

Mục lục

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	3
1.	Rủi ro về thị trường đầu vào.....	3
2.	Rủi ro chào bán.....	3
3.	Rủi ro về tỷ giá hối đoái.....	3
4.	Rủi ro về lãi suất.....	3
5.	Rủi ro về khả năng thanh toán.....	4
6.	Rủi ro về thời tiết.....	4
7.	Rủi ro về kinh tế.....	4
8.	Rủi ro pha loãng cổ phiếu.....	4
9.	Rủi ro về pháp luật.....	5
10.	Rủi ro khác.....	5
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	5
1.	Tổ chức phát hành.....	5
2.	Tổ chức tư vấn.....	5
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	5
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	7
1.	Lịch sử hình thành và phát triển.....	7
2.	Sơ đồ tổ chức.....	9
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	11
4.	Cơ cấu vốn cổ phần; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập.....	13
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành.....	14
6.	Hoạt động kinh doanh.....	15
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	23
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	25
9.	Chính sách đối với người lao động.....	28
10.	Chính sách cổ tức.....	30
11.	Tình hình hoạt động tài chính.....	31
12.	HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.....	34
13.	Tài sản.....	45
14.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 và năm 2011.....	46
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	46
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.....	47
17.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....	47
V.	CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.....	47
1.	Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.....	47
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng.....	47
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 5.271.030 cổ phần. Trong đó:.....	47
4.	Giá chào bán dự kiến.....	48
5.	Phương pháp tính giá: giá trị sổ sách.....	48
6.	Phương thức phân phối.....	48
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu.....	49

8.	Đăng ký mua cổ phiếu.	49
9.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.	51
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.	51
11.	Các loại thuế có liên quan.	51
12.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần.	51
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.	52
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	52
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	52
1.	Tổ chức tư vấn.	52
2.	Tổ chức kiểm toán.	52
IX.	PHỤ LỤC.....	53
1.	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.	53
2.	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ điều lệ Công ty.	53
3.	Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008, quyết toán 31/12/2009.	53
4.	Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGĐ, BKS.	53

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.

1. Rủi ro về thị trường đầu vào.

Hạt điều chế biến xuất khẩu chính là sản phẩm truyền thống và chủ yếu của LAFOOCO, nên những biến động của thị trường cung cấp nguyên liệu đầu vào sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Mặc dù ngành điều có sự phát triển nhanh, nhưng lại ẩn chứa nhiều rủi ro không bền vững do nhà nước còn thiếu các chính sách hỗ trợ đối với người trồng điều. Vấn đề giống, kỹ thuật trồng, phòng trừ sâu bệnh và các yếu tố thổ nhưỡng, khí hậu quyết định chủ yếu đến năng suất, chất lượng cây điều, trong khi đó chi chuyển đổi khoảng 30% giống mới cao sản với sản lượng bình quân trên 1 tấn/ha.

Tính đến thời điểm cuối năm 2009, các nhà máy chế biến hạt điều đang phát triển với tốc độ rất cao khi có trên 200 doanh nghiệp chế biến, trong đó 164 doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu điều. Nhà máy nhiều nhưng sản lượng điều trong nước chỉ đạt khoảng 350.000-400.000 tấn/năm, trung bình thiếu từ 150.000-200.000 tấn/năm đương nhiên phải nhập từ bên ngoài. Hiệp hội cây điều Việt Nam cũng đưa ra dự báo sản lượng điều năm 2010 sẽ giảm, nguyên nhân giảm sản lượng do thời gian qua thời tiết liên tục có những biến động bất lợi.

Trước tình hình trên công ty đã linh hoạt, năng động trong việc tìm nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào bằng cách mua hàng tươi, hàng khô thông qua các đại lý, duy trì các nhà cung ứng hiện tại của công ty, mua hàng trong nước và nhập khẩu dựa trên cơ sở tính toán phương án, ưu tiên cho nguồn hàng hiệu quả hơn và đảm bảo đủ nguyên liệu phục vụ sản xuất trọn năm. Đặc biệt là công ty đã hợp tác với nhà xuất khẩu bản xứ Phi Châu, nhập khẩu được nguyên liệu hạt điều chất lượng tốt, giá thấp, tạo kênh nguyên liệu mới cho công ty những năm tới.

Nhìn chung, rủi ro về thị trường cung cấp nguyên liệu đầu vào có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của LAFOOCO. Tuy nhiên, với tầm nhìn và những chiến lược dài hạn nêu trên sẽ giúp công ty giảm thiểu rủi ro về giá cả cũng như nguồn nguyên liệu đầu vào.

2. Rủi ro chào bán.

Để đảm bảo sự thành công của đợt phát hành, Công ty đã ký Hợp đồng Bảo lãnh phát hành cổ phiếu với Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, theo đó Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt sẽ mua toàn bộ số lượng cổ phần phát hành chưa phân phối hết sau khi đã thực hiện phân phối cho các nhà đầu tư theo phương án được UBCKNN phê duyệt. Vì vậy, rủi ro phát hành của đợt phát hành này là rất nhỏ và chỉ xảy ra trong các trường hợp bất khả kháng.

3. Rủi ro về tỷ giá hối đoái.

Hoạt động kinh doanh chính của công ty là xuất khẩu nên việc thay đổi tỷ giá VND/USD sẽ ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận cũng như tình hình tài chính của Công ty.

Ngày 25/02/2010 Ngân hàng nhà nước ban hành văn bản số 71/TB.NHNN công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng của Đồng Việt Nam với Đô la Mỹ áp dụng từ ngày 26/02/2010 là 18.544 đồng. Tăng 11,06% so với tỷ giá bình quân liên ngân hàng của Đồng Việt Nam với Đô la Mỹ trước đây là 16.696 đồng. Đây là một tác nhân tốt đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2010.

4. Rủi ro về lãi suất.

Do tính chất của ngành xuất khẩu hạt điều phải thu mua điều thô trong nước và nhập khẩu để dự trữ cho chế biến cả năm nên các doanh nghiệp xuất khẩu thường cần đến nguồn hỗ trợ vốn ngắn hạn từ phía ngân hàng. Bên cạnh đó, vì Công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu, thường phải chiết khấu chứng từ xuất khẩu do đó những thay đổi trong chính sách lãi suất sẽ ảnh hưởng đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

5. Rủi ro về khả năng thanh toán.

Với tỷ lệ nợ trên toàn bộ tài sản là tương đối cao vì vậy mà rủi ro về khả năng thanh toán của Công ty là tương đối cao. Tuy nhiên với phương châm của Công ty là không mạo hiểm dự trữ nguyên liệu cao (đối với nguyên liệu mà chưa có hợp đồng bán ra). Mà Công ty chủ trương ký những hợp đồng xuất khẩu dài hạn, cụ thể là khi thu mua nguyên liệu trong vụ mùa là phải có kế hoạch bán ra vào những tháng cuối năm cho số lượng thu mua nguyên liệu đó. Đây là biện pháp làm giảm đến mức thấp nhất của yếu tố này. Đồng thời, một trong những mục đích của đợt phát hành này là huy động vốn để giảm tỷ lệ nợ vay ngân hàng.

6. Rủi ro về thời tiết.

Sau khi được thu mua, trong quá trình chế biến, hạt điều phải trải qua công đoạn phơi nắng khoảng 36 giờ để độ ẩm từ 17 – 20% ban đầu giảm xuống còn 8 – 10%, chuẩn bị cho công đoạn tiếp theo. Ở nước ta, hạt điều được thu hoạch trong khoảng thời gian từ tháng 2 đến tháng 5 hàng năm, cũng là chuẩn bị vào mùa mưa, nên có thể ảnh hưởng đến thời gian cho công đoạn phơi khô và chất lượng của hạt điều. Mặc dù có thể dùng phương thức sấy khô hạt điều, nhưng lúc đó chất lượng sẽ không được tốt như phơi nắng, và nhất là trong tình hình thời tiết có nhiều chuyển biến xấu, không ổn định như hiện nay, nên dù không nhiều cũng có ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất của Công ty.

7. Rủi ro về kinh tế.

Sản phẩm của Lafooco phụ thuộc rất nhiều vào tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới. Nếu kinh tế thế giới tăng trưởng cao và ổn định, người dân sẽ tiêu dùng nhiều hơn các sản phẩm từ nhân hạt điều, trong đó có sản phẩm của Lafooco. Ngược lại, khi nền kinh tế kém hiệu quả thì sẽ dẫn đến giảm nhu cầu các sản phẩm từ hạt điều và sẽ tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Lafooco.

8. Rủi ro pha loãng cổ phiếu.

Số lượng cổ phần của Công ty thời điểm hiện tại là 8.118.384 cổ phần, số lượng cổ phần của Lafooco sau phát hành là 13.389.414 cổ phần, số lượng phát hành thêm là 5.271.030 cổ phần. Do số lượng cổ phần của Công ty tăng, nên ngay sau khi phát hành thu nhập trên một cổ phiếu của Công ty sẽ bị pha loãng. Giả sử đến ngày 30/05/2010 đợt phát hành sẽ kết thúc, Công ty sẽ thu được toàn bộ số tiền từ đợt phát hành trên.

Stt	Nội dung	Năm 2010
1	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp	31.045.000.000
2	Số lượng cổ phần đầu năm 2010	8.118.384
3	Số lượng cổ phần phát hành thêm (kết thúc 30/05/2010)	5.271.030

Stt	Nội dung	Năm 2010
4	Số lượng cp bình quân gia quyền theo thời gian trong cả năm 2010	11.193.152
5	Thu nhập mỗi cổ phần trước khi phát hành (đồng/cp) ($=1/2$)	3.824
6	Thu nhập mỗi cổ phần sau khi phát hành (đồng/cổ phần) ($=1/4$)	2.774

9. Rủi ro về pháp luật.

Là doanh nghiệp nhà nước chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, hoạt động của Lafooco chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp và các quy định pháp luật khác theo ngành nghề hoạt động. Trong quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng với nền kinh tế thế giới, Việt Nam sẽ phải từng bước cải tổ hành lang pháp lý cho phù hợp với thông lệ quốc tế. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra, và khi đó, ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Do vậy, những biến động trong quá trình chỉnh sửa các văn bản pháp luật có thể ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

10. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn.v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại 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 phát hành.

Ông NGUYỄN VĂN CHIỀU	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.
Bà HUỲNH THỊ NGỌC MỸ	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
Bà HỒ THỊ KIM HOÀNG	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chúng tôi đảm bảo rằng các 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.

Ông VÕ HỮU TUẤN	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.
-----------------	---

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành với Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An. 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 chế biến hàng xuất khẩu Long An cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM.

Công ty	Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
---------	--

Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
LAFOOCO	Tên giao dịch của Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
BHXH	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
BCTC	Báo cáo tài chính
SCIC	Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước
SXKD	Sản xuất kinh doanh
XNK	Xuất nhập khẩu
TGD	Tổng Giám Đốc
PTGD	Phó Tổng Giám Đốc
GĐ	Giám đốc
QLCL	Quản lý chất lượng
QLNNL	Quản lý nguồn nhân lực
PTTT	Phát triển thị trường
QLPTKH	Quản lý phát triển khách hàng
TP	Trưởng phòng
KD	Kinh doanh
BP	Bộ phận

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.

1. Lịch sử hình thành và phát triển.

1.1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.

Xí nghiệp Chế biến Hàng Xuất khẩu Long An (LAFOOCO) là một doanh nghiệp Nhà nước được thành lập năm 1985 - trực thuộc UBND Tỉnh Long An. Với chức năng hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh chế biến hàng nông sản các loại xuất khẩu. Từ năm 1989 hoạt động của Xí nghiệp tập trung vào kinh doanh xuất khẩu hạt điều, vượt qua được những khó khăn ban đầu về công nghệ, tổ chức sản xuất và tìm khách hàng, giải quyết đầu ra, Xí nghiệp đã nhiều năm liền hoạt động có lãi và luôn hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao, có thể khẳng định là 20 năm hoạt động là 20 năm có lãi.

Năm 1994, ủng hộ chủ trương thí điểm cổ phần hóa một số doanh nghiệp nhằm từng bước đa dạng hóa sở hữu, đồng thời tạo ra một động lực phát triển mới cũng như tạo cơ sở ban đầu cho việc ra đời thị trường chứng khoán tại Việt Nam của Chính Phủ, Ban lãnh đạo Xí nghiệp Chế biến hàng xuất khẩu Long An đã mạnh dạn đăng ký thực hiện thí điểm cổ phần hóa. Được sự giúp đỡ nhiệt tình của các cơ quan chức năng, ngày 01/07/1995, Xí nghiệp đã hoàn thành các thủ tục và chính thức được chuyển sang hình thức công ty cổ phần với tên gọi là Công ty Cổ phần Chế biến Hàng Xuất khẩu Long An (LAFOOCO). Công ty hoạt động với vốn điều lệ ban đầu là 3,539 tỉ đồng, bao gồm 838 cổ đông, trong đó có 778 cổ đông là cán bộ công nhân viên của Công ty.

Qua 10 năm LAFOOCO đã xuất khẩu 129,324 triệu USD, bình quân: 12,932 triệu USD/năm; Doanh số bán 1.926 tỷ đồng, bình quân 192,651 tỷ đồng/năm; Thực hiện lãi trước thuế 83,642 tỷ đồng, bình quân 8,364 tỷ đồng/năm; Vốn chủ sở hữu tăng 49,714 tỷ đồng, bình quân tăng 4,97 tỷ đồng/năm. Quyền lợi của cổ đông cũng tăng lên 15 lần tính theo vốn chủ sở hữu của Công ty. Ngoài ra cổ đông còn được chia cổ tức bình quân 21,2%/năm.

