

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG
BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2016

Đà Lạt, tháng 4 năm 2017

I. Thông tin chung**1. Thông tin khái quát**

Tên Công ty:	Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng
Tên tiếng Anh:	Lam Dong foodstuffs Joint – Stock Company
Tên viết tắt:	Ladofoods
Trụ sở chính:	Số 31, Ngô Văn Sở, phường 9, TP.Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng
Điện thoại:	0633 520 290
Fax:	0633 825 291
Website:	www.ladofoods.com
Giấy chứng nhận ĐKKD:	Số 5800408245 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 05/1/2004, cấp thay đổi lần 19 ngày 24/8/2016
Vốn điều lệ:	146.571.500.000 đồng
Vốn đầu tư của chủ sở hữu:	177.071.159.521 đồng
Mã cổ phiếu:	VDL
Sàn giao dịch:	HNX

2. Quá trình hình thành và phát triển**a. Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng có tiền thân là Công ty Thực phẩm Lâm Đồng được thành lập trên cơ sở sáp nhập 2 đơn vị: Xí nghiệp rượu Đà Lạt (xưởng rượu Lafaro của người Pháp xây dựng từ đầu thế kỷ 20) và Xí nghiệp Thực phẩm Đà Lạt vào năm 1990. Năm 1992, UBND tỉnh Lâm Đồng đã ra quyết định số 985/QĐ-UB thành lập doanh nghiệp nhà nước Công ty Thực phẩm Lâm Đồng.

Năm 2004: Công ty chính thức chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần.

Năm 2007: Công ty thực hiện niêm yết CP trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán là VDL.

Năm 2012, Tổng công ty quản lý và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) chuyển nhượng số cổ phần nắm giữ cho cổ đông bên ngoài, Công ty trở thành công ty cổ phần không có vốn nhà nước. Thành lập Công ty Chế biến Điều Xuất khẩu Lâm Đồng, trụ sở tại Huyện ĐaHuoi - Lâm Đồng.

Năm 2015, trên cơ sở Phân xưởng rượu Phát Chi, Công ty đã thực hiện đầu tư mở rộng và thành lập Nhà máy rượu vang Ladora Winery với công suất sản xuất 5 triệu lít/năm; Thành lập Công ty TNHH Ladora Farm Ninh Thuận để triển khai thực hiện dự án đầu tư vùng nguyên liệu nho rượu chất lượng cao.

Trải qua gần 20 năm xây dựng và phát triển, các sản phẩm rượu vang của Ladofoods đã trở thành thương hiệu vang nội địa hàng đầu tại Việt Nam và xuất khẩu sang các nước khác như Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Malaysia, Trung Quốc, Thái Lan, Campuchia

Quá trình tăng vốn của Công ty

- + Lần thứ nhất vào tháng 12/2009: Công ty phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 12.000.000.000 đồng lên 21.529.400.000 đồng;

- + Lần thứ 2 vào tháng 1/2011: Công ty thực hiện trả cổ phiếu thưởng và trả cổ tức bằng cổ phiếu nâng vốn điều lệ của Công ty lên 31.288.400.000 đồng;
- + Lần thứ 3 vào tháng 1/2013: Công ty thực hiện trả cổ phiếu thưởng 82% và trả cổ tức bằng cổ phiếu 18% nâng vốn điều lệ của Công ty lên 62.574.610.000 đồng;
- + Lần thứ 4 vào tháng 07/2014, Công ty thực hiện trả cổ tức bằng cổ phiếu (tỷ lệ 25%) và phát hành cổ phiếu thưởng (tỷ lệ 2,1:1) từ nguồn thặng dư vốn cổ phần, vốn khác của chủ sở hữu, quỹ đầu tư phát triển và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Tổng số cổ phiếu sau khi phát hành là 10.801.339 Cổ phần, nâng vốn điều lệ của Công ty lên 108.013.390.000 đồng.
- + Lần thứ 5 vào tháng 7/2015: Công ty thực hiện trả cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu (tỷ lệ 15%). Tổng số cổ phiếu sau khi phát hành là 12.421.418 cổ phần.
- + Lần thứ 6 vào tháng 6/2016: Công ty thực hiện trả cổ tức năm 2015 bằng cổ phiếu (tỷ lệ 18%). Tổng số cổ phiếu sau khi phát hành là 14.657.150 cổ phần.

b. Một số giải thưởng đạt được

- + Huân chương lao động hạng I, II, III; Đơn vị Anh hùng lao động trong thời kỳ đổi mới .
- + Giải thưởng IIVNCLC (2001 - 2017) và Top 100 sản phẩm tốt nhất do người tiêu dùng bình chọn năm 2010.
- + GTCLVN liên tục các năm từ 2005 - 2008 của Bộ KH-CN; Giải bạc CLQG 2009, 2010, 2016 của Chính phủ.
- + Giải Thưởng Sao Vàng Đất Việt 2003, 2005, 2007 - 2009 do UBTW Hội Các Nhà DN Trẻ VN chứng nhận.
- + Cúp Vàng vì sự nghiệp bảo vệ môi trường Việt Nam (2008, 2009). LADOFOODS được chứng nhận đạt danh hiệu thương hiệu xanh bền vững năm 2009, 2010; Đạt thành tích xuất sắc trong xây dựng, phát triển thương hiệu và tham gia hội nhập kinh tế quốc tế 2009.
- + Biểu trưng “Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2013” - “Cờ thi đua xuất sắc dẫn đầu khối thi đua 2013” - “Tập thể lao động xuất sắc 2012 - 2013”
- + Bằng khen của Hiệp hội rượu, bia, nước giải khát Việt nam “Đã có nhiều thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh và đóng góp vào sự phát triển của Hiệp hội giai đoạn 2010 - 2015”. Bằng khen về “Thành tích chấp hành tốt các chính sách pháp luật thuế” 2012 - 2013. Bằng khen “Đã có thành tích xuất sắc trong thực hiện cuộc vận động người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam giai đoạn 2009 - 2014”.
- + Doanh nghiệp tiêu biểu - Doanh nghiệp đạt chuẩn văn hóa nhiều năm liền 2012 - 2015.
- + “Đặc sản rượu Vang Đà Lạt® của tỉnh Lâm Đồng được công nhận vào top 5 đặc sản nổi tiếng Việt Nam theo bộ tiêu chí công bố giá trị đặc sản Việt Nam” năm 2012; “Chai rượu Vang lớn nhất Việt Nam” năm 2015

