

**CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT
SANEST KHÁNH HÒA**

-----o0o-----

**PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT SANEST KHÁNH HÒA**

Khánh Hòa, ngày tháng năm 2017

MỤC LỤC

NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN CPH.....	6
PHẦN I: TÌNH HÌNH CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP TRƯỚC CPH	8
I. Giới thiệu về Doanh nghiệp.....	8
1. Tên Công ty	8
2. Trụ sở chính.....	8
3. Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp:	8
4. Tư cách pháp nhân.....	8
5. Vốn Điều lệ của Công ty	8
6. CSH Công ty.....	8
7. Ngành, nghề kinh doanh	9
8. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	9
II. Quá trình hình thành và phát triển	11
III. Thực trạng của Doanh nghiệp tại thời điểm xác định GTDN 30/6/2016..	12
1. Tổng cộng nguồn vốn hoạt động tại thời điểm xác định GTDN.....	12
1.1 Phân theo cơ cấu tài sản.....	12
1.1.1 Tài sản dài hạn.....	12
1.1.2 Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	13
1.2 Phân theo nguồn vốn.....	13
1.2.1 Vốn Chủ sở hữu.....	13
1.2.2 Các khoản công nợ phải trả.....	13
2. Hiện trạng sử dụng đất	14
3. Tình hình lao động	16
a. Phân loại lao động theo trình độ	16
b. Thực trạng lao động tại Doanh nghiệp.....	16
c. Phân loại theo chức năng phòng ban.....	17
4. Cơ cấu tổ chức và lao động	19
4.1 Sơ đồ tổ chức các bộ phận trong Công ty.....	19
4.2 Chức năng các phòng ban.....	20
5. Tình hình Doanh nghiệp trước khi CPH.....	24
6. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2016	25
6.1 Thuận lợi	25
6.2 Khó khăn	26
7. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển	27
7.1 Trình độ công nghệ.....	27
7.2 Triển vọng phát triển	27
8. Giá trị thực tế Doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại.....	28
Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa	28
PHẦN II: PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HOÁ	29
I. Căn cứ pháp lý.....	29
II. Mục tiêu CPH.....	30

III. Hình thức CPH.....	30
IV. Tình hình Doanh nghiệp sau khi CPH	31
1. Tên Công ty	31
2. Hình thức pháp lý.....	31
3. Ngành nghề kinh doanh	31
4. Thương hiệu	32
5. GTDN để CPH	32
V. Phương án CPH và Cơ cấu vốn Điều lệ	34
1. Số lượng cổ phần chào bán.....	34
2. Phương thức bán cổ phần lần đầu.....	35
3. Phương án chào bán cổ phần	35
3.1 Cổ phần chào bán công khai ra bên ngoài.....	35
3.2 Chào bán cho NĐT chiến lược.....	35
3.3 Cổ phần bán cho NLĐ trong Công ty.....	37
3.3.1 Cổ phần chào bán cho NLĐ trong Công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong KVNN	37
3.3.2 Cổ phần chào bán cho NLĐ trong Công ty theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty Cổ phần.....	38
3.4 Cổ phần chào bán cho Công đoàn Công ty.....	39
4. Tổ chức bán đấu giá.....	39
4.1 Xử lý cổ phiếu không bán hết.....	40
4.2. Phương án xử lý	40
5. Các rủi ro dự kiến	40
5.1. Rủi ro về kinh tế	40
5.2. Rủi ro về luật pháp.....	41
5.3. Rủi ro đặc thù.....	41
5.4. Rủi ro của đợt chào bán.....	41
5.5. Rủi ro khác	41
VI. Phương án sắp xếp lao động.....	41
VII. Tổ chức bộ máy sau CPH	42
VIII. Chiến lược và Phương án kinh doanh của Công ty sau CPH	44
1. Chiến lược phát triển	44
1.1 Sản phẩm.....	44
1.2 Khách hàng	44
1.3 Thị trường.....	44
1.4 Thương hiệu	45
1.5 Nguồn nhân lực	45
2. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2017 – 2019.....	45
3. Căn cứ để thực hiện kinh doanh	46
3.1 Môi trường kinh doanh	47
3.2 Triển vọng ngành.....	47
4. Giải pháp thực hiện sau CPH Công ty	48
4.1 Phân tích SWOT.....	48

4.2 Thực thi mô hình SWOT.....	49
4.3 Các giải pháp thực hiện sau CPH.....	49
IX. Phương án sử dụng đất sau CPH.....	52
X. Quản lý và sử dụng số tiền thu từ CPH.....	55
1. Dự toán chi phí CPH.....	55
2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài.....	56
XI. Quy định về đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán..	57
XII. Tổ chức thực hiện Phương án CPH	57
1. Tổ chức thực hiện Phương án được duyệt	57
1.1. Triển khai các bước bán cổ phần.....	57
1.2. Triển khai Phương án sắp xếp lao động được phê duyệt	58
1.3. Quản lý tiền thu được từ CPH	58
1.4. Tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu: Để thông qua Dự thảo Điều lệ. 58	
2. Kiến nghị	58

CÁC KHÁI NIỆM VÀ CÁC TỪ VIẾT TẮT TRONG PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA

Các khái niệm:

- **“Công ty”**: Công ty là Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động dưới mô hình Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa do Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa làm chủ sở hữu 100% vốn Điều lệ.
- **“Cổ phần”**: Vốn Điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- **“Cổ phiếu”**: Là chứng chỉ do Công ty cổ phần phát hành, bút toán ghi sổ hoặc dữ liệu điện tử xác nhận quyền sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty.
- **“Cổ đông”**: Là cá nhân, tổ chức sở hữu ít nhất một cổ phần của công ty cổ phần.
- **“Cổ tức”**: Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại sau khi đã thực hiện nghĩa vụ tài chính.
- **“Vốn Điều lệ”**: Là tổng giá trị mệnh giá cổ phần đã bán hoặc đã được đăng ký mua khi thành lập.
- **“Tổ chức tư vấn”**: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội.
- **“Tổ chức định giá”**: Công ty TNHH Thẩm định giá Đất Việt.
- **“Công ty Yến sào Khánh Hòa”**: Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa.

Các từ viết tắt:

CB-CNLĐ:	Cán bộ công nhân lao động
CPH:	Cổ phần hóa
CSH:	Chủ sở hữu
DTT:	Doanh thu thuần
GCN:	Giấy chứng nhận
GTDN:	Giá trị Doanh nghiệp
HĐLĐ:	Hợp đồng lao động
KSCL:	Kiểm soát chất lượng
KDTT:	Kinh doanh tiếp thị
KVNN:	Khu vực Nhà nước
MTV:	Một thành viên
NCSP:	Nghiên cứu sản phẩm
NĐT:	Nhà đầu tư
NLĐ:	Người lao động
QLDA:	Quản lý dự án
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
UBND:	Ủy ban nhân dân

NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN CPH

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 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 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần ban hành ngày 20/11/2013 có hiệu lực ngày 15/01/2014;
- Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22/7/2015 của Chính phủ về quy định chính sách đối với NLĐ dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH MTV do Nhà nước làm CSH;
- Nghị định 116/2015/NĐ-CP ngày 11/11/2015 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần ban hành ngày 20/11/2013 có hiệu lực ngày 15/01/2014;
- Thông tư số 106/2008/TT-BTC ngày 17/11/2008 của Bộ Tài chính hướng dẫn kế toán khi chuyển đổi DNNN 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ CPH của các Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 115/2016/TT-BTC ngày 30/6/2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ CPH của các Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 127/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định GTDN 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 của Chính phủ;
- Quyết định 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về việc đính chính Thông tư 33/2012/TT-BLĐTBXH;

- Quyết định số 1804/QĐ-UBND ngày 25/7/ 2013 của UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt Đề án tái cơ cấu Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa giai đoạn 2012-2015;

- Quyết định số 2336/QĐ-YS ngày 26/12/2015 của Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa về việc thành lập Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;

- Quyết định số 3040/QĐ-UBND ngày 12/10/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;

- Quyết định số 3472/QĐ-UBND ngày 15/11/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc thành lập Ban Chỉ đạo CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa và Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa thuộc Công ty TNHH MTV Yến sào Khánh Hòa;

- Công văn số 39/QĐ-BCĐCPH ngày 22/11/2016 của Ban Chỉ đạo CPH Công ty Sanest Khánh Hòa và Công ty Sanna Khánh Hòa thuộc Công ty Yến sào Khánh Hòa về việc thành lập Tổ giúp việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;

- Quyết định số 845/QĐ-UBND ngày 31/3/2017 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa.

PHẦN I: TÌNH HÌNH CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP TRƯỚC CPH

I. Giới thiệu về Doanh nghiệp

1. Tên Công ty

Tên tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MTV NGK SANEST KHÁNH HÒA.

Tên tiếng Anh: KHANH HOA SANEST BEVERAGE ONE MEMBER LIMITED LIABILITY COMPANY.

2. Trụ sở chính

Trụ sở: Quốc lộ 1A, thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.

Điện thoại : (058) 386 5666.

Fax : (058) 386 5664.

Email : sanestkhanhhoa@sanest.com.vn.

Website : www.sanestkhanhhoa.com.vn.

Quyết định thành lập: Theo quyết định số 2336/QĐ-YS ngày 26/12/2015 của Hội đồng thành viên Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa về việc thành lập Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa do Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa làm CSH 100% vốn Điều lệ.

3. Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp:

Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 4201675916 do Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 28/01/2016.

4. Tư cách pháp nhân

Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa là Doanh nghiệp Nhà nước có tư cách pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, có con dấu riêng, được mở tài khoản tại ngân hàng.

5. Vốn Điều lệ của Công ty

Trên Giấy chứng nhận đăng ký Doanh nghiệp: **220.000.000.000** đồng.

Vốn CSH thực góp : **176.427.119.859** đồng.

6. CSH Công ty

Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa.

Địa chỉ CSH: 248 Thống Nhất, phường Phương Sơn, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.

7. Ngành, nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa kinh doanh các ngành, nghề sau đây:

Stt	Tên ngành	Mã ngành
1	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa	1050
2	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu	1079 (chính)
3	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng	1104
4	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
5	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ đồ uống không cồn, rượu, bia	4723
6	Bán buôn thực phẩm	4632
7	Bán buôn đồ uống Chi tiết: Bán buôn đồ uống không cồn, rượu, bia	4633
8	Vận tải hàng hóa đường bộ	4933

8. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Là một trong những cơ sở trọng điểm trong việc thực hiện chiến lược phát triển của Công ty Yến sào Khánh Hòa, sau gần 4 năm hoạt động, Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa đã góp phần tạo sự chuyển biến thật sự về chất lượng tăng trưởng của Công ty nói riêng và tỉnh Khánh Hòa nói chung. Các dòng sản phẩm hiện nay của Công ty đã tạo dựng được vị trí nhất định trên thị trường trong nước, như:

- Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest lọ 70ml: Lọ có đường, lọ không đường, lọ Fucoidan Nhân sâm, lọ Collagen:

Có đường



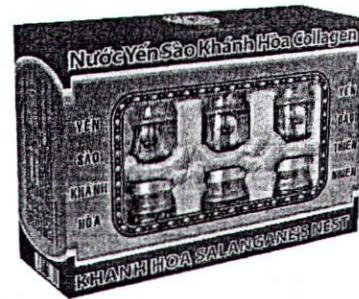
Không đường



Fucoidan Nhân sâm



Collagen



- Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest đóng lon 190ml: Lon có đường, lon không đường:



- Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest đóng lọ 62ml dành cho trẻ em:



Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest được sản xuất từ nguồn Yến sào thiên nhiên do Công ty Yến sào Khánh Hòa trực tiếp khai thác tại các đảo yến Khánh Hòa, chế biến theo phương pháp cổ truyền kết hợp với khoa học công nghệ hiện đại trên dây chuyền thiết bị tiên tiến của Châu Âu.

Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest có chất lượng theo Hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 và HACCP.

II. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa được thành lập tháng 12/2015 theo chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc tái cơ cấu Doanh nghiệp Nhà nước.

Tiền thân của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa là Nhà máy NGK cao cấp Yến sào tại xã Cam Thịnh Đông, thành phố Cam Ranh trực thuộc Công ty Yến sào Khánh Hòa, được khởi công xây dựng năm 2011 trên mặt bằng rộng 50.000 m². Sau hơn 1 năm xây dựng Nhà máy được khánh thành chính thức đưa vào hoạt động ngày 25/8/2012.

Các công trình kiến trúc của Công ty có quy mô: Xưởng sản xuất với 4.032 m² có thiết kế hành lang để phục vụ khách tham quan, kho thành phẩm 1.188 m², kho vật tư 1.764 m², kho nguyên liệu, kho vật tư - thành phẩm mới 3.828 m², khu văn phòng làm việc 03 tầng. Nhà bảo vệ, nhà ăn ca có thể phục vụ 600 suất ăn/ca, nhà nghỉ giữa ca với sức chứa 144 người/ca, nhà xe rộng lớn bao gồm các khu vực để xe ca, xe tải và xe máy, nhà kho, nhà giặt ủi, bãi tập kết phế liệu, rác thải, khu động lực với diện tích 720 m² bao gồm các cụm thiết bị phụ trợ như: Nồi hơi, máy nén khí, khu xử lý nước tinh khiết.

Đồng thời, cơ sở hạ tầng kỹ thuật hiện đại: Trạm biến áp 1.500 kVA, Trạm xử lý nước thải 300 m³/ngày đêm, Trạm xử lý nước ngầm 650 m³/ngày đêm, hệ thống điện động lực, hệ thống điện chiếu sáng bên ngoài, hệ thống cấp nước, thoát nước, hành lang, sân bãi tập kết xe và khu cây xanh, Công viên văn hóa.

Ngoài ra, Công ty còn được trang bị Hệ thống PCCC hiện đại có chức năng tự động kiểm tra, phát hiện kịp thời sự cố cháy xảy ra ngay từ lúc mới khởi phát tại các khu vực mà Hệ thống đang giám sát.

Sau khi đi vào hoạt động, Công ty được đánh giá là đơn vị hiện đại mang tầm cỡ khu vực Đông Nam Á về lĩnh vực sản xuất nước Yến sào với công suất 15.000 sản phẩm/giờ và dây chuyền thiết bị mới hoàn toàn tự động, đồng bộ, hiện đại được nhập khẩu trực tiếp từ ITALIA với tính năng công nghệ tiên tiến, thuộc thế hệ mới nhất.

Ngay từ những ngày đầu xây dựng, Công ty đã mạnh dạn đầu tư phòng thí nghiệm và nghiên cứu với đầy đủ trang thiết bị hiện đại cùng với đội ngũ nhân viên đúng chuyên ngành và có kinh nghiệm thực tiễn.

Mục tiêu chính của Công ty là chế biến ra sản phẩm nước Yến sào Sanest cao cấp, giữ nguyên được giá trị bổ dưỡng từ thiên nhiên của Yến sào. Công nghệ sản xuất nước Yến sào Sanest là sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa phương pháp chế biến cổ truyền dân gian với thành quả nghiên cứu khoa học hiện đại. Do vậy, nước Yến sào Sanest vừa là loại nước uống hiện đại, vừa mang đậm bản sắc dân tộc góp phần nâng cao giá trị dinh dưỡng cho người tiêu dùng trong và ngoài nước.

Tháng 6/2013, Công ty đưa ra thị trường dòng sản phẩm mới nước Yến sào Collagen là sản phẩm tối ưu nhất giúp ngăn ngừa các bệnh về tim mạch, huyết áp,

suy dinh dưỡng...bổ sung năng lượng cần thiết cho sự phát triển của cơ thể. Ngoài ra, nó còn giúp ngăn ngừa quá trình lão hóa, làm căng mọng da, giảm thiểu thâm nám, mang đến 1 cơ thể khỏe mạnh.

