

**TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI SÀI GÒN – TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN SATRA TÂY NAM**

**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
SATRA TÂY NAM**

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban tổ chức đấu giá bán cổ phần lần đầu ra công chúng Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.



**ĐƠN VỊ THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM**
Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Q.1, TP. HCM



**ĐƠN VỊ TƯ VẤN
CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á**
Địa chỉ: 56-68 Nguyễn Công Trứ, Q.1, TP. HCM

TP. Hồ Chí Minh, tháng 10 năm 2014

MỤC LỤC

PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ	4
PHẦN II: CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT ĐẦU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU	6
PHẦN III: TỪ VIẾT TẮT	7
PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP.....	8
I. TỔNG QUAN.....	8
1. Giới thiệu về Doanh nghiệp	8
2. Ngành nghề kinh doanh chính.....	8
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	12
4. Quá trình hình thành và phát triển.....	12
5. Cơ cấu tổ chức và quản lý	13
6. Danh sách những công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết	17
II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP.....	17
1. Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa.....	17
2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp	20
3. Diện tích các khu đất Công ty hiện đang quản lý, sử dụng.....	21
4. Thực trạng về tài chính và công nợ	21
5. Thực trạng về lao động.....	22
6. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý	23
III. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	24
1. Tình hình hoạt động kinh doanh	24
2. Vị thế của Công ty trong ngành	29
3. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa	30
4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa	32
PHẦN V: PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ, CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN, HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA.....	34
I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN	34
II. VỐN ĐIỀU LỆ, NGÀNH NGHỀ KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG.....	34
1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ	34
2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến	35
3. Phương án về tổ chức và quản lý điều hành Công ty.....	39
4. Chiến lược phát triển, kế hoạch đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh.....	40

5. Biện pháp thực hiện.....	43
PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	45
I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN.....	45
1. Phương thức bán cổ phần lần đầu	45
2. Đối tượng mua cổ phần	45
3. Cổ phần bán cho CBCNV	45
3.1. <i>Cổ phần CBCNV mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước.....</i>	45
3.2. <i>Cổ phần CBCNV mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần</i>	46
4. Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược	46
5. Cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài	47
6. Loại cổ phần và phương thức phát hành	47
6.1. <i>Loại cổ phần</i>	47
6.2. <i>Phương thức phát hành</i>	47
7. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán.....	47
II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CỔ PHẦN HÓA	48
III. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN.....	50
1. Rủi ro về kinh tế.....	50
2. Rủi ro về luật pháp	50
3. Rủi ro đặc thù	50
4. Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ	50
5. Rủi ro của đợt chào bán.....	51
6. Rủi ro khác	51
2. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	51
3. CAM KẾT	53

PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ

- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 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 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính về việc 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 202/2011/TT-BTC ngày 30/12/2011 của Bộ Tài Chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp 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 18/07/2011 của Chính phủ;
- Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 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;
- Thông tư số 38/2010/TT-BLĐTBXH ngày 24/12/2010 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với lao động dôi dư do sắp xếp lại công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- 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 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 4730/QĐ-UBND ngày 30/08/2013 của Ủy ban nhân dân TP. HCM về Phê duyệt Đề án tái cơ cấu Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH một thành viên giai đoạn 2013-2015;
- Quyết định số 5753/QĐ-UBND ngày 22/10/2013 của Ủy ban Nhân dân TP. HCM về việc cổ phần hóa doanh nghiệp 100% vốn nhà nước Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam;
- Quyết định số 4576/QĐ-UBND ngày 24/08/2013 của Ủy ban Nhân dân TP. HCM về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH Một thành viên;

CÔNG TY TNHH MTV SATRA TÂY NAM

- Quyết định số 348/TCT-BCĐCPH ngày 13/09/2013 của Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam về việc thành lập Tổ giúp việc cho Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam;
- Công văn số 567/UBND-CNN ngày 10/02/2014 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về việc chọn đơn vị tư vấn cổ phần hoá thực hiện dịch vụ công tác cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam;
- Quyết định số 2501/QĐ-UBND ngày 22/05/2014 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc giao tài sản cố định cho Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH một thành viên để thực hiện cổ phần hoá doanh nghiệp;
- Quyết định số 4370/QĐ-UBND ngày 30/08/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam;
- Quyết định số 5071/QĐ-UBND ngày 15/10/2014 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam thành công ty cổ phần.

