

CÔNG TY TƯ TÀI CHÍNH NHÀ NƯỚC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DỊCH VỤ XUẤT KHẨU
LAO ĐỘNG VÀ CHUYÊN GIA

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
ƯU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LÊN LƯU
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
DỊCH VỤ XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG VÀ
CHUYÊN GIA



Kính mời quý khách các nhà đầu tư, Ban chấp hành ưu giá bán cổ phần lên lưu ra công chúng Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định ký tham dự ưu giá.



NV TH CHINH ƯU GIÁ
S GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM
Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Q.1, TP. HCM



NVTVN
CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á
Địa chỉ: 56-68 Nguyễn Công Trứ, Q.1, TP. HCM

TP. Hồ Chí Minh, tháng 02 năm 2015

M C L C

1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp công ty cổ phần hóa	1
2. Ngành nghề kinh doanh.....	1
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	2
4. Tình hình lao động chuyển đổi sang công ty cổ phần.....	2
5. Giá trị thực tế doanh nghiệp công ty cổ phần hóa.....	2
6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp	2
7. Danh sách nhân viên công ty mẹ và công ty con.....	4
8. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi công ty cổ phần hóa	4
9. Vị thế của Công ty trong ngành	10
10. Phân tích ưu và nhược điểm phát triển doanh nghiệp sau khi công ty cổ phần hóa	11
a. Môi trường thông tin chủ yếu và kế hoạch ưu và nhược điểm phát triển doanh nghiệp sau khi công ty cổ phần hóa	11
b. Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu và kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm tiếp theo sau khi công ty cổ phần hóa	12
11. Văn bản và các văn bản	13
12. Rủi ro	14
13. Phân tích bán và thanh toán tiền mua công ty cổ phần.....	15
a. Phân tích bán	15
b. Phân tích thanh toán và hình thức thanh toán	18
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh thu nhập công ty cổ phần hóa	18
15. Nghĩa vụ chi trả trách nhiệm chính liên quan nội dung các thông tin về doanh nghiệp công ty cổ phần hóa.....	20

1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp công nhân hóa

- ❖ Tên công ty : **CÔNG TY TNHH M T THÀNH VIÊN DỊCH VỤ XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG VÀ CHUYÊN GIA**
- ❖ Tên tiếng Anh : **LABOUR AND EXPERT EXPORT SERVICE COMPANY LIMITED**
- ❖ Tên viết tắt : **SULECO CO., LTD**
- ❖ Địa chỉ : **635A Nguyễn Trãi, phường 11, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh**
- ❖ Điện thoại : **(08) 38556740 – (08) 38538423** Fax: **(08) 3856 5813**
- ❖ Mã số thuế : **0301339815.**
- ❖ Website : www.sulecovietsiam.com



- ❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301339815 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày 30 tháng 09 năm 2010 và thay đổi lần thứ 1 ngày 23 tháng 05 năm 2012.

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0301339815 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh đăng ký lần đầu ngày 30 tháng 09 năm 2010 và thay đổi lần thứ 1 ngày 23 tháng 05 năm 2012, ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty như sau:

- Dịch vụ xuất khẩu lao động và chuyên gia. Giới thiệu vị trí làm;
- Tư vấn du học; Dịch vụ dịch thuật, dịch tài liệu, sách báo; Phiên dịch;
- Lãnh đạo trong nước; Lãnh đạo quốc tế;
- Đại lý bán vé máy bay;
- Xuất khẩu thực phẩm, xuất khẩu văn hóa phẩm ra nước ngoài cung cấp cho người lao động Việt Nam nước ngoài;
- Gia công may da, vải simili, lụa, bông, nệm xe hơi; và
- Mua bán nông sản, thực phẩm, phụ tùng xe ô tô, hàng điện tử, xe hơi, kim khí điện máy.

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Dịch vụ chủ yếu của Công ty là dịch vụ xuất khẩu lao động và cho thuê nhân công. SULECO tuyển chọn và đào tạo các lao động lành nghề, có kỹ năng tay nghề cao chuyển sang các nước chủ yếu là Nhật Bản.

4. Tình hình lao động tiếp tục chuyển sang công ty con

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Tổng cộng	45	
Phân theo trình độ lao động		
- Trình độ sơ cấp và trên sơ cấp	36	80,00%
- Trình độ cao cấp, trung cấp	09	20,00%
- Trình độ khác	0	0%

Nguồn: SULECO

5. Giá trị thực tế doanh nghiệp con hiện hữu

Căn cứ Quyết định số 5459/QĐ-UBND ngày 05/11/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp con hiện hữu Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia và Quyết định số 6327/QĐ-UBND ngày 23/12/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về việc ủy quyền giá trị thực tế của doanh nghiệp con hiện hữu tại điểm 1 Quyết định số 5459/QĐ-UBND ngày 05/11/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp con hiện hữu Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 30/06/2014 của Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia là **173.820.745.699 đồng** (Một trăm bảy mươi tám triệu hai trăm ba mươi lăm triệu sáu trăm chín mươi chín đồng).
- Trong đó, giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia tại thời điểm 30/06/2014 hiện hữu là: **91.867.543.933 đồng** (Chín mươi mốt triệu tám trăm sáu mươi bảy nghìn chín trăm ba mươi ba đồng).

(Kèm theo Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp)

6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

Tổng diện tích tài sản doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng: 13.147,04 m², trong đó:

❖ Nhà số 635A, đường Nguyễn Trãi, phường 11, quận 5, TP.HCM

- Căn cứ pháp lý: Quyết định số 4753/QĐ-UBND ngày 03/09/2013 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về việc giao tài sản công có cho Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia thực hiện công việc hiện hữu doanh nghiệp
- Diện tích: 842 m²
- Mục đích sử dụng: để sản xuất kinh doanh.
- Nguồn gốc sử dụng: Thuê từ tư nhân hàng năm.
- Tình hình sử dụng tại thời điểm hiện nay: Đang làm việc của Công ty.

- Giá trị quy định tính vào giá trị doanh nghiệp: **0 đồng.**

❖ Nhà số 165 số 3, phường Phước Bình, quận 9, TP.HCM

- Căn cứ pháp lý: Quyết định số 4753/Q-UBND ngày 03/09/2013 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về việc giao tài sản công cho Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia nước ngoài doanh nghiệp
- Diện tích: 12.305,04 m²
- Mục đích sử dụng: để sản xuất kinh doanh.
- Nguồn sử dụng: Thuê từ ngân hàng.
- Tình hình sử dụng tại thời điểm này: Văn phòng làm việc, phòng họp và nhà họp viên (Trung tâm công nghệ SULECO thuộc Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia).