Tháng 6/2016, Công ty tiếp tục nghiên cứu thành công và đưa ra thị trường dòng sản phẩm mới nước Yến sào Sanest Kids. Sản phẩm dành riêng cho trẻ em, giúp cải thiện hệ miễn dịch, tăng cường trí nhớ và bổ sung một số khoáng chất cần thiết cho cơ thể như canxi, sắt, kẽm. Sanest Kids được sản xuất trên dây chuyền thiết bị tự động hiện đại nhập khẩu từ Châu Âu, đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế.

Hiện nay, sản phẩm Sanest đã chiếm lĩnh vị trí hàng đầu trong cả nước với hơn 1.000 Nhà phân phối, đại lý, showroom tại 3 miền Bắc, Trung, Nam, đồng thời được xuất khẩu đến nhiều nước trên thế giới như Hồng Kông, Singapore, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Mỹ, Úc, Canada và các nước trong khối ASEAN như Lào, Campuchia, Thái Lan.

Công ty đã đóng góp một phần không nhỏ vào các thành tích của Công ty Yến sào Khánh Hòa. Qua đó, Công ty đã vinh dự nhận được nhiều Bằng khen, Cúp vàng cao quý của các cơ quan Trung ương và địa phương.

III. Thực trạng của Doanh nghiệp tại thời điểm xác định GTDN 30/6/2016

1. Tổng cộng nguồn vốn hoạt động tại thời điểm xác định GTDN

1.1 Phân theo cơ cấu tài sản

1.1.1 Tài sản dài hạn

ĐVT: đồng

Stt	Khoản mục	Giá trị
I	Tài sản cố định	90.150.355.772
1	Tài sản cố định hữu hình	89.958.689.103
	- Nguyên giá	95.740.538.006
	- Giá trị hao mòn lũy kế	5.781.848.903
2	Tài sản cố định vô hình	191.666.669
	- Nguyên giá	242.777.779
	- Giá trị hao mòn lũy kế	51.111.110
3	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2.490.840.199
II	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	
III	Tài sản dài hạn khác	1.514.233.083
3.1	Chi phí trả trước dài hạn	1.514.233.083
TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN		94.155.429.054

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán 30/6/2016 của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa)

1.1.2 Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

ĐVT: đồng

Stt	Khoản mục	Giá trị
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	15.380.940
II	Các khoản phải thu ngắn hạn	152.427.127.476
2.1	Phải thu khách hàng	146.676.308.130
2.2	Trả trước cho người bán	2.066.424.915
2.3	Các khoản phải thu khác	3.684.394.431
III	Hàng tồn kho	103.189.034.171
3.1	Hàng tồn kho	103.189.034.171
IV	Tài sản ngắn hạn khác	608.551.146
4.1	Chi phí trả trước ngắn hạn	608.551.146
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN		256.240.093.733

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán 30/6/2016 của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa)

1.2 Phân theo nguồn vốn

1.2.1 Vốn Chủ sở hữu

ĐVT: đồng

Stt	Khoản mục	Thời điểm 30/6/2016
1	Nguồn vốn đầu tư của CSH	176.427.119.859
	Cộng	176.427.119.859

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán 30/6/2016 của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa và Bảng xử lý tài chính trước khi XĐGTDN thời điểm 30/6/2016)

1.2.2 Các khoản công nợ phải trả

ĐVT: đồng

Stt	Khoản mục	Giá trị
I	Nợ ngắn hạn	173.968.402.928

1.1	Phải trả người bán	107.465.992.345
1.2	Người mua trả tiền trước	17.000
1.3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	18.046.458.438
1.4	Phải trả NLD	16.249.491.342
1.5	Phải trả ngắn hạn khác	19.634.307.426
1.6	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	12.572.136.377
II	Nợ dài hạn	0
Tổng nợ phải trả		173.968.402.928

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán 30/6/2016 của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa và Bảng xử lý tài chính trước khi XĐGTDN thời điểm 30/6/2016).

2. Hiện trạng sử dụng đất

Đến thời điểm 31/3/2017, Công ty đang quản lý và sử dụng 117.515 m² đất, cụ thể như sau:

* Thửa đất Công trình Nhà máy NGK Sanest Khánh Hòa:

a. Vị trí, ranh giới, diện tích thửa đất:

- Diện tích: 39.600 m²

- Vị trí, ranh giới: Khu đất tương ứng Khu 5. Sơ đồ khu đất do Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại và Xây dựng Thành Lợi lập ngày 09/02/2017, có xác nhận của Công ty Yến sào Khánh Hòa.

b. Nguồn gốc sử dụng đất:

Ngày 09/8/2010, UBND tỉnh có Quyết định số 2033/QĐ-UBND về việc cho Công ty Yến sào Khánh Hòa thuê đất để sử dụng vào mục đích xây dựng Nhà máy NGK cao cấp Yến sào tại thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, Cam Ranh:

- Diện tích: 50.000 m².

- Thời hạn sử dụng đất: Đến ngày 09/8/2050.

- Nguồn gốc sử dụng đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm.

Ngày 10/12/2010, UBND tỉnh cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất số CT-00668 cho Công ty Yến sào Khánh Hòa, mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở sản xuất kinh doanh.

Ngày 14/12/2016, Sở Tài nguyên và Môi trường cấp đổi Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất số CT-

12418 (do bổ sung tài sản gắn liền với đất) cho Công ty Yến sào Khánh Hòa. Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp. Tài sản gắn liền với đất là Công trình Nhà máy NGK cao cấp Yến sào.

Ngày 28/11/2016, Công ty Yến sào Khánh Hòa đã có Biên bản thỏa thuận phân chia ranh giới đất đai giữa hai Công ty Sanest Khánh Hòa và Công ty Sanna Khánh Hòa sau CPH như sau: Công ty Sanest Khánh Hòa sử dụng 39.600 m² đất (tương ứng Khu 5 Sơ đồ khu đất do Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại và Xây dựng Thành Lợi lập ngày 09/02/2017, có xác nhận Công ty Yến sào Khánh Hòa) trong tổng 50.000 m² đất đã cấp Giấy chứng nhận cho Công ty Yến sào Khánh Hòa.

c. Hiện trạng sử dụng đất: Trên khu đất 39.600 m² có các hạng mục công trình: Xưởng sản xuất, Hệ thống nhà kho, khu động lực, nhà văn phòng, nhà bảo vệ, nhà ăn...

*** Thừa đất công trình Nhà nghỉ giữa ca công nhân:**

a. Vị trí, ranh giới, diện tích thừa đất:

- Diện tích: 7.285 m².

- Vị trí, ranh giới khu đất tương ứng Khu 4.

b. Về nguồn gốc sử dụng đất:

Thuộc phần diện tích đã giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa tại Quyết định số 2473/QĐ-UB ngày 18/7/2001 về việc thu hồi đất và tài sản trên đất của Công ty Vật tư nông nghiệp Khánh Hòa giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa, diện tích 273,61 ha.

c. Về hiện trạng sử dụng đất:

Quá trình sử dụng, Công ty Yến sào Khánh Hòa đã xây dựng công trình Nhà nghỉ giữa ca cho cán bộ công nhân viên Công ty trên khuôn viên diện tích đất 7.285 m² (tiếp giáp khu vực phía Nam Công ty Sanest Khánh Hòa), chưa làm thủ tục thuê đất theo quy định.

*** Phần đất công trình Hồ Sinh học:**

a. Vị trí, ranh giới, diện tích thừa đất:

- Diện tích: 22.452 m².

- Vị trí, ranh giới khu đất tương ứng một phần Khu 5.

b. Về nguồn gốc sử dụng đất

Thuộc phần diện tích đã giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa tại Quyết định số 2473/QĐ-UB ngày 18/7/2001 về việc thu hồi đất và tài sản trên đất của Công ty Vật tư nông nghiệp Khánh Hòa giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa, diện tích 273,61 ha.

c. Về hiện trạng sử dụng đất:

Quá trình sử dụng, Công ty Yến sào Khánh Hòa đã xây dựng công trình Hồ Sinh học phục vụ cho mục đích tiếp nhận nước thải sau xử lý nhằm góp phần bảo vệ môi trường sinh thái tại địa phương, cung cấp nguồn nước phục vụ cho tưới cây xanh tại khu vực Công ty, được UBND tỉnh đồng ý tại Văn bản số 5073/UBND-KT ngày 05/8/2015. Khu đất có diện tích 22.452 m² (tiếp giáp khu vực phía Tây Công ty Sanest Khánh Hòa), chưa làm thủ tục thuê đất theo quy định.

*** Thửa đất dự kiến phát triển:**

a. Vị trí, ranh giới, diện tích thửa đất:

- Diện tích: 48.178 m².
- Vị trí, ranh giới khu đất tương ứng Khu 2, 3, 8 (một phần).

b. Nguồn gốc sử dụng đất:

Thuộc phần diện tích đã giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa tại Quyết định số 2473/QĐ-UB ngày 18/7/2001 về việc thu hồi đất và tài sản trên đất của Công ty Vật tư nông nghiệp Khánh Hòa giao cho Công ty Yến sào Khánh Hòa, diện tích 273,61 ha.

c. Về hiện trạng sử dụng đất:

Trên đất đã xây dựng một số công trình ngầm: Đường ống HDPE-D90 dẫn nước từ Trạm xử lý nước thải ra Hồ Sinh học, đường ống HDPE-D140 dẫn nước cấp từ Công ty TNHH Thành Trung về, Hệ thống 18 trụ điện dẫn cấp điện nguồn cho Hồ Sinh học. Công ty chưa làm thủ tục thuê đất theo quy định.

3. Tình hình lao động

Vào thời điểm phê duyệt GTDN ngày 31/3/2017 tổng số lao động tại Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa là 702 người, phân loại như sau:

a. Phân loại lao động theo trình độ

Stt	Trình độ	Tổng số người	Tỷ lệ %
1	Trên Đại học	4	0,57
2	Đại học	163	23,22
3	Cao đẳng	76	10,83
4	Trung cấp	140	19,94
5	Công nhân kỹ thuật (sơ cấp)	13	1,85
6	Lao động phổ thông	306	43,59
Tổng cộng		702	100

(Nguồn: Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa).

b. Thực trạng lao động tại Doanh nghiệp

Stt	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN CPH (31/03/2017)	702	
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	-	
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ	702	
	a) Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	412	
	b) Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn đủ 12 tháng đến 36 tháng	267	
	c) Lao động làm việc theo HĐLĐ 6 tháng	18	
	d) Lao động đang thử việc	5	
	e) Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 3 tháng	0	
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0	
II	Số lao động nghỉ việc tại thời điểm công bố GTDN	0	
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	0	
2	Số lao động sẽ chấm dứt HĐLĐ	0	
	a) Hết hạn HĐLĐ	0	
	b) Tự nguyện chấm dứt HĐLĐ	0	
	c) Chấm dứt HĐLĐ với lý do khác theo quy định của Pháp luật	0	
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố GTDN CPH	0	

(Nguồn: Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa)

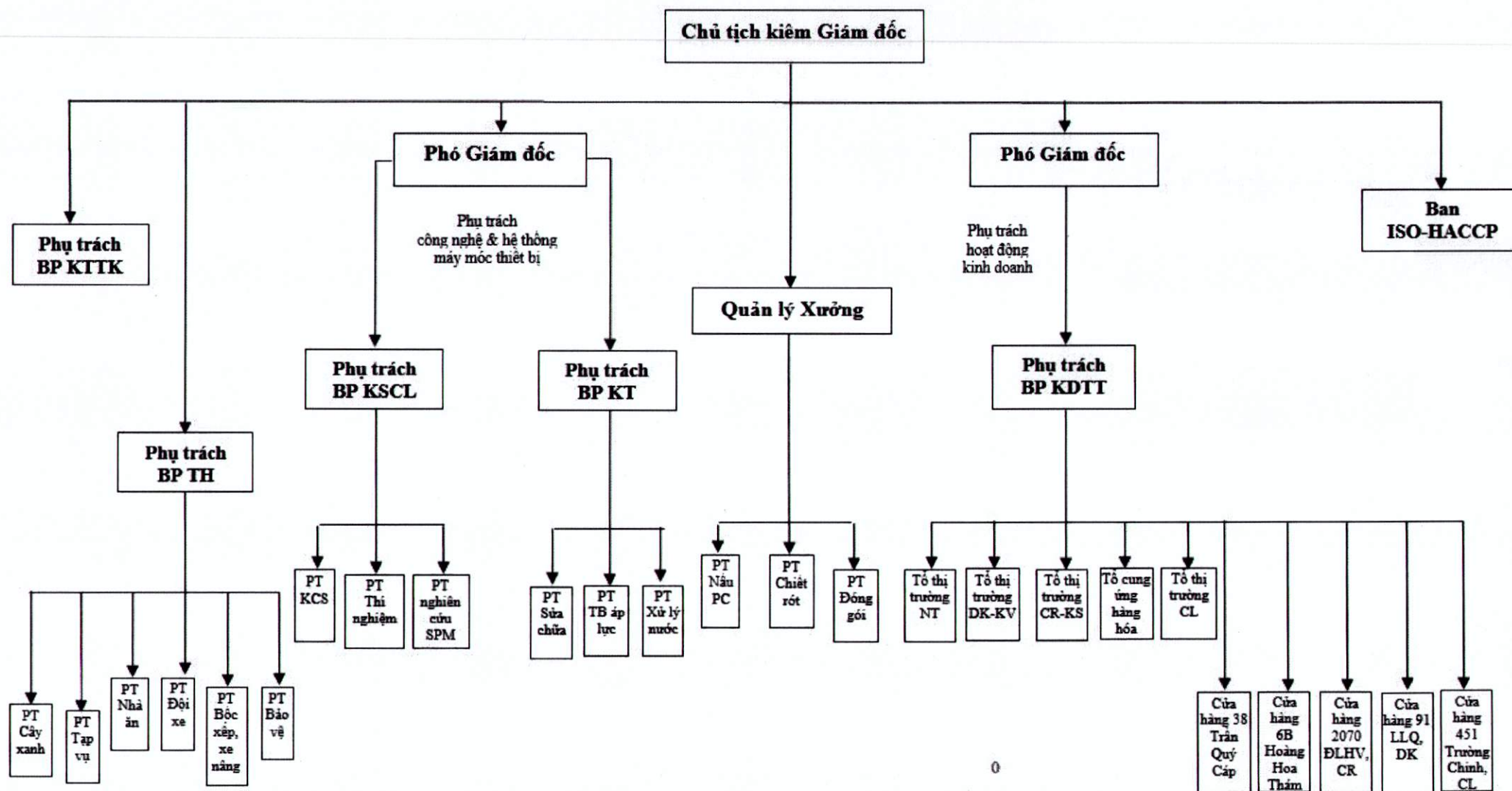
c. Phân loại theo chức năng phòng ban

Stt	Phòng ban	Tổng số người	Tỷ lệ %
1	Chủ tịch	01	0,14
2	Ban Giám đốc	03 (tính Chủ tịch)	0,43
3	Kế toán Thống kê	17	2,42
4	Tổng hợp	108	15,38
5	Kinh doanh tiếp thị	64	9,12
6	Kiểm soát chất lượng	36	5,13
7	Kỹ thuật	43	6,13

8	Quản lý Xưởng	04	0,57
9	Nấu phối chế	51	7,26
10	Chiết rót	199	28,35
11	Đóng gói	177	25,21
	Tổng cộng	702	100

(Nguồn: Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa)

4. Cơ cấu tổ chức và lao động



4.2 Chức năng các phòng ban

*** Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty:**

- Phụ trách chung.
- Phụ trách công tác chuyên môn các BP: Kế toán Thống kê, Tổng hợp và Xưởng sản xuất.
- Phụ trách công tác tổ chức sản xuất của Xưởng, công tác An toàn vệ sinh thực phẩm và công tác thi đua toàn Công ty.
- Chăm lo điều kiện lao động cho CB-CNLĐ trong Công ty.
- Tổ chức và phân công nhiệm vụ cho CB-CNLĐ Công ty tích cực hoạt động sản xuất, kinh doanh đảm bảo hoàn thành kế hoạch, chỉ tiêu về sản xuất, kinh doanh của Công ty Yến sào Khánh Hòa giao.
- Tiếp nhận, bố trí, điều chuyển CB-CNLĐ trong Công ty.
- Giải quyết tranh chấp lao động (nếu có).
- Điều hành và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc Công ty về tình hình hoạt động của Hệ thống tích hợp ISO-HACCP, đảm bảo Hệ thống được vận hành và cải tiến liên tục.
- Có trách nhiệm báo cáo Công ty Yến sào Khánh Hòa về các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Sanest Khánh Hòa trong Hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2015 và Hệ thống An toàn thực phẩm HACCP.
- Tổ chức và chủ trì cuộc họp xem xét lãnh đạo của Công ty.
- Tổ chức khắc phục, phòng ngừa các sự không phù hợp của Hệ thống.

