

COMPANY REPORT

CTCP Kinh doanh - KDC

Wednesday, August 18, 2010



**CTCP Chứng khoán
An Thành**

Địa chỉ: 37 Lý Thường Kiệt,
Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Tell: 84.4.62518888
Fax: 84.4.62710006
Email: info@atsc.com.vn
www.atsc.com.vn



Company Report KDC

Công ty cổ phần Kinh Đô – KDC (HOSE)

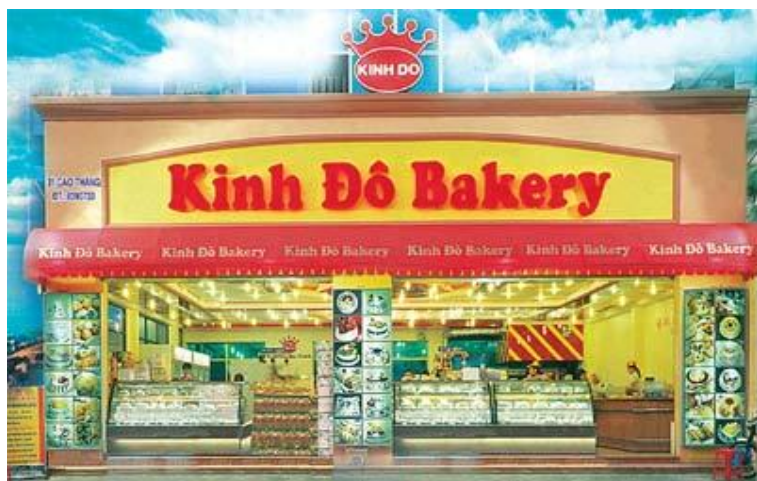
Nhóm ngành: Bánh kẹo

Vốn đầu tư: 1,012,765,880,000 VNĐ

KLCP đang niêm yết: 101,276,588 cp

KLCP đang lưu hành: 100,243,402 cp

Ghi chú chung:



Địa chỉ: 141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, TP.H Chí Minh

Số điện thoại: 84-(8) 3 8270 838

Fax: 84-(8) 3 8270 839

Người phát ngôn: Nguyễn Thị Ngọc Liên (Giáo sư Ngô)

Email: kido.co@kinhdofood.com

Website: <http://www.kinhdofood.com>

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH

CTCP Kinh Đô hiện thân là Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô, được thành lập năm 1993. Ngay sau khi thành lập, Công ty đã mua một xưởng sản xuất nhỏ diện tích khoảng 100m² với 70 công nhân và vốn đầu tư 1,4 tỷ VNĐ, chuyên sản xuất và kinh doanh bánh snack mà sản phẩm nổi bật nhất là kẹo dẻo.

Năm 1994, công ty tăng vốn đầu tư lên 14 tỷ VNĐ và tiếp tục chuyển sản xuất snack từ giá 750.000 USD/t. Thành công của bánh snack Kinh Đô với giá rẻ, mùi vị đặc trưng phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng trong nước đã trở thành bước đệm quan trọng cho sự phát triển không ngừng của Công ty Kinh Đô sau này.

Năm 1999, công ty tăng vốn đầu tư lên 40 tỷ VNĐ, thành lập TTTM Savico Kinh Đô tại Quận 1, ảnh hưởng đến bước phát triển mới của Kinh Đô sang các lĩnh vực kinh doanh khác ngoài bánh kẹo. Công ty khai trương hệ thống Bakery đầu tiên, mở đầu cho một chuỗi hệ thống cửa hàng bánh kẹo Kinh Đô từ Bắc vào Nam sau này.

Năm 2000, công ty tăng vốn đầu tư lên 51 tỷ VNĐ, mở rộng diện tích nhà xưởng lên hơn 40.000m². Tháng 9/2002, CTCP Kinh Đô được thành lập với vốn đầu tư 150 tỷ VNĐ, trong đó Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô góp 50 tỷ VNĐ.

Sau 12 năm hoạt động và phát triển, quy mô vốn và quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh không ngừng tăng trưởng. Năm 2005 trở thành doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo hàng đầu Việt Nam với vốn đầu tư 250 tỷ VNĐ và niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Ngày 12/12/2005, 25 triệu cổ phiếu KDC của công ty chính thức giao dịch trên thị trường Trung tâm GDCK TP. Hồ Chí Minh.

Công ty bắt đầu niêm yết với mã chứng khoán KDC ngày 12/12/2005 trên sàn giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh. Kiểm toán độc lập (2007): Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.



Company Report KDC

C C US H U VÀ BAN LÃNH O

H I NG QU NTR

H và tên	Ch c v
Ông Tr n Kim Thành	Ch t ch H QT
Ông Tr n L Nguyên	Phó Ch t ch H QT
Bà V ng B u Linh	Thành viên H QT
Ông Cô Gia Th	Thành viên H QT
Ông V ng Ng c Xi m	Thành viên H QT
Ông Wang Chinh Hua	Thành viên H QT

BAN KI M SOÁT

H và tên	Ch c v
Ông L ng Quang Hi n	Tr ng BKS
Bà Nguy n Th Ng c Khuyên	Thành viên BKS
Ông Tr n Minh Tú	Thành viên BKS

BAN GIÁM C / K TOÁN TR NG

H và tên	Ch c v
Ông Nguy n Kh c Huy	T ng Giám c
Ông Bùi Thanh Tùng	Phó T ng G
Ông Jimmy Foo	Phó T ng G
Ông Lê Anh Quân	Phó T ng G
Ông Lê Ph ng Hào	Phó T ng G
Ông L ng Quang Hi n	Phó T ng G
Ông Mai Xuân Tr m	Phó T ng G
Ông Nguy n Qu c Nam	Phó T ng G
Ông Nguy n Xuân Luân	Phó T ng G
Ông Lê Cao Thu n	K toán tr ng

C ÔNG L N

TÊN C ÔNG	S C PHI U	T L %(*)	TÍNH N NGÀY
Công ty TNHH Xây d ng và Ch bi n Th c ph m Kinh ô	8,784,000	11.04	24/07/2008
Tr n L Nguyên	6,500,160	8.17	24/07/2008
Tr n Kim Thành	5,494,405	6.91	16/09/2009
Deutsche bank AG & Deutsche Asset Management (Asia) Ltd	3,939,017	4.95	19/01/2010
Vietnam Ventures Limited	3,762,924	4.73	6/1/2010
Citigroup Global Market LTD & Citigroup Global Market Financial Products LT D	2,626,162	3.3	24/07/2008

