CÔNG TY CỔ PHẦN
CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2009

NỘI DUNG BÁO CÁO

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY 03

Tầm nhìn và sứ mệnh 03
Thông điệp của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị 04
Thành Viên Sáng Lập & Hội Đồng Quản Trị 06
Ban Tổng Giám Đốc 09
Sơ đồ tổ chức của Công ty Cổ Phần Kinh Đô Miền Bắc 10

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 12

Kết quả tài chính 12
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh 13
Tình hình phát triển nguồn nhân lực 14
Các hoạt động xã hội, từ thiện, xây dựng văn hóa Công ty 15
Các giải thưởng đạt được 16

KẾ HOẠCH ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010 18

Định hướng chiến lược 18
Kế hoạch phát triển kinh doanh 20
Kế hoạch phát triển sản xuất 21
Kế hoạch phát triển hệ thống quản trị 22

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN 23

I. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY

Tầm Nhìn

Hương vị cho cuộc sống

Sứ Mệnh

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

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

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

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

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

Ông TRẦN KIM THÀNH
Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị Tập Đoàn Kinh Đô

THÔNG ĐIỆP
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Năm 2009 đã đi qua, là năm thứ hai liên tiếp Kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, và các Doanh nghiệp Việt Nam, trong đó có Công ty Cổ Phần CBTP Kinh Đô Miền Bắc (NKD) đã phải đối đầu với những thử thách cam go nhất.

Trước những thách thức và biến động của môi trường kinh doanh, trong năm 2009, Kinh Đô Miền Bắc không chỉ đứng vững mà còn hoàn thành xuất sắc mục tiêu nhiệm vụ đã đề ra. Thay mặt Hội Đồng Quản trị và Ban Tổng Giám Đốc Công ty, tôi vui mừng thông báo với Quý Cổ đông: Kết thúc năm 2009, NKD đã đạt doanh thu 768 tỷ đồng, tăng 13% so với năm 2008, lợi nhuận trước thuế đạt 100 tỷ đồng, đạt 167 % so với kế hoạch ban đầu và 100% so với kế hoạch điều chỉnh tại Đại hội Cổ đông bất thường được tổ chức vào tháng 10 năm 2009.

Mặc dù vậy, chúng tôi tâm niệm rằng những thành quả đã đạt được trong năm 2009 không chỉ là những con số tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận thật ấn tượng, mà còn là những giá trị rất quan trọng cho chặng đường phát triển phía trước mà chúng tôi đã đúc kết được:

- Tầm nhìn của Ban lãnh đạo NKD, khả năng dự báo và thích ứng kịp thời trước những thay đổi của môi trường, khả năng hoạch định chiến lược, quản lý rủi ro và điều hành hoạt động hiệu quả để đảm bảo sự phát triển bền vững.
- Lòng tin và tinh thần đoàn kết của toàn thể lực lượng công nhân viên, cấp quản lý và Ban lãnh đạo cùng siết tay nhau tiến lên phía trước, không chùn bước trước khó khăn trở ngại nào.
- Sự tin tưởng và ủng hộ của Quý cổ đông và nhà đầu tư đã dành cho NKD, luôn tin tưởng vào tiềm năng và sự phát triển của Công ty dù trong thời gian qua thị trường chứng khoán Việt Nam có nhiều thăng trầm.

Kính thưa Quý Cổ đông,

Khác với tâm lý chung, chúng tôi nhận định rằng năm 2010 là năm cho những doanh nghiệp biết chuẩn bị và đón đầu cơ hội sau khủng hoảng. Đối với Kinh Đô Miền Bắc, đây sẽ là một năm đóng vai trò "bản lề" với những bước phát triển mới. NKD sẽ sáp nhập với Công ty Cổ Phần Kinh Đô (KDC), Công ty Cổ Phần Ki Do và nhiều công ty thực phẩm khác trong tương lai tiếp tục đưa Kinh Đô là một Tập đoàn thực phẩm hàng đầu Việt Nam và có tầm cỡ trong khu vực.

Bên cạnh đó, NKD tiếp tục tăng cường nội lực thông qua chính sách tái đầu tư từ nguồn lợi nhuận để lại để gia tăng giá trị thương hiệu, nâng cao sức mạnh của hệ thống kênh phân phối, nâng cao hiệu quả của hệ thống quản trị, đẩy mạnh chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, chính sách thu hút nhân tài trong và ngoài nước để nâng cao năng lực quản trị của Công ty lên một tầm cao mới.

Với quyết tâm và nỗ lực của toàn thể Công ty, chúng tôi sẽ không phụ lòng tin và sự kỳ vọng của Quý Cổ đông và các nhà đầu tư đã dành cho.

Kính chúc Quý Cổ đông sức khỏe, hạnh phúc, thành công và tiếp tục đồng hành cùng sự phát triển của NKD.

Trân trọng,
Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị

TRẦN KIM THÀNH

Thành Viên Sáng Lập & Hội Đồng Quản Trị

Ông **TRẦN KIM THÀNH**
Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Tập Đoàn Kinh Đô

Ông là người sáng lập Tập đoàn Kinh Đô. Với hơn 20 năm kinh nghiệm điều hành và quản trị doanh nghiệp cùng tầm nhìn xa trông rộng, nắm bắt cơ hội, phân tích rủi ro và quyết định đầu tư táo bạo để đạt mục tiêu, Ông đã đưa Kinh Đô phát triển vượt bật trở thành Tập đoàn đa ngành như thực phẩm, địa ốc, tài chính và bán lẻ. Đặc biệt, Ông đã rất thành công trong việc hoạch định chiến lược và tổ chức hệ thống quản lý điều hành Công ty Kem Ki Do (tăng trưởng lợi nhuận cao sau khi mua lại thương hiệu kem Wall's của Unilever). Ông hiện tham gia điều hành nhiều công ty lớn và tầm cỡ tại Việt Nam. Ông là Ủy Viên Ủy Ban Trung Ương Mặt Trận Tổ Quốc Việt Nam và đã nhận được rất nhiều bằng khen của Trung ương và địa phương về sự đóng góp cho nền kinh tế xã hội của Việt Nam.

Ông **TRẦN LỆ NGUYÊN**
Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Tập Đoàn Kinh Đô

Ông là người đồng sáng lập Tập đoàn Kinh Đô.

Với hơn 20 năm kinh nghiệm quản trị cùng những quyết định táo bạo, tầm nhìn xa và nhạy bén nắm bắt cơ hội kinh doanh, Ông góp phần quan trọng trong việc đưa Kinh Đô phát triển và trở thành một thương hiệu đẳng cấp. Ông rất thành công trong quyết định mua lại Wall's của tập đoàn đa quốc gia. Ông hiện là Phó Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc của Tập Đoàn Kinh Đô. Ngoài ra, Ông còn là Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị, Thành viên Hội Đồng Quản Trị của nhiều Công ty về thực phẩm, bất động sản, thương mại có tầm cỡ lớn tại Việt Nam. Với tầm nhìn xa trông rộng và nhạy bén, Ông sẽ đưa Kinh Đô không những phát triển mạnh mà còn bền vững tại Việt Nam và trên trường quốc tế.

Thành Viên Sáng Lập & Hội Đồng Quản Trị

Bà **VƯƠNG BỬU LINH**
Thành viên sáng lập
Tập Đoàn Kinh Đô

Bà là thành viên sáng lập Tập đoàn Kinh Đô.

Hiện Bà là Phó Tổng Giám Đốc Tập đoàn Kinh Đô, Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Chế Biến Thực Phẩm Kinh Đô Miền Bắc. Bà có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý và điều hành chuỗi Supply Chain và các hệ thống quản lý. Bà là người định hướng chiến lược ứng dụng ERP của SAP vào Kinh Đô... từ đó giúp nâng cao khả năng quản lý hiệu quả và ra quyết định nhanh, chính xác trong hệ thống Kinh Đô. Bà cũng là Thành viên Hội Đồng Quản Trị và tham gia vào Ban Lãnh Đạo của các công ty thành viên thuộc Tập Đoàn Kinh Đô.

Bà **VƯƠNG NGỌC XIỀM**
Thành viên sáng lập
Tập Đoàn Kinh Đô

Bà là thành viên sáng lập Tập đoàn Kinh Đô.

