

**CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM QUỐC TẾ**  
**INTERFOOD SHAREHOLDING COMPANY**  
**ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021**  
**PROPOSAL FOR BUSINESS PLAN 2021**

Căn cứ vào kết quả kinh doanh thực tế năm 2020 và năng lực hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thực phẩm Quốc tế (“Công ty”), Hội đồng Quản trị Công ty đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 xem xét và phê duyệt Kế hoạch kinh doanh năm 2021 của Công ty như sau:

*Pursuant to the actual business result in 2020 and business operation capacity of Interfood Shareholding Company (“Company”), the Board of Management of the Company proposes the Annual General Meeting of Shareholders in 2021 to consider and approve the Business plan in 2021 of the Company as below:*

Chỉ tiêu <i>Description</i>	Kế hoạch 2021 <i>Plan 2021</i>		Thực hiện 2020 <i>Actual 2020</i>		Tỷ lệ <i>Variance</i>
	USD	VND '000	USD	VND '000	%
<b>Tổng doanh thu/ Sales</b>	<b>87,119,444</b>	<b>2,022,477,891</b>	<b>66,307,231</b>	<b>1,539,322,364</b>	<b>31%</b>
Các khoản giảm trừ/ <i>Deductions</i>	7,940,208	184,331,925	5,605,983	130,142,893	42%
<b>Doanh thu thuần</b> <i>Net sales and services</i>	<b>79,179,236</b>	<b>1,838,145,966</b>	<b>60,701,248</b>	<b>1,409,179,471</b>	<b>30%</b>
Giá vốn hàng bán <i>Cost of goods sold</i>	47,301,581	1,098,106,211	36,068,272	837,324,927	31%
<b>Lợi nhuận gộp/ Gross profit</b>	<b>31,877,655</b>	<b>740,039,755</b>	<b>24,632,976</b>	<b>571,854,544</b>	<b>29%</b>
Doanh thu hoạt động tài chính <i>Financial income</i>	78,828	1,830,001	177,681	4,124,856	-56%
Chi phí hoạt động tài chính <i>Financial expenses</i>	20,133	467,379	3,286,454	76,295,040	-99%
Chi phí bán hàng <i>Selling expenses</i>	16,102,338	373,815,787	11,518,326	267,397,928	40%
Chi phí quản lý doanh nghiệp <i>General &amp; administration expenses</i>	1,747,970	40,579,125	1,539,413	35,737,479	14%
<b>Lãi / (lỗ) từ hoạt động kinh doanh</b> <i>Net operating profit/(loss)</i>	<b>14,086,042</b>	<b>327,007,465</b>	<b>8,466,464</b>	<b>196,548,953</b>	<b>66%</b>
Thu nhập khác/ <i>Other income</i>	39,713	921,933	51,623	1,198,427	-23%
Chi phí khác/ <i>Other expenses</i>	2,877	66,787	142,848	3,316,221	-98%
<b>Lợi nhuận khác/ Other loss, net</b>	<b>36,836</b>	<b>855,146</b>	<b>(91,225)</b>	<b>(2,117,794)</b>	<b>-140%</b>
<b>Lãi / (Lỗ) trước thuế</b> <i>Profit/ (Loss) before tax</i>	<b>14,122,878</b>	<b>327,862,612</b>	<b>8,375,238</b>	<b>194,431,159</b>	<b>69%</b>
Chi phí thuế TNDN hiện hành/ <i>Current CIT expenses</i>	2,805,387	65,127,059	1,611,787	37,417,627	74%
Chi phí thuế TNDN hoãn lại <i>Deferred CIT expenses</i>	-	-	85,279	1,979,762	-
<b>Lợi nhuận/(lỗ) sau thuế</b> <i>Net profit/(loss) after tax</i>	<b>11,317,491</b>	<b>262,735,553</b>	<b>6,678,172</b>	<b>155,033,770</b>	<b>69%</b>
Lợi nhuận/(lỗ) của cổ đông thiểu số/ <i>Minority interest</i>	-	-	-	-	-
<b>Lợi nhuận/(lỗ) trong năm</b> <i>Net Profit / (Loss) for the year</i>	<b>11,317,491</b>	<b>262,735,553</b>	<b>6,678,172</b>	<b>155,033,770</b>	<b>69%</b>