**PHẦN II:
CÁC ĐƠN VỊ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT ĐÁU GIÁ BÁN CỔ PHẦN
LẦN ĐẦU**

I. ĐƠN VỊ THỰC HIỆN ĐÁU GIÁ BÁN CỔ PHẦN:

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

- Địa chỉ : 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP. HCM
- Điện thoại : (08) 3821 7713 Fax: (08) 3821 7452
- Website : www.hsx.vn

II. ĐƠN VỊ CHÀO BÁN:

CÔNG TY TNHH MTV SATRA TÂY NAM

- Trụ sở chính : Chợ Đường Biên, Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, Ấp Thuận Tây, Xã Lợi Thuận, Huyện Bến Cầu, Tỉnh Tây Ninh.
- Điện thoại : 066 3765 765 – 066 3765 585 Fax: 066 3765 767

III. ĐƠN VỊ TƯ VẤN:

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á

- Trụ sở chính : 56 – 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM
- Điện thoại : (08) 3821 8666 Fax: (08) 3914 4372
- Website : www.dag.vn

**PHẦN III:
TỪ VIẾT TẮT**

Từ viết tắt	Từ viết đầy đủ bằng tiếng Việt
▪ SATRA TÂY NAM	Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam
▪ Công ty	Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam
▪ BCTC	Báo cáo tài chính
▪ GCNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
▪ CBCNV	Cán bộ Công nhân viên
▪ BHXH	Bảo hiểm xã hội
▪ DT	Doanh thu
▪ GTDN	Giá trị doanh nghiệp
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh
▪ LN	Lợi nhuận
▪ LNTT	Lợi nhuận trước thuế
▪ LNST	Lợi nhuận sau thuế
▪ TSCĐ	Tài sản cố định
▪ QSĐĐ	Quyền sử dụng đất
▪ XD CB	Xây dựng cơ bản
▪ UBND	Ủy ban nhân dân
▪ HĐLĐ	Hợp đồng lao động
▪ HĐQT	Hội đồng quản trị
▪ HĐTV	Hội đồng thành viên

PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

I. TỔNG QUAN

1. Giới thiệu về Doanh nghiệp

- ❖ Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY TNHH MTV SATRA TÂY NAM**
- ❖ Tên tiếng Anh: **SATRA SOUTHWEST COMPANY LIMITED**
- ❖ Tên viết tắt: **SATRA TÂY NAM**
- ❖ Địa chỉ: **Chợ Đường Biên, Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, Ấp Thuận Tây, Xã Lợi Thuận, Huyện Bến Cầu, Tỉnh Tây Ninh.**
- ❖ Điện thoại: **066 3765 765 – 066 3765 585**
- ❖ Fax: **066 3765 767**
- ❖ Mã số thuế: **3900774428**
- ❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: số 3900774428 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Tây Ninh đăng ký lần đầu ngày 22/6/2009 và thay đổi lần thứ 9 ngày 10/4/2013.
- ❖ Vốn điều lệ: **110.000.000.000 đồng**
- ❖ Đại diện chủ sở hữu: **Tổng Công ty Thương Mại Sài Gòn-TNHH MTV**