Với nhu cầu mở rộng sản xuất, cơ sở vật chất của Công ty đã nâng cấp và xây dựng thêm. Từ một trụ sở chính và một nhà máy chế biến hạt điều tại Thị xã Tân An, tỉnh Long An, cho đến nay văn phòng, nhà xưởng được nâng cấp, xây mới đạt yêu cầu an toàn vệ sinh thực phẩm và đảm bảo môi trường. Ngoài văn phòng chính, Công ty còn có 3 chi nhánh trực thuộc đặt tại Thị xã Tân An, tỉnh Bình Phước và tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu, với tổng diện tích hơn 15 hecta, mặt hàng chính là nhân hạt điều xuất khẩu, từ năm 2004 Công ty đã triển khai thành công mặt hàng thủy sản xuất khẩu và đây cũng là mặt hàng chiến lược tương lai của LAFOOCO.

Công ty cải tiến hệ thống quản lý tinh gọn, hiệu quả hơn trước, đã được Trung tâm chứng nhận Quacert cấp chứng nhận phù hợp ISO 9001:2008 và chứng nhận GMP, HACCP. LAFOOCO trở thành hội viên nhiều hiệp hội trong và ngoài nước như : Hiệp hội Công nghiệp thực phẩm Hoa Kỳ AFI, Hiệp hội Hạt ăn được Châu Âu CENTA, Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam, Hiệp hội sản xuất xuất khẩu thủy sản Việt Nam VASEP, Hiệp hội cây điều Việt Nam.

Phương châm kinh doanh của Công ty là phát triển vững chắc trên cơ sở hợp tác với

khách hàng để cùng có lợi, giữ uy tín, không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm đáp ứng ngày càng cao yêu cầu của khách hàng, cải tiến kỹ thuật và hệ thống quản lý để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Công ty đã tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức đoàn thể trong Công ty, vận động Cán bộ công nhân viên đóng góp phụng dưỡng 21 bà mẹ Việt Nam Anh Hùng đến suốt đời, tham gia tích cực các cuộc vận động công tác từ thiện xã hội. Công ty đã liên tục nhận bằng khen, cờ thi đua của Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Long An, cờ thi đua của Chính Phủ năm 2000, nhiều bằng khen của Bộ Thương mại, Bộ Công nghiệp, Hiệp hội cây điều Việt Nam, đặc biệt năm 2003 được vinh dự đón nhận Huân chương Lao Động hạng Ba và năm 2008 đón nhận Huân chương lao động hạng Nhì của Chủ tịch nước.

Công ty chính thức niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM theo Quyết định 06/GPPH ngày 06/11/2000 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước. Ngày giao dịch đầu tiên vào ngày 15/12/2000 với mã chứng khoán là LAF.

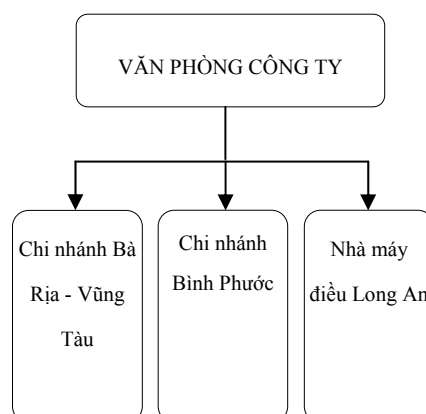
1.2. Giới thiệu về Công ty.

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN HÀNG XUẤT KHẨU LONG AN.
- Tên tiếng Anh: LONG AN FOOD PROCESSING EXPORT JOINT STOCK COMPANY.
- Biểu tượng của Công ty: 
- Tên viết tắt: Lafooco
- Vốn điều lệ: 81.183.840.000 đồng (tám mươi một tỷ một trăm tám mươi ba triệu tám trăm bốn mươi ngàn đồng chẵn).
- Tổng số lượng cổ phần: 8.118.384 cổ phần.
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng
- Loại cổ phần: cổ phần phổ thông
- Trụ sở chính: 81B, Quốc lộ 62, thành phố Tân An, Tỉnh Long An
- Điện thoại: (84-72) 3821501
- Fax: (84-72) 3826735
- Email: lafooco@hcm.vnn.vn
- Website: www.lafooco.vn
- Giấy CNĐKKD: số 1100107301 do Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Long An cấp ngày 06/10/2009.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty: Đầu tư gia công sản xuất, chế biến, kinh

doanh, xuất nhập khẩu và dịch vụ trong ngành hàng nông sản, thủy sản, lương thực, thực phẩm, máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất, hợp tác, liên doanh, liên kết trong các lĩnh vực kho bãi, cầu cảng, cao ốc văn phòng siêu thị; đầu tư tài chính (theo quy định của pháp luật), đại lý chứng khoán.

2. Sơ đồ tổ chức.

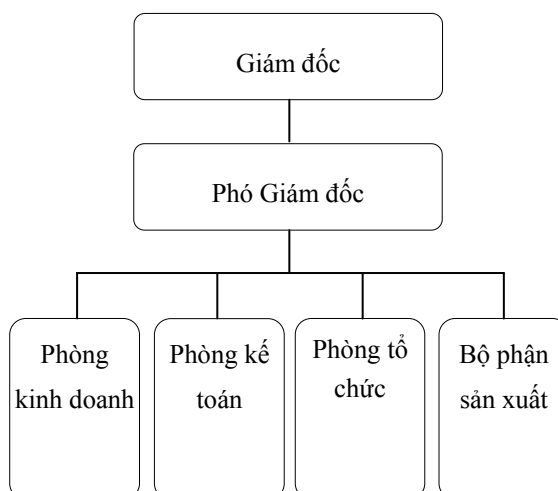
Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.



➤ Chi nhánh Bà Rịa Vũng Tàu.

- Trụ sở chính: Thôn Quảng Phú, Xã Đá Bạc, Huyện Châu Đức, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu.
- Điện thoại: 064. 3982289
- Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động số 4913000068 do UBND tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu cấp ngày 01 tháng 04 năm 2004.

Sơ đồ tổ chức:



Chức năng, nhiệm vụ:

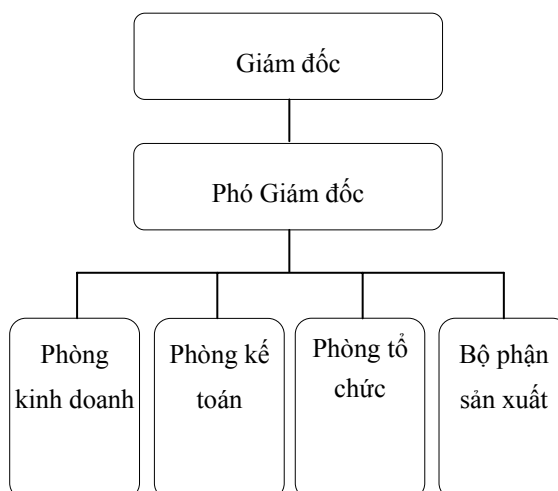
- Thu mua chế biến hàng nông sản thực phẩm xuất khẩu.

- Triển khai các hoạt động kinh doanh của Lafooco tại địa bàn tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

➤ **Chi nhánh Bình Phước.**

- Trụ sở chính: xã Tiến Hưng, thị xã Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước.
- Điện thoại: 0651.3870496.
- Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động số 003942/GP/CN-VP do UBND tỉnh Bình Phước cấp ngày 01 tháng 12 năm 1997.

Sơ đồ tổ chức:



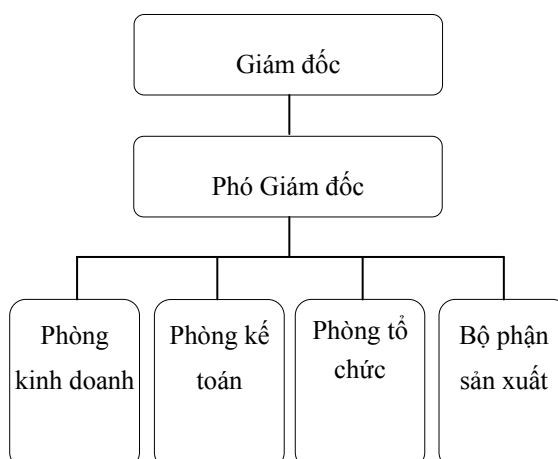
Chức năng, nhiệm vụ:

- Thu mua chế biến hàng nông sản thực phẩm xuất khẩu.
- Triển khai các hoạt động kinh doanh của Lafooco tại địa bàn tỉnh Bình Phước.

➤ **Chi nhánh Long An.**

- Trụ sở chính: 81B, Quốc lộ 62, Phường 2, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An.
- Điện thoại: 072.3821501
- Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động số 5013000053 do UBND tỉnh Long An cấp ngày 10 tháng 01 năm 2005.

Sơ đồ tổ chức:

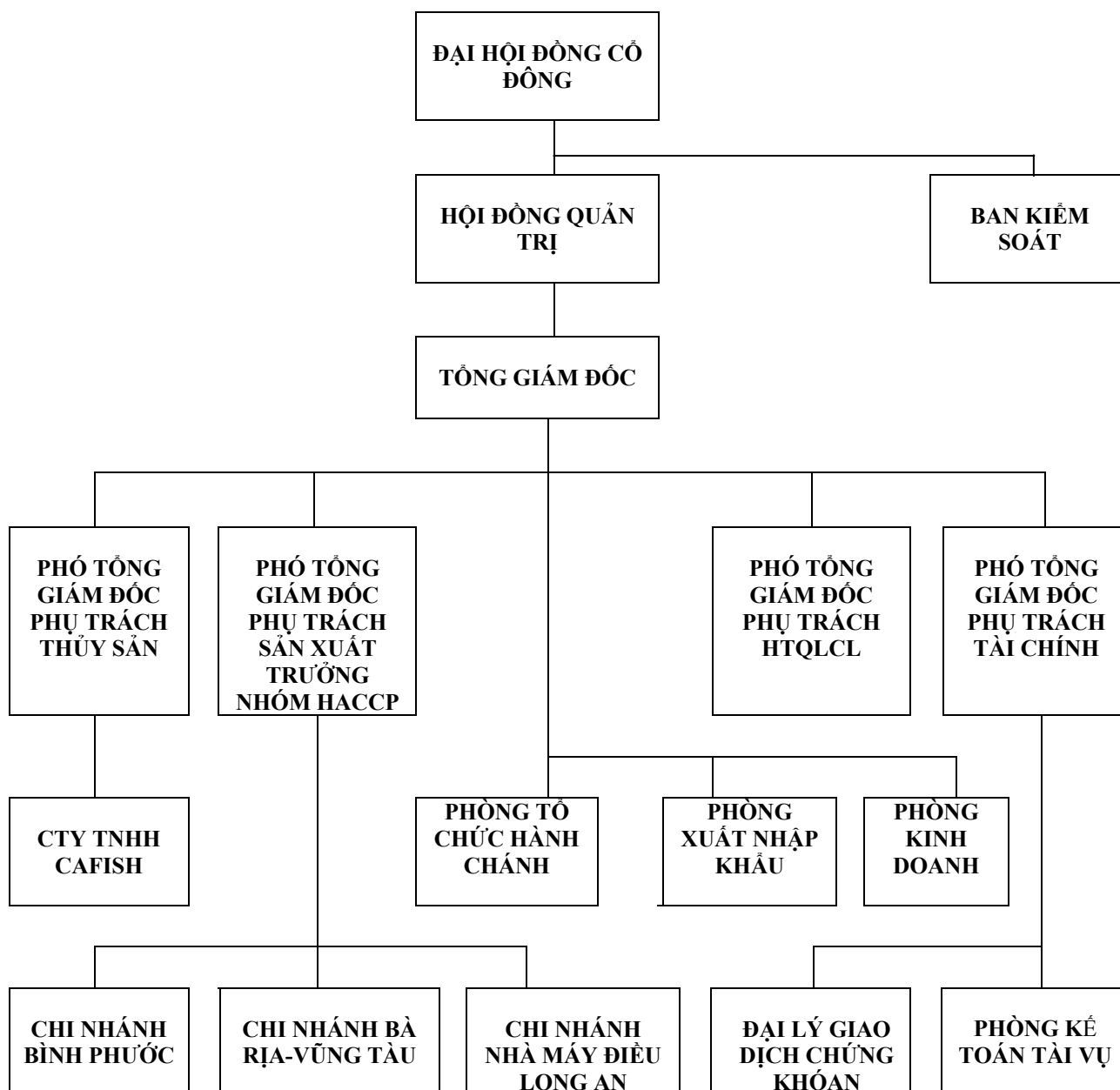


Chức năng, nhiệm vụ: Thu mua chế biến hàng nông sản thực phẩm xuất khẩu.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.

Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY LAFOOCO



Đại hội đồng cổ đông.

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của Công ty gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ:

- Thông qua sửa đổi, bổ sung điều lệ.
- Thông qua kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm báo cáo

của HĐQT, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.

- Quyết định số lượng thành viên của HĐQT.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát và phê chuẩn việc HĐQT bổ nhiệm Tổng giám đốc.

Hội đồng quản trị.

HĐQT là cơ quan quản lý Công ty, Các thành viên HĐQT được Đại hội đồng cổ đông bầu ra, đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết của ĐHĐCĐ quy định. HĐQT Công ty có 7 thành viên.

Ban kiểm soát.

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát Công ty hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của mình. Ban kiểm soát của Công ty có 3 thành viên.

Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc của công ty gồm có Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người điều hành và có quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Các Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

Các phòng ban nghiệp vụ: Các phòng, ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Tổng Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Mỗi phòng ban do Trưởng phòng lãnh đạo và có Phó phòng giúp việc Trưởng phòng. Công ty hiện có các phòng nghiệp vụ với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

- ❖ **Phòng Tài chính Kế toán :** Tổ chức hạch toán kinh tế về hoạt động kinh doanh của Công ty; tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán thống kê, phân tích hoạt động kinh doanh để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Công ty; Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống sự diễn biến các nguồn vốn phục vụ cho việc huy động nguồn lực kinh doanh của Công ty; theo dõi đối chiếu số liệu công nợ của Công ty, phản ánh và đề xuất kế hoạch thu, chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Tham mưu cho Tổng giám đốc Công ty chỉ đạo các đơn vị thực hiện các chế độ quản lý tài chính, kế toán theo quy định của nhà nước và Công ty.
- ❖ **Phòng xuất nhập khẩu :** Tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc công ty trong việc điều hành, quản lý, hướng dẫn và kiểm tra các hoạt động về sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu

bao gồm công tác kế hoạch, tiếp thị, điều độ .