Hiện Bà là Phó Tổng Giám Đốc Tập đoàn Kinh Đô, thành viên Hội Đồng Quản Trị và Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Chế Biến Thực Phẩm Kinh Đô Miền Bắc. Bà có nhiều năm kinh nghiệm về quản lý điều hành chuỗi cửa hàng Kinh Đô Bakery, hệ thống nhượng quyền và đột phá với chuỗi cửa hàng K-DO Bakery & Cafe. Bà cũng là Thành viên Hội Đồng Quản Trị và tham gia vào Ban Lãnh Đạo của các công ty thành viên thuộc Tập Đoàn Kinh Đô.

Thành Viên Sáng Lập & Hội Đồng Quản Trị

Ông **CÔ GIA THỌ**
Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Công ty Kinh Đô Miền Bắc

Ông là Thành Viên Hội Đồng Quản Trị Công Ty Cổ Phần Chế Biến Thực Phẩm Kinh Đô Miền Bắc. Đồng thời, Ông là Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị, sáng lập Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Thiên Long và là Thành viên Hội Đồng Quản Trị của rất nhiều Công ty khác. Ông có hơn 20 năm kinh nghiệm về hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

Ông **DƯƠNG THẾ QUANG**
Thành viên Hội Đồng Quản Trị
Công ty Kinh Đô Miền Bắc

Ông có nhiều năm gắn bó với Công ty Kinh Đô và có nhiều kinh nghiệm, hiểu biết trong lĩnh vực thực phẩm và đặc biệt là tài chính. Hiện tại, Ông là Thành Viên Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ Phần Chế Biến Thực Phẩm Kinh Đô Miền Bắc, Tổng Giám Đốc Công ty Quản lý Quỹ Thành Việt.

Ban Tổng Giám Đốc

Ông **TRẦN QUỐC VIỆT**
Tổng Giám Đốc

Năm sinh: 1972 - Quốc tịch: Việt Nam
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
Ông Trần Quốc Việt đã có trên 12 năm kinh nghiệm quản lý điều hành các công ty sản xuất ngành hàng tiêu dùng. Ông hiện còn là Ủy viên BCH Hiệp hội Marketing Việt Nam (VMA); Chuyên gia nghiên cứu, tư vấn Chính sách về quản trị kinh doanh và đang là Nghiên cứu sinh thuộc trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.

Ông **PHAN VĂN MINH**
Phó Tổng Giám Đốc Kinh Doanh

Năm sinh: 1975 - Quốc tịch: Việt Nam
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
Ông Phan Văn Minh có trên 10 năm kinh nghiệm quản lý, điều hành lĩnh vực bán hàng và Marketing. Là người am hiểu sâu sắc về thị trường tiêu dùng của Việt Nam, đặc biệt là các tỉnh phía Bắc.

Ông **TRẦN BỈNH QUYỀN**
Phó Tổng Giám Đốc Bakery

Năm sinh: 1958 - Quốc tịch: Mỹ
Trình độ chuyên môn: Chuyên gia quản lý
Ông Trần Bỉnh Quyền là người đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý và điều hành hệ thống bán lẻ. Ông đã có những đóng góp rất quan trọng trong việc phát triển mạng lưới Bakery Kinh Đô tại Miền Bắc.

Ông **GOH ENG CHEONG**
Phó Tổng Giám Đốc Sản Xuất

Năm sinh: 1968 - Quốc tịch: Malaysia
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hóa thực phẩm
Ông Goh Eng Cheong là một chuyên gia dày dạn kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm, đặc biệt là sản phẩm bánh kẹo. Ông từng giữ chức vụ điều hành sản xuất một số công ty lớn của Malaysia như: Silver Bird Limited; Kinos Food Indutries, Maestro Swiss.

Ông **LÊ CAO THUẬN**
Phó Tổng Giám Đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng

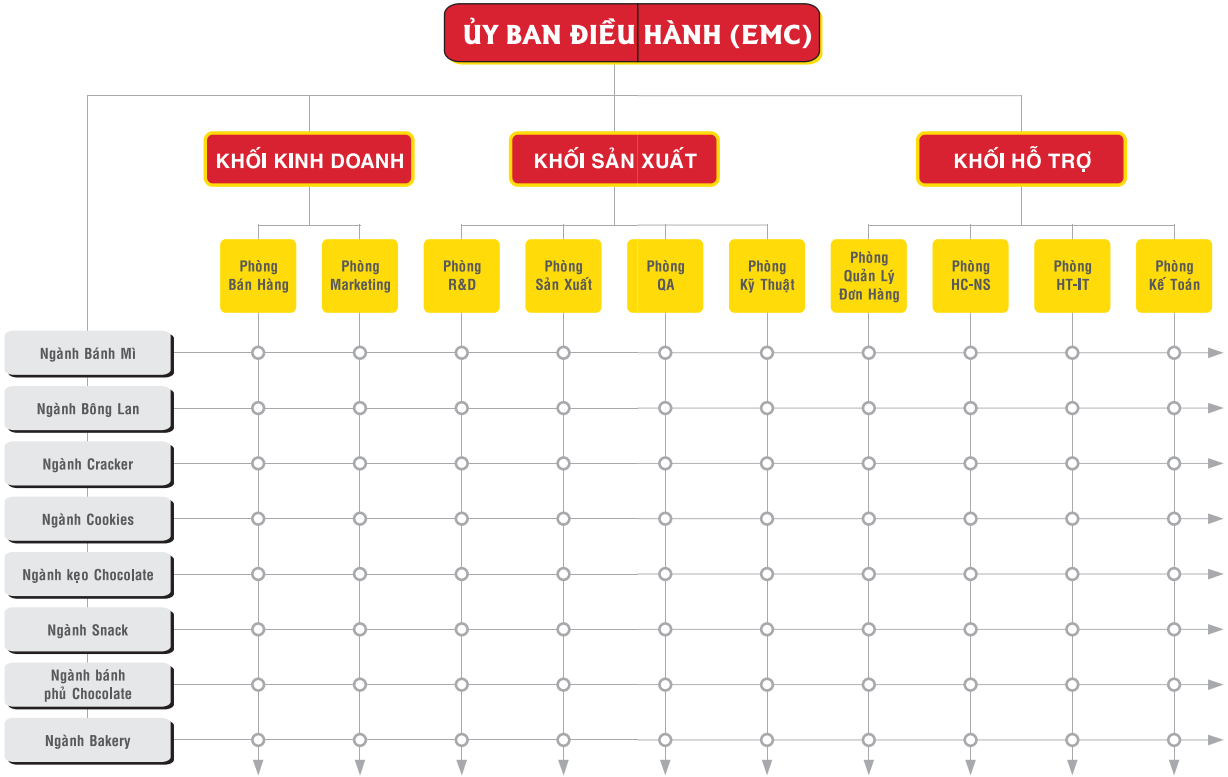
Năm sinh: 1974 - Quốc tịch: Việt Nam
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán tài chính
Ông Lê Cao Thuận đã có trên 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán và là một trong những người đầu tiên đặt nền móng cho sự phát triển của Kinh Đô Miền Bắc. Hiện nay, Ông đang theo học chương trình đào tạo Thạc sỹ của Trường Đại học Bendictine (Hoa Kỳ).

Ban Kiểm Soát

Trưởng Ban Kiểm Soát
Ông LƯƠNG QUANG HIỂN
Thành viên Ban Kiểm Soát
Ông TRẦN MINH TÚ
Bà NGUYỄN THỊ NGỌC KHUYÊN

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY

Sơ đồ tổ chức Công ty được bố trí theo mô hình ma trận. Chỉ đạo và điều hành toàn bộ hoạt động của công ty là Ủy ban điều hành (EMC), bao gồm các thành viên Ban Tổng Giám Đốc và các chuyên gia. Tiếp theo là các phòng ban chức năng thuộc khối Kinh Doanh, Sản Xuất và Hỗ Trợ. Theo chiều ngang là các ngành hàng kinh doanh (SBU – Strategic Business Unit). Việc tổ chức theo mô hình này đảm bảo tính năng động, linh hoạt của Công ty, tăng khả năng cạnh tranh, thích ứng với các diễn biến phức tạp trên thị trường và dễ dàng cho việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong tương lai.