Giá trị quy định tính vào giá trị doanh nghiệp: **0 đồng**

📌 Tài sản công

Tình hình tài sản công của SULECO theo sổ lục sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 30/06/2014 thể hiện tóm tắt bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
1. Tài sản công hữu hình	18.254.593.966	6.282.586.541	11.972.007.425
▪ Nhà cửa, vật kiến trúc	11.525.427.260	2.702.361.545	8.823.065.715
▪ Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	3.461.772.818	1.651.166.301	1.810.606.517
▪ Máy móc thiết bị	2.554.666.106	1.419.571.971	1.135.094.135
+ Tài sản công dùng	1.498.658.888	363.564.753	1.135.094.135
+ Tài sản công thanh lý	1.056.007.218	1.056.007.218	
▪ Thiết bị quản lý	621.657.182	418.416.124	203.241.058
+ Tài sản công dùng	432.905.090	229.664.032	203.241.058
+ Tài sản công thanh lý	188.752.092	188.752.092	
▪ Tài sản công khác	91.070.600	91.070.600	-
+ Tài sản công dùng	-	-	-
+ Tài sản công thanh lý	-	-	-
2. Tài sản công vô hình	-	-	-
3. Chi phí xây dựng dở dang	162.651.700	-	-

Nguồn: BCTC 06 tháng đầu năm 2014

7. Danh sách nh ng công ty m và công ty con

❖ Công ty M

Tên: Công ty u t Tài chính nhà n c thành ph H Chí Minh

Địa chỉ : 67-73 Nguyễn Du, Quận 1, Tp.HCM

❖ Công ty con

Không có.

❖ Công ty liên k t, liên doanh

Không có.

* Nh ng v n ang t p t c x lý

- Chuyển giao cho Công ty u t tài chính nhà n c Thành ph s t n t c c, ký qu c a tu nghi p sinh phát sinh t n m 1996 cho n th i i m 30/06/2014 ch a i chi u c là 103.653.708.414 ng và bàn giao h p ng c a 6.229 tu nghi p sinh cùng v i toàn b h s có liên quan Công ty u t Tài chính nhà n c Thành ph t i p t c th c hi n chi tr cho Tu nghi p sinh theo úng quy nh.

- SULECO có trách nhi m bàn giao tài s n không c n dùng cho Công ty u t tài chính nhà n c Thành ph h ch toán và x lý theo úng quy nh.

8. Tình hình ho t ng kinh doanh và k t qu ho t ng s n xu t kinh doanh trong 3 n m tr c khi c ph n hóa

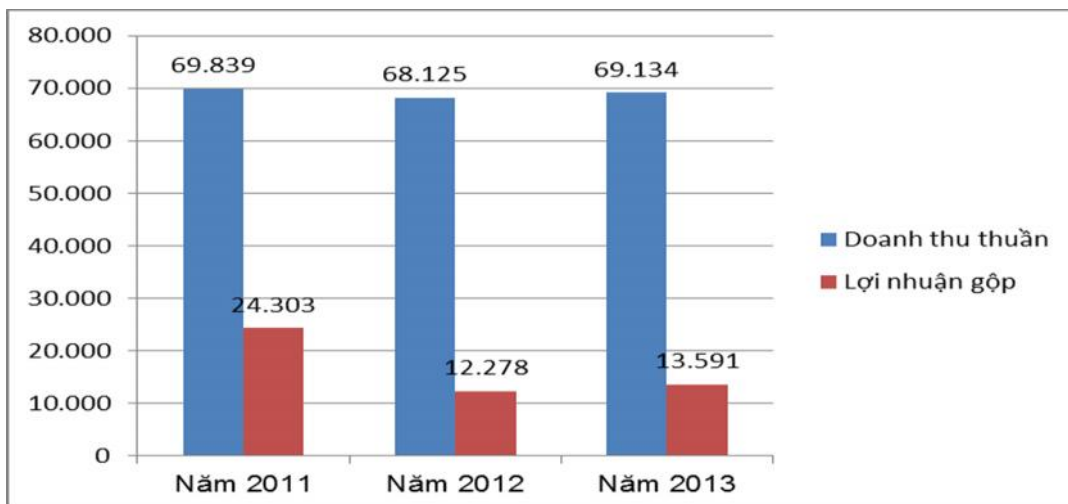
8.1 Tình hình ho t ng kinh doanh

a. S n l ng s n ph m/giá tr d ch v qua các n m

Các nhóm d ch v Công ty ang cung c p, kinh doanh bao g m:

- D ch v cung ng lao ng xu t kh u i làm vi c t i n c ngoài. T p trung ch y u cung c p lao ng cho th tr ng Nh t B n.
- D ch v cung ng cho thuê l i lao ng: ch y u là cung ng nhân viên t i p th cho Nhà máy bia Vi t Nam t i các khu v c mi n Trung.

Doanh thu thu n, lãi g p c a Công ty trong 03 n m 2011, 2012, 2013:



SULECO kế hoạch và chính sách thúc đẩy xuất khẩu lao động và nhu cầu tuyển dụng các nhân công và người lao động xuất khẩu thì doanh số của SULECO sẽ tăng trưởng hàng năm 10 - 18%.

📌 Các u doanh thu và l i nhu n tr c c ph n hóa

C c u doanh thu thu n tr c c ph n hóa

n v tính: tri u ng

Nhóm Dịch vụ	N m 2011		N m 2012		N m 2013		6 tháng 2014	
	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)
Dịch vụ cung ứng lao động xuất khẩu	25.991	37,21	27.657	40,60	26.371	38,14	9.866	26,73
Dịch vụ cung ứng cho thuê l i lao động	43.453	62,22	40.099	58,86	42.653	61,70	27.039	73,27
Chi lý vé máy bay	395	0,57	369	0,54	110	0,16	0	0
T ng c ng	69.839	100	68.125	100	69.134	100	36.905	100

Ng u n: SULECO

C c u l i nhu n g p tr c c ph n hóa

n v tính: tri u ng

Nhóm Hàng hóa/ Dịch vụ	N m 2011		N m 2012		N m 2013		6 tháng 2014	
	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)
Dịch vụ cung ứng lao động xuất khẩu	22.758	93,64	10.761	87,64	12.021	88,45	5.026	83,20
Dịch vụ cung ứng cho thuê l i lao động	1.527	6,28	1.478	12,04	1.540	11,33	1.015	16,80
Chi lý vé máy bay	18	0,07	39	0,32	30	0,22	0	0
T ng c ng	24.303	100	12.278	100	13.591	100	6.041	100

Ng u n: SULECO

b. Nguyên v t li u

Vì là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu lao động nên nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là vật tư mua cho hoạt động kinh doanh của Công ty như: trang thiết bị văn phòng, tài liệu, văn phòng phẩm,...

c. Chi phí sản xuất

Trình bày các loại chi phí của Công ty so với Tổng doanh thu qua các năm như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Y u t chi phí	N m 2011		N m 2012		N m 2013		6 tháng 2014	
	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)	Giá tr	T tr ng (%)
Giá v n hàng bán	45.536	56,75	55.848	62,65	55.542	66,94	30.864	32,18
Chi phí tài chính	149	0,19	657	0,74	3.570	4,30	5	0,01
Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-	-	-
Chi phí qu n lý doanh nghiệp	20.921	26,07	6.213	6,97	7.143	8,61	7.271	7,58
Chi phí khác	39	0,05	4	0,00	673	0,81	5.646	5,89
T ng chi phí	66.645	83,05	62.721	70,37	66.929	80,67	43.786	45,65

Nguồn: SULECO

Trong thời gian vừa qua, chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty chủ yếu bao gồm: giá trị hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp. Trình bày chi phí sản xuất kinh doanh trên tổng doanh thu trong những năm qua dao động khá mạnh, cao nhất là năm 2011 với trình độ là 83,05%, năm 2012 thì chỉ còn 70,37%.

