉnh Bắc Ninh từ ngày 9/11/2016 được xem là một bước đi quan trọng trong chiến lược giúp KDF chiếm lĩnh thị trường. Nhà máy mới giúp nâng công suất lên 170% so với nhà máy kem hiện tại. Sản lượng cung ứng của Nhà máy Bắc Ninh đạt 15.000 tấn/năm, trong đó sữa chua chiếm 9.000 tấn/năm và kem chiếm 6.000 tấn/năm. Nhà máy thực phẩm đông lạnh của KIDO sẽ trở thành trung tâm phân phối chính cho miền Bắc với các sản phẩm đông lạnh gồm kem, sữa chua, sản phẩm từ sữa, bánh bao, thực phẩm đông lạnh... Việc xây dựng nhà máy giúp KIDO giảm chi phí vận chuyển, logistic, đồng thời phục vụ thị trường miền Bắc nhanh hơn, phủ sâu và rộng hơn, hạn chế tình trạng thiếu hàng vào mùa cao điểm.

Trong 6 tháng đầu năm 2017, tổng doanh thu thuần của KDF đạt 778,59 tỷ đồng, tăng 1,58% so với kết quả cùng kỳ năm 2016 và hoàn thành 40,47% kế hoạch năm 2017 được ĐHCĐ thông qua.

❖ **Cơ cấu lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm**

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Lợi nhuận gộp    | Năm 2015           |              | Năm 2016           |              |                    |              | 6 tháng 2017       |              |
|------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                  |                    |              | 01/01-30/09/2016   |              | 01/10-31/12/2016   |              |                    |              |
|                  | Giá trị            | %DTT         | Giá trị            | %DTT         | Giá trị            | %DTT         | Giá trị            | %DTT         |
| Bán thành phẩm   | 589.742.172        | 55,23        | 664.495.066        | 58,26        | 122.998.802        | 48,01        | 420.320.583        | 53,99        |
| Bán hàng hóa     | 1.489.955          | 0,14         | 52.114             | 0,005        | (29.624)           | (0,01)       | 37.104             | 0,005        |
| Bán phế liệu     | (10.862.277)       | (1,02)       | (1.588.300)        | (0,14)       | (3.028.275)        | (1,18)       | (2.919.611)        | (0,37)       |
| <b>Tổng cộng</b> | <b>580.369.850</b> | <b>54,35</b> | <b>662.958.880</b> | <b>58,12</b> | <b>119.940.903</b> | <b>46,81</b> | <b>417.438.076</b> | <b>53,61</b> |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

Biên lợi nhuận gộp của công ty duy trì ổn định qua các năm 2015, 2016 và 6 tháng năm 2017 với mức trung bình khoảng 53-56%. Riêng trong năm 2016, do Công ty vừa khánh thành và đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh từ tháng 11/2016 nên tốc độ tăng trưởng doanh thu chậm hơn so với tốc độ tăng trưởng giá vốn hàng bán, do đó, tỷ suất lợi nhuận gộp giai đoạn 01/10-31/12/2016 là 46,81% thấp hơn tỷ suất lợi nhuận gộp trong giai đoạn 01/01-30/09/2016 là 58,12%, tỷ suất lợi nhuận gộp bình quân năm 2016 là 56,05%. Trong giai đoạn 2015 – 6 tháng năm 2017, lợi nhuận gộp bán phế liệu của Công ty luôn âm do phế liệu là những mặt hàng, sản phẩm kém chất lượng hoặc bị lỗi trong quá trình sản xuất, do đó, doanh số từ những mặt hàng này thường được chiết khấu, giảm giá hàng bán khiến cho giá vốn hàng bán cao hơn doanh thu đạt được.

### 5.3. Chi phí sản xuất kinh doanh

Cơ cấu các khoản mục chi phí chủ yếu của Công ty các năm gần đây được thể hiện như sau:

*Đơn vị tính: ngàn đồng*

| Yếu tố chi phí    | Năm 2015           |              | Năm 2016           |              |                    |               | 6 tháng 2017       |              |
|-------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|---------------|--------------------|--------------|
|                   | Giá trị            | %DTT         | 01/01-30/09/2016   |              | 01/10-31/12/2016   |               | Giá trị            | %DTT         |
|                   |                    |              | Giá trị            | %DTT         | Giá trị            | %DTT          |                    |              |
| Giá vốn hàng bán  | 487.487.823        | 45,65        | 477.675.199        | 41,88        | 136.264.031        | 53,19         | 361.149.496        | 46,39        |
| Chi phí bán hàng  | 444.458.790        | 41,62        | 430.217.061        | 37,72        | 96.765.065         | 37,77         | 282.172.637        | 36,24        |
| Chi phí QLDN      | 47.977.226         | 4,49         | 49.153.560         | 4,31         | 24.902.391         | 9,72          | 36.086.425         | 4,63         |
| Chi phí tài chính | 6.573.881          | 0,62         | 14.346.716         | 1,26         | 5.640.528          | 2,20          | 12.138.942         | 1,56         |
| <b>Tổng cộng</b>  | <b>986.497.720</b> | <b>92,38</b> | <b>971.392.536</b> | <b>85,16</b> | <b>263.572.015</b> | <b>102,88</b> | <b>691.547.500</b> | <b>88,82</b> |

*Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.*

Chi phí giá vốn hàng bán năm 2016 tăng hơn 126 tỷ đồng, tương ứng tăng 25,94% so với năm 2015. Chi phí nguyên liệu chiếm khoảng 33% cơ cấu giá vốn, trong đó sữa, đường và socola là những nguyên liệu chính, chi phí bao bì chiếm khoảng 20% cơ cấu giá vốn. Tốc độ tăng giá vốn hàng bán thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần (30,81%), cho thấy công tác dự báo và kiểm soát chi phí nguyên vật liệu của KDF khá tốt.

Chi phí bán hàng năm 2016 chiếm hơn 37% doanh thu thuần, thấp hơn mức 41,62% năm 2015. Điều này chủ yếu là do việc mở rộng hệ thống phân phối và chuỗi cung ứng lạnh của KDF giảm so với năm trước. Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 đạt 74 tỷ đồng, tăng 54,35% so với năm 2015 chủ yếu đến từ việc gia tăng nguồn nhân lực từ Nhà máy Bắc Ninh mới (chính thức được khánh thành ngày 09/11/2016).



Chi phí tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể qua các năm. Trong năm 2016, chi phí tài chính của Công ty đạt gần 20 tỷ đồng, tăng 204% so với năm 2015, trong đó chủ yếu là sự tăng lên trong chi phí lãi vay do Công ty tăng thêm các khoản vay từ ngân hàng để bổ sung vốn lưu động, mua sắm máy móc thiết bị và xây dựng nhà máy mới tại Bắc Ninh.

Trong nửa đầu năm 2017, tổng chi phí hoạt động của KDF là 691,55 tỷ đồng chiếm 88,82% doanh thu thuần, gần tương đương tỷ lệ của năm 2016.

#### **5.4. 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 VN 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**

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 70.000 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.

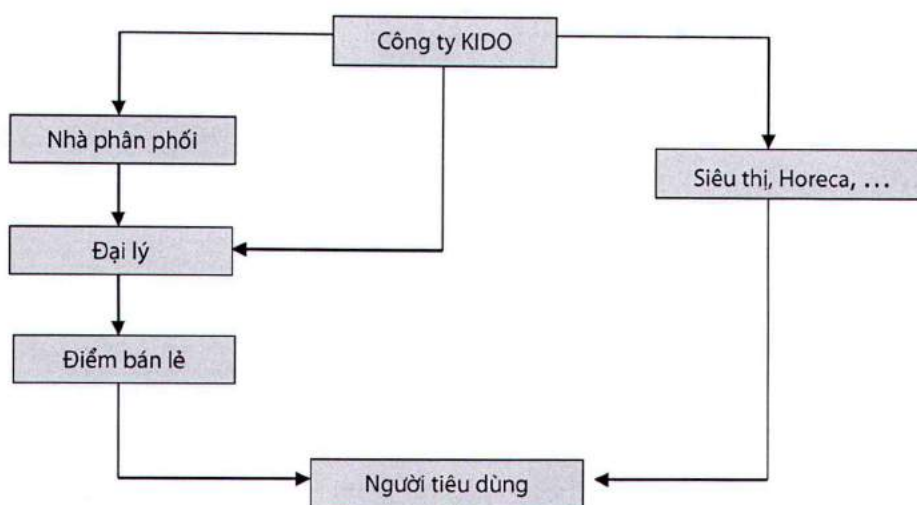
#### **Kênh hiện đại:**

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 Trừng... 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.

