



BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐÁU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU CÀ PHÊ ĐÀ LẠT

TỔ CHỨC BÁN ĐÁU GIÁ

Sở Giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 38217713 Fax: (08) 38217452

Website: www.hsx.vn

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt

Địa chỉ: Số 115 QL 20, xã Hiệp Thạnh, Đức Trọng, Lâm Đồng

Điện thoại: 0633 841376 Fax: 0633 841018

Website: www.vinacafe-dalat.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN BÁN ĐÁU GIÁ

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 17 Tòa nhà Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Hà Nội

Điện thoại: (04) 39360261 Fax: (04) 39360262

Website: www.vCBS.com.vn

Tp.Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2015

**NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC
BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG CỦA
CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU CÀ PHÊ ĐÀ LẠT**

Số lượng cổ phần chào bán:	2.294.400 cổ phần, chiếm 34,24% vốn điều lệ.
Loại cổ phần chào bán:	Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Giá khởi điểm:	10.000 đồng/cổ phần.
Đặt cọc:	10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
Đối tượng tham gia:	Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt.
Tổ chức bán đấu giá cổ phần:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh
Thời gian tổ chức đấu giá:	Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt.
Địa điểm tổ chức đấu giá:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh, địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

MỤC LỤC

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ	6
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	8
1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa.....	8
2. Doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt	8
3. Tổ chức tư vấn triển khai tổ chức bán đầu giá.....	8
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	9
PHẦN II: TÌNH HÌNH VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	10
I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA	10
1. Giới thiệu về doanh nghiệp.....	10
2. Ngành nghề kinh doanh.....	10
3. Quá trình hình thành và phát triển	10
4. Về cơ cấu tổ chức	11
5. Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu.....	13
6. Danh sách công ty mẹ và công ty con	13
7. Thực trạng về lao động và kế hoạch sắp xếp lao động.....	13
II. GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM CỔ PHẦN HÓA	14
1. Giá trị tài sản tại thời điểm 16/07/2015	14
2. Tài sản chủ yếu của Doanh nghiệp.....	16
III. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	18
1. Tình hình hoạt động kinh doanh.....	18
2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 – 2014.....	21
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo.....	22
4. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	23
PHẦN III: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA	24
I. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA	24

1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	24
2. Hình thức pháp lý	24
3. Ngành nghề kinh doanh dự kiến	24
4. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	25
4.1 Căn cứ xác định vốn điều lệ.....	25
4.2 Quy mô vốn điều lệ.....	25
4.3 Cơ cấu vốn điều lệ	25
5. Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần sau cổ phần hóa	26
II. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA	28
1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 03 năm sau cổ phần hóa	28
2. Các chỉ tiêu chính của hoạt động sản xuất kinh doanh.....	30
3. Nhiệm vụ và giải pháp thực hiện.....	30
3.1. Giải pháp về thị trường, nguồn hàng, xây dựng thương hiệu	31
3.2. Giải pháp về tổ chức, quản lý	31
3.3. Giải pháp lao động.....	32
3.4. Giải pháp về phát triển nguồn nhân lực.....	33
3.5. Giải pháp về công nghệ	33
3.6. Giải pháp về xây dựng văn hóa doanh nghiệp.....	33
3.7. Giải pháp về liên kết nội bộ Tổng công ty.....	34
III. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN.....	35
1. Rủi ro về kinh tế	35
2. Rủi ro pháp lý	35
3. Rủi ro đặc thù của ngành	35
4. Rủi ro đợt chào bán.....	35
5. Rủi ro khác.....	36
PHẦN IV: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN.....	37
I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN.....	37
1. Đối tượng mua cổ phần	37
2. Phương thức chào bán	37
2.1 Cổ phần người lao động được mua ưu đãi.....	37
2.2 Cổ phần bán ưu đãi cho tổ chức công đoàn.....	38
2.3 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược.....	38

2.4 Cổ phần chào bán đầu giá công khai38

3. Phương thức thanh toán và thời gian thanh toán39

II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA 40

1. Tiền thu từ bán cổ phần (tạm tính theo giá khởi điểm 10.000 đồng/cổ phần).....40

2. Số tiền dự kiến nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp40

III. KẾT LUẬN..... 42

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ**I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ**

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 thay thế Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11, đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam Khóa XIII thông qua ngày 26/11/2014;
- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần; Thông tư số 189/2013/NĐ-CP ngày 20 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần.
- Căn cứ Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 và Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ;
- Căn cứ Quyết định 219/QĐ-TCT-ĐMDN ngày 30/06/2015 của Hội đồng thành viên Tổng công ty cà phê Việt Nam về việc chuyển chi nhánh Tổng công ty cà phê Việt Nam- Công ty XNK cà phê Đà Lạt thành Công ty TNHH MTV XNK cà phê Đà Lạt.
- Căn cứ Quyết định số 2101/QĐ-TTg ngày 28/12/2012 của thủ tướng chính phủ về Phê duyệt Đề án tái cơ cấu Tổng công ty Cà phê Việt nam giai đoạn 2012-2015;
- Căn cứ Quyết định 284/QĐ-BNN-QLDN ngày 25/02/2014 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Cà phê Việt Nam;
- Căn cứ Công văn số 9540/BNN-QLDN ngày 26/11/2014 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về việc xin ý kiến quy trình, thủ tục sắp xếp hai doanh nghiệp trực thuộc;
- Căn cứ Quyết định 474/QĐ/TCT - ĐMDN của Hội đồng thành viên Tổng công ty Cà phê Việt Nam ngày 01 tháng 12 năm 2014 về việc thực hiện chuyển Chi nhánh Tổng công ty Cà phê Việt Nam – Công ty Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt thành công ty TNHH một thành viên và thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp;
- Căn cứ Công văn 994/ TCT - ĐMDN của Hội đồng thành viên Tổng công ty Cà phê Việt Nam ngày 08 tháng 12 năm 2014 về việc phổ biến, quán triệt quyết định thực hiện sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp và báo cáo danh sách Tổ giúp việc;

- Căn cứ Quyết định 441/2015/QĐ-TCT-ĐMDN của Hội đồng thành viên Tổng Công ty cà phê Việt Nam ngày 16 tháng 11 năm 2015 về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH Một thành viên XNK cà phê Đà Lạt để cổ phần hóa.
- Căn cứ Quyết định số 444/QĐ-TCT-ĐMDN của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Cà phê Việt Nam ngày 23/11/2015 về việc phê duyệt Phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt thành công ty cổ phần.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa

Ông Lê Trọng Hiền

Chức vụ: Thành viên phụ trách Hội đồng thành viên
Tổng Công ty kiêm Trưởng Ban chỉ đạo cổ phần hóa

2. Doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt

Ông Ngô Minh Nam

Chức vụ: Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc

Bà Huỳnh Thị Thanh Bình

Chức vụ: Kế toán trưởng

Những người có tên được nêu trên đây bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt, trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

3. Tổ chức tư vấn triển khai tổ chức bán đấu giá

Ông Lê Văn Minh

Chức vụ: Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh.

Việc đánh giá và chọn lựa ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được chúng tôi thực hiện một cách thận trọng, dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
- Công ty	Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt
- Vinacafe Đà Lạt	Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt
- CBCNV	Cán bộ công nhân viên
- DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
- BHXH	Bảo hiểm xã hội
- TCCB	Tổ chức cán bộ
- ĐMDN	Đổi mới doanh nghiệp
- BH & CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
- TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
- SXKD	Sản xuất kinh doanh
- XTTM	Xúc tiến thương mại
- XNK	Xuất nhập khẩu
- CNTT	Công nghệ thông tin
- TSCĐ	Tài sản cố định
- CP	Cổ phần
- XNK	Xuất nhập khẩu

PHẦN II

TÌNH HÌNH VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA

I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Giới thiệu về doanh nghiệp

- Tên gọi đầy đủ: CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU CÀ PHÊ ĐÀ LẠT
- Tên tiếng Anh: Dalat Coffee Import & Export Limited Company
- Địa chỉ: Số 115 QL 20, xã Hiệp Thạnh, Đức Trọng, Lâm Đồng.
- Điện thoại: 0633 841376 Fax: 0633 841018
- Email: vinacafedalat@vnn.vn
- Website: www.vinacafe-dalat.com

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5801278408, đăng ký lần đầu ngày 16/07/2015, theo đó:

- Buôn bán chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu;
- Kinh doanh phân bón, vật tư phục vụ sản xuất (không bao gồm kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y; nguyên vật liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y), vật liệu xây dựng;
- Trồng, chế biến, kinh doanh xuất nhập khẩu cà phê, hàng nông sản.