CÔNG TY CON VÀ CÔNG TY LIÊN K T

	V n i u l (t ng)	V n góp (t ng)	T l s h u (%)
CÔNG TY CON			
CTCP Kinh ô Bình D ng	100	80	80%
Công ty C ph n Vinabico			51%
CÔNG TY LIÊN K T			
CTCP Kido's	30	12	28.0%



Company Report KDC

HO TÊN NG KINH DOANH CỦA KDC

CTCP Kinh Đô đang hoạt động tích cực phát triển là một Tập đoàn Thực phẩm hàng đầu Việt Nam và hoạt động trong Tập đoàn hoạt động ngành: thực phẩm, tài chính, bán lẻ.

- Ngành Thực phẩm là lĩnh vực hoạt động chính và là nền tảng cho sự phát triển của Kinh Đô. Công ty thành lập năm 1993, khi đó với sự thành công của sản phẩm Snack, ngành thực phẩm của Kinh Đô đã có những bước tiến vượt bậc và là nền tảng cho sự phát triển chung của toàn Tập đoàn.

Ngay từ đầu, Kinh Đô đã ứng dụng với sự đổi mới trong ngành thực phẩm. Sản phẩm Snack với giá hợp lý, mùi vị đặc trưng ngay lập tức chiếm lĩnh thị trường, tạo đà cho sự mở rộng sau này của các ngành khác. Năm 1996 đánh dấu bước quan trọng với việc chuyển đổi chuyên Cookies của nhãn M chỉ giá 5 triệu USD – ngành Cookies ra đời. Nhận định tiếp theo, là chuyển đổi thành công liên tiếp với ngành bánh mì, bánh bông lan công nghiệp, Chocolate, kẹo cứng, kẹo mềm. Điểm nổi bật nhất chính là năm 2000, nhập khẩu dây chuyền Cracker từ Châu Âu và sử dụng nhãn hàng AFC để tôn lên tên tuổi của Kinh Đô.

Trải qua 17 năm, nay, hơn 90% doanh thu của Tập đoàn có từ thực phẩm và chiếm lĩnh vị thế tài chính của Tập đoàn công ty trung vào ngành này. Hiện tại, Kinh Đô phát triển với nhiều Công ty hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm trong đó nổi bật là Công ty Cổ phần Kinh Đô và Kinh Đô Miền Bắc chuyên kinh doanh ngành bánh kẹo và Công ty Ki Do chuyên về ngành kem, sữa chua... Trong tương lai, Kinh Đô cam kết tiếp tục mở rộng sản phẩm phù hợp, tiến độ và cung cấp các thực phẩm an toàn, thơm ngon, dinh dưỡng, tiện lợi và đặc biệt cho tất cả mọi người luôn giữ vị trí tiên phong trên thị trường thực phẩm.

Công ty Cổ phần Kinh Đô là Công ty thực phẩm hàng đầu Việt Nam với 14 năm liên tục công nhận tiêu dùng bình chọn Hàng Việt Nam chất lượng cao. Hiện nay phân phối của Công ty Kinh Đô trải khắp 64 tỉnh và thành phố với 200 nhà phân phối và 75.000 điểm bán lẻ. Sản phẩm của Kinh Đô đã xuất khẩu sang thị trường 35 nước trên thế giới như Mỹ, Châu Âu, Úc, Trung Quốc, Singapore, Đài Loan, và kim ngạch xuất khẩu cao. Năm 2009, Tổng doanh thu của Công ty đạt 1.657 tỷ đồng với 578 tỷ đồng lợi nhuận.

Công ty Kinh Đô Miền Bắc được xem là Công ty thực phẩm hàng đầu về bánh kẹo thị trường phía Bắc. Với thành lập Công ty năm trong chiếm lĩnh phát triển mở rộng thị trường toàn quốc của Tập đoàn. Trong năm 2009, Tổng doanh thu của Kinh Đô Miền Bắc đạt 768 tỷ đồng với 100 tỷ đồng lợi nhuận.

Công ty Ki Do là thành công của việc mua lại thị trường hiu Wall's từ Tập đoàn Unilever. Hàng năm, Công ty tăng trưởng 20 – 30% với các nhãn hiệu kem và sữa chua công nhận tiêu dùng rất yêu thích: Merino, Celano và Well Yo.

Trong giai đoạn hiện tại, Kinh Đô dự định mở rộng quy mô và chi sâu của ngành thực phẩm thông qua chiến lược mua bán và sáp nhập (M&A) các công ty trong ngành để nâng vị thế thành Tập đoàn Thực phẩm hàng đầu Việt Nam. Trong năm 2010 sẽ sáp nhập Công ty Kinh Đô Miền Bắc và Công ty Ki Do vào Công ty Cổ phần Kinh Đô.

Company Report KDC



- Ngành Bán lẻ là một trong 4 mảng kinh doanh chủ chốt mà Kinh Đô tập trung tâm phát triển. Nhận định về bán lẻ mà Kinh Đô đang và sẽ tham gia, đó là: xây dựng và quản lý vận hành các chuỗi siêu thị và hypermarket, các chuỗi cửa hàng tiện lợi (convenient stores), các chuỗi cửa hàng chuyên doanh và phân phối chuyên nhanh, các trung tâm thương mại và shopping (complex, department stores), các trung tâm phân phối, logistics hiện đại chuyên nghiệp và tiếp tục phát triển kênh phân phối trực tuyến.

Trong thời gian tới, Kinh Đô sẽ hợp tác, liên doanh liên kết với các tác nhân bên ngoài xây dựng và phát triển các hình thức kinh doanh tại Việt Nam; mua franchise các chuỗi cửa hàng có thương hiệu nổi tiếng trên thị trường phát triển; thông qua các nhà đầu tư chuyên nghiệp bên ngoài để xây dựng, vận hành thương hiệu cho các hình thức cửa hàng riêng Kinh Đô; tiến hành bán franchise mở rộng hình thức không chỉ trong nước mà ra nước ngoài; tiếp tục tự mình phát triển hình thức phân phối trực tuyến thông qua mạng chuỗi hiện có 100.000 điểm bán lẻ phân phối khắp toàn quốc.