Hệ thống phân phối của KIDO:



### 5.5. Nhận 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 WelYo.



6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2015, năm 2016 và 6 tháng đầu năm 2017

6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2015, năm 2016 và 6 tháng đầu năm 2017

± Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của KDF

Đơn vị tính: Ngàn đồng

| Stt | Chỉ tiêu             | Năm 2015    | Năm 2016         |                  | 6T.2017       |
|-----|----------------------|-------------|------------------|------------------|---------------|
|     |                      |             | 01/01-30/09/2016 | 01/10-31/12/2016 |               |
| 1   | Tổng giá trị tài sản | 603.843.747 | 1.289.317.281    | 1.242.031.558    | 1.286.619.812 |
| 2   | Vốn chủ sở hữu       | 296.881.758 | 667.467.048      | 662.896.695      | 744.805.358   |

| Stt | Chỉ tiêu                                | Năm 2015      | Năm 2016         |                  | 6T.2017     |
|-----|---|---------------|------------------|------------------|-------------|
|     |   |               | 01/01-30/09/2016 | 01/10-31/12/2016 |             |
| 3   | Doanh thu thuần                         | 1.067.857.672 | 1.140.634.079    | 256.204.934      | 778.587.572 |
| 4   | Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | 84.403.632    | 178.487.244      | (2.906.467)      | 92.594.746  |
| 5   | Lợi nhuận khác                          | 15.317.947    | 482.310          | 74.789           | 517.373     |
| 6   | Lợi nhuận trước thuế                    | 99.721.579    | 178.969.554      | (2.831.678)      | 93.112.119  |
| 7   | Lợi nhuận sau thuế                      | 76.926.707    | 147.189.346      | (4.570.353)      | 81.908.663  |
| 8   | Giá trị sổ sách (đ/cp)                  | -             | -                | 11.837           | 13.300      |

*Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.*

Thị phần kem của KIDO liên tục được củng cố vững chắc và tăng đều qua mỗi năm nhờ hệ thống phân phối ngành hàng lạnh được phát triển mở rộng mạnh mẽ trên phạm vi toàn quốc. Theo số liệu của công ty nghiên cứu thị trường Euromonitor, năm 2010, KIDO nắm giữ 25,5% thị phần kem thì đến năm 2014, thị phần của công ty đã tăng lên 36,4%. Tại thời điểm cuối năm 2016, thị phần của Công ty đạt mức 34,7%.

Cùng với sự tăng lên về thị phần thì kết quả kinh doanh của KIDO cũng tiến triển rất khả quan, tăng trưởng đều qua các năm. Năm 2015 và 2016, doanh thu thuần tăng trưởng trên 30%, vượt qua mốc 1.000 tỷ đồng. Ngoài ra, việc chủ động kiểm soát hiệu quả các chi phí phát sinh cũng góp phần vào sự tăng trưởng mạnh mẽ trong chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty. Cụ thể, tổng chi phí hoạt động năm 2015 là 986,5 tỷ đồng, tương ứng tăng 34,86% so với chi phí của năm 2014, thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần. Kết quả, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty đạt 84,4 tỷ đồng, tăng mạnh hơn 54% so với năm 2014, lợi nhuận trước thuế đạt 99,7 tỷ đồng, tăng 75%, lợi nhuận sau thuế đạt 77 tỷ đồng, tăng 74% so với năm 2014.

Kế thừa những thành quả đạt được trong năm 2015, sang năm 2016, KIDO tiếp tục duy trì kết quả kinh doanh tăng trưởng vượt bậc với doanh thu thuần đạt là 1.397 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế và sau thuế lần lượt là 176,1 tỷ đồng và 142,6 tỷ đồng, tăng 76,63% và 85,4% so với năm 2015. Từ tháng 11/2016, Công ty khánh thành và đưa vào hoạt động Nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh nên giá trị doanh thu tạo ra chưa kịp bù đắp cho chi phí hoạt động. Cụ thể, tổng chi phí hoạt động (giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính) 3 tháng cuối năm 2016 chiếm 102,88% doanh thu thuần cao hơn so với tỷ trọng chi phí hoạt động trên doanh thu thuần trong 9 tháng đầu năm 2016 là 85,16%, trong đó chủ yếu là sự gia tăng trong tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần từ 41,88% lên 53,19% và tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần từ 4,31% lên 9,72% giữa hai giai đoạn 01/01-30/09/2016 và 01/10-31/12/2016.

Bước sang năm 2017, hoạt động kinh doanh của Công ty trong 6 tháng đầu năm với kết quả đạt được như sau: doanh thu thuần đạt 778,59 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 81,91 tỷ đồng hoàn thành lần lượt 40,47% và 40,95% kế hoạch năm 2017 được đặt ra.

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2015 đến 6 tháng đầu năm 2017 của Công ty đánh dấu sự tăng trưởng vượt trội cả về doanh thu và lợi nhuận. Điều này góp phần khẳng định chất lượng sản phẩm cũng như vị thế của thương hiệu kem KIDO trên thị trường.

## **6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**

### **⚡ Thuận lợi:**

- Tập thể cán bộ nhân viên và Ban lãnh đạo Công ty với nhiều kinh nghiệm trong ngành thực phẩm, năng động, sáng tạo 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 ngành kem Việt Nam rất đa dạng và rõ ràng từng phân khúc sản phẩm. Sự phân ngách sản phẩm này tạo ra thế mạnh riêng và không gian riêng cho từng doanh nghiệp.
- Công ty tiếp tục khai thác hiệu quả và không ngừng đầu tư nâng cấp các cơ sở vật chất hạ tầng kỹ thuật được đầu tư theo tiêu chuẩn châu Âu; 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. Ngoài ra, Công ty bắt đầu mở rộng thị phần xuất khẩu sang Campuchia từ năm 2011.
- 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.
- Giai đoạn 2015 - 2016, số ngày nắng nóng kéo dài, nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm đông lạnh, mà chủ yếu là kem tăng cao.

#### ⚡ **Khó khăn:**

- Sau khi thương hiệu kem Mỹ nổi tiếng là Budz 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 ở các thành phố lớn như Đà Nẵng, Hà Nội, TP.HCM, Cần Thơ, Nha Trang, Vũng Tàu. 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.

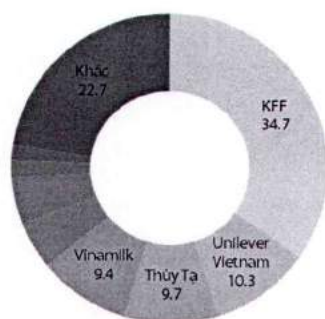
#### 7. **Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

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

Trong ngành kem, KDF đang là doanh nghiệp đầu ngành với thị phần khoảng 34,7% (năm 2016). Không tính đến phân khúc cao cấp với sự xâm nhập ồ ạt của các thương hiệu kem ngoại, ba đối thủ chính của KDF là Unilever với thương hiệu kem Wall's với thị phần 10,3%, Thủy Tạ với thị phần khoảng 9,7% và Vinamilk với thị phần khoảng 9,4%. 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. Tuy nhiên, thế mạnh của KDF chính là dòng kem que thương hiệu Merino với 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.

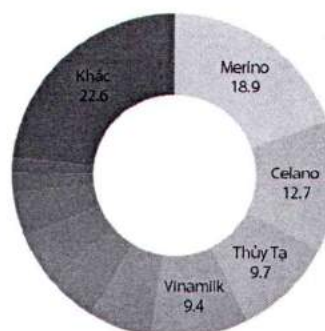
KDF hiện đang sở hữu hai thương hiệu có thị phần lớn nhất trong ngành kem, trong đó Merino (~19%) và Celano (~13%). Thương hiệu mạnh là một trong những yếu tố giúp KDF cạnh tranh với đối thủ. Ngoài ra, công ty cũng thực hiện hoạt động truyền thông năng động, liên tục và phù hợp với giới trẻ, chương trình khuyến mãi cập nhật xu hướng và trào lưu mới giúp củng cố vị trí dẫn đầu cho KDF.