c. Ngành nghề kinh doanh và địa bàn kinh doanh

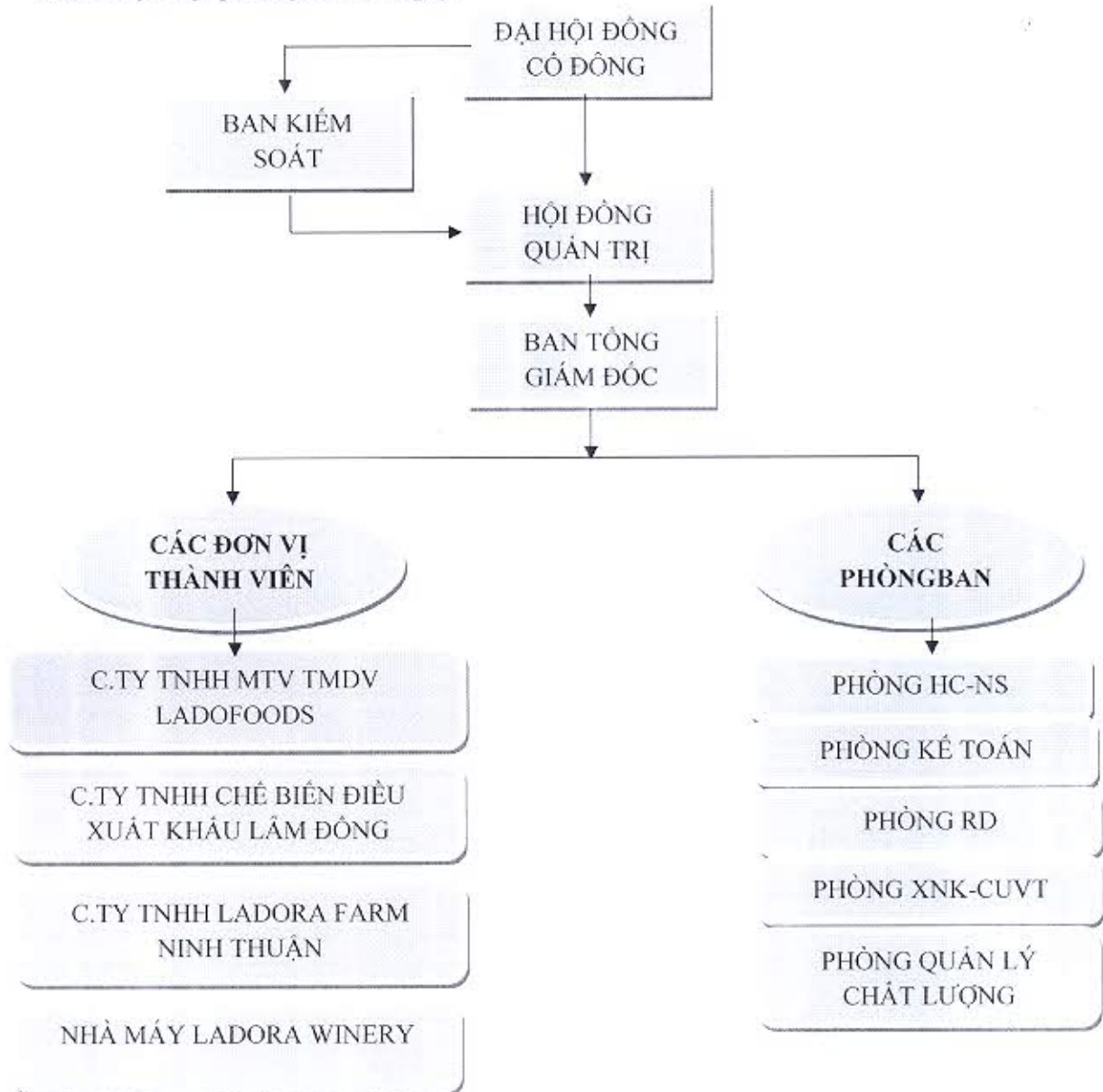
- Ngành nghề kinh doanh chính: Chế biến rượu vang các loại, nhân điều xuất khẩu và các loại nông sản thực phẩm.
- Địa bàn kinh doanh: Công ty có địa bàn kinh doanh trên phạm vi cả nước và xuất khẩu.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

a. Cơ cấu bộ máy quản trị của Công ty

Hiện tại, Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng đang áp dụng theo mô hình tổ chức của công ty cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Qua quá trình phát triển và ngày càng kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:

Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty:



❖ Đại hội đồng cổ đông

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

❖ Hội đồng quản trị

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

❖ Ban kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ giám sát Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty, kiểm soát hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và bộ máy điều hành của Ban tổng Giám đốc.

❖ Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty gồm một Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và bãi nhiệm. Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp trước HĐQT về việc tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động hằng ngày của công ty theo Nghị quyết, Quyết định của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông.

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

❖ Các phòng ban, Nhà máy

- Phòng Hành chính nhân sự;
- Phòng Kế toán;
- Phòng Công nghệ và Nghiên cứu Phát triển (RD);
- Phòng Xuất nhập khẩu và Cung ứng Vật tư;
- Phòng Quản lý chất lượng;
- Nhà máy Ladora Winery.

4. Các công ty con và công ty liên kết

4.1. Công ty con

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn góp (tỷ đồng)	Chiếm tỷ lệ (%)
01	Công ty TNHH MTV TMDV Ladofoods	46 Bạch Đằng 2, phường 2, quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh	Thực phẩm, thương mại dịch vụ	15	100
02	Công ty TNHH Chế biến Điều xuất khẩu Lâm Đồng	Khu phố 2, Thị trấn Madaguôi, Dạ Huoi, Lâm Đồng	Sản xuất, chế biến nhân điều xuất khẩu	15	100
03	Công ty TNHH Ladora Farm Ninh Thuận	Xã Nhơn Sơn, huyện Ninh Sơn, tỉnh Ninh Thuận	Nông sản	5	100

4.2. Công ty liên kết: Không có

5. Định hướng phát triển

- Tập trung xây dựng các giá trị cốt lõi của doanh nghiệp: (1) hiệu quả, (2) năng lực cạnh tranh, (3) giữ vững thị phần, tăng trưởng quy mô, thị phần, (4) thương hiệu, (5) kinh doanh bền vững, có trách nhiệm với các bên hữu quan (khách hàng, cổ đông và người lao động trong doanh nghiệp) một cách hài hòa;
- Phát huy các năng lực lõi (nêu trên), phát triển mở rộng và đa dạng hóa kinh doanh thương mại các sản phẩm có thế mạnh của địa phương;
- Nâng cao năng lực quản lý, kiểm soát thị trường, xây dựng mối quan hệ khách hàng bền chặt, hệ thống phân phối bền vững; gia tăng thị phần, tiếp tục bảo vệ và phát triển thương hiệu, đẩy mạnh truyền thông đề cửng cổ, nâng cao hình ảnh, tài sản, vị thế thương hiệu Vang Đà Lạt, Chateau Đà Lạt, kích thích tiêu dùng;
- Bảo đảm tình hình tài chính ổn định, an toàn, sử dụng vốn có hiệu quả.

6. Các rủi ro

Ngoài các yếu tố rủi ro chung về kinh tế vĩ mô như tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... và rủi ro về sự điều chỉnh của các quy định pháp luật và chính sách quản lý của Nhà nước tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của mọi loại hình doanh nghiệp, thì hoạt động của Ladofoods còn chịu tác động của một số rủi ro đặc thù dưới đây:

Rủi ro về thị trường

Yếu tố thị trường tác động mạnh nhất đến hoạt động của Ladofoods là sự cạnh tranh từ các hãng rượu vang nhập khẩu, có thương hiệu và nhiều kinh nghiệm đặc biệt là khi Việt Nam đang thực hiện điều chỉnh các chính sách thuế theo cam kết WTO và các hiệp định thương mại trong thời gian tới.

Với dân số trẻ và tốc độ tăng trưởng kinh tế qua các năm cùng sự thay đổi trong lối sống, tiêu dùng chuyển đổi dần từ đồ uống có cồn quen thuộc (rượu mạnh, bia) sang vang, thị trường Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường vang giàu tiềm năng phát triển. Các sản phẩm vang nhập khẩu được dự báo sẽ tăng mạnh trong thời gian tới, từ đó sẽ gia tăng mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Ladofoods với lợi thế là đơn vị vang nội địa duy nhất tại Việt Nam được đầu tư một cách hệ thống từ vùng nguyên liệu đến công nghệ sản xuất cùng đội ngũ chuyên gia nước ngoài, các sản phẩm Vang Đà Lạt đang ngày càng được phân khúc khách hàng trung lưu ưa chuộng và duy trì được vị thế đứng đầu. Đồng thời có được sự đón nhận tốt từ các nước châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan...). Tận dụng lợi thế này, Ladofoods đã mở rộng thị trường, kiểm soát điểm bán và tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng để có được kế hoạch thị trường phù hợp.

Với phân khúc khách hàng cao cấp, do sự cạnh tranh mạnh từ các sản phẩm vang nhập khẩu, nhưng bước đầu Ladofoods với sản phẩm vang Chateau Dalat cũng đã đạt được những thành công đầu tiên tại phân khúc khách hàng cao cấp và khẳng định được chất lượng sản phẩm khi với sản phẩm Chateau Dalat Signature đã được giải bạc tại cuộc thi vang quốc tế (Cathay Pacific 2015).

Rủi ro về nguyên vật liệu

Nguyên liệu chính phục vụ cho sản xuất của Ladofoods là từ nho rượu và nho Cardinal trồng tại Ninh Thuận. Những rủi ro về thời tiết như hạn hán, mưa sẽ ảnh hưởng đến sản lượng nguyên liệu. Do đó, Công ty có thể gặp rủi ro khi giá nguyên liệu biến động. Ngoài ra, giá cả vật liệu (chai, nút bấc...) phụ thuộc vào giá nhập khẩu trên thế giới.

Để hạn chế rủi ro này, Công ty đã thực hiện đầu tư thành công vùng nguyên liệu nho rượu tại Ninh Thuận và liên kết với các hộ nông dân mở rộng diện tích vùng nguyên liệu nho rượu.

Bên cạnh đó, Ladofoods cũng đa dạng hóa các nhà cung cấp trong và ngoài nước nhằm hạn chế tối đa rủi ro cung ứng cho sản xuất.

Ladofoods cũng đẩy mạnh công tác nghiên cứu, dự báo thị trường, lập kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu phù hợp với hoạt động sản xuất và thị trường.

