

# BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

## BÁN ĐẦU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG CÔNG TY TNHH MTV LƯƠNG THỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

### TỔ CHỨC BÁN ĐẦU GIÁ

#### Sở Giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh

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

Điện thoại: (+84) 8. 38217713 Fax: (+84) 8. 38217452

Website: [www.hsx.vn](http://www.hsx.vn)

### TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

#### Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 1610 Võ Văn Kiệt, P.7, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (+84) 8. 3967 2060 – 3967 2038 Fax: (+84) 8. 3967 2022

Website: [www.foodcosa.com.vn](http://www.foodcosa.com.vn)

### TỔ CHỨC TƯ VẤN BÁN ĐẦU GIÁ

#### Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tp.HCM

Địa chỉ: 70 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Q.3, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (+84) 8. 38208116 Fax: (+84) 8. 38200508

Website: [www.vCBS.com.vn](http://www.vCBS.com.vn)

*Tp.Hồ Chí Minh, tháng 06 năm 2016*

**NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC  
BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG CỦA  
CÔNG TY TNHH MTV LƯƠNG THỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Số lượng cổ phần chào bán:	9.711.900 cổ phần, chiếm 32,978% vốn điều lệ.
Loại cổ phần chào bán:	Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Giá khởi điểm:	<b>12.000</b> đồng/cổ phần.
Đặt cọc:	<b>10%</b> giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
Đối tượng tham gia:	Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh
Tổ chức bán đấu giá cổ phần:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh
Thời gian tổ chức đấu giá:	Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh
Địa điểm tổ chức đấu giá:	Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh, địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh.

## MỤC LỤC

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐÀU RA CÔNG CHỨNG .....	6
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	6
II. CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐÀU RA CÔNG CHỨNG .....	8
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT .....	8
PHẦN II: THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA .....	10
I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA .....	10
1. Giới thiệu về doanh nghiệp .....	10
2. Quá trình hình thành và phát triển .....	10
3. Ngành nghề kinh doanh .....	11
4. Về cơ cấu tổ chức.....	11
5. Chủ sở hữu Công ty .....	13
6. Danh sách các đơn vị trực thuộc, công ty liên kết .....	14
7. Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu .....	15
8. Thực trạng về lao động và kế hoạch sắp xếp lao động .....	16
9. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp.....	20
9.1. Giá trị tài sản tại thời điểm 31/03/2015 .....	20
9.2. Các vấn đề cần lưu ý .....	23
10. Tài sản cố định của công ty tại 31/3/2015 .....	26
10.1. Nhà cửa vật kiến trúc tại thời điểm 31/03/2015.....	29
10.2. Máy móc thiết bị tại thời điểm 31/03/2015.....	29
10.3. Phương tiện vận tải tại thời điểm 31/03/2015.....	30
10.4. Thiết bị, dụng cụ quản lý tại thời điểm 31/03/2015.....	30
10.5. Tài sản cố định khác tại thời điểm 31/03/2015.....	31
10.6. Tài sản cố định vô hình tại thời điểm 31/03/2015 .....	31
11. Tình hình sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất .....	32
12. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 4 năm trước cổ phần hóa.....	33
12.1. Sản lượng mua vào, bán ra, doanh thu, lợi nhuận giai đoạn từ năm 2012 - 2015 .....	33
12.2. Chi phí.....	34
12.3. Doanh thu .....	34
12.4. Lợi nhuận .....	35

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

12.5. Một số chỉ tiêu tài chính.....	35
12.6. Thực trạng về cơ sở vật chất và máy móc thiết bị .....	36
12.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ .....	36
12.8. Hoạt động marketing.....	36
12.9. Hoạt động nghiên cứu phát triển thị trường và khách hàng:.....	37
12.10. Đánh giá thị trường và sản phẩm.....	37
12.11. Nhãn hiệu thương mại .....	38
12.12. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết.....	38
12.13. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 4 năm trước cổ phần hóa .....	39
13. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	40
14. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	41
15. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hoá: .....	45
16. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của công ty với định hướng của ngành.....	46
17. Các chỉ tiêu chính của Công ty sau cổ phần hóa.....	47
18. Giải pháp thực hiện .....	48
<b>PHẦN III: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>58</b>
<b>SAU CỔ PHẦN HÓA .....</b>	<b>58</b>
1. Mục tiêu cổ phần hóa .....	58
2. Yêu cầu cổ phần hóa .....	58
3. Hình thức cổ phần hóa.....	58
4. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa .....	58
2. Hình thức pháp lý.....	59
3. Quyền hạn và nghĩa vụ của Công ty .....	59
4. Ngành nghề kinh doanh sau cổ phần hóa.....	59
5. Cơ cấu tổ chức Công ty cổ phần sau cổ phần hóa.....	60
6. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	64
6.1. Vốn điều lệ:.....	64
6.2. Cơ cấu vốn điều lệ.....	65
<b>PHẦN IV: CÁC RỦI RO DỰ KIẾN.....</b>	<b>66</b>
<b>PHẦN V: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>69</b>
<b>I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN .....</b>	<b>69</b>
1. Đối tượng mua cổ phần.....	69
2. Cổ phần ưu đãi bán cho cán bộ công nhân viên.....	69
3. Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường .....	71

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

4.	Kế hoạch đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán .....	72
II.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA .....	73
IV.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN .....	74
1.	Ban chỉ đạo cổ phần hóa .....	74
2.	Doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Tp.Hồ Chí Minh .....	74
3.	Tổ chức tư vấn triển khai tổ chức bán đấu giá .....	74
III.	KẾT LUẬN .....	75

**PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN  
ĐẦU RA CÔNG CHÚNG****I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ**

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam 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 ngày 20/11/2013 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của 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 116/2015/NĐ-CP ngày 11 tháng 11 năm 2015 của Chính phủ Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22/7/2015 của Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu (sau đây gọi là Nghị định số 63/2015/NĐ-CP);
- 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 cổ phần hóa 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 hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18 tháng 7 năm 2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ;
- Thông tư số 17/2015/TTLT-BNNPTNT-BTC ngày 22 tháng 04 năm 2015 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Bộ Tài chính về việc hướng dẫn phương pháp xác định giá trị rừng trồng, vườn cây để sắp xếp, đổi mới và phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động của các Công ty Nông, Lâm nghiệp;
- Thông tư 44/2015/TT-BLĐTBXH ngày 22 tháng 10 năm 2015 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội Hướng dẫn thực hiện một số điều của Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22 tháng 7 năm 2015 của Chính phủ quy định chính sách đối với lao động dôi dư khi sắp xếp lại Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu.

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

- Quyết định 37/QĐ-TTg ngày 18/06/2014 của Thủ tướng Chính phủ về ban hành tiêu chí, danh mục phân loại doanh nghiệp Nhà nước;
- Quyết định số 12/QĐ-HĐTV ngày 16/01/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam v/v tiến hành cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty con do Công ty mẹ - Tổng công ty Lương thực Miền Nam nắm giữ 100% vốn điều lệ.
- Quyết định số 25/QĐ-HĐTV ngày 11/02/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 26/QĐ-HĐTV ngày 12/02/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc thành lập Tổ giúp việc cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 33/QĐ-HĐTV ngày 26/02/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc bổ sung thành viên Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 109/QĐ-HĐTV ngày 31/08/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc thay thành viên Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 110/QĐ-HĐTV ngày 31/08/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc thay thành viên tổ giúp việc cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 128/QĐ-HĐTV ngày 05/10/2015 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc phê duyệt Dự toán chi phí cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 27/QĐ-HĐTV ngày 22/04/2016 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Quyết định số 33/QĐ-HĐTV ngày 05/05/2016 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc thay đổi thành viên Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định số 37/QĐ-HĐTV ngày 17/5/2016 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Lương thực Miền Nam về việc phê duyệt Phương án cổ phần hoá Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Quyết định 47/QĐ-HĐTV ngày 8/6/2016 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Lương thực Miền Nam về việc thay đổi cơ cấu cổ phần phát hành lần đầu của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.

## **II. CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐÁU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG**

### **1. Tổ chức chào bán**

#### **CÔNG TY TNHH MTV LƯƠNG THỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (FOODCOSA)**

Địa chỉ : 1610 Võ Văn Kiệt, P.7, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại : (+84) 8. 38217713 Fax: (+84) 8. 38217452

Website : [www.foodcosa.com.vn](http://www.foodcosa.com.vn)

### **2. Tổ chức thực hiện đấu giá cổ phần**

#### **SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

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

Điện thoại : (+84) 8. 38217713 Fax: (+84) 8. 38217452

Website : [www.hsx.vn](http://www.hsx.vn)

### **3. Tổ chức tư vấn**

#### **CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TP.HCM**

Địa chỉ : 70 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Q.3, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (+84) 8. 38208116 Fax: (+84) 8. 38200508

Website : [www.vCBS.com.vn](http://www.vCBS.com.vn)

## **III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT**

- TNHH MTV Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
- Công ty/Foodcosa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh
- CBCNV Cán bộ công nhân viên
- DNNN Doanh nghiệp nhà nước
- BHXH Bảo hiểm xã hội
- TCCB Tổ chức cán bộ
- ĐMDN Đổi mới doanh nghiệp
- BH & CCDV Bán hàng và cung cấp dịch vụ
- TNDN Thu nhập doanh nghiệp
- SXKD Sản xuất kinh doanh



**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

---

- XTTM Xúc tiến thương mại
- XNK Xuất nhập khẩu
- TSCĐ Tài sản cố định
- CP Cổ phần
- XNK Xuất nhập khẩu

**PHẦN II: THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA****I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA****1. Giới thiệu về doanh nghiệp**

- Tên gọi đầy đủ: CÔNG TY TNHH MTV LƯƠNG THỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
- Tên tiếng Anh: FOOD COMPANY OF HO CHI MINH CITY LTD.
- Địa chỉ: 1610 Võ Văn Kiệt, P.7, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: (+84) 8. 3967 2060 – 3967 2038 Fax: (+84) 8. 3967 2022
- Website: [www.Foodcosa.com.vn](http://www.Foodcosa.com.vn)
- Logo Công ty:

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

- Năm 1980 Công ty TNHH Lương thực TP.HCM được thành lập theo Quyết định số 83/QĐ-UB ngày 03/07/1980 của Ủy Ban Nhân Dân TP.HCM. Có tên gọi: “Công ty kinh doanh Lương thực” trực thuộc Sở Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh;
- Năm 1985 “Công ty kinh doanh Lương thực” được đổi tên thành: “Công ty Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh” theo Quyết định số 27 và 31/ QĐ-UB ngày 02 tháng 03 năm 1985 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh;
- Năm 2009: “Công ty Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh” được chuyển đổi thành Công ty TNHH một thành viên Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh (Theo Quyết định số 4171/QĐ-BNN-ĐMDN ngày 30 tháng 12 năm 2008 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn);
- Năm 2013: Theo Quyết định số 204/QĐ-HĐTV ngày 31/12/2013 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Lương thực miền Nam sáp nhập Công ty TNHH Bình Tây vào Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh và Quyết định số 205/QĐ-HĐTV ngày

## **Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

31/12/2013 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Lương thực miền Nam phê duyệt hợp đồng sáp nhập giữa 2 Công ty

### **3. Ngành nghề kinh doanh**

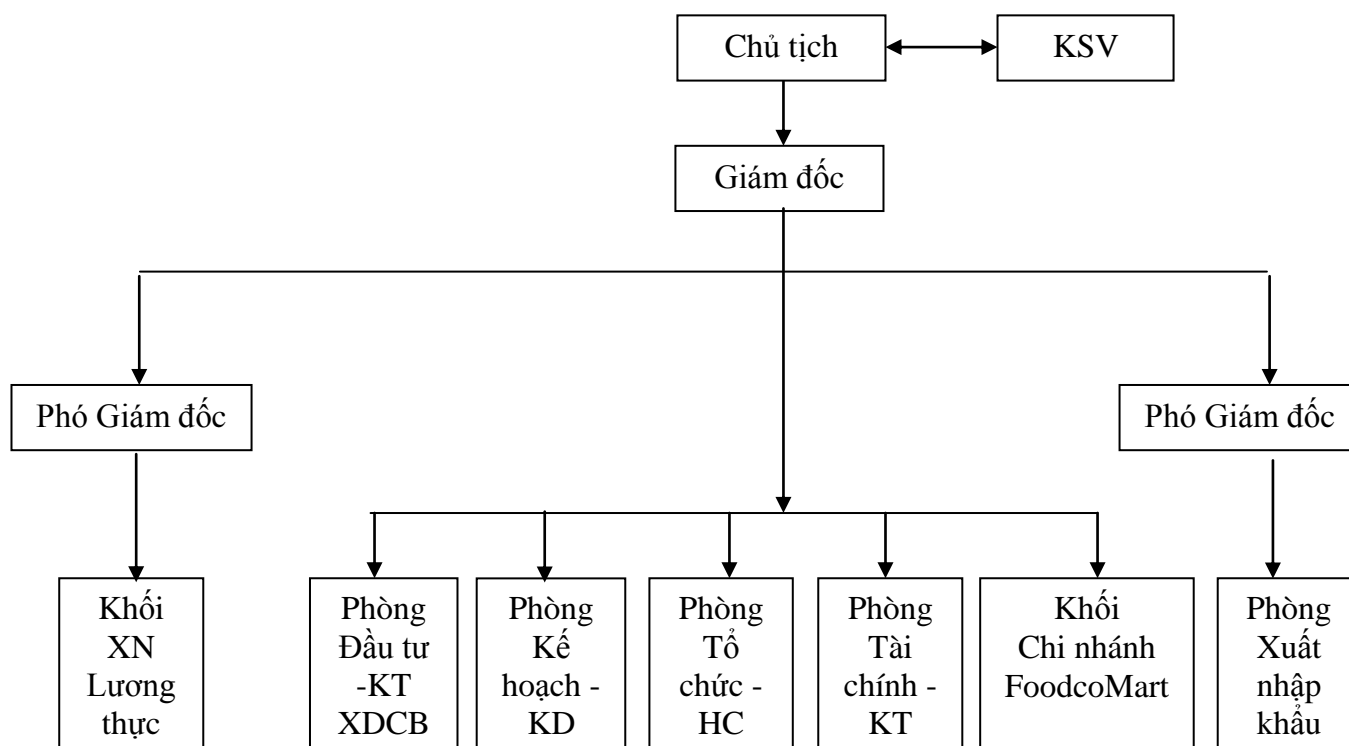
Theo Giấy chứng nhận ĐKKD số: 0300559014 lần đầu cấp ngày 31/12/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 01/08/2014 (Nhận sáp nhập từ Công ty TNHH Bình Tây, mã số doanh nghiệp 0300611539) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày 22/03/2005 Công ty Lương thực TP.HCM có các ngành nghề kinh doanh chính như sau: Kinh doanh lương thực, thực phẩm và công nghệ phẩm; Sản xuất các loại bánh từ bột; Kinh doanh vật tư, thiết bị, phân bón, thuốc trừ sâu, hàng tiêu dùng, phục vụ sản xuất kinh doanh của công ty; Kinh doanh hương liệu, gia vị và một số ngành nghề khác theo giấy ĐKKD.

### **Ngành nghề kinh doanh khác**

Kinh doanh vật tư, thiết bị, phân bón, thuốc trừ sâu, hàng tiêu dùng. Kinh doanh hương liệu, gia vị. Sản xuất các loại bánh từ bột. Đại lý bán lẻ xăng dầu; mua bán khí đốt hóa lỏng. Kinh doanh xe gắn máy, xe ô tô. Kinh doanh bất động sản; đầu tư xây dựng, kinh doanh kết cấu hạ tầng khu công nghiệp, khu đô thị; san lấp mặt bằng; môi giới bất động sản. Sản xuất vật liệu xây dựng, thiết bị vệ sinh. Sản xuất thùng carton, bao bì đóng gói các loại (trừ tái chế giấy, sản xuất bột giấy). Tư vấn xây dựng (trừ tư vấn thiết kế, giám sát trong xây dựng). Kinh doanh hàng bách hóa, kim khí điện máy, điện tử, điện lạnh, điện gia dụng, vải sợi, quần áo, mỹ phẩm, hàng trang sức – xi mạ, bóp ví, giày da, văn phòng phẩm, sành sứ, thủy tinh, nhựa gia dụng; mua bán giấy, vở, bìa các tông. Kinh doanh hàng lưu niệm, hàng thủ công mỹ nghệ, phim chụp ảnh. Dịch vụ bán vé máy bay. Dịch vụ cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông. Nuôi trồng thủy hải sản; sản xuất, chế biến, kinh doanh hàng nông lâm sản (không hoạt động tại trụ sở). Kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng đường sông. Kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng ô tô; vận tải xăng dầu, sản phẩm lọc dầu. Vận tải hành khách. Dịch vụ sửa chữa điện tử, điện lạnh, ngành ảnh, bảo hành sản phẩm (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở). Dịch vụ trưng bày giới thiệu sản phẩm. Mua bán thức ăn nuôi thủy sản. Kinh doanh khách sạn; nhà hàng. Sản xuất và chế biến kẹo. Mua bán rượu các loại trên 30 độ cồn. Mua bán thuốc lá điều sản xuất trong nước. Thi công xây lắp, xây dựng, sửa chữa các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, điện, cấp thoát nước. Trang trí nội thất. Mua bán vật liệu xây dựng và hàng trang trí nội thất. Kinh doanh trò chơi điện tử, ca nhạc (không hoạt động tại trụ sở). Sản xuất nước mắm, nước tương và các loại nước chấm khác (không hoạt động tại trụ sở). Dịch vụ giữ xe; rửa xe. Mua bán vải bố, vải bạt. Dịch vụ photocopy, sửa chữa và đánh máy vi tính. Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc Lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. Bán lẻ lương thực, thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh. Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.

### **4. Về cơ cấu tổ chức**

Sơ đồ tổ chức tại 31/03/2015 của FOODCOSA như sau:



Nguồn: Foodcosa

### Chủ tịch công ty

Chủ tịch Công ty do Hội đồng thành viên Tổng công ty quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật; nhiệm kỳ của Chủ tịch không quá 05 (năm) năm và có thể được bổ nhiệm lại hoặc thay thế; Chủ tịch Công ty có thể kiêm nhiệm Giám đốc Công ty;

Chủ tịch Công ty nhân danh chủ sở hữu tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chủ sở hữu được chủ sở hữu giao lại Điều lệ này và các quy định của pháp luật; có quyền nhân danh Công ty thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty; chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ sở hữu về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo quy định tại Điều lệ này và pháp luật có liên quan.

### Kiểm soát viên

Kiểm soát viên Công ty do Hội đồng Thành viên Tổng Công ty bổ nhiệm, số lượng từ một đến ba Kiểm soát viên Công ty với nhiệm kỳ không quá ba năm và có thể được bổ nhiệm lại. Trường hợp bổ nhiệm nhiều hơn một Kiểm soát viên thì Hội đồng thành viên Tổng Công ty chỉ định một Kiểm soát viên phụ trách chung.

Kiểm soát có trách nhiệm kiểm tra tính hợp pháp, trung thực, cẩn trọng của Chủ tịch, Giám đốc cũng như Ban lãnh đạo Công ty trong tổ chức thực hiện quyền chủ sở hữu, trong quản lý điều hành công việc kinh doanh như việc triển khai thực hiện Điều lệ của công ty; Việc tổ chức lại, chuyển đổi sở hữu, giải thể và yêu cầu phá sản đối với công ty; việc thành lập mới công ty con



## **Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên; việc góp, nắm giữ, tăng, giảm vốn của công ty vào công ty khác; việc thành lập, tổ chức lại, giải thể chi nhánh, văn phòng đại diện và các đơn vị hạch toán phụ thuộc khác; việc tiếp nhận doanh nghiệp tự nguyện tham gia làm công ty con, công ty liên kết; việc thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ và ngành, nghề kinh doanh; việc tăng vốn điều lệ; chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ vốn điều lệ của công ty cho tổ chức, cá nhân khác v.v...

### **✚ Giám đốc**

Giám đốc Công ty là người điều hành hoạt động hằng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch và các quyết định của Chủ tịch, phù hợp với Điều lệ của Công ty và quy định của pháp luật; chịu trách nhiệm trước pháp luật và Chủ tịch Công ty về việc thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ của mình.

Giám đốc Công ty do Hội đồng thành viên Tổng công ty bổ nhiệm, miễn nhiệm hoặc ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng; nhiệm kỳ của Giám đốc không quá 5 (năm) năm, có thể được bổ nhiệm lại hoặc ký tiếp hợp đồng.