Còn trong năm 2010, Kinh Đô bắt đầu xây dựng hình thức fastfood và convenient stores thông qua mua franchise và có nhà outlet đầu tiên. Mục tiêu trong 10 năm tới, chúng tôi sẽ xây dựng hình thức siêu thị và xây dựng hình thức fastfood, tập trung vào hình thức department stores. Tiếp theo, chúng tôi mở rộng franchise các chuỗi fastfood và convenient stores, mở rộng hình thức siêu thị và sẽ phát triển thêm các chuỗi convenient stores, fastfood, siêu thị, hypermarket.

- Ngành bất động sản Kinh Đô sẽ tập trung trong những năm gần đây. Kinh Đô đã thành lập Công ty bất động sản chuyên về chuyển nhượng, xây dựng. Nhận định về quan tâm hàng đầu là các dự án tại trung tâm thành phố Hồ Chí Minh, các trung tâm thương mại, văn phòng cho thuê và chung cư cao cấp...

Trong giai đoạn phát triển của nền kinh tế Việt Nam hiện nay, là thời điểm Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), chính điều này mang lại cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam phát triển. Trên cơ sở đó, với chủ trương thành lập Tổng cục ngành hàng đầu Việt Nam, Kinh Đô đã phát triển ngành bất động sản thông qua việc thành lập các Công ty bất động sản có chức năng xây dựng, kinh doanh bất động sản, có đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng và đầu tư dự án. Cùng với sự hỗ trợ lãnh đạo từ các ngân hàng có

Company Report KDC

uy tín trong n c, s h p tác u t c a các i tác chi n l c, ngành a c ã và ang khai thác t i u các d án t i Tp.H Chí Minh.

Trong giai o n u, Kinh ô y m nh **tìm ki m và phát tri n các d án mang tính kh thi cao** cùng các i tác qu n lý thi công, m b o tri n khai th c hi n k ho ch kinh doanh, mang l i hi u qu . Kinh ô r t t tin trên b c ng phát tri n, h ng t i t ng lai.

M c tiêu phát tri n c a Kinh ô là **xây d ng hình nh th ng hi u ng c p** thông qua vi c tri n khai các d án; liên k t i tác chi n l c, cùng h p tác u t , góp ph n gia t ng giá tr d án; khai thác và nâng cao chu i giá tr thông qua các ho t ng giao d ch th ng m i và d ch v c ng thêm; **m b o kh n ng sinh l i liên t c** và t i n t ng tr ng hàng n m.

Kinh ô a c s phát tri n các d án v i các s n ph m theo nh h ng: C n h cao c p; v n phòng cho thuê; c n h d ch v ; trung tâm th ng m i; khách s n, khu ngh d ng và các d ch v c ng thêm; khu ô th hi n i, ki u m u...



- **Ngành Tài chính và u t tài chính là m t trong b n l nh v c kinh doanh chi n l c mà T p oàn Kinh ô h ng n trong chi n l c phát tri n dài h n c a mình.** Trong t ng lai, tài chính và u t tài chính óng v ài trò quan tr ng trong vi c h tr các m ng kinh doanh chi n l c khác là th c ph m, bán l và a c. Ho t ng u t tài chính bao g m: u t v n vào các công ty th c ph m cùng ngành; u t v n vào l nh v c b t ng s n; u t vào các i tác chi n l c; u t tài chính vào ch ng khoán niêm y t trên th tr ng và u t kinh trong trong l nh v c ngân hàng.

Thông qua vi c **mua bán và sáp nh p (M&A)**, Công ty t i p t c tìm ki m c h i u t vào các công ty trong ngành th c ph m có t i m n ng, có th tr ng, có quy mô v a ph i và có mong c niêm y t c phi u trên th tr ng ch ng khoán. Vi c sáp nh p NKD và KIDO vào KDC là m t b c kh ng nh cho vi c hi n th c hóa chi n l c c a Công ty.

H i n t i ho t ng u t tài chính c t p trung vào hai l nh v c chính ó là **u t vào các công ty th c ph m và góp v n vào các d án b t ng s n t i m n ng**. L i nhu n có c t u t vào các d án b t ng s n s c chuy n sang u t th c ph m. Do v y, có th nói, ho t ng u t tài chính t p trung vào ngành th c ph m và t o thành n n t ng g n l i n v i s phát tri n c a Kinh ô. B ên c nh ó, T p oàn Kinh ô c ng tìm ki m c h i h p tác v i công ty qu n lý qu có n ng l c và kinh nghi m nh m hi n th c hóa các c h i u t và t i u hóa giá tr các kho n u t c a T p oàn nói chung và c a t ng công ty thành viên nói riêng.



Company Report KDC

Triển vọng phát triển của ngành

Ngành bán lẻ là một trong những ngành có mức tăng trưởng đáng kể trong những năm gần đây (khoảng 2%/năm) và là ngành năng động nhất trong ngành công nghiệp phân phối hiện nay. Tại Việt Nam ngành bán lẻ có những bước tiến đáng kể và có mức tăng trưởng cao hơn mức bình quân của thế giới. Một khác biệt đáng chú ý là sự phát triển của thị trường hàng hóa cùng với sự tăng trưởng kinh tế trong thời gian qua tác động tích cực đến mức tiêu thụ hàng hóa, do đó triển vọng phát triển của ngành là rất khả quan.

Các rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty

Rủi ro về kinh tế: Tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập bình quân đầu người có những ảnh hưởng trực tiếp đến mức tiêu thụ sản phẩm bán lẻ. Những năm trước đây Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định, trung bình đạt 7,3%/năm. Các chuyên gia phân tích dự báo rằng trong các năm tới với Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng GDP mức 7%-8%/năm là hoàn toàn khả thi và sự tăng trưởng này có tác động tích cực đến sự phát triển của ngành sản xuất bán lẻ nên có thể những rủi ro về kinh tế không phải là mối trăn trở lớn đối với hoạt động của Công ty.