Nhìn chung, công tác kiểm soát chi phí của Công ty chủ yếu, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp thông qua các biện pháp như: quy định nhân sự văn phòng phù hợp cho từng phòng ban, tiết kiệm chi phí in ấn, ... giúp trình bày chi phí Quản lý trong năm 2013 giảm còn 8,61% so với mức 26,07% trong năm 2011.

Công ty SULECO đã làm tốt vai trò của một doanh nghiệp nhà nước trong hoạt động đào tạo và nâng cao kỹ năng Việt Nam làm việc cho các công nhân nước ngoài, trong đó số lao động kỹ thuật chiếm tỷ lệ cao, có thu nhập ổn định và ít gặp phải rủi ro, tranh chấp.

Công ty SULECO luôn có các cơ quan ban ngành trung ương và thành phố Hồ Chí Minh quan tâm hỗ trợ giúp tháo gỡ những khó khăn vướng mắc; riêng cán bộ nhân viên Công ty quản trị từng lần thực hiện chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ; việc duy trì thị trường truyền thống và mở rộng thị trường mới cùng với mối liên kết chặt chẽ với các đơn vị đào tạo có nguồn lao động kỹ thuật, nhất là nhân lực lao động kỹ thuật làm việc tại các nhà máy Nhiệt Điện Vĩnh Phú thu nhập cao và

nh... ã góp ph n vào hi u qu ho t ng c a Công ty và t o i u ki n cho Công ty phát tri n n nh và úng h ng.

Vì c th c hi n chính sách ti t ki m c t lên hàng u trong m i ho t ng kinh doanh và qu n lý. Công tác qu n lý chi phí theo nh m c, ki m tra, giám sát n i b trong t ng công vi c c th c hi n ng b trong toàn Công ty.

d. Trình công ngh

So v i các n v cùng ngành, trình công ngh c a Công ty t ng i phát tri n và phù h p tình hình phát tri n c a n v .

ng d ng tin h c và công ngh thông tin trong m i ho t ng d ch v liên quan n lao ng bao g m: tuy n d ng, t ch c ào t o, qu n lý h s lao ng làm vi c ngoài n c, h s thanh lý h p ng lao ng và các d ch v liên quan khác. Công ty th ng xuyên s d ng các ph n m m s n th o v n b n, ph n m m k toán h tr ho t ng kinh doanh, s d ng k t n i m ng n i b , s d ng Internet và s d ng email hàng ngày... Công ty có trang web: www.sulecovietaam.com

e. Tình hình nghiên c u và phát tri n s n ph m m i

Công ty ch y u chú tr ng ch t l ng ng i lao ng a i làm vi c t i n c ngoài, ch không ch y theo s l ng.

Do c thù c a ho t ng xu t kh u lao ng, vi c nghiên c u và phát tri n s n ph m m i c a SULECO ch y u là m r ng th c hi n d ch v xu t kh u i các n c khác, c th :

M r ng thêm các th tr ng xu t kh u lao ng sang th tr ng Nh t B n c ng nh m r ng thêm th tr ng các n c khác Úc, Canada, B ào Nha.

f. Tình hình ki m tra ch t l ng s n ph m, d ch v

Công ty luôn chú tr ng n ch t l ng ngu n lao ng a i làm vi c t i n c ngoài, th ng xuyên kh o sát m c hài lòng c a khách hàng v ch t l ng ngu n lao ng. Ki m tra ch c ch ngu n lao ng u vào áp ng t t nhu c u c a khách hàng n c ngoài.

g. Ho t ng Marketing

B ph n th tr ng nghi p v m nh n công vi c marketing d ch v và th ng hi u Công ty.

Ho t ng nghiên c u th tr ng c t i n hành th ng xuyên . Công ty t p trung qu ng bá m nh trên báo, trên trang web.

Do c thù ngành ngh kinh doanh nên các ch ng trình khuy n mãi i v i khách hàng và i lý ch a c công ty y m nh phát tri n.

M t s ho t ng ti p th tiêu bi u: qu ng cáo trên báo ài, tài tr cho các ch ng trình truy n hình, gameshow ho c các ch ng trình th thao, xã h i...;

Công ty ang có ý nh m r ng th ph n các th tr ng Úc, Canada, Châu Âu.

Công ty xây dựng chính sách và giá cả cạnh tranh so với các công ty cùng ngành. Công ty chính sách giá cả tốt hơn cho khách hàng để tăng tính cạnh tranh của công ty.

h. Nhận diện thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Hiện Công ty đang sử dụng logo sau làm thương hiệu cho hoạt động cung cấp dịch vụ của Công ty:



Trong chiến lược phát triển, Công ty tập trung vào việc tuyển dụng và phát huy thương hiệu SULECO, là doanh nghiệp tiên phong trong việc đưa nhân lực lao động có tay nghề và lao động kỹ thuật cao đi làm việc các nước phát triển theo đúng định hướng của Nhà nước và chiến lược xuất khẩu lao động.

i. Các hợp đồng lao động chính hiện có đã ký kết

Công ty đã ký hợp đồng và đưa nhân lực lao động sang làm việc tại Nhật Bản và các nước khác: S-Seiko, Sakura, Nichiesu, Toko, Nagashaki, Universal,...

Hợp đồng trong nước, Công ty ký hợp đồng cung cấp dịch vụ nhân viên tạm thời cho Nhà máy bia Việt Nam...

STT	Khách hàng	S H p ng	Ngày th c hi n	Th i h n h p ng
1	Công ty TNHH Bia và nước giải khát Crown à N ng	01/2014/H DV	01/06/2014	1 n m
2	Công ty TNHH Bia và nước giải khát Việt Nam (VBB)	0134/14/VBB	02/05/2014	1 n m
3	Công ty TNHH VBL à N ng	00067/12/VBLDN	28/05/2014	1 n m
4	Công ty TNHH Nhà máy Bia Việt Nam	0239/14/VBL	01/03/2014	1 n m
5	Công ty TNHH VBL Qu ng Nam	0049/14/VBLQN	01/08/2014	8 tháng

Hiện các chi tiết trên vẫn đang là khách hàng tiềm năng xuyên qua công ty.