### **✚ Phó giám đốc**

Công ty có một số Phó Giám đốc do Chủ tịch bổ nhiệm, miễn nhiệm hoặc ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng theo đề nghị của Giám đốc, với thời hạn không quá 05 (năm) năm và có thể được bổ nhiệm lại hoặc tiếp tục ký hợp đồng.

Các Phó Giám đốc giúp việc cho Giám đốc trong quản lý, điều hành Công ty theo sự phân công, ủy quyền của Giám đốc; chịu trách nhiệm trước Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được phân công hoặc ủy quyền. Việc ủy quyền có liên quan đến việc ký kết hợp đồng kinh tế hoặc liên quan tới việc sử dụng con dấu của Công ty đều phải thực hiện bằng văn bản, nêu rõ nội dung ủy quyền và thời hạn ủy quyền.

### **✚ Bộ máy giúp việc**

Bộ máy giúp việc gồm các phòng ban chuyên môn, nghiệp vụ; Các xí nghiệp, các chi nhánh.

## **5. Chủ sở hữu Công ty**

### **Công ty TNHH MTV - Tổng công ty Lương thực miền Nam**

Công ty TNHH MTV Tổng công ty Lương thực miền Nam (Vinafood II) – được thành lập theo Quyết định số 979/QĐ-TTg ngày 25/6/2010 của Thủ tướng Chính phủ.

- Tên bằng tiếng việt: Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên - Tổng công ty Lương thực miền Nam
- Tên viết tắt: Tổng Công ty Lương thực Miền Nam
- Tên giao dịch: Vinafood II
- Vốn điều lệ: 4.723.000.000.000 đồng

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

- Địa chỉ: Số 333 Trần Hưng Đạo, P. Cầu Kho, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 3.8292342 - 3.8230243 - 3.8223639 - 3.8223607 - 3.8256247
- Fax: (84-8) 3.8292342 - 3.8230243 - 3.8223639 - 3.8223607 - 3.8256247

**6. Danh sách các đơn vị trực thuộc, công ty liên kết****Xí nghiệp Lương thực: 07 đơn vị.**

- Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - Xí nghiệp Lương thực Sài Gòn Satake.
- Xí nghiệp Lương thực Cửu Long – Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xí nghiệp Lương thực Thới An - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xí nghiệp Lương thực Phúc Lộc - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xí nghiệp Lương thực Thạnh An - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xí nghiệp Lương thực Mỹ Thới – Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Xí nghiệp Lương thực Tri Tôn - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.

**Chi nhánh FoodcoMart: 03 đơn vị**

- Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh -FoodcoMart Sài Gòn.
- Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - FoodcoMart Tây Ninh
- Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - FoodcoMart Đắk Nông.

**Công ty liên kết: 05 đơn vị**

- Công ty cổ phần Phú Tam Khôi
- Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Đồng Thịnh
- Công ty cổ phần Bao bì Bình Tây
- Công ty cổ phần Địa ốc Bình Tây
- Công ty TNHH Đầu tư kinh doanh bất động sản Việt Gia Phú

## Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM

### 7. Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu

#### ✚ Thu mua, chế biến và xuất khẩu mặt hàng gạo các loại:



- Gạo thơm: KDM (Khaodakmali); Jasmine; OM 4900...
- Gạo chất lượng cao: OM5451, OM4218, OM2517...
- Gạo thông dụng: 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 100% tấm
- Nếp
- Tấm
- Lúa
- Cám

#### ✚ Bao bì đóng gói: Thực hiện đóng gói sản phẩm với các loại bao PP hoặc bao ghép màng BOPP, PAPE với các loại kích cỡ khác nhau: 1kg, 2kg, 5kg, 10kg, 15kg, 20kg, 25kg, 30kg, 45kg, 50kg, Jumbo,... theo yêu cầu của khách hàng.



KDM (Khaodakmali)



Gạo Jasmine



OM 5451



Gạo Đồng xanh



Gạo Hạt ngọc



Gạo Hương lúa



Gạo Quê việt

**✚ Kinh doanh xăng dầu:****❖ Công ty có 3 Cửa hàng kinh doanh Xăng dầu:**

- Cửa hàng kinh doanh xăng dầu Long Thạnh Mỹ (Quận 9)
- Cửa hàng kinh doanh xăng dầu Tam Bình ( Thủ Đức)
- Cửa hàng kinh doanh xăng dầu 424 Lê Văn Sỹ (Quận Tân Bình )

**❖ Hợp tác kinh doanh xăng dầu với SaiGon Petro tại 4/34 Nguyễn Oanh.****❖ Chuyên kinh doanh sỉ và lẻ các mặt hàng:**

- Xăng Ron A95, xăng Ron A92
- Dầu DO, dầu KO
- Nhớt các loại

**✚ Ngoài ra còn các sản phẩm của FoodcoMart và các dịch vụ khác.**

FoodcoMart là một trong những hệ thống bán lẻ hàng đầu thành phố Hồ Chí Minh. Với hệ thống 38 cửa hàng trải dài khắp quận, huyện thuộc thành phố Hồ Chí Minh, FoodcoMart đang không ngừng hoàn thiện dịch vụ, mở rộng thêm cơ sở để đáp ứng ngày một cao hơn nhu cầu mua sắm tiện ích của người dân.



247-249 Nguyễn Chí Thanh, Q.5

**8. Thực trạng về lao động và kế hoạch sắp xếp lao động****8.1. Thực trạng về lao động**

Tại thời điểm ngày 31/03/2015, Tổng số lao động có tên trong danh sách bảng lương của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh là 555 người, trong đó:

Stt	Chỉ tiêu	Số lao động (người)	Tỷ lệ (%)
<b>I</b>	<b>Phân loại theo giới tính</b>		
1	Nam	360	64,86%
2	Nữ	195	35,14%



**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

<b>II</b>	<b>Phân loại theo hợp đồng lao động</b>		
1	Viên chức quản lý	07	1,26%
2	Lao động ký hợp đồng lao động	548	98,74%
2.1	<i>Hợp đồng lao động không xác định thời hạn</i>	409	73,69%
2.2	<i>Hợp đồng lao động xác định thời hạn</i>	132	23,79%
2.3	<i>Hợp đồng thời vụ</i>	01	0,18%
2.4	<i>Hợp đồng thử việc</i>	06	1,08%
<b>III</b>	<b>Phân loại theo trình độ</b>		
1	Trình độ trên đại học	07	1,26%
2	Trình độ đại học	141	25,41%
3	Trình độ Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp, CN kỹ thuật	232	41,80%
4	Trình độ sơ cấp	140	25,23%
5	Trình độ lao động phổ thông	35	6,31%

Nguồn: Foodcosa

**8.2. Phương án sử dụng lao động****8.2.1. Kế hoạch sắp xếp lao động**

Phương án sử dụng lao động sau cổ phần hóa tại Công ty như sau:

<b>Stt</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Số lượng (người)</b>
<b>I</b>	<b>Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp</b>	<b>472</b>
1	Lao động không thuộc diện ký hợp đồng lao động (Chủ tịch, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Kiểm soát viên)	06
2	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động không xác định thời hạn	362
3	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	101
4	Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 03 tháng	03

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

<b>II</b>	<b>Tổng số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp</b>	<b>44</b>
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	0
2	Viên chức quản lý nghỉ theo Nghị định 108/2014/NĐ-CP	03
3	Lao động chờ nghỉ việc theo quyết định của Giám đốc	0
4	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	41
<b>III</b>	<b>Số lao động còn hạn hợp đồng lao động sẽ chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần</b>	<b>428</b>
1	Số lao động có hợp đồng lao động không xác định thời hạn	324
2	Số lao động có hợp đồng lao động xác định thời hạn (1-3 năm)	101
3	Số lao động có hợp đồng lao động thời vụ, thử việc	03

Nguồn: Foodcosa

**8.2.2. Kế hoạch xử lý lao động dôi dư****🚧 Lao động trước khi sắp xếp:**

Tổng số lao động thường xuyên đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp (20/04/2016) là: 472 người, trong đó nữ: 167 người. Trong đó:

- Viên chức quản lý: 07 người
- Số lao động đang làm việc theo hợp đồng lao động: 455 người.
- Số lao động đang ngừng việc: 0 người.
- Số lao động đang nghỉ việc hưởng chế độ bảo hiểm xã hội: 08 người
- Số lao động đang nghỉ việc không hưởng lương: 00 người
- Số lao động đang tạm hoãn thực hiện hợp đồng lao động: 02 người
- Trong đó: Số đang là người đại diện phần vốn của công ty: 01 người.

**🚧 Phương án sử dụng lao động:**

Số lao động tiếp tục sử dụng tại công ty sau khi sắp xếp lại: 428 người, trong đó nữ: 155 người. Trong đó:

- Số lao động tiếp tục sử dụng: 428 người
- Số lao động được đưa đi đào tạo lại để tiếp tục sử dụng (nếu có): Không có
- Số lao động chuyển sang làm việc không trọn thời gian (nếu có): Không có

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

- Số lao động chấm dứt hợp đồng lao động: Không có
- Viên chức quản lý nghỉ theo Nghị định 108/2014/NĐ-CP: 03 người
- Số lao động được tuyển dụng lần cuối cùng trước ngày 21 tháng 4 năm 1998, không bố trí được việc làm và phải chấm dứt hợp đồng lao động: 37 người, trong đó nữ: 11 người. Trong đó:
  - o Số lao động nghỉ hưu trước tuổi: 28 người
  - o Số lao động đủ tuổi nghỉ hưu nhưng thiếu thời gian đóng BHXH: Không có
  - o Số lao động phải chấm dứt hợp đồng lao động: 09 người
- Số lao động được tuyển dụng lần cuối cùng từ ngày 21 tháng 4 năm 1998 trở về sau không bố trí được việc làm và phải chấm dứt hợp đồng lao động: 04 người, trong đó nữ: 01 người.

**✚ Kinh phí dự kiến (thực hiện theo Nghị định 63/2015/NĐ-CP và Thông tư 44/2015/TT-BLĐTBXH):**

Tổng kinh phí dự kiến thực hiện chính sách: 2.760.679.640 đồng. Trong đó:

- Thực hiện chế độ đối với số lao động về hưu trước độ tuổi quy định: 1.704.329.540 đồng;
- Đóng cho số tháng còn thiếu vào quỹ hưu trí, tử tuất với số lao động đủ tuổi nghỉ hưu nhưng thiếu thời gian đóng BHXH: 0 đồng;
- Thực hiện chế độ đối với lao động tuyển dụng lần cuối cùng trước ngày 21 tháng 4 năm 1998 đối với công ty thực hiện cổ phần hóa không bố trí được việc làm và phải chấm dứt hợp đồng lao động (Kèm phụ lục mẫu số 08): 963.651.900 đồng
- Thực hiện chế độ đối với số lao động được tuyển dụng lần cuối cùng từ ngày 21 tháng 4 năm 1998 trở về sau đối với công ty thực hiện cổ phần hóa không bố trí được việc làm và phải chấm dứt hợp đồng lao động (Kèm phụ lục mẫu số 09): 92.698.200 đồng.

**Nguồn kinh phí đảm bảo**

- Tổng kinh phí dự kiến thực hiện chính sách: 2.760.679.640 đồng
- Nguồn tiền từ bán cổ phần lần đầu của doanh nghiệp: 2.667.981.440 đồng
- Chi phí của doanh nghiệp: 92.698.200 đồng

**8.2.3. Kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và đào tạo lại lao động giai đoạn 2016-2018****✚ Kế hoạch tuyển dụng:**

Công ty chưa có kế hoạch tuyển dụng nhân sự mới. Ban Lãnh đạo Công ty sau cổ phần sẽ xây dựng kế hoạch tuyển dụng.

**✚ Kế hoạch đào tạo và đào tạo lại:**

Công ty không có nhu cầu đào tạo lại. Tất cả các cán bộ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần đều đáp ứng đủ yêu cầu làm việc.

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM****9. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp****9.1. Giá trị tài sản tại thời điểm 31/03/2015**

- Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh do Công ty Cổ phần Định giá và Dịch vụ Tài chính Việt Nam (VVFC) thực hiện.
- Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp theo phương pháp tài sản của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh tại thời điểm ngày 31/03/2015.
- Quyết định số 27/QĐ-HĐTV ngày 22/04/2016 của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh về việc công bố giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.
- Tại thời điểm 31/03/2015, giá trị thực tế của doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp như sau:
  - Giá trị thực tế của doanh nghiệp: **1.367.353.198.353 đồng**
  - Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp: **294.414.304.737 đồng**

**Bảng 1: Tổng hợp kết quả đánh giá Công ty***Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu sổ sách sau xử lý tài chính	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)=(4)-(3)
<b>A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)</b>	<b>683.723.463.019</b>	<b>699.842.682.698</b>	<b>1.367.353.198.353</b>	<b>667.510.515.655</b>
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	<b>208.133.601.950</b>	<b>214.685.570.889</b>	<b>314.899.348.737</b>	<b>100.213.777.848</b>
1. Tài sản cố định	178.624.719.661	178.624.719.661	284.186.764.352	105.562.044.691
a. Tài sản cố định hữu hình	178.308.872.978	178.308.872.978	283.870.917.669	105.562.044.691
b. Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-	-
c. Tài sản cố định vô hình (chưa gồm GT QSD đất)	315.846.683	315.846.683	315.846.683	-
2. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	22.064.183.061	28.316.152.000	22.812.859.053	(5.503.292.947)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	9.090.909	9.090.909	9.090.909	-
5. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn	-	-	-	-

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Số liệu sổ sách</b>	<b>Số liệu sổ sách</b>	<b>Số liệu xác định</b>	<b>Chênh lệch</b>
6. Chi phí trả trước dài hạn (chưa gồm GT lợi thế KD)	7.435.608.319	7.435.608.319	7.590.634.423	155.026.104
7. Các khoản phải thu dài hạn	-	300.000.000	300.000.000	-
8. Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-
<b>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</b>	<b>467.290.651.257</b>	<b>476.857.901.997</b>	<b>480.355.163.419</b>	<b>3.497.261.422</b>
1. Tiền	28.731.245.058	28.731.245.058	28.731.245.058	-
a. Tiền mặt tồn quỹ	9.002.328.705	9.002.328.705	9.002.328.705	-
b. Tiền gửi ngân hàng	19.728.916.353	19.728.916.353	19.728.916.353	-
c. Tiền đang chuyển	-	-	-	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-
3. Các khoản phải thu	14.505.781.688	21.769.153.475	21.807.513.475	38.360.000
4. Vật tư hàng hoá tồn kho	407.200.997.981	409.504.876.934	409.504.876.934	-
5. Tài sản lưu động ngắn hạn khác	16.852.626.530	16.852.626.530	20.311.527.952	3.458.901.422
6. Chi phí sự nghiệp	-	-	-	-
<b>III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN</b>	-	-	<b>1.822.621.385</b>	<b>1.822.621.385</b>
<b>IV. Giá trị quyền sử dụng đất</b>	<b>8.299.209.812</b>	<b>8.299.209.812</b>	<b>570.276.064.812</b>	<b>561.976.855.000</b>
<b>B. Tài sản không cần dùng</b>	-	-	-	-
<b>C. Tài sản chờ thanh lý</b>	<b>263.469.057</b>	<b>263.469.057</b>	<b>263.469.057</b>	-
1. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	263.469.057	263.469.057	263.469.057	-
2. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	-	-	-	-
<b>D. Tài sản hình thành từ quỹ PL, khen thưởng (không sử dụng cho sản xuất kinh doanh)</b>	-	-	-	-
<b>E. Tài sản bàn giao cho địa phương</b>	<b>137.504.467</b>	<b>137.504.467</b>	<b>137.504.467</b>	-
<b>TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+ B+ C+ D+E)</b>	<b>684.124.436.543</b>	<b>700.243.656.222</b>	<b>1.367.754.171.877</b>	<b>667.510.515.655</b>

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách	Số liệu sổ sách	Số liệu xác định	Chênh lệch
<b>Trong đó: TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)</b>	<b>683.723.463.019</b>	<b>699.842.682.698</b>	<b>1.367.353.198.353</b>	<b>667.510.515.655</b>
<b>F1. Nợ thực tế phải trả</b>	<b>510.962.038.616</b>	<b>510.962.038.616</b>	<b>1.072.938.893.616</b>	<b>561.976.855.000</b>
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN	-	-	561.976.855.000	561.976.855.000
<b>F2. Nguồn kinh phí sự nghiệp</b>	-	-	-	-
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP {A- (F1+F2)}</b>	<b>172.761.424.403</b>	<b>188.880.644.082</b>	<b>294.414.304.737</b>	<b>105.533.660.655</b>

Nguồn: Báo cáo xác định giá trị doanh nghiệp tại 31/03/2015 của Công ty

**Tóm tắt kết quả xác định giá trị doanh nghiệp:**

- Tổng giá trị thực tế doanh nghiệp:
  - Giá trị sổ sách: 699.842.682.698 đồng
  - Giá trị đánh giá lại: 1.367.353.198.353 đồng
  - Chênh lệch: 667.510.515.655 đồng
- Tổng giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp:
  - Giá trị sổ sách: 188.880.644.082 đồng
  - Giá trị đánh giá lại: 294.414.304.737 đồng
  - Chênh lệch: 105.533.660.655 đồng

Theo Quyết định số 27/QĐ-HĐTV ngày 22/04/2016 của Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh:

Giá trị tài sản không cần dùng, chờ thanh lý có giá trị sổ sách là 263.469.057 đồng.

STT	Tên tài sản	Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại
	<b>TSCĐ chờ thanh lý</b>	<b>43.374.658.243</b>	<b>43.111.189.186</b>	<b>263.469.057</b>
1	<i>Nhà cửa vật kiến trúc</i>	0	0	0

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

2	Máy móc thiết bị	41.804.306.894	41.541.017.678	263.289.216
3	Phương tiện vận tải	412.589.720	412.589.720	0
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.157.761.629	1.157.581.788	179.841

Căn cứ Khoản 2, Điều 14 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP của Chính phủ: “Đối với những tài sản không cần dùng, ứ đọng, chờ thanh lý, doanh nghiệp cổ phần hóa có trách nhiệm chủ động xử lý theo chế độ quản lý tài chính hiện hành (thanh lý, nhượng bán). Trường hợp đến thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp mà doanh nghiệp chưa kịp xử lý, ngoại trừ các trường hợp quy định tại khoản 3 Điều này, thì cơ quan có thẩm quyền quyết định công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa xem xét, quyết định loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp và thực hiện chuyển giao cho các cơ quan sau:

- a) Công ty Mua bán nợ Việt Nam để xử lý theo quy định của pháp luật đối với các doanh nghiệp quy định tại Điều 2 Nghị định này.
- b) Công ty mẹ của Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty nhà nước, Công ty mẹ trong tổ hợp công ty mẹ - công ty con để xử lý theo quy định đối với các công ty TNHH do các doanh nghiệp này nắm giữ 100% vốn điều lệ”.

**9.2. Các vấn đề cần lưu ý**

Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp nói trên có thể bị ảnh hưởng bởi các vấn đề sau:

**9.2.1. Đối với đất đai:****a) Đối với các lô đất đang sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh:**

Tại thời điểm lập Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh đã có phương án sử dụng đất sau cổ phần hóa gửi UBND các tỉnh, thành phố nhưng chưa có ý kiến chính thức bằng văn bản của UBND các tỉnh, thành phố về phương án sử dụng đất, giá đất để xác định giá trị quyền sử dụng đất. Do vậy, tư vấn tạm đánh giá theo hồ sơ kiểm kê thực tế về đất đai của Công ty và Công văn số 52/TCT-HĐTV ngày 01/04/2016 của Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Tổng công ty Lương thực Miền Nam về việc chấp thuận Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa tại Công ty TNHH MTV Lương thực thành phố Hồ Chí Minh.

Trường hợp đến thời điểm Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chính thức chuyển sang Công ty cổ phần mà UBND các tỉnh và thành phố Hồ Chí Minh có ý kiến chính thức về giá đất và phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh thì việc điều chỉnh lại giá trị quyền sử dụng đất có thể sẽ ảnh hưởng đến giá trị doanh nghiệp.

**b) Đối với các lô đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng:**

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

Giá trị doanh nghiệp tại Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh tạm xác định không bao gồm giá trị quyền sử dụng đất của các lô đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng sau cổ phần hóa.