*** Phó Giám đốc phụ trách KDTT:**

- Trực tiếp phụ trách công tác chuyên môn của BP KDTT:
 - + Đảm bảo bao bì, nguyên vật liệu... nhập kho đạt chất lượng và đáp ứng cho kế hoạch sản xuất.
 - + Lập kế hoạch, đề xuất các giải pháp kinh doanh để hoàn thành kế hoạch.
 - + Tham mưu cho Giám đốc Công ty tổ chức các đại hội, hội nghị, sinh hoạt của Công ty để phát động phong trào thi đua thực hiện kế hoạch SXKD.
- Quản lý, điều hành nhân viên thực hiện nhiệm vụ được phân công, hoàn thành doanh thu giao khoán tại 04 thị trường, 01 tổ Cung ứng hàng hóa và 05 cửa hàng.
- Trực tiếp điều hành hoạt động Công ty khi Giám đốc đi vắng và có sự ủy quyền.
- Tham gia giải quyết tranh chấp lao động (nếu có).

*** Phó Giám đốc phụ trách công nghệ và máy móc thiết bị:**

- Tham mưu cho Giám đốc trong việc quản lý về kỹ thuật thiết bị, chỉ tiêu chất lượng sản phẩm.

- Trực tiếp phụ trách công tác chuyên môn BP Kỹ thuật: Tổ chức công tác vận hành, sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng Hệ thống máy móc thiết bị sản xuất đạt năng suất, chất lượng và hiệu quả.
- Phụ trách công tác chuyên môn BP KSCL: Đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt TCCL đã công bố.
- Phụ trách công tác phòng cháy chữa cháy, công tác phòng chống bão lụt, công tác An toàn vệ sinh lao động và công tác bảo vệ môi trường toàn Công ty.
- Trực tiếp điều hành hoạt động Công ty khi Giám đốc đi vắng và có sự ủy quyền.
- Tham gia giải quyết tranh chấp lao động (nếu có).

*** Bộ phận Kế toán Thống kê:**

- Tham mưu cho Giám đốc về công tác quản lý tài chính.
- Ghi chép, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong hoạt động SXKD của Công ty trên cơ sở cải tiến tổ chức bộ máy và tuân thủ Pháp lệnh Kế toán Thống kê.
- Phân tích đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh Công ty, tình hình doanh thu, hiệu quả, công nợ... báo cáo Ban Giám đốc Công ty.
- Tổ chức kiểm tra tình hình tài chính các Chi nhánh định kỳ hoặc đột xuất (theo yêu cầu của Công ty).
- Kiểm soát quy trình lập hồ sơ sổ sách, các bút toán hạch toán, các quy trình kiểm kê tài sản, kiểm tra các báo cáo, cũng như các tài liệu khác có liên quan.

*** Bộ phận Tổng hợp:**

- Tham mưu giúp việc cho Ban giám đốc về quản lý hành chính, lao động, tiền lương theo chế độ của Nhà nước và quy định của Công ty:
 - + Quản lý việc soạn thảo các văn bản, thông báo, nội quy, Quy chế của Công ty.
 - + Quản lý công tác thi đua, khen thưởng, công tác tiền lương, nhân sự.
 - + Quản lý công tác lưu trữ công văn, hồ sơ nhân sự và các loại hồ sơ khác.
 - + Tiếp tân, phục vụ khách vào làm việc, tham quan.
 - + Theo dõi An toàn vệ sinh thực phẩm, An toàn lao động, bảo hộ lao động, vệ sinh công nghiệp.
 - + Phụ trách công tác xây dựng cơ bản.
 - + Quản lý khu Nhà nghỉ giữa ca công nhân, công tác môi trường, công tác PCCC, y tế cơ quan, cảnh quan môi trường của Công ty.
 - + Quản lý công tác bảo trì máy móc thiết bị văn phòng.
 - + Theo dõi vấn đề xe đưa đón CB-CNLĐ.
 - + Quản lý công tác chấm công, theo dõi công trên máy.
- Phụ trách các tổ: Nhà ăn, Bảo vệ, Đội xe, Cây xanh, Tạp vụ, Bốc xếp - xe nâng.
- Quản lý nhân viên trong việc thực hiện các quy định về Nội quy lao động.
- Thực hiện các công việc Ban Giám đốc giao.

*** Bộ phận KDTT:**

- Tham mưu cho Ban Giám đốc về công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh.
- Quản trị kinh doanh bán hàng, chăm sóc khách hàng, đảm bảo đạt doanh thu theo kế hoạch, giữ vững thị phần.
- Điều phối cung ứng hàng hoá cho thị trường, cung ứng nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất.
- Liên kết các vùng thị trường về nhu cầu hàng hoá để đề xuất kế hoạch sản xuất cho phù hợp.
- Nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu thị trường nước ngoài để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, nắm bắt nhu cầu hiện tại và tiềm ẩn của khách hàng.
- Xây dựng, thực hiện, duy trì các quá trình cần thiết Hệ thống quản lý chất lượng.
- Phụ trách 4 tổ thị trường: Nha Trang; Diên Khánh - Khánh Vĩnh; Cam Ranh - Khánh Sơn; Cam Lâm và 5 cửa hàng: 38 Trần Quý Cáp - Nha Trang; 6B Hoàng Hoa Thám - Nha Trang; Cửa hàng 91 Lạc Long Quân - Diên Khánh; Cửa hàng 451 Trường Chinh - Cam Lâm; Cửa hàng 2070 Đại lộ Hùng Vương - Cam Ranh.

*** Xưởng sản xuất:**

- Tham mưu cho Ban Giám đốc về công tác quản lý Xưởng:
 - + Quản lý và điều hành sản xuất khoa học, đạt hiệu quả cao, theo đúng tất cả các thủ tục của Hệ thống tích hợp ISO-HACCP đã được phê duyệt ban hành.
 - + Theo dõi điều hành quá trình sản xuất: Nhận nhân viên mới, phân công bố trí công việc hợp lý cho các tổ sản xuất, ngày công của Xưởng theo năng suất.
- Lập kế hoạch sản xuất tuần, tháng, năm.
- Quản lý máy móc thiết bị trong Xưởng. Lên kế hoạch giám sát thực hiện bảo trì bảo dưỡng định kì theo tuần, tháng, năm và dự trù vật tư.
- Quản lý định mức sản xuất và năng suất lao động.
- Quản lý nguyên vật liệu và bao bì nhằm giảm chi phí sản xuất thấp nhất.
- Quản lý an toàn lao động, An toàn vệ sinh lao động, An toàn vệ sinh thực phẩm và An toàn bức xạ tại Xưởng.

*** Bộ phận Nấu Phối chế:**

- Tính toán, nhận và kiểm soát chính xác các loại nguyên vật liệu theo kế hoạch sản xuất.
- Thực hiện đúng quy trình các công đoạn từ khâu xử lý nguyên liệu, nấu, phối trộn bán thành phẩm, thực hiện đúng quy trình công nghệ đối với từng loại sản phẩm.
- Bàn giao bán thành phẩm bảo đảm số lượng và chất lượng cho bộ phận Chiết rót, ghi chép sổ sách và phiếu giao nhận.

- Đảm bảo dây chuyền máy móc thiết bị được vận hành an toàn và hiệu quả cao.
- Quản lý việc thực hiện công tác bảo mật công nghệ, việc thực hiện theo đúng những nội quy, quy định do Công ty ban hành.
- Xây dựng, thực hiện, duy trì các quy trình theo Hệ thống ISO-HACCP.

*** Bộ phận Chiết rót:**

- Thực hiện theo đúng quy trình các công đoạn chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn, in date bán thành phẩm. Đảm bảo dây chuyền máy móc thiết bị được vận hành an toàn và hiệu quả cao.
- Thực hiện vận hành, bảo dưỡng thiết bị theo đúng quy định trong hướng dẫn vận hành thiết bị.
- Xây dựng, thực hiện và duy trì các quy trình theo Hệ thống ISO-HACCP.

*** Bộ phận Đóng gói:**

- Tổ chức đóng gói theo đúng quy trình, quy định, đảm bảo chất lượng sản phẩm trước khi nhập kho.
- Hỗ trợ các bộ phận khác nhằm đáp ứng kế hoạch sản xuất và giao hàng đột xuất. Phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận sản xuất với nhau.
- Tổ chức sản xuất đúng mức tiêu hao vật tư. Tăng cường quản lý nhằm phân đầu rút ngắn hợp lý các định mức.

*** Bộ phận Kiểm soát chất lượng:**

- Quản lý công tác kiểm tra, kiểm soát chất lượng sản phẩm từ nguyên vật liệu đầu vào cho đến thành phẩm xuất kho theo Tiêu chuẩn chất lượng đã ban hành.
- Quản lý công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm. Xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch nghiên cứu theo tình hình thực tế của Công ty và định hướng phát triển của lãnh đạo.
- Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện việc kiểm tra các chỉ tiêu cảm quan, vi sinh, hóa lý của nguyên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm trong các công đoạn sản xuất. Đảm bảo sản phẩm sản xuất ra cũng như các nguyên vật liệu đầu vào đều đảm bảo chất lượng theo quy định.
- Xây dựng và quản lý các quy trình sản xuất, các tài liệu kỹ thuật công nghệ của Công ty.
- Phối hợp với các bộ phận có liên quan trong công tác xử lý sự cố trong sản xuất, đánh giá Nhà cung cấp, kiểm soát nguyên vật liệu lưu kho, đáp ứng các phản hồi của khách hàng về chất lượng sản phẩm và về nhu cầu sản phẩm mới.
- Tổ chức, giám sát và kiểm tra sản phẩm theo Hệ thống ISO-HACCP đã ban hành.
- Đánh giá chất lượng và tham mưu cho Giám đốc Công ty xử lý các lô hàng thành phẩm có sự cố trong lưu thông.
- Tư vấn kỹ thuật và cung cấp thông tin sản phẩm cho BP KDTT và Trung tâm Chăm sóc khách hàng về sản phẩm Sanest.

*** Bộ phận Kỹ thuật:**

- Bảo trì bảo dưỡng, sửa chữa toàn bộ máy móc thiết bị của Công ty theo kế hoạch đã được phê duyệt.
- Dự trù và đề xuất vật tư theo nhu cầu sửa chữa máy móc thiết bị.
- Lập báo cáo bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị.
- Thực hiện các hành động khắc phục, phòng ngừa và cải tiến có liên quan đến máy móc thiết bị.
- Chịu trách nhiệm về chất lượng nguồn nước cấp và nước thải theo tiêu chuẩn hiện hành.
- Xây dựng, thực hiện, duy trì các quy trình theo Hệ thống ISO-HACCP.
- Tham gia xây dựng, thực hiện, duy trì các quy trình cần thiết cho quản lý máy móc thiết bị.

*** Ban ISO-HACCP:**

Xem xét, quản lý và phân phối các tài liệu liên quan đến Hệ thống ISO-HACCP, đảm bảo cho Hệ thống hoạt động liên tục và hiệu quả.

5. Tình hình Doanh nghiệp trước khi CPH

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tài sản trong 3 năm trước khi CPH:

DVT: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Tổng tài sản	207.028.448.552	264.022.200.156	292.410.835.630
2	Vốn CSH	-	-	194.717.645.900
3	Doanh thu thuần	889.343.327.485	952.058.421.300	1.444.380.248.602 ^(*)
4	Lợi nhuận trước thuế	72.940.529.610	78.157.454.305	95.512.746.439
5	Lợi nhuận sau thuế	56.893.613.096	60.962.814.358	76.410.197.151

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2014, 2015 và 2016 đã qua kiểm toán của Công ty)

Ghi chú: ^(*) Doanh thu thuần năm 2016 bao gồm hoạt động kinh doanh chính với giá trị là 1.260.228.803.328 đồng và doanh thu thương mại (xuất vật tư qua nội bộ Công ty) là 184.151.445.274 đồng.

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:				
Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	5,26	4,16	1,99
Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,82	0,11	0,38
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:				
Hệ số Nợ dài hạn/Tổng tài sản	%	89,66	85,01	-
Hệ số Nợ phải trả/ Tổng tài sản	%	100	100	33,41
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:				
DTT/Tổng tài sản	Lần	4,37	3,66	5,19
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DTT (*)	%	6,39	6,40	6,06
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/VCSH	%	-	-	78,48
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	27,48	23,09	27,46
Hệ số: Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/DTT (*)	%	8,20	8,21	7,59

Ghi chú: (*) Các chỉ tiêu năm 2016 đã tách kinh doanh thương mại khỏi hoạt động sản xuất kinh doanh chính là sản xuất và kinh doanh nước Yến của Công ty.

6. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2016

6.1 Thuận lợi

- Công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Đảng ủy, Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc Công ty Yến sào Khánh Hòa, sự hỗ trợ nghiệp vụ của các phòng ban chuyên môn. Các đồng chí lãnh đạo luôn động viên đội ngũ cán bộ quản lý điều hành, tạo điều kiện và hỗ trợ toàn diện, đặc biệt luôn có những chỉ đạo kịp thời giúp ban lãnh đạo Công ty tháo gỡ những vướng mắc khó khăn trong công tác quản lý và điều hành.

- Tập thể CB-CNLĐ Công ty đoàn kết thống nhất cùng nhau góp sức xây dựng đơn vị. Đội ngũ cán bộ quản lý và kỹ thuật trẻ, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi và sáng tạo. Nguồn lực lao động được bổ sung kịp thời, ngày càng được rèn luyện kinh nghiệm thực tiễn và phát huy ý chí tiến thủ, năng động, sáng tạo, góp phần đưa sản xuất kinh doanh tăng cao.

- Nhiều sáng kiến cải tiến đúc kết từ kinh nghiệm được nghiên cứu thành công và đưa vào áp dụng, đem lại hiệu quả kinh tế, tăng hiệu suất thiết bị và năng suất lao động.

- Thương hiệu Sanest đã và đang được khách hàng tín nhiệm, ưa chuộng. Sự ổn định về chất lượng sản phẩm đã tác động đáng kể đến tâm lý và nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó với chiến lược quảng bá sản phẩm thông qua các chương trình lớn của Công ty, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn vào các ngày lễ lớn, các chương trình tri ân khách hàng..., đã có sức lan tỏa lớn góp phần đẩy mạnh doanh thu tiêu thụ.
- Chính sách chiết khấu và hỗ trợ bán hàng hợp lý đã tạo tâm lý phấn khởi cho đại lý tích cực bán hàng, đảm bảo được chỉ tiêu doanh thu.
- Công ty có Hệ thống 1.000 Nhà phân phối và đại lý tại 63 tỉnh, thành của các vùng thị trường miền Bắc, Trung, Nam. Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm được phát triển ở các thị trường trọng điểm trên cả nước. Các cửa hàng được đầu tư khang trang tại những địa điểm thuận lợi ở các thành phố lớn đã trở thành địa chỉ đáng tin cậy đối với khách hàng khi liên hệ mua hàng, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trong nhiệm vụ chăm sóc khách hàng và hỗ trợ phát triển thị trường.
- Công ty được đầu tư dây chuyền thiết bị mới, đồng bộ, hiện đại dựa trên công nghệ tiên tiến áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2015 và Hệ thống an toàn thực phẩm HACCP.
- Sự ổn định về chất lượng sản phẩm của thương hiệu Sanest đã được người tiêu dùng tín nhiệm và ưa chuộng, tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt.
- Đội ngũ CB-CNLD trẻ, có trình độ chuyên môn, luôn nhiệt tình, năng động, làm chủ công nghệ, ham học hỏi. Nguồn nhân lực của Công ty ngày càng được rèn luyện kinh nghiệm thực tiễn, phát huy ý chí tiến thủ, năng động, sáng tạo, góp phần đưa sản xuất và kinh doanh phát triển.