II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

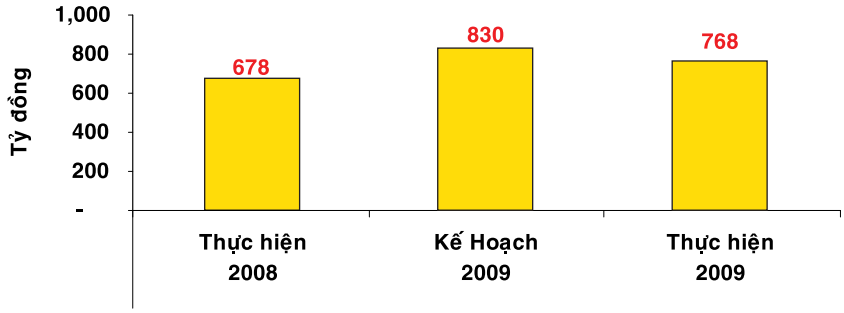
KẾT QUẢ TÀI CHÍNH

Năm 2009, Công ty đã đạt được mức tăng trưởng đáng kể thông qua một số chỉ tiêu kinh doanh sau:

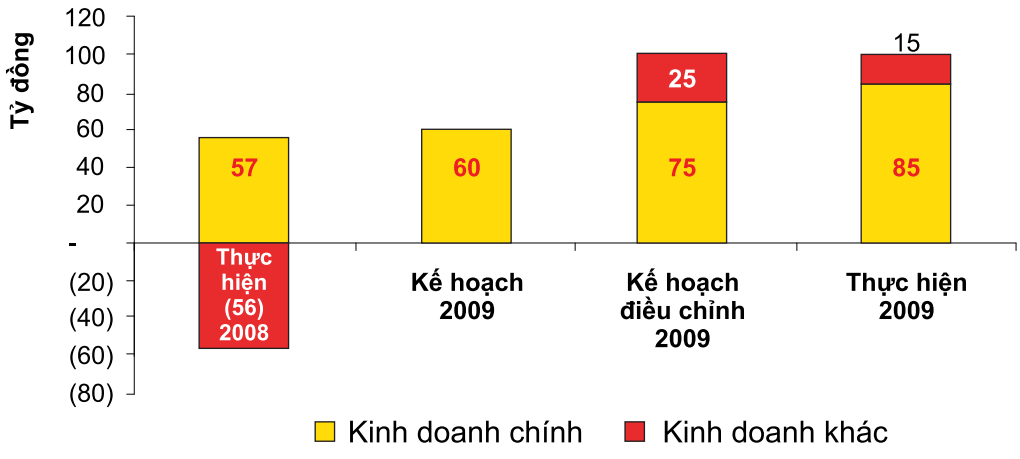
- Doanh thu thuần đạt 768 tỷ đạt 93% kế hoạch, tăng trưởng 13% so với năm 2008.
- Mặc dù không đạt doanh số so với kế hoạch nhưng với định hướng chiến lược tập trung, Công ty đã khai thác vào những ngành hàng có lợi nhuận tốt, có tiềm năng phát triển trong tương lai nên vẫn đảm bảo được kế hoạch lợi nhuận trước thuế đã được điều chỉnh và vượt 67% so với kế hoạch mà đại hội đã thông qua tại kỳ họp thường niên năm 2008.
- Riêng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh bánh kẹo (hoạt động chính), Công ty vẫn đảm bảo đạt lợi nhuận tốt nhất so với những năm vừa qua , tăng trưởng 49% so với năm 2008.

Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức bằng tiền mặt 24% và chia thưởng bằng cổ phiếu 20% cho cổ đông.

DOANH THU THUẦN



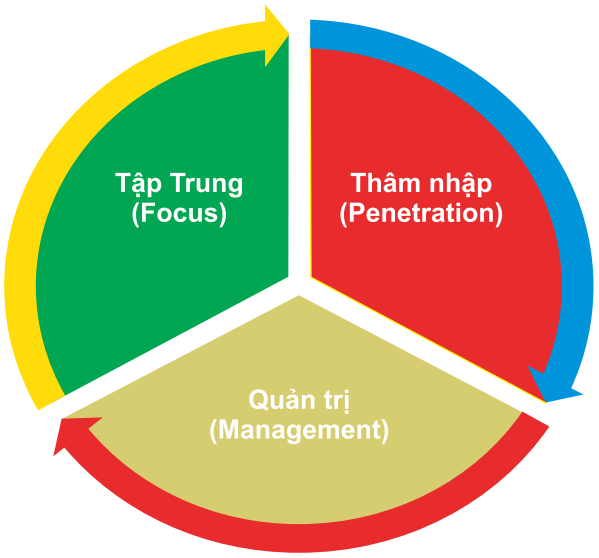
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Năm 2009, chúng ta lại tiếp tục chứng kiến những khó khăn chung của nền kinh tế do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Mặc dù đã có những dấu hiệu cho thấy sự phục hồi. Tuy nhiên nhu cầu tiêu dùng, sức mua của toàn xã hội vẫn còn rất thấp và còn chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn. Để đạt được các kết quả khả quan như trên, công ty đã thực hiện 03 nhóm giải pháp trọng tâm nhằm giúp công ty vượt qua khủng hoảng, tiếp tục phát triển vững mạnh

1.Tập Trung (Focus):



Với nguồn lực rất hạn chế, trong tình huống đó, hoạt động của công ty không thể nào dàn trải theo chiều rộng được mà phải tập trung những trọng tâm trọng điểm. Thứ nhất là công ty đã rà soát lại danh mục các mặt hàng đang kinh doanh. Mạnh dạn cắt bỏ những mặt hàng có doanh thu và lợi nhuận thấp, sức cạnh tranh yếu. Tập trung vào một số mặt hàng chủ lực, mũi nhọn để có đủ nguồn lực đầu tư nhằm duy trì được vị thế dẫn đầu và hiệu quả sản xuất của công ty. Thứ hai là tập trung vào các hoạt động có thể tạo giá trị gia tăng cho công ty trong ngắn hạn. Xem xét và cắt giảm các dự án đầu tư chưa tạo ra giá trị ngay. Tất cả các hoạt động khác của công ty cũng được xem xét lại trên quan điểm đó.

2.Thâm Nhập (Penetration):

Khi mà nhu cầu tiêu dùng toàn xã hội đang giảm, thì việc bán hàng trở nên vô cùng khó khăn. Mục tiêu đặt ra của công ty là phải duy trì được tốc độ tăng trưởng cho dù phải hy sinh các mục tiêu khác kể cả lợi nhuận. Nếu công ty đạt được mục tiêu này trong điều kiện tổng nhu cầu của thị trường đang giảm, đồng nghĩa với thị phần tương đối của công ty tăng lên rất đáng kể so với đối thủ cạnh tranh và điều này rất có ý nghĩa, đặc biệt là khi nhu cầu thị trường phục hồi trở lại, vị thế cạnh tranh trên thị trường của công ty sẽ được nâng lên một bậc đáng kể. Giải pháp cụ thể là công ty đã ưu tiên nguồn ngân sách để đầu tư mạnh mẽ cho hoạt động bán hàng và marketing trên thị trường, cho dù hiệu quả đầu tư là không cao như trong giai đoạn bình thường. Tập trung khai thác tối đa mọi cơ hội thị trường có thể có nhằm duy trì đà tăng trưởng. Chủ động thâm nhập vào thị trường nông thôn. Tận dụng mọi cơ hội để gia tăng thị phần và lợi thế cạnh tranh so với đối thủ. Chính nhờ những giải pháp táo bạo và quyết liệt đó, mà trong năm 2009, trong khi nhiều doanh nghiệp đang suy giảm thì doanh thu của công ty đã tăng trưởng 13%, và đặc biệt là đã xây dựng, cũng cố vững chắc hệ thống phân phối:

- Đã thiết lập được lực lượng bán hàng riêng cho ngành hàng bánh tươi tại các thành phố lớn và trung tâm của các tỉnh lớn.
- Phát triển thêm 2.500 điểm bán nâng tổng số điểm bán được phục vụ từ 15.000 điểm của năm 2008 lên thành 17.500 điểm bán.

- Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến bán hàng cho kênh Siêu thị đem lại tốc độ tăng trưởng 68% trong năm 2009 cho kênh này.
- Đẩy mạnh các hoạt động bán hàng cho các nhãn hàng chủ lực như AFC, Cosy, Solite.
- Tham gia hội chợ xúc tiến thương mại tại Lào, bước đầu tiến hành thiết lập hệ thống phân phối chính thức tại thị trường này.