Đến thời điểm ký Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh đã có Văn bản gửi UBND Thành phố Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Bình Thuận và UBND tỉnh Đồng Nai về việc xin bàn giao lại các lô đất trên cho địa phương quản lý.

Trường hợp UBND Thành phố Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Bình Thuận và UBND tỉnh Đồng Nai đồng ý tiếp nhận thì Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần thực hiện bàn giao tài sản theo quy định; trường hợp UBND các tỉnh, thành phố nói trên không đồng ý tiếp nhận thì cần điều chỉnh số liệu giá trị doanh nghiệp theo quy định.

**9.2.2. Đối với tài sản cố định**

**Tài sản là nhà cửa, vật kiến trúc; máy móc thiết bị; giá trị quyền sử dụng đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng**

Căn cứ hồ sơ kiểm kê phân loại tài sản của doanh nghiệp và các Văn bản pháp lý có liên quan của các cơ quan có thẩm quyền. Tư vấn VVFC loại trừ, không tính vào giá trị doanh nghiệp danh mục tài sản cố định là nhà cửa, vật kiến trúc; máy móc thiết bị; giá trị quyền sử dụng đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh; giá trị nguyên giá trên sổ kế toán là 776.848.715 đồng, giá trị còn lại là 137.504.467 đồng.

Doanh nghiệp cổ phần hóa cần xử lý bàn giao dứt điểm trước thời điểm chính thức trở thành Công ty cổ phần.

Trường hợp UBND thành phố Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Bình Thuận, UBND tỉnh Đồng Nai đồng ý tiếp nhận thì Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần thực hiện bàn giao tài sản theo quy định; trường hợp UBND các tỉnh, thành phố nói trên không đồng ý tiếp nhận thì cần điều chỉnh số liệu giá trị doanh nghiệp theo quy định.

**9.2.3. Đối với các khoản phải thu, phải trả**

Các khoản phải thu, phải trả được xác định trên cơ sở hồ sơ tài liệu do Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cung cấp và kết quả kiểm toán Báo cáo tài chính 31/3/2015 do Công ty kiểm toán độc lập thực hiện.

Tại thời điểm lập Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp, một số khoản công nợ chưa có biên bản đối chiếu, tỷ lệ chưa đối chiếu công nợ phải thu là 0,9%, nợ phải trả là: 0,72%, cụ thể:

Đơn vị	Phải thu khách hàng	Trả trước người bán	Phải thu khác	Vay và nợ ngắn hạn	Phải trả người bán	Người mua trả trước	Phải trả nội bộ	Phải trả dài hạn khác



**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

Công ty TNHH MTV Lương thực Hồ Chí Minh	0,2%	0%	2,4%	0%	4,2%	28,8%	0%	12,2%
-----------------------------------------	------	----	------	----	------	-------	----	-------

Trong đó tỷ lệ 28,8% công nợ “Người mua trả tiền trước” chưa đối chiếu là công nợ nước ngoài.

Công ty có trách nhiệm làm rõ nguyên nhân các khoản chưa đối chiếu được, tiếp tục theo dõi đối chiếu và xử lý các khoản công nợ chưa được đối chiếu theo đúng quy định hiện hành.

**9.2.4. Đối với tài sản không cần dùng, chờ thanh lý**

Tại thời điểm lập Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh đã có Tờ trình gửi Ban chỉ đạo Cổ phần hóa về việc kiến nghị loại trừ tài sản không cần dùng, chờ thanh lý.

Căn cứ hồ sơ kiểm kê, phân loại tài sản về tài sản không cần dùng, chờ thanh lý của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh gửi Ban chỉ đạo Cổ phần, tư vấn tạm không tính vào giá trị doanh nghiệp một số tài sản cố định không cần dùng chờ thanh lý của Công ty TNHH MTV Lương thực Hồ Chí Minh đủ điều kiện theo Khoản 2 Điều 14 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ. Công ty TNHH MTV Tổng công ty Lương thực Miền Nam và Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần có văn bản báo cáo cấp có thẩm quyền theo quy định, để chính thức có quyết định được loại ra khỏi giá trị doanh nghiệp.

Trường hợp cơ quan có thẩm quyền quyết định loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp thì Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần thực hiện bàn giao tài sản theo quy định; trường hợp cơ quan có thẩm quyền không cho phép loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp thì cần điều chỉnh số liệu giá trị doanh nghiệp theo quy định.

Đối với các tài sản đã thanh lý sau thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp đến nay (31/3/2015 - 3/2016), do tại thời điểm tổ chức xác định giá trị doanh nghiệp hầu hết tài sản không còn hiện vật nên tư vấn tạm tính theo giá trị thẩm định trước khi thanh lý hoặc giá được phê duyệt thanh lý (nếu không có giá thẩm định giá). Trường hợp tài sản đã thanh lý không có giá thẩm định giá, giá được phê duyệt thanh lý thì xác định theo giá thực tế đã thanh lý nhưng không thấp hơn giá trị sổ kế toán theo đề nghị của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh và Tổng công ty Lương thực Miền Nam, Tổng công ty Lương thực miền Nam trình Ban chỉ đạo CPH xem xét và điều chỉnh theo ý kiến của Ban chỉ đạo CPH (nếu có).

**9.2.5. Một số lưu ý khác**

Tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chưa được cơ quan quản lý thuế kiểm tra quyết toán thuế, Công ty đã có Công văn số 861/LT-TCKT ngày 1/7/2015 của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh về việc kiểm tra quyết toán thuế TNDN. Do vậy, các khoản chênh lệch về nghĩa vụ thuế

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

đối với nhà nước nếu có sẽ được điều chỉnh khi có ý kiến của các cấp thẩm quyền hoặc tại thời điểm Công ty TNHH MTV Tổng công ty Lương thực Miền Nam chính thức chuyển sang công ty cổ phần.

Đối với khoản lỗ sau thuế 188.939.992.443 đồng tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần báo cáo cụ thể nguyên nhân dẫn đến lỗ với cơ quan quyết định cổ phần hóa theo quy định tại khoản 5, điều 9 Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài chính. Tư vấn tạm ghi nhận theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán và sẽ được điều chỉnh theo ý kiến của cấp có thẩm quyền (nếu có).

**10. Tài sản cố định của công ty tại 31/3/2015**

ST T	Loại tài sản	Giá trị sổ sách			Giá trị đánh giá lại		Chênh lệch	
		Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	2	3	4	5	6	7	8=6-3	9=7-5
<b>A</b>	<b>TSCĐ đang dùng</b>	<b>455.506.581.141</b>	<b>268.582.651.668</b>	<b>186.923.929.473</b>	<b>1.209.069.732.357</b>	<b>854.462.829.164</b>	<b>753.563.151.216</b>	<b>667.538.899.691</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	216.683.391.767	99.768.509.816	116.914.881.951	401.603.770.836	187.154.930.886	184.920.379.069	70.240.048.935
2	Máy móc, thiết bị	189.479.288.968	137.004.772.118	52.474.516.850	193.571.785.626	81.045.226.495	4.092.496.658	28.570.709.645
3	Phương tiện vận tải	16.911.888.459	11.934.844.587	4.977.043.872	19.485.308.948	8.136.989.048	2.573.420.489	3.159.945.176
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	16.292.723.941	13.563.041.154	2.729.682.787	16.292.723.941	5.530.618.034	-	2.800.935.247
5	TSCĐ khác	3.371.679.213	2.158.931.695	1.212.747.518	3.371.679.213	2.003.153.207	-	790.405.689
6	TSCĐ vô hình	12.767.608.793	4.152.552.298	8.615.056.495	574.744.463.793	570.591.911.495	561.976.855.000	561.976.855.000
<b>B</b>	<b>TSCĐ không cần dùng</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>C</b>	<b>TSCĐ chờ thanh lý</b>	<b>43.374.658.243</b>	<b>43.111.189.186</b>	<b>263.469.057</b>	<b>43.374.658.243</b>	<b>263.469.057</b>	-	-
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	-	-	-	-	-	-	-
2	Máy móc, thiết bị	41.804.306.894	41.541.017.678	263.289.216	41.804.306.894	263.289.216	-	-
3	Phương tiện vận tải	412.589.720	412.589.720	-	412.589.720	-	-	-
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	1.157.761.629	1.157.581.788	179.841	1.157.761.629	179.841	-	-
5	TSCĐ khác	-	-	-	-	-	-	-
<b>D</b>	<b>TSCĐ hình thành từ Quỹ KT, Quỹ PL</b>	-	-	-	-	-	-	-



FOODCOSA

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

ST T	Loại tài sản	Giá trị sổ sách			Giá trị đánh giá lại		Chênh lệch	
		Nguyên giá	Đã khấu hao	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
E	<b>TSCĐ bàn giao cho địa phương</b>	<b>776.848.715</b>	<b>639.344.248</b>	<b>137.504.467</b>	<b>776.848.715</b>	<b>137.504.467</b>	-	-
	Tài sản cố định hữu hình	768.848.715	635.344.252	133.504.463	768.848.715	133.504.463	-	-
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	620.988.444	487.483.981	133.504.463	620.988.444	133.504.463		
2	Máy móc, thiết bị	147.860.271	147.860.271	-	147.860.271	-		
3	Tài sản cố định vô hình	8.000.000	3.999.996	4.000.004	8.000.000	4.000.004	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>499.658.088.099</b>	<b>312.333.185.102</b>	<b>187.324.902.997</b>	<b>1.253.221.239.315</b>	<b>854.863.802.688</b>	<b>753.563.151.216</b>	<b>667.538.899.691</b>

*Nguồn: Báo cáo x tại 31/03/2015 của Foodcosa*

**10.1. Nhà cửa vật kiến trúc tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
1	Văn phòng Công ty	7.031.315.296	25.486.383.722	18.455.068.426
2	Xí nghiệp Lương thực Cửu Long	16.483.025.958	20.552.272.384	4.069.246.426
3	Xí nghiệp Lương Thực Phúc Lộc	2.056.552.683	3.735.360.028	1.678.807.345
4	Xí nghiệp Lương Thực Mỹ Thới	4.184.629.951	6.966.407.847	2.781.777.896
5	Xí nghiệp Lương Thực Tri Tôn	35.726.430.774	35.726.430.774	-
6	Xí nghiệp Lương Thực Thạnh An	9.313.635.635	9.313.635.635	-
7	Xí nghiệp Lương Thực Satake	8.808.163.423	29.054.293.391	20.246.129.968
8	Cửa hàng Lương thực Thực phẩm FoodcoMart Đắc Nông	1.824.173.471	1.825.293.456	1.119.985
9	FoodcoMart Tây Ninh	4.916.271.114	5.000.023.669	83.752.555
10	FoodcoMart Sài Gòn	9.354.924.497	23.965.165.344	14.610.240.847
	<b>Tổng cộng</b>	<b>99.699.122.802</b>	<b>161.625.266.251</b>	<b>61.926.143.449</b>

**10.2. Máy móc thiết bị tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
1	Văn phòng Công ty	747.139.907	1.228.031.021	480.891.114
2	Xí nghiệp Lương Thực Thới An	6.723.199.930	10.363.171.192	3.639.971.262
3	Xí nghiệp Lương Thực Cửu Long	1.829.441.220	5.900.992.205	4.071.550.985
4	Xí nghiệp Lương Thực Phúc Lộc	1.732.324.290	2.465.425.261	733.100.971
5	Xí nghiệp Lương Thực Mỹ Thới	9.309.987.213	12.039.761.393	2.729.774.180
6	Xí nghiệp Lương Thực Tri Tôn	14.669.042.487	15.346.702.263	677.659.776
7	Xí nghiệp Lương Thực Thạnh An	8.764.381.944	11.125.975.209	2.361.593.265
8	Xí nghiệp Lương Thực Satake	8.057.103.506	21.027.707.414	12.970.603.908
9	FoodcoMart Đắc Nông	322.666.677	439.969.457	117.302.780
10	FoodcoMart Tây Ninh	32.366.071	33.928.571	1.562.500
11	FoodcoMart Sài Gòn	286.863.605	1.073.562.508	786.698.903
	<b>Tổng cộng</b>	<b>52.474.516.850</b>	<b>81.045.226.495</b>	<b>28.570.709.645</b>

**10.3. Phương tiện vận tải tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
1	Văn phòng Công ty	827.367.291	2.059.400.499	1.232.033.208
2	Xí nghiệp Lương Thực Thới An	159.593.503	261.419.112	101.825.609
3	Xí nghiệp Lương Thực Cửu Long	58.275.074	245.440.000	187.164.926
4	Xí nghiệp Lương Thực Phúc Lộc	159.593.503	261.419.112	101.825.609
5	Xí nghiệp Lương Thực Mỹ Thới	159.593.504	261.419.113	101.825.609
6	Xí nghiệp Lương Thực Tri Tôn	172.057.371	452.520.000	280.462.629
7	Xí nghiệp Lương Thực Thạnh An	0	87.031.400	87.031.400
8	Xí nghiệp Lương Thực Satake	93.220.209	473.126.191	379.905.982
9	FoodcoMart Đắc Nông	0	28.459.200	28.459.200
10	FoodcoMart Tây Ninh	67.023.394	165.030.710	98.007.316
11	FoodcoMart Sài Gòn	3.280.320.023	3.841.723.711	561.403.688
	<b>Tổng cộng</b>	<b>4.977.043.872</b>	<b>8.136.989.048</b>	<b>3.159.945.176</b>

**10.4. Thiết bị, dụng cụ quản lý tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
1	Văn phòng Công ty	592.990.532	1.120.202.806	527.212.274
2	Xí nghiệp Lương Thực Thới An	164.987.582	291.450.519	126.462.937
3	Xí nghiệp Lương Thực Cửu Long	791.623.052	1.181.842.092	390.219.040
4	Xí nghiệp Lương Thực Phúc Lộc	0	20.800.000	20.800.000
5	Xí nghiệp Lương Thực Mỹ Thới	121.052.502	222.123.197	101.070.695
6	Xí nghiệp Lương Thực Tri Tôn	66.404.364	79.976.923	13.572.559
7	Xí nghiệp Lương Thực Satake	793.019.325	1.546.970.084	753.950.759
8	FoodcoMart Tây Ninh	0	28.563.333	28.563.333
9	FoodcoMart Sài Gòn	199.605.430	1.038.689.079	839.083.649
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.729.682.787</b>	<b>5.530.618.034</b>	<b>2.800.935.247</b>

**10.5. Tài sản cố định khác tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
1	Xí nghiệp Lương Thực Cửu Long	427.758.730	638.197.698	210.438.968
2	Xí nghiệp Lương Thực Satake	138.990.980	370.975.774	231.984.794
3	FoodcoMart Đắk Nông	34.931.850	35.040.000	108.150
4	FoodcoMart Tây Ninh	256.736.257	392.744.460	136.008.203
5	FoodcoMart Sài Gòn	354.329.701	566.195.274	211.865.573
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.212.747.518</b>	<b>2.003.153.207</b>	<b>790.405.689</b>

**10.6. Tài sản cố định vô hình tại thời điểm 31/03/2015***Đơn vị tính: đồng*

STT	Tên tài sản	Giá trị sổ sách	Theo đánh giá lại	Chênh lệch
<b>A</b>	<b>TÀI SẢN ĐANG SỬ DỤNG</b>	<b>8.615.056.495</b>	<b>557.204.436.495</b>	<b>548.589.380.000</b>
<b>I</b>	<b>Quyền sử dụng đất</b>	<b>8.299.209.812</b>	<b>556.888.589.812</b>	<b>548.589.380.000</b>
a	Văn phòng Công Ty	4.494.034.576	553.083.414.576	548.589.380.000
b	Xí nghiệp Lương Thực Thới An	2.613.166.735	2.613.166.735	0
c	Xí nghiệp Lương Thực Cửu Long	306.200.640	306.200.640	0
d	Xí nghiệp Lương Thực Phúc Lộc	656.673.168	656.673.168	0
e	Xí nghiệp Lương Thực Thạnh An	229.134.693	229.134.693	0
<b>II</b>	<b>Phần mềm máy vi tính</b>	<b>315.846.683</b>	<b>315.846.683</b>	<b>0</b>
a	Văn phòng Công Ty	130.620.900	130.620.900	0
b	FoodcoMart Đắk Nông	49.806.452	5.735.564.996	0
c	Xí nghiệp Lương Thực Satake	0	0	0
d	FoodcoMart Sài Gòn	135.419.331	135.419.331	0
<b>B</b>	<b>TÀI SẢN THUỘC DIỆN SẮP XẾP LẠI</b>	<b>0</b>	<b>13.387.475.000</b>	<b>13.387.475.000</b>
1	QSD đất gắn liền Nhà 106/2 Khóm 2, P.9 TX. Vĩnh Long	0	560.000.000	560.000.000
2	QSD đất gắn liền 175B Trần Tuấn Khải, P.5, Q.5	0	8.937.600.000	8.937.600.000
3	QSD đất gắn liền Nhà ở 491/12 Nguyễn Đình Chiểu (hẻm cấp 1 vị trí 1)	0	3.889.875.000	3.889.875.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>8.615.056.495</b>	<b>570.591.911.495</b>	<b>561.976.855.000</b>

## **11. Tình hình sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất**

### **a) Thực trạng về đất đai Công ty đang quản lý và sử dụng**

Hiện Công ty đang quản lý và sử dụng: Tổng số cơ sở nhà đất là 79 cơ sở với tổng diện tích 276.845,95 m<sup>2</sup>. Trong đó:

- Thuê đất trả tiền hàng năm (62 cơ sở nhà đất gồm 67 thửa đất): 171.325,85 m<sup>2</sup>
- Giao đất có thu tiền sử dụng đất (2 thửa đất): 35.663,1 m<sup>2</sup>
- Cơ sở nhà đất trả địa phương quản lý (3 cơ sở nhà đất gồm 3 thửa đất): 25.846,4 m<sup>2</sup>
- Cơ sở nhà đất thuộc loại bán tài sản trên đất và chuyển quyền sử dụng đất (3 cơ sở nhà đất gồm 3 thửa đất): 500,50 m<sup>2</sup>
- Cơ sở nhà đất thuộc loại bán tài sản trên đất và chuyển quyền thuê đất cho người mua tiếp tục thuê theo quy định (2 cơ sở nhà đất gồm 4 thửa đất): 30.017,7 m<sup>2</sup>
- Cơ sở nhà đất chờ xử lý của cơ quan thẩm quyền (8 cơ sở nhà đất gồm 8 thửa): 13.492,4.

Chi tiết tình hình đất đai Công ty đang quản lý và sử dụng (*xem tại Phụ lục số 1*)

Trong các năm qua, Công ty đã sử dụng đất đúng mục đích và khai thác một cách có hiệu quả vào mục đích sản xuất kinh doanh, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước, việc quản lý đất đã đảm bảo theo đúng các quy định của Luật Đất đai cũng như các quy định của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền. Việc giao đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, công tác đăng ký, chỉnh lý biến động quản lý hồ sơ địa chính được thực hiện đúng trình tự theo quy định.

Chính sách sử dụng đất của Công ty trong những năm tới là sử dụng đất đúng mục đích, phát huy những lợi thế của các lô đất để tối đa hóa lợi nhuận. Việc quản lý và sử dụng đất sẽ được thực hiện theo đúng quy định của Nhà nước.

### **b) Phương án sử dụng đất khi chuyển qua công ty cổ phần:**

- Đối với các lô đất thuê đất trả tiền hàng năm (62 cơ sở nhà đất gồm 67 thửa đất, 171.325,85 m<sup>2</sup>): Tiếp tục thuê đất trả tiền hàng năm.
- Đối với 2 thửa đất với tổng diện tích 35.663,1 m<sup>2</sup>: Chuyển qua giao đất có thu tiền sử dụng đất. Cụ thể:
  - + Thửa đất tại 1610 Võ văn Kiệt, P7, Q6, TP.HCM: 21.680,1 m<sup>2</sup>
  - + Thửa đất tại 400 Nguyễn Duy, phường 9, quận 8, TP.HCM: 13.983,0 m<sup>2</sup>
- Các lô đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng: 01 lô đất tại tỉnh Đồng Nai, 01 lô đất tại tỉnh Bình Thuận và 09 lô đất tại thành phố Hồ Chí Minh. Tổng diện tích: 39.338,80 m<sup>2</sup>.
- Tổng diện tích đất xử lý theo phương án 09: 30.518,20 m<sup>2</sup>. Trong đó



- Bán tài sản trên đất và chuyển quyền thuê đất cho người mua: 02 cơ sở nhà đất (Sa Đéc, Cần Thơ)
- Bán tài sản trên đất và chuyển quyền sử dụng đất cho người mua: 02 cơ sở nhà đất tại Thành phố Hồ Chí Minh và 01 cơ sở nhà đất tại Vĩnh Long

(Chi tiết xem tại tham khảo **Phụ lục số 02**)

**c) Phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền**

- Đối với các lô đất đang sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh:

Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh đã có phương án sử dụng đất sau cổ phần hóa gửi UBND các tỉnh, thành phố nhưng chưa có ý kiến chính thức bằng văn bản của UBND các tỉnh, thành phố về phương án sử dụng đất, giá đất để xác định giá trị quyền sử dụng đất. Trường hợp đến thời điểm Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chính thức chuyển sang Công ty cổ phần mà UBND các tỉnh và thành phố Hồ Chí Minh có ý kiến chính thức về giá đất và phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh thì việc điều chỉnh lại giá trị quyền sử dụng đất có thể sẽ ảnh hưởng đến giá trị doanh nghiệp.