Rũiro về chính sách pháp luật

Ladofoods hoạt động sản xuất kinh doanh trên cơ sở luật pháp của nhà nước, theo các quy định của luật doanh nghiệp, tuân thủ các chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính, chế độ nộp ngân sách của Tổng cục thuế, thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước. Thực hiện đúng theo các quy định về an toàn vệ sinh lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm, các quy định PCCC, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội

Ngoài ra, do đặc thù ngành nghề sản xuất rượu vang, Ladofoods còn tuân thủ theo các quy định của bộ công thương, bộ y tế liên quan đến sản xuất, kinh doanh rượu, quy định về thuế tiêu thụ đặc biệt, luật thương mại,...

Khi hệ thống luật pháp (đặc biệt là chính sách thuế), môi trường kinh doanh thiếu ổn định, không nhất quán, hay thay đổi và có sự khác nhau giữa các bộ, ngành sẽ gây tác động lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Để hạn chế những rủi ro, Công ty thường xuyên cập nhật thông tin hướng dẫn về thuế. Định kỳ rà soát lại các giao dịch và việc kê khai các loại thuế phát sinh.

7. Vị thế của doanh nghiệp

Theo hiệp hội Rượu bia & nước giải khát, có hơn 15 công ty trong nước chuyên sản xuất và nhập khẩu rượu vang. Trong đó nổi trội trong lĩnh vực sản xuất rượu vang có 3 công ty sản xuất cạnh tranh trực tiếp với Ladofoods là Công ty cổ phần rượu bia Đà Lạt (Dabeco), Công ty TNHH Vĩnh Tiến, Công ty cổ phần Vang Thăng Long. Các công ty này cạnh tranh chủ yếu tại phân khúc sản phẩm có giá thấp và trung bình.

Tại phân khúc này, thương hiệu Vang Đà Lạt vẫn đang là thương hiệu dẫn đầu về chất lượng và chiếm thị phần lớn (60% thị phần trong số các nhãn hiệu vang nội), phủ rộng khắp các tỉnh thành cả nước và đã xuất khẩu sang nhiều nước. Cùng sự thay đổi về mẫu mã, cải tiến chất lượng, các sản phẩm Vang Đà Lạt vẫn đang là thương hiệu vang hàng đầu tại Việt Nam.

Đối với phân khúc sản phẩm cao cấp, mặc dù vang ngoại nhập vẫn đang chiếm ưu thế, nhưng với các sản phẩm Chateau Dalat – sản xuất từ các trái nho rượu của Việt Nam với quy trình, công nghệ sản xuất của Ý đã khẳng định được chất lượng trên thị trường và nhận được đánh giá cao về chất lượng từ các quan chức ngoại giao, nhà khách chính phủ và các bộ ban ngành.

Tháng 11/2016, sản phẩm Chateau Dalat Signature Shiraz của Công ty đã đạt giải bạc tại cuộc thi quốc tế Hong Kong International Wine & Spirit. Đây là sản phẩm đầu tiên của Việt Nam tham gia và đạt giải tại một quốc thi quốc tế về rượu vang, hiện thực hóa mục tiêu đánh dấu sản phẩm Vang Việt Nam trên bản đồ vang thế giới của Ladofoods.

Đây là bước đầu thành công cho khát vọng của tập thể cán bộ công nhân viên Ladofoods trong việc “ghi vang Việt trên bản đồ vang thế giới”, thay đổi thói quen tiêu dùng của người Việt, sử dụng sản phẩm có lợi cho sức khỏe.

Đối với lĩnh vực sản xuất kinh doanh điều, bằng thương hiệu sản phẩm nhân điều xuất khẩu – Ladocashew, vị thế cũng uy tín của công ty không ngừng được giữ vững và nâng cao, luôn được Bộ Công thương xếp loại doanh nghiệp xuất khẩu uy tín liên tục 2001 - 2016.

II. Tình hình hoạt động kinh doanh và báo cáo đánh giá của ban Tổng giám đốc

1. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính

1.1. Sản xuất rượu vang

Các sản phẩm vang được sản xuất theo công nghệ sản xuất lên men từ trái cây (nho, dâu tằm) kết hợp truyền thống và hiện đại của châu Âu với những bí quyết riêng của Công ty được thừa hưởng từ thời Pháp.

Công ty có hai dòng sản phẩm chính gồm:



Dòng sản phẩm	Phân khúc thị trường	Năm đưa ra thị trường	Thông tin
<p>Vang Đà Lạt</p> 	Phổ thông	1999	<p>Vang Đà Lạt - được lên men từ Nho Cardinal (giống nho phổ biến tại Ninh Thuận)</p> <p>Gồm 08 sản phẩm các loại.</p> <p>Ladofoods luôn khẳng định vị thế vang nội hàng đầu trên thị trường với mạng lưới phân phối phủ khắp toàn quốc.</p>
<p>Vang Chateau Dalat</p> 	Trung và cao cấp	2015	<p>Chateau Dalat được lên men từ Nho rượu (Cabernet Sauvignon, Merlot, Shiraz, Chardonay, Sauvignon Blanc)</p> <p>Chateau Dalat là thành quả của quá trình nghiên cứu, thử nghiệm nhiều năm của Công ty từ lựa chọn giống nho, canh tác, phát triển vùng nguyên liệu nho rượu đến kỹ thuật làm vang theo các tiêu chuẩn thế giới.</p> <p>Gồm 13 sản phẩm các loại.</p>

Ngoài các sản phẩm vang, công ty còn có các dòng nước trái cây và các sản phẩm khác từ nho như Nouvo, Vivazz...

Mạng lưới tiêu thụ

Công ty có mạng lưới tiêu thụ rộng khắp trong nước với trên 10.000 điểm bán là các cửa hàng, siêu thị, nhà hàng, khách sạn.

Kênh phân phối truyền thống (GT): Sản phẩm của Công ty đã phủ khắp 64 tỉnh thành cả nước. Các nhà phân phối đều có tiềm lực tài chính tốt, nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh rượu, hệ thống bán hàng rộng.

Kênh phân phối siêu thị (MT): Tại tất cả các hệ thống siêu thị và hầu hết các cửa hàng tiện lợi đều có sự hiện diện của sản phẩm Vang Đà Lạt.

Kênh nhà hàng, khách sạn (Horebar): Năm 2016, bên cạnh sản phẩm Vang Đà Lạt, dòng sản phẩm cao cấp Chateau Dalat đã xuất hiện tại các nhà khách, nhà hàng, khách sạn, sân bay trên toàn quốc như Nhà khách chính phủ, phòng chờ hạng thương gia, cách ly quốc tế tại sân bay quốc tế Nội Bài, nhà khách UBND tỉnh, Anna Mandara Resort & Spa... và các nhà hàng, khách sạn, resort khác toàn quốc.

Ngoài ra, các sản phẩm rượu vang còn được xuất khẩu sang các nước khác như Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Hàn Quốc, Trung Quốc,...

Giải thưởng

Tháng 11/2016, sản phẩm Chateau Dalat Signature Shiraz của Công ty đã đạt giải bạc tại cuộc thi quốc tế Hong Kong International Wine & Spirit.

Sản phẩm Chateau Dalat Signature Shiraz của Công ty đã vinh dự được Chính phủ lựa chọn sử dụng tại Apec 2017.

1.2. Lĩnh vực sản xuất điều

Với thương hiệu Ladocashew, sản phẩm nhân điều của Công ty được xuất khẩu trực tiếp sang các nước châu Âu (Anh, Hà Lan, Canada, Ý, Đức, Bỉ...), Mỹ, Úc... với trên 30 nhà nhập khẩu nước ngoài.



Doanh thu của Công ty vẫn đến chủ yếu từ hoạt động xuất khẩu, chiếm trên 90% tổng doanh thu. Một số thị trường tiêu thụ chính của Công ty năm 2016:

Thị trường tiêu thụ	Thị phần cung cấp khách hàng
1. Mỹ	40,49%
2. Châu Âu	7,86%
3. Trung Quốc	28,34%
4. Nhật Bản	18,84%
5. Úc	6,95%

Mỹ vẫn là thị trường xuất khẩu của Công ty với ưu điểm tần suất mua hàng đều, thanh toán nhanh, chi phí một số khách hàng thấp hơn Châu Âu. Thị trường Nhật có xu hướng tăng dần qua các năm.