6.2 Khó khăn

- Nguồn cung về nguyên vật liệu, vật tư đôi lúc vẫn còn phụ thuộc Nhà cung cấp, chưa chủ động được nguồn hàng, gây ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình sản xuất.
- Thị trường nước giải khát hiện nay rất đa dạng và phong phú với nhiều chủng loại, sản phẩm Sanest của Công ty phải đối mặt rất nhiều sự cạnh tranh gay gắt với các dòng sản phẩm thay thế đã gây ra nhiều khó khăn, thách thức lớn trong việc nghiên cứu và phát triển thị trường, gây ảnh hưởng không nhỏ đến chỉ tiêu doanh thu.
- Đa số CB-CNLD nhà xa, đi làm bằng xe đưa đón. Ca 2 phải ở lại đêm và tiếp tục làm ca 1 vào sáng hôm sau, nên việc tổ chức quản lý lưu trú đã phát sinh nhiều chi phí, việc quản lý còn tồn tại nhiều bất cập cần phải khắc phục, hoàn thiện.
- Vào mùa khô, nguồn nước cung cấp không ổn định đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và sinh hoạt của Công ty.

- Hệ thống các Nhà kho chứa vật tư, bao bì hầu hết bị quá tải nên phải tận dụng các Nhà xe để làm kho, ảnh hưởng đến việc quản lý xe của Công ty.

7. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển

7.1 Trình độ công nghệ

Công ty đã đầu tư Hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại từ châu Âu. Dây chuyền thiết bị hoàn chỉnh, tự động hóa cao, từ khâu súc rửa lon, lọ đến chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn, có thể sản xuất trên 01 dây chuyền 02 dạng bao bì lon, lọ. Hệ thống máy móc thiết bị được điều khiển bằng màn hình cảm ứng thuộc thế hệ mới nhất của châu Âu, khi có bất kỳ một sự cố trục trặc nào máy sẽ tự động dừng và báo lỗi trên màn hình.

Hệ thống chính là máy Chiết rót được áp dụng công nghệ chiết rót bằng lưu lượng kế điện tử với 32 valve chiết đảm bảo mức chiết có mức độ đồng đều cao. Vận hành tự động thông qua bộ vi xử lý Siemen với chương trình điều khiển đặc biệt và màn hình cảm ứng cỡ lớn.

Sau khi đi vào hoạt động, Công ty được đánh giá là đơn vị hiện đại mang tầm cỡ khu vực Đông Nam Á về lĩnh vực sản xuất nước Yên sào với công suất 15.000 sản phẩm/giờ và dây chuyền thiết bị mới hoàn toàn tự động, đồng bộ, hiện đại được nhập khẩu trực tiếp từ ITALIA với tính năng công nghệ tiên tiến, thuộc thế hệ mới nhất.

Hiện nay, Công ty thiết lập, duy trì và không ngừng cải tiến Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001, và các tiêu chuẩn quốc tế; Uy tín thương hiệu Sanest Khánh Hòa trên thị trường ngày càng được khẳng định khi sản phẩm lọ Sanest của Công ty được xuất khẩu thành công sang thị trường quốc tế: Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc, Mỹ, Úc, Hàn Quốc, Nhật Bản...

7.2 Triển vọng phát triển

Sản phẩm nước giải khát Yên sào Khánh Hòa Sanest được Công ty sản xuất, chế biến từ nguồn nguyên liệu Yên đảo thiên nhiên của Khánh Hòa. Các sản phẩm của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa mang thương hiệu Sanest giữ nguyên được giá trị dinh dưỡng tự nhiên của Yên sào; Công nghệ sản xuất là sự kết hợp giữa phương pháp chế biến cổ truyền và kết quả nghiên cứu khoa học hiện đại.

Nâng cao năng lực cạnh tranh trong nước và khu vực trên cơ sở tiềm năng, lợi thế về sản phẩm và thị trường để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Phát triển ổn định, hiệu quả và bền vững, phát huy tối đa lợi thế của thương hiệu Sanest - Yên sào Khánh Hòa, sản phẩm bổ dưỡng đẳng cấp dành cho sức khỏe nổi tiếng hàng đầu Việt Nam, vươn xa ra thị trường thế giới. Sản phẩm Sanest không đơn thuần là một loại nước giải khát thông thường mà còn là nguồn lực bền vững cho sức khỏe, trở thành sự lựa chọn quen thuộc của người tiêu dùng tại Việt Nam.

8. Giá trị thực tế Doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa

Căn cứ Quyết định số 845/QĐ-UBND ngày 31/3/2017 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa:

ĐVT: đồng

- | | | |
|--|-----------------|------|
| 1. Giá trị thực tế của Công ty: | 503.972.524.417 | đồng |
| 2. Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Doanh nghiệp: | 330.004.121.489 | đồng |
| 3. Tài sản không đưa vào CPH: | 0 | đồng |

PHẦN II: PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HOÁ

I. Căn cứ pháp lý

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 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 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần ban hành ngày 20/11/2013 có hiệu lực ngày 15/01/2014;
- Nghị định số 63/2015/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 20/7/2015 quy định chính sách đối với NLĐ dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH MTV do Nhà nước làm CSH;
- Nghị định số 116/2015/NĐ-CP ngày 11/11/2015 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần ban hành ngày 20/11/2013 có hiệu lực ngày 15/01/2014;
- Thông tư số 106/2008/TT-BTC ngày 17/11/2008 của Bộ Tài chính hướng dẫn kế toán khi chuyển đổi DNNN 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ CPH của các Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 115/2016/TT-BTC ngày 30/6/2016 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ CPH của các Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện chính sách đối với NLĐ theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần;
- Thông tư số 127/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định GTDN 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 của Chính phủ;
- Quyết định 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về việc đính chính Thông tư 33/2012/TT-BLĐTBXH;
- Quyết định số 2810/QĐ-UBND ngày 22/9/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt Đề án tái cơ cấu Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa giai đoạn 2016-2020;

- Quyết định số 2336/QĐ-YS ngày 26/12/2015 của Chủ tịch Hội đồng Thành viên Công ty TNHH Nhà nước MTV Yên sào Khánh Hòa về việc thành lập Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;
- Quyết định số 3040/QĐ-UBND của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 12/10/2016 về việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;
- Quyết định số 3472/QĐ-UBND ngày 15/11/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc thành lập Ban Chỉ đạo CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa và Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa thuộc Công ty TNHH MTV Yên sào Khánh Hòa;
- Công văn số 39/QĐ-BCĐCPH ngày 22/11/2016 của Ban Chỉ đạo CPH Công ty Sanest Khánh Hòa và Công ty Sanna Khánh Hòa thuộc Công ty Yên sào Khánh Hòa về việc thành lập Tổ giúp việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;
- Quyết định số 845/QĐ-UBND ngày 31/3/2017 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa;
- Căn cứ tình hình thực tế và đặc thù của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa cũng như thu hút đầu tư của các Doanh nghiệp CPH hiện tại.

II. Mục tiêu CPH

Theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần và chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa theo Quyết định số 3040/QĐ-UBND ngày 12/10/2016 nhằm các mục tiêu:

+ Thực hiện hình thức đa sở hữu, đổi mới cơ cấu tổ chức và phương thức quản trị Doanh nghiệp, huy động vốn của các cá nhân, các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội trong và ngoài nước để tăng cường năng lực tài chính, đổi mới công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của Doanh nghiệp.

+ Đảm bảo hài hòa lợi ích của Nhà nước, Doanh nghiệp, NDT và NLĐ trong Doanh nghiệp. Nâng cao vai trò làm chủ thật sự; Gắn chặt trách nhiệm, công việc và quyền lợi của cổ đông, tạo động lực thúc đẩy công tác điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh có hiệu quả, nâng cao thu nhập của NLĐ, của cổ đông và góp phần tăng trưởng kinh tế đất nước.

+ Thực hiện công khai, minh bạch theo nguyên tắc thị trường, khắc phục tình trạng CPH khép kín trong nội bộ Doanh nghiệp; Gắn với phát triển thị trường vốn, thị trường chứng khoán.

III. Hình thức CPH

Căn cứ Quyết định số 3040/QĐ-UBND của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 12/10/2016 về việc CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa; Căn cứ theo tình hình thực tế và quy định tại Khoản 2 Điều 4 Nghị định số 59/2011/NĐ-

CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần, Công ty lựa chọn hình thức ***bán bớt một phần vốn Nhà nước hiện có tại Doanh nghiệp***. Nhà nước nắm giữ 51% vốn Điều lệ của Công ty sau CPH.

IV. Tình hình Doanh nghiệp sau khi CPH

1. Tên Công ty

Tên tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN NGK SANEST KHÁNH HÒA

Tên tiếng Anh: KHANH HOA SANEST SOFT DRINK JOINT STOCK COMPANY

Logo: Công ty đang tiến hành xây dựng logo, sau khi hoàn thiện Công ty sẽ thực hiện đăng ký logo theo đúng quy định hiện hành.

Trụ sở: Quốc lộ 1A, thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.

Điện thoại: (058) 386 5666.

Fax: (058) 386 5664.

Email: sanestkhanhhoa@sanest.com.vn.

Website: www.sanestkhanhhoa.com.vn.

2. Hình thức pháp lý

Sau khi CPH, Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa sẽ hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII thông qua ngày 26/11/2014 và các quy định khác của Pháp luật.

3. Ngành nghề kinh doanh

Stt	Tên ngành	Mã ngành
1	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa	1050
2	Sản xuất thực phẩm khác chưa biết phân vào đâu Chi tiết: Chế biến các sản phẩm và thực phẩm chức năng từ Yến sào	1079 (chính)
3	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng	1104
4	Bán buôn thực phẩm	4632
5	Bán buôn đồ uống Chi tiết: Bán buôn đồ uống không cồn, rượu, bia	4633
6	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
7	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ đồ uống không cồn, rượu, bia	4723

8	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933
9	Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản	1020

4. Thương hiệu

Theo Điều 3 Quyết định số 2336/QĐ-YS ngày 26/12/2015 về việc thành lập Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa: “Công ty TNHH Nhà nước MTV Yên sào Khánh Hòa giao nhiệm vụ quản lý và sử dụng nhãn hiệu Sanest Khánh Hòa cho Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa”.

Theo đó, sau khi Phương án CPH của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa được UBND tỉnh phê duyệt, Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa sẽ chuyển đổi thành Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa, tiếp tục quản lý và sử dụng nhãn hiệu “Sanest Khánh Hòa” để sản xuất kinh doanh các dòng sản phẩm nước giải khát Yên sào.

5. GTDN để CPH

GTDN để CPH tại thời điểm ngày 21/02/2017 được xác định theo Biên bản xác định GTDN số 0223/2017/VLAND-HCM và căn cứ vào Quyết định số 845/QĐ-UBND ngày 31/3/2017 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa:

Đơn vị: đồng

Stt	CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỐ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I + II + III + IV)	350.395.522.787	503.972.524.417	153.577.001.630
I	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	94.155.429.054	153.889.229.593	59.733.800.539
1	Tài sản cố định	90.150.355.772	149.399.920.130	59.249.564.358
1.1	Tài sản cố định hữu hình	89.958.689.103	149.208.253.461	59.249.564.358
1.2	Tài sản cố định vô hình	191.666.669	191.666.669	-
2	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
3	Các khoản phải thu dài hạn			
4	Bất động sản đầu tư			

5	Tài sản dở dang dài hạn	2.490.840.199	2.490.840.199	-
6	Tài sản dài hạn khác	1.514.233.083	1.998.469.264	484.236.181
II	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	256.240.093.733	257.927.166.059	1.687.072.326
1	Tiền	15.380.940	15.382.476	1.536
1.1	Tiền mặt tồn quỹ	3.883.464	3.885.000	1.536
1.2	Tiền gửi ngân hàng	11.497.476	11.497.476	-
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	152.427.127.476	152.427.127.476	-
4	Hàng tồn kho	103.189.034.171	103.189.034.171	-
5	Tài sản lưu động khác	608.551.146	2.295.621.936	1.687.070.790
III	Giá trị lợi thế kinh doanh của Doanh nghiệp	-	92.156.128.765	92.156.128.765
IV	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG			
C	TSCĐ CHỜ THANH LÝ			
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI			
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP	350.395.522.787	503.972.524.417	153.577.001.630
	(A + B + C + D)			
	Trong đó:			
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DOANH NGHIỆP (Mục A)	350.395.522.787	503.972.524.417	153.577.001.630
E1.	NỢ THỰC TẾ PHẢI TRẢ	173.968.402.928	173.968.402.928	
E2	NGUỒN KINH PHÍ SỰ NGHIỆP	-	-	-

	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DN	176.427.119.859	330.004.121.489	153.577.001.630
	[A - (E1+E2)]			

(Nguồn: Biên bản Xác định GTDN số 0223/2017/VLAND-HCM của Doanh nghiệp tại thời điểm 21/02/2017)

V. Phương án CPH và Cơ cấu vốn Điều lệ

1. Số lượng cổ phần chào bán

- Vốn Điều lệ dự kiến: **330.000.000.000** đồng.
- Mệnh giá: **10.000** đồng/cổ phần.
- Số cổ phần dự kiến phát hành: **33.000.000** cổ phần, trong đó:
 - + Cổ phần Nhà nước nắm giữ: **168.300.000.000** đồng tương ứng **16.830.000** cổ phần, chiếm **51,00%** vốn Điều lệ.
 - + Cổ phần bán cho CB-CNLĐ: **12.451.000.000** đồng, tương ứng với **1.245.100** cổ phần, chiếm **3,77%** vốn Điều lệ dự kiến của Công ty Cổ phần.
 - + Cổ phần bán cho Công đoàn Công ty: **232.600.000** đồng, tương ứng với **23.260** cổ phần, chiếm **0,07%** vốn Điều lệ dự kiến của Công ty Cổ phần.
 - + Cổ phần bán ra bên ngoài: **149.016.400.000** đồng, tương ứng với **14.901.640** cổ phần, chiếm **45,16%** vốn Điều lệ dự kiến của Công ty Cổ phần.

Cơ cấu sở hữu vốn dự kiến trong Công ty Cổ phần như sau:

Stt	Cổ đông	SL CP (cổ phần)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ/ vốn Điều lệ (%)
1	Nhà nước	16.830.000	168.300.000.000	51,00
2	Cổ đông là CB-CNLĐ	1.245.100	12.451.000.000	3,77
2.1	Theo thâm niên làm việc KVNN	306.500	3.065.000.000	0,93
2.2	Theo cam kết làm việc	938.600	9.386.000.000	2,84
3	Công đoàn Công ty	23.260	232.600.000	0,07
4	NĐT chiến lược	6.930.000	69.300.000.000	21,00
5	Nhà đầu tư khác	7.971.640	79.716.400.000	24,16
Tổng vốn Điều lệ		33.000.000	330.000.000.000	100,00

2. Phương thức bán cổ phần lần đầu

- Phương thức bán cổ phần lần đầu: Bán cổ phần không có bảo lãnh phát hành (không có sự cam kết đảm bảo của tổ chức có chức năng bảo lãnh về việc thực hiện phân phối hết số lượng cổ phần bán ra bên ngoài đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt).