- Đối với các lô đất bàn giao lại cho địa phương quản lý và sử dụng:

Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh đã có Văn bản gửi UBND Thành phố Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Bình Thuận và UBND tỉnh Đồng Nai về việc xin bàn giao lại các lô đất trên cho địa phương quản lý. Trường hợp UBND Thành phố Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Bình Thuận và UBND tỉnh Đồng Nai đồng ý tiếp nhận thì Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cần thực hiện bàn giao tài sản theo quy định; trường hợp UBND các tỉnh, thành phố nói trên không đồng ý tiếp nhận thì cần điều chỉnh số liệu giá trị doanh nghiệp theo quy định.

- Ngày 01/04/2016, Tổng Công ty Lương thực Miền Nam đã ban hành công văn số 52/TCT-HĐTV về việc chấp thuận Phương án sử dụng đất sau khi cổ phần hóa tại Công ty TNHH MTV Lương thực thành phố Hồ Chí Minh theo Phương án sử dụng đất như đã nêu tại mục 2.

## **12. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 4 năm trước cổ phần hóa**

### **12.1. Sản lượng mua vào, bán ra, doanh thu, lợi nhuận giai đoạn từ năm 2012 - 2015**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Sản lượng mua vào (tấn)	76.095	59.708	125.661	113.816
Sản lượng bán ra (tấn)	94.609	77.581	146.625	116.762
Kim ngạch XK (USD)	26.560.370	15.614.710	12.081.038	12.272.964
Doanh thu (triệu đồng)	1.609.426	1.539.812	2.116.242	1.489.233
Lợi nhuận (triệu đồng)	1.079	281	-70.625	7,486

Nguồn: Foodcosa

## 12.2. Chi phí

Tổng hợp chi phí của Foodcosa và tỷ trọng trên doanh thu thuần giai đoạn năm 2012 – 2014 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1.609.426</b>	<b>1.539.812</b>	<b>2.116.241</b>	<b>1.489.233</b>
1	Giá vốn hàng bán	1.510.605	1.452.725	2.028.894	1.355.008
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>94,9%</i>	<i>96,1%</i>	<i>96,7%</i>	<i>93,2%</i>
2	Chi phí tài chính	13.335	8.788	14.560	23.448
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,6%</i>	<i>0,7%</i>	<i>1,6%</i>
	Trong đó: Chi phí lãi vay	11.935	6.148	12.737	22.136
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,6%</i>	<i>1,5%</i>
3	Chi phí bán hàng	57.365	52.056	68.640	53.856
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,4%</i>	<i>3,3%</i>	<i>3,7%</i>
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26.594	25.618	74.185	48.300
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,7%</i>	<i>3,5%</i>	<i>3,3%</i>
5	Chi phí khác	450	344	-587	1.134
	<i>Tỷ trọng trên doanh thu (%)</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,1%</i>
	<b>Tổng chi phí</b>	<b>1.608.349</b>	<b>1.539.531</b>	<b>2.185.692</b>	<b>1.481.746</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014 và 2015 đã kiểm toán của Foodcosa

## 12.3. Doanh thu

Cơ cấu doanh thu và tỷ trọng của từng nhóm sản phẩm chính của Công ty trong giai đoạn năm 2012 – 2015 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Sản phẩm/dịch vụ	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.591.768	1.512.193	2.099.214	1.453.136
	<i>Tỷ trọng trên Tổng doanh thu (%)</i>	<i>98,90%</i>	<i>98,21%</i>	<i>99,20%</i>	<i>97,58%</i>
2	Doanh thu hoạt động tài chính	3.785	1.679	1.192	4.752
	<i>Tỷ trọng trên Tổng doanh thu (%)</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,3%</i>
3	Thu nhập khác	13.873	25.940	15.835	31.345

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

	Tỷ trọng trên Tổng doanh thu (%)	0,86%	1,68%	0,75%	2,1%
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1.609.426</b>	<b>1.539.812</b>	<b>2.116.241</b>	<b>1.489.233</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014 và 2015 đã kiểm toán của Công ty

**12.4. Lợi nhuận**

Lợi nhuận thực hiện của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn năm 2012 – 2015 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Doanh thu thuần	1.591.768	1.512.193	2.099.214	1.453.136
2	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-12.345	-25.314	-85.873	-22.725
3	Lợi nhuận trước thuế	1.079	281	-70.625	7.487
4	Lợi nhuận sau thuế	1.001	118	-70.625	7.487

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014 và 2015 đã kiểm toán của Công ty

**12.5. Một số chỉ tiêu tài chính**

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>					
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,48	2,05	0,86	0,96
- Hệ số thanh toán nhanh	lần	0,63	0,88	0,25	0,46
- Hệ số thanh toán tiền mặt	lần	0,27	0,16	0,09	0,36
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>					
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	28,8%	38,2%	57,1%	58,2%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	41,5%	61,7%	133,4%	133,4%
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>					
- Vòng quay hàng tồn kho	lần/năm	7,27	8,67	9,35	9,63
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	lần/năm	4,18	4,35	5,23	3,26
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>					
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DTT	%	0,06%	0,01%	-3,36%	0,52%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	0,44%	0,05%	-34,04%	3,97%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	0,26%	0,03%	-17,58%	-2,62%



- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/DTT	%	-0,78%	-1,67%	-4,09%	-1,56%
-----------------------------------------------	---	--------	--------	--------	--------

*Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014, 2015 đã kiểm toán của Công ty, VCBS tổng hợp*

## 12.6. Thực trạng về cơ sở vật chất và máy móc thiết bị

Phần lớn máy móc thiết bị sản xuất hiện nay của Công ty là thiết bị dây chuyền sản xuất, chế biến gạo của các doanh nghiệp chế tạo máy trong nước và được Công ty đầu tư đưa vào hoạt động kể từ năm 2005 trở về trước. Tổng công suất thiết bị hiện nay là: 412.000 tấn/năm được phân bố trong 07 xí nghiệp trực thuộc Công ty ở thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long.

Nhìn chung, qua nhiều năm sử dụng các thiết bị sản xuất này cho đến nay vẫn còn đáp ứng tốt yêu cầu sản xuất kinh doanh các loại gạo thông dụng, 5% tấm, 15% tấm và 25% tấm xuất khẩu của Công ty.

Tuy nhiên, so với công nghệ của dây chuyền sản xuất chế biến gạo hiện nay thì hệ thống máy móc thiết bị hiện có của Công ty có nhiều hạn chế; đặc biệt là trước đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng về chất lượng sản phẩm đối với các loại gạo cao cấp, gạo đặc sản.

Trong thời gian tới, cần nghiên cứu để cải tạo và đầu tư bổ sung nhằm nâng cao tỷ lệ thu hồi thành phẩm, hạ giá thành để nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng của các khách hàng hiện nay.

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

Các sản phẩm của thương hiệu Foodcosa tiêu thụ tại thị trường nội địa và xuất khẩu, chất lượng sản phẩm không ngừng được nâng cao do các đơn vị đã xây dựng hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn ISO 9002 hoặc ISO 9001:2000, áp dụng hệ thống quản lý an toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn HACCP đồng thời kết hợp đồng bộ giữa chuyên viên kỹ thuật với công nghệ tiên tiến, thiết bị hiện đại và nguyên liệu cao cấp.

## 12.8. Hoạt động marketing

Trong gần 36 năm thành lập và phát triển, Công ty đạt được rất nhiều thành công trên nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh, nhận được nhiều giải thưởng, thành tích xuất sắc trong kinh doanh. Có được kết quả đó 1 phần nhờ vào hoạt động marketing của Công ty chuyên nghiệp và hiệu quả. Các hoạt động marketing cụ thể: Tham dự các festival của ngành hàng như Festival lúa gạo Việt Nam, tham dự Hội nghị lúa gạo của các Tổ chức nước ngoài có uy tín The Rice Trader tổ chức, quảng cáo Công ty trên website. Nhờ các kết quả đạt được trong nhiều năm qua, Công ty vinh dự nhận được nhiều giải thưởng, thành tích xuất sắc trong kinh doanh như: Huân chương lao động hạng III của Hội đồng Nhà nước trao tặng, Cờ thi đua của Bộ NN&PTNT, Cúp vàng tại Giải thưởng quốc tế về chất lượng dịch vụ, Bằng khen của Bộ Công thương về Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín. Ngoài ra, các sản phẩm bán lẻ có giá cả phù hợp, chất lượng ổn định, hương vị tuyệt hảo, mẫu mã đa dạng, bao bì trang nhã và đảm bảo vệ sinh thực phẩm nên người tiêu dùng ưa chọn. Nhiều sản phẩm của các đơn vị được tặng thưởng huy chương vàng và bằng khen trong

các kỳ triển lãm - hội chợ trong và ngoài nước v.v.. Nhờ đó, Công ty càng được nâng cao hình ảnh và thương hiệu của mình trên thị trường trong nước và quốc tế, được các bạn hàng tin cậy và giao dịch mua bán nhiều hơn cũng như thu hút thêm nhiều khách hàng mới để mở rộng thị trường.

### **12.9. Hoạt động nghiên cứu phát triển thị trường và khách hàng:**

Công ty chưa có phòng ban chịu trách nhiệm về hoạt động nghiên cứu và phát triển, đây là một điểm yếu của Công ty. Trong tương lai, định hướng phát triển xây dựng bộ phận Nghiên cứu và Phát triển hay bộ phận Khoa học Công nghệ. Từ đó, mới tạo ra được các sản phẩm mang đặc trưng riêng, đa dạng hóa sản phẩm từ lúa, gạo. Bên cạnh đó, Công ty chưa hoàn thiện được hệ thống phòng thí nghiệm để quản lý chất lượng và cho nấu thử tại văn phòng Công ty cũng như tại các đơn vị thành viên.

### **12.10. Đánh giá thị trường và sản phẩm**

#### **a/ Đối với thị trường xuất khẩu:**

Từ năm 2013 đến nay việc xuất khẩu gặp nhiều khó khăn do có nhiều biến động bất lợi với ngành hàng lương thực, sự cạnh tranh khốc liệt về giá, không có khách hàng lớn và ổn định, thêm vào đó việc thanh toán còn có một số bất cập...

#### **b/ Đối với thị trường ngành hàng Lương thực thực phẩm Foodcomart:**

Hệ thống Foodcomart gồm 38 cửa hàng, 3 cửa hàng xăng dầu, 2 kho Trung Tâm Phân Phối:

- Nhà cung cấp: 220 nhà cung cấp, là đối tác lớn, trực tiếp của nhiều nhà cung cấp. Đồng thời, làm nhà phân phối trên nhiều kênh (như MT, GT, KA) của nhiều thương hiệu lớn.
- Kinh doanh đa dạng từ bán lẻ đến bán sỉ, từ các mặt hàng truyền thống như công nghệ phẩm đến các sản phẩm thức ăn nhanh, tiện lợi, sản phẩm đông lạnh, từ thực phẩm đến phi thực phẩm, hóa mỹ phẩm, gia dụng và các dịch vụ tiện ích khác... Hiện kinh doanh hơn 9000 mã hàng.
- Đặc biệt mặt hàng gạo đa dạng chủng loại bên cạnh những nhãn hiệu riêng của Foodcosa như: Hương Lúa, Hạt Ngọc, Đồng Xanh, Quê Việt và các mặt hàng gạo tham gia bình ổn thị trường.
- Thường xuyên thực hiện nhiều chương trình khuyến mại hấp dẫn định kỳ hàng tháng, các dịp lễ, tết, thậm chí liên tục mỗi ngày nhằm tri ân và thu hút khách hàng đến với Foodcomart.
- Giá cả hợp lý, tiết kiệm tối đa cho người tiêu dùng.
- Doanh số bán bình quân: 50 tỷ đồng/tháng

#### **c/ Đối với thị trường gạo nội địa**

Nhu cầu của thị trường nội địa nhiều tuy nhiên gạo Công ty bán ra thị trường nội địa chiếm thị phần rất thấp do gặp sự cạnh tranh gay gắt, giá thành bán ra cao do chịu thuế VAT. Hiện nay

## Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM

Công ty có 4 nhãn hiệu gạo riêng là Hương Lúa, Hạt Ngọc, Đồng Xanh, Quê Việt và 2 mặt hàng tham gia bình ổn thị trường là Thông Dụng và Jasmine. Các loại gạo này được bày bán trên toàn bộ hệ thống chuỗi cửa hàng FoodcoMart của Công ty.

### Nhận xét, đánh giá:

- Thị trường xuất khẩu chịu nhiều ảnh hưởng do sự cạnh tranh về giá, việc thanh toán còn nhiều bất cập.
- Sức cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp ngoài vẫn còn hạn chế. Mặc dù Công ty đã quyết liệt chỉ đạo tập trung khai thác thị trường gạo thương mại, quảng bá, tích cực tìm kiếm khách hàng mới, thị trường mới nhưng nhìn chung thị trường thương mại vẫn chưa được như mong muốn.
- Việc kinh doanh gạo nội địa vẫn còn khó khăn nhiều mặt ảnh hưởng đến sản lượng bán ra như: gạo của Công ty chưa đa dạng về chủng loại, cạnh tranh bởi các nhãn hàng của các đơn vị khác...
- Về hệ thống chuỗi cửa hàng FoodcoMart: giá cả thị trường cạnh tranh quyết liệt, thị trường công nghệ phẩm gần như bão hòa, cạnh tranh từ các đối thủ trong và ngoài nước ngày càng tăng, nhất là sự gia nhập của nhiều thương hiệu bán lẻ lớn như Satra, Coop,...

### 12.11. Nhãn hiệu thương mại



**FOODCOSA**

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

Hợp đồng xuất khẩu trực tiếp:

Hợp đồng	Khách hàng	Loại gạo	Số lượng (tấn)	Đơn giá (USD/T)	Trị giá
01/EXP/2016	Manyway Trading	KDM	48	575	27.600
02/EXP/2016	ADM Asia-pacific	ST21	1.000	590	590.000
03/EXP/2016	Precious Trading	WR 5%	110	440	48.400

Hợp đồng cung ứng:

Hợp đồng	Loại gạo	Số lượng (tấn)	Đơn giá (đ/t)	Trị giá
881/MB/2015	15%	3.000	8.000.000	24.000.000.000
05/MB/2016	15%	3.000	7.400.000	22.200.000.000

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

Phụ kiện 01 &02	15%	5.000	7.350.000	36.750.000.000
17/MB/2016	5%	3.500	8.100.000	28.350.000.000
	25%	3.500	7.730.000	27.055.000.000

Hợp đồng ủy thác:

Hợp đồng	Loại gạo	Số lượng (tấn)	Đơn giá (usd/t)	Trị giá
521/UTB/2015	25%	7.005,15	352,60	2.470.015,89
638/UTB/2015	5%	3.896,95	355	1.383.417,25
755/UTB/2015	15%	11.702,80	350	4.095.980,00

**12.13. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 4 năm trước cổ phần hóa**

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Tổng tài sản	323.864	372.034	431.390	460.489
2	Vốn Nhà nước	230.595	230.089	184.864	192.351
3	Vay và nợ ngắn hạn <i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	52.090 -	100.528 -	210.309 -	236.330 -
4	Vay và nợ dài hạn <i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	0 -	0 -	0 -	0 -
5	Các khoản phải thu <i>Trong đó: phải thu khó đòi</i>	23.189 -	88.731 -	20.720 -7.275	20.369 -0,31
6	Nợ phải trả <i>Trong đó: Nợ khó đòi</i>	93.269 -	141.944 -	246.526 -	268.138 -
8	Tổng số lao động (người)	608	541	584	555
9	Tổng quỹ lương (Ngàn đồng)	27.519	30.784	38.701	n/a
10	Thu nhập bình quân (đồng người/tháng)	6.345.000	5.071.000	4.885.000	n/a
11	Doanh thu thuần	1.591.768	1.512.193	2.099.214	1.453.136
12	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-12.345	-25.314	-85.873	-22.724
13	Lợi nhuận sau thuế	1.001	118	-70.625	7.486

Nguồn: Foodcoca

**Thực trạng tài chính của Foodcoca giai đoạn 2012 – 2015**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	Tổng Tài Sản		Tổng Nguồn Vốn				Giá trị đầu tư ra ngoài ngành(7)
	Ngắn hạn(1)	Dài hạn(2)	Nợ ngắn hạn(3)	Nợ dài hạn(4)	Vốn chủ sở(5)	Vốn đầu tư của chủ sở hữu(6)	
2012	228.393	95.470	92.095	1.173	230.595	202.519	19.421
2013	288.631	83.402	140.960	983	230.089	208.856	20.120
2014	208.890	222.499	242.604	3.921	184.864	339.998	28.316



<b>2015</b>	252.844	207.645	262.662	5.476	192.351	339.998	28.316
-------------	---------	---------	---------	-------	---------	---------	--------

**Thực trạng tài chính của Foodcosa tại thời điểm 31/03/2015:**

- Tổng tài sản công ty: 684 tỷ đồng.
- Nợ phải trả công ty: 511 tỷ đồng.
- Vốn chủ sở hữu công ty: 173 tỷ đồng.
- Hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu: 2,9 lần
- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: 0,9 lần
- Tỷ lệ nợ phải trả / tổng nguồn vốn: 74,56%
- Vốn lưu động của doanh nghiệp: (Tài sản ngắn hạn: 467 tỷ đồng. Nợ ngắn hạn: 507 tỷ đồng): -40 tỷ đồng.
- Đầu tư vốn ra ngoài doanh nghiệp đến 31/3/2015 là 28 tỷ đồng, gồm:
  - + Đầu tư vào công ty liên kết: 25 tỷ đồng.
  - + Đầu tư tài chính khác: 3 tỷ đồng.

Với tình hình tài chính như hiện nay, Công ty nên có các hành động cụ thể để giảm khoản nợ ngắn hạn này bằng cách giảm lượng hàng tồn kho, nâng cao vòng quay vốn lưu động, chuyển dịch cơ cấu nợ ngắn hạn dần sang nợ dài hạn để đầu tư vào các cơ sở vật chất thiết bị máy móc phục vụ chương trình cánh đồng lớn.

**13. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty****+ Thuận lợi**

- Xu thế toàn cầu hoá, quốc tế hoá tiếp tục phát triển và đi vào chiều sâu, nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA; TTP) đã và đang được đàm phán, ký kết sẽ mở ra nhiều cơ hội kinh doanh; sự tái cơ cấu là cơ hội để Công ty tập trung vào ngành nghề chính, nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng trưởng, phát triển bền vững, thúc đẩy xuất khẩu.
- Biến đổi khí hậu sẽ dẫn đến nhu cầu lương thực trên thế giới tăng cao. Các nước nhập khẩu gạo lớn như Philippines, Indonesia, Malaysia...không thể tự cân đối lương thực do thường xuyên chịu ảnh hưởng của thiên tai.
- Vấn đề biến đổi khí hậu tạo cơ hội để Công ty thay đổi tư duy phát triển, tiếp nhận những mô hình và phương thức canh tác mới theo hướng phát thải các-bon thấp, bền vững. Bên cạnh đó, các tổ chức còn hỗ trợ tài chính và chuyển giao công nghệ.
- Với dân số trên 90 triệu người và dự báo sẽ 100 triệu người vào năm 2020, thị trường nội địa được xem là thị trường rất tiềm năng.
- Được sự quan tâm và khuyến khích phát triển của Chính phủ, xuất khẩu gạo Việt Nam đang có cơ hội tiếp cận cũng như gia tăng xuất khẩu ở những thị trường có hiệp định thương mại tự do.