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	KH 2016	Năm 2016	So sánh (%)	
					2016/2015	TH/KH
Doanh thu	Tỷ đồng	429	500	447	104,2	89,4
Kim ngạch XK	USD	11.252.617		12.107.646	107,6	
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	31	35	25,74	83,03	73,5

Năm 2016, doanh thu năm đạt 447 tỷ đồng, tăng 4,2% so với cùng kỳ, đạt 89,4% kế hoạch và lợi nhuận trước thuế đạt 25,7 tỷ đồng, giảm 16,9% so với năm 2015 và đạt 73,5% kế hoạch. Nguyên nhân chính dẫn đến lợi nhuận năm 2016 giảm so với năm 2015 do giá thu mua nguyên liệu điều năm 2016 diễn biến bất thường, giá tăng cao dẫn đến giá vốn hàng bán cao, từ đó ảnh hưởng giảm lợi nhuận.

Bên cạnh đó, năm 2016, Công ty cũng đối mặt với áp lực lớn từ các hãng vang ngoại do người tiêu dùng Việt Nam vẫn có tâm lý ưa chuộng sử dụng các sản phẩm ngoại nhập và tình trạng hàng nhái, hàng giả tại các thị trường nông thôn.

Trong năm, Công ty tiếp tục duy trì đầu tư chi phí marketing cho hoạt động quảng cáo, truyền thông và hỗ trợ bán hàng... nhằm giúp Công ty tiếp tục giữ vững thị trường, tăng độ nhận diện và thay đổi dần thói quen tiêu dùng của người dân sang sản phẩm đồ uống lành mạnh.

3. Tổ chức và nhân sự

2.1. Danh sách ban điều hành

STT	Họ tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu	Ghi chú
1	Ông Nguyễn Hữu Thụy	Tổng Giám đốc	0	
2	Bà Doãn Thị Thu Hương	Phó Tổng Giám đốc	26.101	
3	Ông Phạm Văn Anh	Phó Tổng Giám đốc	33.059	
4	Bà Phan Thị Cúc Hương	Giám đốc tài chính	18.103	- Miễn nhiệm Kế toán trưởng ngày 1/3/2017 - Bổ nhiệm Giám đốc tài chính ngày 1/3/2017
5	Ông Phan Anh Tú	Kế toán trưởng	708	Bổ nhiệm ngày 1/3/2017

Tóm tắt lý lịch

Ông Nguyễn Hữu Thụy – Tổng Giám đốc

Giới tính : Nam
Ngày tháng năm sinh : 25/5/1970
Nơi sinh : Đà Nẵng
Quốc tịch : Việt Nam
Quê quán : Quảng Nam
Địa chỉ thường trú : Chung cư Bưu Điện 354/15B Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Thành Phố Hồ Chí Minh
Điện thoại liên lạc : 063.3520290
Trình độ văn hoá : 12/12
Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Hóa Thực Phẩm, Cử nhân Quản trị Kinh doanh
Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm Lâm Đồng

Bà Doãn Thị Thu Hương – Phó Tổng Giám đốc

Giới tính : Nữ
Ngày tháng năm sinh : 30/04/1963
Nơi sinh : Đà Lạt
Quốc tịch : Việt Nam
Quê quán : Phú Đô, Hà Đông, Hà Sơn Bình
Địa chỉ thường trú : 7/1 Lãnh Địa Đức Bà, Đà Lạt
Điện thoại liên lạc : 063.3874181
Trình độ văn hoá : 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân Hoá
Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm Lâm Đồng, Giám đốc Công ty TNHH MTV Chế biến Điều xuất khẩu

Ông Phạm Văn Anh – Phó Tổng Giám đốc

Giới tính : Nam
Ngày tháng năm sinh : 29/9/1956
Nơi sinh : Đà Lạt
Quốc tịch : Việt Nam
Quê quán : Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú : G5 Mạc Đĩnh Chi, Phường 4, Đà Lạt
Điện thoại liên lạc : 063.3874439
Trình độ văn hoá : 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị Kinh doanh
Chức vụ hiện nay : Phó Tổng Giám đốc

Bà Phan Thị Cúc Hương – Giám đốc tài chính. Bổ nhiệm ngày 1/3/2017.

Giới tính : Nữ
Ngày tháng năm sinh : 19/3/1967

Nơi sinh : Thừa Thiên Huế
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Đà Lạt
 Địa chỉ thường trú : 50 hẻm Ngô Quyền, TP Đà Lạt
 Điện thoại liên lạc : 063.3874439
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính kế toán
 Chức vụ hiện nay : Giám đốc tài chính

Ông Phan Anh Tú – Kế toán trưởng. Bổ nhiệm ngày 1/3/2017.

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 07/10/1973
 Nơi sinh : Đà Lạt
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Đà Lạt
 Địa chỉ thường trú : Yersin, Phường 10, Đà Lạt
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính kế toán
 Chức vụ hiện nay : Kế toán trưởng

2.2. Số lượng cán bộ công nhân viên

Tổng số lao động đến 31/12/2016 là 359 người. Trong đó:

STT	Trình độ	Số lượng
1	Thạc sĩ	6
2	Đại học	110
3	Cao đẳng	35
4	Trung cấp và khác	208

Thu nhập bình quân: 7.500.000 đồng/người/tháng.

Ưu thế của Công ty trong việc sản xuất rượu vang chính là đội ngũ kỹ sư, chuyên gia làm vang được đào tạo và làm việc trong môi trường vang chuyên nghiệp tại nhiều quốc gia như Pháp, Ý, Thụy Sĩ... Trong quá trình nghiên cứu, phát triển các sản phẩm cũng như phát triển vùng nguyên liệu của Công ty luôn có sự hợp tác, trao đổi, theo dõi sát sao của các chuyên gia nước ngoài để đảm bảo tạo ra các sản phẩm đúng tiêu chuẩn quốc tế.

2.3. Chính sách

a. Chính sách đào tạo

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

- Đối với người lao động, khi được tuyển dụng vào công ty đều trải qua đợt đào tạo ngắn hạn. Trong quá trình làm việc, được bồi dưỡng và tham gia các khóa đào tạo nâng cao tay nghề.
- Số giờ đào tạo trung bình mỗi năm, theo nhân viên và theo phân loại nhân viên.
 - + Trung bình năm: 1136 giờ: 94 người = 12 giờ/năm
 - + Trung bình nhân viên: 680 giờ: 47 người = 14,5 giờ
 - + Trung bình công nhân: 456 giờ: 57 người = 8 giờ

b. Chính sách tuyển dụng

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

c. Chế độ và quyền lợi của người lao động

- Công ty đảm bảo chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác cho người lao động theo đúng pháp luật.
- Tạo điều kiện làm việc thuận lợi và an toàn, học tập phù hợp với lợi ích và yêu cầu của công ty. Trang bị bảo hộ lao động theo đúng tiêu chuẩn quy định.
- Tham gia Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm con người trong quá trình làm việc.
- Tổ chức bồi dưỡng bằng hiện vật cho lao động có tiếp xúc với môi trường có yếu tố độc hại;
- Tổ chức đo kiểm môi trường định kỳ và kịp thời khắc phục những vị trí vượt ngưỡng qui định nếu có.

4. Tình hình đầu tư dự án

Với định hướng phát triển tập trung vào chất lượng sản phẩm, tạo ra các sản phẩm vang theo đúng các tiêu chuẩn, chuẩn mực quốc tế, Công ty đã đầu tư mạnh vào việc phát triển vùng nguyên liệu, cải tiến công nghệ sản xuất, xây dựng, mở rộng nhà máy sản xuất. Cụ thể:

a. Đầu tư nhà máy Ladora Winery

Để tạo ra những chai Vang có chất lượng cao, Công ty đã đầu tư nhà máy sản xuất tại địa điểm Cụm công nghiệp Phát Chi, Đà Lạt với quy mô hơn 5ha, ở trên độ cao hơn 1.600m so với mặt nước biển, nhiệt độ tại đây luôn được duy trì từ 18 – 20°C, đảm bảo điều kiện tối ưu cho việc ủ và lên men rượu vang..

