

TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# **BẢN CÁO BẠCH**

## **CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG**



(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4203000022 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 05/01/2004 và cấp thay đổi lần thứ 4 ngày 04/05/2007)

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**  
**TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**  
(Đăng ký niêm yết số ...../ĐKNY do Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp ngày ..... /...../2007)

**Bản cáo bạch này sẽ được cung cấp tại:**

- 1 - Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng**
  - 4B Bùi Thị Xuân, Phường 2, Thành phố Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng
- 2 - Công ty CP Chứng khoán NH Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long**
  - 161 Đồng Khởi, Lầu 2 – Tòa nhà Opera View, P. Bến Nghé, Q.1, TP. HCM

**Phụ trách công bố thông tin:**

- Họ và tên: **Phạm Văn Anh** - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Giám đốc
- Số điện thoại: (84-63) 822 491

# CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG



(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4203000022 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 05/01/2004 và cấp thay đổi lần thứ 4 ngày 04/05/2007)

## NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

<b>Tên chứng khoán:</b>	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
<b>Loại chứng khoán:</b>	Cổ phần phổ thông
<b>Mệnh giá:</b>	10.000 đồng/cổ phần
<b>Tổng số lượng niêm yết:</b>	1.200.000 cổ phần
<b>Tổng giá trị niêm yết:</b>	12.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

- ❖ Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC) – Chi nhánh tại TP.HCM

Địa chỉ: 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP. HCM  
Điện thoại: (84-8) 820 5948 – 820 5947  
Fax: (84-8) 820 5942

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- ❖ Công ty CP Chứng khoán Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHBS)

Địa chỉ: 161 Đồng Khởi, Lầu 2 – Tòa nhà Opera View, Q1, TP.HCM  
Điện thoại: (84-8) 824 1567  
Fax: (84-8) 824 1572  
Website: [www.mhbs.vn](http://www.mhbs.vn)  
Email: [mhbs@mhbs.vn](mailto:mhbs@mhbs.vn)

## MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO</b> .....	<b>6</b>
1. Rủi ro về kinh tế.....	6
2. Rủi ro về luật pháp .....	6
3. Rủi ro về hoạt động sản xuất kinh doanh .....	6
4. Rủi ro quản lý .....	7
5. Rủi ro khác.....	7
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH</b> .....	<b>7</b>
1. Tổ chức niêm yết.....	7
2. Tổ chức tư vấn .....	7
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM</b> .....	<b>8</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT</b> .....	<b>9</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	9
2. Cơ cấu tổ chức công ty.....	11
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty.....	12
3.1 Đại hội đồng cổ đông .....	12
3.2 Hội đồng quản trị.....	12
3.3 Ban kiểm soát.....	12
3.4 Ban Giám đốc.....	13
3.5 Phòng Kỹ thuật công nghệ và môi trường.....	13
3.6 Phòng Kinh doanh.....	13
3.7 Phòng Kế toán.....	13
3.8 Phòng Quản lý chất lượng .....	13
3.9 Phòng Nghiên cứu và phát triển (R&D).....	13
3.10 Phòng Tổng hợp .....	14
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty (tại thời điểm 30/06/2007).....	16

<b>5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con .....</b>	<b>17</b>
<b>6. Hoạt động kinh doanh .....</b>	<b>17</b>
6.1 Các nhóm sản phẩm của công ty.....	17
6.2 Sản lượng sản phẩm qua các năm .....	18
6.3 Nguyên vật liệu .....	20
6.4 Chi phí sản xuất.....	22
6.5 Trình độ công nghệ.....	22
6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	26
6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm .....	27
6.8 Hoạt động marketing .....	27
6.9 Nhãn hiệu hàng hoá và đăng ký bảo hộ.....	29
6.10 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	30
<b>7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm tài chính 2005, 2006 và đến quý II năm 2007.....</b>	<b>32</b>
7.1 Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm tài chính 2005 và 2006.....	32
7.2 Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đến quý II năm 2007 .....	32
7.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm tài chính 2005 và 2006.....	33
<b>8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....</b>	<b>35</b>
8.1 Vị thế của Công ty trong ngành .....	35
8.2 Triển vọng phát triển của ngành .....	36
8.3 Định hướng phát triển của công ty.....	37
8.4 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới.....	39
<b>9. Chính sách đối với người lao động.....</b>	<b>39</b>
9.1 Tổng số lao động.....	39
9.2 Trình độ chuyên môn.....	39
9.3 Chính sách đối với người lao động .....	39

10. Chính sách cổ tức.....	40
11. Tình hình hoạt động tài chính .....	40
11.1 Các chỉ tiêu cơ bản .....	40
11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	45
11.3 Giải thích về khoản chênh lệch .....	45
12. Thông tin về thành viên HĐQT, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát .....	48
13. Tài sản .....	61
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo .....	61
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	62
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa được thực hiện của tổ chức niêm yết .....	63
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán .....	63
<b>V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT .....</b>	<b>63</b>
1. Tên chứng khoán .....	63
2. Loại chứng khoán .....	63
3. Mệnh giá.....	63
4. Tổng số chứng khoán niêm yết.....	63
5. Phương pháp tính giá .....	63
6. Giá trị sổ sách của công ty.....	65
7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	65
8. Các loại thuế liên quan .....	65
<b>VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT .....</b>	<b>66</b>
1. Tổ chức tư vấn .....	66
2. Công ty kiểm toán.....	66
<b>VII. PHỤ LỤC ĐÍNH KÈM .....</b>	<b>66</b>

# NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro về kinh tế

Tình hình kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây luôn đạt mức tăng trưởng cao và ổn định. Tỷ lệ tăng trưởng GDP hàng năm bình quân đạt 7,7% trong giai đoạn 2002-2006. Đây là điều kiện hết sức thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Bởi vì nhu cầu tiêu thụ các loại thức uống có cồn và nhân điều chế biến phụ thuộc rất lớn vào thu nhập của người tiêu dùng và sự tăng trưởng kinh tế. Kinh tế phát triển nhanh, thu nhập tăng cao sẽ kích thích sức mua của người tiêu dùng, vì thế nhu cầu đối với các loại sản phẩm hàng hóa này sẽ tăng và ngược lại.

Ngoài ra, điều kiện kinh tế trong nước thuận lợi và phát triển sẽ là nhân tố quan trọng thu hút đầu tư nước ngoài, từ đó tạo cơ hội hợp tác kinh doanh, tăng cường các mối quan hệ kinh tế cũng gia tăng nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của công ty. Một khi nền kinh tế trì trệ có thể sẽ gây ra những tác động ngược lại đối với sự tăng trưởng của ngành nói chung và đối với công ty nói riêng.

### 2. Rủi ro về luật pháp

Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của thời kỳ hội nhập kinh tế thế giới, hệ thống văn bản pháp quy chưa hoàn thiện, đồng bộ và hoà nhập với hệ thống luật, cũng như thông lệ quốc tế là một điều tất yếu. Đây cũng sẽ là những trở ngại đối với hoạt động kinh doanh của công ty.

Là một công ty niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm giao dịch chứng khoán do đó sự ra đời của những văn bản pháp luật mới quy định trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán cũng tác động đến tình hình giao dịch của thị trường nói chung và của công ty nói riêng.

### 3. Rủi ro về hoạt động sản xuất kinh doanh

#### ❖ *Thị trường nội địa*

Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tập trung trong lĩnh vực hẹp là sản xuất rượu và chế biến nhân điều xuất khẩu. Việc không đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh khác có thể tạo rủi ro cho công ty trong trường hợp ngành này gặp khó khăn. Trong trường hợp này, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty sẽ bị xáo trộn.

Bên cạnh việc phải cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước, sự kiện Việt Nam gia nhập WTO sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp nước ngoài cùng thâm nhập và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Việt Nam, phần lớn các doanh nghiệp này đều có tiềm lực mạnh mẽ về vốn, công nghệ, nguồn nhân lực... Điều này cũng tạo nên môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

### ❖ Thị trường xuất khẩu

Sản phẩm nhân điều là mặt hàng được tiêu thụ xuất khẩu chủ yếu; đến nay LADOFOODS đã mở rộng quan hệ giao dịch và xuất khẩu trực tiếp sản phẩm qua các nước: Anh, Mỹ, Úc, Hà Lan, Bỉ, Ý, Đức, Pháp, Trung Quốc... Tuy nhiên các mặt hàng nông sản nói chung và nhân điều nói riêng giá cả thị trường lên xuống thất thường rất khó dự đoán. Vì thế kết quả hoạt động của công ty sẽ chịu ảnh hưởng nếu giá cả thường xuyên biến động.

#### 4. Rủi ro quản lý

Để có tốc độ tăng trưởng khoa học kỹ thuật công nghệ và đổi mới quản lý để bắt kịp với các tiêu chuẩn quốc tế đồng thời giữ vững tốc độ phát triển, đòi hỏi cần có một đội ngũ quản lý giỏi, năng động, được trang bị kiến thức chuyên môn về kỹ năng quản lý. Tuy nhiên việc điều chỉnh cơ cấu quản lý khó có thể thực hiện ngay, do đó có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty.

#### 5. Rủi ro khác

Các rủi ro như thiên tai, hỏa hoạn là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của công ty.

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

### 1. Tổ chức niêm yết

Ông <b>NGUYỄN VĂN VIỆT</b>	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc
Ông <b>PHẠM VĂN ANH</b>	Chức vụ: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Giám đốc
Bà <b>PHAN THỊ CÚC HƯƠNG</b>	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông <b>NGUYỄN HỒNG ĐỨC</b>	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

### 2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật:	Bà <b>LŨ THỊ THANH BÌNH</b>
Chức vụ:	Giám đốc Công ty Chứng khoán MHB

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán MHB (MHBS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng cung cấp.

**III. CÁC KHÁI NIỆM**

- ❖ Công ty: Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- ❖ LADOFOODS: Tên viết tắt Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- ❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán MHB: Tên giao dịch của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long
- ❖ MHBS: Tên viết tắt Công ty Cổ phần Chứng khoán MHB
- ❖ ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- ❖ HĐQT: Hội đồng Quản trị
- ❖ BGD: Ban Giám đốc
- ❖ BKS: Ban Kiểm soát
- ❖ Luật Chứng khoán: Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
- ❖ Nghị định 14/2007/NĐ-CP: Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán
- ❖ UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- ❖ TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- ❖ Điều lệ công ty: Điều lệ của Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- ❖ UBND: Ủy ban nhân dân
- ❖ DNNN: Doanh nghiệp nhà nước
- ❖ HACCP: Hệ thống Kiểm soát An toàn Vệ sinh Thực phẩm. Đây là một hệ thống quản lý chất lượng trong lĩnh vực vệ sinh, an toàn thực phẩm được quốc tế thừa nhận rộng rãi.



#### IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

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

- Tên Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG**
- Tên tiếng Anh : **LAMDONG FOODSTUFFS JOINT-STOCK COMPANY**
- Tên giao dịch : **LADOFOODS**
- Tên viết tắt : **LADOFOODS**



- Logo :
- Trụ sở chính : 4B Bùi Thị Xuân, Phường 2, TP. Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng
- Điện thoại : (84-63) 520 290 – 822 491
- Fax : (84-63) 825 291
- Website : [www.dalatwine.com.vn](http://www.dalatwine.com.vn)
- Email : [cttpldvn@hem.vnn.vn](mailto:cttpldvn@hem.vnn.vn)
- Giấy CNĐKKD số 420300022 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Lâm Đồng cấp ngày 05/01/2004, thay đổi lần 4 ngày 04/05/2007.
- Tài khoản : 007100151850 – Ngân hàng Ngoại thương TP.HCM – Chi nhánh Đà Lạt
- Vốn điều lệ thực góp : 12.000.000.000 (mười hai tỷ đồng)
- Cơ cấu sở hữu :

**Bảng 1: Cơ cấu sở hữu (tính đến 30/06/2007)**

STT	Cổ đông	Số CP sở hữu	Tổng mệnh giá	Tỷ lệ
1	Nhà nước	512.002	5.120.020.000	42,67%
2	Cổ đông trong công ty	227.950	2.279.500.000	18,99%
<i>a</i>	<i>HDQT, BGD, BKS, KTT</i>	<i>93.850</i>	<i>938.500.000</i>	<i>7,82%</i>
<i>b</i>	<i>Cán bộ công nhân viên</i>	<i>134.100</i>	<i>1.341.000.000</i>	<i>11,17%</i>
3	Cổ đông ngoài công ty	460.048	4.600.480.000	38,34%
<i>a</i>	<i>Trong nước</i>	<i>455.048</i>	<i>4.550.480.000</i>	<i>37,92%</i>
<i>b</i>	<i>Nước ngoài</i>	<i>5.000</i>	<i>50.000.000</i>	<i>0,42%</i>
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>1.200.000</b>	<b>12.000.000.000</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

- Ngành nghề kinh doanh:
  - Chế biến rượu các loại, nhân điều xuất khẩu và các loại nông sản thực phẩm;
  - Xuất, nhập khẩu trực tiếp các thiết bị máy móc chuyên dùng để chế biến thực phẩm và sản phẩm của doanh nghiệp;
  - Kinh doanh các dịch vụ thương mại, du lịch, đầu tư tài chính;
  - Trồng và sản xuất các loại cây nông sản.
- Quá trình hình thành và phát triển:

Tiền thân là Công ty Thực phẩm Lâm Đồng được thành lập trên cơ sở sáp nhập 2 đơn vị: Xí nghiệp Rượu Đà Lạt và Xí nghiệp Thực phẩm Đà Lạt theo quyết định 288/QĐ/UB/TC ngày 08/06/1990 của Ủy ban nhân dân Tỉnh Lâm Đồng.

Năm 1992, thực hiện Nghị định số 388/HĐBT ngày 21/12/1992 của Hội đồng bộ trưởng, UBND Tỉnh Lâm Đồng đã ra quyết định số 985/QĐ-UB thành lập doanh nghiệp nhà nước Công ty Thực phẩm Lâm Đồng. Trong giai đoạn này công ty sản xuất kinh doanh chủ yếu mặt hàng rượu pha chế các loại.

Tháng 4 năm 1995 Công ty đã đầu tư thêm Nhà máy Bia Đà Lạt và Nhà máy chế biến điều xuất khẩu Đa Huoai.

Thực hiện chủ trương cổ phần hoá DNNN của Đảng và Nhà nước ngày 26/12/2003, UBND Tỉnh Lâm Đồng ra quyết định số 179/QĐ-UB về việc “Chuyển DNNN Công ty Thực phẩm Lâm Đồng thành công ty cổ phần” với chức năng: “Chế biến rượu các loại, nhân điều xuất khẩu và các loại nông sản thực phẩm; xuất nhập khẩu trực tiếp các thiết bị máy móc chuyên dùng để chế biến thực phẩm và sản phẩm của doanh nghiệp; kinh doanh dịch vụ thương mại, du lịch, đầu tư tài chính. Trồng và sản xuất các loại cây nông sản”.

Ngày 01/01/2004 Công ty đã chính thức đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh theo cơ chế công ty cổ phần với số vốn điều lệ là 12 tỷ đồng, trong đó Nhà nước giữ cổ phần chi phối là 51%. Kể từ tháng 03 năm 2006 thông qua kết quả bán đấu giá phần vốn Nhà nước tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, tỉ lệ cổ phần do Nhà nước nắm giữ tại Công ty đến thời điểm quý II năm 2007 là 42,67%.

Tháng 04 năm 2004 Công ty mở rộng thêm một phân xưởng chế biến điều xuất khẩu Đa Lây tại huyện Đa Têh.

- Một số thành tựu đã đạt được:
  - Anh hùng lao động trong thời kỳ đổi mới năm 2005.
  - Huân chương lao động hạng III năm 2002.
  - Bằng khen của UBND Tỉnh Lâm Đồng do có nhiều thành tích đóng góp vào sự phát triển kinh tế – xã hội của địa phương giai đoạn 2000 – 2005.
  - Bằng khen thập niên chất lượng của Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng Việt Nam (1996-2005).
  - Được tổ chức quốc tế BVQI cấp chứng nhận Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 tại văn phòng LADOFOODS và nhà máy Rượu Vang Đà Lạt năm 2003, cấp chứng nhận Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 & HACCP tại Nhà máy điều xuất khẩu Đà Huoai năm 2005.
  - Ba năm liên: 2004, 2005 và 2006 được Bộ Thương Mại công nhận là doanh nghiệp xuất khẩu có uy tín và bằng khen của các Bộ Nông nghiệp, Bộ tài chính, Tổng cục thuế, Bộ Lao động Thương binh Xã hội, Bộ Công nghiệp, Bộ Công an...
  - Liên tục đoạt giải “Sao vàng đất Việt” năm 2003 và 2005.
  - Đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao” do người tiêu dùng bình chọn liên tục các năm liên 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.
  - Đạt Top 100 thương hiệu dẫn đầu hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2007.
  - Sản phẩm Vang Đà Lạt vinh dự phục vụ hội nghị APEC 2006.
  - Và một số giải thưởng khác.