Rủi ro lạm phát: Có thể nói, bán lẻ là một trong những sản phẩm cần thiết trong cuộc sống hàng ngày của con người, nên nhu cầu dinh dưỡng của các tầng lớp dân cư trong xã hội. Một khác biệt, các doanh nghiệp sản xuất bán lẻ sử dụng nguyên liệu lao động và các loại nguyên liệu do trong nước sản xuất nên, sẽ ít bị ảnh hưởng... Vì vậy, ngành bán lẻ nhà nước dành cho những chính sách ưu đãi nhất định, có thể là những ưu đãi trong Luật khuyến khích đầu tư trong nước và ưu đãi thuế, thu nhập doanh nghiệp, thu nhập khấu trừ thuế....

Những ràng buộc pháp lý về ngành bán lẻ chủ yếu liên quan đến an toàn thực phẩm và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng. Đây cũng là những chỉ tiêu của Công ty cần phải chú trọng và xem là chỉ tiêu lâu dài của công ty. Vì vậy, xét toàn bộ môi trường pháp lý và tình hình thực tế của Công ty thì rủi ro pháp luật có những ảnh hưởng đến hoạt động của công ty.

Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu: Do nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 65% đến 70%) nên biến động giá nguyên vật liệu sẽ tác động rất lớn đến lợi nhuận của Công ty. Vì vậy Công ty thì hiện nay rủi ro biến động giá nguyên vật liệu có thể xuất phát từ hai nguyên nhân:

Ảnh hưởng của dịch cúm gia cầm tác động đến giá trứng gà, trong 6 tháng đầu năm 2004 mức báo an toàn cho sản phẩm Công ty đã sử dụng trứng gia cầm nhập khẩu từ Ấn Độ, giá của chúng thay đổi đáng kể trong thời gian ngắn từ 3-5%. Hiện nay giá trứng gà đã tăng gấp đôi so với thời điểm trước khi xảy ra dịch cúm gia cầm. Do đó nhu cầu dịch cúm gia cầm vẫn không giảm đi thì các doanh nghiệp và lợi nhuận của Công ty sẽ bị ảnh hưởng do chi phí tăng và tâm lý e ngại sẽ dẫn đến sản phẩm có sử dụng trứng gia cầm.

Ảnh hưởng của lạm phát tác động đến giá mặt hàng nguyên vật liệu đầu vào như tăng 20%, bất động sản 40%, suất 17%, bảo hiểm 10%, ngoài ra chi phí dành cho mặt hàng nguyên liệu nhập khẩu cũng tăng do thuế nhập khẩu tăng.

Trong tình hình này Công ty đã có biện pháp xử lý rủi ro biến động giá trên thông qua việc điều chỉnh giá bán sản phẩm, đảm bảo doanh thu tăng và lợi nhuận rủi ro biến động giá nguyên liệu và duy trì mức lợi nhuận.

Rủi ro giá hối lộ: Doanh thu từ xuất khẩu chỉ chiếm khoảng 10% tổng doanh thu của Công ty nên giá hối lộ sẽ không phải là một vấn đề quan trọng đối với sự phát triển của hoạt động xuất khẩu của Công ty. Sự biến động giá hối lộ cũng như những biến động giá thành sản phẩm do mặt hàng nguyên vật liệu Công ty phụ thuộc vào thị trường ngoài nước. Thêm vào đó, hệ thống máy móc thiết bị của Công ty mua từ nước ngoài nên các dự án đầu tư mới cũng phải gánh chịu rủi ro thay đổi trong giá hối lộ. Trong những năm gần đây do chính sách tỉ lệ nhập khẩu



Company Report KDC

nhà n c nên t giá h i oái gi a ng Vi t Nam và các lo i ngo i t m nh tu ng i n nh. Vì v y ho t ng xu t nh p kh u c a Cty không b nh h ng nhi u do bi n ng t giá.

R i ro hàng gi và hàng kém ph m ch t: C ng nh m t s th tr ng ang phát tri n khác th tr ng Vi t Nam v n b nh h ng n ng n b i n n hàng gi , trong ó có bánh k o gi các th ng hi u n i ti ng nh : Kinh ô, Bibica, H i Hà... i u này không nh ng nh h ng n uy tín và hi u qu ho t ng c a nhà s n xu t mà còn tác ng x u n s c kh e c a ng i tiêu dùng. Th ph n c a hàng gi chỉ m kho ng 25-30% th ph n bánh k o c n c. ng n ch n tình tr ng này, Cty ã liên t c tri n khai các ch ng trình ch ng hàng gi thông qua vi c nâng c p bao bì s n ph m, tuyên truy n nh ng c i m giúp ng i tiêu dùng phân bi t gi a hàng gi và hàng th t, ph i h p v i các c quan ch c n ng phát hi n hàng gi trên th tr ng. Vì v y th i gian g n ây c l ng hàng gi nh h i u Kinh ô ã có d u hi u gi m.

R i ro h i nh p: Chính ph Vi t Nam ang tích c c xúc ti n vi c gia nh p WTO trong n m 2005 c ng là y u t nh h ng lâu dài t i ngành bánh k o. Hi n nay m c thu su t nh p kh u ph thông áp d ng cho s n ph m bánh k o là 75%, i v i các n c thu c di n u ãi là 50%. Riêng v i các n c thu c ASEAN thu su t thu nh p kh u s gi m còn 5% vào n m 2006. Nh v y vi c gia nh p WTO và AFTA làm gi m m c thu nh p kh u áp d ng cho các m t hàng bánh k o ang là thách th c l n i v i nh ng nhà s n xu t bánh k o trong n c, c bi t là m t hàng bánh k o cao c p. Tuy nhiên, bánh k o trong n c v n có nhi u l i th do giá thành s n xu t th p h n so v i các n c ASEAN kho ng 40-60%. Vì v y dù gi m thu nh p kh u thì giá bán bánh k o nh p kh u trên th tru ng v n cao h n t 20-30% so v i bánh k o s n xu t trong n c.