## **TÓM TẮT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021**

### **OUTLINE OF BUSINESS PLAN 2021**

Năm 2021, Công ty tiếp tục đặt mục tiêu tăng doanh số bán hàng, chủ yếu tập trung vào các sản phẩm thương hiệu KIRIN là đồ uống dành cho người tiêu dùng quan tâm đến sức khỏe và thu thêm lợi nhuận hoạt động với các chiến lược sau:

*In 2021, the Company continuously aims at boosting its sales volume mainly focusing on KIRIN brand products which are beverages for the health-conscious consumers and then acquires operating profits more with following strategies:*

Công ty phân tích dữ liệu và hoạt động bán hàng theo khu vực và SKUs qua việc sử dụng hệ thống DMS (Hệ thống quản lý nhà phân phối) và đưa ra các chức năng mới của DMS để công ty có thể phân tích các tuyến bán hàng và cải thiện chúng để nhân viên bán hàng có thể đến viếng thăm các cửa hàng hiệu quả hơn. Công ty tìm kiếm thêm các cách thức hiệu quả trong hoạt động bán hàng thông qua các phân tích này và sau đó dẫn đến tăng khối lượng bán hàng và lợi nhuận. Bên cạnh đó, Công ty tập trung đầu tư vào các hoạt động tiếp thị như là tiếp thị truyền thông với người tiêu dùng, nhằm nâng cao nhận thức về thương hiệu KIRIN.

*The Company analyzes the sales data and selling activities by area and SKU's utilizing DMS (Distribution Management System) and introduces the new function of DMS which the company can analyze the sales routes, and improves them so that salespersons can visit the outlets more effectively. The Company seeks more effective ways of selling activities through these analyses and then leads to increased sales volume and profits. Besides that, the Company focuses on investment in marketing activities such as marketing communication with consumers, in order to enhance KIRIN brand awareness.*

Công ty bắt đầu phát triển các sản phẩm mới có ý thức về sức khỏe mang thương hiệu KIRIN và góp phần nâng cao sức khỏe cho người dân Việt Nam.

*The Company starts to develop new health-conscious products under KIRIN brand and contribute to health improvement of Vietnamese people.*

Công ty tiếp tục cắt giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng lực sản xuất để đáp ứng với việc tăng khối lượng hàng bán, hợp tác với công ty sản xuất thuộc tập đoàn Kirin – Công ty TNHH Nước Giải khát Kirin Việt Nam. Và tích cực theo đuổi hiệu quả công việc qua việc cải thiện quy trình hoạt động kinh doanh thông qua các giải pháp công nghệ thông tin.

*The Company continues to reduce production costs and increases production capacity to meet the sales volume's increase, cooperating with its group manufacturing company - Vietnam Kirin Beverage Company Limited. And actively pursues work efficiency by improving business process through IT solutions.*

Công ty dự kiến tổng doanh thu sẽ đạt khoảng 2.022 tỷ đồng (tăng khoảng 31% so với năm 2020) và lãi trước thuế trong năm 2021 khoảng 327 tỷ đồng.

*Total gross sales is expected to be approximately VND 2,022 billion (increase of approximately 31% compared to the year 2020) and profit before tax in 2021 is about VND 327 billion.*

**Thay mặt Hội đồng Quản trị**  
***On behalf of the Board of Management***

**(Đã ký và đóng dấu)**  
**(Signed and sealed)**

**YUTAKA OGAMI**  
**Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**  
**Member of the BOM cum General Director**