3. Quản Trị (Management):

Trước hết, để có đủ nguồn ngân sách đầu tư cho các hoạt động bán hàng và marketing trên thị trường, công ty đã thực hiện triệt để các biện pháp quản lý giá thành và tiết giảm chi phí. Giải pháp này đã được thực hiện một cách sâu rộng và hiệu quả trong toàn công ty nhờ vào sự hưởng ứng nhiệt tình và trách nhiệm của toàn thể cán bộ công nhân viên. Rất nhiều hoạt động cải tiến, hạ giá thành sản phẩm được ghi nhận và phát huy tác dụng. Nhờ vậy mà nguồn ngân sách quý giá được tạo ra là khá dồi dào đủ để tài trợ cho việc duy trì tốc độ tăng trưởng của bán hàng trên thị trường. Song song đó, công ty đã từng bước tái cấu trúc lại toàn bộ hoạt động của mình theo hướng tinh gọn và hiệu quả. Rất nhiều bộ phận được sắp xếp lại hoặc là loại bỏ nếu không phát huy được tác dụng. Có thể nói, nhóm giải pháp này đã xây dựng nên năng lực cốt lõi, là lợi thế cạnh tranh quan trọng về lâu dài của công ty.

TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Với nhận thức rằng nguồn nhân lực chính là yếu tố quan trọng nhất trong các yếu tố quyết định sự thành bại của doanh nghiệp, công ty đã đưa ra định hướng chiến lược phát triển nguồn nhân lực theo chiều sâu. Công tác tuyển dụng được thực hiện trên tiêu chí tìm kiếm nhân viên phù hợp nhất đáp ứng nhu cầu chiến lược tăng trưởng liên tục và bền vững. Năm 2009 có sự gia nhập của trên 200 thành viên mới là các cán bộ quản lý, nhân viên các phòng ban, phân xưởng, đưa tổng số CBCNV lên 2.208 người, trong đó tỷ lệ lao động có trình độ CĐ, ĐH, trên ĐH tăng 44% so với năm 2008. Trong năm, công ty cũng đẩy mạnh hợp tác với các trường đại học uy tín tại Miền Bắc để chiêu mộ và đào tạo những sinh viên xuất sắc làm nguồn nhân lực tiềm năng cho Công ty.

Song song với việc tuyển dụng nhân sự chất lượng cao vào làm việc, Công ty đã triển khai 18 khóa đào tạo với sự tham gia của 62.2% nhân sự toàn Công ty bao gồm các khóa đào tạo về quản lý cho cán bộ quản lý cấp trung, cấp cơ sở và nhân viên nòng cốt, các khóa đào tạo thực tiễn về kỹ năng, nghiệp vụ cho nhân viên và các khóa đào tạo về ATVSTP, ATLĐ.

Để toàn thể cán bộ công nhân viên yên tâm làm việc và gắn bó lâu dài với Công ty, hệ thống chính sách thù lao và phúc lợi từng bước được hệ thống hóa và đã có những cải thiện tốt theo hướng gắn với hiệu quả công việc, khuyến khích nhân viên luôn phấn đấu, học hỏi, sáng tạo để không ngừng nâng cấp chính bản thân theo sự phát triển liên tục của Công ty.

CÁC HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI, TỪ THIỆN XÂY DỰNG VĂN HÓA CÔNG TY

Cùng với các hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty luôn chú trọng đến các hoạt động xã hội, từ thiện và xây dựng văn hóa của công ty. Cụ thể:

- Công ty phối hợp với Quỹ bảo trợ trẻ em Việt Nam tặng quà cho các cháu thiếu nhi tại nhiều tỉnh thành trong cả nước nhân dịp Tết trung thu trong nhiều năm liền.

- Bà Nguyễn Thị Bình - Nguyên Phó Chủ tịch nước trao quà Kinh Đô cho trẻ em làng trẻ SOS Việt Trì.

- Chiếc Bánh Trung thu lớn nhất Việt Nam do Công ty Kinh Đô Miền Bắc tài trợ trong đêm "Trung thu nhớ Bác" tại tỉnh Nghệ An.

- Năm 2009, Công ty Kinh Đô Miền Bắc là một trong những đơn vị tài trợ chính trong chương trình tặng quà cho các con em học sinh Trường tiểu học và trung học cơ sở Chi Thiết, huyện Sơn Dương, tỉnh Tuyên Quang .

- Năm 2009, Công ty phối hợp với UBMTTQ Việt Nam triển khai xây dựng 02 trạm y tế tại các xã thuộc huyện Triệu Phong, tỉnh Quảng Trị điều kiện còn nhiều khó khăn thiếu thốn, chưa có trạm y tế khám chữa bệnh cho nhân dân với tổng ngân sách 1 tỷ đồng.

• Đào tạo nâng cao năng lực nhân viên là chính sách được ưu tiên hàng đầu trong phương châm phát triển nguồn nhân lực của Lãnh đạo Công ty, Công ty xem nhu cầu được đào tạo là một trong những quyền lợi cơ bản của người lao động. Mỗi cán bộ công nhân viên khi làm việc trong Công ty đều được trang bị, đào tạo, huấn luyện những kiến thức, kỹ năng thích hợp để thực hiện tốt công việc của mình.

• Công ty thường xuyên tổ chức các phong trào văn nghệ, thể dục thể thao, thi đua, tuyên dương... góp phần làm tăng năng suất lao động, hiệu quả công việc.

TRONG NHỮNG NĂM QUA, CÔNG TY ĐÃ VINH DỰ NHẬN ĐƯỢC CÁC GIẢI THƯỞNG TIÊU BIỂU NHƯ:

• Lãnh đạo Công ty vinh dự được đón nhận danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu và được trao Cúp Thánh Gióng - Biểu tượng cho tinh thần, sức mạnh của doanh nhân Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

• Công ty đã được Bộ Khoa học & Công nghệ - Tổng cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng trao "Giải thưởng Chất lượng Việt Nam" cho các doanh nghiệp có thành tích nổi bật trong việc xây dựng và áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng, tạo ra những sản phẩm tốt nhất cho người tiêu dùng.

• Năm 2007, 2009 Công ty được Bộ giáo dục đào tạo tuyên dương là một trong các doanh nghiệp có đóng góp xuất sắc cho sự nghiệp giáo dục và đào tạo.

• Năm 2008 Công ty được Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI phối hợp với tổ chức ACNielsen xếp hạng là 1 trong 10 thương hiệu nổi tiếng nhất Việt Nam.

Đồng Chí Phan Diễn - Ủy viên Bộ Chính trị Thường trực ban Bí thư về thăm và làm việc tại Công ty năm 2004

• Công ty vinh dự được đón nhiều nhà chính khách, lãnh đạo các cơ quan ban ngành Trung ương và địa phương tới thăm và làm việc.

Bà Trương Mỹ Hoa Phó chủ tịch nước đến thăm và chụp hình lưu niệm với Công ty vào tháng 3/2006.

Đồng Chí Ngô Văn Dụ- Bí thư trung ương Đảng đến thăm và làm việc tại Công ty tháng 4/2009

• Nhiều năm liền Công ty được UBND tỉnh Hưng Yên tặng bằng khen "Đơn vị có thành tích xuất sắc trong công tác sản xuất kinh doanh" và trao tặng kỷ niệm chương Phố Hiến.

• Năm 2010, Công ty được Bộ công thương tặng Bằng khen "Thương hiệu uy tín- Sản phẩm và dịch vụ chất lượng vàng năm 2010".

III. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2010

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC

Vượt qua khó khăn năm 2009 với nhận định rằng năm 2010 nền kinh tế thế giới đang từng bước phục hồi và Châu Á được xem là động lực cho sự phục hồi của cả thế giới. Trong nước, Bộ chính trị, Chính phủ đang ra sức kêu gọi người Việt ưu tiên dùng hàng Việt cộng với nhu cầu tiêu thụ bánh kẹo được dự báo là tăng bình quân 14%/năm (Euromonitor). Đó chính là những cơ hội rất tốt cho các doanh nghiệp trong ngành tăng cường đầu tư và phát triển.