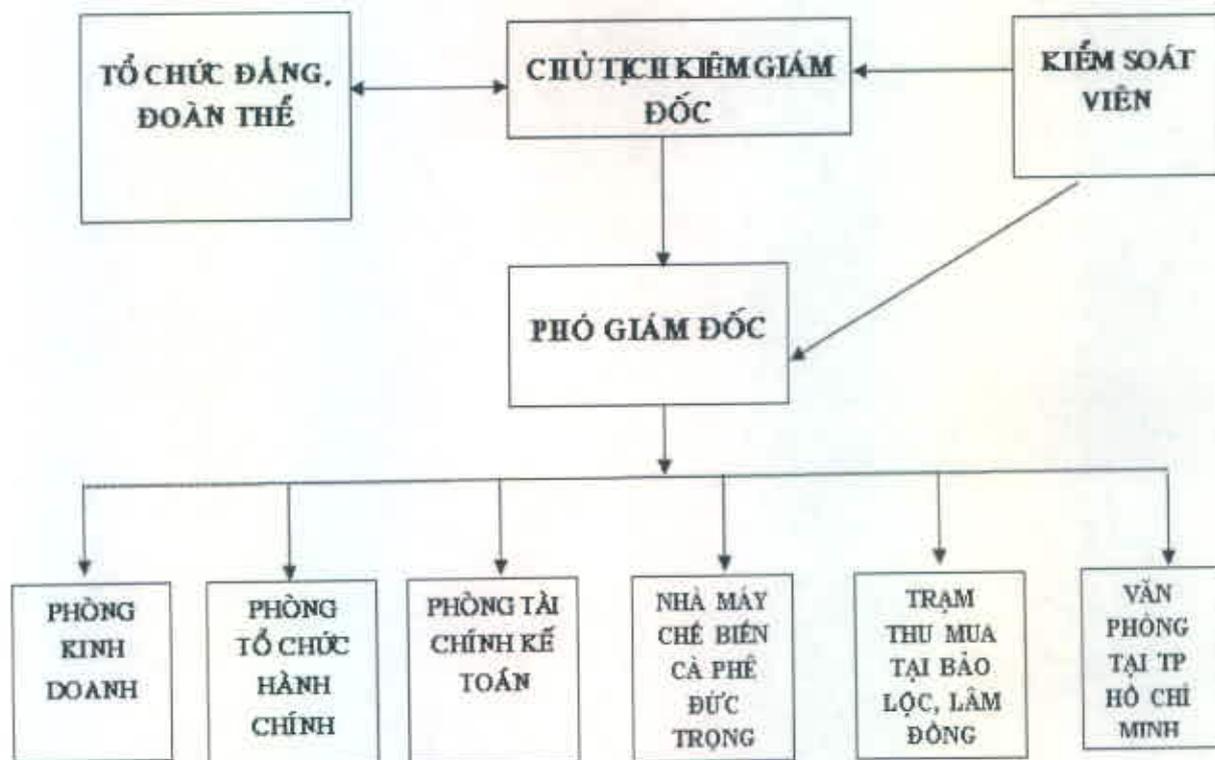
3. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH MTV Xuất Nhập khẩu Cà phê Đà Lạt tiền thân là Chi nhánh Công ty Dịch vụ Xuất Nhập khẩu Cà phê II tại Lâm Đồng, được sáp nhập vào Chi nhánh Tổng Công ty Cà phê Việt Nam tại Lâm Đồng và đổi tên thành Công ty Xuất Nhập khẩu Cà phê Đà Lạt theo Quyết định số 585/QĐ-TCT-TCCB ngày 25/05/2005 của Hội đồng quản trị Tổng Công ty Cà phê Việt Nam. Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số 4216000006 đăng ký lần đầu ngày 14/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 29/06/2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lâm Đồng cấp, đăng ký thay đổi lần thứ hai ngày 16/06/2011, đăng ký thay đổi lần thứ ba ngày 08/05/2012, đăng ký thay đổi lần thứ tư ngày 12/08/2013, đăng ký thay đổi lần thứ năm ngày 03/12/2013, đăng ký thay đổi lần thứ sáu ngày 10/02/2015 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lâm Đồng cấp. Kể từ ngày 17/11/2010,

Tổng Công ty Cà phê Việt Nam chính thức chuyển đổi sang Công ty TNHH Một thành viên. Theo đó, Công ty Xuất nhập khẩu cà phê Đà Lạt là chi nhánh trực thuộc, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty Cà phê Việt Nam - Công ty TNHH MTV. Chi nhánh hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh số 0100101509 - 006 ngày 10/02/2015 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lâm Đồng cấp.

4. Về cơ cấu tổ chức

Sơ đồ bộ máy tổ chức và quản lý:



Chủ tịch kiêm giám đốc công ty:

- Chủ tịch kiêm giám đốc công ty chịu trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động của công ty, chịu trách nhiệm về những sai phạm trong quản lý, vi phạm điều lệ, vi phạm pháp luật gây thiệt hại cho công ty trước Tổng công ty Cà phê Việt Nam và trước pháp luật.
- Chủ tịch kiêm giám đốc công ty là người đại diện theo pháp luật của công ty, là người chịu trách nhiệm chính về hoạt động của công ty.

Quyền hạn và trách nhiệm của Chủ tịch công ty:

- Quyết định kế hoạch sản xuất kinh doanh và kế hoạch đầu tư phát triển hằng năm và gửi quyết định đến Chủ sở hữu Công ty để tổng hợp, giám sát;
- Đề nghị Chủ sở hữu công ty bổ nhiệm, bổ nhiệm lại, miễn nhiệm, từ chức, khen thưởng, kỷ luật đối với Giám đốc công ty;
- Ban hành các quy chế quản lý nội bộ của Công ty. Phê duyệt báo cáo tài chính, phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ sau khi được Chủ sở hữu Công ty chấp thuận;
- Quyết định dự án đầu tư, hợp đồng vay, cho vay, mua, bán tài sản theo quy định của Điều lệ này và pháp luật có liên quan;
- Quyết định các giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ của công ty;
- Thực hiện sắp xếp, tái cơ cấu, đổi mới doanh nghiệp sau khi Đề án được phê duyệt;
- Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành Công ty tuân thủ đúng quy định của pháp luật và các quyết định của Chủ sở hữu công ty; quản lý sử dụng, bảo toàn và phát triển vốn có hiệu quả; báo cáo kịp thời cho Chủ sở hữu công ty về việc doanh nghiệp hoạt động thua lỗ, không bảo đảm khả năng thanh toán, không hoàn thành mục tiêu, nhiệm vụ do chủ sở hữu giao hoặc những trường hợp sai phạm khác;

Kiểm soát viên

- Kiểm soát viên do Tổng công ty Cà phê Việt Nam bổ nhiệm.

Quyền hạn và trách nhiệm của Kiểm soát viên:

- Kiểm tra tính hợp pháp, trung thực, cân trọng của Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty trong việc tổ chức thực hiện quyền chủ sở hữu, quản lý và điều hành công việc kinh doanh của Công ty;

Bộ máy giúp việc

- Giúp việc cho Giám đốc, các phó Giám đốc và kế toán trưởng, trưởng các phòng chuyên môn.
- Các phó Giám đốc điều hành một số lĩnh vực hoạt động của công ty theo sự phân công của Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc, trước Tổng Công ty cà phê Việt Nam về nhiệm vụ được giao.
- Kế toán trưởng Công ty giúp Giám đốc chỉ đạo tổ chức, thực hiện công tác kế toán, thống kê của Công ty. Quyền hạn và trách nhiệm của kế toán trưởng tuân theo quy định của pháp luật.

- Trường các phòng chuyên môn thực hiện các công việc theo chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.

5. Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu

- Trước đây, Công ty TNHH Một thành viên XNK cà phê Đà Lạt là một đơn vị duy nhất trực thuộc Tổng Công ty cà phê Việt Nam nằm giữa vùng nguyên liệu cà phê trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, tỉnh cao nhất của vùng đất Tây Nguyên và là một trong những vùng cà phê trọng điểm của cả nước chỉ đứng sau tỉnh Đắk Lắk với sản lượng thu hoạch cà phê hàng năm xuất khẩu trên 25.000 tấn nhân/năm. Chức năng và nhiệm vụ chính của Công ty là thu mua, chế biến và xuất khẩu cà phê nhân Robusta, Arabica theo công nghệ chế biến chất lượng cao, hiện đại.
- Với các lợi thế sẵn có: vùng nguyên liệu ổn định, nhà máy, kho hàng, máy móc thiết bị hiện đại cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, Công ty đã từng bước khẳng định vị thế và thương hiệu của mình trên thị trường trong nước và quốc tế và là đơn vị xuất khẩu chính, lớn nhất của Tổng Công ty cà phê Việt Nam.
- Hiện nay, Tổng Công ty cà phê Việt Nam đang quản lý trên 30.000 ha vườn cà phê kinh doanh, với sản lượng trên 100.000 tấn cà phê nhân. Đây là nguồn nguyên liệu rất lý tưởng cho Công ty kinh doanh, chế biến, xuất khẩu, đặc biệt là cà phê chất lượng cao. Cùng hơn 10 năm kinh nghiệm trong chế biến và xuất khẩu cà phê Công ty luôn đổi mới và phát triển để chế biến ra những sản phẩm cà phê chất lượng cao, đáp ứng và đảm bảo được các yêu cầu khó tính nhất của các khách hàng trong và ngoài nước. Hiện tại các sản phẩm cà phê của Công ty đã được xuất khẩu ra thị trường các nước Châu Âu như: Italia, Pháp, Thụy Sĩ, Đức, Anh, Mỹ...