- Trình tự chào bán cổ phần lần đầu: Chào bán công khai trước cho các nhà đầu tư khác (bên ngoài), sau đó thực hiện chào bán cho NĐT chiến lược, Công đoàn Công ty và NLD trong Công ty.

3. Phương án chào bán cổ phần

3.1 Cổ phần chào bán công khai ra bên ngoài

Cổ phần chào bán công khai qua đấu giá

- Số lượng cổ phần chào bán công khai: **7.971.640** cổ phần, chiếm **24,16%** vốn Điều lệ.

- Giá khởi điểm dự kiến: **23.000** đồng.

- Tổ chức trung gian thực hiện tổ chức đấu giá: Đề xuất Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM:

+ Địa chỉ: Số 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM.

+ Điện thoại: 08.3821 7713.

+ Fax: 08.3821 7452.

3.2 Chào bán cho NĐT chiến lược

Tiêu chí NĐT chiến lược

Tiêu chí chung:

- Có năng lực tài chính, có cam kết hợp tác và hỗ trợ lâu dài cho Công ty sau khi cổ phần hoá về cung ứng bao bì, vật tư, nguyên vật liệu.

- Có thiện chí trong quá trình đàm phán để trở thành NĐT chiến lược (cung cấp đầy đủ, chính xác và đúng thời hạn về những thông tin, tài liệu của Doanh nghiệp khi Ban Chỉ đạo CPH có yêu cầu).

Tiêu chí cụ thể: Phải đảm bảo một trong hai tiêu chí cơ bản sau:

a. Là đơn vị cung cấp bao bì lon nhôm và nắp lon (*chiếm tỉ trọng lớn trong sản phẩm*) sản xuất tại Việt Nam, đáp ứng kịp thời sản lượng và các tiêu chuẩn kỹ thuật cho Công ty Yến sào Khánh Hòa và các đơn vị trong Hệ thống của Công ty Yến sào Khánh Hòa (Công ty). Đáp ứng các điều kiện cụ thể sau:

- Thời gian đã hợp tác từ 02 năm trở lên với Công ty.

- Tổng giá trị Hợp đồng thực hiện với Công ty trong năm 2016 đạt từ 100 tỷ đồng trở lên.

- Có ít nhất 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh về những sản phẩm cung cấp và hoạt động kinh doanh có lãi trong 02 năm gần nhất.

b. Là đơn vị chuyên thiết kế và cung cấp vật tư, bao bì sản phẩm bằng giấy các loại đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật của Công ty Yến sào Khánh Hòa và các đơn vị trong Hệ thống của Công ty Yến sào Khánh Hòa (Công ty). Đáp ứng các điều kiện cụ thể sau:

- Thời gian đã hợp tác từ 02 năm trở lên với Công ty.
- Tổng giá trị Hợp đồng thực hiện với Công ty trong năm 2016 đạt từ 30 tỷ đồng trở lên.
- Có cơ sở đặt tại Khánh Hòa, có ít nhất 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh về những sản phẩm cung cấp và hoạt động kinh doanh có lãi trong 02 năm gần nhất.

Ngoài ra: NĐT chiến lược phải thực hiện đúng các quy định hiện hành của Nhà nước khi tham gia mua cổ phần.

Nguyên tắc tổ chức bán cổ phần và giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược:

- Trường hợp có từ 03 NĐT chiến lược trở xuống đăng ký tham gia mua cổ phần, nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra cho NĐT chiến lược thì phải tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo quy định của Pháp luật hiện hành; Nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán ra cho NĐT chiến lược thì Ban Chỉ đạo CPH tiến hành thỏa thuận và quyết định về số CPH bán ra, giá bán cổ phần;

- Trường hợp có trên 03 NĐT chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần thì Ban Chỉ đạo CPH phải xây dựng Quy chế tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo nguyên tắc quy định tại Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính;

- Việc lựa chọn NĐT chiến lược thông qua hình thức đấu giá phải đảm bảo nguyên tắc lựa chọn NĐT chiến lược có giá đặt mua từ cao xuống thấp cho đủ số lượng bán ra nhưng tối đa không quá 03 NĐT chiến lược và phải đảm bảo giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược không thấp hơn giá khởi điểm được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt thông qua, Ban Chỉ đạo CPH phê duyệt danh sách NĐT chiến lược được lựa chọn.

Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược:

- Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược là giá bán do Ban Chỉ đạo CPH thỏa thuận trực tiếp (đối với trường hợp bán thỏa thuận) hoặc giá NĐT chiến lược đặt mua được xác định là trúng thầu của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược (đối với trường hợp bán đấu giá giữa các NĐT chiến lược) nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

- Theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Phương thức thỏa thuận trực tiếp là phương thức bán cổ phần cho các NĐT chiến lược theo kết quả thương thảo giữa Ban Chỉ đạo CPH hoặc Công ty được Ban Chỉ đạo CPH ủy quyền với từng NĐT.

- Giá bán: Không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

- **Cổ phần chào bán NĐT chiến lược: 6.930.000 cổ phần, chiếm 21,00% vốn Điều lệ.**

3.3 Cổ phần bán cho NLD trong Công ty

3.3.1 Cổ phần chào bán cho NLD trong Công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong KVNN

- Theo quy định tại Khoản 1, Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần thì giá bán cổ phần cho NLD trong trường hợp này là “giá bán bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các NĐT chiến lược (đối với trường hợp bán cho NĐT chiến lược trước)”.

- Nguyên tắc xác định thời gian công tác được tính để mua cổ phần ưu đãi:

+ Thời gian được tính để mua cổ phần với giá ưu đãi là tổng thời gian (tính theo số năm đủ 12 tháng, không tính tháng lẻ) thực tế làm việc trong KVNN của NLD đến thời điểm công bố giá trị của Doanh nghiệp. Thời gian này không bao gồm thời gian thực tế làm việc đã được tính để mua cổ phần với giá ưu đãi tại Doanh nghiệp cổ phần hoá trước đó; Thời gian thực tế làm việc đã được tính hưởng chế độ hưu trí; Thời gian thực tế làm việc đã được tính để nhận trợ cấp BHXH một lần.

- Thời gian thực tế làm việc trong KVNN của NLD đến thời điểm công bố GTDN để tính mua cổ phần với giá ưu đãi, bao gồm:

+ Thời gian NLD thực tế làm việc tại Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước; Cơ quan hành chính Nhà nước, đơn vị sự nghiệp Nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang được hưởng lương từ nguồn ngân sách Nhà nước.

+ Thời gian có hưởng lương từ nguồn Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước, ngân sách Nhà nước (thời gian đào tạo, công tác...), hưởng chế độ BHXH (nghỉ ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp).

+ Thời gian làm việc theo hình thức nhận khoán sản phẩm, khối lượng công việc trong thời gian này mà Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước có trả lương và có đóng BHXH cho NLD theo quy định của Pháp luật.

- Nguyên tắc xác định số cổ phần NLD có tên trong danh sách thường xuyên của Doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN được mua ưu đãi.

+ NLD có tên trong danh sách thường xuyên của Doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN được mua tối đa 100 cổ phần cho mỗi năm thực tế làm việc tại KVNN.

- Giá bán cho NLD: Bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

- Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN CPH là: **702** người.
- Tổng số lao động được mua cổ phần theo giá ưu đãi: **664** người. Số người không đủ điều kiện mua là **38** người (do chưa đủ 1 năm công tác tại KVNN).
- Tổng số năm công tác của NLĐ tại Công ty được mua cổ phần ưu đãi trong KVNN: **3.065** năm.
- Số lượng cổ phần NLĐ trong Công ty đăng ký mua: **306.500** cổ phần, chiếm **0,93%** vốn Điều lệ.
- Danh sách NLĐ, năm công tác của từng người, số cổ phần từng người được mua ưu đãi (danh sách kèm theo).

3.3.2 Cổ phần chào bán cho NLĐ trong Công ty theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty Cổ phần

Theo quy định tại Khoản 2, Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần: NLĐ có tên trong danh sách thường xuyên của Doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN CPH, thuộc đối tượng Doanh nghiệp cần sử dụng và có cam kết làm việc lâu dài cho Doanh nghiệp trong thời hạn ít nhất là 03 năm (kể từ ngày Doanh nghiệp được cấp GCN đăng ký Doanh nghiệp lần đầu) sẽ được mua thêm cổ phần ưu đãi theo quy định sau: Mua thêm theo mức 200 CP/năm cam kết làm việc tiếp trong Doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một NLĐ. Riêng NLĐ là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao làm việc tại Doanh nghiệp được mua thêm theo mức 500 CP/năm cam kết làm việc tiếp trong Doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một NLĐ. Doanh nghiệp CPH căn cứ đặc thù ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của mình xây dựng và quyết định các tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao và phải được nhất trí thông qua tại Đại hội công nhân viên chức của Doanh nghiệp trước khi CPH.

Tại Hội nghị NLĐ của Công ty diễn ra ngày 19/4/2017, Tập thể NLĐ của Công ty đã thống nhất đề nghị:

Tiêu chí xác định NLĐ là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao:

Nhóm đối tượng 1: NLĐ đang làm việc tại Công ty; Là những chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn cao.

Yêu cầu chung: NLĐ đang làm việc tại Công ty có Hợp đồng lao động từ 36 tháng trở lên, cam kết làm việc lâu dài cho Công ty sau khi cổ phần.

Tiêu chí đánh giá: Thỏa mãn một trong các điều kiện sau:

- * Ban Lãnh đạo: Chủ tịch kiêm Giám đốc, Phó Giám đốc.
- * Các quản lý: Quản đốc/Phó Quản đốc Xưởng, Trưởng/Phó các Bộ phận, Tổ trưởng/Tổ phó các tổ thuộc Bộ phận, Phụ trách cửa hàng, Giám sát thị trường.
- * Trưởng nhóm các BP Nấu phối chế, Chiết rót, Đóng gói.

Ưu đãi:

+ Được mua thêm theo mức 500 CP/năm cam kết làm việc tiếp cho Công ty nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một NLD.

+ Giá mua là giá đấu thành công thấp nhất (nếu đấu giá công khai trước) hoặc giá bán thành công thấp nhất (nếu bán cho NĐT chiến lược trước).

Nhóm đối tượng 2: NLD đang làm việc tại Công ty và cam kết làm việc ít nhất 03 năm cho Công ty sau khi CPH.

Ưu đãi:

+ Được mua thêm theo mức 200 CP/năm cam kết làm việc tiếp trong Công ty ít nhất 03 năm nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một NLD;

+ Giá mua là giá đấu thành công thấp nhất (nếu đấu giá công khai trước) hoặc giá bán thành công thấp nhất (nếu bán cho NĐT chiến lược trước).

Kết quả xác định:

- Số lượng cổ phần NLD đăng ký mua: **938.600** cổ phần¹, chiếm **2,84%** vốn Điều lệ.

- Tổng số lao động được mua cổ phần theo diện cam kết làm việc: **619** người. Trong đó:

+ NLD trong Công ty cam kết làm việc lâu dài: **619** người.

+ Tổng số cổ phần NLD trong Công ty mua theo cam kết làm việc lâu dài (200 CP/năm): **708.600** cổ phần.

+ Tổng số cổ phần NLD trong Công ty mẹ mua theo cam kết làm việc lâu dài (500 CP/năm): **230.000** cổ phần.

- Danh sách NLD, năm công tác của từng người, số cổ phần từng người được mua theo đăng ký cam kết (*Biên bản Hội nghị NLD ngày 19/4/2017 và danh sách đăng ký kèm theo*).

- Giá bán là giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

3.4 Cổ phần chào bán cho Công đoàn Công ty

- Số lượng cổ phần chào bán cho Công đoàn: **23.260** cổ phần, tương ứng với **0,07%** vốn Điều lệ.

- Giá bán: Bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

4. Tổ chức bán đấu giá

Sau khi Phương án CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa được UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt, Ban Chỉ đạo CPH chỉ đạo Doanh nghiệp CPH triển

¹ Ghi chú: Số cổ phần người lao động đăng ký mua tại ngày họp Hội nghị NDL (19/4/2017) là 971.700 cổ phần. Tuy nhiên, tại thời điểm ngày 28/4/2017, số cổ phần người lao động đăng ký mua giảm xuống còn 938.600 cổ phần.

khai việc bán cổ phần lần đầu theo đúng trình tự quy định và theo Phương án được duyệt.

4.1 Xử lý cổ phiếu không bán hết

Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm:

- Số lượng cổ phần NĐT trúng thầu trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.
- Số lượng cổ phần không được NĐT đăng ký mua theo Phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần NLD và tổ chức Công đoàn trong Doanh nghiệp từ chối mua theo Phương án đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần NĐT chiến lược từ chối mua theo cam kết khi đăng ký.

4.2. Phương án xử lý

- Chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các NĐT đã tham dự đấu giá theo phương thức đấu giá trực tiếp giữa các NĐT hoặc thỏa thuận trực tiếp.
- Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban Chỉ đạo CPH báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt Phương án CPH thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn Điều lệ để chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty Cổ phần trước khi tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu.

5. Các rủi ro dự kiến

5.1. Rủi ro về kinh tế

Sự ổn định và vững mạnh của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới là điều kiện hết sức quan trọng và cần thiết cho hoạt động kinh doanh của các Doanh nghiệp nói chung.

Những năm vừa qua, khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy thoái kinh tế đã tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế thế giới và Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam có những giai đoạn bị giảm sút, cụ thể tăng trưởng 6,8% năm 2010, 5,9% năm 2011, 5,03% năm 2012 và năm 2013 là 5,4%, năm 2014 là 5,9% và năm 2015 là 6,68%. Ngoài ra sự thiếu ổn định trong các chính sách tài chính và ngày càng phụ thuộc vào các nền kinh tế bên ngoài do hội nhập kinh tế làm cho hoạt động của Công ty cũng bị ảnh hưởng.

Những năm tới Việt Nam sẽ gia nhập WTO triệt để, sẽ mở cửa các ngành nghề theo cam kết nên sự cạnh tranh với các sản phẩm ngoại nhập ngay trên lãnh thổ Việt Nam sẽ ngày càng khốc liệt. Đây là một yếu tố bất lợi rất lớn trong tương lai đối với Công ty.

5.2. *Rủi ro về luật pháp*

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản Pháp luật khác nhau như Luật Doanh nghiệp, Luật An toàn thực phẩm, Luật Thương mại,....

Hệ thống luật và các văn bản dưới luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về chính sách có thể xảy ra và khi xảy ra sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Rủi ro về chính sách vĩ mô của Nhà nước thay đổi dẫn tới định hướng phát triển mở rộng của Công ty có thể gặp một số khó khăn.

Tuy nhiên, có thể thấy được mặt tích cực từ những thay đổi này là tạo ra hành lang pháp lý ngày càng chặt chẽ và khoa học, phù hợp với Hệ thống Pháp luật và thông lệ quốc tế, tạo điều kiện thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài cũng như giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tiến hành thuận lợi hơn.

5.3. *Rủi ro đặc thù*

Công ty sản xuất chế biến các sản phẩm từ Yến sào mà tập trung chủ yếu NGK, hiện tại ở Việt Nam có rất nhiều Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chế biến NGK nên sự cạnh tranh các sản phẩm trong ngành là khó tránh khỏi.

Các thiết bị kỹ thuật hiện đại tiên tiến, nguồn nhân lực chất lượng cao trong Công ty vẫn tiếp tục hoàn thiện và cần phát huy hơn nữa.