## 2. Cơ cấu tổ chức công ty

### ❖ Trụ sở chính

- Địa chỉ : 4B Bùi Thị Xuân, Phường 2, TP. Đà Lạt, Lâm Đồng
- Điện thoại : (84-63) 827 003 – 822 437 – 822 491
- Fax : (84-63) 825 291
- Website : [www.dalatwine.com.vn](http://www.dalatwine.com.vn)
- Email : [cttpldvn@hcm.vnn.vn](mailto:cttpldvn@hcm.vnn.vn)

### ❖ Nhà máy Chế biến nhân điều xuất khẩu Đà Huoai

- Địa chỉ : Khu phố 2, Thị trấn Madagui, Đà Huoai, Lâm Đồng
- Điện thoại : (84-63) 874 439 – 874 181 – 874 003
- Fax : (84-63) 874 439 – 874 181

**❖ Nhà máy Chế biến nhân điều xuất khẩu Đạ Lây**

- Địa chỉ : Thôn Hương Bình, Xã Đạ Lây, Đạ Tẻh, Lâm Đồng
- Điện thoại : (84-63) 822 053
- Fax : (84-63) 822 053

**❖ Nhà máy Rượu vang Đà Lạt**

- Địa chỉ : 31 Ngô Văn Sở, Phường 9, Đà Lạt
- Điện thoại : (84-63) 822 437 – 810 976
- Fax : (84-63) 822 437

**❖ Văn phòng đại diện TP.HCM**

- Địa chỉ : 400 Lê Hồng Phong, Quận 10, TP.HCM
- Điện thoại : (84-8) 920 2389
- Fax : (84-8) 920 3248
- Email : [repfoodsco@hcm.vnn.vn](mailto:repfoodsco@hcm.vnn.vn)

**❖ Văn phòng đại diện Hà Nội**

- Địa chỉ : 1A Ngõ 73 Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội
- Điện thoại : (84-4) 568 1079
- Fax : (84-4) 568 1079

**3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty****3.1. Đại hội đồng cổ đông**

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của công ty, có quyền quyết định tỷ lệ trả cổ tức hàng năm; phê chuẩn báo cáo tài chính hàng năm và ngân sách tài chính cho năm tài chính tiếp theo; thảo luận và thông qua Báo cáo của Ban kiểm soát, báo cáo của Hội đồng quản trị, kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của công ty; bầu và bãi miễn thành viên HĐQT, BKS; bổ sung và sửa đổi điều lệ; quyết định loại và số lượng cổ phần phát hành; sáp nhập hoặc chuyển đổi công ty; tổ chức lại và giải thể công ty...

**3.2. Hội đồng quản trị**

HĐQT là cơ quan quản lý cao nhất của công ty giữa hai kỳ đại hội cổ đông, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty - trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHCĐ.

**3.3. Ban kiểm soát**

Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Ban

Kiểm soát có nhiệm vụ giám sát Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty, kiểm soát hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và bộ máy điều hành của Ban Giám đốc.

### **3.4. Ban Giám đốc**

Ban Giám đốc Công ty gồm một Giám đốc và hai Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và bãi nhiệm. Các thành viên HĐQT được kiêm nhiệm thành viên Ban Giám đốc.

Giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp và chủ yếu trước HĐQT về việc tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động tác nghiệp hằng ngày của công ty theo nghị quyết, quyết định của HĐQT.

Phó giám đốc được Giám đốc phân công, ủy nhiệm quản lý và điều hành một hoặc một số lãnh vực hoạt động của công ty. Phó Giám đốc chịu trách nhiệm trước Giám đốc và liên đới trách nhiệm với Giám đốc trước HĐQT trong phạm vi được phân công, ủy nhiệm.

### **3.5. Phòng Kỹ thuật công nghệ và môi trường**

Phòng KTCN & MT có chức năng tham mưu cho Giám đốc về: kỹ thuật và các vấn đề liên quan tới kỹ thuật; công nghệ, cải tiến công nghệ, nghiên cứu sản phẩm mới; môi trường và các giải pháp về môi trường; tin học và các vấn đề liên quan.

### **3.6. Phòng Kinh doanh**

Phòng Kinh doanh có chức năng tổ chức tiêu thụ sản phẩm, tham mưu, đề xuất các giải pháp kinh doanh nhằm tăng doanh số và sản lượng tiêu thụ, chăm sóc khách hàng, đồng thời tổ chức cung ứng vật tư, nguyên liệu cho sản xuất, thực hiện các giao dịch mua bán khác ngoài các chủng loại sản phẩm của công ty khi có yêu cầu.

### **3.7. Phòng Kế toán**

Phòng Kế toán có chức năng tổ chức thực hiện công tác kế toán theo quy định của nhà nước; tổ chức công tác kế toán quản trị nhằm xây dựng kế hoạch và giúp Ban Giám đốc định hướng để điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty; tham mưu công tác đầu tư kinh doanh tài chính của công ty.

### **3.8. Phòng Quản lý chất lượng**

Phòng Quản lý chất lượng có chức năng tham mưu cho lãnh đạo trong việc đối nội, đối ngoại thuộc lĩnh vực chất lượng sản phẩm; xây dựng và kiểm soát việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng của công ty; thực hiện các công việc công bố chất lượng sản phẩm; giám sát chất lượng sản phẩm trong sản xuất và lưu thông trên thị trường.

### **3.9. Phòng Nghiên cứu và phát triển (R&D)**

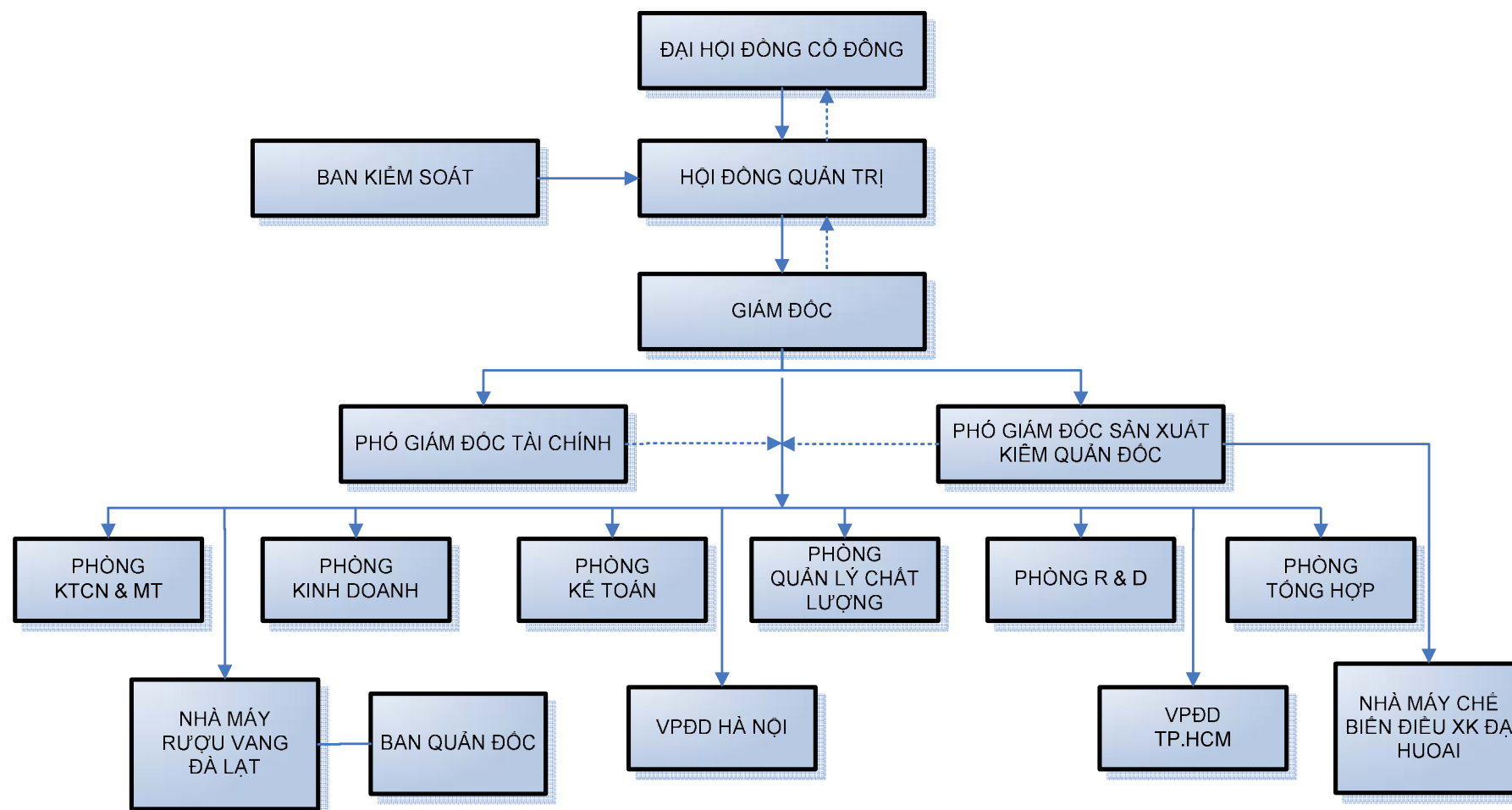
Phòng Nghiên cứu và phát triển có chức năng nghiên cứu thị trường, tham mưu cho Giám đốc công ty về chiến lược và chính sách kinh doanh; thực hiện công tác quản trị thương hiệu.

**3.10. Phòng Tổng hợp**

Phòng Tổng hợp có chức năng tham mưu tổ chức bộ máy, quản trị nhân sự, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, thực hiện các chế độ tiền lương và chính sách khác đối với người lao động; tổ chức công tác quản trị hành chính văn phòng, an ninh trật tự cơ quan; tổ chức công tác tổng hợp báo cáo thông tin nội bộ, tuyên truyền, thi đua của công ty.

**Sơ đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty (xem trang sau)**

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG



**4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty (tại thời điểm 30/06/2007)**

**Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty**

STT	Tên cổ đông	Số CP sở hữu	Tổng mệnh giá	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	512.002	5.120.020.000	42,67
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>512.002</b>	<b>5.120.020.000</b>	<b>42,67</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

**Bảng 3: Cơ cấu cổ đông công ty**

STT	Tên cổ đông	Số CP sở hữu	Tổng mệnh giá	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	512.002	5.120.020.000	42,67
2	Tổ chức	15.000	150.000.000	1,25
3	Cá nhân	667.998	6.679.980.000	55,66
4	Nước ngoài	5.000	50.000.000	0,42
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>1.200.000</b>	<b>12.000.000.000</b>	<b>100</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

Tháng 3 năm 2006 Công ty đã thực hiện bán phần vốn Nhà nước làm thay đổi tỷ lệ sở hữu Nhà nước từ 51% xuống 42.67%. Căn cứ theo quyết định số 528/2005/QĐ-TTg ngày 14/06/2005 của Thủ tướng chính phủ về việc phê duyệt danh sách các công ty cổ phần hóa thực hiện bán đấu giá cổ phần niêm yết, đăng ký giao dịch tại các trung tâm giao dịch chứng khoán và Quyết định số 3243/QĐ-UBND ngày 09/11/2005 của UBND Tỉnh Lâm Đồng về việc bán cổ phần Nhà nước tại Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng, Công ty đã thực hiện bán đấu giá thành công 99.998 cổ phần thuộc sở hữu Nhà nước tại Trung tâm GDCK TP.HCM ngày 14/03/2006, do đó vốn Nhà nước giảm từ 6.120.000.000 đồng (tương ứng tỷ lệ 51%) xuống còn 5.120.020.000 đồng (tương ứng tỷ lệ 42.67%).

**Bảng 4: Phân vốn Nhà nước hiện nay được ủy quyền cho các cá nhân sau:**

Họ tên	Chức vụ	Số cổ phần thuộc vốn Nhà nước được nắm giữ
Nguyễn Văn Việt	Chủ tịch HĐQT-Giám đốc	332.802
Phạm Văn Anh	Phó Chủ tịch HĐQT-Phó Giám đốc	76.800
Doãn Thị Thu Hương	Ủy viên HĐQT-Phó Giám đốc	51.200
Trương Đức Bình	Ủy viên HĐQT	25.600
Nguyễn Thị Thanh	Ủy viên HĐQT	25.600
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>512.002</b>



5. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết 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 niêm yết:** không có

## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1. Các nhóm sản phẩm của công ty

Hiện nay hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu của LADOFOODS là sản xuất chế biến sản phẩm rượu (đặc biệt là rượu vang) và nhân hạt điều xuất khẩu. Trong thời gian gần đây LADOFOODS cũng đang nghiên cứu sản xuất những loại nước ép, rượu vang nhẹ độ có gas... nhằm đáp ứng nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng ngày càng ưa chuộng những sản phẩm có nguồn gốc từ nông sản, đề cao việc bảo vệ sức khỏe và an toàn vệ sinh thực phẩm.

#### ❖ *Rượu các loại*

- **Vang Đà Lạt** là sản phẩm chủ lực của LADOFOODS. Vang Đà Lạt được bắt đầu đưa ra thị trường từ năm 1999 với sản lượng tiêu thụ 30.000 lít, đến năm 2006 đã đạt mức trên 1 triệu lít. Sản phẩm rượu vang của LADOFOODS rất đa dạng, phong phú về chất lượng, kiểu dáng, chủng loại, phương thức mua bán cạnh tranh, giá cả hợp lý, giao hàng tận nơi, tạo thuận lợi tối đa cho khách hàng. Hiện nay **Vang Đà Lạt** đã xuất khẩu qua một số nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thụy Sĩ, Campuchia, Malaysia...
- LADOFOODS đang sản xuất 02 dòng vang chính:
  - **Vang đỏ:** màu đỏ sẫm mùi thơm nhẹ của hoa quả lên men (thoảng mùi quả anh đào, mùi quả chua), vị hơi chua, chát hài hoà. Nguyên liệu chính là giống nho Cardinal kết hợp với một phần thích hợp trái dâu Đà Lạt.
  - **Vang trắng:** được lên men chính thống từ dịch ép nước quả nho bằng công nghệ và thiết bị hiện đại, tạo nên một hương vị tuyệt vời với mùi thơm nhẹ nhàng của trái nho thoảng một chút hương thơm của hoa cùng vị hơi chua đặc trưng tươi mát.
- Rượu chát là loại rượu được chế biến đặc biệt từ sự kết hợp giữa rượu vang và rượu trái cây. Rượu chát Đà Lạt được chế biến từ các loại trái cây đặc sản của Đà Lạt và các loại trái cây khác với một tỷ lệ khác nhau tạo nên những mùi vị đặc trưng riêng cho từng loại. Đặc trưng của rượu chát Đà Lạt là vị chát đậm đà nhưng rất thanh và êm dịu của trái cây tự nhiên kết hợp với vị chua ngọt hòa hợp, độ rượu nhẹ vừa phải và mùi thơm tinh tế của các loại trái cây quyện lẫn với nhau.
- Ngoài ra LADOFOODS còn sản xuất các loại nước ép trái cây, rượu whisky, rượu chanh...

❖ *Nhân điều xuất khẩu:*

- Nhân hạt điều là sản phẩm thu được sau khi tách vỏ hạt điều và bóc vỏ lụa. Nhân hạt điều phải được sấy khô, có hình dạng đặc trưng, theo cấp hạng nhân có thể bị sém hoặc không, nguyên cả nhân hoặc mảnh, không được dính dầu vỏ và không còn vỏ lụa, cho phép tỷ lệ nhân còn sót vỏ lụa không quá 1% và đường kính của mảnh vỏ lụa còn sót không quá 1mm.
- Sản phẩm nhân điều là mặt hàng được tiêu thụ xuất khẩu chủ yếu; đến nay LADOFOODS đã mở rộng quan hệ giao dịch, tạo được uy tín với các đối tác nước ngoài, đã xuất khẩu trực tiếp sản phẩm qua các nước: Anh, Mỹ, Úc, Hà Lan, Bỉ, Ý, Đức, Pháp, Trung Quốc...