6. Danh sách công ty mẹ và công ty con

- Công ty mẹ: Tổng công ty Cà phê Việt Nam
- Công ty con: Không có

7. Thực trạng về lao động và kế hoạch sắp xếp lao động

Trên cơ sở hiện trạng đội ngũ lao động hiện có của doanh nghiệp, nhu cầu lao động sau cổ phần hóa và các quy định của pháp luật về lao động nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh

doanh của công ty, phát huy năng lực của người lao động. Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động như sau:

- Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp là: 25 người.
- Số lao động nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp là: 0 người.
- Số lao động chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần là: 25 người.
- Số lao động có trình độ đại học và trên đại học: 14 người
- Số lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp: 6 người
- Số lao động đã được đào tạo qua các trường công nhân kỹ thuật, dạy nghề: 5 người
- Số lao động chưa qua đào tạo: 0 người

Dự kiến bố trí lao động như sau:

STT	CHỨC VỤ	Số lượng (người)
A	Bộ phận nhân sự khối văn phòng	20
1	Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty	: 1
2	Phó Giám đốc, Ban kiểm soát	: 2
3	Kế toán trưởng	: 1
4	Kế toán tổng hợp	: 1
5	Kế toán viên	: 1
6	Thủ quỹ	: 1
7	Trưởng phòng kinh doanh	: 1
8	Nhân viên kinh doanh	: 2
9	VPĐD TP.HCM	: 5
10	Lái xe	: 1
11	Nhân viên văn thư	: 1
12	Nhân viên Trạm Báo Lộc	: 2
B	Nhà máy chế biến Chất lượng cao Đức	5
1	Quản đốc điều hành Nhà máy (Thủ kho)	: 1
2	Nhân viên kiểm nghiệm KCS	: 1
3	Nhân viên CB vận hành máy, lái xe nâng	: 2
4	Nhân viên cơ khí, bảo trì, điện, nước	: 1

II. GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM CỔ PHẦN HÓA

1. Giá trị tài sản tại thời điểm 16/07/2015

Theo Quyết định số 441/2015/QĐ-TCT-ĐMDN của Hội đồng thành viên Tổng Công ty cà phê Việt Nam ngày 16 tháng 11 năm 2015 về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH Một thành viên XNK cà phê Đà Lạt để cổ phần hóa, giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm ngày 16/07/2015 là **133.576.936.279 đồng**. Trong đó: Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là **67.322.027.973 đồng**.

Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp được thể hiện cụ thể như sau:

Bảng 1: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
(1)	(2)	(3)	(4)=(3)-(2)
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)	110.155.034.002	133.576.936.279	23.421.902.277
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	57.242.249.768	60.221.651.229	2.979.401.461
1. TSCĐ	56.563.733.718	59.493.660.469	2.929.926.751
a. Nguyên giá	99.435.345.174	111.133.752.061	11.698.406.887
b. Khấu hao lũy kế	(42.871.611.456)	(51.640.091.592)	(8.768.480.136)
2. Chi phí trả trước dài hạn	678.516.050	727.990.760	49.474.710
3. Tài sản dài hạn khác	0	0	0
II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	44.968.124.009	48.163.299.644	3.195.175.635
1. Tiền	26.924.297.874	26.924.297.874	0
a. Tiền mặt tồn quỹ	411.356.000	411.356.000	0
b. Tiền gửi ngân hàng	26.512.941.874	26.512.941.874	0
2. Các khoản phải thu	6.325.637.604	9.453.301.746	3.127.664.142
3. Hàng hoá tồn kho	11.598.093.288	11.598.093.288	0
4. Tài sản lưu động ngắn hạn khác	120.095.243	187.606.736	67.511.493
III. Giá trị lợi thế KD của DN	0	119.184.686	119.184.686
IV. Giá trị quyền sử dụng đất	7.944.660.225	25.072.800.720	17.128.140.495
B. Tài sản không cần dùng	11.016.053.144	11.016.053.144	0
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	11.016.053.144	11.016.053.144	0
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	11.016.053.144	11.016.053.144	0
C. Tài sản chờ thanh lý	105.682.405	105.682.405	0
1. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	105.682.405	105.682.405	0
a. Nguyên giá	2.405.828.446	2.405.828.446	0

b. Khấu hao lũy kế	(2.300.146.041)	(2.300.146.041)	0
D. Tài sản hình thành từ quỹ Phúc lợi, khen thưởng	0	0	0
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+ B+ C+ D)	121.276.769.551	144.698.671.828	23.421.902.277
Trong đó:			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	110.155.034.002	133.576.936.279	23.421.902.277
E1. Nợ thực tế phải trả	66.254.908.306	66.254.908.306	0
E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp	0	0	0
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP {A-(E1+E2)}	43.900.125.696	67.322.027.973	23.421.902.277

(Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm ngày 16/07/2015)

2. Tài sản chủ yếu của Doanh nghiệp

2.1. Thực trạng về tài sản cố định

Bảng 2: Tình hình tài sản tại 16/07/2015 của Công ty

Đơn vị tính: đồng

TT	Loại tài sản	Số liệu Số kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG	56.563.733.718	59.493.660.469	2.929.926.751
1	Nhà cửa vật kiến trúc	35.446.613.980	38.008.210.507	2.561.596.527
2	Máy móc thiết bị	21.027.872.412	21.365.449.962	337.577.550
3	Phương tiện vận tải	89.247.326	120.000.000	30.752.674
B	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	105.682.405	105.682.405	0
1	Phương tiện vận tải	105.682.405	105.682.405	0
	CỘNG TÀI SẢN (A+B)	56.669.416.123	59.599.342.874	2.929.926.751

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm ngày 16/07/2015

2.2. Thực trạng về đất đai đang sử dụng

Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt đang quản lý và sử dụng 2 cơ sở nhà đất:

✦ Cơ sở nhà đất tại Xã Hiệp Thạnh, huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng:

- Cơ sở nhà đất này được UBND tỉnh Lâm Đồng cấp theo Quyết định số 1580/QĐ-UB ngày 12/06/2008, đã có Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất số 824265 do UBND tỉnh Lâm Đồng cấp ngày 09/12/2009.
- Khu đất này gồm 11 thửa ghép lại, tại tờ bản đồ số 03 (đo bổ sung), với diện tích là 42.318 m², là loại đất sản xuất kinh doanh, có thời gian sử dụng 50 năm, hiện đang làm Nhà máy sản xuất, chế biến cà phê chất lượng cao.

Tại thời điểm cổ phần hóa Công ty đã lập Phương án sử dụng đất, theo đó:

- Hình thức sử dụng: Công ty xin tiếp tục sử dụng đất theo phương thức giao đất, không thu tiền sử dụng đất.
- Phương án sử dụng đất của Công ty đã được Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng chấp thuận bằng văn bản. Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất không thể chấp cho bất cứ tổ chức tín dụng nào. Giá trị Quyền sử dụng đất được xác định căn cứ Chứng thư thẩm định giá số 22201/2015/CTTĐ- APEC ngày 10 tháng 08 năm 2015 do Công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn APEC phát hành.

✚ **Cơ sở nhà đất tại Thôn 6, xã Lộc An, Huyện Bảo Lâm, tỉnh Lâm Đồng:**

- Cơ sở nhà đất này được cấp theo Quyết định số 1179/QĐ-UB ngày 27/05/2005 và Quyết định số 1816/QĐ ngày 18/07/2005 của UBND tỉnh Lâm Đồng. Theo đó, cơ sở nhà đất này có Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất số 243118 do UBND tỉnh Lâm Đồng cấp ngày 26/08/2005.
- Khu đất này trên thửa đất số 255, tại tờ bản đồ số 30, tọa lạc ở Thôn 6, xã Lộc An, huyện Bảo Lâm, tỉnh Lâm Đồng, với diện tích là 6.769m², là sản xuất kinh doanh có thời hạn sử dụng là 50 năm. Công ty thuê đất và trả tiền thuê đất hàng năm.

Tại thời điểm cổ phần hóa Công ty đã lập Phương án sử dụng đất, theo đó:

- Hình thức sử dụng: Công ty xin tiếp tục sử dụng đất theo phương thức thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm.
- Phương án sử dụng đất của Công ty tại thời điểm cổ phần hóa đã được Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng chấp thuận bằng văn bản. Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất tại thời điểm cổ phần hóa không thể chấp cho bất cứ tổ chức tín dụng nào.

III. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA

1. Tình hình hoạt động kinh doanh

1.1. Doanh thu và cơ cấu doanh thu giai đoạn 2012 -2014

Bảng 3: Cơ cấu doanh thu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Sản lượng cà phê nhân (tấn)	3.136	3.124	23.744
Doanh thu bán hàng, Trong đó:	129.208.070.079	114.814.770.345	918.114.980.801
Doanh thu bán nội địa	46.158.628.052	51.378.012.949	32.936.288.700
Doanh thu Xuất khẩu cà phê	83.049.442.027	63.436.757.396	885.178.692.101
Tỷ trọng doanh thu xuất khẩu / Tổng doanh thu	64,28%	55,25%	96,41%

Nguồn: BCTC kiểm toán các năm 2012 – 2014 của Vinacafe Đà Lạt

Hoạt động xuất khẩu cà phê là nguồn thu chủ yếu của Công ty.

1.2. Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên liệu chủ yếu của Công ty là cà phê nhân xô tại các địa bàn thuộc tỉnh Lâm Đồng và các thị trường lân cận với tỷ lệ hạt Loại 1 (R1) của cà phê nhân xô khi nhập vào kho Nhà máy đạt bình quân là 50% trên sàng 16 (R16).

Trong chính sách thu mua đầu vào, mua giá trừ lùi hay huy động hàng gửi kho, Công ty sẽ phát huy tối đa lợi thế về uy tín là doanh nghiệp của Tổng Công ty Nhà nước có thương hiệu, có cơ sở vật chất, kho tàng rộng lớn, có nguồn vốn ổn định dồi dào với lãi suất thấp và ưu đãi, nếu linh động trong cơ chế mua bán Công ty sẽ đủ sức cạnh tranh và thu hút nguồn hàng về đơn vị hơn so với các công ty khác trên địa bàn.

1.3. Chi phí sản xuất

Hiện tại Công ty đang sở hữu một nhà máy chế biến cà phê chất lượng cao thuộc vào loại hiện đại nhất khu vực với công suất chế biến là 60.000 tấn/năm đảm bảo chế biến được tất cả các loại hàng cà phê xuất khẩu chất lượng cao đáp ứng được mọi nhu cầu khó tính của các khách hàng với chi phí thấp có hiệu quả và tính cạnh tranh cao.