5.4. *Rủi ro của đợt chào bán*

Đợt phát hành ra công chúng lần đầu của Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa nhằm mục đích giúp Công ty hoạt động ngày một độc lập và hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, trong thời điểm hiện tại và trong thời gian sắp tới, thị trường Chứng khoán vẫn còn đang trong giai đoạn phục hồi nên giá cổ phiếu hiện nay sẽ bị ảnh hưởng ít nhiều, làm cho NĐT ít quan tâm đến các cổ phần bán lần đầu của các Doanh nghiệp CPH. Do vậy việc phát hành lần này của Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa bị ảnh hưởng khá lớn. Giá bán phải ở mức hấp dẫn mới thu hút sự quan tâm và tham gia của các NĐT.

5.5. *Rủi ro khác*

Các rủi ro khác nằm ngoài dự đoán và vượt quá khả năng phòng chống của con người như thiên tai, hỏa hoạn, ...là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa.

VI. *Phương án sắp xếp lao động*

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, phát huy được năng lực của NLĐ sau khi chuyển sang loại hình Công ty Cổ phần; Dựa trên

cơ sở hiện trạng đội ngũ lao động hiện có của Doanh nghiệp, nhu cầu lao động dự kiến của Công ty giai đoạn sau CPH và các quy định của Pháp luật về lao động cũng như chủ trương của Chính phủ về chính sách lao động khi chuyển đổi mô hình Công ty sang cổ phần, Công ty dự kiến sẽ tiến hành Phương án sắp xếp lại lao động giữ nguyên 100% như ban đầu trước khi cổ phần cụ thể như sau:

Stt	Nội dung	Tổng số
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN CPH	702
1	Lao động làm việc theo HĐLĐ	
1.1	Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	412
1.2	Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	267
1.3	Lao động làm việc theo HĐLĐ 6 tháng	18
1.4	Lao động đang thử việc	5
1.5	Lao động làm việc thời vụ hoặc một công việc nhất định dưới 3 tháng	0
2	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố GTDN	0
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty Cổ phần	702

VII. Tổ chức bộ máy sau CPH

Với mô hình Công ty Cổ phần, Công ty sẽ hoạt động dưới sự điều hành của Hội đồng quản trị và Giám đốc, với sự giám sát của Ban Kiểm soát, theo sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Việc thành lập Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Giám đốc sẽ tuân thủ theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty Cổ phần NGK Sanest Khánh Hòa.

Đại hội đồng cổ đông: Gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.

Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

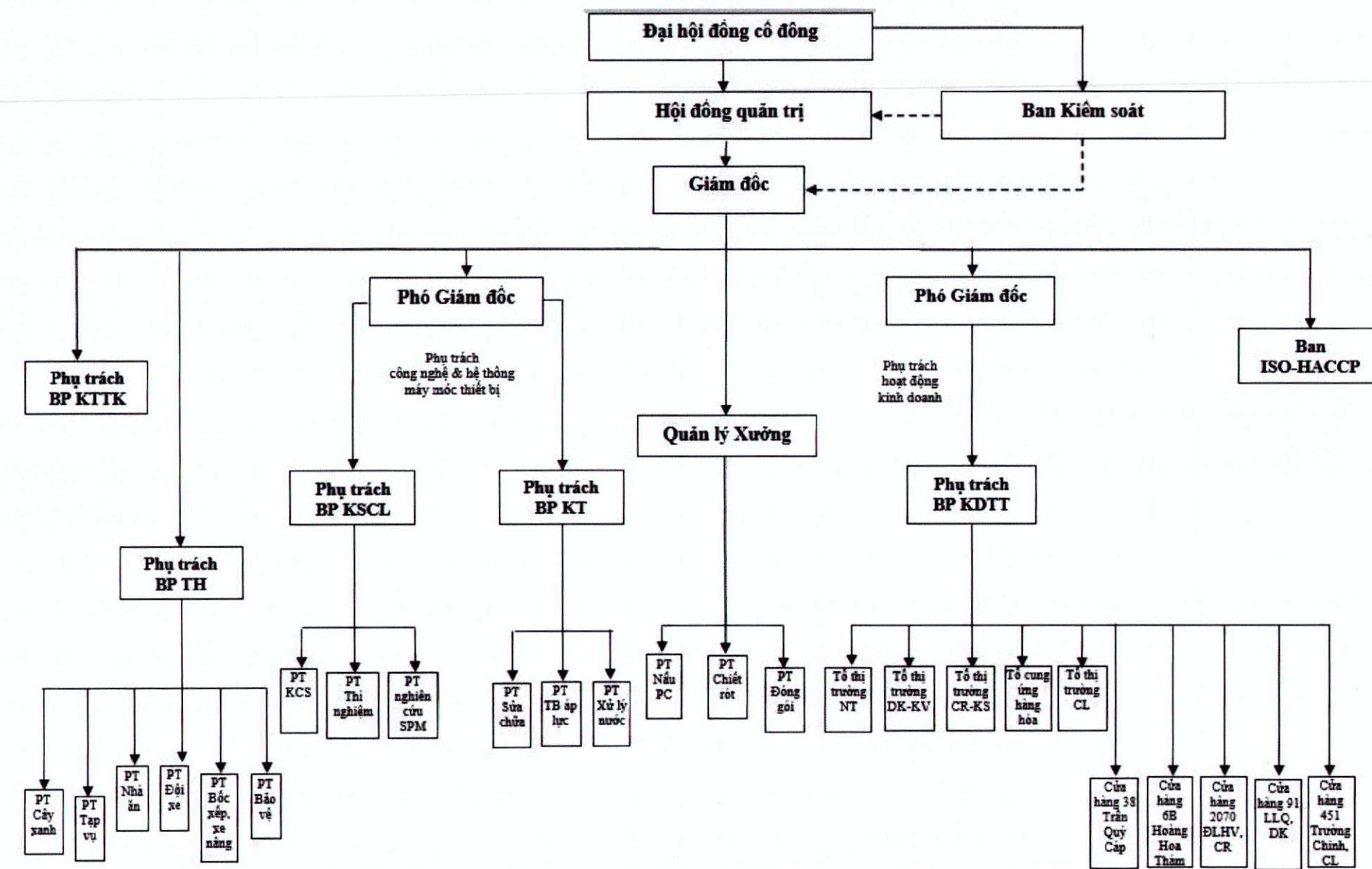
Ban Kiểm soát: Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, Ban Kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty.

Giám đốc: Là người điều hành công việc kinh doanh hằng 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.

(Xem trang tiếp theo)

Sơ đồ tổ chức Công ty sau CPH

Cơ cấu các phòng ban chuyên môn gần như ổn định, không thay đổi.



VIII. Chiến lược và Phương án kinh doanh của Công ty sau CPH

1. Chiến lược phát triển

1.1 Sản phẩm

Tiếp tục phát huy thế mạnh của Công ty cung cấp và sản xuất các sản phẩm Yên sào đảo thiên nhiên và nước giải khát Yên sào bổ dưỡng mang thương hiệu Sanest.

Tiếp tục đầu tư nghiên cứu các dòng sản phẩm cao cấp mới với nguyên liệu chính từ Yên đảo thiên nhiên Khánh Hòa.

1.2 Khách hàng

Hiện nay các sản phẩm Sanest đã chiếm vị trí hàng đầu thị trường trong nước với hơn 1000 Nhà phân phối và đại lý tại 63 tỉnh, thành của các vùng thị trường miền Bắc, Trung, Nam. Sau khi CPH, Công ty sẽ tiếp tục giữ vững thương hiệu và các thị trường hiện có, khai thác tối đa khách hàng ở các thị trường trọng điểm như: Khánh Hòa, Tp.HCM, Đà Nẵng, Hà Nội, Bình Định, Đắk Lắk, Phú Yên. Đẩy mạnh phát triển đồng đều ở các tỉnh còn lại ở từng Chi nhánh: Chi nhánh Tp.HCM, Chi nhánh Đà Nẵng, Chi nhánh Hà Nội...

Cùng với đó, Công ty sẽ tiếp tục mở rộng khách hàng nội địa, thông qua: Các cửa hàng giới thiệu sản phẩm trên toàn quốc, Hệ thống các đại lý phân phối, các Hệ thống siêu thị, nhà thuốc, tạp hóa, shop bán hàng...

Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục đầu tư phát triển và đưa sản phẩm tới người tiêu dùng là các khách hàng quốc tế, cộng đồng người Việt ở các nước như Úc, Canada, Mỹ, Hàn Quốc, Nhật, Đài Loan, Hồng Kông, Campuchia.

1.3 Thị trường

*** Thị trường trong nước:**

- Đa dạng thêm các kênh quảng bá và bán hàng ngoài các kênh truyền thống lâu nay, tổ chức liên kết các tour du lịch, các trường học, khối cơ quan ban ngành... tham quan trực tiếp dây chuyền sản xuất để chứng minh, cam kết về chất lượng vượt trội của nước Yên sào Sanest.

- Tăng cường kiểm tra giám sát về thực hiện các chương trình khuyến mãi, các chương trình dành cho người tiêu dùng tại từng thị trường để tránh tình trạng tranh đua hạ giá bán không lành mạnh làm ảnh hưởng lòng tin cho các Nhà phân phối, đại lý, người tiêu dùng đối với các sản phẩm Sanest.

- Đa dạng hoá thêm các dòng sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như nâng cao sức cạnh tranh với các dòng sản phẩm của đối thủ cạnh tranh hiện nay.

*** Thị trường xuất khẩu:**

- Thành lập đội hỗ trợ chuyên biệt cho xuất khẩu: Có nhiệm vụ nghiên cứu yêu cầu kỹ thuật của từng thị trường, nghiên cứu người tiêu dùng từng nước, đối thủ cạnh tranh... để có đề xuất yêu cầu sản phẩm, chứng từ kỹ thuật và giá cả xuất khẩu phù hợp.

- Ngày càng chú trọng đẩy mạnh phát triển thị trường xuất khẩu sang các thị trường truyền thống và các thị trường khác, đặc biệt là ASEAN, Trung Quốc, Ấn Độ, Trung Đông...

- Đẩy mạnh xuất khẩu các thị trường trong thời kỳ hội nhập quốc tế: Mỹ, Úc, Nhật, Hàn Quốc, Canada.

1.4 Thương hiệu

Ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm, giữ vững và phát huy thương hiệu Sanest Khánh Hòa, khẳng định vị thế Yến sào Khánh Hòa.

Tiếp tục giữ vững và phát huy sản phẩm thương hiệu Sanest Khánh Hòa luôn được người tiêu dùng bình chọn là Hàng Việt Nam chất lượng cao, là thương hiệu mạnh...

Phát triển thương hiệu Sanest Khánh Hòa, thương hiệu Yến sào Khánh Hòa trở thành thương hiệu quốc gia.

1.5 Nguồn nhân lực

Tận dụng tối đa nguồn lao động của Công ty tại thời điểm CPH, trên tinh thần tinh gọn, hiệu quả, đáp ứng nhu cầu và định hướng hoạt động trong tương lai của Công ty.

Luôn có kế hoạch tuyển chọn và đào tạo đội ngũ nhân sự có năng lực chuyên môn và khả năng quản lý để tạo nguồn nhân lực kế thừa cho đội ngũ quản trị của Công ty.

Có chính sách thu hút nguồn nhân lực hiệu quả, tạo môi trường và điều kiện làm việc chuyên nghiệp, xây dựng văn hóa Doanh nghiệp với những đặc trưng riêng, tạo sự gắn kết trong nhân viên và giữa nhân viên với Công ty.

Xây dựng chính sách lương thưởng dựa trên năng lực và trình độ của cán bộ nhân viên, nhằm đảm bảo phân phối thu nhập một cách hợp lý, xứng đáng với sự đóng góp của mỗi cá nhân, tạo động lực để mọi thành viên trong Công ty có sự phấn đấu, nỗ lực để đạt được những thành quả lớn hơn.

2. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2017 – 2019

Stt	Nội dung	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1	Vốn Điều lệ	triệu đồng	176.427	330.000	330.000	330.000
2	Doanh thu (*)	triệu đồng	1.260.229	1.324.000	1.416.000	1.515.000

3	Chi phí (**)	triệu đồng	1.164.716	1.223.376	1.308.384	1.399.860
4	Lợi nhuận trước thuế	triệu đồng	95.513	100.624	107.616	115.140
5	Lợi nhuận sau thuế	triệu đồng	76.410	80.499	86.093	92.112
6	Lợi nhuận trước thuế /DT	%	7,58	7,60	7,60	7,60
7	Lợi nhuận sau thuế /DT	%	6,06	6,08	6,08	6,08
8	Lợi nhuận sau thuế / vốn Điều lệ	%	23,15	24,39	26,09	27,91
9	Lao động bình quân	Người	688	702	715	730
10	Thu nhập bình quân/người/tháng	đồng	11.226.348	11.560.000	12.130.000	12.700.000
12	Cổ tức	%	-	15,86	17,22	18,70

Ghi chú: (*)(**)Số liệu doanh thu, chi phí của Công ty năm 2016 đã tách hoạt động kinh doanh thương mại khỏi kinh doanh sản phẩm chính để đảm bảo số liệu phản ánh đúng định hướng hoạt động kinh doanh chính của Công ty sau CPH.

3. Căn cứ để thực hiện kinh doanh

Công ty luôn nhận sự chỉ đạo thường xuyên trong các hoạt động kinh doanh từ Công ty TNHH Nhà nước MTV Yên sào Khánh Hòa.

Với nguồn nguyên liệu chính là Yên sào đảo thiên nhiên trực tiếp khai thác từ Công ty Yên sào Khánh Hòa, do đó hạ giá thành sản phẩm, tăng cạnh tranh, tạo lợi thế so sánh và tăng hiệu quả kinh doanh.

Số lượng đội ngũ kinh doanh trẻ, năng động, tâm huyết có trình độ chuyên môn cao, nắm sát diễn biến thị trường và các đối thủ cạnh tranh, đảm bảo thực hiện thắng lợi kế hoạch doanh thu Công ty giao qua các năm.

Với số lượng 1.000 Nhà phân phối, đại lý và đội ngũ kinh doanh hiện có rải khắp cả 63 tỉnh thành ở 3 Chi nhánh và các khu vực trọng điểm đã đảm bảo tốt độ bao phủ sản phẩm, công tác chăm sóc khách hàng, tăng cường cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần, tăng trưởng doanh thu tiêu thụ.

Thị trường xuất khẩu ngày càng mở rộng, Công ty đã đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của các nước như Mỹ, Úc, Canada, Nhật,... đã đưa được Nước Yên sào Sanest vào các nước này và có tín hiệu tốt từ khách hàng.

Với số lượng showroom giới thiệu sản phẩm hiện có và ngày càng mở rộng, phát triển ở các tỉnh, các thị trường trọng điểm đã khẳng định vị thế vượt trội của thương hiệu Sanest, thương hiệu Yến sào Khánh Hòa.

Doanh thu Sanest đều vượt mức kế hoạch và liên tục tăng trưởng cao qua các năm, với xu thế tiêu dùng ngày càng cao, khách hàng ngày càng lựa chọn những sản phẩm cao cấp, bổ dưỡng là một trong những thuận lợi để Sanest chiếm lĩnh thị phần, phát triển số lượng Nhà phân phối, đại lý, các khách hàng và tăng trưởng doanh thu tiêu thụ.

3.1 Môi trường kinh doanh

Là một yếu tố quan trọng của nền kinh tế, hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp chịu tác động trực tiếp bởi các biến động kinh tế, xã hội, chính trị, Pháp luật trong nước và thế giới.

Yếu tố kinh tế: Tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2015 ổn định với tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm trên 5%/năm. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tăng trưởng kinh tế toàn cầu thấp... đã tác động không thuận lợi đến nền kinh tế Việt Nam.