Tuy nhiên, chúng ta cũng đang phải đối mặt với rất nhiều thách thức như: tỷ lệ lạm phát cao; Chính sách tiền tệ, tỷ giá hối đoái không ổn định; Việc tăng giá nguyên vật liệu cũng như các yếu tố đầu vào sẽ làm cho giá thành sản phẩm tăng cao. Bên cạnh đó, do xu hướng hội nhập quốc tế và khu vực, sự thâm nhập mạnh mẽ của các nhà bán lẻ hàng đầu vào Việt Nam sẽ tạo nên cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường bán lẻ. Người tiêu dùng cũng sẽ đòi hỏi cao hơn về chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ và đặc biệt là yếu tố về vệ sinh an toàn thực phẩm,

Trên cơ sở việc phân tích, dự báo tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam đồng thời phân tích các điểm mạnh, điểm yếu trong nội tại doanh nghiệp, Công ty đã đưa ra định hướng chiến lược phát triển trong 3 năm:

- *Nhanh chóng gia tăng thị phần, đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao và ổn định. Trên cơ sở khai thác, củng cố tốt phân khúc thị trường hiện tại, thâm nhập và phát triển mạnh mẽ thị trường cao cấp bằng thương hiệu và chất lượng sản phẩm và dịch vụ.*
- *Tiếp tục tái cấu trúc toàn bộ hoạt động của công ty theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả dựa trên cơ sở hệ thống hóa công tác quản trị, chất lượng nguồn nhân lực và công nghệ hiện đại.*
- *Xây dựng môi trường làm việc văn minh, lành mạnh, tạo mọi điều kiện để thỏa mãn các nhu cầu và kỳ vọng trong công việc nhằm phát huy tính sáng tạo, sự toàn tâm và lòng nhiệt huyết của tất cả cán bộ công nhân viên.*

Trong năm 2010, Công ty tiếp tục đảm bảo mức độ tăng trưởng cao và ổn định bằng việc củng cố vững chắc vị trí dẫn đầu tại thị trường bánh kẹo Miền Bắc thông qua việc phát triển hệ thống điểm bán, phát triển sản phẩm mới, đầu tư cải tiến công nghệ và củng cố nội lực, cụ thể như sau:

1.Kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận (ĐVT: Tỷ đồng)

Chỉ số	2007	2008	2009	2010	2010/2009
Doanh thu thuần	561	678	768	920	20%
Lợi nhuận trước thuế	96	1.4	100	120	20%
Tỉ số lợi nhuận/doanh thu	17%	0.2%	12%	13%	

2. Phát triển và duy trì độ phủ. Đảm bảo duy trì hình ảnh trưng bày vượt trội so với các sản phẩm cạnh tranh cùng ngành.

3. Chuẩn hóa và phát triển mở rộng chuỗi cửa hàng bakery tại Hà Nội và các tỉnh lân cận. Đưa tổng số bakery đến cuối năm là 15 (tăng 5 bakery so với 2009).

4. Phát triển 61 sản phẩm mới (21 sản phẩm công nghiệp, 40 sản phẩm Bakery). Thành công trong việc tung các sản phẩm mới chủ lực: bánh phủ Chocolate; Dòng chocolate cao cấp; Dòng bánh tươi. Đầu tư phát triển dòng bánh Cupcake và Quế tại Miền Bắc.

5. Tiếp tục đầu tư cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm; Hoàn thiện việc vận hành khối sản xuất theo mô hình ma trận.

6. Đảm bảo 100% các đơn vị có quy chế tổ chức hoạt động, bảng mô tả công việc cho từng nhân viên và các quy trình quy định căn bản; Đưa vào áp dụng có chất lượng các hệ thống quản lý tiên tiến.

7. Đảm bảo nhân viên nghiệp vụ được tham gia ít nhất 1 khóa đào tạo/năm; Tất cả các vị trí quản lý tối thiểu phải tốt nghiệp khóa đào tạo quản trị căn bản (MTP); 100% công nhân, nhân viên bán hàng được đào tạo các nghiệp vụ căn bản phục vụ trực tiếp cho công việc.

8. Phát động và triển khai thành công 4 phong trào thi đua: Bán hàng giỏi; Tiết kiệm chi phí; Sáng kiến cải tiến; 5S trong toàn Công ty.

Để thực hiện được các mục tiêu chiến lược đề ra, Công ty đã lập kế hoạch hành động cụ thể, tập trung vào 3 mảng chính: Phát triển kinh doanh với nhiệm vụ đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh số và thị phần; Phát triển sản xuất với nhiệm vụ đảm bảo lợi thế cạnh tranh về chất lượng và giá thành so với đối thủ cạnh tranh; Phát triển hệ thống quản trị với nhiệm vụ đảm bảo sự vận hành hiệu quả hoạt động chung của Công ty.

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN KINH DOANH

Theo quy luật, sau khủng hoảng thì nền kinh tế lại bắt đầu một chu trình phát triển mới, năm 2010 được xem là năm khởi đầu của chu trình này. Để có thể khai thác tối đa cơ hội thị trường, tạo nền móng phát triển nhanh, vững chắc trong tương lai, NKD xác định đây là năm bản lề, vừa đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao vừa xây dựng và hoàn thiện hệ thống phân phối thông qua các định hướng chiến lược sau:

1. Tiếp tục đầu tư mở rộng thị trường nâng tổng số điểm bán lên trên 20.000 điểm tại thị trường phía Bắc, thiết lập hệ thống khách hàng thân thiết – làm nền tảng cho các hoạt động xúc tiến bán hàng, kích hoạt nhãn hiệu.
2. Duy trì vị thế dẫn đầu và tạo khoảng cách an toàn với các đối thủ ở các ngành hàng chủ lực của công ty: Cake, Bun, Cracker.
3. Đầu tư mạnh cho hệ thống phân phối theo hướng chuyên nghiệp hóa, nâng cấp chất lượng nhân sự và áp dụng công nghệ thông tin vào các hoạt động đặt hàng, bán hàng, quản lý khách hàng nhằm hướng đến việc làm thương mại các dòng sản phẩm khác.
4. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư cho các ngành hàng tiềm năng và xây dựng brand cho các sản phẩm chủ lực, phát triển sản phẩm cho các nhãn chủ lực.
5. Tăng cường sự hiện diện hình ảnh sản phẩm, nhãn hiệu trên thị trường thông qua các hoạt động marketing: kệ trưng bày, biển hiệu cho điểm bán, các chương trình quảng cáo, PR, khuyến mại cho khách hàng.
6. Mở rộng kênh Siêu thị ra các thị trường tỉnh, đón đầu xu hướng tiêu dùng của người dân.

Hệ thống quản trị của Công ty đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ và kiểm soát việc phát triển kinh doanh và sản xuất. Hệ thống quản trị có nhiệm vụ đảm bảo hiệu quả hoạt động chung của công ty thông qua việc thẩm định, kiểm tra, giám sát và hỗ trợ đầy đủ các phương tiện, nguồn lực cho các chương trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

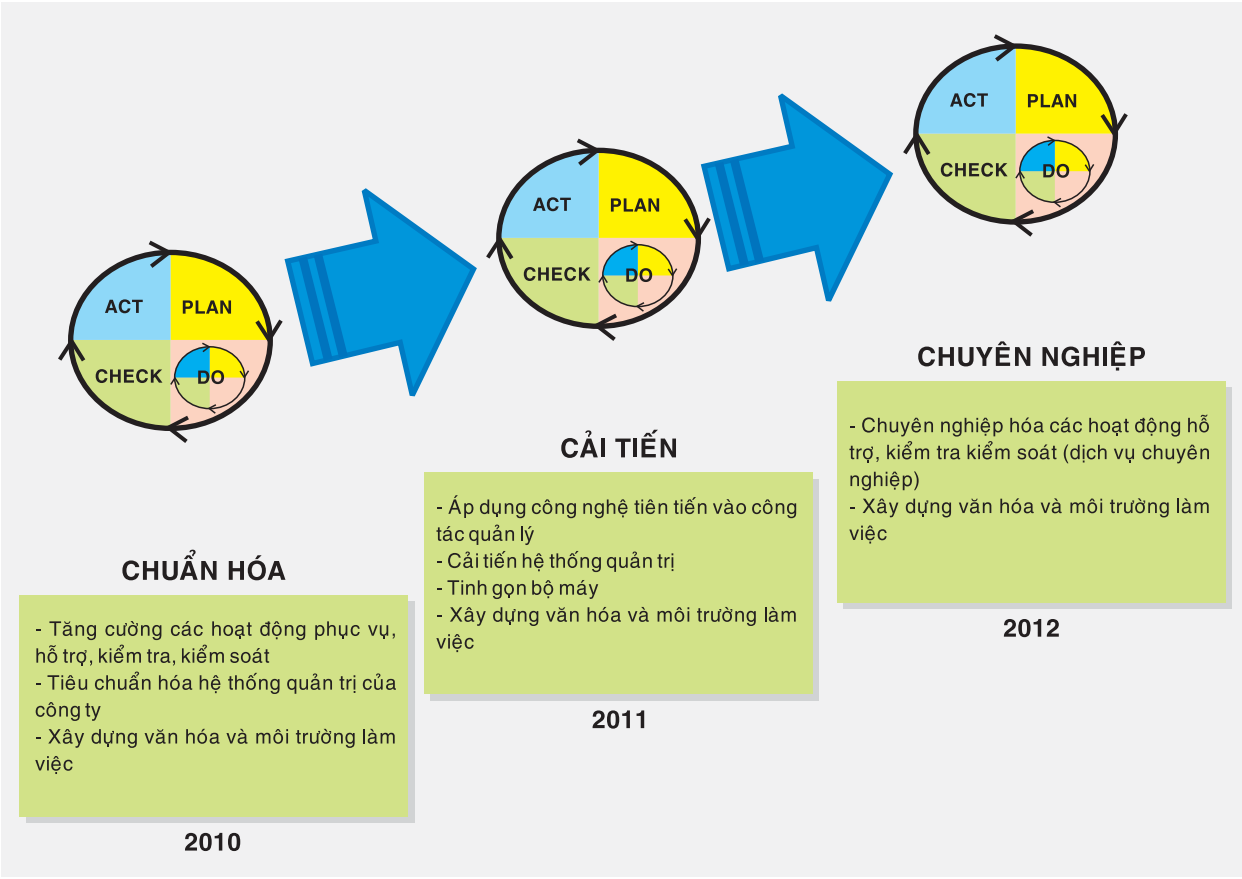
KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT

Để có thể tiếp nối những thành công trong năm 2009, trong năm 2010, Ban lãnh đạo công ty xác định rõ những khó khăn sẽ gặp phải đó là yêu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm cùng với việc xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh trong khi các chi phí đầu vào sản xuất có những biến động lớn và đang có chiều hướng gia tăng. Chính vì vậy, để có thể hoàn thành được các chỉ tiêu được giao và tạo cơ sở cho việc phát triển bền vững, hoạt động sản xuất của công ty cũng xác định cho mình những định hướng cụ thể:

1. Đầu tư mở rộng nhà xưởng, đưa vào hoạt động các dây chuyền sản xuất mới. Tiếp tục nâng công suất của các chuyền sản xuất hiện có: Sophie - 30%, IDO - 100%, Trung Thu - 30%, Cookies - 20%, Kẹo chocolate - 50%
2. Tăng cường công tác quản trị chi phí, cơ giới hóa hiện đại hóa dần các công đoạn thủ công nhằm ổn định, nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tiết giảm số lượng nhân công trực tiếp sản xuất.
3. Đẩy mạnh đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới phù hợp với khẩu vị, thị hiếu của người tiêu dùng phía Bắc. Thiết lập danh mục sản phẩm mới dự phòng để thích ứng nhanh khi thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi, cũng như tạo ra lợi thế cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành.
4. Chuẩn hóa mọi hoạt động trong sản xuất trong năm 2010 thông qua việc áp dụng thành công hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000 và triển khai thành công 5S vào cuối năm. Trong năm 2011 và 2012 liên tục cải tiến mọi mặt hoạt động sản xuất thông qua việc áp dụng các mô hình TQM(2011), Kaizen(2012). Những hoạt động này chính là tiền đề để tiến tới xây dựng mô hình sản xuất chuyên nghiệp trong các năm tiếp theo.
5. Nâng cao chức năng, trách nhiệm của các phân xưởng sản xuất bằng việc triển khai áp dụng thành công sơ đồ tổ chức mới theo qui định hoạt động của khối sản xuất đã ban hành. Chuyển giao QC, R&D, Kỹ thuật do phân xưởng quản lý.
6. Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá các vị trí công việc (KPI). Xây dựng thang ngạch, bậc lương và các tiêu chí đánh giá xếp loại hàng tháng làm cơ sở cho việc tăng lương và xét thưởng hàng năm. Nhằm phát huy tính sáng tạo, sự toàn tâm và lòng nhiệt huyết của người lao động góp phần xây dựng môi trường làm việc văn minh, lành mạnh trong Công ty.

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG QUẢN TRỊ

Hệ thống quản trị của Công ty được xây dựng và phát triển theo 3 giai đoạn:



Định hướng hoạt động trong thời gian tới được cụ thể hóa như sau:

1. Tiêu chuẩn hoá toàn bộ hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả làm việc thông qua hệ thống các quy trình, quy định, và áp dụng các hệ thống quản lý tiên tiến.
2. Tinh gọn bộ máy nhân sự, tăng cường đầu tư theo chiều sâu nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực
3. Xây dựng đội ngũ, cơ chế kiểm soát nhằm đảm bảo 100% các mục tiêu, định hướng chiến lược, chính sách quy định của Công ty được thực hiện.
4. Đảm bảo cung cấp đầy đủ 100% nguồn lực phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh của Công ty, cung cấp các sản phẩm dịch vụ có tính tư vấn, định hướng cho các bộ phận trong việc ra quyết định.
5. Tăng cường công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đảm bảo 70% nhân sự trong công ty được tham gia ít nhất 1 khóa đào tạo/năm.
6. Xây dựng môi trường làm việc văn minh, lành mạnh, tạo mọi điều kiện để thỏa mãn các nhu cầu và kỳ vọng trong công việc nhằm phát huy tính sáng tạo, sự toàn tâm và lòng nhiệt huyết của tất cả cán bộ công nhân viên .

Bên cạnh việc tận dụng mọi cơ hội để tăng trưởng, phát triển bền vững được xem như kim chỉ nam cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Chính vì vậy mà hệ thống mục tiêu và kế hoạch của công ty đã được cân đối trên các khía cạnh về mục tiêu tài chính, mục tiêu khách hàng, mục tiêu về quy trình nội bộ và mục tiêu đào tạo, phát triển theo mô hình Balanced Scorecard. Hệ thống mục tiêu và kế hoạch này đã được triển khai, vận hành và được đánh giá dựa trên các chỉ số đo lường cụ thể theo từng tháng, quý, năm.

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ

CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

MỤC LỤC

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 24

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN

Báo cáo kiểm toán độc lập 28

Bảng cân đối kế toán hợp nhất 29

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất 33

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất 34

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc ("Công ty") trình bày báo cáo này và các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và công ty con (sau đây gọi chung là "Công ty") cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009.

CÔNG TY

Công ty là một công ty cổ phần được thành lập theo Luật Doanh Nghiệp Việt Nam theo Quyết định số 139/QĐ-UB ngày 19 tháng 8 năm 1999 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Hưng Yên và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 050300001 ngày 28 tháng 1 năm 2000 của Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hưng Yên với tổng số vốn điều lệ ban đầu là 10.000.000.000 đồng Việt Nam.

Kể từ khi thành lập, vốn cổ đông của Công ty đã được điều chỉnh tại các thời điểm sau:

Vốn điều chỉnh (nghìn VNĐ)	Được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hưng Yên chấp thuận theo	Ngày
13.000.000	Quyết định số 01/TĐKD-KĐ	11/08/2000
23.700.000	Quyết định số 02/TĐKD-KĐ	30/01/2002
28.440.000	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 3	08/01/2003
50.000.000	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 4	08/06/2004
70.000.000	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 5	12/12/2005
84.000.000	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 6	27/07/2006
100.797.850	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 7	02/07/2007
122.967.320	Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh điều chỉnh số 8	03/10/2008

- Hoạt động chính của Công ty là sản xuất, chế biến thực phẩm, thực phẩm công nghệ và bánh cao cấp các loại, mua bán lương thực, thực phẩm, rượu bia các loại, thuốc lá điếu sản xuất trong nước và cho thuê nhà xưởng.

- Công ty bắt đầu hoạt động sản xuất kinh doanh từ tháng 8 năm 2001.

- Công ty có một trụ sở chính tại Thị trấn Bần Yên Nhân, huyện Mỹ Hào, tỉnh Hưng Yên và một chi nhánh tại 200 Thái Hà, Quận Đống Đa, Hà Nội.

- Chi nhánh Công ty được thành lập theo Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số CN0103000154 do Sở Kế hoạch và Đầu tư của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hà Nội cấp ngày 21 tháng 6 năm 2002. Hoạt động của Chi nhánh là sản xuất, chế biến thực phẩm, thực phẩm công nghệ và bánh cao cấp các loại, mua bán lương thực và thực phẩm.