6.2. *Sản lượng sản phẩm qua các năm***Bảng 5: Sản lượng sản xuất và tiêu thụ qua các năm**

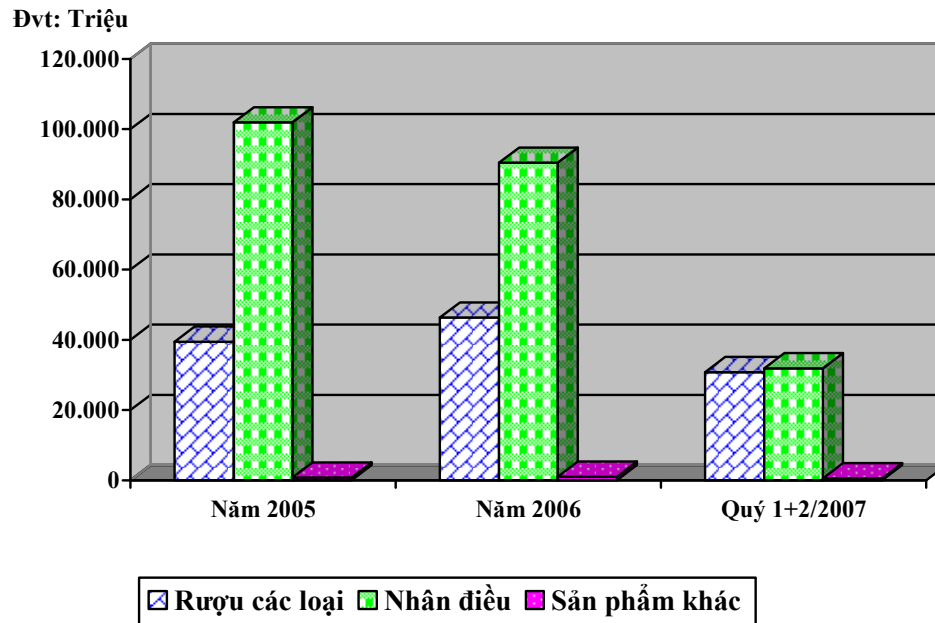
Sản phẩm	Đơn vị tính	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
		Sản xuất	Tiêu thụ	Sản xuất	Tiêu thụ	Sản xuất	Tiêu thụ
Rượu các loại	Lít	1.195.972	1.124.298	1.525.325	1.411.834	1.605.241	1.550.827
Nhân điều	Tấn	1.292	1.232	1.473	1.402	1.295	1.418

(Nguồn: LADOFOODS)

**Bảng 6: Cơ cấu doanh thu qua các năm**

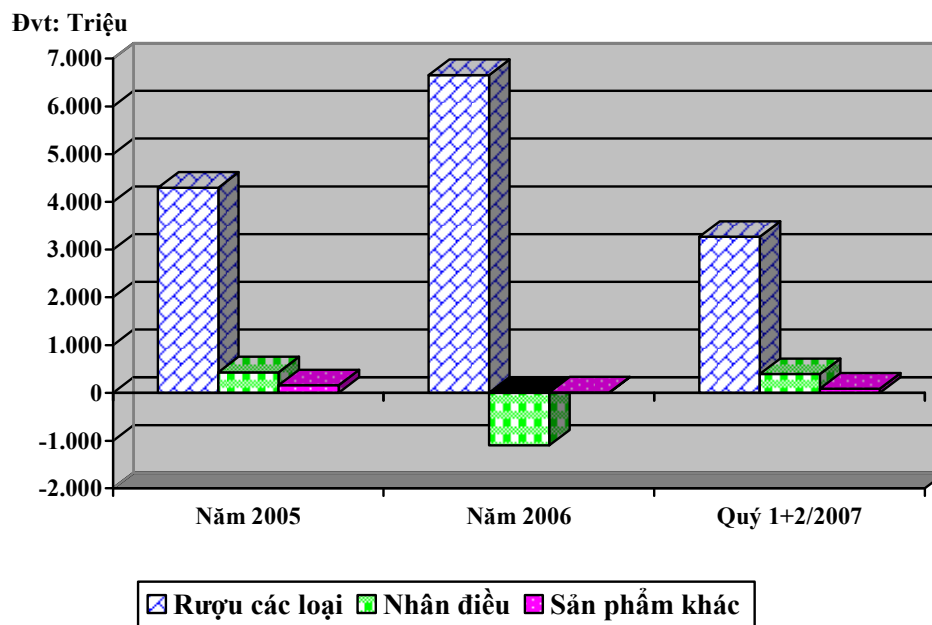
Sản phẩm	Năm 2005		Năm 2006		Đến quý II năm 2007	
	Doanh thu (triệu đồng)	%	Doanh thu (triệu đồng)	%	Doanh thu (triệu đồng)	%
Rượu các loại	39.471	27,77	46.319	33,60	30.841	48,81
Nhân điều	101.978	71,74	90.503	65,64	31.834	50,39
Sản phẩm khác	706	0,49	1.047	0,76	507	0,80
<b>TỔNG</b>	<b>142.155</b>	<b>100</b>	<b>137.869</b>	<b>100</b>	<b>63.182</b>	<b>100</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

**Đồ thị 1: Cơ cấu doanh thu qua các năm****Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận qua các năm**

Sản phẩm	Năm 2005		Năm 2006		Đến quý II năm 2007	
	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	%	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	%	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	%
Rượu các loại	4.296	87,92	6.657	119,60	3.268	87,17
Nhân điều	429	8,78	(1.098)	(19,73)	393	10,48
Sản phẩm khác	161	3,30	8	0,13	88	2,35
<b>TỔNG</b>	<b>4.886</b>	<b>100</b>	<b>5.567</b>	<b>100</b>	<b>3.749</b>	<b>100</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

**Đồ thị 2: Cơ cấu lợi nhuận qua các năm****6.3. Nguyên vật liệu****6.3.1 Nguồn nguyên vật liệu chính**

Với đặc thù sản xuất các loại hàng nông sản thực phẩm của LADOFOODS, nông dân là những người cung cấp nguyên liệu nho, trái dâu tằm, dâu tây, hạt điều nguyên liệu cho các nhà máy chế biến của công ty. Một số nhà cung ứng là các đơn vị sản xuất kinh doanh các mặt hàng như đường (Quảng Ngãi, Đắk Lắk, Khánh Hòa,...), cò (Quảng Ngãi, Khánh Hòa...).

Bao bì, tem nhãn sản phẩm và các vật dụng phụ trợ khác là một phần không kém quan trọng của sản phẩm, góp phần tạo nên chất lượng cũng như sự hấp dẫn đối với người tiêu dùng. Đặc biệt trong cơ chế thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt đòi hỏi có sự đổi mới không ngừng thì yếu tố mẫu mã, bao bì, kiểu dáng công nghiệp cũng ảnh hưởng đến sự phát triển của sản phẩm, của thương hiệu và hiệu quả kinh doanh của LADOFOODS. Vì thế cho đến nay LADOFOODS là bạn hàng lớn của trên 20 nhà cung ứng trong lĩnh vực thiết kế, in ấn nhãn hiệu, bao bì như: Công ty Liskin, Công ty thiết kế và in ấn CMYK, Công ty TNHH Thương mại và Bao bì Nam Việt, Công ty Tân Phát, Công ty Nhựa Minh Văn, Công ty Nhựa Vân Đồn, Công ty TNHH Hưng Toàn và một số nhà cung ứng nước ngoài như Trung Quốc, Đức, Ý, Pháp, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha,...

Những nhà cung ứng của LADOFOODS là những đơn vị có uy tín, đảm bảo được chất lượng đầu vào và được đánh giá hàng năm, chọn lựa trên quan điểm “Chất lượng - Giá

cả - Thời gian giao hàng” và đưa vào danh sách theo ưu tiên nhà cung ứng tiềm năng - nhà cung ứng lựa chọn.

**Bảng 8: Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu**

STT	Nguyên vật liệu	Nhà cung cấp	Quốc tịch
1	<b>Đường</b>	Công ty Đường Khánh Hòa	Việt Nam
		Công ty Đường ĐắkNông	Việt Nam
		Công ty Đường Quảng Ngãi	Việt Nam
		Công ty Đường Bourbon Bến Lức	Việt Nam
		Công ty Đường Phú Yên	Việt Nam
		Công ty Đường Phan Rang	Việt Nam
2	<b>Cồn</b>	Tùng Lê (Khánh Hòa)	Việt Nam
		Thành Công (TP.HCM)	Việt Nam
		Công ty Đường Quảng Ngãi	Việt Nam
3	<b>Dâu tằm</b>	Sĩ, Sáu, Mai, Vân (Đà Lạt)	Việt Nam
		Thuận, Phụ, Nga, Hiệp (Đức Trọng)	Việt Nam
4	<b>Nho</b>	Quang, Sáu Xinh, Mận (Phan Rang)	Việt Nam
5	<b>Vật tư, bao bì rượu</b>	Các nhà cung ứng thuộc các nước	Trung Quốc, Pháp, Đức, Ý, Bồ Đào Nha, Việt Nam.

(Nguồn: LADOFOODS)

### 6.3.2 Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu

Nho, dâu, hạt điều... là sản phẩm được cung cấp rộng rãi bởi nhiều nguồn tại các địa phương khác nhau như Phan Rang, Đà Lạt... không có bất cứ hạn chế nào về số lượng đối với loại nguyên liệu này.

Số lượng các công ty sản xuất đường các loại ở Việt Nam hiện nay rất đa dạng, các sản phẩm ngoại cũng tràn ngập thị trường với mức giá cạnh tranh. Do vậy khi xem xét công suất sản xuất tối đa của công ty thì không có bất cứ hạn chế nào về lượng đối với nguồn nguyên liệu này.

### 6.3.3 Sự ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Chi phí nguyên vật liệu thường chiếm khoảng từ 65% - 70% giá thành sản phẩm, do đó việc tăng hoặc giảm giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của công ty.

Trong dài hạn, nếu thị trường đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm do ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đầu vào thì việc điều chỉnh giá bán của công ty sẽ thực hiện được, điều này sẽ làm cho doanh thu thay đổi và sẽ triệt tiêu được ảnh hưởng của việc thay đổi giá của nguyên liệu đầu vào đối với lợi nhuận của công ty.

#### 6.4. Chi phí sản xuất

Kiểm soát chi phí sản xuất của công ty được thực hiện hàng tháng trên cơ sở các báo cáo kế toán quản trị do Bộ phận kế toán cung cấp. Các bộ phận chức năng của công ty thực hiện kiểm tra biến động các khoản mục chi phí chi tiết để phát hiện nguyên nhân tăng giảm và có biện pháp xử lý kịp thời.

Do được đầu tư mới và sử dụng các thiết bị công nghệ hiện đại nên mức tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm ở mức hợp lý và vì vậy chi phí sản xuất của công ty có tính cạnh tranh cao so với các đơn vị khác trong cùng ngành.

Cơ cấu các khoản mục chi phí của công ty trong 2 năm 2005 - 2006 và lũy kế đến Quý II năm 2007 như sau:

**Bảng 9: Cơ cấu các khoản mục chi phí của công ty**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

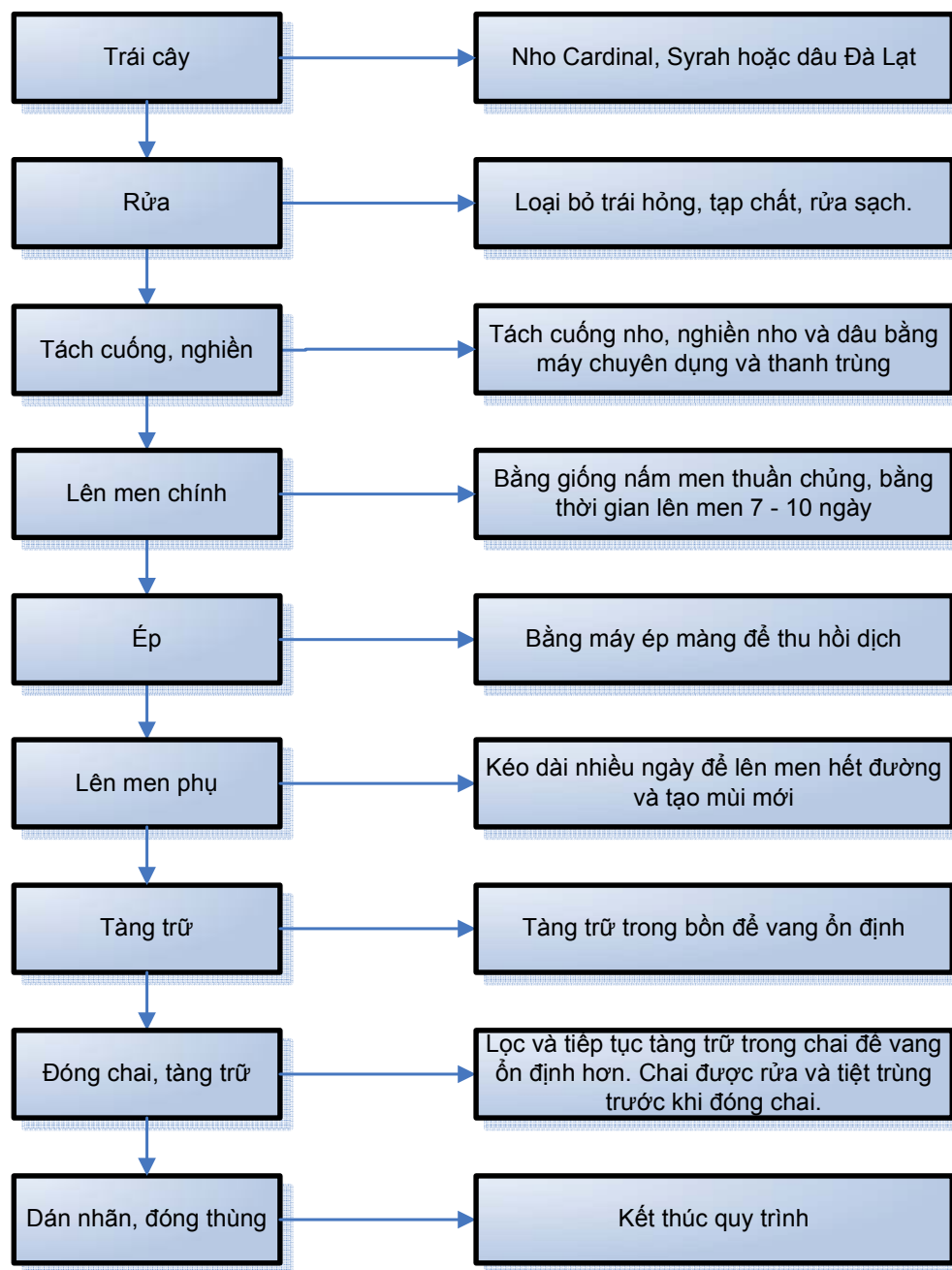
Yếu tố chi phí	Năm 2005		Năm 2006		Đến quý II năm 2007	
	Giá trị	%/D.thu thuần	Giá trị	%/D.thu thuần	Giá trị	%/D.thu thuần
Giá vốn hàng bán	119.006	87,39%	109.326	83,94%	48.543	83,54%
Chi phí bán hàng	9.793	7,19%	10.705	8,21%	4.205	7,24%
Chi phí QLDN	1.407	1,03%	2.317	1,77%	827	1,42%
<b>Tổng cộng</b>	<b>130.381</b>	<b>95,62%</b>	<b>122.348</b>	<b>93,92%</b>	<b>53.575</b>	<b>92,20%</b>

*(Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2005-2006, Báo cáo tài chính Quý II/2007)*

#### 6.5. Trình độ công nghệ

Là một đơn vị sản xuất kinh doanh các sản phẩm thực phẩm là chủ yếu, với phương châm “CHẤT LƯỢNG – UY TÍN – PHÁT TRIỂN”, hiện nay LADOFOODS đã có 43 loại sản phẩm được công bố chất lượng hàng hóa thuộc các nhóm sản phẩm: rượu vang - vang sủi bọt - rượu chát - rượu mùi - nước giải khát - đặc sản Đà Lạt - nhân điều.

## 6.5.1 Ngành sản xuất rượu vang

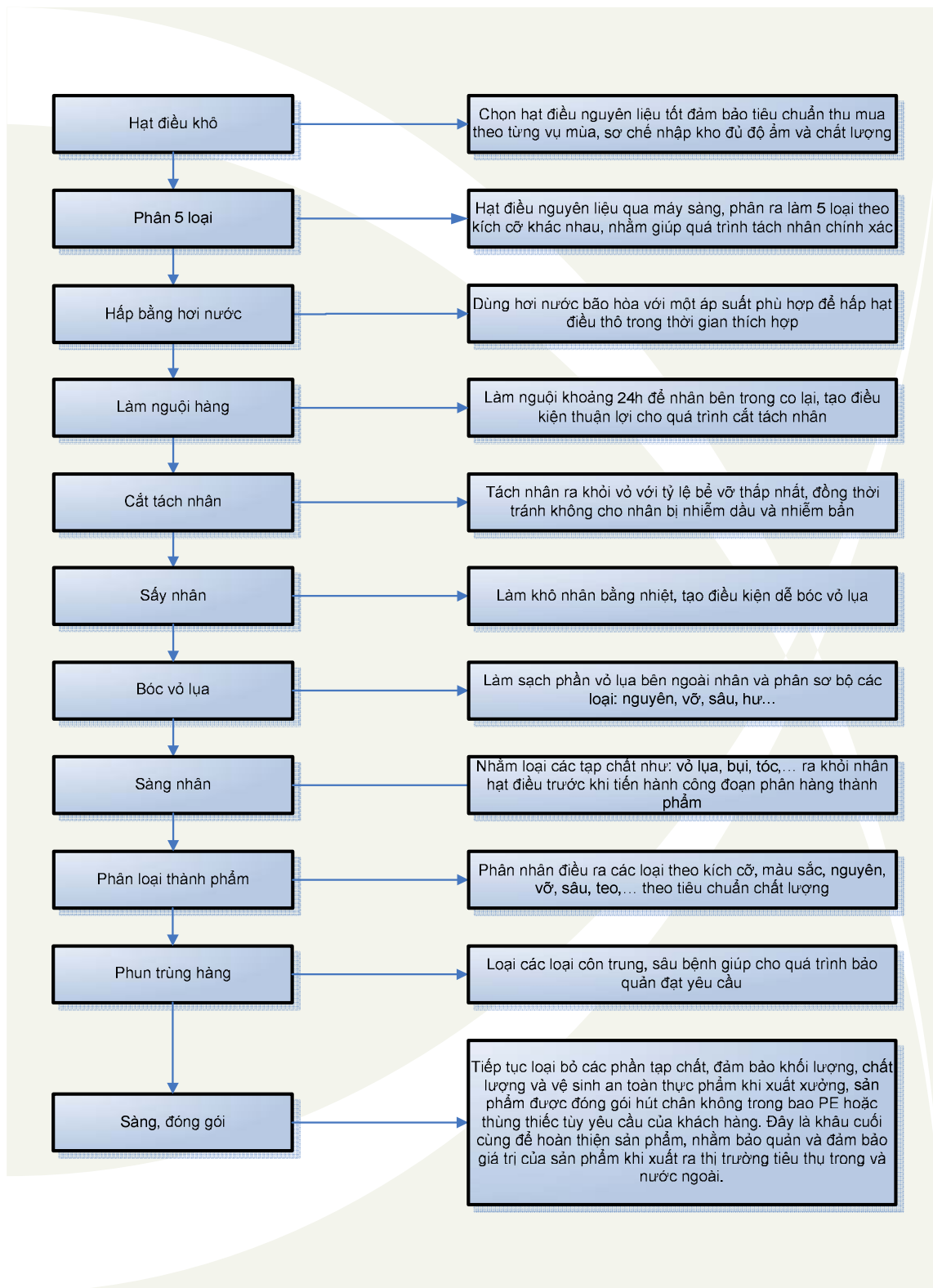
**Sơ đồ 2:** Quy trình sản xuất rượu vang

- Trình độ công nghệ sản xuất vang ở mức hiện đại tương đồng với công nghệ sản xuất vang truyền thống của Châu Âu kết hợp với các bí quyết kinh nghiệm tạo cho sản phẩm những nét đặc trưng riêng biệt. Tất cả các lô hàng sản xuất đều được kiểm tra chất lượng sản phẩm về cảm quan, hóa lý, vi sinh để đảm bảo ổn định chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm theo quy định của Bộ Y Tế.