**Thị phần các DN trong ngành năm 2016**



Nguồn: Euromonitor, RongViet Research

**Thị phần theo thương hiệu năm 2016**



Nguồn: Euromonitor, RongViet Research

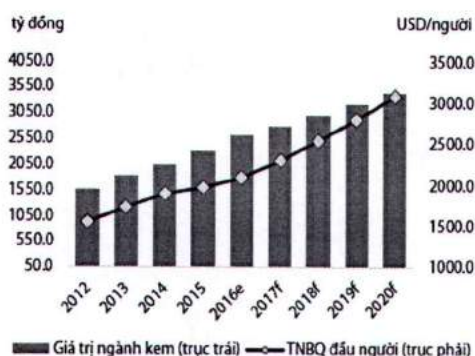
Có thể nói, sau hơn 13 năm hoạt động trong ngành kể từ lúc nhận chuyển giao từ Unilever, với sự kiến tạo định hình từ Tập đoàn KIDO, KFF đã lớn mạnh không ngừng trở thành đơn vị dẫn đầu ngành kem, trở thành đơn vị tiên phong và có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy và định hình thị trường kem còn kém phát triển trong nước trở thành thị trường với nhiều sản phẩm có thương hiệu, đa dạng sự lựa chọn và phù hợp với khẩu vị riêng của người tiêu dùng Việt Nam hiện nay. Hơn thế nữa KFF đã tiến bước vào thị trường thực phẩm đông lạnh rộng lớn và nhiều tiềm năng của Việt Nam, mở ra cơ hội phát triển cho KFF trong tương lai.

**7.2. Triển vọng phát triển của ngành**

**Tiềm năng tăng trưởng cao nhờ thu nhập bình quân đầu người gia tăng**

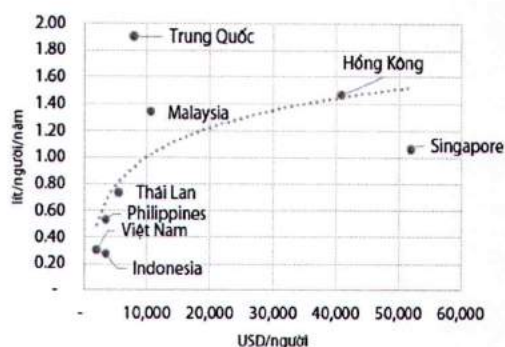
Theo báo cáo gần nhất của Euromonitor vào tháng 07/2016 về thực phẩm đông lạnh và kem tại Việt Nam, ngành kem hiện đang là ngành công nghiệp nhẹ có quy mô giá trị khoảng 2.300 tỷ đồng với sản lượng tiêu thụ khoảng 27.000 tấn (2015). Mức tiêu thụ kem bình quân đầu người tại Việt Nam là 0,29 lít/người/năm, khá thấp so với mặt bằng các nước lân cận. Nguyên nhân là do mức thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam đang ở mức thấp, dẫn đến nhu cầu tiêu thụ sản phẩm kem chưa cao. Xuất phát điểm thấp của ngành kem Việt Nam mở ra tiềm năng tăng trưởng tích cực trong tương lai khi mức thu nhập bình quân đầu người dần được cải thiện. Trong giai đoạn 2010-2015, tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người tăng trung bình 9,3%/năm, trong khi giá trị tiêu thụ toàn ngành tăng trưởng 16,2%/năm. Trong giai đoạn 2016-2021, thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam được dự báo tăng trưởng trung bình khoảng 10,1%/năm, đạt mức 3.400USD/người vào năm 2021. Có thể nói, đây là yếu tố tích cực để ngành duy trì được mức tăng trưởng khá trong những năm tiếp theo. Theo dự báo của Euromonitor, sản lượng và giá trị tiêu thụ của ngành có thể tăng bình quân khoảng 7%/năm trong giai đoạn 2016-2021.

Hình 1: Giá trị ngành kem và thu nhập bình quân đầu người



Nguồn: Euromonitor, Worldbank, RongViet Research

Hình 2: Tương quan giữa tiêu thụ kem và thu nhập bình quân đầu người



Nguồn: Euromonitor, RongViet Research

### Cơ cấu dân số trẻ tạo cơ sở khách hàng lớn

Ngoài yếu tố thu nhập, cơ cấu dân số trẻ của Việt Nam giúp tạo một cơ sở khách hàng lớn đối với ngành. Nhóm dân số có độ tuổi từ 5-40 (lứa tuổi là khách hàng của ngành) chiếm 57% tổng số dân. Trong đó, nhóm thanh thiếu niên chiếm tỷ trọng cao (34% tổng số dân, tương ứng với 31 triệu người) (số liệu năm 2014 theo Báo cáo của Tổng cục Dân số - Kế hoạch hóa gia đình). Đối với lứa tuổi thanh thiếu niên, kem không chỉ là một sản phẩm giải nhiệt mà còn giúp thăng hoa và kết nối cảm xúc. Đối với lứa tuổi trung niên, đối tượng chính là các bà mẹ có nhu cầu sử dụng kem như một sản phẩm tráng miệng tại gia. Trong giai đoạn 2017-2020, cơ sở khách hàng của ngành tiếp tục gia tăng, đặc biệt là đối tượng trẻ nhỏ và tầng lớp trung niên. Yếu tố này kết hợp với thu nhập cải thiện sẽ là động lực giúp ngành duy trì được đà tăng trưởng khả quan.

### Sự phát triển nhanh của kênh bán lẻ hiện đại và biến đổi khí hậu ủng hộ tăng trưởng ngành

Nằm trong top thị trường bán lẻ hấp dẫn nhất thế giới, kênh bán lẻ hiện đại tại thị trường Việt Nam đang phát triển với tốc độ rất nhanh chóng trong những năm trở lại đây. Do đặc trưng tiêu dùng của sản phẩm kem (bảo quản lạnh và dùng trong thời gian ngắn), đóng góp của kênh bán lẻ hiện đại vào doanh số toàn ngành có sự chuyển biến đáng kể, tăng từ mức 10,6% vào năm 2011 lên 13% trong năm 2016. Thực tế, kênh bán lẻ hiện đại có san sẻ khách hàng với kênh truyền thống, tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng của kênh bán lẻ hiện đại, trong đó có hệ thống cửa hàng tiện lợi sẽ kích thích nhu cầu sử dụng sản phẩm kem trong tương lai, đặc biệt là ở các khu vực thành thị.

Kem là một sản phẩm có yếu tố thời vụ, nhu cầu tăng cao trong mùa hè và giảm vào mùa đông. Riêng đối với ngành kem, biến đổi khí hậu là một tin vui khi góp phần thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ. Trong năm 2016, nhiệt độ trung bình tăng từ 0,5-1oC so với mức trung bình nhiều năm với số ngày nắng nóng kéo dài. Điều này góp phần đáng kể vào tăng trưởng của ngành.



**Cạnh tranh trong ngành: Kem KIDO chiếm ưu thế**

Đối với ngành kem, hệ thống phân phối bán lẻ là một trong những yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành. Tại Việt Nam, KDF là doanh nghiệp sản xuất kem sở hữu hệ thống phân phối mạnh và thị phần lớn nhất khoảng 34,7% (2016). Thế mạnh của KDF là các sản phẩm kem que với hai thương hiệu nổi bật là Merino và Celano. Đối thủ cạnh tranh Vinamilk có thế mạnh về kem hộp, trong khi các thương hiệu còn lại (Thủy Tạ, Trảng Tiền...) là thương hiệu mang tính địa phương với hệ thống phân phối không cạnh tranh bằng KDF và Vinamilk. Ngoài ra, thương hiệu kem Wall's của Tập đoàn Unilever cũng là một thương hiệu có tiếng trong ngành. Trở lại Việt Nam từ năm 2007, sau 4 năm chuyển giao công nghệ sản xuất cho KDF, sản phẩm kem Wall's với thương hiệu Paddle Pop và Cornetto hiện chiếm khoảng 10,3% thị phần trong ngành.

Bên cạnh những thương hiệu nổi bật, kem ngoại nhập bắt đầu xuất hiện nhiều ở khu vực thành thị trong những năm gần đây như kem Hàn Quốc, Thái Lan, New Zealand... Tuy nhiên, do sản phẩm được định vị ở phân khúc giá khá cao so với kem nội nên những sản phẩm này trước mắt chỉ tác động ngắn hạn vào sự hiếu kỳ của người tiêu dùng, chưa tạo áp lực cạnh tranh mạnh mẽ lên các doanh nghiệp nội địa.