Yếu tố chính trị - luật pháp: Thể chế chính trị của Việt Nam được đánh giá là ổn định nhất trong khu vực. Trước yêu cầu của việc điều hành nền kinh tế theo cơ chế kinh tế thị trường, Chính phủ Việt Nam đang nỗ lực từng bước đổi mới và cải cách hành chính, xây dựng và hoàn thiện Hệ thống Pháp luật để tạo ra nền hành chính công minh bạch và đáp ứng với yêu cầu của quá trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế.

Yếu tố văn hóa - xã hội: Với tốc độ tăng trưởng kinh tế và mức độ hội nhập văn hóa ngày càng sâu rộng, trình độ nhận thức của người tiêu dùng Việt Nam ngày càng được nâng cao. Các hình thức và phương tiện thông tin đã được phủ khắp các vùng miền giúp người dân tiếp cận được với những thông tin, kiến thức mới nhất.

Yếu tố thị trường, nguyên liệu và lao động: Môi trường kinh doanh tốt là khi có thị trường tiêu thụ tốt, thị trường nguyên liệu ổn định, ít bị lệ thuộc và biến động giá, lực lượng lao động chuyên nghiệp và dồi dào.

3.2 Triển vọng ngành

Đặc trưng hoạt động kinh doanh của Công ty thuộc ngành chế biến nước giải khát từ nguồn nguyên liệu Yến sào thiên nhiên.

Điều kiện khí hậu nóng ẩm, văn hóa ăn uống đa dạng với sự phát triển nhanh của dịch vụ ăn uống ngoài, đã đẩy nhu cầu về nước giải khát tăng nhanh chóng qua các năm.

Việt Nam là quốc gia có dân số trẻ, với độ tuổi trong nhóm 15-40 tuổi chiếm gần một nửa, độ tuổi mà được đánh giá là có nhu cầu cao nhất về các loại nước giải khát. Thêm vào đó, không thể phủ nhận rằng, nhận thức của người tiêu dùng về

yếu tố dinh dưỡng nằm trong các loại nước giải khát tăng lên và đây là yếu tố quyết định cũng như tiềm năng lớn ở hiện tại và tương lai của nước giải khát từ Yến sào.

4. Giải pháp thực hiện sau CPH Công ty

4.1 Phân tích SWOT

a. Điểm mạnh (S)

S1: Thường xuyên nhận được sự chỉ đạo từ Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa trong các hoạt động từ sản xuất đến kinh doanh.

S2: Nguồn nguyên liệu sản xuất chính là Yến sào đảo thiên nhiên được khai thác trực tiếp từ Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa.

S3: Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest được sản xuất từ nguồn Yến sào thiên nhiên do Công ty Yến sào Khánh Hòa trực tiếp khai thác tại các đảo yến Khánh Hòa nên được đánh giá là có phẩm chất tốt nhất hiện nay. Điều đó đã làm nên thương hiệu “Sanest Khánh Hòa” được khách hàng ngày càng tín nhiệm và ưa chuộng. Sự ổn định về chất lượng sản phẩm đã tác động đến tâm lý và nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó, với chiến lược quảng bá sản phẩm thông qua các chương trình lớn của Công ty, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn, các chương trình tri ân khách hàng... đã có sức lan tỏa lớn góp phần đẩy mạnh doanh thu tiêu thụ.

S4: Máy móc thiết bị đồng bộ, hiện đại đạt được hiệu quả sản xuất cao.

S5: Sản phẩm và chất lượng sản phẩm Sanest được sản xuất và kiểm soát chặt chẽ trên Hệ thống ISO-HACCP.

S6: Đội ngũ kinh doanh trẻ, năng động, nhiệt huyết, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao ở các Chi nhánh và các vùng thị trường.

S7: Mạng lưới phân phối sản phẩm rộng khắp ở 63 tỉnh thành: Hệ thống các đại lý phân phối, hệ thống các siêu thị, các nhà hàng khách sạn, các shop bán hàng...

S8: Thị trường xuất khẩu ngày càng mở rộng, Công ty đã đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của các nước như Mỹ, Úc, Canada, Nhật,... và đã đưa được Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest vào các nước này và có tín hiệu tốt từ khách hàng.

b. Điểm yếu (W)

W1: Hệ thống các Nhà kho chứa vật tư, bao bì hầu hết bị quá tải gây khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh;

W2: Hiện tại, sản phẩm chính mang lại nguồn doanh thu chủ yếu của Công ty vẫn là các sản phẩm truyền thống như Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest dạng lọ 70ml và dạng lon 190ml.

c. Cơ hội (O)

O1: Chưa khai thác hết tiềm lực của các vùng thị trường, đặc biệt là các khu vực thị trường vùng sâu vùng xa.

O2: Người tiêu dùng ngày càng lựa chọn các sản phẩm cao cấp hướng đến mục tiêu vì sức khỏe, vì thể với mục tiêu vì chất lượng, vì sức khỏe cộng đồng sản phẩm Sanest ngày càng được người tiêu dùng tin tưởng.

d. Nguy cơ (T)

T1: Sự cạnh tranh của các Doanh nghiệp sản xuất nước Yến trên thị trường như: Thiên Việt (Đà Nẵng), Aquafarm, Onest (Khánh Hòa), Wonderfarm (Đồng Nai)...

Các nhãn hàng yến này tung ra các chương trình chiết khấu, khuyến mãi cao cho các shop, làm người tiêu dùng dễ nhầm lẫn khi mua các sản phẩm này với nước yến Sanest của Công ty.

T2: Một số bao bì cho sản phẩm Sanest Khánh Hòa còn phụ thuộc vào các Nhà cung cấp từ nước ngoài do trong nước chưa đáp ứng được các yêu cầu chất lượng nên đôi khi chưa chủ động nguồn cung, làm ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất.

4.2 Thực thi mô hình SWOT

- Với nguồn nhân lực trẻ, năng động, nhiệt huyết, có trình độ chuyên môn cao cùng với mạng lưới phân phối rộng khắp 63 tỉnh thành là nền tảng vững chắc giúp sản phẩm nước giải khát Yến sào của Công ty sẽ tiếp cận tới từng vùng miền trong nước nhất là những khu vực vùng sâu vùng xa.

- Nguồn nguyên liệu chính của Công ty là Yến sào đảo thiên nhiên, sản phẩm được người tiêu dùng lựa chọn hướng đến mục tiêu vì sức khỏe, là tiềm năng phát triển bền vững trong tương lai của Công ty.

- Sự cạnh tranh gay gắt từ các Doanh nghiệp sản xuất nước uống không gas sẽ là động lực thôi thúc Ban lãnh đạo Công ty tiếp tục nghiên cứu, mở rộng thêm dòng sản phẩm để khẳng định hơn nữa vị thế và sức mạnh thương hiệu của sản phẩm Công ty trên thương trường.

4.3 Các giải pháp thực hiện sau CPH

Về thị trường: Giữ vững thương hiệu và khách hàng đang có, gia tăng chiếm lĩnh thị phần trong và ngoài nước; Đẩy mạnh công tác Marketing phát triển thêm khách hàng mới.

Hiện nay, Công ty đang tập trung khai thác các sản phẩm truyền thống. Để bắt kịp nhu cầu của người tiêu dùng, trong thời gian sắp đến Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm mới với định hướng là đa dạng công dụng và phân khúc theo đối tượng khách hàng.

Đối với thị trường ở vùng sâu, vùng xa, Công ty xác định đây là đối tượng khách hàng có số lượng khá lớn nhưng có thu nhập thấp, với mục đích đưa giá trị dinh dưỡng đảo Yến thiên nhiên Khánh Hòa đến tay mọi đối tượng khách hàng,

Công ty sẽ tổ chức quảng bá, bán hàng trực tiếp để đưa các dòng sản phẩm nước yến đóng lon, lọ với giá cả phù hợp đến tay khách hàng. Qua đó đẩy mạnh doanh thu, nâng cao thị phần và lợi nhuận cho Doanh nghiệp. Công ty sẽ tăng cường phối hợp các Hiệp hội thông qua các chương trình đưa hàng Việt về nông thôn, miền núi. Qua đó hỗ trợ và tạo điều kiện cho các đối tượng khách hàng này tiếp cận ngày càng nhiều sản phẩm Công ty.

Đối với sự cạnh tranh của các đối thủ cùng kinh doanh sản phẩm nước Yến trên thị trường:

- Các nhân viên thị trường từng khu vực luôn theo sát và báo cáo kịp thời khi có xuất hiện sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.

- Bộ phận Nghiên cứu và Marketing của Công ty sẽ phân tích và đánh giá các yếu tố chất lượng, giá cả, mẫu mã... sản phẩm đối thủ, từ đó sẽ tham mưu lãnh đạo đưa ra chính sách đối phó phù hợp.

- Công ty luôn cam kết và chứng minh sản phẩm đến tay người tiêu dùng được chế biến từ nguồn Yến sào đảo thiên nhiên Khánh Hòa có giá trị dinh dưỡng vượt trội so các sản phẩm cùng loại trên thị trường.

- Duy trì và tăng cường các chương trình khuyến mãi đến tay Nhà phân phối, đại lý, hỗ trợ các điểm bán thu hút khách hàng bằng các chương trình dùng thử sản phẩm, trưng bày và tặng vật phẩm. Các hoạt động này được giám sát và báo cáo bởi các nhân viên thị trường nhiệt huyết và yêu nghề.

- Tổ chức cho khách hàng tham quan đảo Yến và cơ sở sản xuất để củng cố niềm tin vào chất lượng vượt trội của sản phẩm Sanest, bảo đảm quyền lợi và hợp tác bền lâu giữa hai bên.

Về đầu tư mở rộng: Có kế hoạch đầu tư thiết bị để phù hợp với sự tiến bộ khoa học kỹ thuật, đồng thời nguyên cứu dây chuyền sản xuất hiện đại cho ra những sản phẩm mới với chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của khách hàng; Nâng cao năng lực cạnh tranh, thị phần và thương hiệu trên thị trường trong và ngoài nước.

Đối với Hệ thống nhà kho đang bị quá tải gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh, Công ty dự kiến sẽ tiếp tục quy hoạch phát triển đầu tư mở rộng quy mô hoạt động, xây dựng những hạng mục công trình: Nhà Xưởng sản xuất, kho vật tư, kho thành phẩm, bãi xuất hàng, đường nội bộ... trên phần đất có diện tích 48.178 m² (trong Phương án sử dụng đất Công ty đã gửi Sở Tài nguyên & Môi trường và UBND tỉnh). Ngoài ra, tại cụm Công nghiệp Sông Cầu, Công ty Yến sào Khánh Hòa đang triển khai xây dựng thêm kho cho các đơn vị thành viên sử dụng, trong đó, phần diện tích kho phục vụ cho Công ty Sanest Khánh Hòa là 4.250 m² để giải quyết tình trạng kho bị quá tải, đảm bảo dự trữ được vật tư, hàng hóa...

Về công tác quản lý chất lượng: Thường xuyên cải tiến, tăng năng suất lao động và giảm hao hụt trong sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm thỏa mãn các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Hiện nay, nguồn nguyên liệu phụ trợ của Công ty còn phụ thuộc vào Nhà cung cấp, Công ty sẽ chủ động tìm kiếm và đa dạng hóa các Nhà cung cấp trong và

ngoài nước, không phụ thuộc bất kỳ Nhà cung cấp nào, qua đó đảm bảo nguồn nguyên liệu, bao bì phục vụ sản xuất với giá thành cạnh tranh.

Giải pháp nâng cao công nghệ

Tiếp tục trang bị máy móc hiện đại, tự động hóa nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm tối đa các khoản chi phí sản xuất, nghiên cứu tìm kiếm nguyên vật liệu mới có chất lượng tốt hơn, nguồn gốc tự nhiên thay thế một số nguyên vật liệu hiện có. Duy trì ổn định sản phẩm truyền thống kết hợp đẩy mạnh nghiên cứu sản phẩm mới có khả năng đáp ứng được những đòi hỏi khắt khe của thị trường về chất lượng sản phẩm cũng như hình thức mẫu mã.

Giải pháp đầu tư nhân lực

Thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, đào tạo nhân lực tiên tiến hiện đại, tăng cường công tác giáo dục bằng nhiều hình thức để nâng cao tay nghề của NLĐ, nâng cao chất lượng chăm sóc sức khỏe, đời sống cho NLĐ. Tạo cho NLĐ có cách nhìn, cách tư duy mới trong công việc, là cơ sở để phát huy tính sáng tạo của NLĐ. Bổ sung kịp thời nhân lực khi mở rộng, nâng cấp chiến lược kinh doanh, sản xuất.

Giải pháp về quản lý

Lao động đóng một vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Chính vì vậy nâng cao trình độ đội ngũ lao động, đào tạo cán bộ quản lý là một việc rất cần thiết để tạo hiệu quả hoạt động của Công ty.

Đội ngũ cán bộ quản trị, cần phải trang bị hay trang bị lại những kiến thức kinh doanh hiện đại, tạo điều kiện cho đội ngũ cán bộ này tham gia vào các khoá đào tạo, bồi dưỡng học hỏi kinh nghiệm để làm chủ được các yếu tố bên ngoài của thị trường.

Công ty sẽ tiến hành bố trí sắp xếp lại lao động trong các phòng ban trên cơ sở xác định mức độ phức tạp của công việc, cải tiến mối quan hệ giữa các phòng ban, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng các công việc của Công ty để ra quyết định nhanh chóng và chính xác.

Giải pháp về điều hành

Việc xây dựng và quản lý kế hoạch sản xuất kinh doanh là điều cần thiết để đạt những mục tiêu đề ra, Công ty trực tiếp phân bổ giao nhiệm vụ thực hiện sản xuất kinh doanh cho các phòng ban.

Xây dựng kế hoạch sản xuất cho từng phòng ban trực thuộc trên cơ sở năng lực của Hệ thống, chỉ tiêu, định mức của từng loại thiết bị công nghệ và tận dụng phát huy nguồn lực tại chỗ đảm bảo cho các phòng ban thực hiện hoàn thành nhiệm vụ.

Các phòng ban nghiệp vụ cùng với các đơn vị sản xuất kinh doanh tổ chức thực hiện điều tiết sản xuất, theo dõi tổng hợp đầy đủ kết quả thực hiện theo từng loại sản phẩm hoàn thành.

Các phòng ban chức năng theo dõi kiểm tra, tổng hợp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Phân tích đánh giá mức độ thực hiện của các đơn vị để điều chỉnh, bổ sung kế hoạch thực hiện, làm căn cứ giao kế hoạch kỳ sau. Nghiên cứu đề xuất Phương án sản xuất kinh doanh và biện pháp thực hiện để đạt kết quả cao.

Giải pháp về phúc lợi

Xây dựng đơn giá tiền lương trên cơ sở định mức lao động hợp lý;

Đảm bảo nguồn thu nhập ổn định cho toàn CB-CNLĐ;

Trả lương, thưởng phù hợp với năng suất làm việc cụ thể của từng người;

Có chế độ khen thưởng kịp thời cho các tập thể, cá nhân có sáng kiến cải tiến kỹ thuật mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty;

Thực hiện đầy đủ các chế độ cho NLĐ: Trích nộp và đóng đầy đủ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, chế độ tiền lương, tiền phép...

Xây dựng văn hóa Công ty

Muốn phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường và xu hướng toàn cầu hóa hiện nay, đòi hỏi các Doanh nghiệp phải xây dựng được nền văn hóa đặc trưng cho mình. Chỉ khi đó, Doanh nghiệp mới phát huy được tiềm năng của mọi cá nhân, góp phần thực hiện mục tiêu chung của Doanh nghiệp.

Văn hóa Doanh nghiệp là tổng hòa của quan niệm giá trị, tiêu chuẩn đạo đức, triết lý kinh doanh, quy phạm hành vi, ý tưởng kinh doanh, phương thức quản lý và nội quy, chính sách... được mọi thành viên trong Doanh nghiệp chấp nhận, tuân theo. Đây là toàn bộ giá trị được gây dựng nên trong suốt quá trình tồn tại và phát triển của Doanh nghiệp, chi phối tình cảm, nếp suy nghĩ và hành vi của mọi thành viên trong Doanh nghiệp để hướng tới các mục tiêu Doanh nghiệp đề ra.