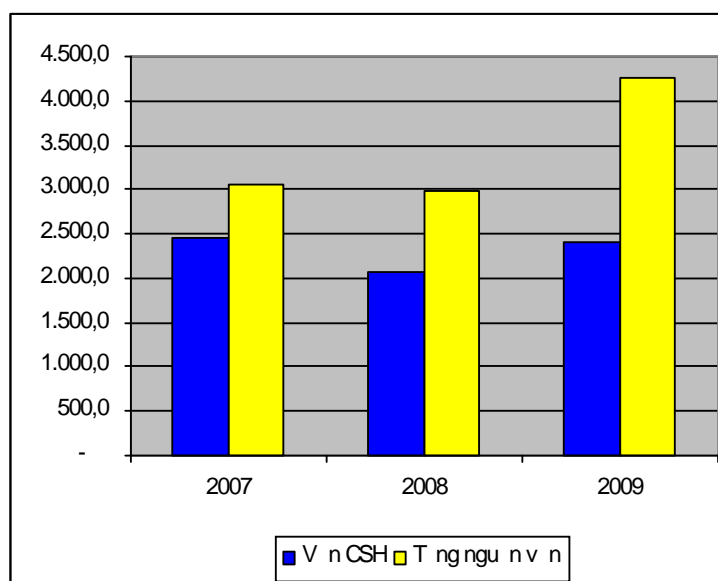
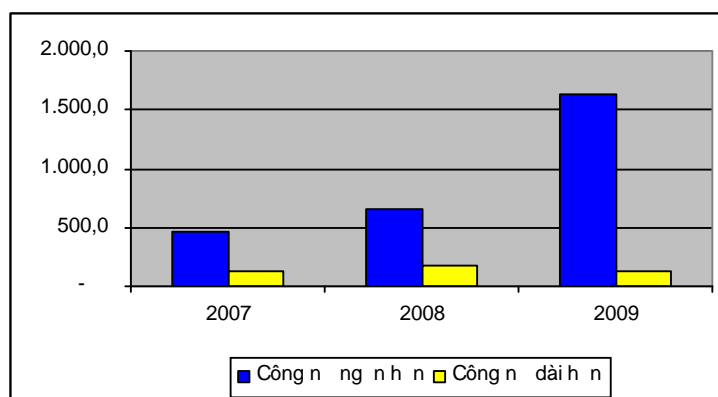
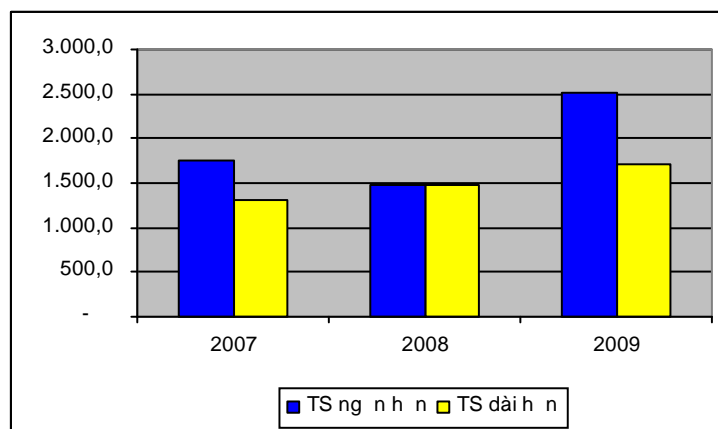
Do Công ty ã có s chu n b k l ng b ng chi n l c a d ng hóa s n ph m và marketing thích h p nên Cty không g p s c nh tranh c a bánh k o nh p kh u. H n n a v i l i th v th ng hi u và m ng l i phân ph i r ng kh p, Cty hoàn toàn ch ng trong vi c kh ng ch s thâm nh p c a hàng hóa ngo i nh p.

Company Report KDC

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY

Bảng cân đối kế toán năm

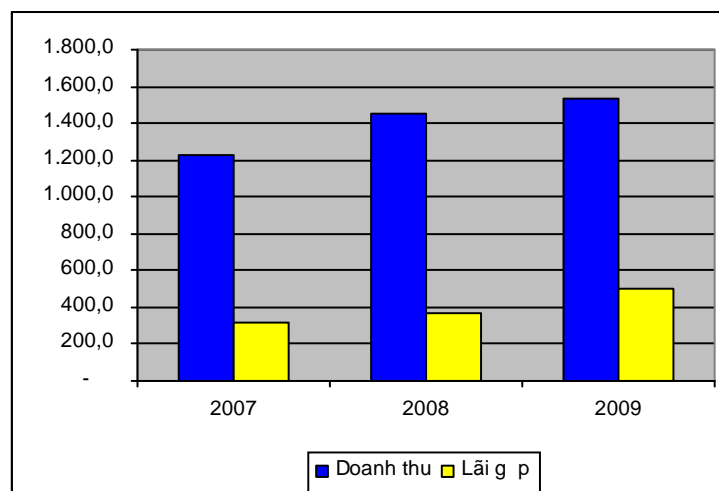
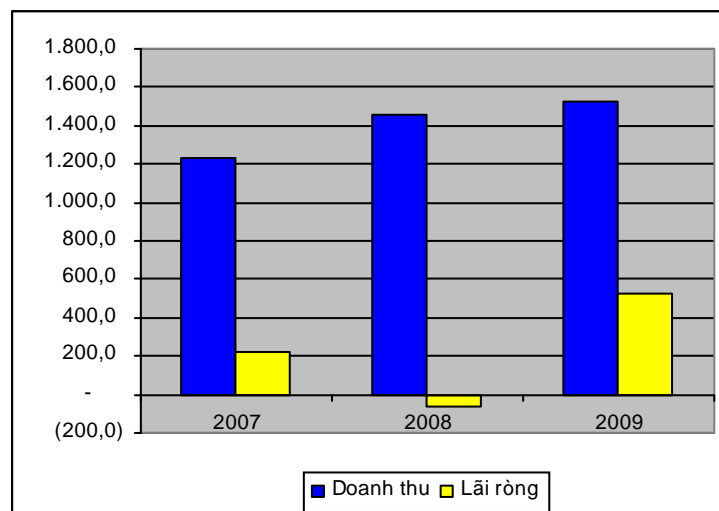
T VND	2007	2008	2009
Tiền và Tài sản ngắn hạn	530,4	206,8	984,6
- Tài chính ngắn hạn	522,5	584,3	518,2
Các khoản phải thu	560,3	489,4	825,2
Hàng tồn kho, ròng	136,3	181,7	162,5
TS lưu dụng khác	5,1	12,3	19,6
Tổng tài sản ngắn hạn	1.754,6	1.474,4	2.510,1
Phải thu dài hạn	30,9	31,1	22,6
Tài sản Cố định ròng	480,9	749,1	656,1
- tài chính dài hạn	797,4	673,4	994,5
Tài sản dài hạn khác	3,7	17,0	32,3
Tổng Tài sản dài hạn	1.312,8	1.470,5	1.705,5
Tổng Tài sản	3.067,5	2.983,4	4.247,6
Vay ngắn hạn	263,0	335,9	407,4
Phải trả nhà cung cấp	156,3	106,7	127,4
Nợ ngắn hạn khác	48,5	221,3	1.097,9
Công nợ ngắn hạn	467,8	663,9	1.632,7
Vay dài hạn	112,4	156,0	119,4
Nợ dài hạn khác	13,3	16,0	15,4
Công nợ dài hạn	125,7	172,0	134,8
Vốn góp	470,0	571,1	795,5
Thặng dư và các khoản	1.725,7	1.721,0	1.395,5
Công lợi nhuận	(0,2)	(137,4)	(137,4)
Các khoản	70,1	68,2	68,5
Lãi chia phần phải	181,8	(147,0)	291,0
Vốn chủ sở hữu	2.453,5	2.075,9	2.418,0
Tổng công nợ và vốn	3.067,5	2.983,4	4.247,6