Bảng 4: Cơ cấu chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị (đồng)	%	Giá trị (đồng)	%	Giá trị (đồng)	%
Giá vốn	168.843.138.409	75,9	127.087.807.228	80	901.712.471.587	96,8
Chi phí tài chính	42.430.757.071	19	22.673.382.309	13	5.473.025.133	5,8
Chi phí bán hàng	2.933.528.807	0,13	2.905.569.201	2	16.825.797.594	1,8
Chi phí QLDN	8.204.741.403	3,6	5.236.309.940	3	6.929.074.319	7,4
Tổng Chi phí	222.412.165.690	100	157.903.068.678	100	930.940.368.633	100

Nguồn: BCTC kiểm toán các năm 2012 – 2014 của Vinacafe Đà Lạt

1.4. Trình độ công nghệ

Tận dụng lợi thế sẵn có về đất đai nhà xưởng là nhà máy chế biến cà phê chất lượng cao tại xã Hiệp Thạnh, huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ, áp dụng các ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất để sản xuất mặt hàng cà phê nhân xuất khẩu. Đây cũng là dòng sản phẩm thị trường trong nước và quốc tế đang thịnh hành, và cũng là sản phẩm khẳng định lợi thế của Công ty.

1.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng: Công ty tuân thủ và thực hiện đúng các tiêu chuẩn về chất lượng chế biến cà phê xuất khẩu đang áp dụng trên thị trường hiện nay.

Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty: Công ty có bộ phận kiểm tra chất lượng chuyên nghiệp, cơ sở vật chất kiểm tra chất lượng hiện đại, đội ngũ KCS chuyên môn cao, được đào tạo chuyên sâu trong lĩnh vực kiểm tra chất lượng cà phê, khép kín từ đầu vào đến đầu ra.

1.6. Hoạt động marketing

Trong thời gian qua, Công ty cũng đã sử dụng đa dạng nhiều hình thức phương tiện truyền thông để đưa hình ảnh của Công ty đến với công chúng và khách hàng thông qua các kênh báo chí, hội thảo, hội chợ, brochure, bảng thông tin công trình, hội nghị và hiệp hội. Ngoài ra, với uy tín lâu năm trong ngành với nhiều công trình lớn mang tầm cỡ quốc gia nên thương hiệu của Công ty cũng được khẳng định trên thương trường.

1.7. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế độc quyền

Mẫu nhân hiệu:



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

BẢNG KÊ MỘT SỐ HỢP ĐỒNG ĐÃ KÝ KẾT VÀ ĐANG THỰC HIỆN
Niên vụ 2014 - 2015 (từ ngày 01/10/2015 -> 25/11/2015)

Ngày	HĐ ngoại	Loại	Số lượng (Kg)	Số lot	Giá HĐ	Giá bán	Sl. đã giao (Kg)	Sl còn nợ (Kg)	Kho - Cảng nhập	Thời gian giao	Ghi chú
STRAUSS			477,600								
05/10/2015	P25101	R2-13 (4C)	40,000	4	T11+105	1704	40,000	-	St Petersburg	19/10/2015	Bigbags
05/10/2015	P25102	R1-16 (Clean)	60,000	6	T11+195	1794	60,000	-	St Petersburg	19/10/2015	Bigbags
06/10/2015	P25108	R2-13	60,000	6	T11+70	1669	60,000	-	Hamburg	26/10/2015	Bigbags
06/10/2015	P25109	R2-13	64,800	6	T11+55	1654	64,800	-	Gdansk	26/10/2015	thối
12/10/2015	P25128	R2-13	64,800	6	T1+45	1640	64,800	-	Gdansk	02/11/2015	thối
22/10/2015	P25159	R2-13	108,000	11	T1+25	1691	108,000	-	Gdynia	24/11/2015	thối
29/10/2015	P25168	R1-16	80,000	8	T1+95	1761	80,000	-	Ashdod	19/11/2015	Bigbags
TONG TEIK			537,600								
22/10/2015	15CFP5327	R2-13	96,000	10	T1+30	1696	96,000	-	Venacruz	10/11/2015	B.đay
22/10/2015	15CFP5328	R2-13	96,000	10	T1+30		96,000	-	Venacruz	17/11/2015	B.đay
22/10/2015	15CFP5329	R2-13	96,000	10	T1+30			96,000	Venacruz	01/12/2015	B.đay
22/10/2015	15CFP5330	R2-13	96,000	10	T1+30			96,000	Venacruz	15/12/2015	B.đay
22/10/2015	15CFP5331	R2-13	96,000	10	T1+30			96,000	Venacruz	22/12/2015	B.đay
26/10/2015	15CFP5339	R1-16 (Clean)	19,200	2	T1+150		19,200	-	Letoes	19/11/2015	B.đay
26/10/2015	15CFP5340	R1-16 (Clean)	19,200	2	T1+140			19,200			B.đay
26/10/2015	15CFP5341	R1-16 (Clean)	19,200	2	T1+140			19,200			B.đay
FINAGRA			872,800								
28/10/2015	P12730.000	R2-13	96,000	10	T1+40	1706	96,000	-	Houston	09/11/2015	B.đay
28/10/2015	P12731.000	R1-16	43,200	4	T1+75		43,200	-	Genoa	28/11/2015	thối
02/11/2015	P12751.000	R1-16 (Wet)	19,200	2	T1+180		19,200	-	Ashdod	27/11/2015	B.đay
02/11/2015	P12752.000	R1-16 (Wet)	21,600	2	T1+165		21,600	-	Genoa	28/11/2015	thối
02/11/2015	P12753.000	R1-16	43,200	4	T1+60		43,200	-	Koper	28/11/2015	thối
02/11/2015	P12754.000	R2-13 (clean-UTZ)	64,800	6	T1+125			64,800	Rotterdam	03/12/2015	thối
04/11/2015	P12759.000	R1-16 (UTZ)	21,600	2	T1+95		21,600	-	Koper	28/11/2015	thối

04/11/2015	P12760.000	R1-16 (UTZ)	43,200	4	T1+95			43,200		24/12/2015	thời
04/11/2015	P12763.000	R1-16 (Clean-UTZ)	43,200	4	T1+135		43,200	-	Antwerp	26/11/2015	thời
20/11/2015	P12867.000	R2-13	200,000	20	T1+20			200,000	Guayaquil		Bao
20/11/2015	P12868.000	R2-13	200,000	20	T1+20			200,000			Bao
24/11/2015	P12898.000	R2-13 (UTZ)	38,400	2	T3+45			38,400	Guayaquil	29/11/2015	Bigbags
24/11/2015	P12899.000	R2-13 (UTZ)	38,400	2	T3+45			38,400	Guayaquil	05/12/2015	Bigbags
TỔNG			1,888,000				976,800	911,200			

Nguồn: Vinacafe Đà Lạt

2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 – 2014

Bảng 5: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Tổng giá trị tài sản	405.815.625.110	591.437.595.952	427.824.696.345
2. Vốn nhà nước theo sổ sách kế toán	75.930.226.347	75.930.226.347	75.277.840.911
3. Nợ vay ngắn hạn Trong đó, nợ quá hạn	129.974.665.699	94.640.684.760	36.326.064.250
4. Nợ vay dài hạn Trong đó, nợ quá hạn	57.972.181.639	57.972.181.639	0
5. Nợ phải thu khó đòi	6.313.700.150	8.050.223.332	9.441.364.292
6. Tổng số lao động	39	19	23
7. Tổng quỹ lương	1.687.274.343	888.345.630	1.581.486.042
8. Thu nhập bình quân 1 người/tháng	3.600.000	3.890.000	5.730.000
9. Tổng doanh thu	129.868.752.413	115.619.220.784	926.055.652.798
10. Tổng chi phí	222.412.165.690	157.903.068.678	930.940.368.633
11. Lợi nhuận trước thuế	(92.529.076.007)	(42.279.207.731)	(10.870.465.089)
12. Lợi nhuận sau thuế	(92.529.076.007)	(42.279.207.731)	(10.870.465.089)
13. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn nhà nước	(121,85)%	(55,68)%	(14,44)%

Nguồn: Vinacafe Đà Lạt

Bảng 6: Thực trạng tài chính, công nợ

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số liệu kế toán (đồng)	Số liệu xác định lại (đồng)	Chênh lệch
1. Các khoản phải thu	6.175.761.630	9.303.425.772	3.127.664.142
Phải thu khách hàng	13.516.864	13.516.864	-
Trả trước cho người bán	9.037.304.449	9.037.304.449	-
Phải thu khác	252.604.459	252.604.459	-
Dự phòng phải thu	(3.127.664.142)	0	3.127.664.142
2. Các khoản phải trả	66.254.908.306	66.254.908.306	-
Vay và nợ ngắn hạn	27.446.978.200	27.446.978.200	-
Phải trả trước cho người bán	4.445.812.746	4.445.812.746	-
Người mua trả tiền trước	152.466.200	152.466.200	-
Thuế và các khoản phải nộp NN	168.587.968	168.587.968	-
Chi phí phải trả	368.631.200	368.631.200	-
Phải trả CBCNV	93.114.767	93.114.767	-
Các khoản phải trả phải nộp khác	869.847.213	869.847.213	-
Vay và nợ dài hạn	32.709.470.012	32.709.470.012	-

Nguồn: Phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt của Vinacafe Đà Lạt

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

- Là đơn vị có thâm niên trong hoạt động xuất nhập khẩu cà phê. Công ty luôn đổi mới và phát triển để chế biến ra những sản phẩm cà phê chất lượng cao đáp ứng và nhận được sự tin cậy từ các yêu cầu khó tính nhất của các khách hàng trong và ngoài nước. Hiện tại các sản phẩm cà phê của Vinacafe Đà Lạt đã xuất khẩu và có mặt ở các thị trường Italia, Pháp, Thụy Sĩ, Đức, Anh, Mỹ...
- Hàng hóa đầu vào có phục vụ cho hoạt động xuất khẩu chủ yếu do các đơn vị trực thuộc và các đơn vị độc lập của Công ty cung cấp.
- Công ty được trang bị dây chuyền sản xuất, chế biến xuất khẩu cà phê chất lượng cao.
- Xu hướng toàn cầu hóa, khu vực hóa tạo thuận lợi cho việc mở rộng thị trường tiêu thụ và xâm nhập thị trường mới.
- Các quốc gia trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương hồi phục nhanh chóng sau khủng hoảng tài chính – tiền tệ tiếp tục là thị trường tiêu thụ rộng lớn và cùng Châu Âu hình

thành không gian kinh tế Á – Âu tạo thuận lợi trong việc tìm kiếm và mở rộng thị trường tiềm năng.