- Các loại bao bì như vỏ chai, nút liegè, nắp ... đều nhập từ Châu Âu bảo đảm được tiêu chuẩn vang quốc tế.
- Phần lớn các máy móc thiết bị then chốt trong tất cả các khâu từ sơ chế đến hoàn thiện sản phẩm được nhập khẩu từ Ý, Đức, tạo điều kiện để sản xuất ra các sản phẩm vang có chất lượng cao và ổn định. Các máy móc thiết bị chế tạo trong nước được lựa chọn từ các nhà chế tạo có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất rượu bia, đảm bảo yêu cầu công nghệ và các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm.
- Thiết bị sản xuất rượu của LADOFOODS từng bước được cơ giới hóa, nâng dần trình độ công nghệ sản xuất. Một số thiết bị trong khâu chế biến và đóng chai được nhập từ Châu Âu như: Máy nghiền, tách cuốn nho của Ý; Máy ép nho tự động của Ý; Máy dán nhãn bán tự động của Đức... cùng với việc tự nghiên cứu chế tạo một số thiết bị, công cụ trong sản xuất, công ty đã đầu tư nhà xưởng, nâng cấp trang thiết bị phòng kiểm nghiệm (nồi hấp, tủ sấy, tủ âm, máy so màu...), bố trí mặt bằng hợp lý đảm bảo các yêu cầu vệ sinh công nghiệp đã góp phần đưa sản phẩm rượu đạt hiệu quả trong thời gian qua.
- Ngoài công tác cải tiến ứng dụng khoa học công nghệ, đầu tư máy móc thiết bị... để nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng sản xuất kinh doanh, Ban lãnh đạo LADOFOODS cũng nhận thức sự cần thiết phải áp dụng hệ thống chất quản lý chất lượng để nâng cao trình độ quản lý. Do đó, LADOFOODS duy trì và không ngừng cải tiến hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001: 2000 tại nhà máy rượu vang Đà Lạt và các phòng ban tại văn phòng công ty. Việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng cũng nhằm tạo sự tin cậy, thỏa mãn yêu cầu ngày càng cao của khách hàng nội bộ, khách hàng bên ngoài, bạn hàng và đối tác... đây là nền tảng cho sự phát triển bền vững của LADOFOODS.



## 6.5.2 Ngành chế biến nhân điều :

**Sơ đồ 3:** Quy trình chế biến nhân điều

- Trình độ công nghệ ở mức tương đối tiên tiến do Đại học Bách khoa Thành phố Hồ Chí Minh chuyển giao.
- Các máy móc thiết bị được chế tạo trong nước, độ phức tạp không cao, phù hợp với trình độ và nguồn lao động sẵn có tại địa phương. Riêng ở công đoạn hoàn thiện sản phẩm máy móc thiết bị được đầu tư tự động hóa cao, nhà xưởng được nâng cấp đảm bảo phù hợp với các yêu cầu của Hệ thống kiểm soát an toàn vệ sinh thực phẩm HACCP.
- Dây chuyền công nghệ đang sử dụng là phổ biến trong nước, phù hợp với Việt Nam; một số công đoạn được sử dụng lao động thủ công nhằm giảm tỷ lệ vỡ nhân điều, các công đoạn hoàn tất đóng gói được trang bị một số máy móc bán tự động chế tạo trong nước (dây chuyền sàng hàng, hút chân không nạp khí trơ với bao bì nhựa phức hợp). Sản phẩm nhân điều hiện nay của LADOFOODS được phân loại theo tiêu chuẩn AFI (Mỹ) hoặc theo yêu cầu của khách hàng; sản phẩm được kiểm soát phù hợp tiêu chuẩn HACCP trước khi xuất khẩu.

## **6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới**

### **6.6.1. Công tác thị trường, phát triển thương hiệu:**

- ❖ Đối với sản phẩm rượu
  - Tiếp tục phát triển thị trường trong nước, tăng cường nhân sự cho bộ phận nghiên cứu và phát triển thị trường và có các cơ chế, chính sách bán hàng linh hoạt, thiết lập các mối quan hệ hợp tác, đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm.
  - Tham gia các hội chợ và các chương trình hỗ trợ tiêu thụ khác được phân bổ đều ở các khu vực, tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, quảng bá, nhận diện thương hiệu vang Đà Lạt đến người tiêu dùng, thiết lập đường dây điện thoại nóng thu nhận thông tin và xử lý giải quyết kịp thời, các khiếu nại của khách hàng.
  - Triển khai các sản phẩm mới Gaillac, Premium, Aviva ra thị trường và đưa vào hệ thống các siêu thị, nhà hàng, khách sạn...
  - Đã đăng ký và được chứng nhận một số nhãn hiệu “Vang Đà Lạt”, “Vang Đà Lạt Export”, “Dalat Wine” trong nước; Đăng ký nhãn hiệu “Vang Đà Lạt” ở thị trường Nhật.
- ❖ Đối với sản phẩm điều
  - Mặc dù trong năm có khó khăn về giá tiêu thụ xuất khẩu, hiệu quả kinh doanh giảm sút nhưng công tác bán hàng xuất khẩu nhân điều vẫn ổn định, mở rộng được thị trường, giao dịch thêm khách hàng mới, tạo uy tín tốt trong quan hệ thương mại với khách hàng nước ngoài được Bộ Thương Mại xếp loại doanh nghiệp xuất khẩu uy tín.

### 6.6.2. Đầu tư vùng nguyên liệu

- Việc đầu tư vườn nho thử nghiệm, ký kết hợp đồng trồng và bao tiêu nguyên liệu nho ở Ninh Thuận tiếp tục được duy trì và phát triển nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm bước đầu cũng đã có được kết quả nhất định.

### 6.6.3. Phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật – công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm

- Trong năm đã đưa ra thị trường 4 loại sản phẩm mới gồm Vang Đà Lạt Premium, Vang Đà Lạt trắng Export, sản phẩm nhãn hiệu Vang Việt, nước ép dâu tây và 3 sản phẩm có chất lượng cao đã được chính phủ chọn sử dụng trong hội nghị APEC (Vang Đà Lạt Premium, Superior, Export trắng). Đồng thời còn nghiên cứu cải tiến chất lượng, mẫu mã bao bì một số sản phẩm vang Superior, Gaillac, nhãn vang Đà Lạt chai 1,5 lít, sản phẩm vang chai 187 ml, nhãn rượu chát và thùng giấy các loại...
- Công bố chất lượng cho 11 sản phẩm.
- Vào cuối năm đã triển khai dự án đầu tư công nghệ hấp điều thay cho công nghệ chao điều nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và cải thiện môi trường.

### 6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

- 100% các sản phẩm của công ty khi đưa ra thị trường đều được công bố chất lượng sản phẩm tại cơ quan chức năng theo đúng qui định của Nhà nước.
- Công ty đã và đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 tại Nhà máy rượu và Văn phòng công ty (từ 18/11/2002), triển khai áp dụng theo tiêu chuẩn HACCP tích hợp ISO 9001: 2000 tại Nhà máy chế biến điều xuất khẩu (từ 16/08/2004); trong quá trình áp dụng Công ty đã được tổ chức chứng nhận thứ 3 (BVQI - Vương quốc Anh) đánh giá chính thức và công nhận hệ thống phù hợp tiêu chuẩn.

### 6.8. Hoạt động marketing

Trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang chuyển sang nền kinh tế thị trường, LADOFOODS cũng đang từng bước chuyên môn hóa và nâng cao năng lực chuyên môn trong hoạt động marketing cho các lĩnh vực then chốt, quan trọng như nghiên cứu thị trường, nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, bán hàng, kiểm soát và phát triển kênh phân phối, quản trị thương hiệu, xúc tiến thương mại...

#### 6.8.1. Đối với sản phẩm rượu :

- LADOFOODS đã và đang đẩy mạnh phát triển thương hiệu thông qua các chương trình tổ chức sự kiện, qua các kỳ hội chợ Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao thường niên, hội chợ Thực Phẩm Đồ uống..., tiếp cận, xâm nhập các sản phẩm chất lượng cao vào hệ thống khách sạn, nhà hàng cao cấp đồng thời tổ chức công tác xúc tiến thương mại tìm kiếm cơ hội xuất khẩu, đầu tư, đặc biệt

chú trọng các đối tác nước ngoài là các nước ASEAN, Châu Á bằng cách tham gia hoặc gửi hàng đi trưng bày tại các hội chợ nước ngoài, tham gia, tiếp cận các cuộc hội thảo xúc tiến thương mại để tìm kiếm đối tác...

- Một trong những hoạt động Marketing chủ chốt trong thời gian tới - công ty sẽ đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng, tổ chức tuyển dụng nhân viên bán hàng ngay tại địa phương để từng bước kiểm soát chặt chẽ hệ thống bán lẻ và tổ chức các điểm bán hàng - Trưng Bày Chuẩn nhằm mục tiêu giới thiệu, quảng bá một cách sâu rộng, tăng tính sẵn có, tính dễ mua của sản phẩm, sự hiện diện hình ảnh thương hiệu công ty cho người tiêu dùng.
- Đối với thị trường trong nước: Để triển khai hiệu quả hoạt động chăm sóc khách hàng, công ty tiếp tục đẩy mạnh hoàn thiện hệ thống phân phối – đặc biệt là củng cố hệ thống phân phối truyền thống như các nhà phân phối sỉ, hệ thống điểm bán lẻ, hệ thống siêu thị hiện có theo hướng tinh gọn, đồng thời phát triển kênh phân phối mới như hệ thống nhà hàng, khách sạn, các khu du lịch ...v.v nhằm mục tiêu “phủ đầy, phủ dày và phủ kín” thị trường.
- Đối với thị trường nước ngoài: trong những năm qua, bước đầu công ty đã tổ chức công tác xúc tiến thương mại chào và bán hàng qua các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Indonesia, Campuchia, Thụy Sĩ, Mỹ ..v.v. Thời gian tới công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác chào và bán hàng với nhiều nước khác, đặc biệt là các nước trong khu vực ASEAN và châu Á.

#### 6.8.2. Sản phẩm nhân điều:

- Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại bằng nhiều hình thức, phương thức khác nhau, quan hệ tốt với khách hàng hiện có: Trung quốc, Mỹ, Hà Lan, Anh, Úc, Canada, Pháp, Bỉ - Israel. Tìm kiếm và phát triển thêm khách hàng mới thông qua các nhà môi giới lớn, qua mạng Internet, ký kết và thực hiện các hợp đồng xuất khẩu có hiệu quả cao.
- Hoạt động Marketing của Công ty được chuyên trách bởi Phòng RD, mục tiêu marketing của Công ty phải phù hợp với chiến lược phát triển thương hiệu. Các biện pháp để đạt được mục tiêu trên là áp dụng chính sách khuyến mại, mở rộng kênh phân phối sản phẩm, nghiên cứu đưa ra các sản phẩm mới, duy trì quan hệ với khách hàng.
- Trong ngắn hạn, các chương trình khuyến mại luôn phát huy tác dụng nhanh chóng; việc khuyến mại thường dành cho người bán lẻ cuối cùng, vì đây chính là đầu mối phân phối sản phẩm trực tiếp đến với người tiêu dùng.

### 6.9. *Nhãn hiệu hàng hoá và đăng ký bảo hộ*



Thương hiệu Vang Đà Lạt lấy tên theo địa danh Đà Lạt – một địa danh khá nổi tiếng về du lịch, được đông đảo du khách trong và ngoài nước biết đến, mến chuộng, kết hợp với từ Vang để đặt tên cho thương hiệu. Biểu tượng của thương hiệu là hình ảnh trường Cao Đăng Sur Phạm Đà Lạt – một di tích kiến trúc quốc gia. Đây là một kiến trúc hiếm thấy ở Việt Nam với dấu nhấn mạnh mẽ là một tháp chuông lập bản thạch tượng trưng cho ngòi bút, vươn thẳng lên trời cao trên nền của rừng thông xanh thẫm, hướng về mặt nước Hồ Xuân Hương. Từ cửa ngõ của thành phố du khách đã nhìn thấy tháp chuông rất đặc trưng ấy của Đà Lạt.

Logo thương hiệu có dạng hình tròn, với hai màu chủ đạo – màu Bordeaux và màu vàng nhạt, bên phải phía dưới có chùm nho (tượng trưng cho nguyên liệu chính làm ra Vang Đà Lạt, những hình tròn đồng tâm (liên tưởng đến những thùng rượu, chai rượu, bao bọc ngọn tháp vút thẳng lên trời (tượng trưng cho sức vươn lên không ngừng của thương hiệu, với ý ẩn dụ – doanh nghiệp luôn lấy khách hàng làm tâm điểm).

Nhãn hiệu này đã được LADOFOODS đăng ký và bảo hộ tại Việt Nam theo Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 74060 cấp ngày 02/08/2006 của Cục Sở hữu trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ; ngoài ra, công ty cũng đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu "Vang Đà Lạt tại Nhật Bản" và sẽ mở rộng việc đăng ký bảo hộ tại các thị trường mục tiêu trong thời gian tới.