- ❖ **Phòng kinh doanh:** Tham mưu giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong việc điều hành, quản lý, hướng dẫn và kiểm tra các hoạt động về kinh doanh bao gồm công tác thống kê.
- ❖ **Phòng Tổ chức hành chính - xây dựng cơ bản:** Quản lý công văn, giấy tờ, sổ sách hành chính và con dấu. Thực hiện công tác lưu trữ hồ sơ, tài liệu; Xây dựng lịch công tác; Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty về tổ chức bộ máy kinh doanh và bố trí nhân sự cho phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty; Xây dựng kế hoạch, chương trình đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên Công ty; Quản lý lao động, tiền lương cán bộ CNV cùng với phòng TCKT xây dựng tổng quỹ tiền lương.

4. Cơ cấu vốn cổ phần; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập.

4.1. Cơ cấu vốn cổ phần.

Căn cứ danh sách cổ đông tại ngày 09/12/2009, cơ cấu vốn cổ phần của Công ty như sau:

Cơ cấu cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu/vốn điều lệ
Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà Nước	1.927.135	23,73%
Cán bộ công nhân viên (63 cổ đông)	608.274	7,5%
Cổ đông bên ngoài	5.582.975	68,77%
Trong đó: - Pháp nhân (40 cổ đông)	532.328	6,55%
- Cá nhân (2.048 cổ đông)	5.050.647	62,21%
Tổng cộng	8.118.384	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông Lafooco

4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:

Căn cứ danh sách cổ đông tại ngày 09/12/2009, cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty bao gồm:

Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước - SCIC	Số 6 Phan Huy Chú, Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam	1.927.135	23,73%
Tổng cộng		1.927.135	23,73%

Nguồn: Danh sách cổ đông Lafooco

4.3. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty:

Căn cứ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 1100107301 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 06/10/2009, danh sách cổ đông sáng lập của Công ty như

sau:

Tên Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần
Nguyễn Văn Chiêu	18 Huỳnh Văn Tạo, P.3, Tp.Tân An, tỉnh Long An	2.004.569
Nguyễn Như Song	26/16 Nguyễn Cảnh Chân, P.Cầu Kho, Q.1, Tp.HCM	42.280
Lê Hữu Phương	Phường 4, Tp.Bến Tre, tỉnh Bến Tre	31.577
Châu Văn Đức	02 Huỳnh Văn Gấm, P.2, Tp.Tân An, tỉnh Long An	48.776
Đoàn Văn Đông	149A/1 Hoàng Văn Thụ, An Cư, Tp. Cần Thơ	11.802
Nguyễn Thị Lệ Dung	111 Quốc lộ 1A, P2, Tp.Tân An, tỉnh Long An	63.014
Cổ đông khác		5.916.366
Tổng cộng		8.118.384

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty tổ chức phát hành giữ quyền kiểm soát, chi phối và những công ty giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành.

- Những Công ty con của tổ chức phát hành: không có.
- Những Công ty mà tổ chức phát hành giữ quyền chi phối:

Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Thủy sản Cần Thơ (Cafish).

- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng, Lafooco góp 49% vốn điều lệ
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5702001629 do Sở kế hoạch và Đầu tư Tp.Cần Thơ cấp ngày 20 tháng 02 năm 2008.
- Trụ sở: Lô 4, Khu CN Trà Nóc 1, P.Trà Nóc,Q.Bình Thủy, Tp. Cần Thơ
- Điện thoại: 0710.743869
- Email: cafishvn@vnn.vn
- Hoạt động chính của Công ty: Kinh doanh, xuất nhập khẩu, sản xuất và gia công: các mặt hàng nông, thủy hải sản và thực phẩm. Nuôi trồng thủy sản, kinh doanh và chế biến thức ăn gia súc. Kinh doanh, chế biến các phế liệu, phế phẩm ngành thủy sản.

Công ty cổ phần XNK Tổng hợp Gia Rai (Girimex).

- Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng, Lafooco góp 23%.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6003000029 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Bạc Liêu cấp ngày 28/12/2006.
- Trụ sở: Quốc lộ 1A, Ấp 5, thị trấn Hộ Phòng, Giá Rai, Bạc Liêu.
- Điện thoại: 0781.501312 -- 850304
- Ngành nghề hoạt động kinh doanh chính : Thu mua, chế biến thủy sản, nông sản xuất khẩu. Nhập khẩu thiết bị, vật tư, nguyên vật liệu, phương tiện vận tải và hàng tiêu dùng phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Những Công ty mẹ của tổ chức phát hành: không có.
- Những Công ty nắm giữ quyền kiểm soát, chi phối với tổ chức phát hành: không có.

6. Hoạt động kinh doanh.

Sản phẩm kinh doanh chính của Công ty là chế biến nhân điều xuất khẩu và thủy sản (chủ yếu là tôm). Công ty thực hiện thu mua nguyên vật liệu (hạt điều nguyên liệu và thủy sản nguyên liệu) rồi chế biến thành thành phẩm để xuất khẩu.

6.1. Sản lượng tiêu thụ qua các năm.

6.1.1. Doanh thu sản phẩm qua các năm.

Doanh thu thuần từng nhóm mặt hàng của Lafooco các năm 2007, 2008 và 2009 được thể hiện trong bảng sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Hạt điều	548.444	97,16%	528.405	100%
2	Thủy sản	16.027	2,84%	-	-
Cộng		564.471	100%	528.405	100%

Nguồn: Lafooco

6.1.2. Lợi nhuận hoạt động kinh doanh qua các năm.

Lợi nhuận gộp từng nhóm mặt hàng của Lafooco các năm 2007, 2008 và 2009 được thể hiện trong bảng sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Sản phẩm	Năm 2008		31/12/2009	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Hạt điều	31.256	98,88%	46.510	100%
2	Thủy sản	354	1,12%	-	-
Cộng		31.610	100%	46.510	100%

Nguồn: Lafooco

6.2. Nguyên vật liệu.

6.2.1. Nguồn nguyên vật liệu.

Nguồn nguyên liệu chủ yếu cho hoạt động sản xuất chế biến của Công ty là hạt điều và tôm. Công ty tiến hành thu mua hạt điều trong nước và nhập khẩu nguyên liệu khô từ các nước thuộc khu vực châu Phi. Hiện tại, ở khu vực phía Nam thì vùng tập trung trồng điều là 2 tỉnh Đồng Nai và Bình Phước, ở hai địa phương trên, Công ty đã thành lập chi nhánh thu mua và có những bạn hàng cung cấp ổn định. Sắp bước vào mùa thu hoạch hạt điều, tuy nhiên do thời tiết

lạnh kéo dài, kèm theo mưa nghịch vụ vào đúng thời điểm điều ra bông dẫn đến trình trạng khô bông, khô trái hàng loạt, khiến sản lượng thu hoạch chỉ bằng 2/3 so với năm trước. Dự kiến trong vụ điều năm nay, sản lượng điều của cả nước chỉ đạt khoảng 250.000 tấn, giảm 30% so với dự đoán từ đầu vụ. Để thực hiện Kế hoạch 2010 là sản xuất đạt công suất 25.000 tấn/năm và kinh doanh điều thô, Công ty cần tới 33.000 tấn nguyên liệu hạt điều, trong đó chủ yếu là mua trong nước và một phần nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài. Nguồn nhập khẩu chủ yếu từ Campuchia và Bờ biển ngà. Nguyên liệu tại các nước này có chất lượng cao, ít tạp chất, Công ty tiến hành thu mua trực tiếp nên rất có lợi thế về giá.

Riêng tôm nguyên liệu, nguồn là tự cung ứng và thu mua trực tiếp trên địa bàn tỉnh Bạc Liêu.

6.2.2. Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên liệu.

Lafooco là một trong những Công ty sản xuất chế biến hạt điều xuất khẩu có thâm niên hoạt động và có uy tín trên thị trường chế biến nhân điều xuất khẩu. Trải qua nhiều thăng trầm trong ngành điều nhưng vẫn duy trì được hoạt động sản xuất ổn định. Sự ổn định trong hoạt động đã tạo sự tin tưởng cho các nhà cung cấp và biến họ trở thành những nhà cung ứng nguyên liệu truyền thống cho Lafooco. Ngoài ra, Công ty luôn tìm kiếm thêm các nhà cung ứng mới để đa dạng hóa giá đầu vào cho sản phẩm. Đặc biệt công ty đã có nhà cung ứng tại nước Bờ Biển Ngà, với nhà cung ứng nước ngoài, Công ty có người thu mua trực tiếp nên có lợi thế về giá nguyên liệu.

Nguyên liệu cho chế biến thủy sản được dự báo là không ổn định : Do thời tiết, dịch bệnh tình hình diễn biến vô cùng phức tạp, tôm chết hàng loạt, năng suất nuôi trồng giảm còn 60% so với bình quân của các năm trước. Tình hình nhiễm vi sinh, kháng sinh trong vụ không thể khắc phục được gây ảnh hưởng rất lớn đến việc thu mua nguyên liệu.

6.2.3. Sự ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận.

Tuy sản lượng hạt điều trong nước có tăng nhưng mức độ tăng không bằng công suất chế biến của các nhà máy, từ đó dẫn đến mất cân đối cung - cầu nguyên liệu. Các nhà máy tranh mua làm cho nguyên liệu chẳng những tăng giá mà còn kéo theo chất lượng giảm sút do các nhà cung ứng trộn tạp chất, ngâm nước,... Trong năm 2009 vừa qua, giá điều xuất khẩu có chiều hướng tăng so với những năm trước và dự báo trong năm 2010, xu thế giá tăng vẫn diễn ra do lượng dự trữ điều trên thế giới đang giảm. Giá xuất khẩu tăng kéo theo giá thu mua nguyên liệu tăng. Thêm vào đó, trình trạng khí hậu khắc nghiệt đã làm giảm sản lượng điều, đẩy giá nguyên liệu lên cao, cộng thêm chi phí nhân công và các chi phí sản xuất khác làm ảnh hưởng đến giá đầu ra của sản phẩm. Để tránh trình

trạng này, Công ty luôn duy trì tốt mối quan hệ với người cung ứng, có chính sách mua hàng linh hoạt, và tích cực tìm kiếm thêm nguồn cung ứng khác để bình quân giá sao cho giá đầu vào là thấp nhất.

Do thị trường xuất khẩu chính và đặc biệt là Nhật, một thị trường khó tính kiểm tra rất gay gắt về chất lượng thủy sản (vi sinh, kháng sinh) có nguồn gốc nhập khẩu từ Việt Nam.

6.3. Chi phí

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	%/Doanh thu	Giá trị	%/Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	532.861	94,40%	481.894	91,20%
2	Chi phí bán hàng	13.169	2,33%	11.578	2,19%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.494	0,97%	15.752	2,95%
2	Chi phí tài chính	18.062	3,20%	17.496	3,31%
Tổng		569.586	100,91%	526.575	99,65%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2008, 2009

Giá vốn hàng bán: tỷ trọng giá vốn hàng bán bình quân trên 90%, đây cũng là tỷ lệ chung của các doanh nghiệp chế biến điều xuất khẩu. Năm 2009, Công ty thực hiện kiểm soát chặt chẽ nguồn nguyên liệu đầu vào, hạn chế hao hụt nguyên liệu, ít phế phẩm, góp phần đáng kể vào việc giảm giá thành sản phẩm.

Chi phí bán hàng: So với năm 2008, tỷ trọng chi phí bán hàng năm 2009 của Công ty giảm nhưng không đáng kể và chiếm tỷ trọng không lớn trên tổng doanh thu, chiếm 2,01% doanh thu năm 2009.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2009 tăng so với năm 2008. Nguyên nhân một phần do doanh thu năm 2009 giảm, làm cho tỷ lệ của phần định phí trong chi phí quản lý tăng lên. Mặt khác, trong năm 2009, Công ty cũng đã tăng lương cho hầu hết cán bộ quản lý trong Công ty nhằm thu hút nhân tài và hạn chế việc “chảy máu chất xám”.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể trên doanh thu, chủ yếu là lãi tiền vay. Do tính chất hoạt động của công ty, vào thời điểm cao điểm của mùa vụ, Công ty cần rất nhiều vốn lưu động để thu mua nguyên liệu. Với nguồn vốn tự có như hiện nay, buộc công ty phải sử dụng đến đòn bẩy tài chính cho hoạt động kinh doanh của mình. Năm 2008, chi phí này là 3,2% doanh thu, qua năm 2009 chi phí này là 3,31% doanh thu.