Văn hóa Doanh nghiệp sẽ có ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực tới sự phát triển của Doanh nghiệp. Nền văn hóa mạnh mẽ là nguồn lực quan trọng tạo ra thế cạnh tranh cho Doanh nghiệp. Nền văn hóa yếu sẽ là nguyên nhân dẫn đến sự suy yếu.

IX. Phương án sử dụng đất sau CPH

Ngày 10/3/2017, Sở Tài nguyên và Môi trường đã có Tờ trình số 90/TTr-STNMT-CCQLĐĐ gửi UBND tỉnh Khánh Hòa về Phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa khi CPH. Ngày 14/3/2017, UBND tỉnh Khánh Hòa đã có Văn bản số 1980/UBND-XDND gửi Sở Tài nguyên và Môi trường thống nhất với đề xuất của Sở Tài nguyên và Môi trường tại văn bản nêu trên. Theo đó, Phương án sử dụng đất sau CPH của Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa như sau:

*** Thừa đất Nhà máy NGK Sanest Khánh Hòa:**

- **Hiện trạng:** Thừa đất được cấp Giấy chứng nhận cho Công ty Yên sào Khánh Hòa, trên đất đã xây dựng công trình Nhà máy NGK Sanest Khánh Hòa. Theo Biên bản về việc giao quản lý và sử dụng đất ngày 28/11/2016 giữa Công ty Yên sào Khánh Hòa, Công ty Sanest Khánh Hòa và Công ty Sanna Khánh Hòa đã được thống nhất phân chia ranh giới sử dụng đất cho Công ty Sanest Khánh Hòa

được sử dụng 39.600 m² (tương ứng Khu 5 Sơ đồ vị trí khu đất). Hiện trạng ranh giới thửa đất đã xây dựng tường rào phân định giữa 02 Công ty. Hiện nay, Công ty Sanest Khánh Hòa tiếp tục sử dụng đất phù hợp với mục đích đã giao cho Công ty Yên sào Khánh Hòa và phù hợp quy hoạch sử dụng đất đã được phê duyệt.

Từ lý do trên, Sở Tài nguyên và Môi trường thống nhất với Phương án sử dụng đất do Công ty Sanest Khánh Hòa lập, sau CPH Công ty Sanest Khánh Hòa tiếp tục sử dụng đất, thuê đất, tách thửa và cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo quy định, cụ thể như sau:

- + Diện tích: 39.600 m².
- + Địa chỉ thửa đất: Thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, Cam Ranh.
- + Thời hạn sử dụng đất: Đến ngày 09/8/2050.
- + Vị trí, ranh giới khu đất: Tương ứng với Khu 5 Sơ đồ vị trí khu đất do Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại và Xây dựng Thành Lợi xác lập ngày 09/02/2017.
- + Hình thức sử dụng đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm.
- + Công ty Sanest Khánh Hòa thực hiện trả tiền thuê đất theo quy định và không tính tiền thuê đất vào GTDN.

*** Thửa đất Công trình Nhà nghỉ giữa ca công nhân:**

Thửa đất có nguồn gốc do Công ty Yên sào Khánh Hòa sử dụng được UBND tỉnh giao đất không thu tiền sử dụng đất theo Quyết định 2473/QĐ-UB ngày 18/7/2001 để bảo tồn, chuyển đổi cơ cấu cây trồng cho phù hợp tạo vùng nguyên liệu cho Nhà máy chế biến hoa quả và bảo tồn hệ sinh thái tự nhiên vùng phía Nam thị xã Cam Ranh. Quá trình sử dụng, Công ty Yên sào Khánh Hòa đã xây dựng công trình Nhà nghỉ giữa ca cho công nhân Nhà máy NGK Sanest Khánh Hòa nhưng chưa được cơ quan có thẩm quyền cho phép. Ranh giới khu đất đã được xây tường rào ổn định. Công ty Sanest Khánh Hòa đề nghị được tiếp tục sử dụng đất để làm Nhà nghỉ giữa ca cho cán bộ công nhân viên Nhà máy NGK Sanest Khánh Hòa.

Sở Tài nguyên và Môi trường thống nhất với Phương án sử dụng đất do Công ty Sanest Khánh Hòa lập, Công ty phải lập thủ tục thuê đất theo quy định với nội dung như sau:

- + Diện tích: 7.285 m²;
- + Địa chỉ thửa đất: Thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, Cam Ranh;
- + Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp;
- + Thời hạn sử dụng đất: Đến ngày 09/8/2050 (thời hạn cho thuê đất để xây dựng Nhà máy NGK cao cấp Yên sào);

+ Vị trí, ranh giới khu đất: Tương ứng với Khu 4 Sơ đồ vị trí khu đất do Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại và Xây dựng Thành Lợi xác lập ngày 09/02/2017;

+ Nguồn gốc sử dụng đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm;

+ Công ty Sanest Khánh Hòa thực hiện trả tiền thuê đất, chịu truy thu tiền thuê đất theo quy định và không tính tiền thuê đất vào GTDN.

*** Phần đất công trình Hồ Sinh học:**

Thửa đất có nguồn gốc do Công ty Yến sào Khánh Hòa sử dụng được UBND tỉnh giao đất theo Quyết định số 2473/QĐ-UB ngày 18/07/2001. Quá trình sử dụng, Công ty Yến sào Khánh Hòa đã xây dựng công trình Hồ Sinh học phục vụ cho mục đích tiếp nhận nước thải sau xử lý nhằm góp phần bảo vệ môi trường sinh thái tại địa phương, cung cấp nguồn nước phục vụ cho tưới cây xanh tại khu vực Nhà máy và đã được UBND tỉnh đồng ý chủ trương tại Văn bản số 5073/UBND-KT ngày 05/8/2015.

Sở Tài nguyên và Môi trường thống nhất với Phương án sử dụng đất do Công ty Sanest Khánh Hòa lập, Công ty phải lập thủ tục thuê đất theo quy định với nội dung như sau:

+ Diện tích: 22.452 m²;

+ Địa chỉ thửa đất: Thôn Mỹ Thanh, xã Cam Thịnh Đông, Cam Ranh;

+ Thời hạn sử dụng đất: Đến ngày 09/8/2050;

+ Vị trí, ranh giới khu đất: Tương ứng với Khu 2 (một phần) Sơ đồ vị trí khu đất do Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại và Xây dựng Thành Lợi xác lập ngày 09/02/2017;

+ Nguồn gốc sử dụng đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm;

+ Công ty Sanest Khánh Hòa thực hiện trả tiền thuê đất, chịu truy thu tiền thuê đất theo quy định và không tính tiền thuê đất vào GTDN.

*** Đối với phần diện tích dự kiến phát triển:**

Trên đất đã xây dựng một số công trình ngầm: Đường ống HDPE-D90 dẫn nước từ Trạm xử lý nước thải ra Hồ Sinh học, đường ống HDPE-D140 dẫn nước cấp từ Công ty TNHH Thành Trung về, Hệ thống 18 trụ điện dẫn cáp cấp điện nguồn cho Hồ Sinh học. Công ty chưa làm thủ tục thuê đất theo quy định.

- Phương án sử dụng đất sau CPH:

Công ty Sanest Khánh Hòa sau gần 05 năm hoạt động đã phát triển không ngừng với tốc độ tăng trưởng bình quân 15%. Hiện đây chuyên thiết bị và Hệ thống nhà kho đã hoạt động hết công suất nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường.

Thực hiện nhiệm vụ phát triển sản xuất, kinh doanh sau khi CPH, Công ty tiếp tục quy hoạch phát triển, đầu tư mở rộng quy mô hoạt động. Vì vậy, rất cần quỹ đất để hoạt động những năm tiếp theo.

Trên cơ sở quỹ đất Nông trường Dừa Cam Thịnh thuộc Công ty Yên sào quản lý, phân tiếp giáp với Công ty Sanest Khánh Hòa dự kiến nhu cầu sử dụng đất trong những năm tiếp theo sau khi CPH là 48.178 m². Công ty dự kiến sẽ đầu tư xây dựng những hạng mục công trình: Nhà Xưởng sản xuất, kho vật tư, kho thành phẩm, bãi xuất hàng..., như sau:

- + Diện tích: 48.178 m²;
- + Vị trí, ranh giới khu đất tương ứng Khu 2, Khu 3, Khu 8 (trừ diện tích Hồ Sinh học 22.452 m²) Sơ đồ vị trí khu đất đính kèm;
- + Mục đích sử dụng đất: Sử dụng làm Xưởng sản xuất, kho vật tư, kho thành phẩm, bãi xuất hàng...;
- + Thời hạn thuê đất: Đến ngày 09/8/2050;
- + Hình thức thuê đất: Thuê đất trả tiền hàng năm.

Tuy nhiên, theo đề xuất của Sở Tài nguyên và Môi trường tại Tờ trình số 90/TTr-STNMT-CCQLĐĐ ngày 10/3/2017, Công ty Yên sào Khánh Hòa được tiếp tục sử dụng đất theo Quyết định số 2473/QĐ-UB ngày 18/7/2001 của UBND tỉnh Khánh Hòa.

(Chi tiết Phương án sử dụng đất sau CPH của Công ty được đính kèm Phương án CPH).

X. Quản lý và sử dụng số tiền thu từ CPH

Số tiền thu từ CPH Doanh nghiệp được sử dụng để thanh toán chi phí CPH. Phần còn lại và khoản chênh lệch tăng giữa giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại thời điểm chính thức chuyển sang Công ty Cổ phần với giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại thời điểm xác định GTDN được nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp Doanh nghiệp tại Công ty mẹ. Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ CPH được thực hiện theo quy định tại Điều 10, Điều 11 Thông tư 196/2011/TT-BTC.

1. Dự toán chi phí CPH

Stt	Nội dung chi	Số tiền (đồng)
1	Chi phí thuê tư vấn xác định GTDN	130.000.000
2	Chi phí thuê tư vấn xây dựng Phương án CPH	130.000.000
3	Phụ cấp Ban Chỉ đạo và Tổ giúp việc CPH	92.000.000
4	Chi phí công bố thông tin bán cổ phần lần đầu	20.000.000
5	Chi phí tổ chức thực hiện đấu giá dự kiến trả Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM	118.000.000
6	Chi phí Đại hội đồng cổ đông lần đầu	10.000.000
	Cộng	500.000.000

2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Doanh nghiệp, tỷ lệ phần vốn góp Nhà nước tại Công ty Cổ phần, dự kiến tiền thu tạm tính theo giả định tất cả số lượng cổ phần được chào bán hết và giá bán là 23.000 đồng/cổ phiếu:

Stt	Khoản mục		Số cổ phần	Số tiền (đồng)
1	Vốn Điều lệ Công ty Cổ phần	(a)	33.000.000	330.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại DN sau khi đánh giá lại	(b)		330.004.121.489
3	Tiền thu từ CPH	(c)		368.876.208.000
3.1	Tiền thu từ bán cổ phần cho NĐT chiến lược		6.930.000	159.390.000.000
3.2	Tiền thu từ bán cho CB-CNLĐ		1.245.100	25.817.500.000
a	Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong KVNN		306.500	4.229.700.000
b	Mua theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty Cổ phần		938.600	21.587.800.000
3.3	Tiền thu từ bán cho Công đoàn Công ty		23.260	320.988.000
3.4	Tiền thu từ bán ra bên ngoài		7.971.640	183.347.720.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CB-CNLĐ, Công đoàn, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)	16.170.000	161.700.000.000
4,1	Giá trị mệnh giá cổ phần Nhà nước chào bán	(d1)	16.170.000	161.700.000.000
4,2	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm	(d2)	-	-
5	Tỷ lệ số cổ phiếu phát hành thêm / tổng số cổ phần phát hành theo vốn Điều lệ	(e)	-	-
6	Chi phí CPH đơn vị thực hiện	(f)		500.000.000
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)	-	0
8	Số tiền thặng dư cổ phần để lại Doanh nghiệp	(h) = (e) x [(c) - (d) - (f) - (g)]	-	-
Tổng số tiền thực thu từ CPH		(i) = (c) - (d2) - (f) - (h)		368.376.208.000

XI. Quy định về đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán

Theo quy định tại Thông tư số 115/2016/TT-BTV ngày 30/6/2016 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011, khi Doanh nghiệp đăng ký bán đấu giá lần đầu qua Sở Giao dịch Chứng khoán phải đồng thời thực hiện việc đăng ký, lưu ký và đăng ký giao dịch cổ phần. Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội thực hiện đăng ký, lưu ký và đăng ký giao dịch Upcom cho số cổ phần trúng đấu giá đã được thanh toán.

Công ty sẽ thực hiện theo đúng quy định trên, đồng thời Công ty sẽ triển khai đăng lưu ký bổ sung số cổ phần bán cho NLD, tổ chức Công đoàn, NĐT chiến lược theo đúng quy định hiện hành sau khi tiến hành bán cổ phần xong cho NLD, tổ chức Công đoàn, cổ đông chiến lược của Công ty.

XII. Tổ chức thực hiện Phương án CPH

1. Tổ chức thực hiện Phương án được duyệt

Sau khi Phương án CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa được UBND tỉnh phê duyệt, Ban Chỉ đạo CPH sẽ chỉ đạo triển khai các công việc sau:

1.1. Triển khai các bước bán cổ phần

Ngay khi Phương án CPH được duyệt, Ban Chỉ đạo phối hợp đơn vị tư vấn hoàn thiện bản công bố thông tin, tiến hành các thủ tục và cung cấp tài liệu liên quan cũng như chỉ đạo Doanh nghiệp ký hợp đồng với Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM để bán đấu giá công khai cổ phần.

Căn cứ kết quả bán đấu giá công khai tại Sở Giao dịch Chứng khoán, căn cứ danh sách NĐT chiến lược tham gia đăng ký và được UBND tỉnh phê duyệt, Ban Chỉ đạo CPH tiến hành thỏa thuận trực tiếp giá bán cổ phần cho các NĐT chiến lược có đủ điều kiện đăng ký mua cổ phần hoặc tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược nếu số lượng cổ phần đăng ký của NĐT vượt quá số cổ phần chào bán cho NĐT chiến lược.

Căn cứ kết quả bán đấu giá công khai tại Sở Giao dịch Chứng khoán, Ban Chỉ đạo thực hiện bán cổ phần cho NLD trong Công ty và tổ chức Công đoàn.

1.2. Triển khai phương án sắp xếp lao động được phê duyệt

1.3. Quản lý tiền thu được từ CPH

Mở tài khoản, phong tỏa và quản lý, sử dụng tiền thu từ CPH theo đúng quy định.

Kết thúc quá trình CPH, doanh nghiệp phải quyết toán chi phí CPH và kinh phí hỗ trợ lao động dôi dư nếu có, báo cáo Ban Chỉ đạo CPH trình cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt.

Nộp tiền thu từ CPH theo quy định.

1.4. Tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu: Để thông qua Dự thảo Điều lệ.

2. Kiến nghị

Công tác CPH Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa nằm trong Đề án tái cơ cấu Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa, việc chuyển đổi hình thức hoạt động sang loại hình Công ty Cổ phần nhằm mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong thời gian sắp tới.

Kính trình Ban Chỉ đạo CPH thẩm định và trình UBND tỉnh Khánh Hòa xem xét và phê duyệt phương án CPH và cho phép Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa tiến hành các thủ tục CPH trong thời gian sớm nhất./.

Cam Thịnh, ngày 01 tháng 6 năm 2017
CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT
SANEST KHÁNH HÒA

CHỦ TỊCH
Kiểm GIÁM ĐỐC



Lê Thị Hồng Vân