Company Report KDC

Báo cáo lãi l n m

T VND	2007	2008	2009
Doanh thu thuần	1.230,8	1.455,8	1.529,4
Tổng trừ	-	18,3%	5,1%
Giá trị hàng bán	(908,8)	(1.086,0)	(1.024,0)
Lãi gộp	322,0	369,8	505,4
Tỷ suất lãi gộp	26,2%	25,4%	33,0%
Thu nhập tài chính	97,0	118,5	63,9
Thu nhập từ hoạt động tài chính	-	-	-
Chi phí tài chính	(44,3)	(313,4)	8,8
Chi phí bán hàng	(95,4)	(133,2)	(164,2)
Chi phí quản lý Doanh nghiệp	(73,0)	(121,9)	(112,1)
Lãi/lỗ từ Hoạt động Kinh doanh	206,3	(80,1)	301,8
Tỷ suất lãi từ Hoạt động KD	16,8%	-5,5%	19,7%
Lãi/lỗ công ty con, liên kết	6,0	(1,1)	12,7
Thu nhập/(chi phí) khác	10,1	19,6	257,8
Lãi/(lỗ) trước thuế	222,5	(61,7)	572,3
Thu TNDN-hiệu thuế	-	-	60,9
Thu TNDN-hoàn thuế	(1,7)	(1,1)	(11,6)
Lãi/(lỗ) ròng	224,1	(60,6)	522,9
Tỷ suất lãi ròng	18,2%	-4,2%	34,2%
EPS	4.769	(1.494)	4.793



LNST quý 1 năm 2010 của KDC tiếp tục đạt 356 tỷ đồng, bằng 68% cùng năm 2009. Vì chuyển nhượng phần vốn tại Công ty Sài Gòn Kim Cương để em vào cho KDC không liên quan tới bị nạn.

Chỉ số đáng chú ý nhất trong hoạt động kinh doanh quý 1 là doanh thu tài chính lên đến 582 tỷ đồng. Theo thuyết minh BCTC, khoản doanh thu này bao gồm 25 tỷ đồng lãi từ tín dụng, cho vay và gần 557 tỷ đồng từ hoạt động tài chính khác.

Chi phí tài chính là 157,5 tỷ đồng, bao gồm lãi từ tín dụng vay 12 tỷ, chênh lệch tỷ giá 0,5 tỷ và chi phí tài chính khác là gần 145 tỷ đồng.

Như vậy, “hoạt động tài chính khác” đã đem vào cho KDC 412 tỷ đồng liên quan đến trước thuế.

Theo thuyết minh số 27 trong BCTC hàng năm tại kỳ m toán năm 2009 của KDC, ngày 23/9/2009, công ty đã ký kết một thỏa thuận chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp trong CTCP Sài Gòn Kim Cương cho hai cá nhân này.

Vào ngày kết thúc kế toán 2009, KDC chỉ ghi nhận khoản lãi phát sinh từ việc chuyển nhượng này vì quy định



Company Report KDC

củi cùng và vì c chuyển nh ng v n ch a c ch p thu n b i các c quan có th m quy n.

Ngày 4/2/2010, các c quan có th m quy n ã thông qua vì c chuyển nh ng và do ó, KDC ã ghi nh n kho n lãi v i s t i n là 425,37 t ng trong quý I c a n m 2010.

KDC s h u 50% v n Sài Gòn Kim C ng (giá tr u t theo s sách tính n cu i n m 2009 là 167 t ng). Công ty này là ch u t D án tháp v n phòng SJC Lê L i t i trung tâm Q.1, Tp.HCM.

Trong quý 3/2009, KDC c ng t ng có l i nh u n t b i n t vì c nh giá l i tài s n.

Ho t ng kinh doanh chính v n t ng tr ng cao

i v i ho t ng kinh doanh chính (s n xu t bán k o), trong 3 tháng u n m nay, KDC t 306,1 t ng doanh thu thu n, t ng 48,5 t , t ng ng t ng 18,8% so v i cùng k n m tr c.

L i nh u n g p t ng t 63 t lên 88,8 t ng. Biên l i nh u n g p qua ó c ng t ng t 24,4% lên 29%.

L i nh u n tr c thu quý 1/2010 t 456,7 t ng. Nh v y, n u lo i tr l i nh u n t b i n t “ho t ng tài chính khác” thì l i nh u n tr c thu c a KDC trong quý này là 44,47 t ng – v n t ng h ng p ôi so v i cùng k n m tr c.

L i nh u n sau thu t 355,9 t ng, b ng 68,1% so v i l i nh u n c a c n m 2009 là 522,9 t ng. Ph n l i nh u n thu c v c ông công ty m là 349,5 t ng.