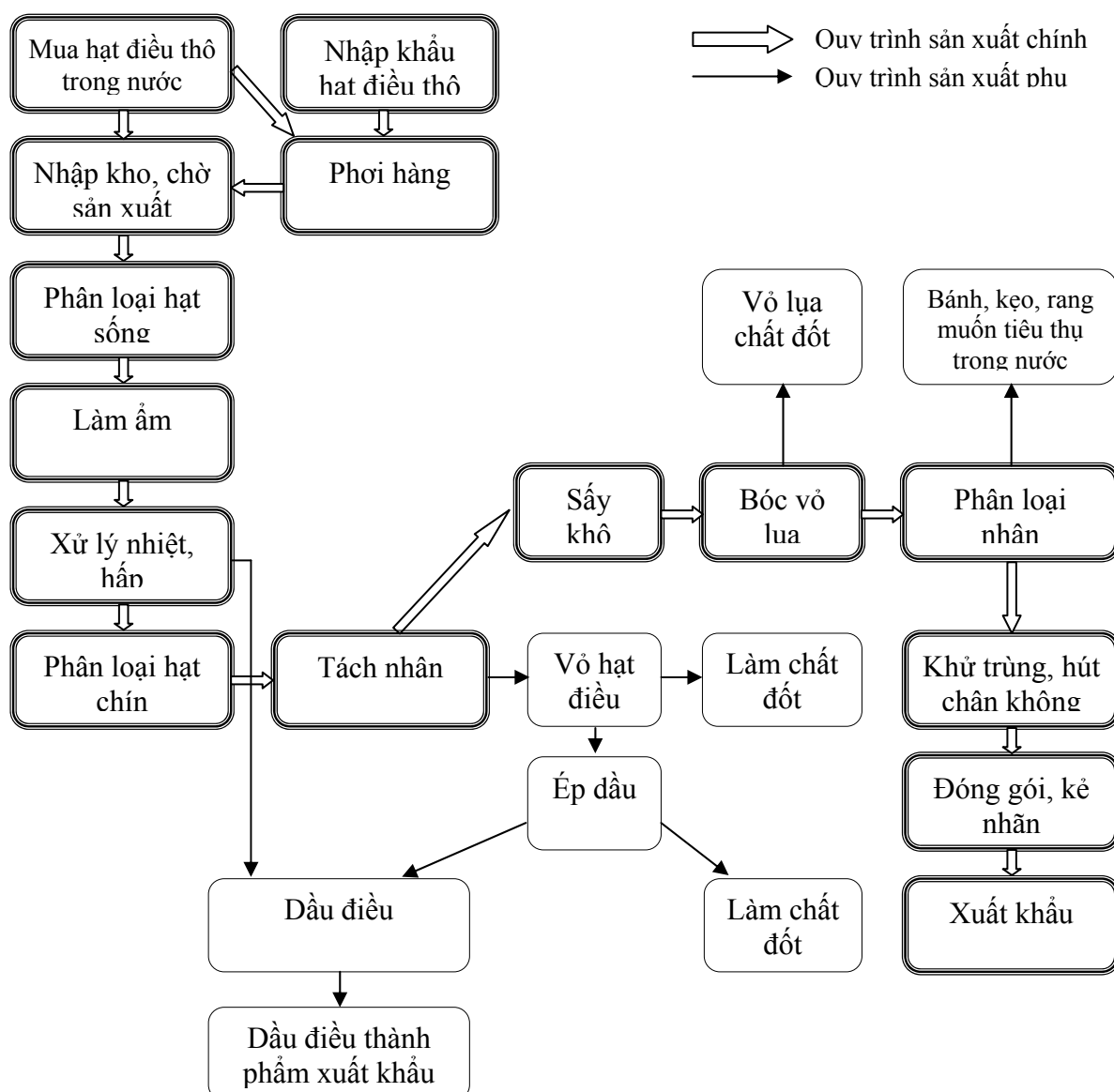
6.4. Trình độ công nghệ.

Dù hạt điều Việt Nam đã ngày càng khẳng định vị thế của mình trên thị trường quốc tế

nhưng thực tế các doanh nghiệp sản xuất, chế biến phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức trong đó có việc đầu tư, ứng dụng các thiết bị công nghệ tiên tiến trong việc chế biến sản xuất điều. Các quy trình sản xuất chủ yếu vẫn dựa vào lao động phổ thông là chính, tỷ lệ hạt vỡ cao, sản phẩm không đạt chất lượng. Trong khi đó, một số đề tài nghiên cứu công nghệ chế biến điều chưa sát với thực tế, một số khâu cần cơ giới hóa như tách nhân, tách vỏ lụa, phân loại hạt điều vẫn làm theo phương pháp thủ công.

Là một trong những công ty được cấp giấy chứng nhận chất lượng và quản lý chất lượng tiêu chuẩn quốc tế ISO, HACCP, Công ty luôn chú trọng đến việc tiếp cận công nghệ, nghiên cứu và ứng dụng thành tựu khoa học vào quy trình sản xuất, chế biến nhân điều. Trong năm 2007, Công ty chuyển đổi công nghệ xử lý nhiệt sang hấp hơi nước tại chi nhánh nhà máy Điều Long An. Với công nghệ mới này, không gây ô nhiễm môi trường, chi phí thấp, ít sử dụng lao động trong một số công đoạn, tăng năng suất lao động và hiệu quả. Công ty sẽ tiếp tục chuyển đổi công nghệ cho các Chi nhánh công ty trong năm 2008 dựa trên cơ sở tích lũy kinh nghiệm từ chi nhánh nhà máy điều Long An.

Quy trình sản xuất hạt điều - sản phẩm chính của Lafaoco



Dây chuyền công nghệ chế biến điều xuất khẩu luôn đòi hỏi những yếu tố kỹ thuật và vệ sinh an toàn thực phẩm rất cao đòi hỏi phải tuân thủ nghiêm ngặt các công đoạn sản xuất chính như sau:

- **Tiếp nhận và phơi sấy.**

Hạt điều (quả thực của cây điều) ở nước ta thường thu hoạch từ tháng 2 - 4 hàng năm. Cây điều ra hoa kết trái từ tháng 11 đến tháng 1 âm lịch năm sau. Hạt điều còn tươi thường có trọng lượng 160-180 hạt/kg, độ ẩm từ 17-20%. Do vậy muốn bảo quản phải phơi nắng trên các sân bê tông nhựa, xi măng,... khoảng 36 tiếng đồng hồ để độ ẩm xuống còn 8-10% có thể lưu kho chờ đưa chế biến. Người ta cũng có thể sấy khô hạt điều (như sấy ngô) nhưng chất lượng không tốt vì trong hạt điều có tới 20% dầu phenol.

- **Phân cỡ hạt sơ bộ.**

Hạt điều nguyên liệu sau khi phơi có trọng lượng 180-200 hạt/kg bình quân, nhưng lại có những hạt lớn và hạt nhỏ khác nhau không thể dùng cho cùng 1 máy cắt hạt, do vậy phải phân ra thành 3 hoặc 4 cỡ hạt.

Người ta phân loại điều nguyên liệu trong các trống quay hình lục lăng có đục lỗ chia thành 3 hoặc 4 loại cho dễ cắt hạt.

- **Làm ẩm.**

Sau khi phân loại, hạt điều phải ngâm ẩm để khi xử lý nhiệt hạt khỏi bị cháy. Nếu xử lý hạt bằng phương pháp hấp thì không cần làm ẩm (thời gian làm ẩm từ 8 giờ đến 12 giờ).

- **Xử lý nhiệt.**

Hạt điều sau khi làm ẩm được cho vào xử lý trong bồn dầu có nhiệt độ 180-200 oC trong khoảng thời gian 1-3 phút tùy theo cỡ hạt và độ ẩm của hạt đưa vào chảo với mục đích làm cho vỏ cứng nổi ra tạo khoảng trống với nhân và lấy bớt dầu ra khỏi hạt.

Nếu hấp, người ta hấp trong nồi hấp khoảng 20 phút ở áp suất khoảng 20 át một phe.

- **Cắt hàng.**

Hàng được cắt bằng các máy cắt bán tự động, một lao động có thể cắt bình quân 60 kg hạt trong vòng 8 giờ với tỷ lệ bề từ 3-4% là vừa. Người ta cũng có thể cắt hạt bằng máy để có năng suất khoảng 150 kg/ 8 giờ nhưng với tỷ lệ bề rất cao khoảng 20%.

- **Sấy hàng.**

Hàng được sấy trong thiết bị gọi là phòng sấy. Hàng được sấy theo phương pháp

động. Mục đích của sấy làm cho lớp vỏ lụa dòn dễ bóc ra khỏi nhân, diệt bớt vi khuẩn và có mùi thơm sản phẩm. Một mẻ sấy trong 10 giờ ở nhiệt độ +80 oC, với tỷ lệ hao hụt sau khi sấy khoảng 10%.

- **Bóc vỏ lụa.**

Ở Việt Nam hiện nay, bóc vỏ lụa hoàn toàn bằng thủ công (dùng tay để bóc), năng suất thấp, chỉ được khoảng 9 kg/8 giờ, nhưng tỷ lệ bề thấp, chỉ khoảng 10%. So với bóc bằng máy, tỷ lệ bề có thể lên đến 30%. Một công nhân lành nghề có thể vừa bóc vừa phân loại.

- **Phân loại.**

Hàng sau khi bóc được tổ chức phân thành 18 loại theo các tiêu chuẩn của TCVN 8005-1998 hoặc tiêu chuẩn của AFI Hoa Kỳ, Châu Âu...

- **Hút chân không bơm CO2 hoặc N2, đóng gói kể mark.**

Hàng sau khi phân loại phải được hút chân không bơm CO2 hoặc N2 trở vào để tạo môi trường tốt và diệt vi khuẩn. Sau đó, đóng gói (bao bì tái sinh) plastic, thùng thiếc kể mark theo hợp đồng và giao hàng (xuất khẩu).

Ngoài sản phẩm chính là nhân - loại thực phẩm cao cấp được ưa dùng, thì các sản phẩm phụ của điều như dầu vỏ điều làm sơn vecni, sơn cách điện, chống thấm, phụ gia trong việc sản xuất bột trắng,... Trái điều có thể được điều chế thành nước giải khát, rượu trái cây,... Vỏ điều làm ván ép, dụng cụ trang trí nội thất rất tốt. Nhưng hiện nay, các sản phẩm còn trong quá trình nghiên cứu sản xuất thử ở Việt Nam, trừ dầu điều đã có công nghệ và thị trường xuất khẩu.

6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Công nghệ chế biến là một trong những yếu tố quan trọng trong việc đưa ra thị trường sản phẩm chất lượng đạt tiêu chuẩn. Để tăng tính cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu, ngoài việc tìm nguồn nguyên liệu đầu vào có chất lượng và giá thành phải chăng, Công ty luôn chú trọng đến việc cải tiến dây chuyền sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất, cơ giới hóa một số công đoạn để hạn chế sản phẩm hỏng hóc.

Hiện nay, đa số các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất điều đều chủ yếu là xuất khẩu đi các nước, hết 97% lượng nhân điều được xuất khẩu dưới dạng thô (tức nhân điều chưa rang muối, chiên, chao hay làm bánh kẹo điều...), còn lại chỉ có 3% là tiêu thụ trong nước và các sản phẩm trong nước không đa dạng, trong khi đó, Ấn Độ - một trong những nước cạnh tranh với ta trong việc cung cấp nhân điều cho thế giới thì cân bằng giữa lượng điều xuất khẩu và tiêu thụ trong nước: 50 – 50%. Nắm bắt tình hình này, LAFOOCO đã tiến hành phát triển một số sản phẩm từ nhân điều để cung cấp cho thị trường trong nước, đây là một thị trường tiềm năng bởi dân số nước hơn 80 triệu

người thông qua việc liên kết với công ty chuyên kinh doanh về bánh, kẹo, đường đã có thương hiệu, uy tín và kênh phân phối ở Việt Nam.

Riêng trong lĩnh vực chế biến thủy sản, Công ty sẽ tập trung cán bộ vào xí nghiệp hợp tác Cafish, cùng với cán bộ của Cafish tiếp tục duy trì các sản phẩm hiện đang xuất khẩu, và tiến hành nghiên cứu, tìm thêm cách thức chế biến khác từ cá và tôm để cho ra đời nhiều dòng sản phẩm đáp ứng thị hiếu tiêu dùng của các nhập khẩu chủ yếu và tiêu dùng trong nước.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.

6.5.1 Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.

Hiện nay, Lafooco đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, do tổ chức BVQI của Anh Quốc cấp. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 được Lafooco thực hiện một cách nghiêm ngặt, thống nhất. Toàn bộ quy trình sản xuất kinh doanh của Lafooco được quản lý chặt chẽ từ lúc đưa nguyên vật liệu vào sản xuất đến khi sản xuất ra thành phẩm và cung ứng cho người tiêu dùng. Tất cả cán bộ công nhân viên của Lafooco chịu trách nhiệm đối với công việc của mình cũng như được tạo điều kiện để chủ động tham gia vào các hoạt động cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Hệ thống quản lý chất lượng còn được thực hiện theo mô hình quản lý theo mục tiêu MBO (Management By Objectives), hoạt động của Lafooco được đánh giá dựa trên nguyên tắc “Lợi nhuận tạo ra do giảm chi phí và tăng doanh thu”. Để thực hiện mô hình này, Lafooco đã hoàn thiện chính sách chất lượng theo những chương trình hoạt động cụ thể như sau:

- o Không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ để đáp ứng kịp thời những đòi hỏi của khách hàng trong và ngoài nước.
- o Đảm bảo thực hiện tốt công tác đào tạo đội ngũ nhân viên, để nhân viên có đủ năng lực và kỹ năng cần thiết nhằm thực hiện tốt công việc được giao.
- o Lafooco luôn tìm kiếm cơ hội cải tiến chất lượng dịch vụ cung ứng, hướng đến các tiêu chí: an toàn, chính xác và hiệu quả.
- o Sự phát triển bền vững của Lafooco luôn gắn với lợi ích của khách hàng, không ngừng nâng cao lợi ích cho cán bộ công nhân viên và cho cổ đông.

Ngoài ra, Lafooco đang thực hiện đầu tư trang bị, nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin để từng bước đáp ứng yêu cầu quản lý hiện đại. Lafooco đang đầu tư vào chương trình hiện đại hoá công nghệ thông tin trong toàn Lafooco bằng việc ứng dụng phần mềm ERP (Enterprise Resource Planning) - Quản trị nguồn lực doanh nghiệp trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Điều này sẽ mang lại hiệu quả

cho việc quản lý về thời gian cũng như sức lao động.

6.5.2 Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Với đặc điểm là các sản phẩm chủ yếu của Công ty sản xuất ra là để xuất khẩu, nên khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm luôn được Công ty quan trọng, đảm bảo các cam kết với khách hàng như: chất lượng sản phẩm, giá cả, thời hạn giao hàng. Để làm được điều này, Công ty đã:

- o Tổ chức các lớp tập huấn cho hàng trăm cán bộ chủ chốt của Công ty về công tác tổ chức hệ thống quản lý chất lượng, về tiêu chuẩn hàng xuất khẩu sang thị trường Châu Âu và Bắc Mỹ cũng như các quy trình công nghệ phù hợp.
- o Đầu tư, thay đổi công nghệ chế biến các chi nhánh trực thuộc công ty: Chi nhánh nhà máy điều Long An, Chi nhánh Bình Phước, Chi nhánh Bà Rịa Vũng Tàu.
- o Rà xét lại mạng lưới gia công, chỉ chấp nhận các đơn vị hội đủ điều kiện vệ sinh và quản lý.