**Ngành hàng thực phẩm đông lạnh: Triển vọng tích cực**

Tương tự như ngành kem, ngành hàng mới của KDF là thực phẩm đông lạnh với các sản phẩm đa dạng (bánh bao, xúc xích, cá viên...) đều là những mặt hàng sẽ có sự tăng trưởng từ nhu cầu chi tiêu khi mức thu nhập bình quân đầu người gia tăng. Ngoài ra, đây còn là các thực phẩm ăn nhanh góp phần tiện lợi và tiết kiệm thời gian cho người tiêu dùng. Đối với sản phẩm bánh bao, hiện trên thị trường chưa có một đối thủ chiếm lĩnh và thương hiệu nổi bật trên khắp cả nước. Trong khi đó, các sản phẩm xúc xích, cá viên... thì Vissan là doanh nghiệp sở hữu thị phần cao nhất ~28,4%.

Theo Euromonitor, quy mô của ngành thực phẩm đóng gói mặt hàng bữa ăn sẵn và sản phẩm từ thịt và hải sản chế biến sẵn (gồm cả sản phẩm mát và đông lạnh) là 7.698 tỷ đồng (2016), mức tăng trưởng bình quân giai đoạn 2011-2016 là 9,7%/năm. Mức tăng trưởng bình quân trong giai đoạn 2016-2021 dự báo đạt 4,4%/năm, trong đó nhóm bữa ăn sẵn có mức tăng trưởng cao hơn, xấp xỉ 9%/năm do sự dịch chuyển về thói quen tiêu dùng do giúp tiết kiệm thời gian và tính tiện lợi khi sử dụng.

## 8. Chính sách đối với người lao động

### 8.1. Số lượng người lao động trong Công ty tại ngày 31/12/2016

| Yếu tố                                 | Số lượng (người) | Cơ cấu |
|--|------------------|--------|
| Số lượng cán bộ công nhân viên (người) | 1.511            | 100%   |
| Trong đó:                              |                  |        |
| + Công nhân                            | 285              | 18,9%  |
| + Nhân viên bán hàng                   | 138              | 9,1%   |
| + Nhân viên quản lí                    | 1.088            | 72,0%  |

*Nguồn: Công ty cổ phần Thực phẩm đông lạnh KIDO*

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

#### ⚡ Chính sách nhân sự chung:

Tất cả CBCNV của công ty đều được ký hợp đồng lao động, được tham gia bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, đều được nghỉ phép năm theo chế độ của nhà nước hiện hành, được xét lên lương khi đến kỳ hạn và các chế độ khác theo quy định.

#### ⚡ Chính sách lương thưởng:

Con người là yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Do đó, muốn giữ được con người nhất là công nhân có tay nghề cao thì cần có chính sách đãi ngộ mà cụ thể là chính sách tiền lương phải tốt. Để đảm bảo tính công bằng và hợp lý trong tiền lương, công ty đã xây dựng quy chế trả lương, thưởng được quy định theo từng cấp bậc công việc đang đảm nhiệm.

Trong năm 2015, mức lương bình quân của người lao động trong công ty là 9.999.450 đồng/tháng. Sang năm 2016, do Công ty khánh thành thêm Nhà máy tại Bắc Ninh nên số lượng lao động tăng thêm nhanh chóng dẫn đến mức lương bình quân trong năm là 9.033.624 đồng/người/tháng, giảm so với năm 2015.

#### ⚡ Chính sách đào tạo phát triển:

Công ty có chính sách phát triển nguồn nhân lực thông qua công tác đào tạo kỹ năng - chuyên môn trong suốt quá trình làm việc nhằm mục đích:

- Cập nhật kiến thức mới cho nhân viên, giúp nhân viên áp dụng thành công khi có các thay đổi về công nghệ trong doanh nghiệp.
- Khuyến khích, động viên nhân viên, đáp ứng nhu cầu phát triển của nhân viên.
- Đào tạo nhằm không ngừng hoàn thiện và nâng cao kỹ năng chuyên môn của nhân viên để đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của công việc, phục vụ tốt cho mục tiêu phát triển lâu dài của Công ty.

## 9. 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 ĐHCĐ 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.

Giai đoạn 2015 – 2016, Công ty hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH nên không thực hiện chi trả cổ tức.

## 10. Tình hình tài chính

### 10.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### 10.1.1. Trích khấu hao TSCĐ

Khấu hao TSCĐ của Công ty được trích theo phương pháp đường thẳng dựa vào thời gian hữu dụng ước tính và tuân theo quy định tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Thời gian trích khấu hao được ước tính như sau:

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| Nhà cửa và vật kiến trúc    | 25 năm    |
| Máy móc và thiết bị         | 05-09 năm |
| Phương tiện vận chuyển      | 04-09 năm |
| Thiết bị và dụng cụ quản lý | 03-06 năm |
| Phần mềm kế toán            | 03-08 năm |

#### 10.1.2. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay. Hiện nay Công ty không có nợ quá hạn.

#### 10.1.3. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản phải nộp ngân sách tại ngày 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/06/2017 như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt | Chỉ tiêu                   | 31/12/2015        | 31/12/2016       | 30/06/2017        |
|-----|----------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| 1   | Thuế thu nhập doanh nghiệp | 8.469.992         | 10.412.320       | 14.123.876        |
| 2   | Thuế thu nhập cá nhân      | 981.398           | -                | -                 |
| 3   | Thuế giá trị gia tăng      | 1.762.008         | -                | 8.240.560         |
| 4   | Thuế khác                  | (446.239) (*)     | (469.409) (*)    | 62.780            |
|     | <b>TỔNG CỘNG</b>           | <b>10.767.159</b> | <b>9.942.911</b> | <b>22.427.216</b> |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

(\*) Đây là các khoản thuế Công ty nộp thừa tại thời điểm 31/12/2015 và 31/12/2016.

#### 10.1.4. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định và theo Điều lệ tổ chức 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 đầu tư phát triển và các quỹ khác theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông. Số dư các quỹ tại ngày 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/06/2017 của Công ty như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt | CHỈ TIÊU                 | 31/12/2015 | 31/12/2016 | 30/06/2017 |
|-----|--------------------------|------------|------------|------------|
| 1   | Quỹ khen thưởng phúc lợi | 9.971.695  | -          | -          |
| 2   | Quỹ đầu tư phát triển    | 2.200.000  | 2.200.000  | 2.200.000  |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

#### 10.1.5. Tổng dư nợ vay

Tình hình nợ vay ngắn hạn và nợ vay dài hạn tại thời điểm 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/06/2017 của Công ty như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt | Khoản mục                                  | 31/12/2015        | 31/12/2016         | 30/06/2017         |
|-----|--|-------------------|--------------------|--------------------|
| I   | <b>Nợ vay ngắn hạn</b>                     | <b>62.635.169</b> | <b>176.616.823</b> | <b>111.497.654</b> |
| 1   | <b>Vay ngắn hạn</b>                        | <b>62.635.169</b> | <b>176.616.823</b> | <b>108.697.654</b> |
|     | Ngân hàng TMCP Quân đội – CN<br>Tp.HCM (i) | 62.635.169        | 137.400.529        | 53.328.927         |
|     | Ngân hàng TNHH CTBC - CN<br>Tp.HCM (iv)    | -                 | 24.767.519         | -                  |

| Stt       | Khoản mục                                 | 31/12/2015        | 31/12/2016         | 30/06/2017         |
|-----------|---|-------------------|--------------------|--------------------|
|           | Ngân hàng TNHH MTV HSBC (iv)              | -                 | 14.448.775         | 6.541.859          |
|           | Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (iv) | -                 | -                  | 48.826.868         |
| <b>2</b>  | <b>Nợ dài hạn đến hạn trả</b>             | -                 | -                  | <b>2.800.000</b>   |
|           | Ngân hàng TNHH CTBC - CN Tp.HCM (iii)     | -                 | -                  | 2.800.000          |
| <b>II</b> | <b>Vay dài hạn</b>                        | <b>36.500.000</b> | <b>206.314.241</b> | <b>195.253.293</b> |
|           | Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Tp.HCM (ii)  | -                 | 184.414.241        | 172.615.421        |
|           | Ngân hàng TNHH CTBC - CN Tp.HCM (iii)     | 36.500.000        | 21.900.000         | 11.800.000         |
|           | Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (iv) | -                 | -                  | 10.837.872         |
|           | <b>Tổng cộng</b>                          | <b>99.135.169</b> | <b>382.931.064</b> | <b>306.750.947</b> |

*Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.*

Căn cứ BCTC soát xét 6 tháng năm 2017 của KDF, hình thức đảm bảo của các khoản vay ngắn hạn và dài hạn tại 30/06/2017 của Công ty như sau:

- (i) Nhà cửa và vật kiến trúc, máy móc và thiết bị thuộc dự án Phù Đồng lần lượt trị giá 32.578.028.301 đồng và 84.444.434.248 đồng; xây dựng cơ bản dở dang trị giá 7.751.960.011 đồng; quyền sử dụng đất tại KCN Tây Bắc Củ Chi với giá trị còn lại trị giá 15.690.508.951 đồng; giá trị hàng tồn kho tại kho Củ Chi trị giá 86.385.254.523 đồng; và khoản phải thu trị giá 68.556.835.299 đồng.
- (ii) Nhà cửa và vật kiến trúc, máy móc và thiết bị, thiết bị và dụng cụ quản lý thuộc nhà máy Bắc Ninh lần lượt trị giá 141.669.720.541 đồng; 126.583.340.270 đồng và 81.346.105 đồng; xây dựng cơ bản dở dang trị giá 21.372.751.266 đồng; và quyền sử dụng đất tại Bắc Ninh với giá trị còn lại 45.495.749.389 đồng.
- (iii) Máy móc thiết bị trị giá 54.746.394.188 đồng.
- (iv) Tín chấp.

Trong năm 2016, tổng giá trị các khoản vay ngắn hạn và dài hạn của Công ty đều gia tăng so với năm 2015 chủ yếu được Công ty dùng cho mục đích mua sắm máy móc thiết bị và xây dựng nhà máy mới tại Bắc Ninh và bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

## 10.1.6. Tình hình công nợ hiện nay

## - Các khoản phải thu

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt       | Khoản mục                          | 31/12/2015         | 31/12/2016         | 30/06/2017         |
|-----------|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>I</b>  | <b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b> | <b>110.156.822</b> | <b>292.769.822</b> | <b>337.212.006</b> |
| 1         | Phải thu khách hàng                | 18.649.405         | 35.645.291         | 68.556.835         |
| 2         | Trả trước cho người bán            | 75.853.969         | 70.692.190         | 109.542.686        |
| 3         | Phải thu về cho vay ngắn hạn (*)   | -                  | 181.395.942        | 139.395.942        |
| 4         | Các khoản phải thu khác            | 15.653.448         | 5.036.399          | 19.716.543         |
| <b>II</b> | <b>Các khoản phải thu dài hạn</b>  | <b>1.309.663</b>   | <b>1.097.198</b>   | <b>1.316.198</b>   |
| 1         | Phải thu dài hạn khác              | 1.309.663          | 1.097.198          | 1.316.198          |
|           | <b>Tổng cộng</b>                   | <b>111.466.485</b> | <b>293.867.020</b> | <b>338.528.204</b> |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

(\*) Đây là khoản cho vay ngắn hạn giữa Công ty và CTCP Tập đoàn KIDO theo hợp đồng cho vay số 02KDC/HĐVV-2016 ký ngày 01/07/2016. Trong đó, thời hạn vay 6 tháng kể từ ngày giải ngân với lãi suất 10,5%/năm.

Về mục đích sử dụng khoản vay ngắn hạn này của CTCP Tập đoàn KIDO: Tại thời điểm ký kết hợp đồng cho vay, CTCP Tập đoàn KIDO là Công ty mẹ sở hữu 100% vốn điều lệ Công ty TNHH MTV KIDO. Do đó, với mục tiêu khai thác hiệu quả các nguồn vốn nhân rồi tại các Đơn vị thành viên trực thuộc Tập Đoàn KIDO, CTCP Tập đoàn KIDO đã thỏa thuận vay ngắn hạn từ Công ty TNHH MTV KIDO để bổ sung nguồn vốn cho các hoạt động kinh doanh của Tập đoàn. Tính đến thời điểm 09/08/2017, Tập Đoàn KIDO đã hoàn tất thanh toán toàn bộ nợ gốc vay và lãi.

## - Các khoản phải trả

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt      | Khoản mục                | 31/12/2015         | 31/12/2016         | 30/06/2017         |
|----------|--------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>I</b> | <b>Nợ ngắn hạn</b>       | <b>254.626.766</b> | <b>349.731.594</b> | <b>319.654.488</b> |
| 1        | Vay ngắn hạn             | 62.635.169         | 176.616.823        | 111.497.654        |
| 2        | Phải trả người bán       | 36.134.017         | 64.260.723         | 80.562.254         |
| 3        | Người mua trả tiền trước | 3.714.162          | 7.621.974          | 8.929.805          |

| Stt       | Khoản mục                     | 31/12/2015         | 31/12/2016         | 30/06/2017         |
|-----------|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 4         | Thuế và các khoản phải nộp NN | 11.213.431         | 10.432.331         | 22.427.216         |
| 5         | Phải trả người lao động       | 22.122.337         | 51.912.626         | 7.692.490          |
| 6         | Chi phí phải trả              | 14.750.714         | 35.257.822         | 81.317.851         |
| 7         | Các khoản phải trả khác       | 94.085.241         | 3.629.295          | 7.227.218          |
| 8         | Quỹ khen thưởng, phúc lợi     | 9.971.695          | -                  | -                  |
| <b>II</b> | <b>Nợ dài hạn</b>             | <b>52.335.222</b>  | <b>229.403.268</b> | <b>222.159.965</b> |
| 1         | Vay dài hạn                   | 36.500.000         | 206.314.241        | 195.253.293        |
| 2         | Phải trả dài hạn khác         | 10.190.292         | 17.091.491         | 21.031.224         |
| 3         | Dự phòng phải trả dài hạn     | 5.644.930          | 5.997.536          | 5.875.448          |
|           | <b>Tổng cộng</b>              | <b>306.961.988</b> | <b>579.134.862</b> | <b>541.814.453</b> |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

- Các khoản đầu tư tài chính

Đơn vị tính: ngàn đồng

| Stt       | Khoản mục                        | 31/12/2015     | 31/12/2016   | 30/06/2017 |
|-----------|----------------------------------|----------------|--------------|------------|
| <b>I</b>  | <b>Đầu tư tài chính ngắn hạn</b> | <b>102.870</b> | <b>3.417</b> | <b>0</b>   |
| 1         | Chứng khoán kinh doanh           | 107.582        | 5.809        | 0          |
| 2         | Dự phòng giảm giá CK kinh doanh  | (4.712)        | (2.392)      | 0          |
| <b>II</b> | <b>Đầu tư tài chính dài hạn</b>  | <b>0</b>       | <b>0</b>     | <b>0</b>   |
|           | <b>Tổng cộng</b>                 | <b>102.870</b> | <b>3.417</b> | <b>0</b>   |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

**10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

| Các chỉ tiêu  | ĐVT  | Năm 2015 | Năm 2016         |                  |
|---|------|----------|------------------|------------------|
|   |      |          | 01/01-30/09/2016 | 01/10-31/12/2016 |
| <b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>                             |      |          |                  |                  |
| + Hệ số thanh toán ngắn hạn:<br>Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn          | Lần  | 0,88     | 1,44             | 1,41             |
| + Hệ số thanh toán nhanh:<br>(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn | Lần  | 0,56     | 1,13             | 1,08             |
| <b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>                                      |      |          |                  |                  |
| + Hệ số Nợ/Tổng tài sản   | %    | 50,83    | 48,23            | 46,63            |
| + Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu   | %    | 103,40   | 93,17            | 87,36            |
| <b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>                              |      |          |                  |                  |
| + Vòng quay hàng tồn kho:<br>Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho BQ        | vòng | 6,34     | 4,65             | 1,14             |
| + Doanh thu thuần/Tổng tài sản BQ                                     | vòng | 1,95     | 1,21             | 0,20             |
| <b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>                               |      |          |                  |                  |
| + Hệ số LNST/Doanh thu thuần  | %    | 7,20     | 12,90            | (1,78)           |
| + Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân                                 | %    | 23,80    | 30,53            | (0,69)           |
| + Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân                                   | %    | 14,05    | 15,55            | (0,36)           |
| + Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần                                    | %    | 7,90     | 15,65            | (1,13)           |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