2. Ngành nghề kinh doanh chính

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3900774428 do Sở Kế hoạch và Đầu Tư tỉnh Tây Ninh đăng ký lần đầu ngày 22/06/2009 và thay đổi lần thứ 9 ngày 10/04/2013, ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty như sau:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn thực phẩm Chi tiết : Mua bán hàng công nghệ phẩm, thực phẩm chế biến, lương thực thực phẩm, thủy sản	4632
2	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác. Chi tiết : xe ô tô, xe cơ giới và nông cụ	4511
3	Bán buôn đồ uống. Chi tiết : Bán buôn rượu, bia	4633
4	Xay xát và sản xuất bột thô. Chi tiết: xay xát gạo	1061

TT	Tên ngành	Mã ngành
5	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống	4620
6	<p>Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Chi tiết :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bán buôn hàng trang trí nội thất. - Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh, lông vũ, văn phòng phẩm. - Bán buôn dụng cụ thể dục, thể thao trừ kinh doanh súng đạn thể thao, vũ khí thô sơ. - Bán lẻ đồ dùng cá nhân và gia đình, đồ chơi trẻ em trừ đồ chơi có hại cho giáo dục nhân cách, sức khỏe trẻ em hoặc ảnh hưởng đến trật tự an ninh xã hội, an toàn xã hội. - Bán buôn hàng kim khí điện máy. 	4649
7	Quảng cáo	7310
8	<p>Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu.</p> <p>Chi tiết :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bán buôn nguyên vật tư thiết bị, nông dược, hóa chất (trừ hóa chất thuộc bảng I theo công ước quốc tế) - Bán buôn thức ăn gia súc - Mua bán phế liệu như: sắt, thép, nhôm, thiếc, thùng phi, giấy, các tông, nhựa, vỏ ruột xe, da giày. - Bán buôn hạt nhựa các loại. - Bán buôn cao su nguyên liệu (cao su thiên nhiên hoặc tổng hợp). - Bán buôn hóa chất trong lĩnh vực phụ gia thực phẩm. 	4669
9	<p>Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.</p> <p>Chi tiết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đầu tư kinh doanh chợ, siêu thị, trung tâm thương mại, nhà hàng, khách sạn, kho bãi (chỉ thực hiện các dự án, công trình đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt) - Cho thuê văn phòng, mặt bằng, quầy hàng, kho vận 	6810

TT	Tên ngành	Mã ngành
10	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. Chi tiết : Bán lẻ và sang chiết : dầu ăn, đường kính.	4711
11	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết: Bán lẻ gạo các loại.	4721
12	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép. Chi tiết: bán buôn hàng dệt may da, giày dép	4641
13	Bán buôn gạo	4631
14	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác. Chi tiết: Bán buôn hàng kim khí điện máy, máy phát điện, máy bơm nước, bình accquy, máy công cụ các loại.	4659
15	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741
16	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông. Chi tiết : Bán buôn thẻ cào điện thoại, máy móc, thiết bị bưu chính viễn thông	4652
17	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan. Chi tiết: đại lý bán buôn xăng, dầu, nhớt	4661
18	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu. Chi tiết : Dịch vụ giữ xe	8299
19	Thu gom rác thải không độc hại	3811
20	Xử lý và tiêu hủy rác thải không độc hại. (Không nhập khẩu các loại phế liệu gây ô nhiễm môi trường)	3821
21	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Chi tiết:	4663

TT	Tên ngành	Mã ngành
	- Bán buôn vật liệu xây dựng - Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến	
22	Dịch vụ đóng gói Chi tiết : đóng gói bao bì các loại dầu ăn, đóng gói bao bì các loại đường kính.	8292
23	Chế biến và bảo quản rau củ. Chi tiết: sơ chế nông sản.	1030
24	Bán mô tô, xe máy	4541
25	Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc lào.	4634
26	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: giao nhận hàng hóa	5229
27	Dịch vụ ăn uống khác. Chi tiết: dịch vụ bếp ăn tập thể	5629
28	Hoạt động dịch vụ phục vụ tang lễ	9632
29	Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy tính. Chi tiết: lắp ráp các thiết bị điện tử và viễn thông	2620
30	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết: - Bán lẻ gas và vỏ bình gas. - Bán lẻ hóa chất trong lĩnh vực phụ gia thực phẩm.	4773
31	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết : Bán lẻ rượu, bia	4723
32	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4719
33	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh	4759