- Đảng và Chính phủ có các biện pháp hữu hiệu tiếp tục đẩy mạnh việc mở rộng quan hệ đối ngoại, giao thương, củng cố ổn định chính trị ... tạo thuận lợi cho các loại hình doanh nghiệp phát triển.
- Rủi ro về tỷ giá luôn hiện hữu, nguyên liệu đầu vào được hoạch toán bằng Đồng Việt Nam nhưng doanh thu là ngoại tệ nên khi tỷ giá có biến động tăng thì doanh thu, lợi nhuận tăng và ngược lại.
- Các thị trường Nhật, Tây Ban Nha, Ý, Thụy Sĩ đối mặt với sự cạnh tranh của sản phẩm cùng loại, sự thay đổi hành vi người tiêu dùng, đặc biệt là các rào cản thương mại, rào cản kỹ thuật của các nước được áp dụng mạnh hơn.
- Trong hoạt động chế biến, xuất khẩu thường phát sinh các rủi ro trong quá trình vận chuyển, phân phối sản phẩm ... tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

4. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

- Công ty TNHH MTV XNK cà phê Đà Lạt (Vinacafe Đà Lạt) là một đơn vị duy nhất trực thuộc Tổng công ty cà phê Việt Nam đóng chân trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, và là một trong những đơn vị xuất khẩu cà phê lớn nhất của Tổng công ty và Lâm Đồng trong những năm qua, được đứng vào top câu lạc bộ 20 đơn vị xuất khẩu cà phê hàng đầu Việt Nam.
- Với các lợi thế sẵn có: vùng nguyên liệu ổn định, nhà máy, kho hàng, máy móc thiết bị hiện đại tối tân (với công suất chế biến xuất khẩu trên 60.000 tấn/năm cà phê chất lượng cao) cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, Vinacafe Đà Lạt đã từng bước khẳng định vị thế và thương hiệu của mình trên thị trường trong nước và quốc tế.
- Cùng gần 20 năm kinh nghiệm trong chế biến và xuất khẩu cà phê Vinacafe Đà Lạt luôn đổi mới và phát triển để chế biến ra những sản phẩm cà phê chất lượng cao đáp ứng và đảm bảo được các yêu cầu khó tính nhất của các khách hàng trong và ngoài nước.
- Với phương châm hội nhập, hợp tác phát triển, thuận mua vừa bán, hiểu biết và tôn trọng đảm bảo lợi ích ổn định bền vững, Công ty đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên thị trường trong nước và quốc tế.

**PHẦN III: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP
SAU CỔ PHẦN HÓA**

I. GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA**1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa**

Tên tiếng Việt : CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU CÀ PHÊ ĐÀ LẠT.

Tên tiếng Anh : DALAT COFFEE IMPORT & EXPORT JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : Vinacafe Dalat

Trụ sở chính : Số 115 QL20, Hiệp Thạnh, huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng

Điện thoại : 0633 841376 ; Fax: 0633 841018

Email : vinacafedalat@vnn.vn

Website : www.vinacafe-dalat.com

- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt” (Sau đây gọi tắt Công ty) có tư cách pháp nhân, hoạt động theo pháp luật Việt Nam kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, có con dấu riêng, có tài khoản tại ngân hàng theo quy định của pháp luật, tổ chức và hoạt động theo Điều lệ của Công ty và Luật doanh nghiệp.
- Đại diện pháp luật: Giám đốc Công ty

2. Hình thức pháp lý

Công ty cổ phần XNK Cà phê Đà Lạt được thành lập trên cơ sở cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên XNK Cà phê Đà Lạt là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Tổng công ty Cà phê Việt Nam. Công ty có vốn điều lệ thuộc sở hữu các cổ đông của Công ty, được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần và chịu trách nhiệm hữu hạn đối với các khoản nợ bằng số vốn đó. Hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh;

Công ty cổ phần XNK cà phê Đà Lạt, có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, có con dấu riêng, được mở tài khoản tiền Việt Nam đồng và ngoại tệ tại các Ngân hàng trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật. Hoạt động theo Điều lệ Công ty, Luật Doanh nghiệp số 68/2014 ngày 26/11/2014 và các văn bản hiện hành của Nhà nước.

3. Ngành nghề kinh doanh dự kiến

Trên cơ sở những ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Một thành viên xuất nhập khẩu cà phê Đà Lạt trước đây, căn cứ vào tình hình thực tế khi chuyển sang Công ty cổ phần, Công ty sẽ đăng ký ngành nghề kinh doanh như sau:

- Buôn bán chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
- Kinh doanh phân bón, vật tư phục vụ sản xuất (không bao gồm kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y; nguyên vật liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y), vật liệu xây dựng.
- Trồng, chế biến, kinh doanh xuất nhập khẩu cà phê, hàng nông sản

4. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

4.1 Căn cứ xác định vốn điều lệ

Căn cứ Quyết định số 441/2015/QĐ-TCT-ĐMDN ngày 16 tháng 11 năm 2015 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Cà phê Việt Nam về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV XNK cà phê Đà Lạt để cổ phần hóa tại thời điểm 16/07/2015, theo đó:

- Giá trị thực tế tại doanh nghiệp sau xác định lại là : 133.576.936.279 đồng
- Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp sau xác định là : 67.322.027.973 đồng

4.2 Quy mô vốn điều lệ

Căn cứ:

- Phương hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Năng lực quản lý sản xuất kinh doanh của Bộ máy quản lý Công ty;
- Khả năng tự chủ và mối quan hệ hợp tác với các đối tác;

Vốn điều lệ của Công ty cổ phần là: 67.000.000.000 đồng (Sáu mươi bảy tỷ đồng chẵn), được chia thành: 6.700.000 cổ phần, với mệnh giá là 10.000 đồng/cổ phần.

Phần chênh lệch giữa giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp với mức vốn điều lệ được nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp tại Tổng công ty Cà phê Việt Nam.

4.3 Cơ cấu vốn điều lệ

Bảng 7: Cổ phần nắm giữ của các cổ đông

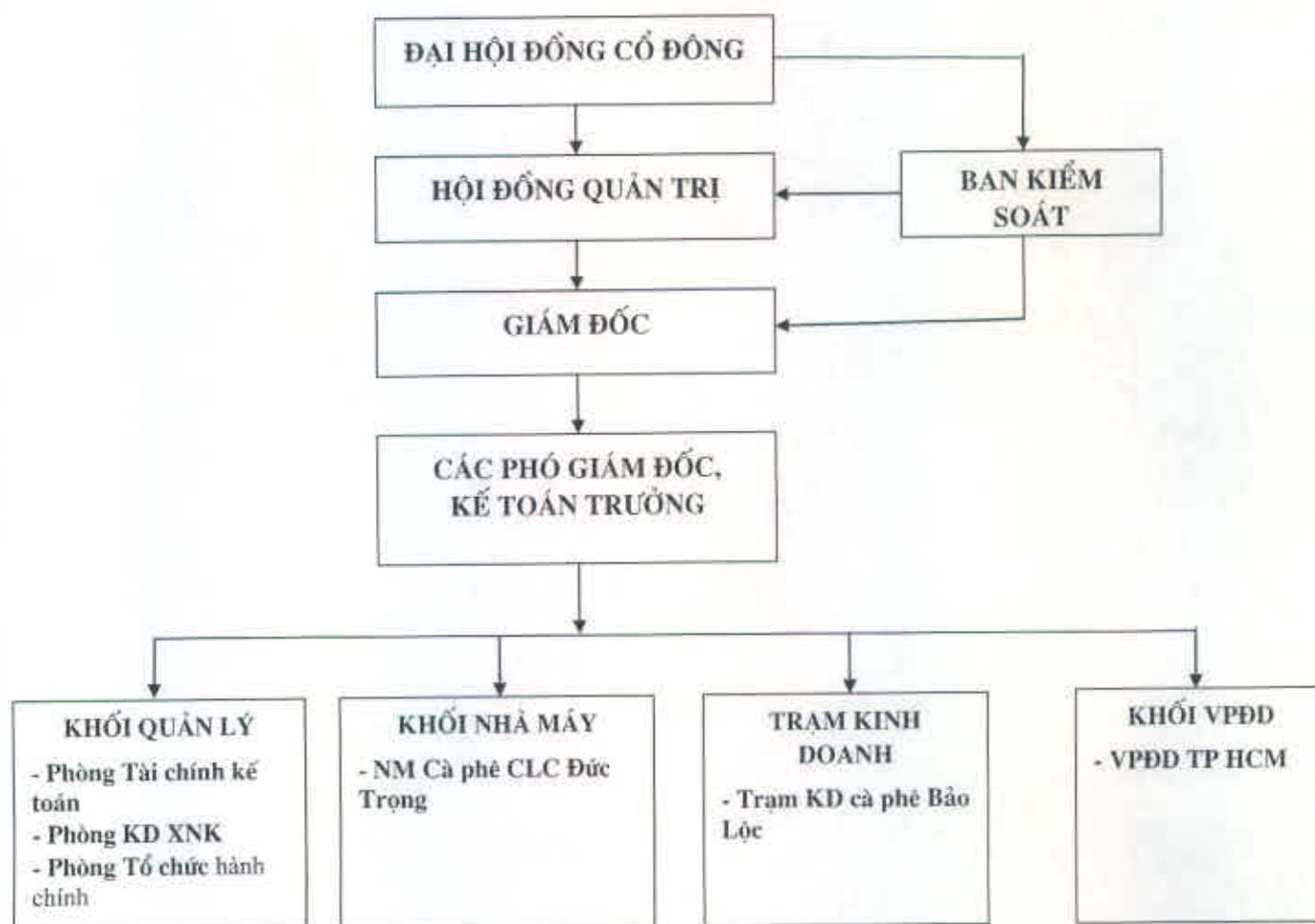
Stt	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (đồng)
1	Cổ đông Nhà nước	65,00%	4.355.000	43.550.000.000
2	Cổ đông là CBCNV (2.1+2.2)	0,76%	50.600	506.000.000