- Chi nhánh bắt đầu hoạt động kinh doanh từ tháng 11 năm 2002 với số vốn là 2 tỷ đồng Việt Nam.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (Tiếp theo)

• Công ty có một công ty con là công ty Cổ phần Thương mại và Hợp tác Quốc tế Hà Nội trong đó Công ty chiếm 75,73% quyền sở hữu. Hoạt động chính của công ty Cổ phần Thương mại và Hợp tác Quốc tế Hà Nội là cho Công ty thuê lại mặt bằng và nhân viên để kinh doanh.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ CỔ TỨC

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận thuần trước thuế cho năm	100.259.963.543	1.517.607.522
Lợi nhuận thuần sau thuế cho năm	79.643.955.728	978.749.186
Cổ tức trả trong năm	29.508.369.600	53.371.260.962
Trong đó:		
Cổ tức trả bằng tiền	29.508.369.600	31.201.790.962
Cổ tức trả bằng cổ phiếu thưởng	-	22.169.470.000
Lợi nhuận để lại vào cuối năm	85.194.390.029	35.986.373.798

CÁC SỰ KIỆN TRONG NĂM

Trong năm 2009, Đại hội đồng Cổ đông của Công ty đã thông qua việc chi trả cổ tức bằng tiền mặt lần 1 cho năm 2009 với tổng số tiền là 14.754.184.800 đồng Việt Nam.

Theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 21 tháng 10 năm 2009, Đại hội đồng cổ đông Công ty cũng đã thông qua các nội dung sau:

1. Chi trả cổ tức bằng tiền mặt lần 2 cho năm 2009 với tổng số tiền là 14.754.184.800 đồng Việt Nam;

2. Phát hành thêm 2.459.030 cổ phiếu thưởng từ nguồn vốn thặng dư vốn cổ phần cho cổ đông hiện hữu của Công ty theo tỷ lệ 10:2. Việc thực hiện phát hành cổ phiếu thưởng và niêm yết bổ sung vốn cổ phần nêu trên đã được Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh chấp thuận theo Quyết định số 170/QD-SGDHCM ngày 23 tháng 12 năm 2009;

3. Thông qua phương án chào bán cổ phiếu ưu đãi cho cán bộ công nhân viên là Ban điều hành kiêm Hội đồng quản trị và các đối tượng có liên quan với tổng số cổ phiếu là 36.800 cổ phiếu;

4. Thông qua phương án chào bán cổ phiếu ưu đãi cho cán bộ công nhân viên Công ty với tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 332.054 cổ phiếu.

Các phương án 1 và 2 nêu trên đã được thực hiện hoàn tất trong năm 2009, tuy nhiên các phương án 3 và 4 chưa được thực hiện trong năm, do đó không ảnh hưởng đến nguồn vốn cổ phần của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2009.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (Tiếp theo)

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm và vào ngày lập báo cáo này như sau:

Ông Trần Kim Thành	Chủ tịch	
Ông Trần Lệ Nguyên	Phó Chủ tịch	
Bà Vương Ngọc Xiềm	Ủy viên	
Ông Cô Gia Thọ	Ủy viên	
Ông Dương Thế Quang	Ủy viên	Bổ nhiệm ngày 5/5/2009

CÁC SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ NĂM

Không có sự kiện quan trọng nào xảy ra kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm yêu cầu phải có các điều chỉnh hoặc thuyết minh trong các báo cáo tài chính hợp nhất.

KIỂM TOÁN VIÊN

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

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

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo các báo cáo tài chính hợp nhất cho từng giai đoạn tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình hoạt động hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty. Trong quá trình lập các báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Giám đốc cần phải:

- lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả những sai lệch trọng yếu so với những chuẩn mực này đã được trình bày và giải thích trong các báo cáo tài chính hợp nhất; và
- lập các báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở nguyên tắc hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (Tiếp theo)

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

Ban Giám đốc Công ty đã cam kết với các chủ sở hữu của Công ty rằng Công ty đã tuân thủ những yêu cầu nêu trên trong việc lập các báo cáo tài chính hợp nhất.

PHÊ DUYỆT CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Chúng tôi phê duyệt các báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo. Các báo cáo này phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với Chuẩn mực Kế toán và Hệ thống Kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định có liên quan.

Thay mặt Hội Đồng Quản Trị

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

TRẦN KIM THÀNH
Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Số tham chiếu: 60755020/1350293

Kính gửi: **Các cổ đông Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc**

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất vào ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Kinh Đô Miền Bắc và công ty con ("Công ty"), báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo (sau đây được gọi chung là "các báo cáo tài chính hợp nhất") được trình bày từ trang 5 đến trang 42. Các báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính hợp nhất này dựa trên việc kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở ý kiến kiểm toán

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các quy định của các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và Quốc tế được áp dụng tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện việc kiểm toán để đạt được mức tin cậy hợp lý về việc các báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu. Việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, theo phương pháp chọn mẫu, các bằng chứng về số liệu và các thuyết minh trên các báo cáo tài chính. Việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán đã được áp dụng và các ước tính quan trọng của Ban Giám đốc Công ty cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể các báo cáo tài chính. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán của chúng tôi cung cấp cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán và Hệ thống Kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định có liên quan.

S.G.P: 448-Đ.T.N.G
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN ERNST & YOUNG VIỆT NAM
QUẬN 1 - TP. HỒ CHÍ MINH

Ernst & Young Vietnam Ltd

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

TRẦN ĐÌNH CƯỜNG
Tổng Giám đốc
Kiểm toán viên đã đăng ký
Số đăng ký: 0135/KTV

TRỊNH XUÂN HÒA
Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên đã đăng ký
Số đăng ký: 0754/KTV

Hà Nội, Việt Nam.
Ngày 15 tháng 3 năm 2010

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Ngày 31 tháng 12 năm 2009 B01-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	**A. TÀI SẢN NGẮN HẠN**		**272.557.532.596**	**210.993.382.429**
110	**I. Tiền và các khoản tương đương tiền**	**4**	**99.704.555.691**	**69.901.539.212**
111	1. Tiền		69.704.555.691	52.901.539.212
112	2. Các khoản tương đương tiền		30.000.000.000	17.000.000.000
120	**II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn**	**13**	**58.709.594.440**	**8.449.437.000**
121	1. Đầu tư ngắn hạn		101.618.089.464	24.353.154.464
129	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn		(42.908.495.024)	(15.903.717.464)
130	**III. Các khoản phải thu ngắn hạn**		**44.076.547.617**	**57.825.335.379**
131	1. Phải thu khách hàng		11.077.425.537	16.674.754.725
132	2. Trả trước cho người bán		2.000.427.172	7.384.539.436
133	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	29	25.261.949.749	31.813.062.984
135	4. Các khoản phải thu khác		5.736.745.159	1.952.978.234
139	5. Dự phòng phải thu khó đòi		-	-
140	**IV. Hàng tồn kho**	**5**	**63.591.538.000**	**60.470.681.070**
141	1. Hàng tồn kho		67.614.527.655	60.470.681.070
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(4.022.989.655)	-
150	**V. Tài sản ngắn hạn khác**		**6.475.296.848**	**14.346.389.768**
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		2.046.198.070	3.074.284.470
152	2. Thuế Giá trị gia tăng được khấu trừ		-	54.718.543
154	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	6	-	7.917.447.829
158	4. Tài sản ngắn hạn khác		4.429.098.778	3.299.938.926