- Nhiều kỹ thuật canh tác mới được áp dụng, sự cơ giới hoá tạo ra sự phát triển bền vững của quy trình sản xuất lúa, gạo là cơ hội định hướng ngành kinh doanh lúa, gạo trong thời gian tới.
- Với dự án cánh đồng lớn mang đến cơ hội chủ động nguồn nguyên liệu, chất lượng đồng đều. Đồng thời, tạo cơ hội cho việc trồng các loại gạo cao cấp, gạo đặc sản phục vụ XK ở phân khúc thị trường gạo cao cấp.

#### **Khó khăn**

- Với định hướng trở thành nước công nghiệp vào năm 2020, Việt Nam đối mặt với vấn đề phát khí thải nhà kính. Theo đó, Việt Nam được đánh giá là một trong những quốc gia bị ảnh hưởng nặng nề nhất của biến đổi khí hậu. Hơn nữa, tình trạng ô nhiễm môi trường, dịch bệnh, thoái hóa đất, và việc sử dụng nước của các nước thượng nguồn sông Mêkông sẽ làm cho số lượng và chất lượng lúa, gạo vùng đồng bằng sông Cửu Long trong những năm tới bị giảm sút.
- Các quốc gia nhập khẩu đang nỗ lực trong việc gia tăng sản xuất để tự túc dần lương thực, hạn chế nhập khẩu và sử dụng sản phẩm thay thế.
- Cạnh tranh gay gắt từ các nước xuất khẩu gạo như Thái Lan, Ấn Độ, Pakistan...
- Nhu cầu của người tiêu dùng đòi hỏi sản phẩm chất lượng ngày càng cao.

#### **14. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

##### **Vị thế công ty trong ngành kinh doanh chính**

- Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh có trên 36 năm thành lập và phát triển, với hệ thống kiểm soát chất lượng chặt chẽ và dịch vụ chuyên nghiệp, Công ty cung cấp các sản phẩm thỏa mãn nhu cầu khách hàng trong nước và quốc tế, trong đó có những thị trường khó tính như Châu Âu, Châu Mỹ... Do vậy, thương hiệu Foodcosa ngày càng được khẳng định trên thị trường.
- Công ty đạt được rất nhiều thành công trên nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh được Đảng, Nhà nước, các tổ chức chính trị, xã hội và các doanh nghiệp trong và ngoài nước tin nhiệm cao, nhận được nhiều giải thưởng, thành tích xuất sắc trong kinh doanh như:

Năm 1982 – 1999:

- o Huân chương lao động hạng ba của Hội đồng Nhà nước trao tặng (1982)
- o Huân chương lao động hạng ba của Hội đồng Nhà nước trao tặng (1984)
- o Huân chương lao động hạng nhì của Hội đồng Nhà nước trao tặng (1985)
- o Huân chương lao động hạng nhất của Chủ tịch nước trao tặng (1999)

Năm 2000: Cờ thi đua Tổng Cty LTMN: số 296/TCT-QĐKT ngày 23/08/2001 của Tổng Cty LTMN

Năm 2001: Cờ thi đua luân lưu Tổng Cty LTMN: số 246/TCT/QĐ/TĐKT ngày



22/08/2002 của Tổng Cty LTMN

Năm 2002: Bằng khen Bộ NN & PTNT: số 2259/QĐ-BNN-VP ngày 10/7/2003 của Bộ NN

Năm 2005: Cờ thi đua Bộ NN & PTNT: số 3720/ QĐ/BNN-VP ngày 30/12/2005 của Bộ NN.

Năm 2006: Bằng khen Bộ LĐTB & XH: số 968/ QĐ-BLĐTBXH ngày 09/7/2007 của Bộ LĐTB & XH về “phong trào đền ơn đáp nghĩa”

Năm 2008:

- Bằng khen Bộ NN & PTNT: số 1199/QĐ-BNN-TCCB ngày 27/4/2009 của Bộ NN
- Tập thể LĐ xuất sắc: số 72/ QĐ-TCT ngày 06/3/2009 của Tổng Cty.
- Cúp Vàng tại The World Quality Commitment Award, Paris.

Năm 2009:

- Bằng khen Thủ tướng Chính phủ: số 02/QĐ-TTg ngày 04/01/2010 v/v “Tham gia điều hòa cung cầu, bình ổn giá tại TP. HCM”
- Bằng khen Tổng Cty LTMN: số 34/QĐ-TCT ngày 03/02/2009 của Tổng Cty v/v “Thu mua lúa gạo đợt 4 theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ trong thời gian từ 01/12/2008 đến 31/01/2009”
- Cờ thi đua Tổng Cty LTMN: số 637/QĐ-TCT ngày 28/12/2009 của Tổng Cty LTMN
- Bằng khen Tổng Cty LTMN: số 616/QĐ-TCT ngày 09/12/2009 của Tổng Cty v/v “Tham gia Festival lúa gạo lần thứ I năm 2009 tại Hậu Giang”
- Bằng khen Tổng Cty LTMN: số 23/QĐ-TCT ngày 23/01/2010 của Tổng Cty v/v “Tham gia Festival hoa Đà Lạt”
- Bằng khen của UBND tỉnh Hậu Giang: số 178/QĐ-BTC ngày 20/11/2009 v/v “DN kinh doanh XK uy tín ngành hàng lúa gạo VN”
- Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh số 421/QĐUB ngày 25/01/2010 v/v “Đã có thành tích xuất sắc trong công tác xây dựng, phát triển và tham gia các hoạt động của Hội Lương thực thực phẩm năm 2009”
- Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh số 818/QĐ-UB ngày 22/02/2010 v/v “Đã có thành tích xuất sắc trong công tác chăm lo, phục vụ Tết Canh Dần năm 2010”
- Bằng khen của Bộ Công thương số 2879/QĐ-BCT ngày 01/6/2010 v/v phê duyệt và ban hành danh sách “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín năm 2009”

Năm 2010:



- Cờ thi đua Bộ NN & PTNT: số 3454/QĐ-BNN-TCCB ngày 24/12/2010 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn.
- Tập thể LĐ xuất sắc: số 50/ QĐ-TCT ngày 25/02/2010 của Tổng Cty.
- Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh số 581/BK-UB ngày 10/02/2011 v/v “Đã có thành tích xuất sắc trong công tác chăm lo, phục vụ Tết Tân Mão - năm 2011”
- Bằng khen của UBND tỉnh Tây Ninh số 281/QĐ-UBND ngày 29/01/2011 v/v “Đã có thành tích trong công tác bình ổn giá cả một số mặt hàng thiết yếu trên địa bàn tỉnh Tây Ninh nhân dịp Tết Tân Mão - năm 2011”
- Bằng khen Thủ tướng Chính phủ: Quyết định số 1680/QĐ-TTg ngày 09/11/2012
- Cờ thi đua Bộ NN & PTNT: số 3155/QĐ-BNN-TCCB ngày 23/12/2011 của Bộ NN
- Tập thể LĐ xuất sắc: số 62/ QĐ-TCT ngày 20/02/2012 của Tổng Cty.
- Giấy khen của UBND Quận 4 tặng CH FoodcoMart: QĐ số 55/UBND-KT ngày 01/6/2011 v/v “Đã có t/ích XS trong đợt thi đua cao điểm thực hiện nhiệm vụ kinh tế xã hội năm 2011”
- Giấy chứng nhận đạt “Cúp vàng doanh nghiệp KD xuất khẩu uy tín ngành hàng lúa gạo Việt Nam năm 2011”; QĐ số 20/QĐ-BTC-UBND ngày 08/11/2011 của Ban tổ chức Festival lúa gạo Việt Nam (Sóc Trăng – lần thứ II)
- Bằng khen của UBND thành phố Hồ Chí Minh số 493/BK-UB ngày 01/02/2012 v/v “Đã có thành tích xuất sắc trong công tác chăm lo, phục vụ Tết Nhâm Thìn - năm 2012”
- Bộ Công thương: Quyết định số 3588/QĐ-BCT ngày 25/6/2012 v/v phê duyệt và ban hành danh sách “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín năm 2011”

Năm 2012:

- Tập thể LĐ xuất sắc: số 52/ QĐ-TCT ngày 26/02/2013 của Tổng Cty
- Bằng khen Tổng Cty Lương thực miền Nam: Quyết định số 87/QĐ-TCT ngày 25/03/2012

Năm 2014: Giấy chứng nhận, cúp Chương trình bình ổn thị trường Tp. Hồ Chí Minh.

Một số đơn vị được chọn là Top Five, Top Ten ngành hàng hoặc sản phẩm đạt vệ sinh môi trường, đảm bảo tiêu chuẩn "Sạch, an toàn và dinh dưỡng".

Ngoài ra, nhiều sản phẩm của các đơn vị được tặng thưởng huy chương vàng và bằng khen trong các kỳ triển lãm - hội chợ trong và ngoài nước.

Một số hình ảnh tiêu biểu:



Bảng khen của UBTD TPHCM



Huân chương lao động hạng Nhất

Cúp Vàng tại The World Quality Commitment Award, Paris.

Cúp vàng doanh nghiệp KD xuất khẩu uy tín ngành hàng lúa gạo Việt Nam năm 2011.

Cúp Chương trình bình ổn thị trường Tp. Hồ Chí Minh

- Vị thế công ty: Công ty luôn đứng top đầu các doanh nghiệp do Tổng Công ty lương thực Miền Nam – Công ty TNHH MTV xếp loại về:
  - Tài chính vững mạnh.
  - Sản lượng tiêu thụ và lợi nhuận cao.
  - Ổn định nội bộ.

#### **Triển vọng phát triển ngành kinh doanh chính**

- Sau ba năm liên tiếp gặp nhiều khó khăn do áp lực cạnh tranh gay gắt, bước qua những tháng đầu tiên của năm 2016, xuất khẩu lúa gạo của Việt Nam có khởi sắc hơn. Hoạt động xuất khẩu gạo đầu năm 2016 thuận lợi hơn so với cùng thời điểm năm 2015. Hiện hợp đồng thương mại và hợp đồng tập trung từ năm 2015 chuyển qua vào khoảng hơn 1,3 triệu tấn, cộng với quý 1/2016, các doanh nghiệp đã ký kết hợp đồng thương mại thêm 200.000 tấn. Trong quý 1, các doanh nghiệp phải giao cho các đơn hàng khoảng 1,4 triệu tấn đã góp phần làm gia tăng nhu cầu thu mua lúa gạo phục vụ cho hoạt động xuất khẩu.
- Khác với những năm trước, năm nay lượng gạo tồn kho của các doanh nghiệp không còn nhiều và doanh nghiệp sẽ phải tăng cường thu mua khi thu hoạch vụ đông xuân. Với hai yếu tố thuận lợi về lượng tồn kho thấp và hợp đồng thương mại còn nhiều ngành lúa gạo có một khởi điểm khá lạc quan.
- Ngoài ra còn có nhiều yếu tố khách quan tác động giúp giá gạo thị trường thế giới năm 2016 sẽ phục hồi như tác động tiêu cực của hiện tượng El Nino khiến sản xuất lương thực giảm, lượng tồn kho toàn cầu suy giảm...

- Theo số liệu thống kê của Bộ NN&PTNT, kết thúc tháng 1/2016, xuất khẩu gạo đã có sự bứt phá mạnh cả về lượng lẫn giá trị khi ước đạt 495.000 tấn, tăng 57% về khối lượng và 46% về giá trị so với cùng kỳ năm 2015. Nguyên nhân xuất khẩu gạo tăng trưởng mạnh là do thị trường Philippines, Indonesia tăng cường thu mua gạo. Dự báo của các chuyên gia trong ngành, xuất khẩu gạo của Việt Nam trong nửa đầu năm 2016 sẽ khá tốt và các quốc gia có nhu cầu nhập khẩu gạo lớn như Philippines, Trung Quốc, Indonesia Malaysia... sẽ sớm ký hợp đồng. Năm 2016, thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam sẽ vẫn tập trung ở châu Á, trong đó Trung Quốc do có nhu cầu cao, vận chuyển dễ dàng và yêu cầu thấp về chất lượng sẽ là thị trường tiêu thụ gạo lớn đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp trong nước.
- Philippines dự kiến có kế hoạch mua thêm gạo để đảm bảo nguồn cung lương thực và trong các thời điểm bị thiên tai sẽ mua ít nhất 300.000 - 500.000 tấn gạo từ Việt Nam và Thái Lan. Còn chính phủ Indonesia cũng có kế hoạch nhập khẩu gạo trong năm 2016 để tăng lượng dự trữ và hạn chế tăng giá. Ngoài ra, do ảnh hưởng hiện tượng El Nino, nhiều khả năng Malaysia cũng sẽ gia tăng lượng nhập khẩu gạo trong năm 2016...

## **15. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hoá:**

### **✚ Mục tiêu**

- Xây dựng Công ty mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường.
- Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh và chuyên gia giỏi.
- Thực hiện sắp xếp lại và thay đổi cơ cấu doanh nghiệp Nhà nước, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, trong đó có đông đảo người lao động, để quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản của Nhà nước, tạo động lực mạnh mẽ và cơ chế quản lý năng động cho doanh nghiệp.

### **✚ Định hướng**

- Liên kết đối tác chiến lược có tiềm năng về vốn, kỹ thuật, năng lực quản trị, sản phẩm và thị trường; Đồng thời đẩy mạnh liên kết nội khối tạo nhiều cơ hội, tạo nguồn lực tổng hợp để có lợi thế cạnh tranh hơn, hiệu quả hơn.
- Định hướng ngành nghề và sản phẩm: Tăng trưởng mạnh, vững chắc, tập trung phát triển các ngành nghề kinh doanh chính, tạo lợi thế cạnh tranh ở những sản phẩm dịch vụ truyền thống đã được khẳng định trên thị trường.
- Đổi mới sâu sắc quản trị doanh nghiệp; Tạo dựng và phát triển thương hiệu doanh nghiệp, văn hóa doanh nghiệp.
- Tập trung nguồn lực, phát triển ngành nghề kinh doanh chính và phát triển các loại hình dịch vụ, các loại hình kinh doanh mới. Tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành, áp dụng

các tiến bộ khoa học kỹ thuật, đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận.

- Đào tạo và xây dựng một đội ngũ cán bộ, công nhân viên của Công ty có kiến thức chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có tầm nhìn đáp ứng được mọi yêu cầu của công việc đồng thời có bản lĩnh chính trị và đạo đức lối sống tốt.
- Cùng với các Tổ chức Đảng, Đoàn thể chăm lo thật tốt đời sống vật chất của cán bộ công nhân viên Công ty, thực hành tiết kiệm chống lãng phí, chống tham nhũng để đưa Công ty từng bước vững mạnh hơn so với trước đây.

### **Chiến lược phát triển**

Công ty tập trung trí tuệ và sức lực đẩy lùi khó khăn, nắm bắt thời cơ, đổi mới nhận thức, chấn chỉnh tổ chức, khai thác tối đa các nguồn vốn, mạnh dạn đầu tư thiết bị, con người, ứng dụng công nghệ tiên tiến để đưa Foodcosa trở thành một doanh nghiệp phát triển, mạnh toàn diện trong lĩnh vực kinh doanh chính.

- **Về sản phẩm:** ngày càng đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ. Ưu tiên cho việc phát triển các thị trường truyền thống đã khẳng định được thị phần và sản phẩm có tính công nghệ, kỹ thuật cao.
- **Về thị trường:** Đẩy mạnh các hoạt động về tiếp thị, đấu thầu nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm của Công ty trên thị trường. Thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng để duy trì và phát triển thương hiệu, thị phần. Phát huy mọi nguồn lực, đẩy mạnh hoạt động đối ngoại, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tiếp cận thị trường quốc tế.
- **Về khoa học công nghệ:** Đẩy mạnh phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ trong nhằm tạo ra nhiều lợi nhuận. Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu, áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trên thế giới.
- **Về đầu tư:** Đầu tư phát triển và hoàn thiện hệ thống các chi nhánh trực thuộc, tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên ngành hiện đại, mang tính đổi mới công nghệ. Thông qua việc đầu tư để tiếp cận được những phương tiện, thiết bị hiện đại theo hướng phát triển của khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, đồng thời cũng đào tạo được đội ngũ cán bộ lành nghề, đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty.
- **Về tài chính:** Quản lý chặt chẽ chi phí, đảm bảo sử dụng nguồn vốn có hiệu quả; nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo phát triển liên tục, ổn định, vững chắc.
- **Về nguồn nhân lực:** Thực hiện tốt chế độ, chính sách đối với người lao động; không ngừng thu hút nhân tài và có chính sách sử dụng nhân tài hiệu quả; tiếp tục đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng công tác cho cán bộ quản lý, chuyên viên nghiệp vụ.

### **16. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của công ty với định hướng của ngành**

Về cơ bản định hướng phát triển Công ty phù hợp với phát triển của ngành, điều này tạo điều kiện tốt nhất cho Công ty có cơ hội phát triển và nhận được nhiều sự hỗ trợ nhiều mặt từ



phía nhà nước, nhất là hỗ trợ chuyên môn, vật chất cho các dự án phát triển sản phẩm mới, dự án phát triển thị trường trong và ngoài nước.

### 17. Các chỉ tiêu chính của Công ty sau cổ phần hóa

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

#### Kế hoạch về doanh thu của Công ty giai đoạn 2016 – 2020:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>2.068.000</b>	<b>2.275.000</b>	<b>2.500.000</b>
1	Gạo	Tr. Đồng	1.050.975	1.156.073	1.271.680
2	Xăng, dầu, nhớt	Tr. Đồng	224.918	247.410	272.151
3	Đường	Tr. Đồng	6.012	6.613	7.275
4	Phụ phẩm	Tr. Đồng	253.177	278.495	306.344
5	CNP	Tr. Đồng	520.918	573.210	628.031
6	Doanh thu khác	Tr. Đồng	12.000	13.200	14.520

Nguồn: Foodcosa

#### Kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Danh Mục	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1	Tổng tài sản	1.287.970	1.142.506	1.175.502	1.209.372
2	Nợ phải trả	991.871	844.442	875.305	906.555
3	Vốn chủ sở hữu	296.300	298.265	300.197	302.817
4	Vốn điều lệ	294.500	294.500	294.500	294.500
5	Doanh thu	2.056.000	2.261.800	2.485.480	2.734.028
6	Giá vốn hàng bán	1.937.200	2.121.620	2.330.750	2.562.590
7	Lợi nhuận gộp	118.800	140.180	154.730	171.438
8	Doanh thu tài chính	12.000	13.200	14.520	15.972
9	Chi phí tài chính	15.000	16.500	18.150	19.965
10	Chi phí bán hàng	60.000	66.000	72.600	79.860
11	Chi phí quản lý	50.000	55.000	60.500	66.550
12	Chi phí khác	800	880	1.000	1.035



13	Lợi nhuận khác	-	-	-	-
14	Lợi nhuận trước thuế	5.000	15.000	17.000	20.000
15	Thuế TNDN (20%)	1.000	3.000	3.400	4.000
16	Lợi nhuận sau thuế	4.000	12.000	13.600	16.000
17	Phân chia lợi nhuận sau thuế	400	11.235	13.028	14.980
a	Quỹ đầu tư phát triển (10%)	200	1.200	1.360	1.600
b	Quỹ khen thưởng phúc lợi (10%)	200	1.200	1.360	1.600
c	Chia cổ tức	0	8.835	10.308	11.780
18	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ (%)	1,36%	4,07%	4,62%	5,43%
19	Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ (%)	0,00%	3,00%	3,50%	4,00%
20	Tỷ lệ lợi nhuận giữ lại (%)	60,00%	6,37%	4,21%	6,37%
21	Tổng số lao động bình quân (người)	482	405	405	405
22	Tổng quỹ lương	40.390	37.393	41.310	45.198
23	Thu nhập bình quân (1.000 đồng/người/tháng)	6.983	7.681	8.500	9.300

Nguồn: Foodcosa

Trong năm 2016, Công ty vẫn đang hoạt động theo mô hình công ty TNHH MTV. Giả thiết công ty hoàn thành công tác cổ phần hóa và chính thức đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần vào Quý 3/2016 thì chỉ có lợi nhuận tại Quý 3 và Quý 4 năm 2016 được dùng để phân phối cho Công ty cổ phần. Do đó, trong năm 2016, Công ty không xây dựng kế hoạch chia cổ tức.