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

Phần lớn các sản phẩm của công ty được tiêu thụ qua kênh đại lý phân phối. Những khách hàng chính của công ty bao gồm:

**Bảng 10: Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết**

STT	Đối tác	Sản phẩm	GT hợp đồng	Thời gian TH
1	Tổng đại lý: Công ty TNHH Nhân Phú – Tp. HCM	Rượu vang	9.542.000.000 đồng 10.500.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
2	Tổng đại lý: Công ty TNHH Thành Hưng – Hà Nội	Rượu vang	4.805.000.000 đồng 10.000.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
3	Đại lý Hoa – Đà Lạt	Rượu vang	2.515.000.000 đồng 2.800.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
4	Đại lý Thăng – Đà Lạt	Rượu vang	1.769.000.000 đồng 1.900.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
5	Metro Cash & Carry – Tp.HCM	Rượu vang	2.358.000.000 đồng 2.500.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
6	Đại lý Bích Đệ - An Giang	Rượu vang	1.277.000.000 đồng 1.300.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
7	Đại lý Thêm – Nha Trang	Rượu vang	1.479.000.000 đồng 2.000.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
8	Đại lý Lâm Đào – Quảng Nam	Rượu vang	1.108.000.000 đồng 1.050.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
9	Đại lý Tâm Nhân – Đà Nẵng	Rượu vang	867.000.000 đồng 950.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
10	Đại lý Kim Chi – Phan Thiết	Rượu vang	948.000.000 đồng 1.000.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
11	Đại lý Tuyết – Đà Lạt	Rượu vang	940.000.000 đồng 1.050.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
12	Đại lý Lan – Đà Lạt	Rượu vang	919.000.000 đồng 1.050.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
13	Đại lý Nguyễn Hiền – Vũng Tàu	Rượu vang	698.000.000 đồng 800.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
14	Cty TNHH Thái Hoàng	Rượu vang	693.000.000 đồng 1.000.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
15	Đại lý Hạnh – Huế	Rượu vang	630.000.000 đồng 750.000.000 đồng	2006, đã TH 2007, đang TH
16	Barrow Lane And Ballard Ltd – UK	Nhân điều	304.752 USD 572.636 USD	2006, đã TH 2007, sẽ TH
17	Sld Commodities Inc – USA	Nhân điều	507.990 USD 203.238 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
18	Sunrise Commodities Inc – USA	Nhân điều	495.250 USD 67.900 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
19	J.E. Braun and Sons, Inc – USA	Nhân điều	48.300 USD 532.760 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
20	Swissgen NY – UK	Nhân điều	204.904 USD	2006, đã TH
21	Voice Vale Ltd – UK	Nhân điều	174.300 USD 214.851 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
22	Red River Foods Inc – USA	Nhân điều	170.780 USD	2006, đã TH

23	Bond Commodities Ltd – UK	Nhân điều	364.400 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
24	Select Harvests Limited – Australia	Nhân điều	348.250 USD 441.675 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
25	Rath & Co – Trading Pty Ltd – Australia	Nhân điều	292.138 USD 224.700 USD	2006, đã TH 2007, đang TH
26	Scalzo Food Industries – Australia	Nhân điều	105.000 USD 147.000 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
27	American Commodity Corporation – USA	Nhân điều	430.500 USD 54.432 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
28	Jas Trading BV – The Netherlands	Nhân điều	137.200 USD 89.250 USD	2006, đã TH 2007, sẽ TH
29	James Crips Ltd – New Zealand	Nhân điều	67.200 USD	2006, đã TH
30	Gb – Commtrade Pty Ltd – Australia	Nhân điều	406.300 USD 183.730 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
31	Grand Plan Enterprise Ltd – Hongkong	Nhân điều	65.100 USD	2006, đã TH
32	Heritage Snacks & Foods Co., Ltd – Thailand	Nhân điều	135.800 USD 71.750 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
33	Joseph Levy Foods Enterprises Ltd – Israel	Nhân điều	75.950 USD 44.450 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
34	Công ty Olam Việt Nam – Tp.HCM	Nhân điều	71.750 USD 87.850 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
35	Công ty mậu dịch Hung Dung – Trung Quốc	Nhân điều	370.206 USD 83.697 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
36	Công ty Hengze Foodstuff Shop – Trung Quốc	Nhân điều	101.073 USD 87.037 USD	2006, đã TH 2007, đã TH
37	Công ty Quảng Như – Trung Quốc	Nhân điều	30.592 USD	2006, đã TH
38	Công ty TNHH Hằng Đạt – Trung Quốc	Nhân điều	138.282 USD 88.774 USD	2006, đã TH 2007, đã TH

(Nguồn: LADOFOODS)

**7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm tài chính 2005, 2006 và quý II năm 2007**

**7.1. Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2005 và 2006**

**Bảng 11: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh**

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	50.144.650.170	48.332.989.259	-3,61%
Doanh thu thuần	136.173.750.516	130.237.976.264	-4,36%
Lợi nhuận từ HĐKD	4.444.997.295	5.508.804.707	23,93%
Lợi nhuận khác	441.415.780*	57.489.515	-86,98%
Lợi nhuận trước thuế	4.886.413.075	5.566.294.222	13,91%
Lợi nhuận sau thuế	4.886.413.075	4.633.250.634	-5,18%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	39,29%	41,44%	2,15%

*(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005 và 2006)*

\* Thu nhập khác của năm 2005 tăng đột biến là do Công ty được thưởng kim ngạch xuất khẩu. Kể từ năm 2006 Chính phủ đã bãi bỏ quy định về việc thưởng kim ngạch xuất khẩu. Cụ thể mức thưởng năm 2005 là: 410.000.000 đồng

**7.2. Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đến quý II năm 2007**

**Bảng 12: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh năm đến quý II năm 2007**

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Đến quý II năm 2007
Tổng giá trị tài sản	68.589.423.058
Doanh thu thuần	58.105.950.845
Lợi nhuận từ HĐKD	3.581.913.227
Lợi nhuận khác	167.566.062
Lợi nhuận trước thuế	3.749.479.289
Lợi nhuận sau thuế	2.699.625.088

*(Nguồn: Báo cáo tài chính Quý II năm 2007)*



### **7.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm tài chính 2005 và 2006**

#### **7.3.1. Nhân tố thuận lợi**

##### **❖ Thương hiệu**

Với hơn 7 năm hình thành và phát triển kể từ khi bắt đầu có mặt trên thị trường vào năm 1999, sản phẩm rượu vang mang thương hiệu “Vang Đà Lạt” đã trở nên quen thuộc với đa số người tiêu dùng trên khắp mọi miền của đất nước. Đây không chỉ là một lợi thế của công ty tại thị trường nội địa mà còn là một ưu thế rất lớn khi công ty tiến hành xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài.

Từ thành tích đó, trong năm 2002, Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng đã được Nhà Nước tặng thưởng Huân Chương Lao Động Hạng III, và ngày 29/09/2005, công ty đã vinh dự được Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam trao tặng danh hiệu Anh Hùng Lao Động. Ngoài ra, Vang Đà Lạt đã được chọn là loại rượu chính thức dùng trong Hội nghị APEC vừa qua...

Có thể nói, Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng là đơn vị đầu tiên nghiên cứu, phát triển sản phẩm rượu vang và xây dựng được thương hiệu rượu “Vang Đà Lạt” nổi tiếng của địa phương và trên cả nước. Vang Đà Lạt cũng là loại vang đầu tiên trong nước được xuất khẩu ra nước ngoài.

##### **❖ Môi trường cạnh tranh – Lợi thế cạnh tranh của các sản phẩm chiến lược**

Trong ngành hàng rượu đối thủ trực tiếp của LADOFOODS trước tiên là những nhà sản xuất và kinh doanh các loại rượu vang, bao gồm các công ty, nhà sản xuất trong nước, trên cùng địa phương, các công ty liên doanh với nước ngoài, các nhà nhập khẩu rượu vang.

Yếu tố cạnh tranh chủ yếu là chất lượng, giá cả, dịch vụ và đặc biệt là uy tín thương hiệu.

Chất lượng sản phẩm là yếu tố then chốt mang lại lợi thế cạnh tranh cho LADOFOODS. LADOFOODS luôn tập trung nguồn lực cho việc nghiên cứu thị trường, khách hàng, hàng năm đều có chương trình cải tiến để nâng cao chất lượng sản phẩm, thường xuyên nghiên cứu sản phẩm mới, đưa ra những sản phẩm có chất lượng tốt hơn, tạo sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh, nhằm nâng cao ưu thế cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu đa dạng ngày càng cao của người tiêu dùng. Để làm được việc này, những năm gần đây LADOFOODS đã liên tục đầu tư nâng cấp mở rộng cơ sở vật chất, nhà xưởng, trang bị thêm máy móc, thiết bị để mở rộng sản xuất, cải tiến công nghệ, chất lượng sản phẩm, tăng năng suất, giảm giá thành.

Nâng cao chất lượng dịch vụ là nhân tố thứ hai được LADOFOODS quan tâm để thu hút khách hàng, mở rộng thị phần. LADOFOODS đã xây dựng, quảng bá thương hiệu

Vang Đà Lạt dưới nhiều hình thức: quảng cáo, ấn phẩm, tham gia các hội chợ, các lễ hội đã để lại ấn tượng tốt trong lòng người tiêu dùng. Ngoài ra nói đến chất lượng dịch vụ là nói đến công tác hậu cần, phục vụ, LADOFOODS đã tổ chức hệ thống phân phối, vận chuyển cung ứng hàng hóa, tổ chức các chương trình khuyến mãi, chăm sóc khách hàng, điều tra sự thỏa mãn của khách hàng... để hiểu rõ những nhu cầu mong đợi của khách hàng và nghiên cứu đáp ứng.

Đối với Nhà máy Chế biến điều xuất khẩu, với đặc thù sản xuất kinh doanh mặt hàng nông sản nên áp lực về thu mua nguyên liệu hàng năm rất cao. Cạnh tranh về giá cả thu mua diễn ra khốc liệt theo từng giờ, từng ngày trên từng địa phương. Việc thăm dò, dự báo thị trường xuất, nhập khẩu, quyết định ký kết hợp đồng bán hàng tại thời điểm giá cả tốt nhất là cả một quá trình có tính quyết đoán của Ban lãnh đạo nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp.

Cạnh tranh trong kinh doanh nhân điều không gay gắt bằng cạnh tranh của các sản phẩm rượu tuy vậy trong các năm qua, LADOFOODS đã không ngừng ổn định chất lượng sản phẩm, đảm bảo các yêu cầu nghiêm ngặt về vệ sinh an toàn thực phẩm, giữ được uy tín trong giao hàng đó là điều không dễ nhưng LADOFOODS đã thực hiện được chứng tỏ là một đơn vị làm ăn nghiêm túc, luôn lấy chữ tín làm đầu.

**❖ Hệ thống phân phối trải rộng toàn thị trường:**

Hệ thống phân phối của công ty trải rộng toàn quốc, thiết lập đại lý với trên 70 nhà phân phối trong đó có 2 Tổng đại lý (trung bình mỗi tỉnh có 1 đến 2 nhà phân phối).

Tổng đại lý của công ty đặt tại các vị trí trung tâm chiến lược cũng góp phần đáng kể vào việc đa dạng kênh phân phối và đặc biệt có ảnh hưởng quan trọng trong việc làm gia tăng giá trị thương hiệu sản phẩm và hình ảnh công ty.

Nếu như ban đầu “Vang Đà Lạt” lần lượt xuất hiện ở hầu hết các tỉnh, thành trong cả nước, thì nay sản phẩm này đã có mặt ở một số nước Châu Á như Malaysia, Nhật Bản, Thái Lan, Singapore và tiếp tục mở rộng thêm thị trường xuất khẩu đến các nước khối ASEAN.

**❖ Chi phí đầu tư đất để xây dựng nhà máy thấp - Tiềm năng mở rộng diện tích nhà xưởng lớn**

Với diện tích Nhà máy Chế biến Nhân điều xuất khẩu Đa Huoai khoảng 17.998 m<sup>2</sup>, Nhà máy Chế biến Nhân điều xuất khẩu Đa Lây là 12.077 m<sup>2</sup> nên rất thuận lợi không cho việc sản xuất.

Nắm bắt cơ hội ưu đãi thu hút đầu tư, hiện nay Công ty đang được thuê diện tích đất 32.286 m<sup>2</sup>, thời gian thuê là 30 năm để trực tiếp đầu tư vào vườn, trồng điều làm mẫu với một mức chi phí thuê ưu đãi so với các đơn vị khác nếu đầu tư mới vào thời điểm hiện nay.

Công ty đang có kế hoạch đầu tư mở rộng sản xuất, mở rộng nhà xưởng nâng công suất sản xuất chế biến rượu, tiếp tục phát triển nguồn nguyên liệu nho.

### 7.3.2. Nhân tố không thuận lợi

Cũng có thể coi các sản phẩm thay thế như bia, các loại rượu nhẹ có gas là những nhân tố cạnh tranh gián tiếp, chia sẻ thị phần, ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định mua hàng. Những tác động khác như cơ chế chính sách thuế của Nhà Nước đối với ngành hàng, các quy định hạn chế hay cấm quảng cáo, giảm thuế nhập khẩu rượu là những tác nhân không thuận lợi ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh của Ladofoods.

Chi phí sản xuất kinh doanh hàng năm tăng do giá cả các loại vật tư đầu vào, chi phí nhiên liệu, các chính sách trích nộp cho người lao động...

Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2006 tiếp tục khó khăn, đặc biệt sản phẩm điều chi phí đầu vào tăng như: nguyên liệu, xăng dầu, vận chuyển...Đầu ra phụ thuộc nước ngoài, giá giảm bằng 70% của năm trước, sức mua thấp, lao động phổ thông có biến động lớn.

Thị trường tiêu thụ rượu có nhiều phức tạp, các sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh đã có những bước phát triển tăng cường đầu tư xây dựng mạng lưới phân phối và việc vi phạm nhãn hiệu hàng hóa đã làm ảnh hưởng phần nào đến uy tín và gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng.

Nguồn nhân lực có trình độ năng lực phù hợp để đáp ứng yêu cầu phát triển công ty cũng còn hạn chế, một số vị trí chức danh công việc chưa tìm được ứng viên thỏa mãn nhu cầu, chính sách tiền lương chưa thu hút được nhân lực có trình độ và kinh nghiệm.

Tuy nhiên, với kết quả kinh doanh đạt được của năm 2006 và quý I năm 2007, đầu tư xây dựng cơ bản kịp thời đưa vào sản xuất kinh doanh, sản xuất kinh doanh ngày càng có hiệu quả, lãi năm sau cao hơn năm trước..., những ảnh hưởng trên là không đáng kể và công ty có thể kiểm soát được ở mức độ nhất định.

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

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

#### 8.1.1. Sản phẩm rượu :

Thương hiệu rượu “Vang Đà Lạt” đã trở nên nổi tiếng trong và ngoài nước. So với các sản phẩm rượu vang cùng loại sản xuất tại Việt Nam thì sản phẩm “Vang Đà Lạt” có ưu thế cạnh tranh hơn do chất lượng vượt trội hơn hẳn và ổn định, sản phẩm đa dạng, tạo dựng được uy tín cho thương hiệu, niềm tin cho người tiêu dùng và có mức giá cạnh tranh.

So với các sản phẩm rượu vang có chất lượng tương đương của nước ngoài, giá “Vang Đà Lạt” thấp hơn đến 1/3 lần. Đây là một trong những yếu tố quyết định đến sự cạnh tranh thị phần với các loại vang nhập ngoại.

Về xuất khẩu: “Vang Đà Lạt” đã được xuất khẩu qua các nước Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, Campuchia, Thụy Sĩ... và đây là sản phẩm rượu vang đầu tiên của Việt Nam được xuất khẩu ra nước ngoài. Do là doanh nghiệp đầu tiên xuất khẩu sản phẩm rượu vang ra nước ngoài nên LADOFOODS có nhiều lợi thế cũng như kinh nghiệm trong việc thâm nhập, phát triển thị trường so với các doanh nghiệp khác cùng ngành.

Đặc biệt vào trung tuần tháng 11 năm 2006, “Vang Đà Lạt” được chính phủ chọn làm thức uống chính thức cho tuần lễ cao cấp APEC 14 diễn ra tại Hà Nội. Trước đó vào tháng 10 năm 2006 “Vang Đà Lạt” cũng là sản phẩm tài trợ chính cho hội nghị các Bộ Trưởng Du Lịch APEC diễn ra tại Hội An-Quảng Nam. Qua đó cho thấy sản phẩm “Vang Đà Lạt” đã thực sự tạo một dấu ấn đáng kể đối với các nước tham dự hội nghị.

#### 8.1.2. Sản phẩm nhân điều xuất khẩu:

Là mặt hàng tiêu thụ xuất khẩu chủ yếu, trên 96% tổng sản lượng sản xuất, sản phẩm nhân điều mang thương hiệu LADOFOODS đã tiêu thụ tại các nước trên thế giới với tỉ trọng như sau: Trung Quốc 15% ; Mỹ 25% ; Hà Lan 23% ; Anh 12% ; Úc 12% ; Canada 6% ; Pháp 5% ; Bi-Israel 2% với số lượng khách hàng trên thế giới khoảng trên 50 công ty như Mỹ :10 công ty, Anh : 04 công ty , Úc: 04 công ty, Trung Quốc: 08 công ty. Với thị trường có ở nhiều nước, số lượng khách hàng ổn định và tương đối đa dạng là một lợi thế không nhỏ trong việc phát triển thị trường trong tương lai.

### 8.2. *Triển vọng phát triển của ngành*

#### 8.2.1. Đối với sản phẩm rượu:

Theo dự báo, nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng nhanh và kinh tế thế giới sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định trong vòng năm năm tới. Thu nhập dân cư và trình độ dân trí trong nước ngày một nâng lên, tốc độ đô thị hóa tăng cao (dự báo đến năm 2020 dân số thành thị khoảng 46 triệu người, chiếm khoảng 45% dân số cả nước). Lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam ngày càng tăng, bình quân tăng 10% năm, thị trường được mở rộng do kết quả của sự hội nhập kinh tế quốc tế đem lại, tạo cho nhu cầu tiêu dùng hàng hóa nói chung tăng lên, thúc đẩy sản xuất tiêu dùng hàng hóa phát triển.

Xu hướng tiêu dùng trong vài năm trở lại đây đã cho thấy người tiêu dùng ngày càng ưa chuộng những loại sản phẩm có lợi cho sức khỏe có nguồn gốc từ nông sản, dược thảo, các mạch khoáng ngầm thiên nhiên, cũng như ngày càng có ý thức đề cao bảo vệ sức khỏe, an toàn vệ sinh thực phẩm (đây cũng chính là xu hướng tiêu dùng trên thế giới). Chính vì thế rượu vang và các sản phẩm nước quả được tiêu thụ rất mạnh trong những năm gần đây, dự báo sẽ phát triển mạnh mẽ trong những năm tới một khi thu nhập và dân trí được nâng lên.

### 8.2.2. Đối với sản phẩm nhân điều:

Sau 15 năm cạnh tranh trên thương trường, các doanh nghiệp xuất khẩu hạt điều Việt Nam đã làm rạng danh đất nước khi vượt Ấn Độ, giành ngôi vị đứng đầu thế giới về xuất khẩu hạt điều. Nếu như năm 1992, Việt Nam mới khai thông thị trường Trung Quốc, từ chỗ là nước xuất khẩu điều thô, thì năm 1996-1997, Việt Nam đã chấm dứt xuất khẩu điều thô qua Ấn Độ, để giữ lại chế biến, phục vụ cho xuất khẩu điều nhân. Năm 2000-2001, Việt Nam trở thành nước có sản lượng điều thô đứng thứ hai thế giới. Năm 2002 - 2003, Việt Nam là nhà sản xuất, chế biến, xuất khẩu lớn thứ hai thế giới. Năm 2005 với kim ngạch xuất khẩu trên 480 triệu USD, các nhà xuất khẩu nhân điều đã đạt con số cao nhất trong lịch sử ngành điều Việt Nam.