**11. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty)**

Giá trị tài sản cố định của Công ty tính đến thời điểm 30/06/2017

Đơn vị tính: ngàn đồng

| STT       | Danh mục tài sản          | Nguyên giá (NG)    | Giá trị còn lại (GTCL) | Tỷ lệ NG/GTCL (%) |
|-----------|---------------------------|--------------------|------------------------|-------------------|
| <b>I.</b> | <b>TSCĐ hữu hình</b>      | <b>848.429.983</b> | <b>622.725.588</b>     | <b>73,40%</b>     |
| 1.        | Nhà cửa, vật kiến trúc    | 271.006.403        | 241.933.517            | 89,27%            |
| 2.        | Máy móc thiết bị          | 494.199.719        | 338.459.928            | 68,49%            |
| 3.        | Phương tiện vận chuyển    | 66.743.869         | 38.177.401             | 57,20%            |
| 4.        | Thiết bị, dụng cụ quản lý | 16.479.992         | 4.154.743              | 25,21%            |



| STT | Danh mục tài sản | Nguyên giá<br>(NG) | Giá trị còn lại<br>(GTCL) | Tỷ lệ<br>NG/GTCL (%) |
|-----|------------------|--------------------|---------------------------|----------------------|
| II. | TSCĐ vô hình     | 14.647.299         | 6.083.832                 | 41,54%               |
| 1   | Phần mềm kế toán | 14.647.299         | 6.083.832                 | 41,54%               |
|     | <b>Tổng cộng</b> | <b>863.077.282</b> | <b>628.809.420</b>        | <b>72,86%</b>        |

Nguồn: BCTC soát xét 6 tháng năm 2017 của KDF

### Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Đơn vị tính: ngàn đồng

| STT | Khoản mục                       | 31/12/2015        | 31/12/2016        | 30/06/2017        |
|-----|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1   | Lắp đặt máy móc                 | 50.633.985        | 13.336.860        | 28.968.514        |
| 2   | Xây dựng nhà máy mới            | 19.185.209        | 10.080.000        | 17.102.253        |
| 3   | Nhà kho và nhà ăn cho nhân viên | 10.224.484        | 12.131.556        | 7.385.490         |
| 4   | Phát triển phần mềm             | -                 | 1.705.132         | 1.705.132         |
| 5   | Mua sắm máy móc                 | 361.595           | -                 | -                 |
|     | <b>Tổng cộng</b>                | <b>80.405.274</b> | <b>37.253.548</b> | <b>55.161.389</b> |

Nguồn: BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

## 12. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

### 12.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm 2017 và năm 2018

Căn cứ theo mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược của KDF đối với ngành kinh doanh, lợi thế cạnh tranh của Công ty và tiềm năng phát triển thị trường, kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty năm 2017 và năm 2018 cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu        | Thực hiện<br>Năm 2016<br>(*) | Năm 2017  |  | Năm 2018  |   |
|-----------------|------------------------------|-----------|--|-----------|---|
|                 |                              | Kế hoạch  | % tăng/giảm<br>so với thực<br>hiện năm<br>2016 | Kế hoạch  | % tăng/giảm<br>so với kế<br>hoạch năm<br>2017 |
| Vốn điều lệ     | 560.000                      | 560.000   | 0,00%  | 560.000   | 0,00%   |
| Doanh thu thuần | 1.396.839                    | 1.924.000 | 37,74%   | 2.355.300 | 22,42%  |

| Chỉ tiêu             | Thực hiện Năm 2016 (*) | Năm 2017 |                                       | Năm 2018 |                                      |
|----------------------|------------------------|----------|---------------------------------------|----------|--------------------------------------|
|                      |                        | Kế hoạch | % tăng/giảm so với thực hiện năm 2016 | Kế hoạch | % tăng/giảm so với kế hoạch năm 2017 |
| Lợi nhuận trước thuế | 176.138                | 250.000  | 41,93%                                | 294.274  | 17,71%                               |
| Tỷ lệ LNTT/DTT       | 12,61%                 | 12,99%   |                                       | 12,49%   |                                      |
| Tỷ lệ LNTT/VĐL       | 31,45%                 | 44,64%   |                                       | 52,55%   |                                      |
| Cổ tức               | -                      | 14%      |                                       | 14%      |                                      |

*Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 ngày 30/03/2017 của KDF.*

(\*) Số liệu này được tính toán trên cơ sở cộng gộp BCTC kiểm toán cho giai đoạn từ 1/1/2016 – 30/9/2016 và BCTC kiểm toán cho giai đoạn từ 1/10/2016 – 31/12/2016

Kế hoạch năm 2017 đã được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 của KDF. Ngoài ra, thông tin về kế hoạch hoạt động năm 2018 được Ban điều hành công ty ước tính dựa trên kết quả hoạt động các năm trước, năng lực sản xuất kinh doanh hiện tại và kế hoạch phát triển trong tương lai của Công ty (hiện tại, kế hoạch năm 2018 của KDF chưa trình ĐHĐCĐ thông qua).

Hiện nay, Công ty sở hữu hai Nhà máy sản xuất kem và sữa chua: 01 nhà máy tại miền Nam (huyện Củ Chi, Tp.HCM) và 01 nhà máy tại miền Bắc (tỉnh Bắc Ninh) góp phần cung cấp đầy đủ sản phẩm cho nhu cầu thị trường cả nước. Bên cạnh đó, trong giai đoạn 2017-2018, Công ty phát triển sản xuất và kinh doanh thêm sản phẩm mới (bánh bao) còn đầy tiềm năng ở thị trường Việt Nam và sẽ OEM một số sản phẩm (Xúc xích, Khoai tây) thông qua hệ thống kênh phân phối của Công ty (khoảng 70 ngàn điểm bán lẻ cả nước). Vì vậy, Công ty đặt kế hoạch doanh thu thuần năm 2017 tăng 37,74% so với thực hiện năm 2016 và năm 2018 tăng 22,42% so với kế hoạch năm 2017.

Tuy nhiên, do EBIT ngành bánh bao và OEM thấp hơn ngành kem nên căn cứ vào tỷ trọng doanh thu của các ngành trong giai đoạn 2017-2018 thì tổng lợi nhuận sau thuế sẽ thay đổi theo. Vì vậy, Công ty đặt kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2017 tăng 41,93% so với năm 2016 và lợi nhuận trước thuế năm 2018 tăng 17,71% so với kế hoạch năm 2017.

**Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong 6 tháng đầu năm 2017 của Công ty:** Trong 6 tháng đầu năm 2017, doanh thu thuần của Công ty đạt mức 778,59 tỷ đồng hoàn thành 40,47% kế hoạch năm 2017 và lợi nhuận trước thuế đạt mức 93,11 tỷ đồng hoàn thành 37,24% kế hoạch năm 2017.

## 12.2. Cơ sở thực hiện kế hoạch

Trong giai đoạn 2017 - 2018, Công ty đặt mục tiêu tăng doanh số và mở rộng thị trường nhằm cải thiện lợi nhuận kinh doanh cũng như tăng giá trị tài sản thương hiệu với các kế hoạch như sau:

- Về chiến lược sản phẩm: Xây dựng chiến lược sản phẩm dựa trên nhu cầu khách hàng, phân tích ưu và nhược điểm của từng dòng sản phẩm và các đối thủ cạnh tranh:
  - + Tập trung phát triển sản phẩm chủ lực (kem) của Công ty;
  - + Cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm hiện hữu;
  - + Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới: kem, sữa chua, sản phẩm bạch, sản phẩm đông lạnh, đặc sản theo từng vùng miền và các sản phẩm khác.
  - + Phát triển nguyên vật liệu và bao bì mới.
  - + Đảm bảo tuân thủ tính pháp lý của sản phẩm như: chất lượng sản phẩm theo đúng quy định, tiêu chuẩn chất lượng nguyên liệu – bao bì sử dụng,...
- Về công tác quản lý: tăng cường giám sát và triển khai thực hiện việc quản lý Công ty theo quy định tại Điều lệ sửa đổi và các Quy chế quản lý nội bộ đã ban hành.
- Về chính sách chi phí: sử dụng hợp lý chi phí sản xuất tại Nhà máy, chi phí kinh doanh và tiếp thị nhằm nâng cao hiệu quả công việc và năng lực cạnh tranh.