## 18. Giải pháp thực hiện

### 18.1. Nhóm giải pháp về thị trường và sản phẩm

#### a. Giải pháp về thị trường:

##### ❖ Thị trường ngoài nước:

- Đối với thị trường Malaysia, Indonesia, Philippine: cần theo dõi sát nhằm tiếp cận, khai thác để bán gạo thơm, tằm, nếp vì thị trường nội địa các nước này vẫn có nhu cầu.
- Thị trường Trung Quốc: Đây là thị trường mới trong vài năm gần đây, tiêu thụ gạo Việt Nam với số lượng lớn với hai hình thức: chính ngạch và tiểu ngạch (đặc biệt là tiểu ngạch). Thị trường này tiêu thụ nhiều loại gạo trắng thông dụng, gạo thơm, nếp, tằm... Tuy nhiên, đây cũng là thị trường tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất là việc thanh toán hay trách nhiệm thực hiện hợp đồng của khách hàng. Đồng thời, các chính sách nhập khẩu của



Chính phủ Trung Quốc cũng thay đổi liên tục nhất là việc đóng, mở cửa biên mậu, nên cần phải theo dõi nắm chắc tình hình về giá cả, nhu cầu nhập khẩu, uy tín khách hàng... để chào bán thành công và tránh được các rủi ro phát sinh trong kinh doanh.

- Thị trường Châu Phi: Hiện nay, do Thái Lan bán ra một số lượng gạo dài trắng thông dụng của vụ cũ tồn kho với giá thấp, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng ở các nước Châu Phi, nên trước mắt gạo trắng thông dụng của Việt Nam sẽ rất khó cạnh tranh được với gạo Thái Lan, khi mặt bằng giá nội địa đứng cao, chịu sự chi phối của hợp đồng tập trung và thị trường Trung Quốc trong thời gian qua. Chỉ khi giá gạo Việt Nam thấp hơn giá gạo Thái Lan từ 20 đến 30 USD/tấn thì gạo Việt Nam mới có khả năng bán được vào thị trường này. Tuy nhiên, đối với sản phẩm gạo thơm của Việt Nam, nhất là gạo thơm Jasmine 85, nếu chất lượng ổn định thì vẫn cạnh tranh được với các loại gạo thơm của Thái Lan, Ấn Độ và chiếm giữ thị phần nhất định tại các nước Châu Phi vì giá cạnh tranh hơn và chất lượng khá tốt. Do vậy, cần chuẩn bị tốt nguồn nguyên liệu và dự trữ bằng lúa để có chất lượng ổn định cả năm. Đồng thời, tích cực tiếp cận, khai thác khách hàng là những nhà buôn lớn (các Tập đoàn đa quốc gia) vì thường đảm bảo trong khâu thanh toán. Mặt khác, những doanh nghiệp của các nước Châu Phi cũng muốn mua gạo trực tiếp từ Việt Nam, nhưng tiềm lực tài chính yếu, nên cần chú trọng trong khâu thanh toán khi giao dịch bán hàng.
- Thị trường Tây Á, Trung Đông: Đây là thị trường tiềm năng và có nhu cầu lớn đối với các dòng sản phẩm là gạo cao cấp, gạo thơm, tằm... Khi giao dịch cần chú ý đến phương thức thanh toán vì có một số nước bị Mỹ và phương Tây cấm vận.
- Thị trường các nước tham gia hiệp định TPP (Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương gồm 12 nước: Mỹ, Úc, Nhật, Mexico, Peru...). Thị trường được rộng mở, với thuế suất từ 30 - 40% xuống còn 0 đến 5 % đối với mặt hàng gạo. Đây là cơ hội cho mặt hàng gạo Việt Nam thâm nhập vào thị trường các nước tham gia hiệp định. Tuy nhiên, hàng rào phi thuế quan lại đặt ra về mặt chất lượng và yêu cầu về an toàn vệ sinh thực phẩm rất cao. Sản phẩm là các loại gạo cao cấp, gạo thơm.

❖ **Thị trường nội địa:**

- Đây là thị trường trong nước với nhu cầu tiêu dùng của 90 triệu người dân, là một thị trường rất lớn, rất nhiều tiềm năng, nhưng cũng sẽ rất khó khăn vì có rất nhiều đối thủ cạnh tranh, nhất là đối với các thành phần kinh tế tư nhân, tiểu thương.
- Phải đảm bảo cung cấp bán hàng với số lượng ổn định, giá cả phải cạnh tranh, tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm và đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm.
- Phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp về quản trị, về marketing... và nắm bắt được cơ hội kinh doanh khi dự báo được thời cơ mua vào và bán ra tốt nhất.
- Đối với dòng sản phẩm là gạo trắng thông dụng, thì giá cạnh tranh sẽ có nhiều cơ hội bán hàng hơn.

- Đối với dòng sản phẩm là gạo thơm, khách hàng lại chú trọng nhiều đến chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm, nên đơn vị nào đảm bảo được sản phẩm có chất lượng ổn định và các tiêu chí về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật thì cơ hội bán hàng tốt hơn.

**b. Giải pháp về sản phẩm:**

- Liên kết mở rộng vùng nguyên liệu, tạo ra sản phẩm đầu vào ổn định và chất lượng, đặc biệt là các loại gạo đặc sản và gạo cao cấp để tăng giá trị đầu ra.
- Tăng cường công tác truyền thông, quảng bá các nhãn hiệu gạo của Công ty. Tiếp tục phát triển các thương hiệu gạo của Công ty hiện có và nghiên cứu thêm các sản phẩm mới. Chú trọng đến chất lượng, sự đa dạng và tính ổn định của sản phẩm gạo của Công ty.
- Quản lý tốt khâu sản xuất, chế biến nhằm giảm giá thành sản phẩm để cạnh tranh được với thị trường trong nước và quốc tế.
- Phải tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm và đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm.
- Giữ đúng tiến độ giao hàng và đáp ứng yêu cầu về mẫu mã bao bì theo các hợp đồng đã ký kết.

**18.2. Nhóm giải pháp về vốn, tài chính****❖ Thực hiện các giải pháp nâng cao năng lực tài chính**

- Tăng cường các hình thức huy động vốn để đảm bảo vốn cho các hoạt động đầu tư, kinh doanh của Công ty, giảm bớt sức ép từ lãi vay ngân hàng, đồng thời tích lũy vốn để mở rộng đầu tư phát triển. Công ty cần phát huy các nguồn vốn để bổ sung vốn kinh doanh, vốn điều lệ.
- Thực hiện các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty để có được tình hình tài chính lành mạnh.
- Tăng cường làm việc với ngân hàng đã có quan hệ tín dụng để cơ cấu lại các khoản nợ, điều chỉnh lại các khoản nợ, giảm lãi vay nhằm giảm bớt gánh nặng về tài chính; tiếp tục đề nghị bảo lãnh và vay vốn.
- Đẩy mạnh việc thanh quyết toán và thu hồi công nợ.
- Thực hiện chính sách tiết kiệm, hạn chế chi tiêu; chú trọng sử dụng vốn vay một cách hiệu quả nhất.
- Đầu tư vốn hướng tới mục tiêu tận dụng hết khả năng nhân lực hiện tại, đồng thời mang lại tích lũy nhanh. Các hoạt động đầu tư sẽ nhắm tới các công ty, các dự án mang tính chiến lược và có nhiều khả năng thu lợi nhuận lớn.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát về tài chính, kế toán đối với các đơn vị trong Công ty; đồng thời đẩy mạnh công tác hướng dẫn, chỉ đạo nghiệp vụ đối với các đơn vị trực thuộc, các công ty con.

**❖ Thực hiện các giải pháp tiết kiệm chi phí**

- Tuyên truyền vận động cán bộ công nhân viên tiết kiệm chi phí điện, nước, văn phòng phẩm, điện thoại...
- Rà soát định mức tiêu hao nhiên liệu cho xe điều hành, xây dựng lại quy trình điều động xe đi công tác khoa học, hợp lý, tiết kiệm, không bị chông chéo. Hạn chế đầu tư xe điều hành khi không cần thiết.
- Hạn chế chi phí quảng cáo, tiếp thị, tiếp khách và các chi phí gián tiếp khác...
- Hạn chế, tiết kiệm chi phí đi công tác (giảm chi phí vé máy bay, tàu xe, phòng nghỉ...). Đi công tác bằng hình thức, phương tiện theo hướng tiết kiệm.
- Bố trí lại nhân sự quản lý theo hướng tinh giản, gọn nhẹ và hiệu quả.

**❖ Giải pháp về tìm kiếm phát triển thị trường**

- Công tác tìm kiếm, phát triển thị trường là một trong những nhiệm vụ trọng tâm và đề ra các giải pháp cụ thể như:
- Tích cực tìm kiếm phát triển thị trường trong phạm vi cả nước, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng quản trị và Giám đốc.
- Tranh thủ sự ủng hộ của Tổng Công ty Lương thực Miền Nam và Bộ Nông nghiệp.
- Tiếp tục củng cố và giữ vững các thị trường, địa bàn đã có và mở rộng các địa bàn trong nước và nước ngoài.
- Tăng cường hợp tác bằng các hình thức liên danh liên kết với các công ty bạn, xây dựng mối quan hệ tốt với các đối tác tránh rủi ro trong tìm kiếm việc làm.

**18.3. Nhóm giải pháp về nguồn nhân lực****❖ Nâng cao hiệu quả công tác quản lý, sử dụng nguồn nhân lực**

Việc nâng cao hiệu quả công tác quản lý và sử dụng nhân sự gồm việc phân công lao động hợp lý; thường xuyên định biên đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên; thực hiện và đảm bảo các chế độ, chính sách cho người lao động.

Về phân công lao động hợp lý:

- Để có cơ sở phân công lao động hợp lý, Công ty thường xuyên đánh giá năng lực cán bộ, nhân viên. Việc đánh giá năng lực của cán bộ, nhân viên được thực hiện hàng năm để đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả làm việc, bên cạnh đó cũng thường xuyên theo dõi, kiểm tra việc thực hiện nhiệm vụ của cán bộ, nhân viên.
- Xây dựng bảng mô tả công việc cho từng chức danh công việc. Trên cơ sở đó, Công ty sắp xếp, bố trí, sử dụng đúng khả năng, phù hợp với nguyện vọng, năng lực và tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên nâng cao trình độ, phát huy hết khả năng của mình. Việc phân công lao động hợp lý sẽ giúp cho việc kiểm soát, quản lý và điều hành được hiệu quả.
- Thường xuyên định biên đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên:



- Định kỳ hàng năm, Công ty tiến hành định biên nhân sự bao gồm cán bộ quản lý và nhân viên lao động gián tiếp. Trên cơ sở đó có sự điều chỉnh cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển.
- Tiến hành định biên nhân sự ở từng phòng ban sao cho phù hợp, đảm bảo bộ máy quản lý gọn nhẹ và hiệu quả cao; sau đó thực hiện việc định biên nhân sự tại các đơn vị phụ thuộc Công ty.
- Đảm bảo các chế độ chính sách và khuyến khích người lao động:
- Để khuyến khích người lao động làm việc một cách tự giác, hết mình, phát huy hết khả năng của mình, Công ty có chính sách khuyến khích và có chế độ ưu đãi đối với người lao động, cụ thể là:
  - ✓ Chăm lo, bảo vệ quyền lợi chính đáng, hợp pháp, đảm bảo công ăn việc làm, thu nhập và từng bước nâng cao đời sống văn hóa, tinh thần cho người lao động; thực hiện tốt các chế độ, chính sách đối với người lao động.
  - ✓ Đổi mới chế độ lương, thưởng, xây dựng chế độ lương, thưởng hợp lý, khoa học, bảo đảm công bằng trong phân phối và phù hợp với tốc độ tăng năng suất lao động, xứng đáng với công sức lao động mà người lao động bỏ ra.
  - ✓ Xem xét hình thức trả lương theo kết quả công việc, trên cơ sở xác định chính xác giá trị công việc, độ phức tạp của công việc, điều kiện đặc thù của công việc với các yếu tố thực tế.
  - ✓ Tạo điều kiện thuận lợi cho những cán bộ có năng lực được cống hiến và phát triển. Có chính sách đãi ngộ đối với người lao động có đóng góp đặc biệt vào hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Nâng cao hiệu quả công tác tuyển dụng và bổ nhiệm nhân sự:

Công tác tuyển dụng và bổ nhiệm nhân sự là hoạt động quản lý nhân lực quan trọng. Trong quá trình tuyển dụng và bổ nhiệm nhân sự cần lựa chọn những cá nhân thích hợp, có đầy đủ trình độ chuyên môn và phẩm chất đạo đức. Công ty xem xét thực hiện các nội dung sau:

- ✓ Thực hiện đúng quy trình tuyển dụng và bổ nhiệm nhân sự, đánh giá đúng trình độ, năng lực của ứng viên, lựa chọn những người có năng lực thực sự và phù hợp với công việc góp phần nâng cao hiệu quả quản lý và hiệu quả kinh doanh.
- ✓ Cán bộ được bổ nhiệm vào các vị trí lãnh đạo, quản lý, ngoài khả năng chuyên môn, cần đánh giá tư chất lãnh đạo qua khả năng thu hút đám đông, có uy với đồng nghiệp, cá tính phù hợp như phải quyết đoán, dũng cảm, khách quan, có khả năng tiếp thu các vấn đề khó, phức tạp, sẵn sàng nhận nhiệm vụ, dám nhận trách nhiệm.
- ✓ Thực hiện tốt công tác tuyển dụng và bổ nhiệm nhân sự, Công ty sẽ xây dựng được một đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, năng lực giỏi, thành thạo trong việc sử dụng trang thiết bị mới và ứng dụng công nghệ tiên tiến trong sản xuất kinh doanh;

tạo điều kiện để làm tinh gọn bộ máy quản lý, giảm chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực:

Để nắm bắt nhanh các cơ hội kinh doanh, đồng thời thích ứng và đối phó hiệu quả với những thách thức thường xuyên của thị trường. Công ty thực hiện công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực như sau:

- ✓ Thường xuyên tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên được nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng tay nghề thông qua việc tham dự các khóa đào tạo, bồi dưỡng. Thực hiện tốt công tác đào tạo, đào tạo lại, đào tạo nâng cao để người lao động thực hiện tốt nhiệm vụ, công việc theo yêu cầu nhằm hoàn thành khối lượng, chất lượng công việc được giao cho Công ty.
- ✓ Tiếp tục tuyển dụng và đào tạo đội ngũ cán bộ có kiến thức mới; có kế hoạch bổ sung thay thế và nâng cao chất lượng lao động trên cơ sở thực hiện tốt công tác đào tạo kết hợp với việc tuyển dụng mới lao động được đào tạo cơ bản. Đặc biệt chú trọng đến đội ngũ cán bộ trẻ, coi đó là việc đầu tư cho tương lai.
- ✓ Công ty có biện pháp hỗ trợ nguồn nhân lực tại các chi nhánh trực thuộc và nâng cao chất lượng đào tạo lao động nhằm xây dựng một lực lượng lao động chuyên nghiệp.

- Thu hút và sử dụng nhân tài:

Xây dựng cơ chế, chính sách thu hút nhân tài từ bên ngoài vào Công ty:

- ✓ Xây dựng chính sách ưu đãi về tiền lương, tiền thưởng và các chính sách khuyến khích khác như bổ nhiệm, giao nhiệm vụ quan trọng, phương tiện đi lại... để thu hút chuyên gia trình độ cao và nhân tài.
- ✓ Thực hiện chính sách ưu tiên tuyển dụng đối với các đối tượng là sinh viên tốt nghiệp đại học đạt loại xuất sắc, loại giỏi chuyên ngành đào tạo phù hợp với vị trí cần tuyển; người có bằng thạc sỹ tuổi đời dưới 30, chuyên gia trình độ cao có chuyên ngành đào tạo thuộc các chuyên ngành, lĩnh vực quản trị, kinh doanh quan trọng của Công ty.

- Thực hiện kế hoạch sử dụng nhân tài của Công ty:

- ✓ Cụ thể hoá các cơ chế, chính sách của Đảng và Nhà nước về nhân tài, tạo điều kiện để nhân tài phát triển, cống hiến cho Công ty và tự khẳng định mình để được xã hội tôn vinh.
- ✓ Thực hiện chính sách trọng dụng, đãi ngộ và tôn vinh nhân tài. Xây dựng chính sách đãi ngộ nhân tài như chế độ lương, điều kiện làm việc, khen thưởng, tôn vinh người có tài, người có công, bố trí sử dụng nhân tài; tạo môi trường làm việc và có chính sách khuyến khích những sáng kiến cải tiến có giá trị thực tiễn cao.



- ✓ Tiến hành đánh giá và có kế hoạch bố trí, sử dụng nhân tài một cách hợp lý. Cán bộ, nhân viên thuộc diện tài năng trẻ, nhân lực chất lượng cao được ưu tiên tạo điều kiện trong công tác, cụ thể như sau:
  - Được bố trí, phân công công việc phù hợp với năng lực, sở trường, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ.
  - Được ưu tiên tạo điều kiện về phương tiện làm việc, nghiên cứu, học tập nâng cao trình độ.
  - Được ưu tiên xem xét trong việc bổ nhiệm, giới thiệu ứng cử vào các chức vụ lãnh đạo, quản lý của Công ty.

#### **18.4. Nhóm giải pháp về quản trị doanh nghiệp**

##### **❖ Xây dựng và hoàn thiện hệ thống các Quy chế quản lý nội bộ**

- Việc chuyển đổi Công ty từ loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên sang công ty cổ phần sẽ có những thay đổi nhất định trong tổ chức và điều hành hoạt động của Công ty. Ngay sau khi được chuyển đổi thành công ty cổ phần, Công ty sẽ triển khai xây dựng hệ thống các Quy chế quản lý nội bộ làm công cụ và cơ sở pháp lý nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành và tính chuyên nghiệp của Công ty. Công ty sẽ tiến hành xây dựng hoàn thiện hệ thống các quy chế thuộc các lĩnh vực:
  - ✓ Quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.
  - ✓ Quan hệ nội bộ Công ty.
  - ✓ Quan hệ giữa Công ty với các công ty con, công ty liên doanh, liên kết.
  - ✓ Quản lý tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực.
- Việc xây dựng và hoàn thiện các Quy chế quản lý nội bộ giúp Công ty có được một hệ thống hoàn chỉnh các văn bản quy định về tổ chức, hoạt động, chế độ, chính sách tạo hành lang pháp lý cho tổ chức và hoạt động của Công ty. Các Quy chế cũng là cơ sở để xem xét trách nhiệm của các đơn vị và cá nhân trong việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ được Công ty giao và giúp cho hoạt động quản lý, điều hành được nhịp nhàng và thông suốt.

##### **❖ Nâng cao năng lực hoạt động cho các chi nhánh**

Các chi nhánh có vị trí và vai trò quan trọng trong việc mở rộng thị trường, nâng cao năng lực kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty phải tập trung thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao năng lực hoạt động cho các đơn vị này, cụ thể là:

- Các phòng, ban chuyên môn nghiệp vụ cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và hướng dẫn nghiệp vụ cho các chi nhánh trong việc thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh.
- Công ty sẽ có đầu tư đúng mức về nhân lực, thiết bị và việc làm để các đơn vị này phát triển theo hướng chuyên môn hóa lĩnh vực và trở thành lực lượng nòng cốt của Công ty.

- Phân cấp quản lý và quy định trách nhiệm cho các chi nhánh phù hợp với quy mô, địa bàn hoạt động để các đơn vị được chủ động trong sản xuất, kinh doanh.