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (Tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2009 B01-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
200	**B.TÀI SẢN DÀI HẠN**		**326.501.568.436**	**374.352.163.093**
220	**I. Tài sản cố định**		**205.933.964.020**	**211.667.505.746**
221	1. Tài sản cố định hữu hình	7	180.335.012.702	188.848.688.000
222	Nguyên giá		297.550.899.645	272.224.993.602
223	Giá trị hao mòn lũy kế		(117.215.886.943)	(83.376.305.602)
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính	8	2.345.131.240	3.634.276.961
225	Nguyên giá		23.523.130.293	23.523.130.293
226	Giá trị hao mòn lũy kế		(21.177.999.053)	(19.888.853.332)
227	3. Tài sản cố định vô hình	9	15.327.267.023	11.268.439.417
228	Nguyên giá		21.326.041.022	15.094.931.010
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(5.998.773.999)	(3.826.491.593)
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	10	7.926.553.055	7.916.101.368
240	**II. Bất động sản đầu tư**	**11**	**31.738.464.684**	**34.311.853.712**
241	1. Nguyên giá		34.524.970.816	34.524.970.816
242	2. Giá trị hao mòn lũy kế		(2.786.506.132)	(213.117.104)
250	**III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn**	**13**	**86.059.167.649**	**124.983.083.215**
258	1. Đầu tư dài hạn khác		89.947.400.000	169.579.960.000
259	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn		(3.888.232.351)	(44.596.876.785)
270	**IV. Lợi thế thương mại**	**12**	**2.442.893.761**	**2.957.850.011**
260	**V. Tài sản dài hạn khác**		**327.078.322**	**431.870.409**
261	1. Chi phí trả trước dài hạn		253.668.322	358.460.409
268	2. Tài sản dài hạn khác		73.410.000	73.410.000
280	**TỔNG CỘNG TÀI SẢN**		**599.059.101.032**	**585.345.545.522**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (Tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2009 B01-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
300	**A. NỢ PHẢI TRẢ**		**334.683.533.059**	**367.687.028.764**
310	**I. Nợ ngắn hạn**		**300.585.194.066**	**342.602.235.653**
311	1. Vay và nợ ngắn hạn	14	135.574.094.840	135.035.873.718
312	2. Phải trả người bán		45.748.451.521	37.351.397.126
313	3. Người mua trả tiền trước		5.371.146.337	2.067.778.898
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	15	32.362.819.730	12.675.020.834
315	5. Phải trả người lao động		7.561.575.521	2.188.091.400
316	6. Chi phí phải trả	16	15.724.141.112	11.501.534.858
317	7. Phải trả nội bộ	29	49.789.707.703	114.152.565.954
319	8. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	17	8.453.257.302	27.629.972.865
330	**II. Nợ dài hạn**		**34.098.338.993**	**25.084.793.111**
333	1. Phải trả dài hạn khác	18	22.993.892.144	-
334	2. Vay và nợ dài hạn	19	5.231.411.849	22.031.994.205
336	3. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		5.873.035.000	3.052.798.906
400	**B. VỐN CHỦ SỞ HỮU**		**264.375.567.973**	**217.658.516.758**
410	**I. Vốn chủ sở hữu**	**20**	**263.801.555.029**	**214.593.538.798**
411	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu		147.553.620.000	122.967.320.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		31.180.641.000	55.766.941.000
414	3. Cổ phiếu ngân quỹ		(127.096.000)	(127.096.000)
420	4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	27	85.194.390.029	35.986.373.798
430	**II. Nguồn kinh phí và quỹ khác**		**299.442.980**	**2.839.411.310**
431	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		299.442.980	2.839.411.310
500	**III. Lợi ích của cổ đông thiểu số**	**20.1**	**274.569.964**	**225.566.650**
440	**TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN**		**599.059.101.032**	**585.345.545.522**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (Tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2009 B01-DN/HN

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	Số cuối năm	Số đầu năm
Ngoại tệ các loại		
- Đô la Mỹ (US$)	12.472	74.080
- Euro (EUR)	102	101

LÊ CAO THUẬN
Kế toán trưởng

Ngày 15 tháng 3 năm 2010

TRẦN QUỐC VIỆT
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 B02-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
01	**1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**	21.1	**771.187.501.853**	**691.727.237.317**
03	**2. Các khoản giảm trừ doanh thu**	21.1	**(3.535.106.393)**	**(2.389.715.108)**
10	**3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ**	21.1	**767.652.395.460**	**689.337.522.209**
11	**4. Giá vốn hàng bán**	22	**(542.600.425.147)**	**(526.246.362.879)**
20	**5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ**		**225.051.970.313**	**163.091.159.330**
21	**6. Doanh thu hoạt động tài chính**	21.2	**9.002.657.584**	**6.850.940.939**
22	**7. Chi phí tài chính**	23	**(4.370.648.582)**	**(80.189.737.290)**
23	Trong đó: Chi phí lãi vay		(13.235.821.454)	(17.777.451.113)
24	**8. Chi phí bán hàng**		**(90.930.446.803)**	**(62.425.620.950)**
25	**9. Chi phí quản lý doanh nghiệp**		**(38.286.394.423)**	**(25.964.438.508)**
30	**10. Lợi nhận thuần từ hoạt động kinh doanh**		**100.467.138.089**	**1.362.303.521**
31	**11. Thu nhập khác**	24	**4.763.526.067**	**3.797.308.331**
32	**12. Chi phí khác**	24	**(4.970.700.613)**	**(3.642.004.330)**
40	**13. Lợi nhuận khác**	24	**(207.174.546)**	**155.304.001**
50	**14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế**		**100.259.963.543**	**1.517.607.522**
51	**15. Chi phí thuế TNDN hiện hành**	26.1	**(20.616.007.815)**	**(538.858.336)**
60	**17. Lợi nhuận sau thuế TNDN**		**79.643.955.728**	**978.749.186**
	Phân bổ cho			
	17.1 Lợi ích của cổ đông thiểu số		49.003.314	26.793.178
	17.2 Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ		79.594.952.414	951.956.008
80	**19. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu**	28	**6.445**	**87**

LÊ CAO THUẬN
Kế toán trưởng
Ngày 15 tháng 3 năm 2010

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

TRẦN QUỐC VIỆT
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 B03-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	**Lợi nhuận trước thuế**		**100.259.963.543**	**1.517.607.522**
	Điều chỉnh cho các khoản:			
02	Khấu hao tài sản cố định	7,8,9, 11,12	40.768.187.424	34.872.518.248
03	Các khoản dự phòng		(5.905.783.500)	59.996.183.348
04	Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện		-	196.645.710
05	(Lãi)/ lỗ từ hoạt động đầu tư/ thanh lý tài sản cố định		(1.542.235.000)	897.496.853
06	Chi phí lãi vay	23	13.235.821.454	17.777.451.113
07	Thu nhập lãi tiền gửi	21.2	(3.350.201.983)	(3.431.442.783)
08	**Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động**		**143.465.751.938**	**111.826.460.011**
09	Giảm/(tăng) các khoản phải thu		20.591.794.281	(41.854.253.553)
10	(Tăng)/giảm hàng tồn kho		(8.098.704.210)	1.514.013.553
11	Giảm các khoản phải trả		(38.649.363.112)	(17.815.813.333)
12	Giảm/(tăng) chi phí trả trước		1.028.086.400	(1.764.713.934)
13	Tiền lãi vay đã trả		(13.567.545.322)	(17.777.451.113)
14	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp		(1.196.291.400)	-
16	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(2.539.968.330)	(2.707.498.423)
20	**Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh**		**101.033.760.245**	**31.420.743.208**
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định	7,9	(31.841.508.332)	(55.906.479.110)
22	Tiền thu do thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản ngắn hạn khác		-	561.201.731
24	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(313.240.000)	(137.835.093.916)
25	Tiền thu do bán các khoản đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		4.223.100.000	1.320.799.000
27	Tiền thu từ lãi tiền gửi		3.350.201.983	3.431.442.783
30	**Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động đầu tư**		**(24.581.446.349)**	**(188.428.129.512)**

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

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

B03-DN/HN

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
33	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được		379.437.346.475	260.237.113.400
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(394.562.535.427)	(254.488.855.789)
35	Tiền chi trả nợ thuê tài chính		(1.137.172.281)	(1.137.172.281)
36	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		(30.386.936.184)	(31.201.790.962)
40	**Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động tài chính**		**(46.649.297.417)**	**(26.590.705.632)**
50	**Lưu chuyển tiền thuần trong năm**		**29.803.016.479**	**(183.598.091.936)**
60	**Tiền và tương đương tiền đầu năm**		**69.901.539.212**	**253.499.631.148**
61	**Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ**		**-**	**-**
70	**Tiền và tương đương tiền cuối năm**	**4**	**99.704.555.691**	**69.901.539.212**

LÊ CAO THUẬN
Kế toán trưởng

Ngày 15 tháng 3 năm 2010

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

TRẦN QUỐC VIỆT
Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN THỰC PHẨM KINH ĐÔ MIỀN BẮC

Địa chỉ: Km22, Quốc Lộ 5, Thị Trấn Bần Yên Nhân, Huyện Mỹ Hào, Tỉnh Hưng Yên
ĐT: (0321) 3942128 - Fax: (0321) 3943146
Email: info@kinhdo.vn

www.kinhdo.vn