TT	Tên ngành	Mã ngành
34	Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn trong các cửa hàng chuyên doanh	4753
35	Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh	4730
36	Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc lào trong các cửa hàng chuyên doanh	4724
37	Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao trong các cửa hàng chuyên doanh.	4763
38	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
39	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh (trừ dược phẩm)	4772
40	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

SATRA TÂY NAM cung cấp chủ yếu các sản phẩm, dịch vụ sau:

Sản phẩm chính của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam là dầu ăn và cá hộp. Đặc biệt, sản phẩm dầu ăn Ròng Vàng đã được các cơ quan Nhà nước cấp giấy chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm cùng với chứng nhận Halla của tổ chức Hội giáo và huy chương vàng vì sức khoẻ cộng đồng do Hiệp hội Thực phẩm chức năng Việt Nam cấp. Các sản phẩm dầu ăn hiện tại của Công ty là: Dầu ăn Ròng vàng đóng can 25 kg, can 18 kg, chai 4,7 lít thùng 4 chai, chai 1 lít thùng 12 chai, chai 2 lít thùng 6 chai, chai 400ml thùng 48 chai, chai 0,8 lít thùng 12 chai, v.v.

Bên cạnh đó, do các chính sách của Nhà nước trong kinh doanh hàng miễn thuế ở khu phi thuế quan thuộc khu kinh tế cửa khẩu ngày càng khó khăn dẫn đến danh mục sản phẩm của Công ty đang thu hẹp dần, hiện tại ngoài dầu ăn và cá hộp các sản phẩm còn lại bao gồm: một số mặt hàng tiêu dùng, thực phẩm, hóa mỹ phẩm,...Do đó, hoạt động kinh doanh của SATRA TÂY NAM những năm gần đây không còn sôi động như thời gian đầu, tuy nhiên Công ty đang nỗ lực tìm kiếm giải pháp, hướng đi tích cực để cải thiện tình hình khó khăn như hiện tại.

4. Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của công ty TNHH MTV Satra Tây Nam là 2 đơn vị thuộc Tổng công ty Thương Mại Sài Gòn- TNHH một thành viên bao gồm Chi nhánh Satra Mộc Bài và Chi nhánh Satra Tịnh Biên (An Giang) được hợp nhất lại.

Công ty chính thức đi vào hoạt động vào ngày 01/01/2010 theo quyết định số 154/QĐ-TCT ngày 25/05/2009 của Tổng công ty Thương Mại Sài Gòn-TNHH một thành viên về việc thành lập Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam.

Năm 2011, theo chủ trương và chỉ đạo của UBND TP. HCM và Tổng công ty Thương Mại Sài Gòn, công ty TNHH MTV Satra Tây Nam đã được Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép đầu tư ra nước ngoài với tên tổ chức kinh tế được thành lập là Công ty TNHH MTV Siêu thị Satra. Siêu thị Satra tại Campuchia chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 07/04/2011.

Các thành tựu đạt được trong quá trình hoạt động của SATRA TÂY NAM:

- Sản phẩm dầu ăn RỒNG VÀNG được trao giải “Sản phẩm vàng vì sức khỏe cộng đồng” tại Ngày hội thực phẩm chức năng quốc tế tại Việt Nam (I3F Việt Nam 2013) tổ chức vào ngày 29/09/3013.