Với việc dẫn đầu thế giới về xuất khẩu điều nhân, từ nay tiếng nói của Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu điều sẽ được các nước coi trọng nhất là trong việc họp bàn đưa ra mức giá xuất khẩu cho thế giới (nhân tố đặc biệt quan trọng trong ngành kinh doanh xuất khẩu điều). Hạt điều Việt Nam đã có thương hiệu trên thị trường với chất lượng nhân điều thơm ngon hơn hẳn nhân điều của Ấn Độ, Braxin hay Tanazia. Việt Nam thực sự đang đứng trước cơ hội rất lớn trong việc phát triển ngành điều, và đây cũng chính là cơ hội cho các công ty kinh doanh điều xuất khẩu.

### 8.3. Định hướng phát triển của công ty:

#### 8.3.1. Thị trường – sản phẩm:

Nhằm đảm bảo cho việc phát triển bền vững và lâu dài LADOFOODS tiếp tục mở rộng mạng lưới tiêu thụ trong nước rộng khắp, đa dạng hoá kênh phân phối, đặc biệt là những kênh phân phối mới, hiện đại với mục tiêu phân phối nhanh, hiệu quả, tối ưu hoá tính dễ mua, sản có cho khách hàng, người tiêu dùng.

Tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường nước ngoài nhất là thị trường Châu Á đối với sản phẩm rượu vang, đẩy mạnh xuất khẩu đối với sản phẩm nhân điều nhằm phát huy thế mạnh sẵn có về thị trường cũng như uy tín về chất lượng hạt điều Việt Nam trên thế giới.

Phát huy lợi thế vùng nguyên liệu sẵn có của địa phương. Trên cơ sở nghiên cứu nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng, tập trung phát triển sản phẩm có chất lượng cao, chú trọng đến những sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, có tác dụng bồi bổ sức khoẻ, những sản phẩm thể hiện “phong cách” có giá trị cảm nhận cao cho người tiêu dùng cả về lợi ích vật chất cũng như tinh thần, những sản phẩm phục vụ cho giới trẻ và phụ nữ, đa dạng hoá chủng loại sản phẩm hiện có, cải tiến mẫu mã bao bì, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh.

Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu để phát triển những lĩnh vực kinh doanh mới theo hướng gắn kết sản phẩm vật chất với những sản phẩm du lịch. Đầu tư vào lĩnh vực chế biến các sản phẩm nước quả có nguồn nguyên liệu từ các loại trái cây đặc sản của địa phương.

**8.3.2. Thương hiệu:**

Tiếp tục xây dựng và phát triển uy tín, bản sắc thương hiệu, duy trì và nâng cao hình ảnh tích cực của thương hiệu trong tâm trí người tiêu dùng, xây dựng và phát triển từ 1 đến 2 thương hiệu mới.

Nghiên cứu, triển khai những giải pháp tiếp thị, phương thức xây dựng và phát triển nhãn hiệu có tính sáng tạo đem lại hiệu quả cao.

Mục tiêu tới năm 2010, xây dựng thương hiệu “Vang Đà Lạt” trở thành thương hiệu rượu vang dẫn đầu dòng vang sản xuất trong nước, có kế hoạch bảo vệ nhãn hiệu một cách có hiệu quả và đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thêm ở một số quốc gia có tiềm năng xuất khẩu.

**8.3.3. Chất lượng:**

Ý thức chất lượng sản phẩm là yếu tố sống còn, là xương sống của toàn bộ chiến lược kinh doanh và phát triển công ty, công ty thường xuyên duy trì, cải tiến, nâng cao hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2000 toàn công ty.

Đã xây dựng và áp dụng hệ thống tích hợp ISO 9001 : 2000 và HACCP tại nhà máy điều Đạhoai.

Thường xuyên điều tra nghiên cứu thị trường khách hàng, tạo và cung cấp thêm các giá trị gia tăng cho khách hàng.

**8.3.4. Quản trị-quản lý:**

Nâng cao trình độ quản lý thông qua nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống quản lý ISO 9001 : 2000.

Phát triển nguồn nhân lực thông qua chính sách đào tạo từ bên trong và bên ngoài, có chính sách chiêu mộ nhân tài, quy hoạch cán bộ nguồn, bảo đảm nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ mới, đặc biệt ở đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật chủ chốt.

Xây dựng và áp dụng hệ thống lương, thưởng phạt hợp lý công bằng, kích thích lao động sáng tạo, phát huy nội lực, chú trọng xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

Ứng dụng những phương tiện hiện đại, vi tính hoá công tác chuyên môn nghiệp vụ, áp dụng các phần mềm chuyên dụng để nâng cao hiệu suất công việc.

**8.3.5. Đầu tư:**

Tiếp tục đầu tư cải tiến công nghệ, các thiết bị hiện đại tự động vận hành và kiểm soát chất lượng của dây chuyền sản xuất, từ khâu chuẩn bị nguyên liệu đến khâu hoàn tất sản phẩm. Trên cơ sở giữ vững chất lượng cao, đồng thời tăng năng suất, tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động.

Công ty dự định đầu tư mở rộng nhà máy rượu Vang Đà Lạt lên 3 triệu lít/năm vào năm 2010 và đến năm 2015 đạt 5 triệu lít/năm.

#### **8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới :**

Tất cả định hướng phát triển công ty đều hướng tới mục tiêu:

- Cung cấp các sản phẩm thực phẩm có chất lượng cao, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm; có ý thức bảo vệ môi trường sinh thái, thường xuyên nghiên cứu cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu mong muốn ngày càng cao và đa dạng của người tiêu dùng.
- Đóng góp tích cực để xây dựng một môi trường cộng đồng xã hội tốt đẹp, văn minh góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội địa phương và quốc gia.
- Bảo vệ và phát triển uy tín thương hiệu, xây dựng và không ngừng vun đắp những nét văn hoá đặc trưng của LADOFOODS, kích thích sáng tạo nhằm duy trì được sự khác biệt có ý nghĩa so với các đối thủ cạnh tranh, bảo đảm tính cạnh tranh cao, luôn thích nghi với môi trường đầy biến động, định hướng phát triển bền vững và lâu dài.

### **9. Chính sách đối với người lao động**

#### **9.1. Tổng số lao động**

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/05/2007 là 946 người, trong đó:

- Lao động trực tiếp: 796 người
- Lao động gián tiếp: 150 người

#### **9.2. Trình độ chuyên môn**

- Đại học và trên đại học: 61 người
- Cao đẳng : 13 người
- Trung cấp : 67 người
- Lao động phổ thông : 805 người

#### **9.3. Chính sách đối với người lao động**

##### **9.3.1. Chính sách đào tạo:**

Đối với cán bộ quản lý luôn luôn được cập nhật kiến thức và đào tạo theo các đợt khóa học ngắn hạn và dài hạn trong và ngoài nước, được tổ chức tham gia các cuộc hội thảo, tham quan tại nước ngoài.

Đối với người lao động, khi được tuyển dụng vào công ty đều trải qua đợt đào tạo ngắn hạn. Trong quá trình làm việc, được bồi dưỡng và tham gia các khóa đào tạo nâng cao tay nghề.

### 9.3.2. Chính sách tuyển dụng:

Mục tiêu tuyển dụng của công ty là thu hút nhân tài đáp ứng yêu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, đảm bảo chất lượng nhân sự. Tùy theo từng vị trí cụ thể sẽ có những tiêu chuẩn bắt buộc hay cần thiết đối với chức danh cần tuyển, cụ thể:

- Nhân sự cao cấp: Hội đồng Quản trị kết hợp với Ban Giám đốc và các công ty dịch vụ nhân sự để tuyển dụng nhân sự giỏi.
- Nhân sự trung cấp: Mở rộng nguồn tuyển dụng, ưu tiên các cá nhân xuất sắc từ các trường đào tạo, thu hút nhân sự giỏi từ các doanh nghiệp khác.
- Nhân sự sơ cấp: Tuyển dụng trực tiếp tại địa phương.

### 9.3.3. Chế độ và quyền lợi của người lao động:

Công ty đảm bảo chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác cho người lao động theo đúng pháp luật.

Người lao động làm việc tại công ty có các quyền lợi:

- Được ký kết hợp đồng lao động theo Luật Lao Động.
- Được trả lương và nâng lương theo đúng hợp đồng lao động và theo luật định.
- Được tạo điều kiện làm việc thuận lợi và an toàn, học tập phù hợp với lợi ích và yêu cầu của công ty.
- Được bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế trong quá trình làm việc.
- Được quyền khiếu nại theo các điều khoản đã ký kết trên hợp đồng lao động.
- Được quyền mua/bán cổ phiếu theo quy chế quản lý chuyển nhượng cổ phần.

## 10. Chính sách cổ tức

Cổ tức được chia cho các cổ đông theo tỉ lệ vốn góp, tùy đặc điểm tình hình sản xuất kinh doanh cho phép mà HĐQT có thể quyết định tạm chia cổ tức cho các cổ đông theo từng thời hạn 6 tháng/lần hoặc cả năm.

Trong 2 năm 2005-2006, Công ty đã chia cổ tức bằng tiền mặt ở mức 16% năm và dự kiến sẽ tiếp tục duy trì mức cổ tức này trong các năm tiếp theo.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### 11.1.1. Trích khấu hao tài sản cố định:

Công ty thực hiện trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng, thời gian trích khấu hao tuân thủ đúng theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính. Thời gian trích khấu hao đối với mỗi loại tài sản cố định cụ thể như sau:



**Bảng 13: Thời gian trích khấu hao của các loại tài sản**

Tài sản	Số năm
- Nhà cửa vật kiến trúc	04 - 25 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn	08 – 12 năm
- Máy móc, thiết bị	04 - 12 năm
- Thiết bị, dụng cụ quản lý	04 – 06 năm
- Tài sản cố định khác	04 – 12 năm
- Tài sản cố định vô hình	30 – 50 năm

(Nguồn: LADOFOODS)

#### 11.1.2. Mức lương bình quân:

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong công ty năm 2006 là 1.300.000 đồng/tháng/người đạt mức trung bình so với các đơn vị trong cùng ngành.

#### 11.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Các khoản nợ phải trả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được thanh toán đúng hạn.

#### 11.1.4. Các khoản nợ quá hạn: Công ty hiện nay không có khoản nợ quá hạn nào

#### 11.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các nghĩa vụ thuế và các khoản phải nộp khác cho người lao động. Cụ thể:

- Năm 2005: Số thuế phải nộp: 361.711.573 đồng, trong đó:
  - Thuế GTGT: 101.553.608 đồng
  - Thuế TTĐB: 260.157.965 đồng
- Năm 2006: Số thuế phải nộp: 2.160.685.659 đồng, trong đó:
  - Thuế GTGT: 577.770.328 đồng
  - Thuế TTĐB: 1.212.111.743 đồng
  - Thuế TNDN: 370.803.588 đồng

Số thuế còn phải nộp cuối năm 2005 – 2006 là số thuế phát sinh của tháng 12 doanh nghiệp đã nộp hết vào tháng 1 năm sau.

#### 11.1.6. Trích lập các quỹ:

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty cổ phần và theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông Công ty quyết định căn cứ theo quy định của pháp luật .

Cụ thể tỉ lệ trích lập các quỹ năm 2005, 2006 như sau:

- Quỹ đầu tư phát triển : 40% lợi nhuận sau thuế
- Quỹ dự phòng tài chính : 5% lợi nhuận sau thuế
- Quỹ khen thưởng và phúc lợi : 5% lợi nhuận sau thuế

11.1.7. Tổng dư nợ vay:

**Bảng 14: Tổng dư nợ vay của công ty**

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Đến quý II năm 2007	Nội dung
Vay ngắn hạn	10.042.731.192	7.373.823.644	28.756.333.000*	Vay ngân hàng: bổ sung vốn mua nguyên vật liệu.
Vay dài hạn	1.433.596.661	1.139.950.661	945.000.000	là khoản vay của dự án đầu tư nâng công suất Nhà máy chế biến điều xuất khẩu, đến 30/06/2007 còn nợ 945 triệu (khoản này vay của quỹ khuyến nông với thời hạn vay 05 năm và không phải chịu lãi vay)
<b>Tổng</b>	<b>11.476.327.853</b>	<b>8.513.774.305</b>	<b>29.701.333.000</b>	

*Nguồn (Báo cáo kiểm toán năm 2005-2006, BCTC quý II năm 2007)*

\* Nợ ngắn hạn quý II/2007 tăng đột biến là do Công ty cần tập trung vốn để thu mua điều nguyên liệu đến mùa thu hoạch.

11.1.8. Tình hình công nợ hiện nay:

**Bảng 15: Tình hình công nợ của công ty**

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Đến quý II năm 2007
<b>Các khoản phải thu</b>	<b>5.460.902.231</b>	<b>5.825.911.658</b>	<b>6,157,229,832</b>
Phải thu khách hàng*	3.752.240.341	4.070.803.711	4.218.467.083
Trả trước cho người bán	850.516.296	897.337.365	1.634.068.229
Phải thu khác	858.145.594	857.770.582	304.694.520
<b>Các khoản phải trả</b>	<b>27.579.450.941</b>	<b>23.625.984.587</b>	<b>42.408.015.596</b>
Vay và nợ ngắn hạn	10.042.731.192	7.373.823.644	28.756.333.000
Phải trả cho người bán	2.494.493.822	1.354.422.321	1.091.374.845
Người mua trả tiền trước	2.223.517.895	2.491.635.028	3.012.376.741
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	361.711.573	2.160.685.659	1.370.132.229
Phải trả công nhân viên **	8.639.807.592	7.306.113.701	5.439.404.493
Chi phí phải trả ***	629.406.778	628.800.000	304.800.000
Các khoản phải trả khác****	1.754.185.428	1.170.553.573	1.488.594.288
Vay và nợ dài hạn	1.433.596.661	1.139.950.661	945.000.000

*Nguồn: (Báo cáo kiểm toán 2005- 2006, BCTC quý II năm 2007)*

\* Chi tiết các khoản phải thu khách hàng:

- Phải thu công nợ khách hàng mua điều ( chủ yếu là khách hàng nước ngoài):
  - Năm 2005: 3.007.792.106 đồng.
  - Năm 2006: 2.527.255.158 đồng.
- Phải thu công nợ rượu khách hàng mua rượu:
  - Năm 2005: 744.448.235 đồng.
  - Năm 2006: 1.543.548.553 đồng

- Công nợ khách hàng điều là các hợp đồng xuất khẩu phát sinh tháng 12 hàng năm, qua tháng 1 năm sau đã thu hết nợ

- Công nợ rượu là giá trị hàng hóa cho khách hàng nợ theo hình thức gói đầu (ứng trước hàng) được ký kết trên hợp đồng kinh tế.

\*\* Trong đó, số dư chi tiết phải trả cho người lao động năm 2006 gồm:

- Lương người lao động năm 2006 còn phải trả 3.290.268.992 đồng. Đây là khoản lương tháng 12 và tháng 13 của người lao động còn phải trả đến thời điểm lập báo cáo tài chính 2006. Đến tháng 01 năm 2007, công ty đã chi trả đầy đủ cho người lao động.
- Quỹ lương còn lại 4.015.844.709 đồng. Đây là khoản tiền lương dự phòng được tích lũy qua các năm. Theo công văn số 1009/TB-LĐT BXH ngày 20/11/2006 của Sở Lao động Thương binh và Xã hội cho phép công ty trích 125 đồng/1.000 đồng doanh thu. Khoản tiền lương dự phòng này tương đương 2 tháng lương trong trường hợp rủi ro.

\*\*\* Chi phí phải trả:

- Trích trước tiền thưởng doanh số hàng năm:
  - Năm 2005: 629.406.778 đồng.
  - Năm 2006: 432.000.000 đồng
- Trích trước chi phí bán đấu giá cổ phần :
  - Năm 2006: 40.000.000 đồng.
- Trích trước số tiền phải trả Nhà nước của CBCNV là người nghèo:
  - Năm 2006: 156.800.000 đồng
- \*\* \*\* Phải trả khác: nội dung chi tiết theo bảng sau:

\*\*\*\***Bảng 16: Các khoản phải trả khác:**

Nội dung	Năm 2005	Năm 2006
Kinh phí công đoàn	114.669.634 đ	206.409.429 đ
BHXH, BHYT	495.039.676 đ	454.932.900 đ

Quỹ khuyến công	95.017.500 đ	41.000.000 đ
Khoản phải trả CBCNV sau khi CP hóa *	874.409.114 đ	369.110.340 đ
Số tiền phải trả NN của CBCNV là người nghèo **	156.800.000 đ	-
Tiền cược gia công điều	18.249.504 đ	99.100.904 đ
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>1.754.185.428</b>	<b>1.170.553.573</b>

(Nguồn: LADOFOODS)

\* Khoản chia từ các quỹ cho cán bộ công nhân viên (theo Nghị định số 64/2002/NĐ-CP ngày 19 tháng 06 năm 2002 về chuyển Doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty cổ phần).