Năm 2016, Công ty đã hoàn thành đầu tư, di dời toàn bộ nhà máy rượu tại Ngô Văn Sở về Nhà máy Ladora Winery tại Phát Chi. Dây chuyền máy móc, thiết bị được công ty đầu tư đồng bộ theo quy trình công nghệ hiện đại của Ý, các quá trình sản xuất được thực hiện tự động hóa, khép kín theo nguyên tắc một chiều, nâng cao năng suất, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

b. Đầu tư dự án vùng nguyên liệu

Dựa trên nền tảng của kết quả nghiên cứu trong nhiều năm về việc trồng nho rượu tại Việt Nam, năm 2013, Công ty đã cùng các chuyên gia đến từ châu Âu tiến hành trồng thử nghiệm nho rượu chất lượng cao với kỹ thuật trồng nho đóng cọc trên diện rộng kết hợp công nghệ xử lý sâu bệnh cho nho theo tiêu chuẩn BIO của châu Âu tại Ninh



Thuận. (do đặc điểm khí hậu của Đà Lạt không phù hợp cho sự phát triển của cây nho rượu (mưa nhiều)).

Đây là kỹ thuật trồng nho lần đầu tiên được áp dụng thành công tại Việt Nam, giúp tối đa hóa diện tích tiếp xúc ánh nắng của cây nho, mang lại lượng đường cao và độ chất phù hợp của vỏ nho – yếu tố then chốt cho chất lượng rượu vang hoàn hảo.



Với đặc điểm khí hậu, thổ nhưỡng tại Ninh Sơn, Ninh Thuận phù hợp với sự phát triển của nho rượu, vùng nguyên liệu của Công ty đã phát triển tốt, ít sâu bệnh, chất lượng quả tốt với độ Brix cao (trên 20). Đến nay, Công ty đã đầu tư và hoàn thành giai đoạn 1 của dự án đầu tư cho vùng nguyên liệu nho rượu chất lượng cao đầu tiên tại Việt Nam với diện tích trồng là 20ha tại Ninh Sơn, Ninh Thuận và đang chuẩn bị cho giai đoạn 2 với 100ha nho vang.

Với việc áp dụng phương pháp canh tác nông nghiệp công nghệ cao: từ việc đầu tư cây giống nhập khẩu từ Ý, hệ thống tưới nhỏ giọt và kỹ thuật canh tác hiện đại cùng các máy móc chuyên dụng, hệ thống máy khí tượng phân tích thời tiết kết nối qua Internet với chuyên gia trồng nho ở Châu Âu, cây nho rượu tại vùng nguyên liệu phát triển tốt và cho trái có chất lượng cao (độ Brix trên 20) sẽ cho thu hoạch 2 vụ nho mỗi năm, năng suất đạt 12 - 15 tấn/ha/vụ.

Từ thành công này, công ty đã được UBND tỉnh Ninh Thuận chấp nhận chủ trương đưa vùng nguyên liệu vào quy hoạch vùng nguyên liệu nho vang (300ha) trong đó có 100ha của công ty và 200 ha do nông dân Ninh Thuận triển khai với sự hỗ trợ của Công ty. Đây là hướng đi mới cho nông dân tại Ninh Thuận, đem lại sự ổn định, đảm bảo hiệu quả canh tác và đầu ra của sản phẩm, cơ hội về việc làm và thay đổi tư duy nông nghiệp và góp phần nâng cao mức sống của người dân.

Với việc đầu tư có chiều sâu, Ladofoods cũng đã định hướng mô hình phát triển gắn kết với du lịch, hướng khách đến tham quan Nhà làm vang Ladora winery cùng với nông trại trồng nho chuyên nghiệp Vinyard Ladora Winery để quảng bá sản phẩm, du khách tới đây sẽ được thưởng thức những sản phẩm vang có chất lượng, giúp cho mục tiêu sản phẩm của Ladora Winery sẽ ghi dấu ấn trên bản đồ Vang thế giới.

5. Hệ thống quản lý chất lượng

Năm 2016, Công ty đang triển khai và đề xuất đánh giá chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng theo TCVN ISO 22000:2005 để thay thế dần cho hệ thống quản lý chất lượng theo TCVN ISO 9001 – 2008, HACCP. Bên cạnh đó, Công ty còn áp dụng phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP (Chương trình quản lý và hoạch định tổng thể doanh nghiệp) nhằm quản lý đồng bộ và hoạch định tài chính doanh nghiệp tối ưu từ đó nâng cao năng suất, hạ giá thành và kiểm soát chất lượng sản phẩm tốt hơn.

6. Tình hình tài chính

a. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm
1. Tổng giá trị tài sản	213.106	229.960	7,91%
2. Vốn chủ sở hữu	156.509	177.071	13,14%
3. Nợ phải trả	56.597	52.889	- 6,55%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2016 - VDL)

Tình hình tài sản

Tại thời điểm 31/12/2017, tổng tài sản của Công ty là 229.960 triệu đồng, tăng 7,91% so với cùng kỳ. Tài sản tăng chủ yếu do Công ty đầu tư mở rộng Nhà máy Ladora Winery. Tháng 7/2016 Công ty đã hoàn thành di dời toàn bộ nhà máy từ Ngõ Văn Sở về Khu công nghiệp Phát Chi – Trạm Hành – Đà Lạt và ổn định hoạt động sản xuất với công suất sản xuất của nhà máy là gần 5 triệu lít/năm.

Tình hình nợ phải trả

Tình hình các khoản nợ phải trả của Công ty không có sự biến động lớn qua các năm. Tại thời điểm 31/12/2016, nợ phải trả của công ty là 52.889 triệu đồng, giảm 3.708 triệu đồng tương ứng 6,55% so với cùng kỳ do các khoản nợ ngắn hạn giảm.

Công ty không có các khoản nợ quá hạn và luôn đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả.

b. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1.1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	3,36	3,49
1.2	Hệ số thanh toán nhanh	lần	1,79	1,57
2	Cơ cấu vốn			
2.1	Nợ phải trả/Tổng tài sản	%	26,56	23,00
2.2	Nợ phải trả/vốn chủ sở hữu	%	36,16	29,87
3	Chỉ tiêu năng lực hoạt động			
3.1	Vòng quay hàng tồn kho	Lần	4,05	4,19
3.2	Doanh thu thuần/tổng tài sản	lần	1,97	2,00
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
4.1	Hệ số lợi nhuận sau thuế /DT thuần	%	5,93	4,64
4.2	Hệ số lợi nhuận sau thuế /VCSH	%	15,95	12,33
4.3	Hệ số LN sau thuế /TTS	%	11,71	9,28

4.4	Hệ số LN từ HĐKD/DT thuần	%	7,26	4,64
-----	---------------------------	---	------	------

(Nguồn: Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng)

7. Kế hoạch phát triển trong thời gian tới

7.1 Công tác tổ chức sản xuất

- Nhà làm vang Ladora Winery chủ động lập kế hoạch tiến độ sản xuất linh hoạt, nhịp nhàng. Hàng tháng phối hợp chặt chẽ bộ phận kinh doanh để xây dựng chi tiết cơ cấu sản xuất sát với nhu cầu thực tế của thị trường, đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu khách hàng, khai thác tối đa các cơ hội kinh doanh.
- Công ty TNHH Chế biến điều Xuất khẩu Lâm Đồng tổ chức sản xuất đáp ứng kịp thời hàng hóa cho thị trường tiêu thụ, tổ chức tốt hoạt động kinh doanh nhân.
- Công ty TNHH Ladora Farm Ninh Thuận tổ chức quản lý canh tác tốt vùng nguyên liệu đồng thời triển khai thực hiện đầu tư ký kết hợp đồng hợp tác mở rộng dự án phát triển vùng nguyên liệu nho rượu ra dân.
- Quản lý tốt chi phí hoạt động, hàng tồn kho, vật tư, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị; sản xuất sản phẩm có chất lượng ổn định, đạt các tiêu chuẩn quy định, giảm thiểu hóa tối đa các sản phẩm lỗi ra thị trường.
- Bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm, an toàn lao động; bố trí, phân công lao động hợp lý, khoa học, tăng năng suất lao động, hiệu quả.

7.2 Công tác cung ứng, thu mua

- Xây dựng kế hoạch, tiến độ cung ứng vật tư, nguyên liệu chi tiết theo từng tháng, quý, bảo đảm cung ứng đủ nguyên liệu, mức dự trữ an toàn; chất lượng, giá cả hợp lý.
- Tổ chức đánh giá nhà cung cấp định kỳ, thường xuyên tìm kiếm các nguồn cung ứng mới có chất lượng, tổ chức đấu thầu để có nguồn cung đáp ứng được các tiêu chí về chất lượng, kịp thời và chi phí thấp nhất đối với các nguồn vật tư, nguyên liệu chủ yếu.
- Công ty TNHH Chế biến điều Xuất khẩu Lâm Đồng tổ chức tốt công tác thu mua, sơ chế nguyên liệu.
- Đáp ứng linh hoạt nhu cầu vật tư, nguyên liệu cho những phát sinh mới của thị trường, cho công tác phát triển sản phẩm mới, sản phẩm thử nghiệm.