#### ❖ **Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý**

- Công nghệ thông tin đóng một vai trò rất quan trọng trong phát triển kinh tế, xã hội, an ninh, quốc phòng và đã chứng tỏ tầm ảnh hưởng rất lớn đến mọi mặt của đời sống xã hội, đặc biệt là hoạt động quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.
- Để phát huy vai trò của công nghệ thông tin trong quản lý kinh doanh, Công ty cần đẩy mạnh hơn nữa việc ứng dụng công nghệ thông tin, vừa để tạo ra những biến chuyển mang tính bước ngoặt trong sản xuất, vừa góp phần giảm nhẹ các thủ tục hành chính, nâng cao chất lượng công tác quản lý điều hành và thực hành tiết kiệm, chống lãng phí. Công ty đề ra các giải pháp ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý như sau:
  - ✓ Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện và nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý, kinh doanh bao gồm các nội dung chủ yếu như: hệ thống thư điện tử; hệ thống thông tin quản lý văn bản và điều hành; số hóa nguồn thông tin ở dạng số theo thứ tự ưu tiên về thời gian và tầm quan trọng; tăng cường sử dụng văn bản điện tử; phát triển và cung cấp thông tin trực tuyến; thông tin công khai về tuyển dụng, chế độ lương, hưu, bảo hiểm, khen thưởng và kỷ luật.
  - ✓ Phát triển nguồn nhân lực công nghệ thông tin; tiếp tục xây dựng, bồi dưỡng kiến thức công nghệ thông tin cho cán bộ, công nhân viên; nghiên cứu xây dựng chế độ ưu đãi đối với cán bộ, công nhân viên chuyên trách về công nghệ thông tin; tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức về ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và đẩy mạnh ứng dụng đào tạo trực tuyến cho cán bộ, công nhân viên.
  - ✓ Đầu tư thiết bị công nghệ thông tin một cách đồng bộ; trang bị sử dụng một số phần mềm chuyên dụng để ứng dụng vào quản lý, kinh doanh như: phần mềm dùng chung quản lý văn bản, phần mềm quản lý nhân sự - lao động, phần mềm quản lý vật tư - thiết bị để giảm thiểu việc sử dụng giấy tờ; khuyến khích cán bộ, công nhân viên khai thác thông tin trên môi trường mạng phục vụ công tác.
  - ✓ Tăng cường và khuyến khích sử dụng các hình thức truyền thông cơ bản như thư điện tử, điện thoại, fax; đưa thông tin lên cổng thông tin điện tử hoặc trang thông tin điện tử của Công ty để trao đổi thông tin ở khoảng cách xa, tạo thói quen làm việc của cán bộ, công nhân viên trên môi trường mạng và hệ thống thông tin trợ giúp nhằm thay thế văn bản giấy.
  - ✓ Từng bước tích hợp các hệ thống thông tin, tiếp tục xây dựng và mở rộng hệ thống thông tin và cơ sở dữ liệu phục vụ cho hoạt động quản lý, điều hành chung của Công ty.

#### **18.5. Nhóm giải pháp về sắp xếp tổ chức bộ máy**

##### ❖ **Sắp xếp, tổ chức lại bộ máy giúp việc**

- Việc tổ chức lại các phòng, ban đảm bảo phù hợp giữa chức năng, lĩnh vực quản lý và bộ phận quản lý sao cho tất cả các chức năng và lĩnh vực quản lý đều có phòng ban, nhân viên phụ trách và mỗi một phòng ban, nhân viên đều có công việc phụ trách. Việc tổ chức lại bộ máy giúp việc được thực hiện theo hướng sau:
  - ✓ Nghiên cứu làm tinh gọn bộ máy, giảm được các mối quan hệ công tác, đồng thời tiết kiệm các chi phí, góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý.
  - ✓ Nghiên cứu thành lập Bộ phận kiểm soát nội bộ để thực hiện chức năng giúp lãnh đạo Công ty quản lý hữu hiệu và hiệu quả hơn các nguồn lực góp phần hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời giúp xây dựng một nền tảng quản lý vững chắc phục vụ cho quá trình mở rộng sản xuất và phát triển của ông ty.

#### ❖ **Sắp xếp, tổ chức lại các chi nhánh**

Việc sắp xếp, tổ chức lại các chi nhánh được thực hiện theo hướng chuyên môn hóa lĩnh vực hoạt động cho các chi nhánh để nâng cao năng lực và sức cạnh tranh trên thị trường.

#### **18.6. Giải pháp về công tác chính trị, tư tưởng, đoàn thể**

- Đảng bộ Công ty thường xuyên phối hợp với Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đưa ra các đường lối, chủ trương, các biện pháp, giải pháp cụ thể để thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - xã hội theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
- Giáo dục chính trị tư tưởng cho cán bộ Đảng viên, người lao động thực hiện đúng đường lối chủ trương của Đảng, pháp luật của Nhà nước.
- Tăng cường giáo dục đội ngũ CBCNV phát huy truyền thống 40 năm phát triển và trưởng thành của Công ty để đưa Công ty ngày càng phát triển một cách vững chắc.
- Tổ chức Công đoàn thường xuyên phối hợp với Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đưa ra các giải pháp thực hiện các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đề ra; động viên tinh thần đối với người lao động thuộc tổ chức mình để họ phấn khởi yên tâm thi đua lao động.
- Phát động các phong trào thi đua nhằm động viên các bộ phận, đơn vị hoàn thành nhiệm vụ; Khen thưởng kịp thời về vật chất và tinh thần cho các đơn vị, cá nhân hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.
- Quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động bằng cách thường xuyên tổ chức các hoạt động phong trào: Thể dục thể thao, văn hoá, văn nghệ ...

#### **18.7. Giải pháp tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí**

- Tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí là một trong những giải pháp quan trọng để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đã đề ra:
- Tuyên truyền, giáo dục, học tập luật phòng chống tham nhũng, lãng phí theo đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước cho cán bộ, người lao động trong toàn Công ty.
- Thực hành tiết kiệm chống lãng phí.





## **Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

---

- Có chế độ khen thưởng xứng đáng cho những tập thể cá nhân có thành tích trong tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí.
- Đề ra các biện pháp chống tham nhũng, lãng phí như: Thực hiện kê khai tài sản đối với cán bộ Đảng viên theo đường lối của Đảng và Pháp luật của Nhà nước; Giám sát việc kê khai tài sản của các đối tượng kê khai; đưa ra các quy chế quản lý tài chính, vật tư thiết bị, thanh toán tiền lương vv...và giám sát việc thực hiện các quy chế.

---

**PHẦN III: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP  
SAU CỔ PHẦN HÓA****1. Mục tiêu cổ phần hóa**

Cổ phần hóa Công ty để hình thành công ty đa sở hữu, huy động vốn của các nhà đầu tư để nâng cao năng lực tài chính.

Huy động và thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Qua đó, tạo nguồn lực để phát triển Công ty, đổi mới và nâng cao trình độ công nghệ và phương thức quản lý, nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của Công ty trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Tạo điều kiện cho người lao động và các cổ đông góp vốn tham gia giám sát, quản lý, gắn bó với Công ty, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của Nhà nước tại Công ty, đảm bảo lợi ích cho các cổ đông.

Đổi mới hình thức sở hữu, tạo điều kiện đổi mới trong quản lý Công ty, làm cho Công ty tự chủ hơn, năng động hơn và trách nhiệm hơn, phù hợp với cơ chế thị trường và tiến trình hội nhập thương mại quốc tế.

Thực hiện công khai minh bạch theo nguyên tắc thị trường, khắc phục tình trạng cổ phần khép kín trong nội bộ Công ty, gắn với thị trường vốn và chứng khoán.

**2. Yêu cầu cổ phần hóa**

Đảm bảo sự phát triển ổn định của Công ty sau cổ phần hóa.

Đảm bảo an toàn, không gây ra biến động lớn trong hoạt động của hệ thống sản xuất kinh doanh Công ty.

Đảm bảo hài hòa lợi ích Nhà nước, doanh nghiệp, nhà đầu tư và người lao động.

Thực hiện công khai minh bạch theo nguyên tắc thị trường.

**3. Hình thức cổ phần hóa**

Căn cứ đặc điểm và tình hình thực tế của Công ty, Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chọn hình thức **“kết hợp vừa bán bớt một phần vốn nhà nước vừa phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ”** theo quy định tại khoản 2 Điều 4 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. Nhà nước sẽ tiếp tục nắm cổ phần tại Công ty với tỷ lệ nắm giữ 65% vốn điều lệ.

**4. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa**

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh
- Tên tiếng Anh: Ho Chi Minh City Food Joint stock Company
- Tên gọi tắt: FOODCOSA
- Tên thương hiệu: FOODCOSA



- Trụ sở: Số 1610 Võ Văn Kiệt, Phường 7, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (+84) 8. 3967 2060 – 3967 2038
- Fax: (+84) 8. 3967 2022
- Website: [www.foodcosa.vn](http://www.foodcosa.vn)
- Logo:

**FOODCOSA**

## **2. Hình thức pháp lý**

Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

## **3. Quyền hạn và nghĩa vụ của Công ty**

### **3.1. Quyền hạn của Công ty**

- Được tiếp tục kế thừa các quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty TNHH một thành viên Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chuyển sang.
- Công ty có quyền tự chủ về quản lý sản xuất kinh doanh.
- Công ty có các quyền về quản lý tài chính.

### **3.2. Nghĩa vụ của Công ty**

- Công ty kế thừa các nghĩa vụ của Công ty TNHH một thành viên Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh chuyển sang.
- Công ty có nghĩa vụ quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của Điều lệ Công ty Cổ phần và các quy định của pháp luật.

## **4. Ngành nghề kinh doanh sau cổ phần hóa**

Kế thừa các ngành nghề theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300559014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố HCM cấp, đăng ký lần đầu cấp ngày 31/12/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 01/08/2014, ngành nghề kinh doanh của Công ty sau cổ phần hóa dự kiến như sau:

- a) Ngành nghề kinh doanh chính:



Kinh doanh lương thực, thực phẩm và công nghệ phẩm; bánh kẹo; các loại thức ăn uống nhanh; thủy hải sản, hàng tươi sống; đường, sữa và các sản phẩm sữa và các sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột. Sản xuất, chế biến lương thực. Bán buôn gạo.

b) Ngành nghề kinh doanh khác:

Kinh doanh vật tư, thiết bị, phân bón, thuốc trừ sâu, hàng tiêu dùng. Kinh doanh hương liệu, gia vị. Sản xuất các loại bánh từ bột. Đại lý bán lẻ xăng dầu; mua bán khí đốt hóa lỏng. Kinh doanh xe gắn máy, xe ô tô. Kinh doanh bất động sản; đầu tư xây dựng, kinh doanh kết cấu hạ tầng khu công nghiệp, khu đô thị; san lấp mặt bằng; môi giới bất động sản. Sản xuất vật liệu xây dựng, thiết bị vệ sinh. Sản xuất thùng carton, bao bì đóng gói các loại (trừ tái chế giấy, sản xuất bột giấy). Tư vấn xây dựng (trừ tư vấn thiết kế, giám sát trong xây dựng). Kinh doanh hàng bách hóa, kim khí điện máy, điện tử, điện lạnh, điện gia dụng, vải sợi, quần áo, mỹ phẩm, hàng trang sức – xi mạ, bóp ví, giày da, văn phòng phẩm, sành sứ, thủy tinh, nhựa gia dụng; mua bán giấy, vở, bìa các tông. Kinh doanh hàng lưu niệm, hàng thủ công mỹ nghệ, phim chụp ảnh. Dịch vụ bán vé máy bay. Dịch vụ cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông. Nuôi trồng thủy hải sản; sản xuất, chế biến, kinh doanh hàng nông lâm sản (không hoạt động tại trụ sở). Kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng đường sông. Kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng ô tô; vận tải xăng dầu, sản phẩm lọc dầu. Vận tải hành khách. Dịch vụ sửa chữa điện tử, điện lạnh, ngành ảnh, bảo hành sản phẩm (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở). Dịch vụ trưng bày giới thiệu sản phẩm. Mua bán thức ăn nuôi thủy sản. Kinh doanh khách sạn; nhà hàng. Sản xuất và chế biến kẹo. Mua bán rượu các loại trên 30 độ cồn. Mua bán thuốc lá điều sản xuất trong nước. Thi công xây lắp, xây dựng, sửa chữa các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, điện, cấp thoát nước. Trang trí nội thất. Mua bán vật liệu xây dựng và hàng trang trí nội thất. Kinh doanh trò chơi điện tử, ca nhạc (không hoạt động tại trụ sở). Sản xuất nước mắm, nước tương và các loại nước chấm khác (không hoạt động tại trụ sở). Dịch vụ giữ xe; rửa xe. Mua bán vải bố, vải bạt. Dịch vụ photocopy, sửa chữa và đánh máy vi tính. Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lá chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. Bán lẻ lương thực, thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh. Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.

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

Sau cổ phần hóa, Công ty hoạt động theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty do Đại hội đồng cổ đông thông qua, căn cứ theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, dưới sự quản lý, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc.

Dự kiến bộ máy tổ chức của Công ty như sau:

### **Đại hội đồng cổ đông**

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:**



## **Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

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. Dự kiến Hội đồng Quản trị của Công ty sẽ có 05 thành viên.

### **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của Công ty dự kiến có 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Dự kiến Ban Kiểm soát của Công ty sẽ có 03 thành viên.

### **Ban Tổng Giám đốc**

Tổng Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giúp Tổng Giám đốc điều hành Công ty có các Phó Tổng Giám đốc. Dự kiến Ban Tổng Giám đốc của Công ty sẽ có 04 thành viên, bao gồm 1 Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc.

### **Kế toán trưởng**

Kế toán trưởng do Tổng Giám đốc đề nghị để Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Kế toán trưởng giúp Tổng Giám đốc tổ chức thực hiện công tác tài chính, kế toán của Công ty theo đúng quy định của pháp luật về tài chính, kế toán.

### **Bộ máy giúp việc**

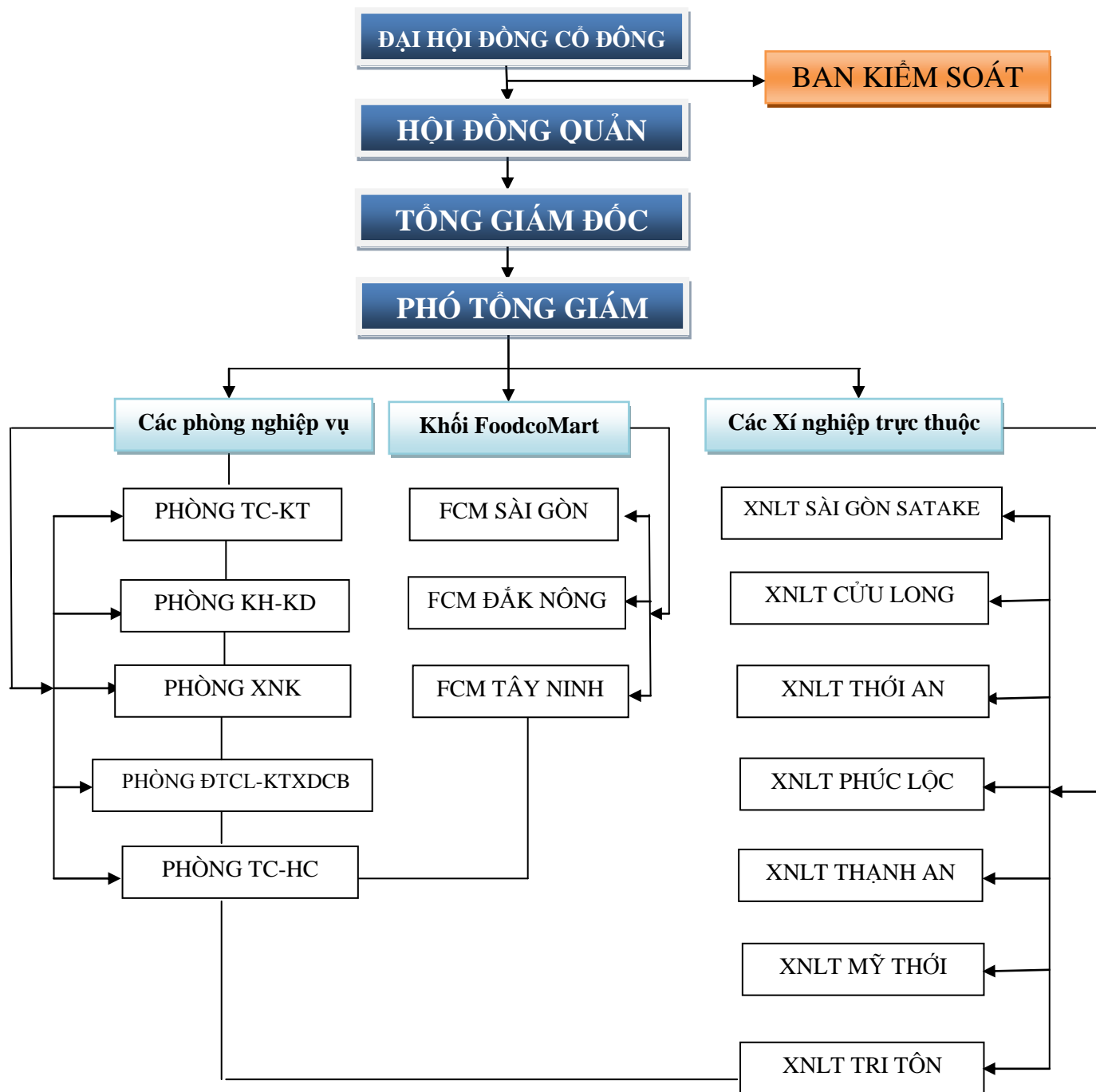
Bộ máy giúp việc gồm các phòng ban chuyên môn, nghiệp vụ; Các chi nhánh; Các xí nghiệp; Các phòng ban chuyên môn; Bộ phận thường trực giúp việc Chủ tịch công ty.

### **Các phòng, ban chức năng và đơn vị trực thuộc**

Thực hiện đúng chức năng hoạt động, kinh doanh theo nhiệm vụ được phân công sau khi cổ phần hóa.



Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức Công ty Cổ phần



Ghi chú:

- Quan hệ chức năng
- Quan hệ trực tiếp

❖ **Danh sách các đơn vị trực thuộc: 10 đơn vị**

**Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - Xí nghiệp Lương thực Sài Gòn Satake**

Địa chỉ: số 09 Nguyễn Hữu Trí, thị trấn Tân Túc, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08. 37600031

Fax: 08. 37600227

**Xí nghiệp Lương thực Cửu Long – Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: số 736 Quốc lộ 91, phường Thới Thuận, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

Điện thoại: 0710. 3859756

Fax: 0710. 3859757

**Xí nghiệp Lương thực Thới An - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: 1693 – Quốc lộ 91, phường Thuận An, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

Điện thoại: 0710. 3851733

Fax: 0710. 3852497

**Xí nghiệp Lương thực Phúc Lộc - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: Khu vực Phúc Lộc 2, phường Thạnh Hòa, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

Điện thoại: 0710. 3854633

Fax: 0710. 3853037

**Xí nghiệp Lương thực Thạnh An - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: Ấp Phụng Phụng, xã Thạnh Tiến, huyện Vĩnh Thạnh, thành phố Cần Thơ

Điện thoại: 0710. 6296919

**Xí nghiệp Lương thực Mỹ Thới – Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: Khóm Đông Thạnh, phường Mỹ Thạnh, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang.

Điện thoại: 076. 3832045 - 3930070

Fax: 076. 3831231

**Xí nghiệp Lương thực Tri Tôn - Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: Ấp Giồng Cát, xã Lương An Trà, Huyện Tri Tôn, tỉnh An Giang

Điện thoại: 076. 3787588

Fax: 076. 3787599

**Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh -FoodcoMart Sài Gòn**

---

**Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM**

Địa chỉ: số 147 B Trần Hưng Đạo, phường Cầu Ông Lãnh, Quận I, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 08. 39206110 - 39209424

Fax: 08. 39208227

**Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - FoodcoMart Đắk Nông**

Địa chỉ: Tổ dân phố 1, thị trấn Kiên Đức, huyện Đắk R'Lấp, tỉnh Đắk Nông,

Điện thoại: 05013. 647958

Fax: 05013. 647959

**Chi nhánh Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh - FoodcoMart Tây Ninh**

Địa chỉ: số 194 đường Tua Hai, khu phố 2, phường 1, thị xã Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh

Điện thoại: 066. 3811263

Fax: 066. 3811263

**❖ Danh sách các công ty liên kết: 04 đơn vị****Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại Dịch vụ Đồng Thịnh**

Địa chỉ: 304 A Quang Trung, phường 11, quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh.

**Công ty cổ phần Phú Tam Khôi**

Địa chỉ: 161 Trần Huy Liệu, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh

**Công ty cổ phần Địa ốc Bình Tây**

Địa chỉ: 1610 Võ Văn Kiệt, Phường 7, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh.