8.2 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trở lại đây

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty giai đoạn các năm trở lại đây khi phân hóa được tóm tắt bằng sau:

n v tính: tri u ng

TT	Ch tiêu	N m 2011	N m 2012	Năm 2013	6 tháng Năm 2014
1	T ng tài s n	238.268	246.895	244.129	238.041
2	V n Ch s h u ⁽¹⁾	54.611	69.697	40.577	52.434
3	N ph i tr	183.657	177.198	203.552	185.607
3.1	N vay ng n h n	182.989	177.058	203.482	185.587
	<i>Trong ó: N quá h n</i>	-	-	-	-
3.2	N vay dài h n	668	140	70	20
	<i>Trong ó: N quá h n</i>	-	-	-	-
4	N ph i thu	28.823	21.381	17.051	7.541
	<i>Trong ó: N khó òi</i>	-	-	-	-
5	T ng s lao ng	69	64	71	61
6	T ng qu l ng	10.167	8.434	8.564	7.503
7	Thu nh p bình quân l ng i lao ng/tháng	13,4	12	11,6	12,1
8	T ng doanh thu	80.243	89.137	82.970	95.930
9	T ng chi phí	66.645	62.722	66.929	43.786
10	L i nhu n tr c thu	13.598	26.416	16.041	52.144
11	L i nhu n sau thu	9.771	19.204	10.902	39.523
12	T su t LNST/V n NN	17,89%	27,55%	26,87%	75,38%

Ngu n: SULECO

¹ V n ch s h u không bao g m Qu khen th ng phúc l i, Ngu n kinh phí và qu khác

8.3 Nh ng nhân t nh h ng n ho t ng s n xu t kinh doanh 03 n m tr c c ph n hóa

Trong quá trình ho t ng kinh doanh, SULECO ch u nh h ng c a nhi u y u t tác ng, bao g m c y u t thu n l i và khó kh n:

❖ Thu n l i

- SULECO luôn c các c quan ban ngành trung ng và thành ph H Chí Minh quan tâm ch o giúp tháo g nh ng khó kh n v ng m c.
- i ng cán b nhân viên Công ty quán tri t ng l i ch tr ng chính sách c a ng, pháp lu t c a nhà n c, n m v ng chuyên môn nghi p v .
- Công ty ti p t c gi v ng các th tr ng truy n th ng và y m nh phát tri n các th tr ng m i cùng v i m i liên k t ch t ch v i các n v ào t o có ngu n lao ng k thu t có ch t l ng t t, nh ó ã a nhi u lao ng k thu t i làm vi c t i các nhà máy Nh t B n v i thu nh p cao và n nh... ã góp ph n vào hi u qu ho t ng c a Công ty và t o i u ki n cho Công ty phát tri n n nh.
- N i b Công ty luôn có s oàn k t th ng nh t c a toàn th cán b - công nhân viên

cùng sự phối hợp chặt chẽ giữa Phòng – Trưởng cùng thực hiện nhiệm vụ.

- Những cán bộ - công nhân viên trẻ bước trưởng thành, thích nghi với yêu cầu và đòi hỏi mới sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động, cần bị thay thế trách nhiệm với những cán bộ - công nhân viên nâng lên rõ rệt.

❖ **Khó khăn**

- Nguồn lao động biết ngoại ngữ và có tay nghề chuyên môn còn ít trong khi có các nhân công tiềm năng có yêu cầu phải thành thạo và năng lực quản lý chất lượng và nhân sự... là những rào cản khó vượt qua đối với lao động trong nước. Mặt khác, sự ngăn ngại về kỹ thuật và kỹ năng của các nhà sản xuất khác biệt về phong tục tập quán của các nước Hồi giáo và thu nhập không cao của các thị trường phi bản địa cho lao động phi thông minh thì là Thái Lan, Malaysia, các nước vùng Trung Đông nên sự di chuyển lao động các thị trường phía Nam tham gia còn hạn chế.

Tình trạng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xuất khẩu lao động trong và ngoài nước ngày càng gay gắt khi nhìn vào các dự trữ nhân lực và tìm kiếm nhân lực ngày càng khó khăn. Sự lao động bất ổn trong khi làm việc, xin nghỉ việc giữa họ vì phạm, không tuân thủ hợp đồng gia đình, gây thiệt hại nhân lực của doanh nghiệp.

9. Vai trò của Công ty trong ngành

🚩 **Vai trò của Công ty trong ngành**

Phân khúc thị trường của SULECO chủ yếu là thị trường Nhật Bản. Đây là thị trường có nhu cầu cao và mang tính bền vững cho ngành xuất khẩu lao động và cho các Công ty. Năm nay Nhật Bản trong năm 2014, và qua Chính phủ đã phê duyệt dự án “Hỗ trợ Xuất khẩu lao động giai đoạn 2012-2015” với tổng chi phí hơn 1.000 tỷ đồng, mức tiêu là mức nhập khẩu 8.000-12.000 lao động ra Nhật Bản.

Trong lĩnh vực xuất khẩu lao động các công ty sẽ ngày càng gia tăng, tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt quy mô lớn. Tuy nhiên trong lĩnh vực này SULECO là một trong những Công ty có uy tín và chất lượng cung cấp dịch vụ tốt.

Chiến lược cạnh tranh: Công ty luôn cố gắng giảm phí dịch vụ cho khách hàng tốt nhất để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ và mở rộng thị trường.

🚩 **Triển vọng ngành**

Tiềm năng phát triển của ngành xuất khẩu lao động là rất lớn, hiện tại nhu cầu lao động tại các nước Nhật Bản, Úc, Canada, UAE, Thái Lan, Hàn Quốc ngày càng tăng cao.

Theo Cục Quản lý lao động ngoài nước, hiện nay có khoảng 500.000 lao động VN đang làm việc ở nước ngoài, tập trung chủ yếu tại Hàn Quốc, Thái Lan, Malaysia... và tập trung nhiều nhất tại Nhật Bản. Mức nhập khẩu hàng năm gần 2 tỷ USD.

Năm nay hỗ trợ Xuất khẩu lao động Nhật Bản 2014, và qua Chính phủ đã phê duyệt dự án “Hỗ trợ Xuất khẩu lao động giai đoạn 2012-2015” với tổng chi phí hơn 1.000 tỷ đồng, mức tiêu là mức nhập khẩu 8.000-12.000 lao động ra Nhật Bản, nước ngoài làm việc; thành lập trung tâm đào tạo nhằm nâng cao chất lượng lao động cung cấp cho các thị

trình độ cao; phần lớn năm 2015 có khoảng 60% lao động công nhân và 100% lao động công nhân kỹ thuật khi đi làm việc Nhật, nước ngoài.