7.3 Công tác thị trường

- Hệ thống phân phối

- + Tiếp tục quy hoạch hệ thống phân phối và định hình bán hàng theo từng kênh: kênh truyền thống, kênh hiện đại, kênh Horebar, kênh bán hàng trực tuyến (online), B2B;
- + Củng cố lại hệ thống phân phối: chuẩn hóa, sàng lọc, mở mới để hoàn thiện hệ thống theo tiêu chí chọn lọc những nhà phân phối có hệ thống bán hàng tốt và có tiềm lực tài chính mạnh, thực hiện đúng cam kết với công ty. Đảm bảo độ bao phủ cao cho từng địa bán thị trường và đối tượng khách hàng.

+ Củng cố nguồn lực để kiểm soát hệ thống bán lẻ, khai thác theo chiều sâu những khu vực thị trường trọng tâm, có tiềm năng tiêu thụ số lớn, sức mua cao và đa dạng để khai thác dòng sản phẩm cao cấp.

- Chính sách bán hàng

+ Xây dựng chính sách bán hàng theo đặc thù của từng kênh bán hàng riêng, tập quán người tiêu dùng từng địa phương. Tập trung đẩy mạnh bán hàng kênh Horebar, online và B2B, tăng cường trưng bày và thể hiện hình ảnh trên kênh hiện đại.

+ Áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt theo từng tháng, quý căn cứ trên kế hoạch chi tiết phân bổ cho từng kênh bán hàng, từng thị trường, từng khách hàng, bám sát tình hình thực tế thị trường và kết quả kinh doanh từng thời điểm để có giải pháp thúc đẩy bán hàng.

- Kho vận

+ Soát xét lại hệ thống kho bãi để đảm bảo năng lực đáp ứng hàng hóa kịp thời cho các khu vực thị trường, lưu chuyển hàng hóa, giải phóng tồn kho hợp lý tại nhà máy;

+ Nâng cao năng lực bộ máy kho vận, quản lý tốt chi phí, thời gian vận chuyển trong mùa cao điểm.

- Truyền thông

+ Đầu tư nguồn lực thích hợp cho công tác truyền thông, quảng bá thương hiệu để củng cố và nâng cao vị thế, hình ảnh thương hiệu Chateau Đà Lạt và Vang Đà Lạt;

+ Tăng cường công tác bảo vệ thương hiệu (cả về mặt pháp lý), xây dựng hình ảnh tại các điểm bán lẻ chọn lọc;

+ Tổ chức các sự kiện (events) giới thiệu sản phẩm mới trong năm.

- Đội ngũ nhân viên bán hàng

+ Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện bộ máy tổ chức bán hàng, từng bước chuyên nghiệp hóa, nâng cao hiệu suất, hiệu quả làm việc

+ Tổ chức các lớp đào tạo bài bản đồng thời với việc thực hiện đào tạo tại chỗ thường xuyên nhằm nâng cao nghiệp vụ bán hàng, kiến thức sản phẩm và kỹ năng giao tiếp, xử lý tình huống, xây dựng hình ảnh thương hiệu, uy tín thông qua đội ngũ nhân viên được huấn luyện chuyên nghiệp;

- Đẩy mạnh chăm sóc khách hàng, tần suất thăm viếng khách hàng, đặc biệt tại hệ thống bán lẻ.

- **Mở rộng thị trường:** Đầu tư xúc tiến thị trường xuất khẩu rượu tại một số nước tiềm năng trong khu vực và Châu Á để gia tăng doanh số xuất khẩu 2017.

7.4 Công tác đầu tư

+ Bảo đảm triển khai kế hoạch đầu tư 2017 đúng tiến độ, đáp ứng kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh. Đầu tư giai đoạn 2 của Nhà máy Ladora Winery.

+ Quản lý tốt dự án đầu tư trồng nguyên liệu nho tại Ninh Thuận, mở rộng diện tích vùng nguyên liệu.

+ Đầu tư và vận hành có hiệu quả phần mềm quản lý doanh nghiệp ERP.

7.5 Công tác tài chính

+ Bảo đảm đáp ứng nhu cầu tiền mặt kịp thời, đầy đủ cho công tác thu mua nguyên liệu điều, nguyên liệu trái cây & các vật tư chủ yếu khác cho năm 2017 mang lại hiệu quả.

- + Quản trị tài chính, sử dụng vốn hiệu quả; thực hành kế toán quản trị, tài chính và đầu tư.
- + Thực hiện chương trình chống lãng phí, tổ chức quản lý chặt chẽ các yếu tố chi phí trong và ngoài sản xuất, trong sử dụng nguồn vốn.

7.6 Công tác tổ chức, nhân sự

- Cải tiến tổ chức bộ máy, nhân sự hợp lý, phù hợp để phát huy tối đa nguồn lực hiện có, nâng cao hiệu suất các quy trình then chốt: 1) phát triển sản phẩm mới; 2) kiểm soát đáp ứng đơn hàng (đơn hàng nhỏ lẻ), kênh bán hàng qua mạng; 3) thu thập, phân tích thông tin thị trường; 4) phân tích kinh doanh, kế toán quản trị; 5) giải quyết khiếu nại khách hàng; 6) các tương tác, phối hợp triển khai các chương trình, mục tiêu kế hoạch 2017 giữa các đơn vị...
- Tổ chức tăng cường công tác kỹ thuật và kiểm soát chất lượng vật tư đầu vào, sản phẩm đầu ra tại nhà máy và sản lưu thông trên thị trường.
- Có kế hoạch đào tạo nâng cao năng lực cho đội ngũ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng, tay nghề cho đội ngũ công nhân.
- Thực hiện chính sách tiền lương theo hướng trả lương theo hiệu quả công việc, kích thích sự đóng góp tự nguyện của người lao động cho doanh nghiệp, xây dựng mức thu nhập cạnh tranh để giữ và thu hút nguồn nhân lực có chất lượng, có trình độ, tay nghề cao, có tâm huyết với doanh nghiệp, bảo đảm lợi ích hài hòa giữa doanh nghiệp và người lao động; xây dựng nền tảng văn hóa tích cực trong doanh nghiệp, hướng đến phát triển doanh nghiệp bền vững.

7.7 Công tác nghiên cứu

- Triển khai các nghiên cứu để ổn định, nâng cao chất lượng vang, thời gian bảo quản sản phẩm vang và các sản phẩm khác của công ty;
- Nghiên cứu phát triển sản phẩm theo thị hiếu và nhu cầu thị trường.

7.8 Công tác khác

- Vận hành có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng ISO, hệ thống HACCP và nâng cao chất lượng vận hành của hệ thống, trong việc đặt các mục tiêu chất lượng cụ thể của các bộ phận và toàn công ty;
- Ứng dụng công nghệ thông tin vào các công tác nghiệp vụ, quản lý tại các phòng ban nghiệp vụ, công tác kế toán - tài chính, thống kê.
- Quản lý, vận hành tốt hệ thống hệ thống xử lý nước thải và kiểm soát tốt các yếu tố ảnh hưởng môi trường lao động.

8. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a. Cổ phần

Tổng số cổ phần đang lưu hành	: 14.657.150 cổ phần
Loại cổ phần	: Cổ phần phổ thông
Số lượng cổ phần chuyên nhượng tự do	: 14.657.150 cổ phần
Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyên nhượng:	0 cổ phần

b. Cơ cấu cổ đông (tính đến thời điểm 4/4/2017)

STT	Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu
			(%)
I	Trong nước	14.505.414	98,96%

1	Cổ đông là cá nhân trong nước	1.838.663	12,68%
2	Cổ đông là tổ chức trong nước	12.666.751	87,32%
	<i>Trong đó:</i>		
	<i>Nhà nước</i>	-	0,00%
II	Nước ngoài	151.736	1,04%
1	Cổ đông là cá nhân nước ngoài	141.462	93,23%
2	Cổ đông là tổ chức nước ngoài	10.274	6,77%
	Cộng	14.657.150	100

c. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty (tính đến thời điểm 4/4/2017)**

STT	Tên cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Công ty Cổ phần Elmich	7.475.282	51
2	CTCP Đầu tư và sản xuất Thống Nhất	5.130.096	35
	Cộng	12.605.378	86

d. **Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

Tháng 06/2016, Công ty thực hiện phát hành 1.620.079 cổ phiếu để trả cổ tức (tỷ lệ 18% vốn điều lệ) theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016. Tổng số cổ phiếu sau khi phát hành là 14.657.150 cổ phần.