**Công ty TNHH Đầu tư kinh doanh bất động sản Việt Gia Phú**

Địa chỉ: 445-449 Gia Phú, Phường 3, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh

**Công ty cổ phần Bao bì Bình Tây**

Địa chỉ: 697-699 Kinh Dương Vương, Phường An Lạc, Quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh

**6. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ****6.1. Vốn điều lệ:**

- Vốn điều lệ: 294.500.000.000 đồng (*Hai trăm chín mươi bốn tỷ năm trăm triệu đồng*)
- Số lượng cổ phần: 29.450.000 cổ phần.
- Loại cổ phần: cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

Trên cơ sở các căn cứ nêu trên, quy mô vốn điều lệ của Công ty cho giai đoạn sau cổ phần hóa (2016 – 2018) như sau:





Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Vốn điều lệ (đồng)	294.500.000.000	294.500.000.000	294.500.000.000

Nguồn: Foodcosa

## 6.2. Cơ cấu vốn điều lệ

Căn cứ theo phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt, Nhà nước nắm giữ cổ phần ở mức **65%** vốn điều lệ. Cơ cấu vốn điều lệ theo cổ phần sở hữu của cổ đông dự kiến như sau:

Stt	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (đồng)
<b>1</b>	<b>Cổ đông Nhà nước</b>	<b>65,000%</b>	<b>19.142.500</b>	<b>191.425.000.000</b>
<b>2</b>	<b>Cổ đông là CBCNV (2.1+2.2)</b>	<b>2,022%</b>	<b>595.600</b>	<b>5.956.000.000</b>
2.1	Cổ phần bán giá ưu đãi bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược	1,834%	540.200	5.402.000.000
2.2	Cổ phần đăng ký mua thêm theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp (2.2.1+2.2.2)	0,188%	55.400	554.000.000
2.2.1	<i>Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (200 CP/1năm)</i>	<i>0,003%</i>	<i>1.000</i>	<i>10.000.000</i>
2.2.2	<i>Mua thêm theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (500 CP/1 năm)</i>	<i>0,185%</i>	<i>54.400</i>	<i>544.000.000</i>
<b>3</b>	<b>Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư trong nước (3.1+3.2)</b>	<b>32,978%</b>	<b>9.711.900</b>	<b>97.119.000.000</b>
3.1	Cổ phần phát hành thêm	0,029%	8.566	85.660.000
3.2	Cổ phần Nhà nước bán bớt	32,949%	9.703.334	97.033.340.000
	<b>Cộng</b>	<b>100,000%</b>	<b>29.450.000</b>	<b>294.500.000.000</b>

Nguồn: Foodcosa

## PHẦN IV: CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

### 1. Rủi ro về kinh tế

Bất kỳ một nền kinh tế nào cũng luôn chứa đựng những rủi ro nhất định, bởi sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh là một chủ thể tham gia vào nền kinh tế, nên hoạt động kinh doanh của Công ty cũng sẽ chịu những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp từ sự thay đổi của những nhân tố đó.

### 2. Rủi ro về luật pháp

Sau khi hoàn thành công tác cổ phần hóa, mọi hoạt động kinh doanh của Công ty đều chịu ảnh hưởng bởi các quy định của pháp luật như: Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại, Luật Chứng khoán, các luật về thuế... và các văn bản hướng dẫn có liên quan.

Hiện nay, hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật của nước ta đã dần hoàn thiện và luôn được thay đổi cho phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế, xã hội. Tuy nhiên, hệ thống văn bản này còn phải tiếp tục điều chỉnh bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế. Do vậy, việc nâng cao tính ổn định về các chính sách pháp luật của Nhà nước là hết sức cần thiết cho các doanh nghiệp, đặc biệt khi nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hòa nhịp với sự vận động và phát triển không ngừng của nền kinh tế thế giới.

### 3. Rủi ro đặc thù ngành

#### Rủi ro nguyên liệu đầu vào

- Đặc thù lĩnh vực kinh doanh lương thực mang tính thời vụ rất cao, nguồn cung nguyên liệu thường không đều giữa các tháng trong năm. Do đó, giá cả nguyên liệu đầu vào thường biến động theo thời vụ. Đông Xuân là mùa vụ chính để thu mua nguyên liệu do có sản lượng nhiều nhất và chất lượng tốt hơn so với các mùa vụ khác.
- Tình trạng dự báo không đúng với diễn biến thị trường nên có hiện tượng trữ hàng chờ giá hoặc bán ào ạt làm biến động giá nguyên liệu đầu vào.
- Ảnh hưởng của thời tiết làm hạn chế nguồn cung và chất lượng nguyên liệu.
- Ảnh hưởng từ sự tăng giá xăng dầu kéo theo các mặt hàng như giá phân bón, giá thuốc trừ sâu... tăng cao khiến chi phí sản xuất lúa hàng hóa tăng, từ đó giá nguyên liệu đồng biến.
- Việc thu mua lúa gạo của Công ty cũng ảnh hưởng bởi chính sách của Chính phủ về thu mua lúa gạo tạm trữ cho nông dân trong năm.

#### Rủi ro lưu kho

- Gạo tồn kho khoảng 03 tháng sẽ bị sâu mọt, giảm chất lượng, phải tái chế lại nên sẽ phát sinh chi phí tái chế và chi phí lãi vay làm tăng giá thành sản phẩm (giá thành tăng khoảng 2% - 3% tùy từng loại gạo và từng thời điểm).

#### Rủi ro biến động giá gạo xuất khẩu



Ảnh hưởng của thời tiết, tăng giảm diện tích sản xuất lúa của các quốc gia sẽ làm nguồn cung thế giới biến động, và sự thay đổi chính sách của những nước xuất nhập khẩu gạo lớn là những nguyên nhân dẫn đến biến động giá lương thực, làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp.

#### Rủi ro từ các chiến lược, chính sách của Nhà nước

Công ty kinh doanh trong ngành lương thực nên bắt kỳ những thay đổi nào từ chính sách Nhà nước đều tác động đến Công ty. Điển hình Chính phủ đã ban hành Nghị định 109/2010/NĐ-CP ngày 4/11/2010 quy định các điều kiện đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu gạo. Để được cấp phép xuất khẩu gạo, Công ty cũng phải đảm bảo đầy đủ các tiêu chí quy định như:

- Có ít nhất 01 (một) kho chuyên dùng với sức chứa tối thiểu 5.000 (năm nghìn) tấn thóc.
- Có ít nhất 01 (một) cơ sở xay, xát thóc, gạo với công suất tối thiểu 10 tấn thóc/giờ.

Nghị định này đã khiến nhiều doanh nghiệp không đủ điều kiện xuất khẩu gạo. Do vậy, những thay đổi từ chính sách Nhà nước cũng là một trong những rủi ro đối với doanh nghiệp. Tuy nhiên, Công ty đã không ngừng mở rộng quy mô và nâng cấp trang thiết bị, chuẩn bị chu đáo về năng lực nên khi Nghị định 109/2010/NĐ-CP ban hành, Công ty đã được cấp chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo theo Giấy chứng nhận số 22/GCN do Bộ Công Thương cấp ngày 19/07/2011.

#### Rủi ro cạnh tranh quốc tế và nội địa

Bên cạnh việc Ấn Độ tham gia xuất khẩu gạo trở lại, Campuchia hiện cũng đang có kế hoạch xuất khẩu trên 1 triệu tấn gạo/1 năm. Myanmar sẽ đẩy mạnh xuất khẩu trong thời gian tới và các nước nhập khẩu gạo trước đây đang tăng cường sản xuất để đảm bảo mục tiêu tự cung cấp nên sẽ có nguồn cung dồi dào hơn, nhu cầu nhập khẩu sẽ ít hơn. Vì vậy, mức độ cạnh tranh quốc tế gia tăng. Điều này sẽ làm giảm thị phần xuất khẩu cho các doanh nghiệp ngành gạo Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng. Việt Nam có 03 dòng sản phẩm xuất khẩu: gạo cấp thấp, cấp trung bình và cấp cao. Trong đó, dòng gạo cấp thấp của Việt Nam kém cạnh tranh với Ấn độ, Pakistan, Myanmar về giá. Đối với dòng gạo cấp cao của Việt Nam cạnh tranh tốt về giá đối với Thái Lan, tuy nhiên kém cạnh tranh về chất lượng.

Đối với hoạt động kinh doanh gạo nội địa, giá bán của Công ty chưa cạnh tranh so với khu vực tư nhân, dẫn đến khó khăn trong việc mở rộng kênh phân phối truyền thống như chợ, khu chợ gạo tập trung. Trong quá trình xây dựng thị trường và thương hiệu, dựa vào thế mạnh vùng nguyên liệu sẵn có, Công ty đang từng bước tạo dựng một xu hướng tiêu dùng khác để cạnh tranh, bằng việc khai thác phân khúc sản phẩm có tính an toàn về chất lượng.

#### Rủi ro thanh toán quốc tế, vận tải giao nhận:

Rủi ro trong thanh toán quốc tế là những rủi ro chủ yếu do những sai sót mang tính kỹ thuật trong quy trình thanh toán như việc các bên tham gia thực hiện sai một khâu trong quy trình nghiệp vụ thanh toán; sự bất hợp lệ trong bộ chứng từ thanh toán; thời hạn xuất trình chứng từ bị chậm trễ... Điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu tiền hoặc nhận được tiền chậm của Công ty.



Gạo xuất khẩu được vận chuyển chủ yếu qua đường biển, bị ảnh hưởng bởi điều kiện tự nhiên, thời tiết, thiên tai, ... nên khả năng gặp phải rủi ro là rất cao. Rủi ro giao nhận cũng có thể xuất phát từ khách hàng. Một số khách hàng trì hoãn việc nhận hàng hoặc không nhận hàng vì muốn ép giá hoặc vì có nguồn cung khác với giá rẻ hơn. Nếu trường hợp này xảy ra, Công ty sẽ gặp rất nhiều điều bất lợi khi hàng bị lưu giữ tại nước nhập khẩu, phát sinh chi phí bảo quản, lưu bãi, lưu kho và đặc biệt sẽ ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa nếu lưu giữ quá lâu.

#### **4. Rủi ro của đợt chào bán**

Đợt chào bán của Foodcosa là đợt chào bán lần đầu ra công chúng nên tính thanh khoản thấp hơn so với các công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực có cổ phiếu niêm yết trên sàn giao dịch.

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức đấu giá, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tính hấp dẫn cổ phần của Công ty. Vì vậy, có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần dự định chào bán.

#### **5. Rủi ro khác**

Bên cạnh những yếu tố rủi ro đã nêu trên, còn có các yếu tố rủi ro xảy ra do hiện tượng thiên nhiên khách quan, mang tính bất khả kháng như thiên tai (bão, lụt, hạn hán, dịch bệnh, động đất...), chiến tranh hoặc hỏa hoạn... Những rủi ro này nếu xảy ra sẽ gây ra không ít khó khăn và ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

**PHẦN V: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN****I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN****1. Đối tượng mua cổ phần**

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

**2. Cổ phần ưu đãi bán cho cán bộ công nhân viên****2.1. Mục tiêu chào bán**

Mục tiêu của việc chào bán cổ phần cho người lao động được thực hiện theo chính sách của Nhà nước nhằm gắn kết người lao động với Công ty, đồng thời nhìn nhận những đóng góp của người lao động với giá trị của Công ty và tạo động lực cho người lao động gắn bó tương lai với Công ty.

**2.2. Quy mô chào bán**

Số lượng cổ phần Công ty bán ưu đãi cho người lao động là: **595.600** cổ phần, tương ứng với 2,022% vốn điều lệ của Công ty cổ phần. Bao gồm:

**+ Cổ phần chào bán cho CBCNV theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước:**

Cổ phần được ưu đãi giảm giá bằng 60% giá bán thành công thấp nhất giá đấu thành công thấp nhất của cuộc bán đấu giá công khai theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Đại hội đại biểu người lao động bất thường thông qua (Theo Biên bản họp Đại hội đại biểu người lao động bất thường ngày 25/04/2016):

- Tổng số người lao động trong danh sách lao động của Công ty tại thời điểm ngày 22/04/2016: 472 người.
- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi: 447 người; 23 người không đủ điều kiện do thời gian công tác tại khu vực nhà nước dưới 1 năm, 02 người đang tạm hoãn thực hiện hợp đồng lao động.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần giá ưu đãi: 447 người.
- Tổng số năm làm việc trong khu vực Nhà nước tương ứng của số người đăng ký tham gia mua cổ phần giá ưu đãi theo chế độ quy định: 5.402 năm.
- Số cổ phần giá ưu đãi của 447 người đã đăng ký mua theo số năm làm việc trong khu vực Nhà nước: 540.200 cổ phần.



- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng, Công ty sẽ triển khai bán cổ phần cho người lao động.
- Giá bán: 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 bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc bán đấu giá công khai.

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

- Người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa, 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 Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu) sẽ được mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một người lao động.
- Riêng người lao động là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao làm việc tại doanh nghiệp được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một người lao động. Doanh nghiệp cổ phần hóa 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 cổ phần hóa.
- Tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi có trình độ nghiệp vụ cao đã được Đại hội đại biểu người lao động nhất trí thông qua (*Theo Biên bản họp Đại hội đại biểu người lao động bất thường ngày 25/04/2016*)
  - ✓ Về điều kiện:
    - Độ tuổi: Nam từ 57 tuổi trở xuống và Nữ từ 52 tuổi trở xuống
    - Người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa;
    - Thuộc đối tượng Công ty cần sử dụng;
    - 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 Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu).
  - ✓ Về tiêu chuẩn: đạt các tiêu chuẩn sau:
    - Tiêu chí chức danh, chuyên môn nghiệp vụ:
      - Cán bộ chủ chốt Công ty (Chủ tịch công ty; Ban Giám đốc Công ty; Kế toán trưởng; Kiểm soát viên; các Trưởng/Phó Phòng, Ban Giám đốc đơn vị);
      - Chủ tịch Công đoàn cơ sở Công ty;

- Bí thư Đoàn thanh niên Công ty;
- Cá nhân trong diện quy hoạch Cán bộ chủ chốt Công ty;
- Chuyên viên, kỹ sư đang hưởng bậc lương từ 3/6 trở lên, Ngạch 1, Bảng lương chuyên môn, nghiệp vụ, thừa hành, phục vụ của Công ty;
- Cán sự đang hưởng bậc lương từ 3/6 trở lên, Ngạch 2, Bảng lương chuyên môn, nhân viên trực tiếp sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tiêu chí thâm niên công tác:
  - Cán bộ công nhân viên có trình độ từ đại học trở lên, phải có thâm niên công tác tại Công ty ít nhất là 02 năm;
- Tổng số lao động của Công ty có trong danh sách tại thời điểm ngày 22/04/2016 thuộc đối tượng chuyển sang làm việc tiếp tại công ty cổ phần 428 người.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 200 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 01 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 1.000 cổ phần.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 500 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: 19 người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: 54.400 cổ phần.
- Giá bán: Theo quy định tại Khoản 2b 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 bằng giá đấu thành công thấp nhất của cuộc bán đấu giá công khai.
- Thời gian bán cổ phần cho CBCNV: Sau khi bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng, Công ty sẽ triển khai bán cổ phần cho người lao động.
- Số cổ phần bán cho CBCNV trong trường hợp này được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông sau khi kết thúc thời gian cam kết.

### **3. Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường**

Số cổ phần bán đấu giá sẽ được bán cho các nhà đầu tư theo hình thức bán đấu giá ra công chúng thông qua Sở giao dịch chứng khoán. Cụ thể như sau:

- Số cổ phần tổ chức bán đấu giá cho các nhà đầu tư: **9.711.900** cổ phần, tương đương **32,978%** vốn điều lệ của Foodcosa.
- Đối tượng tham gia đấu giá: Tất cả các nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân trong nước và nước ngoài theo qui định của pháp luật.
- Giá khởi điểm bán đấu giá: **12.000 đồng/cổ phần**
- Thời gian bán cổ phần: Sau khi được phê duyệt Phương án cổ phần hóa, Công ty đã triển khai theo kế hoạch bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược nhưng không thành công. Theo



đó, Công ty thực hiện triển khai bán cổ phần lần đầu ra công chúng. Từ kết quả bán đấu giá cổ phần thành công, Công ty tiến hành bán cho người lao động.

- Cơ quan bán đấu giá cổ phần: Theo quy định tại Điều 7 Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 thì toàn bộ cổ phần bán đấu giá (**9.711.900** cổ phần) được tổ chức bán tại Sở giao dịch chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.

#### **4. Kế hoạch đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán**

Sau khi chính thức đi vào hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Công ty Cổ phần Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh (Foodcosa) sẽ căn cứ vào quy mô vốn điều lệ và số lượng cổ đông thực tế nếu đáp ứng đủ điều kiện theo quy định của pháp luật sẽ thực hiện đăng ký Công ty đại chúng tại Ủy ban chứng khoán Nhà nước, đăng ký lưu ký chứng khoán tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam và đăng ký giao dịch chứng khoán tập trung UPCoM trong thời hạn (90) chín mươi ngày theo đúng quy định của Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ngày 15/09/2014 của Thủ tướng Chính phủ và quy định của pháp luật chứng khoán và thị trường chứng khoán.



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

Do chưa tổ chức bán đấu giá, chưa xác định được giá đấu thành công và giá đấu thành công thấp nhất nên Công ty tạm tính số tiền thu từ cổ phần hóa theo phương án giả định tất cả số lượng cổ phần bán ra được mua với giá theo giá khởi điểm là 12.000 đồng/cổ phần, sau khi có giá chính thức sẽ điều chỉnh theo, cụ thể như sau:

**Bảng 2: Dự kiến số tiền thu được từ bán phần vốn Nhà nước**

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
<b>1</b>	<b>Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp</b>	<b>294.414.304.737</b>
<b>2</b>	<b>Các khoản tiền thu từ cổ phần hóa</b>	121.097.040.000
2.1	Thu từ bán đấu giá cổ phần	116.542.800.000
2.1.2	<i>Cổ phần phát hành thêm</i>	102.792.000
2.1.2	<i>Cổ phần Nhà nước bán bớt</i>	116.440.008.000
2.2	Thu từ bán cổ phần cho người lao động	4.554.240.000
2.2.1	<i>Bán giá ưu đãi theo thâm niên</i>	3.889.440.000
2.2.2	<i>Bán giá theo cam kết làm việc lâu dài</i>	664.800.000
<b>3</b>	<b>Vốn điều lệ của Công ty</b>	294.500.000.000
<b>4</b>	<b>Chi phí cổ phần hóa dự kiến</b>	499.600.000
<b>5</b>	<b>Chi phí giải quyết cho lao động dôi dư</b>	2.667.981.440
<b>6</b>	<b>Số tiền thu từ bán phần vốn Nhà nước còn lại sau khi trừ đi các khoản chi theo quy định [(1+2-3-4-5)]</b>	<b>117.843.763.297</b>

Nguồn: Foodcosa

Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại Mục III Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính.

#### **IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN**

##### **1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa**

**Ông Nguyễn Ngọc Nam** Chức vụ: Phụ trách HĐQT Công ty TNHH MTV Tổng Công ty Lương thực Miền Nam – Trưởng ban Chỉ đạo CPH

##### **2. Doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Lương thực Tp.Hồ Chí Minh**

**Ông Lê Minh Trọng** Chức vụ: Chủ tịch Công ty

**Ông Trần Anh Vũ** Chức vụ: Giám đốc Công ty

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

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

**Ông Tống Minh Tuấn** Chức vụ: Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – CN HCM

Việc đánh giá và chọn lựa ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được chúng tôi thực hiện một cách thận trọng, dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Lương thực Tp.Hồ Chí Minh cung cấp.



### III. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho nhà đầu tư nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, nguồn vốn, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh trước khi đăng ký tham gia đấu giá mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh cung cấp và phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Lương thực Thành phố Hồ Chí Minh.

Trân trọng cảm ơn./.



FOODCOSA

Bản Công bố Thông tin – Công ty TNHH MTV Lương thực TP HCM

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 6 năm 2016

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA  
TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO**



**Nguyễn Ngọc Nam**

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA  
CÔNG TY TNHH MTV LƯƠNG THỰC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH  
GIÁM ĐỐC KẾ TOÁN TRƯỞNG**



**Trần Anh Vũ**

**Phùng Anh Tuấn**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN  
CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN  
NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM  
- CHI NHÁNH TP.HỒ CHÍ MINH  
GIÁM ĐỐC**



**Tống Minh Tuấn**