Vì chính sách khuyến khích xuất khẩu lao động, trình độ phát triển của ngành xuất khẩu lao động nói chung và của Công ty Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia nói riêng là rất tích cực trong thời gian tới.

➤ Sứ mệnh và tầm nhìn phát triển của Công ty

Mới tháng các doanh nghiệp Việt Nam phải cắt giảm khoảng 1.000 lao động sang Nhật làm việc trong các lĩnh vực khác nhau. Còn theo các doanh nghiệp XKLD, thì lao động tốt nhất bị mất là do các tập đoàn Nhật Bản tăng cường hàng tuyển dụng lao động Việt Nam nhằm đẩy nhanh chi phí tái thiết các thành phố sau thảm họa động đất và sóng thần. Đồng thời, phục vụ chi phí xây dựng cho Tháng 11 năm 2020.

nhằm nâng cao phát triển công ty SULECO là tập trung vào thị trường lao động Nhật Bản và mở rộng sang các thị trường khác là phù hợp với tình hình nhu cầu thực tế.

10. Phân tích ưu và nhược điểm phát triển doanh nghiệp sau khi chuyển đổi

a. Mối liên hệ giữa yếu tố kinh tế và chi phí phát triển doanh nghiệp sau khi chuyển đổi

➤ Cơ hội và thách thức

❖ Cơ hội

- Vị trí kinh tế đang phát triển như Việt Nam, nhu cầu vào thị trường lao động công nhân nhằm nâng cao trình độ xuất khẩu lao động của Chính phủ mang lại nhiều tiềm năng và cơ hội. Quá trình hình thành sâu rộng kinh tế vĩ mô các nước sẽ thúc đẩy hình thành quan hệ với các nước trong và ngoài khu vực, đây là cơ hội để mở rộng giao lưu và lao động giữa Việt Nam và các nước phát triển.
- Hoạt động theo mô hình công ty chuyển đổi mang lại cho Công ty sự năng động và tiến bộ cao trong hoạch định kinh doanh thực hiện các chiến lược phát triển kinh doanh của mình. Mô hình mới giúp Công ty linh hoạt hơn, có khả năng phản ứng nhanh nhạy hơn trong quản trị, điều hành nhằm thích ứng với sự biến động của tình hình thị trường.
- Sự phát triển của thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ tạo nhiều cơ hội và thu nhập cho Công ty trong việc quản lý và đầu tư, huy động vốn tài trợ cho các hoạt động kinh doanh, phát triển các dự án của Công ty.

❖ Thách thức

- Cùng với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế trong nước và thế giới, ngành xuất khẩu lao động của Việt Nam trong thời gian qua cũng chịu không ít khó khăn, thách thức. Đồng thời kinh tế thế giới và Việt Nam đã dần có bước phục hồi tuy nhiên những chuyên viên còn chững chạc và chưa rõ ràng cũng sẽ là thách thức lớn với Công ty trong thời gian tới.

- Vì c c nh tranh gi a các doanh nghi p trong n c ngày càng m nh m và gay g t h n.
- Hành lang pháp lý ch a hoàn thi n, tình tr ng l a o khi xu t kh u lao ng c ng t o nh h ng x u n hình nh chung c a ngành.
- Sau c ph n hóa, vi c thích nghi và v n hành t t theo mô hình m i s là v n Công ty c n gi i quy t. Ph ng th c qu n tr i u hành m i òi h i Công ty ph i có th i gian thích nghi.

nh h ng phát tri n c a Công ty

SULECO s phát tri n h n n a ho t ng s n xu t kinh doanh c a Công ty sau c ph n hóa v i các m c tiêu c th :

- D ch v Xu t kh u lao ng: t p trung các bi n pháp nh m duy trì các th tr ng xu t kh u lao ng truy n th ng c a Công ty; u t khai thác các th tr ng m i có thu nh p cao, phù h p v i yêu c u c a ho t ng xu t kh u lao ng tron g th i gian s p t i.
- D ch v cung ng lao ng trong n c: bao g m cung ng d ch v cho thuê l i lao ng (outsourcing) và cung ng lao ng cho các doanh nghi p trong n c, trên c s khai thác t t ngu n lao ng có tay ngh và ngo i ng sau khi tham gia xu t kh u lao ng v n c.
- ào t o ngh và ngo i ng : u t m r ng tr ng Trung c p ngh Suleco hi n h u ph c v vi c ào t o ngh và ngo i ng nâng cao ch t l ng ng i lao ng i làm vi c n c ngoài, song song v i t p trung ào t o ngh ng n h n, góp ph n áp ng m t ph n nhu c u lao ng có tay ngh c a các nhà máy, khu công nghi p c a thành ph và các t nh lân c n.
- Nâng cao ch t l ng ph c v khách hàng .
- Th c hi n c i ti n công tác qu n lý phù h p theo mô hình m i - công ty c ph n nh m nâng cao hi u qu kinh doanh c a Công ty

b. H th ng ch tiêu kinh t ch y u c a k ho ch s n xu t kinh doanh trong 3 n m li n k sau khi c ph n hóa

C n c k t qu s n xu t kinh doanh các n m tr c c ng nh tình hình kinh t trong n c và th gi i hi n nay, nh h ng phát tri n kinh t - xã h i Tp. H Chí Minh giai o n 2010 - 2020, chi n l c phát tri n Công ty sau c ph n hóa nêu trên, Công ty xây d ng k ho ch s n xu t kinh doanh giai o n 2015 - 2017 v i các ch tiêu nh sau:

TT	Ch tiêu	VT	N m 2015	N m 2016	N m 2017
1	V n i u l	Tri u ng	92.000	92.000	92.000
2	T ng s lao ng	Ng i	45	45	45
3	T ng qu l ng	Tri u ng	5.400	5.900	6.400

TT	Ch tiêu	VT	N m 2015	N m 2016	N m 2017
4	Thu nh p bình quân 1 ng i/tháng	Tri u ng	10	10,9	11,8
5	T ng doanh thu	Tri u ng	68.000	72.000	80.000
6	T ng chi phí	Tri u ng	59.025	62.625	70.000
7	L i nhu n tr c thu	Tri u ng	8.975	9.375	10.000
8	L i nhu n sau thu (LNST)	Tri u ng	7.000	7.500	8.000
9	LNST/V n i ul	%	7,61%	8,15%	8,70%
10	T l c t c chi tr	%	5%	5%	6%

Nguồn: SULECO

Ghi chú: L i nhu n sau thu c tính trên c s Chính ph gi m thu thu nh p doanh nghi p t ngày 01/01/2014, c th là t su t thu thu nh p doanh nghi p là 22% cho 2015 và 20% cho n m 2016, 2017.