2.1	Cổ phần bán giá ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất	0,25%	16.400	164.000.000
2.2	Cổ phần đăng ký mua thêm theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp	0,51%	34.200	342.000.000
3	Cổ phần bán đấu giá	34,24%	2.294.400	22.944.000.000
Tổng Cộng		100,00%	6.700.000	67.000.000.000

Nguồn: Phương án cổ phần hóa Vinacafe Đà Lạt

5. Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần sau cổ phần hóa

Sơ đồ tổ chức của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Cà Phê Đà Lạt



Nguồn: Phương án cổ phần hóa đã được duyệt của Vinacafe Đà Lạt

- Chức năng, nhiệm vụ Hội đồng quản trị:

- Giám sát, chỉ đạo Giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty;
- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ của công ty, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác.
- Trình bày các quyết toán tài chính hàng năm lên Đại hội đồng cổ đông
- **Chức năng của Ban kiểm soát:**
 - Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty
 - Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; tính hệ thống, nhất quán và phù hợp của công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính
 - Thẩm định tính đầy đủ, hợp pháp và trung thực của báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hàng năm và 06 tháng của công ty, báo cáo đánh giá công tác quản lý của Hội đồng quản trị và trình báo cáo thẩm định tại cuộc họp thường niên Đại hội đồng cổ đông.
 - Xem sổ kế toán, ghi chép kế toán và các tài liệu khác của công ty, các công việc quản lý, điều hành hoạt động của công ty khi thấy cần thiết hoặc theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông hoặc nhóm cổ đông.
- **Chức năng của Giám đốc:**

Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị; chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.
- **Chức năng của các phó giám đốc và kế toán trưởng, trưởng các phòng ban liên quan:**

Phó giám đốc và trưởng các phòng ban liên quan có nhiệm vụ hỗ trợ cho giám đốc trong các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh

II. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SAU CỔ PHẦN HÓA

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 03 năm sau cổ phần hóa

Sau khi cổ phần hóa Công ty tập trung sản xuất và kinh doanh thu mua cà phê, chế biến và xuất khẩu cà phê, phương án dự kiến như sau:

* Phương án thu mua:

Công ty sẽ chủ yếu tập trung thu mua cà phê nhân xô tại các địa bàn thuộc tỉnh Lâm Đồng và các thị trường khác (nếu thuận lợi) với tỷ lệ hạt Loại 1 (R1) của cà phê nhân xô khi nhập vào kho Nhà máy đạt bình quân là 50% trên sàng 16 (R16). Qua thực tế nhập hơn 1.000 tấn hàng cà phê vệt mới của Lâm Đồng vào kho Nhà máy vừa qua tỷ lệ hạt trên sàng 16 đạt bình quân trên 55%.- Công ty sẽ khai thác tối đa lợi thế thương mại, công nghệ chế biến, cơ sở hạ tầng và máy móc thiết bị của Nhà máy chế biến cà phê Đức Trọng hiện có đảm bảo xuất khẩu năm 2016 đạt trên 25% hàng R1 chất lượng cao.

* Phương án chế biến cà phê:

Công ty sẽ phát huy tối đa lợi thế về uy tín là doanh nghiệp của Tổng Công ty Nhà nước có thương hiệu, có cơ sở vật chất, kho tàng rộng lớn, có nguồn vốn ổn định dồi dào với lãi suất thấp và ưu đãi, nếu linh động trong cơ chế mua bán Công ty sẽ đủ sức cạnh tranh và thu hút nguồn hàng về đơn vị hơn so với các công ty khác trên địa bàn.

Với dây chuyền sản xuất hiện đại gồm: 04 máy bắn màu; 12 máy Wet Polished; Hệ thống sàng trọng lượng, phân loại Simax KT12, máy tách tạp chất, bắn đá hiện đại...) và 02 dây chuyền chế biến cà phê với công suất thiết kế là trên 400 tấn/ngày với 02 ca làm việc.

Để đảm bảo kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm tới, Công ty sẽ cố gắng thu mua đảm bảo lượng hàng để hoạt động trên 1/2 công suất thiết kế là trên 200 tấn/ngày với 01 ca làm việc 8 giờ/ngày (trong đó có 25% hàng R1 chế biến chất lượng cao), vào thời kỳ cao điểm Nhà máy đã chế biến sản xuất ra trên 300 tấn/ngày.

Nếu điều kiện thị trường thuận lợi, giá cả hợp lý, giá lên, người dân bán hàng ra nhiều, lượng hàng lưu thông lớn, Công ty sẽ phấn đấu đạt sản lượng cao hơn kế hoạch đề ra, khai thác hết công suất Nhà máy Đức Trọng (60.000 tấn/năm) để có thể chủ động, tiết kiệm và hiệu quả hơn trong sản xuất kinh doanh.

Khi đã tập trung và tổ chức sản xuất lại thật tốt tại Nhà máy chất lượng cao Đức Trọng, khai thác được tất cả lợi thế thương mại, chế biến chất lượng cao và mặt bằng của Nhà máy thì lúc đó có thể tổ chức làm dịch vụ, chế biến, kéo conts và đóng hàng xuất khẩu ngay tại Nhà máy Đức Trọng giống như các Nhà máy: Acom, Coex, Intimex Bảo Lộc...(hải quan Hồ Chí Minh tầm siêu) đang làm rất hiệu quả.

Trong quá trình chế biến cà phê R1 chất lượng cao thì sẽ có một lượng hàng đuôi (khoảng trên dưới 5% hạt đen, vỡ, lỗi...) bị loại ra, Công ty sẽ có phương án đầu trộn lượng hàng này vào 11.250 tấn hàng cà phê R2 5% đen vỡ chế biến thường để xuất đi hết, không để tồn đọng và ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

*** Phương án xuất khẩu, bán hàng:**

Công tác thị trường là công tác rất quan trọng, Công ty sẽ tiếp tục gấp gờ tiếp xúc, tìm hiểu, nắm bắt nhu cầu và tiếp thị sản phẩm chế biến cà phê chất lượng cao, marketing, nối lại quan hệ và mở rộng thị trường với các khách hàng truyền thống, khách hàng rang xay và khách hàng chất lượng cao nhất là thị trường Nhật, Tây Ban Nha, Ý, Thụy Sĩ...(ví dụ mùa qua họ vẫn mua hàng chất lượng cao của đơn vị qua các nhà thương mại trung gian), phát huy lợi thế thương mại, lợi thế chế biến hiện có của Nhà máy Đức Trọng, chứng minh được sự ổn định, bền vững, phát triển của doanh nghiệp trong niên vụ vừa qua và thời gian sắp tới.

Công ty sẽ có kế hoạch xây dựng giá bán trên cơ sở giá thị trường đang giao dịch của các nhà nhập khẩu thương mại (mua đi, bán lại) trường hợp khai thác, tiếp cận được và bán thẳng trực tiếp vào các thị trường rang xay, thị trường cà phê Chất lượng cao như: Elite, Lavaza, Mitsui, Misubishi, Icona, Cofiroasters...(thị trường truyền thống của đơn vị trước đây) thì giá bán của Công ty sẽ cao hơn thị trường của các nhà nhập khẩu thương mại khác.

Trong quá trình mua bán có những lúc và thời điểm giá cả thị trường biến động không thuận lợi và thất thường, không theo quy tắc thị trường... (ví dụ : Hàng đã mua vào nhưng chưa bán ra được, hoặc hàng đã bán rồi nhưng chưa mua vào được) thì Công ty sẽ dùng phương án bảo hiểm hàng hoá (HEDGING) trên tài khoản MB của Ngân hàng Quân đội để bảo toàn vốn và chặn lỗ, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả trong mọi tình huống.

Trong công tác bán hàng Công ty cố gắng tận dụng tối đa và phát huy được lợi thế chân hàng (hàng gửi kho của các đơn vị), cố gắng huy động và duy trì lượng hàng gửi kho, bán trừ lùi của các đơn vị trong Tổng công ty và đại lý theo kế hoạch. Khi có lượng hàng gửi kho và bán trừ lùi trên Công ty sẽ phát huy lợi thế bán hàng và tăng thêm thu nhập tài chính (như

năm 2015 vừa qua): Vì nếu có lượng hàng gửi trên, khách hàng gửi hàng vào và ứng vốn (tạm tính thời gian gửi hàng tối đa là 06 tháng thì Công ty sẽ thu được chênh lệch lãi suất (bình quân 0,5%/tháng) cũng đem lại một khoản lợi nhuận đáng kể; có thể chủ động bán hàng, chào bán ra theo giá thỏa thuận (kinh doanh tình huống) khi thị trường vắng hàng, thiếu hàng giao ngay; Còn khách hàng nhập kho và bán trừ lùi thì có thể bán hàng kỳ hạn giao xa, thu chênh lệch tháng, phí chuyển tháng.