Hơn nữa, Công ty đã được chứng nhận chất lượng theo tiêu chuẩn ISO và HACCP, do đó các hoạt động sản xuất cũng phải theo tiêu chuẩn này.

6.7. Hoạt động Marketing.

Cho đến nay, nhu cầu về thu mua nhân điều là rất lớn do đây là sản phẩm ưa thích của các nước phát triển. Từ vài trăm tấn/năm trong những năm đầu, đến nay xuất khẩu chung của ngành điều Việt Nam đã lên đến vài ngàn tấn/năm. Với kết quả đó, Việt Nam đã trở thành nước xuất khẩu nhân điều đứng hàng thứ hai trên thế giới, sau Ấn Độ. Thị trường xuất khẩu nhân điều của Việt Nam nói chung đã mở rộng sang nhiều nước Châu Á, Châu Âu và Bắc Mỹ.

Cùng với công tác quản lý chất lượng, LAFOOCO cũng hết sức quan tâm tới hoạt động Marketing để chăm sóc khách hàng truyền thống, tiếp cận và thu hút khách hàng mới, khách hàng tiềm năng bằng uy tín chất lượng sản phẩm của công ty. Thực hiện tốt phương châm “khách hàng là Thượng đế”, có những chính sách đúng đắn cho từng khách hàng nhằm mục đích thỏa mãn cao nhất nhu cầu của khách hàng:

- Tham gia các công tác xúc tiến thương mại nhằm khuếch trương thương hiệu Lafooco trên thương trường quốc tế. Đồng thời tham gia các hội thảo, triển lãm trong nước nhằm giới thiệu sản phẩm của Công ty đến với đơn vị bạn trong tỉnh cũng như ngoài tỉnh.
- Phát huy mối quan hệ với các ban ngành, Hiệp hội trong và ngoài nước.

6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế, bản quyền.

Ngay từ khi mới thành lập, Công ty đã chú trọng tới việc phát triển thương hiệu, đến nay

thương hiệu nhân hạt điều xuất khẩu của Công ty LAFOOCO đã nổi tiếng khắp trong và ngoài nước. Với uy tín, chất lượng cao trên thương trường quốc tế. Công ty LAFOOCO đã trở thành hội viên nhiều hiệp hội trong và ngoài nước như:

- Hiệp hội Công nghiệp Thực Phẩm Hoa Kỳ AFI từ năm 1999.
- Hiệp Hội Hạt Ăn Được Châu Âu CENTA từ năm 2001.
- Phòng Thương Mại Công Nghiệp Việt Nam.
- Hiệp Hội Sản xuất Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam VASEP.
- Hiệp Hội Cây điều Việt Nam VINACAS.

Logo của Công ty:



Logo của Công ty đã đăng ký và được duyệt tại các thị trường Anh, Úc, Mỹ đã tạo nên một vị thế riêng cho Công ty trong ngành xuất khẩu nhân hạt điều.

Bên cạnh đó, Công ty không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm đáp ứng ngày càng cao yêu cầu của khách hàng, cải tiến kỹ thuật và hệ thống quản lý để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, đã được Trung tâm chứng nhận Quacert cấp chứng nhận phù hợp ISO 9001:2008 và chứng nhận GMP, HACCP.

Công ty được Bộ Thương mại xét chọn là Doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu uy tín năm 2005; được Ngân hàng Công Thương cấp Giấy chứng nhận Lafooco là khách hàng đặc biệt và cấp thẻ VIP cho đơn vị.

6.9. Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện.

Stt	Đối tác	Thị trường	Mặt hàng	Giá trị	Thời gian giao hàng
1	Trion - Valency	Singapore	W320	98.000 USD	T.4/2010
2	Trion - Valency	Singapore	W320	98.000 USD	T.5/2010
3	Trion - Valency	Singapore	W320	98.000 USD	T.6/2010
4	Ultra	USA	W240	105.350 USD	T.3/2010
5	Ultra	USA	W240	105.350 USD	T.4/2010
6	Ultra	USA	W240	105.350 USD	T.5/2010
7	Ultra	USA	W240	105.350 USD	T.6/2010
8	Ultra	USA	W320	100.100 USD	T.4/2010
9	Ultra	USA	W320	100.100 USD	T.5/2010
10	Ultra	USA	W320	100.100 USD	T.6/2010

Nguồn: Lafooco

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2008 và 2009.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	% tăng giảm 2009 so với 2008
1	Tổng tài sản	217.119	215.358	-0,89%
2	Doanh thu thuần	564.471	528.405	-6,39%
3	Lợi nhuận từ HĐKD	5.174	25.976	396,13%
4	Lợi nhuận khác	(228)	1.535	-
5	Lợi nhuận trước thuế	4.945	27.312	446,04%
6	Lợi nhuận sau thuế	4.002	21.465	434,61%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	100%	30,26%	-69,74%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009.

Năm 2008, Công ty phải đối mặt với những thử thách nghiệt ngã do ảnh hưởng trầm trọng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Đầu năm 2008, tình hình mùa vụ điều trong nước bị mất mùa, sản lượng hạt điều nguyên liệu sụt giảm khoảng 150.000 tấn, làm cho giá nguyên liệu tăng cao trong khi chất lượng nguyên liệu kém. Khủng hoảng kinh tế xảy ra, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm điều bị giảm sút kéo theo sự sụt giảm giá bán thành phẩm. Năm 2009, nhờ vào những chính sách kích cầu của Nhà Nước, hỗ trợ lãi suất vay ưu đãi cùng với tình hình kinh tế có chuyển biến khả quan hơn, làm cho kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Lafooco khả quan hơn. Doanh thu thuần năm 2009 giảm 6,39% so với năm 2008 nhưng lợi nhuận sau thuế năm 2009 tăng đến 434,61% so với năm 2008.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009.

Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và nhân viên trong việc hoàn thiện hơn hệ thống sản xuất, quản lý, mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm các đối tác và khách hàng mới, tiết kiệm chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, Lafooco đã duy trì được mức doanh thu thuần năm 2009 ổn định so với năm 2008 và lợi nhuận trước thuế năm 2009 tăng 434,61% so với năm 2008, đạt 27 tỷ đồng. Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi cũng tồn tại một số khó khăn có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Lafooco. Những khó khăn và thuận lợi có thể ghi nhận như sau:

7.2.1 Khó khăn.

Ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu xảy ra từ Quý IV năm 2008 kéo dài đến nay làm thị trường và giá tiêu thụ sụt giảm.

Tình trạng mất cân đối giữa cung & cầu nguyên liệu do sản lượng hạt điều thô nguyên liệu ở Việt Nam không đáp ứng đủ yêu cầu sản xuất cho các nhà máy chế biến điều trong nước, tình trạng tranh mua và gian lận thương mại còn tiếp diễn.

Tình hình thời tiết thay đổi bất thường làm ảnh hưởng đến số lượng và chất lượng mùa vụ điều năm nay. Sản lượng hạt điều nguyên liệu giảm khoảng 150.000 tấn, nhân thu hồi xuất khẩu khoảng 26-28%.

Lượng hạt điều nguyên liệu và hàng hóa trên chuyên sản xuất, lượng nhân điều tồn kho thành phẩm của năm 2008 làm ảnh hưởng đến hiệu quả 6 tháng đầu năm 2009.

7.2.2 Thuận lợi.

Có sự hỗ trợ, giúp đỡ tạo điều kiện của các cơ quan quản lý nhà nước như Tỉnh Ủy, Ủy ban Nhân dân và các sở, ngành trong tỉnh.

Được sự hỗ trợ về vốn của các tổ chức tài chính, đặc biệt là Ngân hàng Vietcombank - CN TPHCM và Ngân hàng Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Long An cho vay vốn đầy đủ kịp thời theo yêu cầu thu mua và sản xuất.

Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý của Lafooco đa số được đào tạo chính quy, có trình độ chuyên môn cao và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực điều nhân xuất khẩu.

Công ty có nhiều khách hàng truyền thống, mạng lưới các nhà cung ứng nguyên liệu và gia công cho công ty khá ổn định.

Thực hiện tốt và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO, GMP, HACCP từ đó nâng cao được chất lượng sản phẩm, hiệu quả quản lý. Uy tín của Lafooco qua thời gian đã được khẳng định trên thị trường, các khách hàng trên thế giới đã tin tưởng về chất lượng sản phẩm của Lafooco.

8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.

Hiện nay, cả nước có khoảng 200 doanh nghiệp hoạt động trong ngành điều, trong đó có khoảng 164 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu nhân điều. Các doanh nghiệp đạt tiêu chuẩn chất lượng HACCP chỉ chiếm con số ít, 7 doanh nghiệp trong đó có LAFOOCO.

Trải qua những giai đoạn khó khăn của ngành điều, có những năm vụ mùa bị thất mùa, giá thu mua cao, giá xuất khẩu thấp, nhiều doanh nghiệp đã phải phá sản, tuy nhiên dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị và sự gắn kết của toàn thể nhân viên, Lafooco đã vượt qua những khó khăn đó và tìm ra được hướng đi riêng cho mình trong việc thu mua nguyên liệu. Nếu tính theo kim ngạch xuất khẩu, Lafooco được xếp ở vị trí thứ 5 trong số các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu nhân điều (theo tiêu chí đánh giá của Vinacas).

So với các đơn vị khác trong ngành và trong cả khu vực, lợi thế của công ty là cơ sở vật chất được trang bị đầy đủ, đội ngũ nhân viên có trình độ nghiệp vụ, am hiểu ngành nghề và nhiều năm kinh nghiệm, cụ thể những lợi thế đó như sau:

Công ty có mạng lưới chi nhánh đặt gần vùng nguyên liệu. Ngoài ra công ty còn có mạng lưới gia công cho công ty ở tỉnh Long An, Bến Tre, Bình Thuận, Tiền Giang, Bình Phước.

Khả năng cạnh tranh cao nhờ công ty cải tiến công nghệ sản xuất, cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 và GMP, HACCP giúp hạn chế phế phẩm, nâng cao chất lượng thành phẩm. Ngoài ra điểm mạnh của công ty là hợp tác được với nhà xuất khẩu bản xứ Phi Châu, đảm bảo đủ nguyên liệu phục vụ sản xuất trọn năm

8.2. Triển vọng phát triển của ngành.

Ngành điều phát triển mạnh từ 1990 đến nay, tốc độ phát triển tăng trưởng nhanh về số lượng. Nếu như năm 1990 xuất khẩu 130 triệu USD thì năm 2007 xuất khẩu hơn 680 triệu USD. Hiện nay, vùng nguyên liệu đã đạt 450.000 ha với sản lượng hàng năm 400.000 tấn nguyên liệu và trở thành nước xuất khẩu nhân điều lớn nhất thế giới.

Nhằm nâng cao giá trị gia tăng của xuất khẩu điều, Hiệp hội Điều Việt Nam đã xây dựng và triển khai chiến lược giải quyết 5 vấn đề trong đó có đầu tư xây dựng chuẩn GAP: vùng nguyên liệu hướng tới canh tác sạch bền vững để xuất khẩu mặt hàng này không những gia tăng về lượng cũng như gia tăng về giá trị sản phẩm. Và để đạt được điều này, yêu cầu đặt ra cho các doanh nghiệp chế biến điều phải áp dụng hệ thống tiêu chuẩn quốc tế BRC, HACCP, GMP, ISO, ISO 14000, bên cạnh đó các doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu và đưa thiết bị cơ khí tự động, hiện đại phục vụ cho công nghiệp chế biến nhân điều và các sản phẩm sau nhân điều. Ngoài ra, chiến lược phát triển sắp tới của ngành điều là đẩy mạnh thị trường tiêu thụ điều trong nước cho 83 triệu người Việt Nam và tiêu thụ xuất khẩu tại chỗ cho khách nước ngoài đến du lịch.

8.3. Định hướng phát triển của Công ty

Định hướng Phát triển Thị trường:

Công ty cũng xác định rằng, thị trường tiêu thụ điều trong nước vẫn còn đang bỏ ngõ, do đó trong định hướng phát triển sắp tới của mình, Công ty sẽ liên kết với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất bánh kẹo nhằm phân phối ra thị trường những sản phẩm từ nhân điều.

Sản xuất:

Phù hợp với chính sách phát triển của ngành, trong năm vừa qua, Lafooco đã đầu tư chuyển đổi công nghệ xử lý nhiệt sang hấp, bước đầu được thực hiện tại một chi nhánh của công ty và hướng sẽ được sử dụng đồng bộ trong các xí nghiệp của Công ty. Ngoài

ra, công ty đã duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO và GMP, HACCP.

Công ty xác định ngành chế biến nhân điều và thủy sản xuất khẩu là ngành kinh doanh chủ lực; do đó tập trung giữ vững ổn định và phát triển, sẽ luôn là một trong năm nhà xuất khẩu nhân điều đứng đầu Ngành chế biến điều Việt Nam.

Hợp tác liên doanh trồng điều và cao su tại Campuchia, Lào nhằm tạo vùng nguyên liệu hạt điều thô và kinh doanh hàng nông sản khác ổn định và lâu dài bền vững của Công ty.

Xác định chất lượng của sản phẩm là vấn đề cốt lõi, đảm bảo sự tồn tại và phát triển lâu dài của Lafooco. Từ đó tập trung chỉ đạo tăng cường công tác kiểm tra chất lượng, cải tiến và hoàn thiện hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

Chính sách chất lượng:

Luôn hướng mọi nguồn lực tập trung cho việc thỏa mãn các yêu cầu hợp lý của khách hàng, của xã hội trong hiện tại và tương lai.