Nh ng n m 2011, 2012, 2013, 2014 Công ty có kho n thu nh p b t th ng t ho t ng tài chính là chênh l ch lãi t i n g i ngân hàng và lãi ph i tr cho tu nghi p sinh t nh ng n m v tr c. Lo i tr nh ng y u t b t th ng nên trên k ho ch ho t ng kinh doanh c a công ty t n m 2015, 2016, 2017 không th p h n nh ng n m tr c

11. V n i ul và c c u v n i ul

a. V n i ul

m b o ngu n v n cho ho t ng s n xu t kinh doanh sau quá trình c ph n hóa, SULECO đ ki n xây d ng v n i ul c a công ty c ph n nh sau:

- V n i ul Công ty : **92.000.000.000 ng**
- M nh giá m t c ph n : 10.000 ng
- S l ng c ph n : 9.200.000 c ph n

C c u v n i ul

C n c Quy t nh s 37/2014/Q -TTg ngày 18/06/2014 c a Th t ng Chính ph v ban hành tiêu chí, danh m c phân lo i doanh nghi p nhà n c, theo ó, SULECO không ph i là doanh nghi p thu c dĩ n doanh nghi p th c hi n s p x p, c ph n hóa Nhà n c n m gi trên 50% t ng s c ph n, vì v y kính trình y ban nhân dân thành ph H Chí Minh xem xét phê duy t t l c ph n Nhà n c n m gi t i Công ty TNHH MTV D ch v Xu t kh u lao ng và chuyên gia là 25%.

- C c u v n i ul c a công ty c ph n đ ki n nh sau:

TT	C ông	S l ng c ph n	Giá tr c ph n (ng)	T l
1	Nhà n c	2.300.000	23.000.000.000	25,0%
2	CBCNV mua u ãi	56.100	561.000.000	0,61%

TT	Công	S l ợng c ợp n	Giá tr ợ c ợp n (ợng)	T l ợ
2.1	Mua theo tiêu chu ợn th ợm ni ợn làm vi ợc trong khu v ợc Nhà n ợc	56.100	561.000.000	0,61%
2.2	Mua theo ợng ký cam k ợt làm vi ợc l ợu dài t ợi Công ty c ợp n	0	0	0%
3	Công ợn ợn Công ty	0	0	0%
4	Nhà u ợt chi n l ợc	3.312.000	33.120.000.000	36,0%
5	Nhà u ợt bên ngo ợi mua c ợp n th ợng qua u giá	3.531.900	35.319.000.000	38,39%
T ợng c ợng		9.200.000	92.000.000.000	100,0%

S ợc ợp n không bán h ợt (n u có) s ợc x lý theo quy nh ợt i ợu 40 Ngh ợnh s 59/2011/N ợ-CP. Tr ợng h ợp chào bán công khai theo ph ợng th ợc th ợa thu n mà v ợn không bán h ợt thì báo cáo UBND Tp. H ợ Chí Minh th ợc hi ợn i ợu ch nh ợc c u v ợn i u l ợ. Ban Ch ợo c ợp n hóa Công ty TNHH MTV D ợch v ợ Xu t kh u Lao ợng và Chuyên gia và ng ợi i ợi di n ph ợn v ợn nhà n ợc t ợi doanh nghi p c ợp n hóa có trách nhi ợm b sung vào đ ợ th o i u l ợ th ợng qua i h ợ i ợng c ợng l ợn u v ợ quy n bán t ợp ph ợn v ợn nhà n ợc t ợi Công ty C ợp n D ợch v ợ Xu t kh u Lao ợng và Chuyên gia sau khi Công ty C ợp n D ợch v ợ Xu t kh u Lao ợng và Chuyên gia ã chính th ợc ho t ợng theo Lu t Doanh nghi p theo ph ợng án c ợp n hóa ã c UBND Tp. H ợ Chí Minh phê duy t i ợu ch nh.

12. R ợi ro đ ợ ki n

R ợi ro v ợ kinh t

S ợn nh và v ợng m nh c a n n kinh t trong n ợc c ợng nh th ợ gi i là i u ki n h ợt s ợc quan tr ợng và c ợn thi t cho ho t ợng kinh doanh c a các doanh nghi p nói chung.

Nh ợng n m v a qua, kh ợng ho ợng tài chính toàn c u và suy tho ợi kinh t ã tác ợng m nh m ợn n n kinh t th ợ gi i và Vi t Nam. T ợc t ợng tr ợng GDP c a Vi t Nam b gi m sút so v ợi giai ợn n tr ợc n m 2008 c ợ th t ợng tr ợng 5,9% n m 2011, 5,03% trong n m 2012 và 5,42% trong n m 2013.

V ợi các tín hi ợu tích c ợc c a kinh t v ợ mô, r ợi ro kinh t s ợ gi m b t và ho t ợng c a doanh nghi p s ợ kh ợ quan h ợn trong th ợ i gian t ợi.

Ho t ợng ch ợ y u c a SULECO là xu t kh u lao ợng, trong ó xu t kh u lao ợng là s ợn ph ợm ph ợ thu c vào nhu c u phát tri n kinh t các các n ợc i tác. Do ó, nhìn chung ho t ợng kinh doanh c a Công ty ít nhi u b tác ợng t ợ r ợi ro kinh t .

R ợi ro v ợ lu t pháp

Ho t ợng kinh doanh c a Công ty ch u s ợ i ợu ch nh ợc a nhi u v ợn b n pháp lu t khác nhau nh Lu t Doanh nghi p, Lu t Xu t kh u Lao ợng,...

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.

Tuy nhiên, có thể thấy các mặt tích cực của những thay đổi này đó 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.

Ri ro c thù

Ri ro xu t kh u lao ng

Ri ro trong hoạt động xuất khẩu lao động từ phía người sử dụng lao động không nhiều chủ yếu từ phía người lao động, người lao động phá vỡ hợp đồng. Ri ro toàn diện lao động bên nước ngoài là vấn đề đáng quan tâm. Ngoài ra ri ro về pháp lý pháp luật các quốc gia khác không phải không có, đôi khi do những lý do khách quan, thay đổi chính sách phát triển dân số nhu cầu lao động thay đổi.

Ri ro c a t chào bán

Giá chào bán cổ phần lần đầu tiên được coi là không thành công trong trường hợp số lượng cổ phần thực tế bán được thấp hơn số lượng cổ phần dự kiến chào bán trong thị trường quy định.

Với thị trường hiện nay, thị trường chứng khoán Việt Nam có điều kiện thuận lợi song chưa hẳn là hoàn toàn. Dòng tiền vào thị trường còn hạn chế. Nguồn cung cổ phiếu vẫn dồi dào trên thị trường có khả năng, nhà đầu tư cũng ít quan tâm hơn nên hoạt động IPO phát hành cổ phiếu lần đầu tiên vẫn chưa thực sự sôi động.