**13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện được của tổ chức đăng ký giao dịch**  
Không có

## 14. Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh

Với mục tiêu trở thành công ty hàng đầu trong thị trường kem và các sản phẩm từ sữa tại Việt Nam, Công ty đã xây dựng chiến lược cụ thể cho từng nhãn hàng của mình (Celano, Merino và WelYo) trong giai đoạn 2017-2018. Để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, Công ty liên tục tạo ra sự khác biệt hóa trong sản phẩm của mình với các đối thủ thông qua ba cách tiếp cận là: sản phẩm, kênh phân phối và cách thức phân phối.

Đối với từng dòng sản phẩm đã đưa ra thị trường, Công ty không ngừng thu thập phản hồi của người tiêu dùng, phân tích điểm mạnh và điểm yếu của từng phân khúc sản phẩm từ đó để đưa ra các giải pháp nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm ngày càng đáp ứng tối ưu nhu cầu của thị trường.

Với mục tiêu mở rộng hoạt động ra lĩnh vực thực phẩm đông lạnh nói chung, Công ty đã lập kế hoạch nghiên cứu cho các dòng thực phẩm đông lạnh (xúc xích, chả giò, cá viên, bánh bao,...) và đặc sản theo từng vùng miền.

## 15. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty

Không có.

## III. QUẢN TRỊ CÔNG TY

|                          | Họ tên                | Chức vụ                                  | SLCP    | % V&L |
|--------------------------|-----------------------|--|---------|-------|
| <b>Hội đồng quản trị</b> |                       |  |         |       |
| 1                        | Trần Kim Thành        | Chủ tịch HĐQT<br>(Không điều hành)       | 156.000 | 0,28% |
| 2                        | Trần Lệ Nguyên        | Phó Chủ tịch HĐQT<br>(Không điều hành)   | 156.000 | 0,28% |
| 3                        | Trần Quốc Nguyên      | Thành viên HĐQT<br>(Điều hành)           | 100.000 | 0,18% |
| <b>Ban kiểm soát</b>     |                       |  |         |       |
| 1                        | Ông Kelly Wong        | Trưởng BKS                               | 80.000  | 0,14% |
| 2                        | Bà Nguyễn Thị Oanh    | Thành viên BKS                           | 25.000  | 0,04% |
| 3                        | Bà Nguyễn Thị Trang   | Thành viên BKS                           | 30.000  | 0,05% |
| <b>Ban Điều hành</b>     |                       |  |         |       |
| 1                        | Ông Trần Quốc Nguyên  | Tổng Giám đốc                            | 100.000 | 0,18% |
| 2                        | Bà Trần Thị Thùy Linh | Phó Tổng Giám đốc<br>kiêm Kế toán trưởng | 50.000  | 0,09% |

## 1. Hội đồng quản trị

## 1.1. Ông Trần Kim Thành - Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên: Trần Kim Thành  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 07/07/1960  
 Nơi sinh: Trung Quốc  
 CMND số: 022007873 Ngày cấp: 19/04/2012 Nơi cấp: CA Tp.HCM  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 650/13 Điện Biên Phủ, P.11, Q.10, T.P Hồ Chí Minh  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

| Thời gian          | Nơi làm việc - Chức vụ  |
|--------------------|---|
| + 1978 - 1993:     | Kinh doanh cơ sở bánh kẹo   |
| + 1993 - 2015:     | Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Kinh Đô                               |
| + Từ 03/1993 - nay | Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Đầu tư KIDO                              |
| + Từ 10/2007 - nay | Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn Thiên Long                            |
| + Từ 08/2011 - nay | Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV PPK                                  |
| + Từ 11/2014 - nay | Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Công Nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - CTCP |
| + Từ 10/2015 - nay | Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Địa ốc KIDO                           |
| + Từ 10/2015 - nay | Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn KIDO                                    |
| + Từ 10/2016 - nay | Chủ tịch HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO                         |

Chức vụ công tác tại KDF: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO
- Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Công Nghiệp Dầu thực vật Việt Nam - CTCP
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Địa ốc KIDO
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV PPK
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Đầu tư KIDO
- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập Đoàn Thiên Long.

Số CP nắm giữ: 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% Vốn điều lệ.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ.

+ Cá nhân sở hữu: 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% Vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu CP của người liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (Chủ tịch HĐQT): 36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.

Ông Trần Lệ Nguyên (em ruột): 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% vốn điều lệ.

Ông Trần Quốc Nguyên (em ruột): 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,18% vốn điều lệ.

**1.2. Ông Trần Lệ Nguyễn – Thành viên HĐQT**

Họ và tên: Trần Lệ Nguyễn  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 12/10/1968  
 Nơi sinh: Trung Quốc  
 Thẻ căn cước: 079068003218 ngày cấp: 24/10/2016 nơi cấp: Cục Cảnh Sát QLCT & DLQG về DC  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 203 Phú Gia, Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh - Đại học Kinh tế TP.HCM

**Quá trình công tác:**

| <u>Thời gian</u>   | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>   |
|--------------------|---|
| + 1985 đến 1990:   | Kỹ thuật sản xuất tại Cơ sở sản xuất bánh ngọt Đô Thành                                 |
| + 1990 đến 1991:   | Kỹ thuật sản xuất tại Xí nghiệp chế biến thực phẩm Quận 1                               |
| + Từ 1992 – 2015:  | Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Kinh Đô   |
| + Từ 10/2007 - nay | Thành viên HĐQT CTCP Tập Đoàn Thiên Long  |
| + Từ 11/2014 - nay | Thành viên HĐQT Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam                          |
| + Từ 10/2015 - nay | Thành viên HĐQT CTCP Địa ốc KIDO  |
| + Từ 10/2015 - nay | Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn KIDO<br>Chủ tịch HĐQT CTCP Chứng khoán Rồng Việt |
| + 10/2016 - nay    | Thành viên HĐQT CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO   |
| + 10/2016 - nay    | Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An                                     |

Chức vụ công tác tại KDF: Thành viên Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dầu thực vật Tường An
- Thành viên HĐQT CTCP Tập Đoàn Thiên Long
- Thành viên HĐQT Tổng Công ty Công nghiệp Dầu thực vật Việt Nam (VOC)

- Chủ tịch HĐQT CTCP Chứng khoán Rồng Việt
- Thành viên HĐQT CTCP Địa ốc KIDO

Số CP nắm giữ: 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% Vốn điều lệ.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ.

+ Cá nhân sở hữu: 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% Vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu CP người liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (Tổng Giám đốc): 36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.

Ông Trần Kim Thành (anh ruột): 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% vốn điều lệ.

Ông Trần Quốc Nguyên (em ruột): 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,18% vốn điều lệ.

**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

Nơi sinh: Trung Quốc

CMND: 022007871 ngày cấp: 26/05/2010 nơi cấp: CA Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Địa chỉ thường trú: 218 Mai Xuân Thưởng, Q.6, T.P Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

| <u>Thời gian</u>    | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>                                    |
|---------------------|--|
| + 07/2003 – 04/2005 | Tổng Giám đốc CTCP Kem Ki Do                                     |
| + 04/2005 – 08/2011 | Tổng Giám đốc CTCP Ki Do   |
| + 08/2011 – 09/2016 | Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV Ki Do                             |
| + 04/2011 - nay     | Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD CTCP Tập đoàn KIDO                  |
| + 09/2016 - nay     | Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO |

Chức vụ công tác tại KDF: Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn KIDO (KDC),  
Số CP nắm giữ: 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,18% Vốn điều lệ.
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ.
- + Cá nhân sở hữu: 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,18% Vốn điều lệ.
- Tỷ lệ sở hữu CP của người liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD): 36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.  
Ông Trần Kim Thành (anh ruột): 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% VDL.  
Ông Trần Lệ Nguyên (anh ruột): 156.000 cổ phiếu, chiếm 0,28% VDL

**2. Ban kiểm soát**

**2.1. Ông Kelly Wong – Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên: WONG KELLY YIN HON  
 Giới tính: Nam  
 Ngày tháng năm sinh: 09/03/1977  
 Nơi sinh: Canada  
 Hộ chiếu số: HG109620 ngày cấp: 30/11/2015 nơi cấp: Canada  
 Quốc tịch: Canada  
 Địa chỉ thường trú: 12551 Jack Bell Drive, Richmond, British Columbia, Canada  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân thương mại

Quá trình công tác:

| <u>Thời gian</u>    | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>   |
|---------------------|---|
| + 07/2004 – 03/2008 | Làm việc tại Ngân hàng TNHH MTV HSBC Việt Nam   |
| + 04/2008-08/2011   | Làm việc tại Công ty Cổ phần Chứng Khoán TP.HCM (HSC)                                   |
| + 08/2011 đến 2015  | Làm việc tại tập đoàn KIDO  |
| + 2015 - nay        | Phó Tổng Giám đốc Tài chính tập đoàn KIDO<br>Thành viên HĐQT CTCP Chứng khoán Rồng Việt |
| + 2016 - nay        | Trưởng BKS – CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO  |

Chức vụ công tác tại KDF: Trưởng Ban kiểm soát



Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Phó TGD Tài Chính CTCP Tập đoàn KIDO.
- + Thành viên HĐQT CTCP Chứng khoán Rồng Việt

Số CP nắm giữ: 80.000 cổ phiếu, chiếm 0,14% Vốn điều lệ.