2. Các chỉ tiêu chính của hoạt động sản xuất kinh doanh

Để đảm bảo được nguồn nguyên liệu ổn định và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty đã lên kế hoạch sản xuất kinh doanh cho giai đoạn 3 năm sau cổ phần hóa như sau:

Bảng 8: Kế hoạch mua vào

Mặt hàng	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Khối lượng (tấn)	Giá Trị (Triệu đồng)	Khối lượng (tấn)	Giá Trị (Triệu đồng)	Khối lượng (tấn)	Giá Trị (Triệu đồng)
Cà phê vối	25.000	1.000.000	37.000	1.500.000	50.000	2.000.000

Nguồn: Phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt của Vinacafe Đà Lạt

Bảng 9: Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh dự kiến giai đoạn 2016 -2018

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng số lao động	25	30	35
2	Tổng quỹ lương (triệu đồng)	3.000	4.400	6.250
3	Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	10	12	15
4	Vốn điều lệ (triệu đồng)	67.000	80.000	100.000
5	Tổng Doanh thu (triệu đồng)	1.077.000	1.615.500	2.154.000
6	Tổng Chi phí (triệu đồng)	1.065.000	1.602.000	2.135.000
7	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	12.000	13.500	19.000
8	Thuế TNDN (triệu đồng)	2.640	2.970	4.180
9	LNST(triệu đồng)	9.360	10.530	14.820
10	Cổ tức hàng năm	10%	10%	10%

Nguồn: Phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt của Vinacafe Đà Lạt

3. Nhiệm vụ và giải pháp thực hiện

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm 2016-2018 đã đề ra, Công ty đưa ra các nhóm giải pháp sau:

3.1. Giải pháp về thị trường, nguồn hàng, xây dựng thương hiệu

- Đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu, củng cố các thị trường truyền thống. Đẩy mạnh khai thác các thị trường tiềm năng:...
- Tận dụng tốt các cơ hội mở cửa của thị trường nước ngoài, cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu.
- Tập trung định hướng vào xuất khẩu trực tiếp.
- Tập trung nguồn lực để phát triển mặt hàng XNK chủ yếu (cà phê, các mặt hàng nông sản...), đồng thời nghiên cứu mở rộng các mặt hàng mới.
- Từng bước tham gia vào mạng lưới sản xuất và cung ứng hàng xuất khẩu.
- Liên kết với Tổng công ty về việc xây dựng kho hàng nông sản xuất khẩu, chia sẻ thông tin về khách hàng (khách hàng nội, khách hàng ngoại), về giá cả hàng hóa, về xúc tiến thị trường xuất khẩu ...
- Chọn lọc khách hàng, mặt hàng, đánh giá lại năng lực tài chính của khách trước khi ký kết hợp đồng kinh tế và phải quản hàng thực sự đối với hàng nhập khẩu.
- Không ứng vốn nếu không đủ điều kiện đảm bảo và biện pháp quản hàng.
- Sửa đổi, ban hành các qui chế qui định về quản lý Phương án kinh doanh, quản lý tài chính gắn liền với trách nhiệm cá nhân.
- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại trong ngoài nước thông qua các chương trình Hội chợ, Hội thảo... nhằm quảng bá thương hiệu, tìm kiếm cơ hội kinh doanh.
- Tiếp tục khẳng định và phát triển thương hiệu Vinacafe Đà Lạt trên thị trường trong và quốc tế.

3.2. Giải pháp về tổ chức, quản lý

- Ban hành các qui chế, qui định về quản lý mang tính tập trung, buộc các bộ phận phải tuân thủ.
- Nâng nhận thức và trách nhiệm của trường bộ phận về thực hiện các qui chế, qui định của Công ty.
- Giám sát hoạt động của các đơn vị, kịp thời phát hiện rủi ro để có các biện pháp ngăn chặn.

- Phổ biến, triển khai sâu rộng các Nghị quyết của Công ty. Đối với Nghị quyết về tiết giảm chi phí quản lý, chi phí kinh doanh yêu cầu các đơn vị xây dựng kế hoạch chi tiết về từng khoản mục với mức tiết giảm cụ thể và phổ biến đến từng CBCNV để phấn đấu thực hiện.
- Tận thu các nguồn lực, thu hồi các khoản công nợ quá hạn, tăng cường hiệu quả khai thác, sử dụng mạng lưới cũng là một hình thức tiết kiệm, tăng hiệu quả kinh doanh. Phấn đấu đến năm 2016, xử lý dứt điểm các khoản công nợ khó đòi, tồn đọng từ nhiều năm trước.

3.3. Giải pháp lao động

- Để có nguồn nhân lực đủ năng lực đáp ứng yêu cầu cho hoạt động SXKD của Công ty, cần phải có chiến lược phát triển con người một cách toàn diện, điều này đồng nghĩa với việc thực hiện tốt công tác cán bộ, công tác tuyển chọn, đào tạo bồi dưỡng cũng như qui hoạch nhân sự. Đây là yếu tố có ý nghĩa then chốt, quyết định trực tiếp tới hiệu quả hoạt động của Công ty. Trong những năm qua, do có đội ngũ cán bộ lãnh đạo và đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, đầy trách nhiệm, năng động, sáng tạo trong việc thực thi nhiệm vụ, Công ty đã gặt hái nhiều thành công, hạn chế tối đa thất thoát.
- Nâng cao chất lượng bộ máy của các đơn vị
- Nâng cao trách nhiệm của trưởng đơn vị.
- Đánh giá nguồn nhân lực hiện có.
- Rà soát chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận
- Xác định định biên nhân sự cho từng bộ phận
- Xác định nhu cầu tuyển dụng bổ sung nhân sự và luân chuyển cán bộ trong nội bộ
- Thực hiện công tác phát triển nguồn nhân lực: bổ nhiệm, điều động, luân chuyển cán bộ từ cấp Công ty quản lý đến các đơn vị (ưu tiên đề bạt cán bộ trẻ, kế cận).
- Hàng năm xây dựng kế hoạch đào tạo và tổ chức thực hiện thường xuyên liên tục việc đào tạo lại cán bộ công nhân viên để đáp ứng yêu cầu công việc từng thời kỳ.
- Xây dựng bản mô tả công việc đối với từng vị trí, có yêu cầu cụ thể về năng lực, trình độ cũng như hiệu quả cần đạt được.
- Kiện toàn cơ cấu tổ chức, nhân sự của từng đơn vị một cách minh bạch với những tiêu chí cụ thể.

- Kịp thời động viên, khuyến khích khen thưởng, xử phạt đúng đối tượng tạo niềm tin, khích lệ người lao động phát huy hết năng lực phục vụ cho lợi ích của Công ty.
- Xây dựng chính sách tiền lương – thu nhập thực sự trở thành đòn bẩy cho phát triển nguồn nhân lực chất lượng.

3.4. Giải pháp về phát triển nguồn nhân lực

- Đẩy mạnh áp dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý điều hành.
- Nâng cao trình độ tin học phù hợp cho CBCNV đảm bảo toàn bộ CBCNV khai thác thành thạo các ứng dụng Công nghệ thông tin trong công việc của mình;
- Tăng cường ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh xuất nhập khẩu;
- Ứng dụng các phần mềm quản lý trong công tác văn phòng, nhân sự, tiền lương
- Đảm bảo thiết bị tin học phục vụ nhu cầu ứng dụng công nghệ thông tin trong toàn Công ty.

3.5. Giải pháp về công nghệ

- Đẩy mạnh áp dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý điều hành.
- Nâng cao trình độ tin học phù hợp cho cán bộ công nhân viên đảm bảo toàn bộ cán bộ công nhân viên khai thác thành thạo các ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc của mình;
- Tăng cường ứng dụng thương mại điện tử trong kinh doanh xuất nhập khẩu;
- ứng dụng các phần mềm quản lý trong công tác văn phòng, nhân sự, tiền lương ...
- Đảm bảo thiết bị tin học phục vụ nhu cầu ứng dụng công nghệ thông tin trong toàn Công ty

3.6. Giải pháp về xây dựng văn hóa doanh nghiệp

- Văn hóa doanh nghiệp chính là tài sản vô hình của mỗi doanh nghiệp. Cùng với sự phát triển của kinh tế thị trường thì việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp là một việc hết sức cần thiết. Văn hóa doanh nghiệp tạo nên sự khác biệt giữa các doanh nghiệp, được coi là truyền thống riêng của mỗi doanh nghiệp. Đối với Vinacafe Dalat, văn hóa doanh nghiệp là tạo cho Công ty một không khí làm việc như một gia đình lớn, các thành viên gắn bó với nhau trong một mái nhà chung.
- Xây dựng văn hoá doanh nghiệp của Công ty là xây dựng văn hóa Vinacafe Dalat với bản sắc riêng mang đậm nét văn hoá của Tỉnh Lâm Đồng.

- Phát huy truyền thống đã có qua nhiều thế hệ: Tự hào về thương hiệu, sẵn sàng nhận nhiệm vụ, hỗ trợ nhau trong công việc, gắn bó yêu thương giữa các đồng nghiệp, chia sẻ buồn vui trong cuộc sống.
- Hoàn thiện và áp dụng chuẩn mực về tinh thần làm việc và hợp tác trong công việc, thái độ ứng xử giữa các đồng nghiệp, giữa cấp dưới với cấp trên, giữa cấp trên và cấp dưới, với đối tác...
- Tổ chức các sự kiện, các hoạt động tập thể nhân ngày truyền thống, Năm mới, Trung thu ... tạo điều kiện giao lưu giữa các đơn vị trực thuộc và toàn thể cán bộ công nhân viên để có cơ hội hiểu biết gắn bó nhau hơn.