Ch tiêu (t ng)	10Q1	09Q1
Doanh thu thu n	306.1	257.6
Giá v n	217.3	194.6
L i nh u n g p	88.8	63.0
DT Tài chính	582.2	15.4
CP Tài chính	157.5	19.9
L i nh u n H KD	445.2	20.2
L i nh u n khác	8.9	1.1
L i nh u n t công ty liên k t	2.7	0.0
LNTT	456.7	21.3
LNST	355.9	21.1
LNST C ông cty m	349.5	14.1

Quý II/2010 KDC l 31,5 t ng tuy nhiên LNTT 6 tháng u n m c a KDC t 425,17 t ng, g p 4 l n so v i cùng k 2009.

Theo Báo cáo ho t ng kinh doanh h p nh t c a CTCP Kinh ô (KDC), trong quý II/2010, KDC t g n 282 t ng doanh thu bán hàng và cung c p d ch v , t ng nh 2% so v i cùng k 2009 và gi m 9% so v i quý tr c.

Doanh thu ho t ng tài chính t 32,15 t ng, gi m 94% so v i quý I/2010 và gi m 84% so v i cùng k 2009.

Chi phí bán hàng và qu n lý doanh nghi p quý này t ng 14% và 40% so v i quý tr c.

L i nh u n thu n t ho t ng s n xu t kinh doanh quý II là -40,57 t ng.

L i nh u n tr c thu quý II/2010 c a KDC l 31,5 t ng, trong khi cùng k n m 2009 KDC t 84,4 t ng LNTT

Company Report KDC

và quý tr c KDC t 456,7 t ng LNTT.

L i nhu n sau thu l 35,3 t ng. L i ích c a c ông thi u s 2,76 t ng v à c ông công ty m là âm 38,12 t ng.

Theo KDC, k t qu kinh doanh quý 2/2010 c a công ty bi n ng so v i quý 2/2010 l à do quý II/2010 là th i i m n h n công ty ph i trích l p d phòng ư t dài h n c phi u Eximbank.

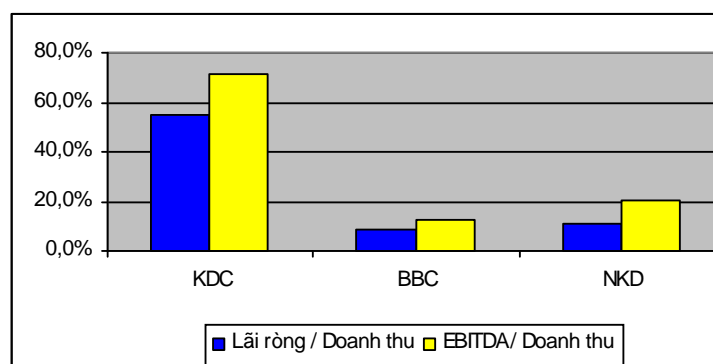
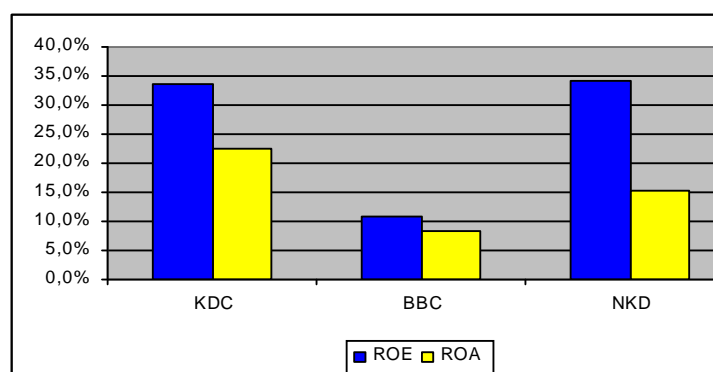
	Quý II			Lũy kế 6 tháng		
	2010	2009	Thay đổi	2010	2009	Thay đổi
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	281.9	276.74	2%	589.51	535.83	10%
Doanh thu tài chính	32.15	203.97	-84%	614.34	219.35	180%
Doanh thu khác	2.03	27.44	-93%	12.26	30.8	-60%
Chi phí tài chính	64.69	137.97	-53%	222.16	157.9	41%
Chi phí bán hàng	49.04	30.96	58%	91.89	49.77	85%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	35.6	28.8	24%	61.11	48.19	27%
LNTT	-31.56	85.4	-137%	425.17	107	297%
LNST	-35.3	84.8	-142%	320.54	106.42	201%
Cổ đông công ty mẹ	-38.13	82.86	-146%	311.32	97	221%

L y k 6 tháng ư n m, KDC t 585,1 t ng doanh thu thu n v bán hàng và cung c p d ch v và 614,3 t ng doanh thu ho t ng tài chính .

L i nhu n tr c thu 6 tháng ư n m t 425,17 t ng, t ng 296% so v i cùng k 2009. L i nhu n sau thu 6 tháng ư n m 320,5 t ng.

SO SÁNH V I CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NGÀNH

Hì u qu Qu n lý	KDC	BBC	NKD
ROE	33,5%	10,8%	34,3%
ROA	22,5%	8,3%	15,3%
ROCE	39,0%	11,3%	43,7%
Doanh thu/ V n hóa l n	0,29	1,47	1,19
Ti n/N ng n h n	2,63	1,63	0,85
TSL /N ng n h n	2,82	2,41	0,95
Vay dài h n/ Tài s n	0,03	0,08	0,01
V n vay/ Tài s n	0,11	0,11	0,24
V n vay/ V n CSH	0,15	0,15	0,46
Công n / Tài s n	0,26	0,25	0,48
Lãi g p/ Doanh thu	33,5%	28,6%	29,4%
Lãi ho t ng/ Doanh thu	46,8%	8,6%	14,0%
Lãi tr c thu / Doanh thu	64,8%	9,4%	14,0%
Lãi ròng / Doanh thu	55,1%	8,5%	11,3%
EBITDA/ Doanh thu	71,3%	12,9%	20,7%
EBIT/ Doanh thu	67,2%	9,7%	15,6%





Company Report KDC

PHÂN TÍCH SWOT

Điểm mạnh

- Có tiềm lực phát triển mạnh mẽ về lợi thế T p oàn an ng
- Hệ thống phân phối rộng khắp p c n c
- Thương hiệu uy tín
- Kinh nghiệm quản lý t t
- Hệ thống nghiên cứu và phát triển sản phẩm t t
- Có nhu cầu đầu tư tiềm năng

Điểm yếu

- Chưa đầu tư vào nhân sự r i ro
- Tình hình cạnh tranh trong ngành ngày càng kh c li t khi n công ty b m t d n th ph n.
- M t s s n phẩm của công ty đang b c vào giai o n bão hòa.