Công ty luôn hoàn thiện hệ thống quản trị nội bộ để hoạt động Cty đúng pháp luật, minh bạch; nâng cao hiệu quả quản lý thông qua việc duy trì và cải tiến hệ thống quản lý ISO, GMP, HACCP làm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm, tăng hiệu quả SXKD.

Sự tồn tại và phát triển của Doanh nghiệp gắn liền với sự duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, vì mục đích cuối cùng là phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

Đầu tư:

Đầu tư 4 hecta đất tại KCN Lainco-Lợi Bình Nhơn, Long An để xây dựng Nhà máy chế biến điều cho Chi nhánh Nhà máy điều Long An.

Xúc tiến chương trình Gạo đổi Điều với Châu Phi nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu hạt điều thô và kinh doanh gạo.

Hợp tác liên doanh đầu tư vào lĩnh vực Nghiên cứu và Phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng như: Hợp tác Liên doanh xây dựng nhà máy chế biến hạt điều rang muối, các loại hạt ăn được đã qua chế biến thành phẩm tiêu thụ nội địa và xuất khẩu.

Mở rộng một số ngành nghề khác thông qua việc nghiên cứu đầu tư và hợp tác kinh doanh các ngành mà Long An có tiềm năng phát triển như: Đại lý giao dịch chứng khoán, Cao ốc văn phòng cho thuê, Căn hộ chung cư, kho lạnh thủy hải sản và kho dự trữ nông sản cho thuê, sân bãi cầu cảng cho thuê,...

Tài chính:

Lành mạnh về tài chính. Tính toán, cân nhắc để phân bổ một cách hợp lý nguồn vốn của Lafooco. Sử dụng hiệu quả tổng đồng vốn của Lafooco, tránh lãng phí, thất thoát, từng bước tích lũy làm gia tăng giá trị của Lafooco và giá trị cổ phiếu cho cổ đông.

Giữ uy tín và quan hệ tốt đẹp với các Ngân hàng. Tích cực tìm kiếm những nguồn vốn vay có ưu đãi, hỗ trợ với chi phí sử dụng vốn thấp để tài trợ cho các dự án góp phần làm giảm chi phí, tăng lợi nhuận.

Phát hành cổ phiếu huy động vốn đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển.

Nhân lực:

Lafooco rất chú trọng đến yếu tố con người trong sự thành công và phát triển của Lafooco. Trên cơ sở đó, Lafooco sẽ có những kế hoạch điều chỉnh cho phù hợp với tình hình mới. Lafooco sẽ luôn chú trọng đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực của mình, thường xuyên và liên tục gửi nhân viên tham gia các khoá đào tạo nghiệp vụ bên ngoài cũng như mời các chuyên gia đầu ngành về nâng cao nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên.

Cơ cấu lại bộ máy tổ chức theo hướng tinh gọn, sử dụng và bố trí nguồn nhân lực một cách phù hợp và hiệu quả.

Xây dựng kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực trẻ, có trình độ, năng động, nhiệt tình, từng bước trẻ hoá đội ngũ lao động.

Mạnh dạn bố trí lao động trẻ có năng lực, có trình độ vào các vị trí quản lý, điều hành.

Quan tâm, chăm lo đời sống cho người lao động, cải tiến về tiền lương và chính sách đãi ngộ phù hợp để khai thác tối đa năng lực của Cán bộ công nhân viên cũng như thu hút nhân tài. Xây dựng chính sách tiền lương phù hợp nhằm phát huy năng lực và sự sáng tạo của người lao động.

Lafooco luôn cam kết và bảo đảm cung cấp các điều kiện cần thiết và tương xứng xứng đáng để nhân viên viên phát huy tối đa năng lực của mình.

9. Chính sách đối với người lao động.

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.

Tổng số lao động của LAFOOCO đến thời điểm 31/12/2009 là 1.448 người. Cơ cấu trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Trình độ học vấn	Số người
Trên Đại Học	0
Đại Học	29
Cao Đẳng	2
Trung cấp	7
Công nhân kỹ thuật	49
Khác	1.361
Tổng	1.448

Nguồn: Lafooco

9.2. Chính sách đối với người lao động.

Chế độ làm việc: Lafooco tổ chức làm việc 44h/tuần, nghỉ trưa 1h. Khi có yêu cầu công việc, người lao động có thể đăng ký làm thêm giờ nhưng không quá 4h/ngày hoặc 200h/năm phù hợp với Bộ luật lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Lafooco cam kết tạo việc làm cho người lao động thông qua việc định hướng phát triển Doanh nghiệp, mở rộng thị phần của Lafooco. Lafooco tổ chức nguồn nhân lực một cách tối ưu nhất và cam kết luôn tạo điều kiện để cho nhân viên phát triển và thăng tiến trong nghề nghiệp.

Nghỉ phép, lễ, tết: Nhân viên được nghỉ lễ và tết 9 ngày theo quy định của Bộ luật lao động và được hưởng nguyên lương. Những nhân viên làm việc từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, nếu nhân viên do điều kiện làm việc không nghỉ hết phép năm thì cuối năm Lafooco sẽ thanh toán lại những ngày phép chưa nghỉ hết bằng tiền mặt.

Điều kiện làm việc: Văn phòng Lafooco thoáng mát, Lafooco đầu tư các trang thiết bị hiện đại, trang bị đầy đủ các thiết bị an toàn lao động. Lafooco cam kết xây dựng cho tất cả CBCNV môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện để CBCNV phát huy hết khả năng và sức sáng tạo của mình.

Đảm bảo việc làm cho người lao động: Để giải quyết việc làm cho hơn 300 lao động, Ban Tổng giám đốc Lafooco luôn tìm cách đa dạng hoá ngành nghề, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, những đối tác mới trong và ngoài nước, mở rộng thị trường kinh doanh.

Chế độ lương: Lafooco thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên dựa vào cấp công việc của nhân viên, năng lực, chức vụ, thang bảng lương và điều kiện kinh doanh của Lafooco. Lafooco hiện đang nghiên cứu áp dụng chương trình trả lương bằng cổ phiếu cho các nhân sự chủ chốt trong Lafooco với mục đích thu hút, tạo sự gắn bó lâu dài và động viên mọi người tăng hiệu quả làm việc nhằm tạo ra lợi nhuận cao nhất cho Lafooco. Lafooco thực hiện chế độ nâng lương cho CBCNV hàng năm và luôn có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống CBCNV.

Chế độ thưởng: Nhằm khuyến khích động viên CBCNV trong Lafooco gia tăng hiệu quả đóng góp, Lafooco có chính sách thưởng thiết thực, phúc lợi đảm bảo đầy đủ. Chính sách khen thưởng hàng quý, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể có thành tích xuất sắc. Thực hiện khen thưởng xứng đáng, kịp thời để khuyến khích động viên và phát huy tinh thần sáng kiến cải tiến trong công việc, nâng cao hiệu quả trong công việc, tiết giảm chi phí, tăng tính cạnh tranh. Lafooco đang nghiên cứu để ban hành chính sách thưởng bằng cổ phiếu cho các cá nhân xuất sắc, có đóng góp đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh.

Bảo hiểm và phúc lợi: Lafooco tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho tất cả CBCNV. Ngoài ra Lafooco còn mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp cho mỗi công trình theo đúng yêu cầu của Luật định. Mỗi năm, Lafooco kết hợp với Công đoàn tổ chức cho CBCNV tham quan nghỉ mát trong nước ít nhất 1 lần và tổ chức các chuyến du lịch nước ngoài dành cho nhân viên được bình chọn xuất sắc trong năm.

Lafooco cam kết các chính sách đối với người lao động trong Lafooco là nhất quán và luôn hướng tới người lao động để tạo một đội ngũ nguồn nhân lực được phát triển toàn diện, chuyên nghiệp và gắn bó lâu dài vì mục tiêu chung của Lafooco.

Chính sách tạo nguồn nhân lực: Để thực hiện tuyên bố sứ mệnh “Hội tụ khát vọng và tài năng để tìm kiếm sự đột phá nhằm nâng cao lợi ích và dịch vụ cho khách hàng”, Lafooco luôn tìm cách thu hút, đào tạo những nhân sự mạnh nhất về chuyên môn với tinh thần chiến thắng và khát vọng thành công. Điều này được thể hiện cụ thể qua các chính sách tạo nguồn nhân lực của Lafooco.

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Lafooco là thu hút nhân sự có năng lực vào làm việc tại Lafooco, đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Lafooco đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng. Song, tất cả các chức danh đều phải đáp ứng yêu cầu cơ bản như: trình độ chuyên môn, tốt nghiệp đúng chuyên ngành, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi, có ý thức sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, quản lý và trình độ ngoại ngữ, tin học... Ngoài lực lượng sẵn có tại đơn vị, Lafooco cũng chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao để ngày càng phát triển bộ máy nhân sự đáp ứng kịp thời đòi hỏi của quá trình cạnh tranh và phát triển.

Đào tạo: Lafooco luôn luôn coi trọng con người là tài sản quý giá của doanh nghiệp và để phát huy hiệu quả nguồn vốn quý này, Lafooco kết hợp chặt chẽ đến vấn đề đào tạo, phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng yêu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Lafooco. Lafooco đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập, những nhân viên có thành tích học tập khá trở lên sẽ được khen thưởng.

10. Chính sách cổ tức.

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Lafooco vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh

của năm tới.

Tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông qua các năm như sau:

Năm 2007: 7%/mệnh giá.

Năm 2008: 12% mệnh giá.

Năm 2009: dự kiến 8%/mệnh giá.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.

Năm tài chính của Lafooco bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Lafooco trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

11.1.1 Trích khấu hao tài sản cố định.

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Loại tài sản cố định	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	10 - 12
Máy móc và thiết bị	6 - 12
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	10
Thiết bị văn phòng	12
Tài sản khác	10

11.1.2 Thu nhập bình quân người lao động.

Mức lương bình quân của người lao động là 1.668.804 đ/người/tháng. Đây là mức thu nhập tương đối cao so với các doanh nghiệp cùng ngành trên địa bàn tỉnh Long An, nhưng so với tốc độ tăng giá như hiện nay thì mức thu nhập này tương đối thấp. Để tạo điều kiện thuận lợi để cho người lao động yên tâm thực hiện nhiệm vụ, công ty sẽ tăng và điều chỉnh mức lương để phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay.

11.1.3 Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Lafooco thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2008, báo cáo quyết toán năm 2009, Lafooco đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

11.1.4 Các khoản phải nộp theo luật định.

Lafooco thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

11.1.5 Trích lập các quỹ.

Lafooco thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Lafooco và pháp luật hiện hành.

Số dư các quỹ của năm 2007 và 2008 và 2009 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Các quỹ	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Quỹ đầu tư và phát triển	13.910	13.910	4.587
Quỹ dự phòng tài chính	1.073	3.699	3.819
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu(*)		84	42
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	(737)	136	(742)
Tổng cộng	14.246	17.829	7.621

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008, quyết toán năm 2009

(*): Quỹ phúc lợi từ thiện xã hội được trích lập căn cứ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm, mức tối thiểu trích lập là 100 triệu đồng. Mục đích trích lập là cho Tổng Giám đốc chi từ thiện xã hội, phúc lợi cộng đồng.

11.1.6 Tổng dư nợ vay ngân hàng.

Theo báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và báo cáo quyết toán 31/12/2009, tình hình nợ vay của Lafooco như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Các quỹ	Năm 2007	Năm 2008	31/12/2009
Vay Ngân hàng ngắn hạn		76.716	85.493
Tổng cộng		76.716	85.493

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 và 2008, quyết toán 2009

11.1.7 Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009	
	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
Phải thu từ khách hàng	35.424	2	23.982	1.126
Trả trước cho người bán	2.282	-	7.091	-
Các khoản phải thu khác	2.957	-	4.119	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(2)	-	(1.126)	-
Tổng cộng	40.661	2	33.612	1.126

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009

Khoản nợ quá hạn 1.125.888.032 đồng tại thời điểm 31/12/2009 là khoản giảm giá trong thương vụ nhập khẩu điều nguyên liệu mà khách hàng đối tác phải hoàn trả cho Lafooco. Tuy nhiên, nhà cung ứng không đồng ý hoàn lại số tiền theo hợp đồng. Đến thời điểm 31/12/2009, Công ty nhận thấy việc thu hồi các khoản nợ trên là không thể khi tuổi nợ đã quá hạn. Căn cứ theo Thông tư số 13 ngày 27/02/2006, phòng kế toán phải trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi này.

Các khoản phải trả:

Đơn vị tính : triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009	
	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
Nợ ngắn hạn	49.948	-	23.778	-
Phải trả cho người bán	33.141	-	4.980	-
Người mua trả tiền trước	40	-	129	-
Thuế và các khoản phải nộp NN	9.153	-	2.553	-
Phải trả công nhân viên	4.639	-	12.730	-
Chi phí phải trả	1.402	-	1.178	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.572	-	2.324	-
Nợ dài hạn	344	-	3	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	344	-	3	-
Tổng	50,291	-	23.781	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn (lần)	1,312	1,415
- Hệ số thanh toán nhanh (lần) (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,568	0,479
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
- Hệ số nợ/Tổng tài sản (lần)	0,585	0,510
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	1,409	1,041
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
- Vòng quay tổng tài sản (lần)	2,600	2,456
- Vòng quay tài sản cố định (lần)	19,796	17,907
- Vòng quay vốn lưu động (lần)	3,396	3,417
- Vòng quay các khoản phải thu (lần)	9,117	12,704
- Vòng quay các khoản phải trả (lần)	4,444	4,815

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
- Vòng quay hàng tồn kho (*) (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	5,648	4,708
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,71%	4,05%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,84%	9,94%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	4,45%	20,15%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	0,92%	4,86%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009.

12. HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát.

12.1. Danh sách thành viên HĐQT.

12.1.1 Chủ tịch HĐQT: Ông Nguyễn Văn Chiêu (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính:	Nam.
Ngày tháng năm sinh:	10/12/1957.
Nơi sinh:	Huyện Đức Hòa - Tỉnh Long An.
Quốc tịch:	Việt Nam.
Dân tộc:	Kinh.
Quê quán:	Long An.
Địa chỉ thường trú:	18 Huỳnh Văn Tạo, Phường 3, tỉnh Long An.
CMND số:	300004106, cấp ngày 14/11/2005 tại CA Long An.
Điện thoại cơ quan:	(84-72) 3821 501
Trình độ văn hoá:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Đại học kinh tế.
Quá trình công tác:	
• 03/1977 - 02/1998:	Phó Giám đốc Công ty XNK Tổng hợp Long An.
• 02/1998 - nay:	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
Chức vụ công tác hiện nay:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác:	không.

Số cổ phần sở hữu: 2.004.569 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 77.434 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 1.927.135 cổ phần (vốn nhà nước).

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.2 Thành viên HĐQT: Ông Lê Hữu Phương (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Chức vụ hiện nay: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Giới tính: Nam.

Ngày tháng năm sinh: 17/03/1967.

Nơi sinh: An Đức - Ba Trì - Bến Tre.

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Bến Tre.

Địa chỉ thường trú: Phường 4, Tp. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre.

CMND số: 320672163, cấp ngày 20/09/1994, CA Bến Tre.

Điện thoại cơ quan: (84 - 72) 3829255

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính kế toán.

Quá trình công tác:

- 1991 - nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: không.

Số cổ phần sở hữu: 31.577 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 31.577 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.3 Thành viên HĐQT: Ông Nguyễn Như Song (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nam.

Ngày tháng năm sinh: 07/06/1962.

Nơi sinh: Hà Tây.

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Hà Tây.

Địa chỉ thường trú: TK 26/16 Nguyễn Cảnh Chân, Phường Cầu Kho, Quận 1, Tp.HCM.

CMND số: 024148711, cấp ngày 11/09/2003 tại CA Tp.HCM.

Điện thoại cơ quan: 0862810181

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư thông tin viễn thông, Quản trị tài chính.

Quá trình công tác:

- 1986 - 1988: Kỹ sư nghiên cứu phòng Kiểm định - Xí nghiệp Khoa học sản xuất thiết bị thông tin I, Tổng cục Bưu điện, Hà Nội.
- 1988 - 1993: Kỹ sư phụ trách Phòng Nghiên cứu, Xí nghiệp liên doanh Sản xuất thiết bị viễn thông Việt Nam (VTC), Tổng cục Bưu điện, Tp.HCM.
- 1993 - 1996: Trưởng Phòng Nghiên cứu sản xuất Tổng đài Trung tâm VTC1 - Công ty Thiết bị Điện thoại (VITECO), VNPT, Tp.HCM.
- 1996 - 1999: Phó Giám đốc Trung tâm VTC1 - Công ty Thiết bị Điện thoại (VITECO), Tp.HCM.
- 1999 - 04/2007: Trưởng Ban kiểm soát, Công ty Cổ phần Viễn thông (VTC), Tp.HCM

- 03/2005 đến nay: Thành viên HĐQT Công ty LAFOOCO
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.
- Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- Số cổ phần sở hữu: 42.280 cổ phần.
- Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân: 42.280 cổ phần.
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: không.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.4 Thành viên HĐQT: Ông Châu Văn Đức (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

- Giới tính: Nam.
- Ngày tháng năm sinh: 1961.
- Nơi sinh: Ấp Bình An, X.Thuận Mỹ, H.Châu Thành, Long An.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Hà Nội.
- Địa chỉ thường trú: 02 Huỳnh Văn Gấm, phường 2, Tân An, Long An.
- CMND số: 300665671 cấp ngày 24/09/03 tại CA Long An.
- Điện thoại cơ quan: (072)3821501
- Trình độ văn hoá: 09/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ thuật chế biến điều, công nghệ thực phẩm.
- Quá trình công tác:
 - 1976 - 1980: CNV Công ty Dược cấp II Long An
 - 1980 - 1984: Tham gia NVQS tại Đồng Nai
 - 1984 - 1986: CNV Xí nghiệp Chế biến Hàng XK Long An
 - 1986 - 1995: Quản đốc phân xưởng XNCB hàng XK Long

An

- 07/1995 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty LAFOOCO

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: không.

Số cổ phần sở hữu: 48.776 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 48.776 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

+ Con: Châu Ngọc Thanh Dung: 28.415 cổ phần.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.5 Thành viên HĐQT: Ông Đoàn Văn Đông (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nam.

Ngày tháng năm sinh: 05/08/1968.

Nơi sinh: Cần Thơ

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Bình Mỹ, H.Củ Chi, Tp.HCM

Địa chỉ thường trú: 149A/1 Hoàng Văn Thụ, An Cư, Tp Cần Thơ.

CMND số: 361722089 cấp ngày 06/01/1995 tại CA Cần Thơ.

Điện thoại cơ quan: (071) 3743 869

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư chế biến thực phẩm, Trung cấp Chính trị.

Quá trình công tác:

- 1992 - 06/2003: Quản đốc 2 - XN Chế biến thủy súc sản Cần Thơ.

- 06/2003 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty LAFOOCO
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.
- Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Girimex, Giám đốc Công ty TNHH XNK Cần Thơ.
- Số cổ phần sở hữu: 11.802 cổ phần.
- Trong đó:
- + Sở hữu cá nhân: 11.802 cổ phần.
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: không.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.6 Thành viên HĐQT: Bà Nguyễn Thị Lệ Dung (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

- Giới tính: Nữ.
- Ngày tháng năm sinh: 26/06/1959.
- Nơi sinh: Long An.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Cần Thơ.
- Địa chỉ thường trú: 111 Quốc lộ 1A, Tp. Tân An, Long An.
- CMND số: 301240582 cấp ngày 17/03/2003 tại CA Long An.
- Điện thoại cơ quan: (84-72) 821501
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế.
- Quá trình công tác:
- 1982 - 1988: NV thống kê XN Vận tải Ôtô - Sở GTVT Long An.
 - 1988 - 2003: Công tác tại Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị, trưởng phòng kinh doanh, chủ tịch công đoàn Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: không.

Số cổ phần sở hữu: 63.014 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 63.014 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.1.7 Thành viên HĐQT: ông Võ Đông Đức (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nam.

Ngày tháng năm sinh: 06/02/1959.

Nơi sinh: Cần Thơ.

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Cần Thơ.

Địa chỉ thường trú: 46A/8 Bùi Hữu Nghĩa, Bình Thủy, Cần Thơ.

CMND số: 360045871 cấp ngày 09/04/2004 tại CA Cần Thơ.

Điện thoại cơ quan: (84-72) 3841819

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư chăn nuôi thú y; Cử nhân kinh tế.

Quá trình công tác:

- 1983 - 1984: Công tác tại Sở Nông nghiệp Hậu Giang.
- 1985 - 1992: Công tác tại XN liên hiệp chăn nuôi Hậu Giang.
- 1992 - 2006: Công tác tại XN Chế biến thực phẩm xuất khẩu Cần Thơ (Cataco).
- 2006 - nay: Công tác tại CTCP XNK Thủy sản Cần Thơ (Caseamex).

- 03/2007 - nay: thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Caseamex.

Số cổ phần sở hữu: 175.112 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 175.112 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

12.2.1. Trưởng BKS: Bà Hồ Thị Kim Hoàng (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nữ.

Ngày tháng năm sinh: 1962.

Nơi sinh: Long An.

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Long An.

Địa chỉ thường trú: 48/18 Huỳnh Việt Thanh, P2, Tân An, Long An.

CMND số: 300026933 cấp ngày 02/03/2005 tại CA Long An.

Điện thoại cơ quan: 072.521797

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: tài chính kế toán.

Quá trình công tác:

- 1982 - 1991: Công tác tại Công ty Xuất nhập khẩu Long An.
- 1991 - 1992: Công tác tại XN chế biến HXK Long An.
- 1993 - 1998: Công tác tại Công ty TNHH Vàm Cỏ Tây.

- 1999 - nay: Công tác tại Công ty TNHH Duy Lân Long. Trưởng ban kiểm soát Công ty LAFOOCO.

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ ở Công ty khác: Trưởng phòng kinh doanh Cty Lacashew.

Số cổ phần sở hữu: 3.500 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 3.500 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:

Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không có.

12.2.2. Thành viên BKS: Ông Dư Tường Linh (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nam.

Ngày tháng năm sinh: 20/06/1979.

Nơi sinh: Đức Hòa, Long An.

Quốc tịch: Việt Nam.

Dân tộc: Kinh.

Quê quán: Đức Hòa, Long An.

Địa chỉ thường trú: 345 Khu 5, Thị trấn Đức Hòa, Đức Hòa, Long An.

CMND số: 301926201 cấp ngày 27/02/2006 tại CA Long An.

Điện thoại cơ quan: 072.829255.

Trình độ văn hoá: 12/12.

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính doanh nghiệp.

Quá trình công tác:

- 2001 - 06/2006: Kế toán tổng hợp Công ty LAFOOCO.
- 07/2006 - nay: Thành viên BKS Công ty LAFOOCO; Phó kế toán trưởng công ty LAFOOCO

Chức vụ công tác hiện nay: thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Số cổ phần sở hữu: 14 cổ phần.
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 14 cổ phần.
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.2.3. Thành viên BKS: ông Trần Lê Việt Hùng (nhiệm kỳ 2007 - 2009).

Giới tính: Nam.
Ngày tháng năm sinh: 28/07/1970.
Nơi sinh: Đà Nẵng.
Quốc tịch: Việt Nam.
Dân tộc: Kinh.
Quê quán: Đà Nẵng.
Địa chỉ thường trú: 261/4 Phạm Văn Hai, P.5, Q.TB, Tp.HCM.
CMND số: 022093499 cấp ngày 04/04/2002 tại CA Tp.HCM.
Điện thoại cơ quan: 0903124248
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Kinh tế, tài chính.
Quá trình công tác:

- 1992 - 1994: Công tác tại phòng kế hoạch Công ty xuất khẩu May Nhà Bè.
- 1994 - 1996: Kế toán trưởng Công ty Liên doanh Thái Long, Tp.HCM.
- 1996 - 2005: Phó phòng Xuất nhập khẩu CÔNG ty liên doanh SAGAWA.
- 2005 - 2006: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Bibica.
- 2006 - 2007: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Gilimex, BBT.
- 04/2007 - nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần

Lafooco.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An.

Chức vụ ở tổ chức khác: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Bình Thạnh; Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bông Bạch Tuyết; thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bibica.

Số cổ phần nắm giữ: 14.000 cổ phần.

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 14.000 cổ phần.

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, kế toán trưởng.

12.3.1. Tổng Giám đốc: Ông Nguyễn Văn Chiêu.

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.1

12.3.2. Phó Tổng Giám đốc: Ông Lê Hữu Phương.

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.2

12.3.3. Phó Tổng Giám đốc: Ông Châu Văn Đức.

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.4

12.3.4. Phó Tổng Giám đốc: Ông Đoàn Văn Đông.

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.5

12.3.5. Phó Tổng Giám đốc: Bà Nguyễn Thị Lệ Dung.

Lý lịch được trình bày ở mục 12.1.6

12.3.6. Kế toán trưởng: Bà Huỳnh Thị Ngọc Mỹ.

Giới tính: Nữ.

Ngày tháng năm sinh: 09/03/1972

Nơi sinh : Long An.

Quốc tịch : Việt Nam.

Dân tộc : Kinh.

Quê quán: Long An.

Địa chỉ thường trú : Nhơn Trị, Xã Nhơn Thạnh Trung, Tân An, Long An.

CMND số: 300617755 cấp ngày 26/02/2003 tại CA Long An.

Điện thoại cơ quan: (072)3829255

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán

Quá trình công tác:

- 1990 - 1997: Quản lý sản xuất.
- 1998 - 2002: Phó kế toán trưởng Công ty Cổ phần Chế biến hàng Xuất khẩu Long An.
- 2003 - 2005: Phó kế toán trưởng Công ty Cổ phần Chế biến hàng Xuất khẩu Long An.
- 2006 - nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Chế biến hàng Xuất khẩu Long An.

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Chế biến hàng Xuất khẩu Long An.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: không.

Số cổ phần nắm giữ: 3.822 cổ phần.

Trong đó:

- + Sở hữu cá nhân: 3.822 cổ phần.
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: không.

Hành vi vi phạm pháp luật: không.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: không.

13. Tài sản.

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2009.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	40.800	19.672	48,22%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	21.732	8.741	40,22%
2	Máy móc	13.789	8.225	59,65%

3	Phương tiện vận tải	4.222	2.554	60,48%
4	Thiết bị quản lý	1.057	153	14,45%
II	Tài sản cố định vô hình	13.059	9.675	74,09%
1	Quyền sử dụng đất	12.993	9.647	74,25%
2	Tài sản cố định vô hình khác	66	28	42,37%
Cộng		53.859	29.347	54,49%

Nguồn: Báo cáo quyết toán 2009

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 và năm 2011.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
Vốn điều lệ	133.894	133.894
Doanh thu thuần	907.509	952.884
Lợi nhuận sau thuế	31.045	62.598
LN sau thuế / doanh thu thuần (%)	3,42%	6,57%
LN sau thuế / Vốn điều lệ (%)	23,19%	46,75%
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	12%	12%

Nguồn: Lafooco

Những chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng một cách thận trọng căn cứ vào định hướng chiến lược đã được Lafooco vạch ra. Theo đó, năm 2011, Công ty sẽ chuyển nhượng khu đất tại Bến Lức-Long An, dự kiến lợi nhuận sau thuế của việc chuyển nhượng khu đất này là 30 tỷ đồng.

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai, Lafooco cần tăng năng lực tài chính của mình thông qua việc huy động thêm vốn phục vụ cho nhu cầu đầu tư, mà trước mắt là việc chào bán thêm 5.271.030 cổ phần cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên, tăng vốn điều lệ lên 133.894.140.000 đồng.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An. Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An 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 cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.