\*\* Khoản thanh toán trả chậm (mua chịu) mua cổ phần của cán bộ công nhân viên thuộc diện nghèo (theo Nghị định số 64/2002/NĐ-CP ngày 19 tháng 06 năm 2002 về chuyển Doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty cổ phần).

### 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

**Bảng 17: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,59	1,77
+ Hệ số thanh toán nhanh	0,30	0,60
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,55	0,49
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,23	0,98
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>		
+ Vòng quay hàng tồn kho	4,48	3,63
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	2,78	2,65
+ Doanh thu thuần/TSCĐ	16,22	15,29
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>		
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,59 %	3,56 %
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	23,30 %	19,77 %
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	10,00 %	9,41 %
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	3,26 %	4,23 %
<b>5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần (mệnh giá 10.000 đ/cp)</b>		
+ Lãi cơ bản trên cổ phiếu	4.072 đồng	3.861 đồng
+ Giá trị sổ sách của cổ phần	17.851 đồng	19.942 đồng

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2005- 2006)

### 11.3. Giải thích về các khoản chênh lệch:

Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng giải trình chênh lệch số liệu báo cáo tài chính kiểm toán năm 2006 so với báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005 như sau:

Do việc thực hiện chế độ kế toán theo quyết định số 15/2006-QĐ/BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính, được kế toán áp dụng hồi tố trong việc trình bày và điều

chỉnh một số khoản mục đối với số dư cuối kỳ năm 2005 (số dư đầu kỳ năm 2006) trên bảng cân đối kế toán năm 2006. Một số khoản mục trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2005 được trình bày trong báo cáo tài chính năm 2006 kiểm toán được điều chỉnh theo.

**Bảng 18: Giải thích về các khoản chênh lệch**

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Số dư cuối kỳ 2005	Số dư đầu kỳ 2006	Chênh lệch tăng(+);giảm(-)	Giải thích
-Khấu hao TSCĐ lũy kế:	8.986.336.231	8.979.264.802	-7.071.429	-Do điều chỉnh giảm khoản mục chi phí: +Giá vốn: 7.071.429 ( <i>khấu hao không đúng quy định</i> )*
-Phải trả người lao động.	8.687.807.592	8.639.807.592	-48.000.000	-Do điều chỉnh giảm khoản mục chi phí: +Quản lí: 48.000.000 ( <i>chi phí thù lao cho HĐQT</i> )
-Chi phí phải trả	807.599.278	629.406.778	-178.192.500	-Do điều chỉnh giảm khoản mục chi phí: +Quản lí: 54.210.105 ( <i>chi trợ cấp thôi việc</i> ) -Lập quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm đầu năm 2006: 123.982.395
-Vốn đầu tư của chủ sở hữu:	13.390.127.767	12.000.000.000	-1.390.127.767	-Điều chỉnh tăng số dư trên khoản mục: Quỹ đầu tư phát triển.

-Quỹ đầu tư, phát triển:	2.532.944.612	3.923.072.379	+1.390.127.767	-Điều chỉnh giảm phần vốn chủ sở hữu.
-Quỹ dự phòng tài chính:	684.323.570	620.127.660	-64.195.910	-Do điều chỉnh giảm các khoản mục chi phí vào quỹ dự phòng tài chính +Giá vốn:58.208.245 ( <i>Chi phí hàng hóa, vật tư hao hụt, hư hỏng</i> ). +Chi phí bán hàng: 5.987.665 ( <i>Chi phí hàng hóa, vật tư hao hụt, hư hỏng</i> ).
-Lợi nhuận chưa phân phối	4.704.933.070	4.878.410.514	+173.477.444	-Do điều chỉnh các khoản mục chi phí trên báo cáo KQKD 2005: +Giá vốn: 65.279.674 +Chi phí bán hàng: 5.987.665 +Chi phí quản lí: 102.210.105

\* Giá trị hao mòn lũy kế năm 2005 (*Khấu hao không đúng quy định*) được điều chỉnh giảm trong số dư đầu kỳ năm 2006 làm cho chỉ tiêu “Tài sản cố định” đầu kỳ năm 2006 tăng 7.071.429 làm cho chỉ tiêu “Tổng cộng tài sản” đầu kỳ năm 2006 lớn hơn chỉ tiêu “Tổng cộng tài sản” cuối kỳ năm 2005 một khoản: 7.071.429.

**12. Thông tin về thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát****12.1 Hội đồng Quản trị****12.1.1 Chủ tịch HĐQT - Ông Nguyễn Văn Việt**

- a. Họ và tên: Nguyễn Văn Việt
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 01/11/1954
- d. Nơi sinh: Đà Lạt
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Phù Cát, tỉnh Bình Định
- h. Địa chỉ thường trú: 145/8 Phan Đình Phùng, Thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng
- i. Điện thoại cơ quan: 063 – 824883
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Cơ khí
- l. Quá trình công tác:
- Từ 1972 – 1978: Học Đại học Bách khoa, Tp.HCM
  - Từ 1979 – 1988: Công tác tại Sở Công nghiệp Lâm Đồng
  - Từ 1988 – 1995: Học quản lý kinh tế (Chương trình Đại học rút gọn) Trường ĐH Kinh Tế Tp.HCM; Phó Giám đốc Xí nghiệp Sứ Lâm Đồng
  - Từ 1995 – 1998: Phó Giám đốc Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 3/1998 – 12/1999: Quyền Giám đốc Công ty Thực phẩm Lâm Đồng; Bí thư chi bộ Công ty Thực phẩm Lâm Đồng; Ủy viên BCH Liên Đoàn Lao động tỉnh Lâm Đồng
  - Từ 1999 – 12/2003: Giám đốc – Bí thư Đảng bộ Công ty Thực phẩm Lâm Đồng; Từ 2000 – 2004: Học Đại học Chính trị, Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh
  - Từ 1/2004 – nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị; Giám đốc – Bí thư Đảng bộ Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 10.000 cổ phần



q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 10.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.

r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

#### 12.1.2 **Phó Chủ tịch HĐQT – Ông Phạm Văn Anh**

- a. Họ và tên: Phạm Văn Anh
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 29/09/1956
- d. Nơi sinh: Thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Thù Lương Hương Thủy, tỉnh Thừa Thiên – Huế
- h. Địa chỉ thường trú: 20/1 Hoàng Văn Thụ, Thành phố Đà Lạt
- i. Điện thoại cơ quan: 063-520291
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh
- l. Quá trình công tác:
- 2/1977 – 10/1977: Học sơ cấp Kế toán công nghiệp – Trường Kế toán tài chính Sở Tài chính Lâm Đồng
  - 1978 – 1990: Kế toán trưởng Trại cá giống Quảng Hiệp; 1989 – 1990: Kế toán tổng hợp Công ty chăn nuôi Lâm Đồng
  - 1990 – 1992: Kế toán trưởng Xí nghiệp Chăn nuôi Lâm Đồng; 1987 – 1991: Học khoa Quản trị kinh doanh, Đại học Kinh tế Tp.HCM
  - 1992 – 2003: Kế toán trưởng Công ty Thực phẩm Lâm Đồng; Phó chủ tịch Công đoàn cơ sở; Đảng ủy viên Đảng bộ; Học lớp Cao cấp lý luận chính trị, phân viện Đà Nẵng thuộc Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh.
  - 2004 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Giám đốc; Đảng ủy viên Đảng bộ Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng, Bí thư Chi bộ Nhà máy rượu
- m. Chức vụ hiện tại: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Giám Đốc Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng.
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không

- p. Số cổ phần nắm giữ: 8.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 8.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

#### 12.1.3 **Thành viên HĐQT – Bà Doãn Thị Thu Hương**

- b. Họ và tên: Doãn Thị Thu Hương
- c. Giới tính: Nữ
- d. Ngày/tháng/năm sinh: 30/04/1963
- e. Nơi sinh: Đà Lạt
- f. Quốc tịch: Việt Nam
- g. Dân tộc: Kinh
- h. Quê quán: Phú Đô Hà Đông Hà Sơn Bình
- i. Địa chỉ thường trú: 7/1 Lãnh địa Đức Bà, Thành phố Đà Lạt
- j. Điện thoại cơ quan: 063-874181
- k. Trình độ văn hoá: 12/12
- l. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Hóa
- m. Quá trình công tác:
- 1981 – 1985: Học khoa Hóa, Trường Đại học Đà Lạt
  - 1985 – 1993: Nhân viên phòng xét nghiệm Trung tâm Y tế dự phòng tỉnh Lâm Đồng
  - 1993 – 1995: Nhân viên phòng KCS Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - 1996 – 1998: Phó quản đốc Nhà máy điều Dạ Huoai
  - 1998 – 3/2005: Trưởng phòng Quản lý chất lượng Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
  - 3/2005 – 8/2005: Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng Quản lý chất lượng, Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
  - 8/2005 – nay: Phó Giám đốc kiêm Quản đốc Nhà máy điều Dạ Huoai thuộc Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- n. Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc kiêm Quản đốc Nhà máy điều Dạ Huoai thuộc Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- o. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- p. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không

- q. Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
- r. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 5.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- s. Số cổ phần của những người liên quan:
- Em gái: Doãn Thị Mỹ Dung  
Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần, chiếm 0.42% vốn điều lệ

#### 12.1.4 **Thành viên HĐQT - Ông Trần Việt Thắng**

- a. Họ và tên: Trần Việt Thắng
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 06/02/1973
- d. Nơi sinh: Bắc Ninh
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Thừa Thiên Huế
- h. Địa chỉ thường trú: 52 Xuân Thủy, P.Thảo Điền, Quận 02, TP HCM
- i. Điện thoại cơ quan:
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán
- l. Quá trình công tác:
- Năm 1995: Tốt nghiệp Đại học Tài chính Kế toán Thành phố Hồ Chí Minh
  - 2/1996 – 1/1998: Công tác tại phòng Kế toán Công ty thép Miền Nam
  - 1/1998 – 4/2007: Thành viên ban kiểm soát Công ty Cổ phần lưới thép Bình Tây
  - 2007 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 24.350 cổ phần

q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 24.350 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

#### 12.1.5 **Thành viên HĐQT - Ông Vương Quang Hậu**

- a. Họ và tên: Vương Quang Hậu
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 10/05/1975
- d. Nơi sinh: An Giang
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Xã Khánh Hòa, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang
- h. Địa chỉ thường trú: 5.25 Lô G Khu dân cư miếu nổi, P.3, Q.Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh
- i. Điện thoại cơ quan: 08-9252545
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Kỹ sư tin học
- l. Quá trình công tác:
- 8/1998 – 4/2000: Chuyên viên phần mềm tại Công ty Cổ phần Lạc Việt
  - 5/2000 – 12/2005: Chuyên viên phần mềm tại Công ty Cổ phần Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT – Chi nhánh Giải pháp Phần mềm
  - 1/2006 – 12/2007: Trưởng phòng phần mềm y tế tại Công ty TNHH Giải pháp Phần mềm FPT
  - 1/2007 – nay: Phó Giám đốc Trung Tâm Giải pháp Phần mềm doanh nghiệp tại Công ty TNHH Hệ thống Thông tin FPT
- m. Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 12.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 12.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

**12.1.6 Thành viên HĐQT - Ông Trương Đức Bính**

- a. Họ và tên: Trương Đức Bính
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 08/09/1953
- d. Nơi sinh: Hoàng Hóa Thanh Hóa
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Hoàng Đạo Hoàng Hóa Thanh Hóa
- h. Địa chỉ thường trú: 03 Nam Kỳ Khởi nghĩa, Thành phố Đà Lạt
- i. Điện thoại cơ quan: 063 - 828681
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Trung cấp lý luận chính trị
- l. Quá trình công tác:
- Từ 1970 – 1976: Bộ đội tại chiến trường Tây Nguyên
  - Từ 1977 – 3/1983: Công an Lâm Đồng; 1977 – 1979: học Trường An ninh cục A21 tại Tp.HCM
  - Từ 4/1983 – 6/1988: Phó Giám đốc Xí nghiệp Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 1989 – 6/1990: Giám đốc Xí nghiệp Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 7/1990 – 1992: Trưởng phòng Tổ chức
  - Từ 1993 – 8/1998: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Thực phẩm Lâm Đồng; 1997 – 1998: học Trung cấp lý luận Chính trị, trường Chính trị Lâm Đồng.
  - Từ 1998 – nay: Chủ tịch Công đoàn cơ sở Công ty Thực phẩm Lâm Đồng, và nay Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng; Phó chủ tịch Công đoàn ngành Công nghiệp Lâm Đồng; Phó Bí thư Đảng bộ Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng; Bí thư Chi bộ văn phòng Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT – Chủ tịch Công đoàn cơ sở
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 6.000 cổ phần

q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 6.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.

r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

#### 12.1.7 **Thành viên HĐQT – Bà Nguyễn Thị Thanh**

- a. Họ và tên: Nguyễn Thị Thanh
- b. Giới tính: Nữ
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 31/03/1964
- d. Nơi sinh: Thái Nguyên
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: An Khê Gia Lai
- h. Địa chỉ thường trú: 2/4 Trần Hưng Đạo, Tp. Đà Lạt
- i. Điện thoại cơ quan: 063-822491
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh, Cử nhân Hóa
- l. Quá trình công tác:
- Từ 1982 – 1986: Học khoa Hóa, Trường Đại học Đà Lạt
  - Từ 01/1987 – 10/1990: Nhân viên kỹ thuật Nhà máy rượu
  - Từ 11/1990 – 12/1993: Nhân viên Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 04/1993 – 10/1997: Phó Quản đốc Nhà máy rượu
  - Từ 10/1997 – 06/2000: Phó phòng Kinh doanh Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 07/2000 – nay: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Trưởng phòng Kinh doanh – Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 5.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

**12.1.8 Thành viên HĐQT – Bà Lê Thúy Hằng**

- a. Họ và tên: Lê Thúy Hằng
- b. Giới tính: Nữ
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 16/03/1968
- d. Nơi sinh: Đà Lạt
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Triệu Thành Triệu Phong Quảng Trị
- h. Địa chỉ thường trú: 60 Hoàng Hoa Thám, Tp. Đà Lạt
- i. Điện thoại cơ quan: 063-822437
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Hóa
- l. Quá trình công tác:
- Từ 1986 – 1990: Học khoa Hóa, Trường Đại học Đà Lạt
  - Từ 4/1991 – 11/1994: Nhân viên phòng Kỹ thuật Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 11/1994 – 7/1997: Trưởng phòng KCS Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 7/1997 – 10/2000: Trưởng phòng Kỹ thuật Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 10/2000 – nay: Quản đốc Nhà máy rượu
- m. Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT kiêm Quản đốc Nhà máy rượu
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 5.000 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan:
- Em gái: Lê Phương Thảo  
Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần, chiếm 0.08% vốn điều lệ

## 12.2 Ban Giám đốc

### 12.2.1 Giám đốc - Ông Nguyễn Văn Việt

Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc, lý lịch trình bày tại phần 12.1.1 của Hội đồng Quản trị.

### 12.2.2 Phó Giám đốc - Ông Phạm Văn Anh

Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Giám đốc, lý lịch trình bày tại phần 12.1.2 của Hội đồng Quản trị

### 12.2.3 Phó Giám đốc - Bà Doãn Thị Thu Hương

Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Giám đốc, lý lịch trình bày tại phần 12.1.3 của Hội đồng Quản trị

## 12.3 Ban kiểm soát

### 12.3.1 Trưởng BKS - Ông Nguyễn Hồng Đức

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| a. Họ và tên:           | Nguyễn Hồng Đức   |
| b. Giới tính:           | Nam   |
| c. Ngày/tháng/năm sinh: | 10/02/1975  |
| d. Nơi sinh:            | Hà Nội  |
| e. Quốc tịch:           | Việt Nam  |
| f. Dân tộc:             | Kinh.   |
| g. Quê quán:            | Hoài Mỹ Hoài Nhơn Bình Định.  |
| h. Địa chỉ thường trú:  | 03 Nhà Chung, Phường 03, TP.Đà Lạt.   |
| i. Điện thoại cơ quan:  | 063 – 827005  |
| j. Trình độ văn hoá:    | 12/12   |
| k. Trình độ chuyên môn: | Cử nhân hóa.  |
| l. Quá trình công tác:  |   |
| - Từ 1992 – 1996:       | Học khoa Hóa, Trường Đại học Đà Lạt   |
| - Từ 1996 – 8/2006:     | Nhân viên phòng Kỹ thuật Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng                   |
| - Từ 8/2006 – nay:      | Phó phòng kỹ thuật Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng                         |
| m. Chức vụ hiện tại:    | Phó phòng kỹ thuật, kiểm soát viên trưởng Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Lâm Đồng. |



- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 4.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 4.000 cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

### **12.3.2 Thành viên BKS – Bà Bùi Thị Bỗ**

- a. Họ và tên: Bùi Thị Bỗ
- b. Giới tính: Nữ
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 08/06/1959
- d. Nơi sinh: Quảng Ngãi
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Quảng Ngãi
- h. Địa chỉ thường trú: E2-02 Phù Đổng Thiên Vương, TP. Đà Lạt.
- i. Điện thoại cơ quan: 063-520290
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Trung cấp lao động tiền lương.
- l. Quá trình công tác:
  - 2/1980 – 1982: Nhân viên kế toán vật tư, Xí nghiệp Thực Phẩm Lâm Đồng
  - 1983 – 1988: Nhân viên hành chính quản trị, thủ quỹ, Xí nghiệp Thực Phẩm Lâm Đồng.
  - 1989 – 06/1990: Nhân viên lao động tiền lương kiêm công tác thủ quỹ, Xí nghiệp Thực Phẩm Lâm Đồng.
  - 07/1990 – 03/1993: Nhân viên thủ quỹ Công ty Thực Phẩm Lâm Đồng.
  - 04/1993 – 09/1994: Nhân viên lao động tiền lương Công ty Thực Phẩm Lâm Đồng.
  - 09/1994 – 12/2001: Phó phòng Tổ chức hành chính (nay là phòng Tổng hợp) – Công ty Thực Phẩm Lâm Đồng (Năm 1997, học lớp bồi dưỡng kiến thức quản lý hành chính nhà nước)
  - 01/2002 – 12/203: Phụ trách phòng Tổng hợp Công ty Thực Phẩm Lâm Đồng.