3.7. Giải pháp về liên kết nội bộ Tổng công ty

- Liên kết chặt chẽ với Tổng Công ty Cà phê Việt Nam trong lĩnh vực đầu tư phát triển hạ tầng thương mại.
- Phối hợp với Tổng công ty trong các chương trình Hội chợ, xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu.
- Tham gia cùng Tổng công ty xây dựng kho hàng xuất khẩu để chủ động nguồn hàng xuất khẩu.

III. CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

1. Rủi ro về kinh tế

Trong kinh tế thị trường, Công ty cũng chịu tác động bởi những rủi ro mà các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế phải đối mặt như sự biến động của kinh tế thế giới, sự ảnh hưởng của lạm phát nền kinh tế quốc dân. Trong những năm vừa qua, kinh tế Việt Nam đã phải đối mặt với nhiều khó khăn do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty cũng đã bị ảnh hưởng rất lớn. Hiện nay, mặc dù kinh tế thế giới và trong nước đã có những dấu hiệu tích cực, tuy nhiên, tình hình khó khăn chung cũng còn ảnh hưởng đến Công ty trong giai đoạn đầu khi chuyển sang công ty cổ phần.

2. Rủi ro pháp lý

Tính ổn định và thống nhất của hệ thống luật pháp sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sự thay đổi này có thể mang đến thuận lợi hay bất lợi cho hoạt động của Công ty.

Về hình thức pháp lý và tổ chức quản lý doanh nghiệp: Công ty là doanh nghiệp nhà nước chuyển sang loại hình công ty cổ phần. Do đó, Công ty sẽ gặp một số trở ngại nhất định từ việc chuyển đổi này. Tuy nhiên, do đã có quá trình hoạt động theo mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên cùng theo quy định của Luật Doanh nghiệp năm 2005 nên Công ty sẽ nhanh chóng thích ứng với sự chuyển đổi loại hình công ty này. Trong quá trình hoạt động, Công ty sẽ tiếp tục cập nhật và điều chỉnh để có sự thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường pháp lý.

3. Rủi ro đặc thù của ngành

Lĩnh vực cà phê cơ bản hiện nay chịu sự cạnh tranh gay gắt từ nhiều đối thủ trong và ngoài nước. Cạnh tranh tất yếu dẫn đến sự giảm giá nhưng vẫn phải nâng cao chất lượng để giữ vững uy tín, thương hiệu đối với khách hàng. Do đó, Công ty cũng phải đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh về mọi mặt để giữ vững được thị trường và thị phần.

4. Rủi ro đợt chào bán

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức đấu giá, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tình hấp dẫn cổ phần của Công ty.

Đợt chào bán này là đợt bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty. Tổng giá trị đợt bán đấu giá tính theo mệnh giá là **22.944.000.000** đồng. Do không có đơn vị bảo lãnh

phát hành nên đợt bán đầu giá này có thể không thành công như kỳ vọng, tức là tổng khối lượng cổ phần được mua thấp hơn khối lượng chào bán. Khi đó, số cổ phần không chào bán hết sẽ được xử lý theo quy định tại Điều 40 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần. Cụ thể như sau:

“Ban chỉ đạo cổ phần hóa được quyền chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các nhà đầu tư đã tham dự đấu giá theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Các nhà đầu tư từ chối mua cổ phần sẽ không được nhận lại tiền đặt cọc khi tham dự đấu giá.

Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ để chuyển 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần trước khi tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu.

Ban chỉ đạo cổ phần hóa và người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp cổ phần hóa có trách nhiệm bổ sung vào dự thảo điều lệ để thông qua Đại hội đồng cổ đông lần đầu về quyền bán tiếp phần vốn nhà nước tại công ty cổ phần sau khi công ty cổ phần đã chính thức hoạt động theo Luật Doanh nghiệp theo phương án cổ phần hóa đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt điều chỉnh”.

Rủi ro của đợt chào bán nếu xảy ra sẽ làm thay đổi cơ cấu vốn điều lệ thực tế của Công ty so với cơ cấu dự kiến. Qua đó, phần nào ảnh hưởng tới việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh của Công ty sau khi cổ phần hóa.

5. Rủi ro khác

Hoạt động thi công xây dựng diễn ra ở công trường, trong điều kiện tự nhiên, do đó thiên tai cũng là một trong những rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

PHẦN IV

THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN

1. Đối tượng mua cổ phần

- Đối tượng mua cổ phần bao gồm: người lao động Công ty và các nhà đầu tư trong và ngoài nước mua thông qua đấu giá theo Điều 6 và Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ.
- Cổ phần phát hành cho người lao động được phân phối theo danh sách được duyệt.
- Cổ phần phát hành cho các nhà đầu tư khác được phân phối thông qua hình thức đấu giá công khai tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.

2. Phương thức chào bán

2.1 Cổ phần người lao động được mua ưu đãi

- ✦ Cổ phần được ưu đãi giảm giá bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua.
- CBCNV doanh nghiệp có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hoá (16/11/2015) là 21 người tương đương với 164 năm công tác được mua cổ phần ưu đãi theo năm thực tế tại khu vực nhà nước.
- Căn cứ hướng dẫn tại Thông tư 33/2012/TT-LĐTBXH hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo nghị định 59/2011/NĐCP ngày 18/07/2011. Công ty TNHH MTV XNK cà phê Đà Lạt đã lập danh sách lao động mua ưu đãi theo năm làm việc. Danh sách này được công bố công khai và được người lao động nhất trí thông qua Hội nghị cán bộ công nhân viên như sau:

Tổng số lao động	21
Tổng số năm công tác	164 năm
Tổng số cổ phần được mua theo giá ưu đãi	16.400 cổ phần tương đương với 0,25% vốn điều lệ
Giá bán cổ phần ưu đãi	60% giá đấu thành công thấp nhất

☛ Cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo quy định tại khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua.

Công ty TNHH MTV XNK cà phê Đà Lạt đã lập danh sách lao động mua cổ phần ưu đãi theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần. Danh sách này được công bố công khai và được người lao động nhất trí thông qua Hội nghị cán bộ công nhân viên như sau:

Tổng số lao động	22
Tổng số CP được mua theo cam kết làm việc	34.200 cổ phần tương đương với 0,51% vốn điều lệ
Giá bán cổ phần ưu đãi cam kết	Bằng giá đấu thành công thấp nhất
Thời gian thực hiện	Sau khi thực hiện đấu giá công khai

2.2 Cổ phần bán ưu đãi cho tổ chức công đoàn

Tổ chức công đoàn không đăng ký tham gia mua cổ phần.

2.3 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

Không có nhà đầu tư chiến lược tham gia mua cổ phần.

2.4 Cổ phần chào bán đấu giá công khai

- Số lượng cổ phần chào bán: 2.294.400 cổ phần chiếm 34,24% vốn điều lệ.
- Loại cổ phần chào bán: Cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Giá khởi điểm: 10.000 đồng/cổ phần.
- Đặt cọc: 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
- Đối tượng tham gia: Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt.
- Tổ chức bán đấu giá cổ phần: Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.
- Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự: Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt

đấu giá:

do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh ban hành.

- Thời gian tổ chức đấu giá:

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh ban hành.

- Địa điểm tổ chức đấu giá:

Sở Giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh, địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

3. Phương thức thanh toán và thời gian thanh toán

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh ban hành.

II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA**1. Tiền thu từ bán cổ phần (tạm tính theo giá khởi điểm 10.000 đồng/cổ phần)**

Khoản mục	Giá trị (VND)
Tiền thu từ bán cổ phần tạm tính theo giá khởi điểm, trong đó:	23.384.400.000
Tiền thu từ bán ưu đãi cho người lao động theo số năm thực tế làm việc tại khu vực nhà nước.	98.400.000
Tiền thu từ cam kết cho người lao động theo số năm cam kết làm việc lâu dài.	342.000.000
Tiền thu được từ bán đấu giá công khai.	22.944.000.000

2. Số tiền dự kiến nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tỷ lệ góp vốn của nhà nước tại Công ty cổ phần, Công ty dự kiến kế hoạch nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp theo phương án sau:

STT	Khoản mục	Ký hiệu	Giá trị (VND)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	67.000.000.000
2	Vốn nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)	67.322.027.973
3	Tiền thu từ cổ phần hóa	(c)	23.384.400.000
3.1	Thu từ bán cổ phần ưu đãi cho người lao động		98.400.000
	Bán ưu đãi theo số năm cam kết làm việc lâu dài		342.000.000
3.2	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài		22.944.000.000
3.4	Chênh lệch giữa giá bán và mệnh giá		0
4	Tiền chi cổ phần hóa	(d)	44.115.600.000
4.1	Cổ phần nhà nước chiếm 65%		43.550.000.000
4.2	Chi phí giảm giá cho người lao động (40%)		65.600.000

4.3	Chi phí cổ phần hóa		500.000.000
5	Tổng số tiền thu từ cổ phần hóa phải nộp về Quỹ	(b) – (d)	23.206.427.973

Nguồn: Phương án cổ phần hóa Vinacafe Đà Lạt

III. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho nhà đầu tư nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, nguồn vốn, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt trước khi đăng ký tham gia đấu giá mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt cung cấp và phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu Cà phê Đà Lạt.

Trân trọng cảm ơn.