Do đó, việc bán cổ phiếu lần đầu tiên của Công ty sẽ gặp nhiều khó khăn không thể tránh khỏi trong tình hình chung của thị trường chứng khoán Việt Nam.

Ri ro khác

Ngoài ra, hoạt động của Công ty còn chịu ảnh hưởng bởi các rủi ro bất khả kháng như: rủi ro thiên tai, dịch bệnh, sóng thần, hạn hán, nguồn nhân lực, chi phí nhân công, tình hình kinh tế thế giới.

13. Ph ng th c bán và thanh toán ti n mua c ph n

a. Ph ng th c bán

C ph n CBCNV mua theo tiêu chu n thâm niên làm vi c trong khu v c Nhà n c

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “Người lao động có tên trong danh

ng i lao ng. Giá bán c ph n u ãi cho t ch c công oàn t i doanh nghi p c ph n hóa là giá bán c ph n u ãi cho ng i lao ng theo quy nh t i kho n 1 i u 48 Ngh nh này”.

Công oàn Công ty không ng ký mua c ph n.

🚩 C ph n bán cho Nhà u t chi n l c

Theo quy nh t i i m a Kho n 3 i u 6 Ngh nh 59/2011/N -CP ngày 18/07/2011 c a Chính ph v chuy n doanh nghi p 100% v n nhà n c thành công ty c ph n thì “Nhà u t chi n l c là các nhà u t trong n c và nhà u t n c ngoài có n ng l c tài chính và có cam k t b ng v n b n c a ng i có th m quy n trong vi c g n bó l i ích lâu dài v i doanh nghi p và h tr doanh nghi p sau c ph n hóa v : chuy n giao công ngh m i; ào t o ngu n nhân l c; nâng cao n ng l c tài chính; qu n tr doanh nghi p; cung ng nguyên v t li u; phát tri n th tr ng tiêu th s n ph m”.

Công ty có m t Nhà u t chi n l c ng ký mua ó là: Công ty C ph n u t – Th ng m i và D ch v Hoàn L c Vi t v i các thông tin c th :

- Tên nhà u t : Công ty c ph n u t – Th ng m i và D ch v Hoàn L c Vi t
- Gi y CN KDN s : 0304854765 do s K ho ch và u t thành ph H Chí Minh c p ngày 27/02/2007;
- Ng i i di n theo pháp lu t: Phan Minh Hoàn Ch c v : Ch t ch H QT
- a ch tr s chính: T ng 5A, Master Building, 41-43 Tr n Cao Vân, P.6, Q.3, TP.H Chí Minh.
- i n tho i: (08) 38 258 106 Fax: (08) 38 248 655
- V n u t c a ch s h u: 600.000.000.000 (Sáu tr m t ng) (c n c theo Báo cáo tài chính ki m toán 6 tháng n m 2014)
- Ngành ngh kinh doanh chính: Th ng m i d ch v , u t tài chính, xu t nh p kh u, khai thác khoáng s n, xây d ng công trình dân d ng, công nghi p, kinh doanh b t ng s n...

S c ph n ng ký mua: **36% trên t ng s c ph n c a SULECO (t ng ng 3.312.000 c ph n (Ba tri u ba tr m m i hai ngàn c ph n).**

▪ Giá c ph n chào bán cho nhà u t chi n l c:

Theo quy nh t i Ti t , Kho n 3, i u 6, Ngh nh 59/2011/N -CP ngày 18/07/2011 c a Chính ph thì: “Giá bán c ph n cho nhà u t chi n l c c xác nh theo nguyên t c:

- i v i tr ng h p bán c ph n cho nhà u t chi n l c sau khi u giá công khai thì giá bán do Ban Ch o c ph n hóa th a thu n tr c ti p v i các nhà u t chi n l c nh ng không th p h n giá u thành công th p nh t c a cu c u giá công khai.

- i v i tr ng h p th a thu n tr c ti p ho c u giá gi a các nhà u t chi n l c có tiêu chu n và ã th c hi n ng ký mua tr c khi th c hi n u giá công khai là giá th a thu n gi a các bên (tr ng h p th a thu n) ho c là giá u thành công (i v i

tr ñng h p ù giá) ñng không th p h ñ giá kh i i m ã c c quan có th m quy ñ quy t ñh ph ñng án c ph ñ hóa phê duy t.”

Sau khi t ñh c bán ù giá công khai c ph ñ l ñ ù ra bên ngoài, Ban ñh o c ph ñ hóa s ñh c hi ñ vi c bán c ph ñ cho ñh ù t ñh ñ l c. Giá bán do Ban ñh o c ph ñ hóa th ñ thu ñ tr c ti p v i các ñh ù t ñh ñ l c ñh ñng không th p h ñ giá ù thành công th p ñh t c ñ c ù giá công khai.

Ñh ù t ñh ñ l c s ñ t ñ ñ hành ñ p t ñ ñ t c c vào tài kho ñ phong t ñ c ñ Công ty. S ñ t ñ ñ ù t ñh ñ l c ph i t c c t ñng ñ v i 10% giá tr c ph ñ ñg ký mua theo giá kh i i m ã c c quan có th m quy ñ phê duy t. Tr ñng h p t b quy ñ mua, ñh ù t ñh ñ l c không c ñh ñ l i t ñ c c.

▪ **Quy ñh v h ñh ch ñhuy ñ ñh ñg:**

Theo quy ñh t i T i t c, Kho ñ 3, i ù 6, ñg ñh ñ 59/2011/N -CP ñg ñ 18/07/2011 c ñ Chính ph ñ: “Ñh ù t ñh ñ l c không c ñhuy ñ ñh ñg s c ph ñ mua trong th i h ñ t i th i ù 05 ñ m, k t ñg ñ công ty c ph ñ c c p Gi y ñh ñ ñh ñ ñg ký ñoanh ñh i p l ñ ù h o t ñg theo Lu t ñoanh ñh i p. Tr ñng h p c bi t c ñhuy ñ ñh ñg s c ph ñ ñh ñ tr c th i h ñ trên th i ph i c i h i ñg c ñng ñh p thu ñ”.