Không.

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.

Không.

V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.

1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá: 10.000 đồng.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 5.271.030 cổ phần. Trong đó:

- ❖ 4.871.030 cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền, với tỷ lệ 10 : 6 (cổ đông sở hữu 10 cổ phần tại ngày chốt danh sách sẽ được quyền mua 6 cổ phần phát hành thêm).
- ❖ 400.000 cổ phần chào bán cho cán bộ công nhân viên trong Công ty. Tiêu chí lựa chọn cán bộ công nhân viên như sau:
 - Thành viên Hội đồng Quản trị tính đến ngày 09/12/2009.
 - Thành Viên Ban kiểm soát tính đến ngày 09/12/2009.
 - Cán bộ chủ chốt: bao gồm trưởng, phó phòng ban, giám đốc và phó giám đốc các chi nhánh trở lên tính đến ngày 09/12/2009.
 - Cán bộ nhân viên khối văn phòng Công ty và các chi nhánh tính đến ngày 09/12/2009.
 - Cán bộ trực tiếp sản xuất: bao gồm chức vụ tổ trưởng sản xuất, cán bộ KCS và bộ phận đảm bảo chất lượng tính đến ngày 09/12/2009.

Tiêu chí phân bổ số lượng của từng người được mua:

- Số lượng cổ phần từng người được mua được phân bổ theo tỷ lệ tiền lương dựa trên phương án tiền lương năm 2009. Riêng Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát Công ty phân bổ theo tỷ lệ thù lao đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/03/2009.
- Ngoài ra, đối với một số trường hợp tổ trưởng sản xuất hưởng lương khoán sản phẩm: tiền lương sẽ được tính theo lương tổ trưởng có mức lương cao nhất là 2.050.000 đồng.
- Số lượng cổ phiếu mà mỗi cán bộ công nhân viên được quyền mua sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống.

Danh sách cán bộ công nhân viên được mua cổ phần và số lượng cổ phần phân bổ cho từng nhân viên được ban hành theo quyết định số 02/NQ-HĐQT.2010 ngày 21/01/2009 của Hội đồng Quản trị Lafooco.

Theo Biên bản kiểm phiếu biểu quyết ngày 08 tháng 01 năm 2010 về việc lấy ý kiến đại hội cổ đông về phương án phát hành thêm, số cổ phần tán thành phương án phát hành đạt 100% số cổ phần tham gia biểu quyết (số cổ phần tán thành và số cổ phần tham gia biểu quyết không bao gồm số cổ phần của cán bộ công nhân viên của Lafooco).

4. Giá chào bán dự kiến:

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên là: 15.000 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá: giá trị sổ sách tại thời điểm chào bán.

Căn cứ vào chiến lược phát triển và nhu cầu vốn của Công ty, đồng thời, để khuyến khích cán bộ công nhân viên đóng góp cho sự phát triển của Công ty nên Hội đồng Quản trị Lafooco đề xuất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên bằng giá trị sổ sách dự kiến của Công ty tại thời điểm phát hành. Thời điểm phát hành cổ phiếu của Lafooco dự kiến rơi vào cuối quý I (tháng 3) hoặc đầu quý II (tháng 4) năm 2010, vì vậy Hội đồng Quản trị Lafooco ước giá trị sổ sách 1 cổ phần tại thời điểm quý I/2010 để làm cơ sở cho việc xác định giá chào bán cổ phiếu:

Stt	Khoản mục	Giá trị
1	Vốn chủ sở hữu tại ngày 31/12/2009 (đồng)	105.506.995.658
2	Lợi nhuận sau thuế dự kiến quý I/2010 (đồng)	15.500.000.000
3	Vốn chủ sở hữu tại ngày 31/03/2010 (đồng)	121.006.995.658
4	Số cổ phần đang lưu hành tại ngày 31/03/2010 (cổ phần)	8.118.384
5	Giá trị sổ sách 1 cổ phần tại thời điểm quý I/2010 (đồng/cổ phần) (5 = 3 : 4)	14.905

Theo đó, dự kiến giá trị sổ sách 1 cổ phần của Lafooco tại thời điểm quý I/2010 là 15.000 đồng/cổ phần (làm tròn). Đây cũng là mức giá khá hấp dẫn khi mà giá thị trường của LAF trong thời gian gần đây duy trì ở mức từ 18.000 - 20.000 đồng/cổ phần.

Trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị về giá chào bán, Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An đã nhất trí giá chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên là 15.000 đồng/cổ phần bằng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông theo phương thức biểu quyết bằng văn bản ngày 11/01/2009.

6. Phương thức phân phối.

- ❖ Cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên sẽ được Lafooco thực hiện phân phối sau khi nhận được giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN.
- ❖ **Thực hiện bảo lãnh phát hành:**

Thời gian thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh: trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc thời hạn chào bán theo phương án phát hành, bên Bảo lãnh sẽ thanh toán cho bên phát hành đầy đủ tổng số tiền mua cổ phiếu bảo lãnh phát hành.

Tên tổ chức bảo lãnh phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Phương thức bảo lãnh: Mua lại toàn bộ số lượng cổ phiếu phát hành chưa phân phối hết. Giá mua theo cam kết bảo lãnh là 15.000 đồng/cổ phiếu.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu.

Thời gian phân phối dự kiến: trong vòng 90 ngày kể từ ngày UBCKNN cấp giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu Lafooco ra công chúng.

8. Đăng ký mua cổ phiếu.

❖ Chào bán cho cán bộ công nhân viên:

Cán bộ công nhân viên được mua cổ phần:

Số lượng cổ phần mỗi cán bộ công nhân viên được mua: sẽ do Hội đồng Quản trị Lafooco xác định trên cơ sở các tiêu chí đã đề ra và danh sách cán bộ công nhân viên được mua sẽ do Hội đồng Quản trị Lafooco quyết định. Quyết định của Hội đồng Quản trị Lafooco về việc phân bổ số cổ phần cho cán bộ công nhân viên được đính kèm theo hồ sơ chào bán này.

Sau khi nhận Giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN, Hội đồng Quản trị Lafooco sẽ công bố danh sách cán bộ công nhân viên được mua cổ phần và chọn thời điểm thích hợp để thông báo cho cán bộ công nhân viên về việc chào bán cổ phiếu. Trong vòng 15 ngày, kể từ ngày gửi thông báo, nếu cán bộ công nhân viên nộp không đủ tiền cho số lượng cổ phần được mua thì xem như cán bộ công nhân viên chỉ được mua số cổ phần theo số tiền đã thực nộp.

Phương án xử lý cổ phiếu do cán bộ công nhân viên không mua hết: trong trường hợp cán bộ công nhân viên không đăng ký mua hết, số cổ phiếu còn lại sẽ được Hội đồng Quản trị chào bán cho đơn vị bảo lãnh phát hành hoặc đối tượng khác với giá không thấp hơn giá 15.000 đồng/cổ phiếu. Số cổ phiếu được chào bán này sẽ không bị hạn chế chuyển nhượng.

❖ Chào bán cho cổ đông hiện hữu:

Đối tượng chào bán: nhà đầu tư có tên trong danh sách cổ đông của Lafooco tại ngày chốt danh sách cổ đông để nhận quyền mua cổ phần phát hành thêm.

Sau khi nhận giấy phép chào bán cổ phiếu của UBCKNN, Hội đồng Quản trị Lafooco sẽ làm việc với Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán về ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện việc phân bổ quyền mua cổ phần phát hành thêm.

Bước 1: Thông cáo báo chí.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ khi nhận được giấy chứng nhận đăng ký chào bán

do UBCKNN cấp, Lafooco sẽ hoàn tất thủ tục để ra thông báo phát hành trên 01 tờ báo địa phương và 01 tờ báo chuyên ngành.

Bước 2: xác định danh sách sở hữu cuối cùng.

Trong thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp, Lafooco sẽ xác định danh sách sở hữu cuối cùng và gửi thông báo đề nghị tới Trung tâm Lưu ký Chứng khoán, SGDCK TP.HCM phối hợp xác định ngày giao dịch không hưởng quyền mua, lập và cung cấp danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong 10 ngày làm việc.

Bước 3: phân bổ và thông báo quyền mua.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng Trung tâm Lưu ký Chứng khoán phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.

Bước 4: đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần.

Trên cơ sở danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành. Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phiếu.

Bước 5: chuyển nhượng quyền mua cổ phần.

Quyền mua cổ phiếu được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày làm việc kể từ ngày thông báo danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký. Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

Bước 6: tổng hợp thực hiện quyền và bảo lãnh phát hành.

Trong vòng 02 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, các thành viên lưu ký lập và gửi Trung tâm Lưu ký chứng khoán báo cáo thực hiện quyền.

Trên cơ sở danh sách cổ đông thực hiện quyền của Trung tâm lưu ký và danh sách thực hiện quyền của những cổ đông chưa lưu ký do tổ chức phát hành tổng hợp, tổ chức phát hành sẽ đề nghị đơn vị bảo lãnh thực hiện bảo lãnh phát hành (nếu có).

Bước 7: báo cáo kết quả phát hành.

Trong vòng 05 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN và Hose, đồng thời, hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu, và phối hợp cùng Hose gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

Bước 8: chuyển giao cổ phiếu và thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu.

Đối với cán bộ công nhân viên và cổ đông chưa lưu ký chứng khoán, dự kiến trong vòng 10 ngày làm việc sau khi kết thúc việc phát hành, Lafooco sẽ trao chứng nhận sở hữu cổ phiếu.

Phương án xử lý cổ phiếu lẻ và số cổ phiếu do cổ đông từ chối mua: số lượng cổ phiếu mà mỗi cổ đông sở hữu quyền mua được mua sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống. Số cổ phiếu dôi ra do việc làm tròn xuống và số cổ phiếu còn lại do cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền sẽ do Hội đồng Quản trị Công ty chào bán cho đơn vị bảo lãnh phát hành hoặc đối tượng khác với giá không thấp hơn giá 15.000 đồng/cổ phiếu.

Ví dụ: Cổ đông A hiện đang sở hữu 1.054 cổ phần đến thời điểm chốt danh sách cổ đông, theo đó cổ đông A sẽ nhận được 1.054 quyền mua cổ phần chào bán thêm. Như vậy, Số lượng cổ phần cổ đông A được mua được xác định như sau: $1.054 \text{ quyền mua} \times 6: (\text{chia}) 10 = 632,4 \text{ cổ phần}$. Theo nguyên tắc xử lý cổ phần lẻ nêu trên thì cổ đông A sẽ được mua tổng cộng là 632 cổ phần.

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

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Theo luật khuyến khích đầu tư trong nước quy định: “người nước ngoài được góp vốn hoặc mua cổ phần với mức không quá 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam vào những ngành, nghề, lĩnh vực thuộc danh mục do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho từng thời kỳ theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư”.

Do là doanh nghiệp đã niêm yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh nên tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu Lafooco của người nước ngoài phải tuân thủ theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17 tháng 10 năm 2005 của Bộ tài Chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức phát hành.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.

Cổ phiếu phát hành cho cán bộ công nhân viên sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt phát hành phát hành.

11. Các loại thuế có liên quan.

Công ty hạch toán thuế Giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay là 25%.

Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần.

Toàn bộ số tiền thu từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng Vietinbank - Tp.HCM.

Số tài khoản: 10201 0000 456360

Địa chỉ: 79A, Hàm Nghi, Q.1, Tp.HCM

Số điện thoại: 08 38295343

Số fax: 08 38295342

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.

Số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được Công ty tài trợ cho các dự án sau:

- Dự án xây dựng nhà máy sản xuất tại Khu công nghiệp Lainco (Long An).
- Chuyển 1,8ha đất tại Văn phòng Công ty (81B, Quốc lộ 62, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An) từ đất thuê sang đất giao.
- Bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán dự kiến là 79.065.450.000 đồng, sẽ được Công ty tài trợ cho dự án xây dựng nhà máy sản xuất tại Khu công nghiệp Lainco (Long An), chuyển 1,8ha đất tại Văn phòng Công ty (81B, Quốc lộ 62, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An) từ đất thuê sang đất giao, và bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty. Số tiền đòi ra từ đợt chào bán sẽ được Công ty bổ sung vào vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh, số tiền thiếu (nếu có) sẽ được Công ty bổ sung bằng nguồn vốn đi vay.

Stt	Mục đích phát hành	Kế hoạch sử dụng vốn (đồng)	Thời gian thực hiện
01	Đầu tư xây dựng nhà xưởng tại Khu công nghiệp Lainco	35.493.000.000	Quý II/2010
02	Chuyển 1,8 hecta đất tại Văn phòng công ty (81B, Quốc lộ 62, Thành phố Tân An, Tỉnh Long An) từ đất thuê sang đất giao	18.000.000.000	Quý II/2010
03	Bổ sung vốn lưu động	25.572.450.000	Quý II/2010
	Tổng cộng	79.065.450.000	

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.**1. Tổ chức tư vấn Phát hành và Bảo lãnh phát hành**

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 39 288 888 Fax: (84-4) 39 289 888

Chi nhánh: Số 6 Lê Thánh Tôn, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 9141 9932 Fax: (84-8) 9141 991

Website : www.bvsc.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán.

Công ty Dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán - Chi nhánh Tp.HCM (AASC)

Địa chỉ: 29 Võ Thị Sáu, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08-8) 38 205 914 Fax: (08-8) 38 205 942.

IX. PHỤ LỤC.

- 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.**
- 2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ điều lệ Công ty.**
- 3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009.**
- 4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS.**

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng ... năm 2010

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN

Công ty Cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Long An

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

NGUYỄN VĂN CHIỀU

Trưởng Ban Kiểm soát

Kế toán Trưởng

HỒ THỊ KIM HOÀNG

HUỲNH THỊ NGỌC MỸ

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh

VÕ HỮU TUẤN