- 01/2004 – nay: Phụ trách phòng Tổng hợp, kiểm soát viên Công ty Cổ phần Thực Phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Phụ trách phòng Tổng hợp, kiểm soát viên Công ty Cổ phần Thực Phẩm Lâm Đồng
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 5.000 cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

### **12.3.3 Thành viên BKS – Ông Nguyễn Ngọc Thuận**

- a. Họ và tên: Nguyễn Ngọc Thuận
- b. Giới tính: Nam
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 09/01/1972
- d. Nơi sinh: Nhơn Hạnh – An Nhơn – Bình Định
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Nhơn Hạnh An Nhơn Bình Định.
- h. Địa chỉ thường trú: Thôn 1, Xã Ma Da Guôi, Huyện Đa Huoai, Lâm Đồng.
- i. Điện thoại cơ quan: 063-874439
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân hóa.
- l. Quá trình công tác:
  - Từ 1990 – 1994: Học khoa Hóa – Trường Đại Học Đà Lạt.
  - Từ 1994 – 1995: Nhân viên kỹ thuật Nhà máy rượu
  - Từ 1995 – 2003: Cán bộ kỹ thuật -1999 Phó quản đốc nhà máy điều Đa Hoai
  - Từ 2004 – nay: Phó quản đốc nhà máy điều Đa Huoai, phụ trách phân xưởng điều Đa Lây, Huyện Đa Tê, Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Phó quản đốc nhà máy điều Đa Huoai, kiểm soát viên Công ty Cổ phần Thực Phẩm Lâm Đồng.
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 3.500 cổ phần

- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 3.500 cổ phần trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo
- r. Số cổ phần của những người liên quan:
- Vợ: Đinh Thị Hồng Phương  
Số cổ phần nắm giữ: 4.000 cổ phần, chiếm 0.33% vốn điều lệ

#### **12.3.4 Thành viên BKS – Bà Nguyễn Thị Như**

- a. Họ và tên: Nguyễn Thị Như
- b. Giới tính: Nữ
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 26/12/1967
- d. Nơi sinh: Phú Hội, Đức Trọng, Lâm Đồng
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Tam Quan Hoài Nhơn Bình Định.
- h. Địa chỉ thường trú: 399 Tổ 1, Khu phố 1, Phường Bình Đa, Biên Hòa, Đồng Nai
- i. Điện thoại cơ quan: 061-3971674 (22)
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính kế toán
- l. Quá trình công tác:
- Từ 5/1993 – 12/2000: Kế toán tổng hợp tại Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 1/2001 – 1/2003: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần rượu bia NGK Đà Lạt
  - Từ 2/2003 – 5/2005: Phụ trách kế toán Nhà máy rượu Vang Đà Lạt thuộc Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 6/2005 – 11/2006: Kế toán Quản trị Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 12/2006 – nay: Kế toán trưởng Công ty TNHH Minh Thành Đồng Nai
- m. Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty TNHH Minh Thành Đồng Nai – Kiểm soát viên Công ty Cổ phần Thực Phẩm Lâm Đồng.
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 3.000 cổ phần

- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 3.000 cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

#### 12.4 **Kế toán trưởng – Bà Phan Thị Cúc Hương**

- a. Họ và tên: Phan Thị Cúc Hương.
- b. Giới tính: Nữ
- c. Ngày/tháng/năm sinh: 19/03/1967
- d. Nơi sinh: Đà Lạt
- e. Quốc tịch: Việt Nam
- f. Dân tộc: Kinh
- g. Quê quán: Thừa Thiên Huế.
- h. Địa chỉ thường trú: Hẻm 50 Ngô quyền, TP. Đà Lạt.
- i. Điện thoại cơ quan: 063-520291
- j. Trình độ văn hoá: 12/12
- k. Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán
- l. Quá trình công tác:
- Từ 1990 – 1998: Kế toán thanh toán Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 1998 – 2000: Kiểm toán nội bộ Công ty Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 2000 – 6/2004: Kế toán tổng hợp Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
  - Từ 7/2004 – 2006: Kế toán tổng hợp, phó phòng kiêm phụ trách kế toán Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
- m. Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thực Phẩm Lâm Đồng.
- n. Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- o. Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không
- p. Số cổ phần nắm giữ: 3.000 cổ phần
- q. Số cổ phần cam kết nắm giữ: 100% trong số 3.000 cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% trong số cổ phần này trong thời gian 06 tháng tiếp theo.
- r. Số cổ phần của những người liên quan: không có

**13. Tài sản**

Thông tin về tài sản cố định thuộc sở hữu của công ty đến thời điểm 31/12/2006 như sau:

**Bảng 19: Tình hình tài sản cố định của công ty***Đơn vị tính: đồng*

<b>Khoản mục tài sản</b>	<b>Nguyên giá</b>	<b>Khấu hao</b>	<b>Giá trị còn lại</b>
Nhà cửa vật kiến trúc	9.229.418.146	5.773.088.609	3.456.329.537
Máy móc thiết bị	9.126.550.594	4.580.202.042	4.546.348.552
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.271.200.000	1.099.749.868	171.450.132
Thiết bị ,dụng cụ quản lý	49.564.788	49.564.788	-
Tài sản cố định khác	502.651.419	234.350.427	268.300.992
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>20.179.384.947</b>	<b>11.736.955.734</b>	<b>8.442.429.213</b>

*( Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2006)***14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo**

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn để đầu tư, mở rộng sản xuất, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và hợp lý hóa cơ cấu tài chính, Công ty dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ lên 20 tỷ đồng, kế hoạch cụ thể như sau:

- Vốn điều lệ hiện nay: 12.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau khi tăng vốn: 20.000.000.000 đồng
- Thời gian thực hiện: Quý 4/2007
- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu, CBCNV cổ đông chiến lược
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng
- Số cổ phần phát hành thêm: 800.000 cổ phần
- Giá trị cổ phần phát hành thêm: 8.000.000.000 đồng
- Mục đích phát hành: đầu tư mở rộng, nâng công suất chế biến sản phẩm rượu đến năm 2010 lên 3 triệu lít / năm.
- Công ty sẽ lập phương án cụ thể xin phép Ủy ban Chứng khoán Nhà nước sau khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Căn cứ vào nhu cầu thị trường và năng lực sản xuất, Công ty đề ra các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2007:

- Sản xuất-tiêu thụ:
  - +Rượu các loại : 1,8 triệu lít năm.
  - +Nhân điều : 1.500 tấn
- Cổ tức-lợi nhuận:
  - +Lợi nhuận trước thuế : 6 tỉ đồng
  - +Cổ tức : 16%/năm

**Bảng 20: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	
	Đồng / %	Đồng / %	% tăng giảm So với 2006
Doanh thu thuần	130.237.976.264	142.000.000.000	+9,03%
Lợi nhuận sau thuế	4.633.250.634	4.990.000.000	+7,70%
LN sau thuế/DT thuần	3,56%	3,51%	-0,05%
LN sau thuế /Vốn chủ sở hữu	19,77%	20,85%(*)	+1,08%
Cổ tức	1.600	1.600	0%

\*Vốn chủ sở hữu năm 2007 căn cứ theo số dư cuối kỳ năm 2006

( Nguồn: LADOFOODS)

-Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2007 theo bảng 20: Công ty dựa trên cơ sở các hợp đồng kinh tế đã ký kết và đang thực hiện, được trình bày trong bảng 10, mục 6.10.

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

Với góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán MHB đã thu thập thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng cũng như của lĩnh vực ngành sản xuất mà công ty đang hoạt động. Chúng tôi cho rằng tăng trưởng hàng năm của ngành sản xuất rượu vang-nước giải khát và ngành sản xuất nhân điều xuất khẩu trong vòng 5 năm tới đạt tốc độ trung bình ở mức 10% - 25% là hoàn toàn có thể. Là một trong những đơn vị hàng đầu trong ngành sản xuất rượu vang, được đầu tư trang thiết bị và công nghệ hiện đại, đã chiếm lĩnh và ổn định thị trường, sở hữu một thương hiệu nổi tiếng “VANG ĐÀ LẠT”, hoạt động sản xuất của công ty hoàn toàn có thể duy trì được tốc độ tăng trưởng và hiệu quả hoạt động ổn định như những năm trước. Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong 3 năm 2007 - 2009 là có tính khả thi và như vậy thì Công ty cũng sẽ đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch mục tiêu; chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ chi trả cổ tức như kế hoạch mục tiêu mà Công ty Cổ phần thực phẩm Lâm Đồng đề ra là hợp lý, đảm bảo

nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ có ý nghĩa tham khảo đối với người đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

**16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa được thực hiện của tổ chức niêm yết:**  
Không có

**17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán:** Không có

## V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. **Tên chứng khoán:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
2. **Loại chứng khoán:** Cổ phần phổ thông
3. **Mệnh giá:** 10.000 đồng / cổ phần
4. **Tổng số chứng khoán niêm yết:** 1.200.000 cổ phần

**Trong đó số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng:** 512.002 cổ phần thuộc sở hữu Nhà nước và 93.850 cổ phần do HĐQT, BKS, BGD, KTT cam kết nắm giữ 100% trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và ít nhất 50% số cổ phần này 6 tháng tiếp theo.

### 5. Phương pháp tính giá:

Giá niêm yết dự kiến của Công ty được tính toán theo phương pháp chiết khấu dòng cổ tức dựa trên báo cáo kiểm toán năm 2006 và kế hoạch SXKD giai đoạn 2007-2009.

Việc xây dựng và tính toán các chỉ được dựa trên giả thiết: Công ty đang tăng trưởng trong giai đoạn này.

**Bảng 21: Các chỉ tiêu tài chính 2007-2009**

STT	Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009
1	Vốn điều lệ	12.000	20.000	20.000	20.000
2	Lợi nhuận sau thuế		4.900	6.100	7.400
3	Cổ tức (D)		3.200	3.600	3.600
4	Trích quỹ KTPL (5% LNST)		245	305	370
5	Lợi nhuận để lại		1.455	2.195	3.430
6	Vốn chủ sở hữu cuối kỳ	23.931	25.386	35.581	39.011

7	Tỷ suất LNST/Vốn CSH		19,30%	17,14%	18,97%
8	Tỷ suất lợi nhuận bình quân (R)		18,47%		
9	Tỷ suất lợi nhuận để lại (b)				46,35%

▪ **Xác định chỉ số g (tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của cổ tức):**

Công thức tính:  $g = b \times R$

Trong đó:

$b$  Tỷ lệ lợi nhuận giữ lại năm 2009 là 46,35%

$R$  Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân là 18,47%

$$\Rightarrow g = 8,56\%$$

▪ **Xác định chỉ số k (tỷ lệ chiết khấu):**

$$k = R_f + R_p$$

Trong đó:

$R_f$  Lãi suất trái phiếu Chính Phủ do Ngân hàng Phát triển Việt Nam phát hành (VDB), mã Trái phiếu QH-062122, ngày phát hành 31/08/2006 : **9,20%**.

$R_p$  Tỷ lệ phụ phí rủi ro ước tính khi đầu tư vào cổ phiếu : **6,00%**.

$$\Rightarrow k = 15,20\%$$

▪ **Ước tính giá trị vốn chủ sở hữu năm 2010:**

$$P_{2010} = \frac{D_{2009}}{k - g} = \frac{D_{2009} \times (1 + g)}{k - g} = \frac{3.600 \times (1 + 8,56\%)}{15,20\% - 8,56\%} = 58.858 \text{ (triệu đồng)}$$

$k$  Tỷ lệ chiết khấu

$g$  Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của cổ tức

$D$  Cổ tức

▪ **Giá trị vốn chủ sở hữu tại thời điểm hiện tại:**

$$PV = \left[ \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+k)^i} \right] + \frac{P_n}{(1+k)^n}$$



$$PV = \left[ \frac{3.200}{(1+15,20\%)^1} + \frac{3.600}{(1+15,20\%)^2} + \frac{3.600}{(1+15,20\%)^3} \right] + \frac{58.858}{(1+15,20\%)^3}$$

$$PV = 46.344 \text{ (triệu đồng)}$$

▪ **Giá trị một cổ phần tại thời điểm hiện tại:**

Giá trị một cổ phần tại thời điểm hiện tại được xác định như sau:

$$P = \frac{PV}{E} \times PAR = \frac{46.344}{12.000} \times 10.000 = 38.620 \text{ (đồng)}$$

**6. Giá trị sổ sách của công ty:**

$$\text{Giá trị một cổ phần} = \frac{\text{Giá trị sổ sách Công ty}}{\text{Tổng số cổ phần đang lưu hành}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu-Quỹ khen thưởng và phúc lợi}}{\text{Tổng số cổ phần đang lưu hành}}$$

- Tổng số cổ phần phát hành của LADOFOODS từ khi thành lập đến nay là 1.200.000 cổ phần.
- Giá trị sổ sách của LADOFOODS tại thời điểm 30/12/2006 là 23.930.694.731 đồng, giá trị một cổ phần của Công ty là: 19.942 đồng.
- Giá trị sổ sách của LADOFOODS tại thời điểm 30/06/2007 là 25.458.134.021 đồng, giá trị một cổ phần của Công ty là: 21.215 đồng.

**7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng không quy định tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài. Do đó khi cổ phiếu LADOFOODS được niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán thì các cổ đông nước ngoài tham gia mua bán cổ phiếu sẽ bị điều chỉnh theo Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam – tỷ lệ sở hữu tối đa của người nước ngoài là 49% tổng số cổ phần lưu hành của công ty.

Đến thời điểm đăng ký niêm yết, LADOFOODS có 01 cổ đông cá nhân nước ngoài nắm giữ 5.000 cổ phần tương đương 50 triệu đồng mệnh giá chiếm 0,42% vốn điều lệ.

**8. Các loại thuế liên quan**

Hiện tại theo qui định trong Thông tư số 100/2004/TT-BTC “Hướng dẫn về thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán”, ban hành ngày 20/10/2004, cổ tức thu từ cổ phiếu thuộc diện miễn thuế hoàn toàn đối với tất cả nhà đầu tư tổ chức và cá nhân.

Thông tư số 100/2004/TT-BTC cũng qui định nhà đầu tư cá nhân không phải đóng thuế trên khoản chênh lệch giá khi bán cổ phiếu.

Căn cứ Công văn số 1518/CT ngày 18/11/2005 của Cục thuế Tỉnh Lâm Đồng về hướng dẫn ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp cho công ty như sau:

- Sản phẩm rượu: Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 2 năm từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp trong 3 năm tiếp theo (theo điểm 2 điều 36 Nghị định 164/2003/NĐ-CP ngày 22/12/2003).
- Sản phẩm nhân điều xuất khẩu: Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 3 năm từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp trong 8 năm tiếp theo (theo điểm 7 điều 36 Nghị định 164/2003/NĐ-CP ngày 22/12/2003).

## VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

### 1. Tổ chức tư vấn

#### ❖ Công ty CP Chứng khoán Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHBS)

Địa chỉ: 161 Đồng Khởi, Lầu 2 – Tòal nhà Opera View, Q1, TP.HCM  
Điện thoại: (84-8) 824 1567  
Fax: (84-8) 824 1572  
Website: [www.mhbs.vn](http://www.mhbs.vn)  
Email: [mhbs@mhbs.vn](mailto:mhbs@mhbs.vn)

### 2. Công ty kiểm toán

#### ❖ Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC) – Chi nhánh tại TP.HCM

Địa chỉ: 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP.HCM  
Điện thoại: (84-8) 820 59448 – 20 5947  
Fax: (84-8) 820 5942

## VII. PHỤ LỤC ĐÍNH KÈM

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục II:** Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
3. **Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán năm 2006
4. **Phụ lục IV:** Báo cáo kiểm toán năm 2005

*Lâm Đồng, ngày tháng năm 2007*

**CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG**

**Chủ tịch Hội đồng quản trị  
kiêm Giám đốc**

**Trưởng Ban kiểm soát**

**Nguyễn Văn Việt**

**Nguyễn Hồng Đức**

**Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị  
kiêm Phó Giám đốc**

**Kế toán trưởng**

**Phạm Văn Anh**

**Phan Thị Cúc Hương**