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ.
- + Cá nhân sở hữu: 80.000 cổ phiếu, chiếm 0,14% Vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu của người có liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (Phó TGD):  
36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.

## 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  
 Nơi sinh: Bắc Thái  
 CMND: 022731881 ngày cấp: 11/1/2011 nơi cấp: CA Tp.HCM  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 119 bis Bành Văn Trân, Phường 7, Quận Tân Bình, TP.HCM  
 Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Quản Trị Kinh Doanh

Quá trình công tác:

| <u>Thời gian</u> | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>   |
|------------------|---|
| + 2008 - 2012    | Phó phòng Kế Toán tại Công ty Cổ Phần KIDO và Kế Toán Trưởng tại Công Ty TNHH Đầu Tư KIDO                                       |
| + 2012 - 2015    | Kế Toán trưởng tại Công ty Cổ Phần Tập đoàn KIDO và Công Ty TNHH Đầu Tư KIDO  |
| + 2015 - nay     | Kế Toán trưởng tại Công ty Cổ Phần Tập đoàn KIDO và Công Ty TNHH Đầu Tư KIDO<br>Trưởng Ban kiểm soát CTCP Chứng khoán Rồng Việt |
| + 2016 - nay     | Thành viên BKS – CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO  |

Chức vụ công tác tại KDF: Thành viên Ban Kiểm soát

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Kế Toán trưởng tại CTCP Tập đoàn KIDO và Công Ty TNHH Đầu Tư KIDO.

+ Trưởng ban kiểm soát CTCP Chứng khoán Rồng Việt

Số CP nắm giữ: 25.000 cổ phiếu, chiếm 0,04% Vốn điều lệ.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ.

+ Cá nhân sở hữu: 25.000 cổ phiếu, chiếm 0,04% Vốn điều lệ.

Tỷ lệ sở hữu CP của người liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (Kế toán trưởng): 36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.

### 2.3. Bà Nguyễn Thị Trang – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên: Nguyễn Thị Trang  
 Giới tính: Nữ  
 Ngày tháng năm sinh: 30/06/1984  
 Nơi sinh: Bắc Ninh  
 Số CMND: 025012445 cấp ngày 07/08/2008 nơi cấp: CA Tp.HCM  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 2695/21 Phạm Thế Hiển, P.7, Q.8, Tp.HCM  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên ngành Kế toán – Kiểm toán của Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh

Quá trình công tác:

| <u>Thời gian</u> | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>  |
|------------------|--|
| + 2008 - 2015    | Chuyên viên Tài chính, Phó phòng Tài chính tại Công ty Cổ phần Kinh Đô   |
| + 2015 - 2016    | Trưởng phòng Tài chính, Giám đốc Đầu tư tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido  |
| + 2016 - 2017    | Giám đốc Đầu tư tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido<br>Thư kí Hội đồng quản trị CTCP Dầu thực vật Tường An   |
| + 2017 - nay     | Giám đốc Đầu tư tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido<br>Thư kí Hội đồng quản trị CTCP Dầu thực vật Tường An<br>Thành viên BKS CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO |

Chức vụ công tác tại KDF: TV BKS CTCP Thực phẩm đông lạnh KIDO

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: GD Đầu tư tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Kido  
 Thư kí HĐQT CTCP Dầu thực vật Tường An

Số CP nắm giữ: 30.000 cổ phiếu, chiếm 0,05% Vốn điều lệ.  
 + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ  
 + Cá nhân sở hữu: 30.000 cổ phiếu, chiếm 0,05% Vốn điều lệ.  
 Tỷ lệ sở hữu CP của người liên quan: Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (GD Đầu tư):  
 36.400.000 cổ phiếu, chiếm 65% vốn điều lệ.

**3. Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng**

**3.1. Ông Trần Quốc Nguyên – Tổng Giám đốc: xem mục 1.3.**

**3.2. Bà Trần Thị Thùy Linh - Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng**

Họ và tên: Trần Thị Thùy Linh  
 Giới tính: Nữ  
 Ngày tháng năm sinh: 06/08/1970  
 Nơi sinh: TP.Hồ Chí Minh  
 Số CMND: 022462735 cấp ngày: 20/07/2009 nơi cấp: TP.HCM  
 Quốc tịch: Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú: 139A Nguyễn Đình Chính, P.08, quận Phú Nhuận.  
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh Doanh

**Quá trình công tác:**

| <u>Thời gian</u> | <u>Nơi làm việc - Chức vụ</u>                        |
|------------------|--|
| + 1995 - 2001    | Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam – Kiểm toán viên |
| + 2002 - 2003    | Công ty CP Dinh dưỡng Nông nghiệp Quốc tế (ANCO)     |
| + 2004 – 2010    | Công ty cổ phần Kí Do – Phó TGD                      |
| + 2010 – 2016    | Công ty TNHH MTV Kí Do – Phó TGD                     |
| + 2016 - nay     | CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO – Phó TGD kiêm KTT     |

Chức vụ công tác tại KDF: Phó Tổng Giám Đốc kiêm Kế toán trưởng  
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không  
 Số CP nắm giữ: 50.000 cổ phiếu, chiếm 0,09% Vốn điều lệ.  
 + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% Vốn điều lệ  
 + Cá nhân sở hữu: 50.000 cổ phiếu, chiếm 0,09% Vốn điều lệ.  
 Tỷ lệ sở hữu CP của người liên quan: Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty: Không có  
 Thủ lao và các khoản lợi ích khác: Không có

#### 4. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

Trong năm 2017, Công ty đã đặt ra các kế hoạch và định hướng để tăng cường hoạt động quản trị tại Công ty như sau:

- Giám sát HĐQT, Ban Tổng Giám đốc (BTGD) trong việc quản lý và điều hành Công ty nhằm đảm bảo tuân thủ pháp luật và quy định Công ty.
- Giám sát HĐQT, BTGD trong việc ban hành và triển khai thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh và các dự án đầu tư đã được ĐHĐCĐ phê chuẩn.
- Trong năm 2017, BKS sẽ tiếp tục cải thiện các quy trình làm việc cũng như thực hiện các hoạt động giám sát thông qua các hoạt động trực tiếp của các thành viên BKS để đảm bảo tính tuân thủ trong hoạt động của HĐQT và BTGD.
- BKS sẽ phối hợp chặt chẽ với ban quản lý điều hành Công ty để có những giải pháp đề xuất thích hợp và kịp thời góp phần vào sự phát triển kinh doanh và nâng cao khả năng quản trị của Công ty, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững của Công ty.
- Hiện nay, Hội đồng quản trị công ty chỉ gồm 3 thành viên nhưng chưa có thành viên độc lập theo quy định tại Khoản 4 Điều 13 Nghị định số 71/2017/NĐ-CP và Trưởng ban kiểm soát chưa làm việc chuyên trách tại Công ty theo quy định tại Khoản 2 Điều 163 Luật doanh nghiệp năm 2014. Nhằm tăng cường năng lực quản trị tại Công ty, Công ty cam kết cơ cấu lại các thành viên HĐQT để đảm bảo có 1 thành viên độc lập và bổ nhiệm chức vụ chuyên trách cho Trưởng Ban kiểm soát tại Công ty nhằm tuân thủ theo quy định tại Nghị định số 71/2017/NĐ-CP và Luật doanh nghiệp năm 2014.

#### IV. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp;
2. **Phụ lục II:** BCTC KT giai đoạn 01/01/2016-30/09/2016 của Công ty TNHH MTV KI DO, BCTC KT giai đoạn 01/10/2016-31/12/2016 và BCTC soát xét 6 tháng 2017 của CTCP Thực phẩm Đông lạnh KIDO.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 09 năm 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM ĐÔNG LẠNH KIDO



TRẦN KIM THÀNH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN  
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN RỒNG VIỆT

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN HIẾU