C h i

- Vị trí địa lý thuận lợi ngành kinh doanh nh u t b t ng s n và tài chính giúp cho doanh nghiệp có c h i gia t ng l i nhu n.
- Sát nhập các công ty trong ngành giúp cho doanh nghiệp gia t ng l i th c nh tranh
- Nguồn vốn dồi dào giúp cho doanh nghiệp kh n ng tri n khai các d án l n

Thách thức

- Khi doanh nghiệp mở rộng sang các hoạt động không phải là lợi thế s khi n cho doanh nghiệp g p nh i u thách thức trong các lĩnh vực m i
- Bên cạnh đó kinh nghiệm quản lý t i nh ng l nh v c m i này c ng là m t thách thức i v i doanh nghiệp



Company Report KDC

NH GIÁ C PHI U

Chúng tôi sử dụng phương pháp P/E để định giá cổ phiếu KDC.

Dưới đây là bảng kinh doanh các năm tiếp theo của KDC như sau:

Đơn vị: T VNĐ	2009	2010F	2011F	2012F
Doanh thu	1.529,4	1.682,3	1.850,5	2.035,6
Tỷ trọng doanh thu		10%	10%	10%
Lợi nhuận	522,9	575,1	632,7	695,9
Tỷ trọng lợi nhuận		10%	10%	10%

Với lợi nhuận dự kiến trong năm 2010 là 575,1 tỷ đồng thì EPS năm 2010 của KDC sẽ khoảng 5,751 nghìn đồng/cp

Chúng tôi dựa vào P/E forward của KDC trong hai trường hợp乐观 và悲观 để định giá:

	P/E forward	Price	Tỷ trọng
Trường hợp乐观	13,5x	77,638	50%
Trường hợp悲观	9x	51,759	50%
Kết quả định giá		64,698	v: nghìn

Vậy giá của KDC trong năm 2010 dự kiến sẽ khoảng: 64,698 nghìn đồng/cp.

Như vậy theo phương pháp định giá P/E chúng tôi có được giá cổ phiếu KDC sẽ dao động xung quanh mức 64,698 nghìn đồng/cp như công ty chúng tôi đã tính toán.

Với mức giá hiện tại là 50,5 nghìn đồng/cp thì nếu nghiên cứu báo cáo này thì cổ phiếu KDC cho ta khả năng tăng trưởng lợi nhuận khá. Tuy nhiên các nhà đầu tư nên chú ý rằng nếu công ty không thể tăng trưởng lợi nhuận nữa thì mức giá trên có thể không trở thành hiện thực. Và trên thị trường giá cổ phiếu thường xuyên biến động không ngừng do áp lực cung cầu nên chúng tôi không nên bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào để mua cổ phiếu KDC như một khoản đầu tư dài hạn. Các nhà đầu tư nên xem mức giá trên đây như một tham khảo trong quá trình đầu tư của mình chứ không phải là một chỉ dẫn đầu tư chắc chắn. Cuối cùng tác giả bài viết xin chúc các nhà đầu tư gặp nhiều thành công trong quá trình đầu tư của mình!

KHUYẾN CÁO S D NG

Báo cáo này c vi t và phát hành b i ATSC phân ph i cho các khách hàng c a công ty. Các thông tin trong báo cáo c ATSC xem là áng tin c y và d a trên các ngu n thông tin ã công b ra công chúng c xem là áng tin c y. Tuy nhiên, ngoài nh ng thông tin v chính Công ty, ATSC không ch u trách nhi m v chính xác c a nh ng thông tin trong báo cáo này. Các ý ki n, d báo và c tính ch th hi n quan i m c a ng i vi t t i th i i m phát hành, không c xem là quan i m c a ATSC và có th thay i mà không c n thông báo. ATSC không có ngh a v ph i c p nh t, s a i báo cáo này d i m i hình th c c ng nh thông báo v i ng i c trong tr ng h p các quan i m, d báo và c tính trong báo cáo này thay i ho c tr nên không chính xác. Thông tin trong báo cáo này c thu th p t nhi u ngu n khác nhau và chúng tôi không m b o v s hoàn ch nh c ng nh chính xác c a thông tin. Giá c và các công c tài chính có th thay i mà không báo tr c. ATSC có th giao d ch cho chính công ty theo nh ng g i ý c a các chuyên gia phân tích trong báo cáo này và c ng có th tham gia vào các giao d ch ch ng khoán trái ng c v i ý ki n t v n và quan i m th hi n trong báo cáo này. Các thông tin c ng nh ý ki n trong báo cáo không mang tính ch t m i chào mua hay bán b t c ch ng khoán, quy n ch n, h p ng t ng lai hay công c phái sinh nào. Cán b c a ATSC có th có các l i ích tài chính i v i các ch ng khoán và các công c tài chính có liên quan c c p trong báo cáo. Báo cáo nghiê n c u này c vi t v i m c tiêu cung c p nh ng thông tin khái quát. Báo cáo này không nh m t i nh ng m c tiêu ut c th , tình tr ng tài chính c th hay nhu c u c th c a b t k ng i nào nh n c ho c c báo cáo này. Nhà ut ph i l u ý r ng giá ch ng khoán luôn bi n ng, có th lên ho c xu ng. Nh ng di n bi n trong quá kh , n u có, không hàm ý cho nh ng k t qu t ng lai. Các công c tài chính c c p trong báo cáo có th s không phù h p v i t t c nhà ut . Nhà ut ph i có quy t nh c a riêng mình .



Công ty c ph n Ch ng khoán An Thành
An Thanh Securities Corporation

Tr s chính: 37 Lý Th ng Ki t, Hoàn Ki m ,Hà N i.

Chi nhánh : 18T2 - Lê V n L ng, Trung hòa, Nhân chính, Qu n Thanh Xuân, Hà N i.

i n tho i: 84.4.62518888

Fax: 84.4.62710006

Email: info@atsc.com.vn

Website : <http://www.atsc.com.vn>