Ngày 6/9/2016, Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội chấp thuận niêm yết bổ sung toàn bộ số cổ phiếu phát hành để trả cổ tức năm 2015 (2.235.732 cổ phiếu).

Ngày 19/9/2016 là ngày giao dịch chính thức của toàn bộ số cổ phiếu phát hành để trả cổ tức năm 2015 (2.235.732 cổ phiếu) trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

e. **Giao dịch cổ phiếu quỹ:** Không có.

f. **Các chứng khoán khác:** Không có.

9. **Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty**

Hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp đồ uống, thực phẩm, Ladofoods luôn ý thức và cam kết chính sách về bảo vệ môi trường qua việc đáp ứng tốt các yêu cầu về hệ thống xử lý nước thải, khí thải, chất thải, tiêu thụ năng lượng trong quá trình vận hành, “xanh hóa” nhà máy sản xuất, gia tăng tìm kiếm đầu tư các thiết bị, công nghệ giúp tiết kiệm năng lượng để giảm thiểu tối đa tác động đến môi trường.

Công ty cũng luôn cập nhật các văn bản quy định, tiêu chuẩn an toàn và sức khỏe người lao động trong sản xuất và kiểm soát chặt chẽ chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm đối với tất cả các sản phẩm nhằm đảm bảo an toàn cho người tiêu dùng.

Quản lý nguồn nguyên liệu

Công ty đã ban hành yêu cầu kỹ thuật đối với tất cả các nguyên liệu đầu vào. Các nguyên liệu đầu vào trước khi được đưa vào sử dụng đều có kiểm soát của bộ phận kiểm soát chất lượng. Định kỳ, Ladofoods tổ chức đánh giá định kỳ nhà cung cấp để đảm bảo chất lượng nguồn nguyên liệu đầu vào.

Tiêu thụ năng lượng

Trong những năm qua, Công ty luôn quan tâm đến vấn đề tiết kiệm năng lượng trong sản xuất, liên tục nâng cấp, đầu tư thiết bị sản xuất để tiết kiệm điện. Việc đầu tư hệ thống máy móc đồng bộ và công nghệ sản xuất hiện đại, nhập khẩu từ Ý, Đức... cùng quy trình sản xuất khép kín giúp đảm bảo chất lượng sản phẩm và giảm tiêu hao năng lượng.

Ngoài ra, do vị trí nhà máy nằm ở khu vực có vị trí địa lý cao nhất tại Đà Lạt khi hậu quanh năm mát mẻ, nên đã nhiệt độ lên men rượu được duy trì ổn định, giúp công ty giảm việc sử dụng năng lượng.

Ngoài ra, nhà máy sử dụng nhiên liệu tái tạo (vỏ hạt điều) trong quá trình sản xuất vừa tiết kiệm chi phí vừa bảo vệ môi trường.

Tiêu thụ nước

Công ty đã thay đổi quy trình công nghệ trong sản xuất nhằm giảm thiểu nguồn nước sử dụng cũng như nguồn nước thải ra môi trường.

Xử lý chất thải

Hiện nay, nhà máy đã thu gom bã trái cây cung cấp lại cho nông dân làm phân bón. Các mảnh thủy tinh được thu gom tái chế trong xây dựng.

Đồng thời công ty sử dụng công nghệ sinh học hai giai đoạn kỵ khí – hiếu khí để xử lý nước thải công nghiệp và nước thải sinh hoạt, tuyệt đối không gây ảnh hưởng môi trường.

Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Ladofoods luôn ý thức bảo vệ môi trường đến từng cán bộ công nhân viên. Các nhà máy đều có hệ thống xử lý nước thải, chất thải rắn theo quy định. Việc vận hành, quản lý hệ thống xử lý nước thải tuân theo quy định của pháp luật. Chất thải rắn được thu gom và hợp đồng với các đơn vị có chức năng xử lý.

Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: *Không*

Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: *Không*

10. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gắn kết hài hòa với hoạt động xã hội. Năm 2016 Công ty đã phối hợp, hỗ trợ cùng địa phương các hoạt động động phát triển cộng đồng, từ thiện. Tổng giá trị hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng là gần 100 triệu đồng.

III. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động của Công ty

Tổng kết năm 2016, Công ty đạt tổng doanh thu 447 tỷ đồng, tăng 4,2% so với cùng kỳ năm 2015, lợi nhuận trước thuế đạt 25,7 tỷ đồng, giảm 17,1% so với cùng kỳ.

Năm 2016 là năm khó khăn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh điều khi giá nguyên liệu đầu vào tăng cao, bất ổn, đẩy chi phí giá vốn tăng cao, từ đó tác động làm giảm lợi nhuận. Tuy nhiên, ban điều hành công ty đã điều chỉnh hoạt động linh hoạt, phù hợp thực tế thị trường, đảm bảo đáp ứng nhu cầu của khách hàng, giữ vững thị phần.

Năm 2016 cũng là năm Công ty đầu tư mạnh cho vùng nguyên liệu nho rượu chất lượng cao, nhà máy sản xuất cùng truyền thông nhận diện thương hiệu, thay đổi thói quen tiêu dùng cho khách hàng chuyển sang sản phẩm có lợi cho sức khỏe.

Tháng 11/2016, sản phẩm Chateau Dalat Signature Shiraz đã dành được giải bạc tại cuộc thi vang Quốc tế tổ chức tại Hongkong, hiện thực hóa khát vọng của cán bộ công nhân viên Ladofoods đánh dấu vang Việt Nam trên bản đồ vang quốc tế.

Sản phẩm Chateau Dalat Signature Shiraz của Công ty cũng đã được Chính phủ lựa chọn sử dụng tài trợ cho các sự kiện Apec 2017 và đón nhận được phản hồi tốt từ các quan khách quốc tế. Điều này đã khẳng định chất lượng sản phẩm vang của Công ty.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc

Trong năm 2016, HĐQT đã giao, phân quyền chủ động kinh doanh cho TGD và ban GD các Công ty con theo chỉ tiêu, mục tiêu cụ thể.

Ban Tổng giám đốc công ty đã triển khai thực hiện đầy đủ nội dung Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị ban hành, nỗ lực hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra. Thực hiện báo cáo và tuân thủ chặt chẽ các quy định về quản trị công ty.

Ban Tổng Giám đốc Công ty cũng đã chủ động đề ra các giải pháp thiết thực, kiến nghị Hội đồng quản trị về việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và triển khai thực hiện có hiệu quả.

3. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	KH 2017/TH 2016
1	Doanh thu	Tỷ đồng	447	540	120,81%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	25,7	28	108,95%

IV. Quản trị Công ty

1. Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2012 – 2016

a. Thành viên và cơ cấu của HĐQT

STT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng CP sở hữu	Ghi chú
1	Ông Đỗ Thành Trung	Chủ tịch HĐQT	324.822	Tái bổ nhiệm ngày 9/4/2016
2	Ông Nghiêm Văn Thăng	Phó Chủ tịch HĐQT (Thành viên HĐQT không điều hành)	21.549	Tái bổ nhiệm ngày 9/4/2016
3	Ông Nguyễn Văn Việt	Thành viên HĐQT (Thành viên HĐQT độc lập)	18.724	Tái bổ nhiệm ngày 9/4/2016
4	Ông Nguyễn Hữu Thụy	Thành viên HĐQT điều hành	0	Tái bổ nhiệm ngày 9/4/2016
5	Bà Doãn Thị Thu Hương	Thành viên HĐQT điều hành	26.101	Tái bổ nhiệm ngày 9/4/2016

Tóm tắt lý lịch

Ông Đỗ Thành Trung – Chủ tịch HĐQT

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 05/11/1972

Nơi sinh : Tân Dân, Khoát Châu, Hưng Yên

Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Tân Dân, Khoái Châu, Hưng Yên .
 Địa chỉ thường trú : Nhà 34T, Hoàng Đạo Thúy, Trung hòa, Nhân Chính, Hà Nội.
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ kinh tế
 Chức vụ hiện nay : Chủ tịch HĐQT

Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Công ty CP Elmich, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Biocont Việt Nam, Chủ tịch HĐQT Công ty CP kho vận ABPlus, Thành viên HĐQT Công ty CP Dược thiết bị y tế Đà Nẵng.