 **C ph ñ bán ù giá ra bên ngoài**

S c ph ñ ñh c hi ñ bán cho các ñh ù t bên ngoài ñh ñ sau:

- T ñg s l ñg c ph ñ bán ù giá ra bên ngoài: **3.531.900** c ph ñ, ñh ñ m **38,39%** v ñ ñ i ù l .
- Giá kh i i m là **10.000** ñg/c ph ñ.
- T ñh c th c hi ñ bán ù giá: S ñ Giao ñ ñh Ch ñg khoán Thành ph ñ H ñh ñ Minh.
- i t ñg tham gia ù giá: Các ñh ù t cá ñh ñ, ñh ù t t ñh c trong ñ c ñ và ngoài ñ c theo quy ñh ñ c ñ pháp lu t (Theo quy ñh t i i ù 6 ñg ñh ñ 59/2011/N -CP ñg ñ 18/07/2011 c ñ Chính ph ñ).

b. Ph ñg th c thanh toán và th i h ñ thanh toán

- Vi c bán c ph ñ ù ñi cho CBCNV c th c hi ñ t i ñoanh ñh i p theo ñh ñ sách ñ c phê duy t.
- C ph ñ bán cho ñh ù t ñh ñ l c c bán th ñ thu ñ v i giá không th p h ñ giá ù thành công th p ñh t.
- C ph ñ bán cho các ñh ù t khác thông qua ñh ñh c bán ù giá ñ ñi ñ c t ñh c t i S ñ Giao ñ ñh Ch ñg khoán Thành ph ñ H ñh ñ Minh.

14. K ho ñh s ñ ñg t i ñ thu t c ph ñ hóa

Vi c qu ñ ñ lý, s ñ ñg t i ñ thu t c ph ñ hóa th c hi ñ theo quy ñh ñ t i m c III Thông t s 196/2011/TT-BTC ñg ñ 26/12/2011 c ñ B ñ Tài ñh ñ.

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước từ doanh nghiệp, tổng góp vốn của nhà nước từ Công ty cổ phần Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia kỹ thuật hoàn vốn ngân sách nhà nước, tính theo phương án giá suất cơ sở lập kế hoạch bán ra các bán hàng với giá khởi điểm 10.000 đồng và giá thu thành công thực tế là 10.000 đồng/cổ phần, chi tiết như sau:

TT	Khoản hoàn vốn ngân sách nhà nước	Số tiền (đồng)
1	Vốn đầu tư Công ty cổ phần	(a) 92.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế từ doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b) 91.867.543.933
3	Tổng thu từ cổ phần hóa	(c) 68.775.600.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV	336.600.000
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước (bằng 60% giá thu thành công thực tế)	336.600.000
	+ Mua theo nguyên ký cam kết làm việc lâu dài từ Công ty cổ phần	-
3.2	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược	33.120.000.000
3.3	Thu từ bán cổ phần giá ra bên ngoài	35.319.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBCNV, nhà đầu tư chiến lược, bán cổ phần giá ra bên ngoài	(d) 69.000.000.000
5	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm	(e) = (a) – (b) 132.456.067
6	Chi phí cổ phần hóa và thực hiện	(f) 500.000.000
7	Chi phí ghi quỹ chính sách về việc lao động dôi d	(g) 148.724.600
8	Phần chênh lệch vốn của DN thực tế lập kế hoạch phát hành thêm/Vốn đầu tư	(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x [(e)/(a)] -
Tổng số tiền nộp Quỹ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp		(c) – (e) – (f) – (g) – (h) 67.994.419.333

SULECO sẽ thực hiện sử dụng tổng thu từ cổ phần hóa theo quy định sau khi hoàn tất việc bán cổ phần ra bên ngoài.

15. Nhiệm vụ và trách nhiệm chính và nội dung các thông tin về doanh nghiệp công nhân hóa

❖ *Ban chấp hành công nhân hóa*

- Ông **Trần Văn Non** Chủ tịch HĐQT Công ty Xuất Tài chính nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh – Trưởng ban
- Ông **Huỳnh Trung Lâm** Phó Trưởng Ban Ban Giám đốc quản lý doanh nghiệp thành phố – Thành viên.
- Ông **Võ Hữu Hạnh** Trưởng phòng Nông nghiệp thú y sản và ngành khác, Chi cục Tài chính doanh nghiệp – Thành viên
- Ông **Nguyễn Tấn Nham** Trưởng phòng Phòng Lao động – Tỉnl – Tỉn công, Sở Lao động thương binh và Xã hội Thành phố – Thành viên
- Bà **Trần Kim Hoàng** Chuyên viên Phòng Công nông nghiệp, Văn phòng Ủy ban Nhân dân thành phố – Thành viên
- Ông **Hoàng Tấn Thịnh** Giám đốc Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia – Thành viên
- Bà **Huỳnh Thị Hoa** Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia – Thành viên
- Ông **Hoàng Minh Thịnh** Kiểm soát viên Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia – Thành viên

❖ *Doanh nghiệp công nhân hóa*

- Bà **Huỳnh Thị Hoa** Chủ tịch Hội đồng thành viên công ty SULECO
- Ông **Hoàng Tấn Thịnh** Giám đốc công ty SULECO
- Bà **Nguyễn Thúy Hạnh** Kế toán trưởng – Tỉn viên

PHẦN V TỔ CHỨC THỰC HIỆN PHƯƠNG ÁN ĐƯỢC DUYỆT

Sau khi phương án cổ phần hóa của Công ty được phê duyệt và có quyết định của UBND Tp. Hồ Chí Minh về việc chuyển Công ty TNHH MTV Dịch vụ Xuất khẩu Lao động và Chuyên gia thành Công ty cổ phần, Công ty dự kiến triển khai thực hiện phương án theo lịch trình dự kiến như sau:

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Phê duyệt phương án cổ phần hóa	T12/2014
2	Tổ chức bán đấu giá cổ phần cho nhà đầu tư bên ngoài	T12/2014 – T01/2015
3	Tổ chức bán cổ phần cho CB CNV, nhà đầu tư chiến lược	T12/2014 – T01/2015
4	Báo cáo kết quả bán cổ phần với Ban chỉ đạo cổ phần hóa, tổ chức bán thỏa thuận số lượng cổ phần không bán hết (nếu có)	T01/2015
5	Điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ (nếu có), cử người đại diện phần vốn Nhà nước và thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội cổ đông thành lập	T01/2015
6	Tổ chức Đại hội cổ đông thành lập thông qua Điều lệ, bầu Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát	T01-02/2015
7	Hội đồng quản trị bổ nhiệm Ban Giám đốc Công ty cổ phần	T02/2015
8	Làm thủ tục đăng ký kinh doanh và xin cấp dấu mới cho Công ty cổ phần, in Sổ chứng nhận sở hữu cổ phần cho cổ đông	T02/2015
9	Tổ chức ra mắt Công ty cổ phần, đăng báo theo quy định để Công ty cổ phần chính thức đi vào hoạt động	T02/2015
10	Thực hiện quyết toán phần vốn Nhà nước tại thời điểm được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	T02/2015
11	Bàn giao danh sách lao động, tài sản, vốn, sổ sách, tài liệu cho Hội đồng quản trị công ty cổ phần	T02/2015

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 12 năm 2014

CÔNG TY TNHH MTV DỊCH VỤ XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG VÀ CHUYÊN GIA

GIÁM ĐỐC

ĐOÀN TƯỜNG THỤY