Ông Nghiêm Văn Thắng – Phó chủ tịch HĐQT

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 16/02/1978
 Nơi sinh : Xã Mỹ Trì, Huyện Từ Liêm, Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Xã Mỹ Trì,Huyện Từ Liêm, Hà Nội
 Địa chỉ thường trú : Xóm 2, Thôn Phú Đô, Xã Mỹ Trì, Từ Liêm, Hà Nội
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Hóa thực phẩm - DH Bách khoa Hà Nội
 Chức vụ hiện nay : Phó chủ tịch HĐQT
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT CTCP GTNFoods

Ông Nguyễn Văn Việt - Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 01/11/1954
 Nơi sinh : Đà Lạt
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Phú Cát, Bình Định
 Địa chỉ thường trú : 145/8 Phan Đình Phùng Đà Lạt
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư cơ khí
 Chức vụ hiện nay : Thành viên HĐQT
 Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Ông Nguyễn Hữu Thụy – Thành viên HĐQT

Đã trình bày tại tóm tắt lý lịch ban điều hành

Bà Doãn Thị Thu Hương – Thành viên HĐQT

Dã trình bày tại tóm tắt lý lịch ban điều hành

- b. Các tiêu ban thuộc HĐQT: Không có
- c. Hoạt động của HĐQT

Hội đồng Quản trị tổ chức các cuộc họp định kỳ 3 tháng /lần. Từ đầu năm đến nay đã tổ chức 07 cuộc họp để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2016. HĐQT đã cùng ban bạc triển khai các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2016, đánh giá việc thực hiện và thống nhất chương trình, kế hoạch công việc trong thời gian kế tiếp.

Trong các buổi họp, tùy theo nội dung công việc Hội đồng Quản trị phân công cho thành viên Hội đồng Quản trị hoặc Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm triển khai thực hiện; Ngoài các buổi họp trực tiếp định kỳ, tùy thuộc vào tình hình cụ thể những sự việc phát sinh cần có ý kiến thống nhất của các thành viên, Hội đồng Quản trị thực hiện việc trao đổi lấy ý kiến qua các buổi họp trực tuyến, điện thoại, email... tất cả các vấn đề, các giải pháp liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đều được các thành viên HĐQT thống nhất ra Nghị quyết và Ban Tổng Giám đốc triển khai thực hiện.

Các nghị quyết, quyết định của HĐQT

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	18/NQ-CPTP-HĐQT	26/1/2016	Bổ nhiệm Tổng Giám đốc Công ty và thay đổi người đại diện theo pháp luật của Công ty từ Chủ tịch HĐQT sang Tổng Giám đốc
2	48/NQ-CPTP-HĐQT	23/2/2016	Thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch kinh doanh năm 2016 Thời gian tổ chức đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016
3	121/NQ-CPTP-HĐQT	9/4/2016	Bầu Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2016 – 2020
4	152/NQ-CPTP-HĐQT	11/5/2016	Triển khai thực hiện phát hành cổ phiếu trả cổ tức năm 2015
5	236/NQ-CPTP-HĐQT	25/7/2016	Thông qua kết quả SXKD 6 tháng đầu năm 2016 và kế hoạch SXKD 6 tháng cuối năm 2016
6	263/NQ-CPTP-HĐQT	18/8/2016	Bổ nhiệm người đại diện tại văn phòng Công ty tại Hồ Chí Minh
7	324.NQ-CPTP-HĐQT	18/10/2016	Thông qua kết quả hoạt động SXKD 9 tháng đầu năm 2016 và kế hoạch SXKD quý IV/2016

2. Ban kiểm soát**a. Thành viên và cơ cấu Ban kiểm soát**

STT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng CP sở hữu	Ghi chú

1	Ông Phan Anh Tú	Trưởng ban BKS	708	Bổ nhiệm ngày 9/4/2016 Từ nhiệm ngày 28/2/2017
2	Ông Trần Việt Thắng	Thành viên BKS	173.683	Bổ nhiệm ngày 9/4/2016
3	Bà Nguyễn Thị Anh Xuân	Thành viên BKS	0	Bổ nhiệm ngày 9/4/2016
4	Bà Đinh Thị Mộng Vân	Thành viên BKS	0	Bổ nhiệm ngày 12/5/2015 Miễn nhiệm ngày 9/4/2016
5	Ông Nguyễn Hồng Đức	Thành viên BKS	26.173	Bổ nhiệm ngày 12/5/2015 Miễn nhiệm ngày 9/4/2016

Sơ yếu lý lịch BKS**Ông Phan Anh Tú – Trưởng BKS. Từ nhiệm ngày 28/2/2017***Đã trình bày tại tóm tắt lý lịch ban điều hành***Ông Trần Việt Thắng –Thành viên BKS**

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 06/02/1973
 Nơi sinh : Bắc Ninh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Thừa Thiên Huế
 Địa chỉ thường trú : Xuân Thủy, P Thảo Điền, Q2 TP HCM
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài Chính Kế toán

Bà Nguyễn Thị Anh Xuân - Thành viên BKS

Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 30/05/1988
 Nơi sinh : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Hà Nội
 Địa chỉ thường trú : Quận Hoàng Mai, Hà Nội.
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ kinh tế

Ông Nguyễn Hồng Đức - Thành viên BKS. Miễn nhiệm ngày 9/4/2016.

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 10/02/1975
 Nơi sinh : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Hoài Mỹ, An Nhơn, Bình Định

Địa chỉ thường trú : Nhà Chung, Phường 3, TP Đà Lạt
 Điện thoại liên lạc : 063.3827005
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Hoá

Bà Đinh Thị Mộng Vân – Thành viên BKS. Miễn nhiệm ngày 9/4/2016

Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 24/02/1984
 Nơi sinh : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Quê quán : Hà Nội
 Địa chỉ thường trú : Mỹ Đình, Nam Từ Liêm, Hà Nội
 Điện thoại liên lạc : 063.3520290
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân luật

b. Hoạt động của ban kiểm soát

Trong năm 2016 Ban kiểm soát đã duy trì nhiệm vụ kiểm soát thường xuyên các hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua hồ sơ, tài liệu, chứng từ và tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty, bao gồm:

- Kiểm soát quá trình xây dựng và thực hiện kế hoạch SXKD, kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản.
- Kiểm soát việc xây dựng và thực hiện các quy chế, quy định của Công ty.
- Kiểm soát việc thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2016.
- Kiểm soát việc công bố thông tin theo quy định của công ty đại chúng và các quy định của Pháp luật.
- Kiểm soát báo cáo tài chính của Công ty theo kế hoạch.

Ban kiểm soát đã thực hiện 03 cuộc họp với 100% số lượng thành viên tham gia. Ngoài ra, Ban kiểm soát thường xuyên trao đổi công việc qua email, điện thoại,... để giải quyết kịp thời các công việc phát sinh đột xuất.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

a. Lương thưởng, thù lao và các khoản lợi ích khác: Không.

b. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

Số TT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thương...)
			Số CP	Tỷ lệ %	Số CP	Tỷ lệ %	
1	Đỗ Thành Trung	Là cổ đông nội bộ	232.900	1,87	324.822	2,22	Mua Tra cổ tức bằng cổ

							phiếu
2	Nguyễn Văn Việt	Là cổ đông nội bộ	28.724	0,20	18.724	0,13	Bán Trả cổ tức bằng cổ phiếu
3	Phạm Văn Anh	Là cổ đông nội bộ	59.659	0,41	33.059	0,23	Bán Trả cổ tức bằng cổ phiếu
4	Phạm Thị Thủy	Vợ ông Trần Việt Thắng (TV BKS)	19.970	0,14	370	0	Bán Trả cổ tức bằng cổ phiếu

- c. **Giao dịch khác (giao dịch cổ đông lớn):** Không có
- d. **Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:** Không có
- e. **Việc thực hiện quy định về quản trị Công ty:** Công ty thực hiện theo các quy định quản trị công ty của pháp luật, Điều lệ và các quy chế quản trị đối với công ty niêm yết

V. Báo cáo tài chính

1. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C

Địa chỉ : 02 đường Trường Sơn, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.

Website : www.a-c.com.vn

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán.

Địa chỉ công bố báo cáo tài chính kiểm toán công ty mẹ và hợp nhất năm 2015: www.ladofoods.vn.

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG
ĐƯỢC KIỂM TOÁN THEO PHÁP LUẬT



NGUYỄN HỮU THỤY