5. Cơ cấu tổ chức và quản lý

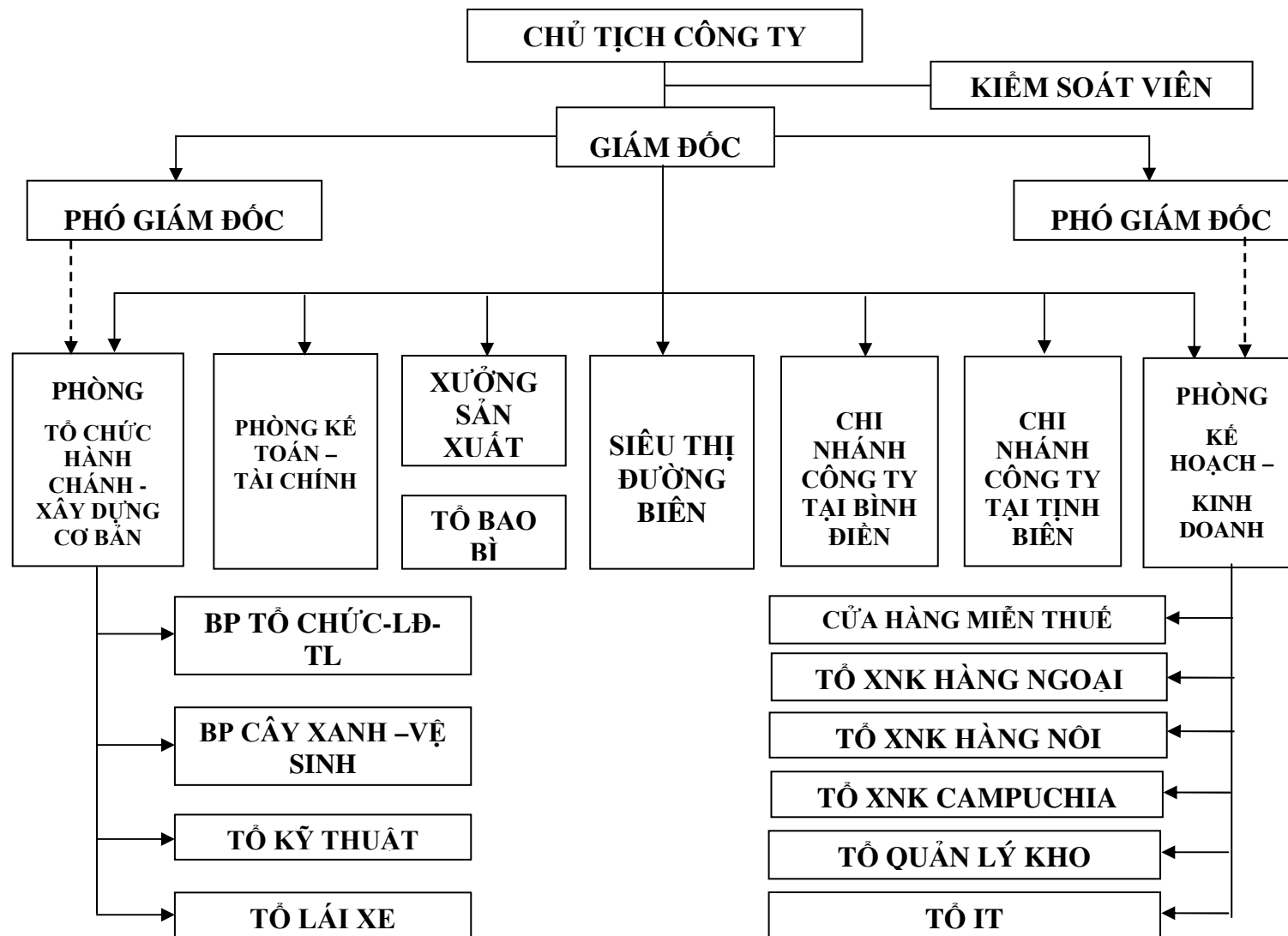
Theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam, cơ cấu tổ chức và quản lý của Công ty bao gồm Chủ tịch Công ty, Kiểm soát viên, Ban Giám đốc, các phòng ban chuyên môn và các đơn vị trực thuộc với chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Chủ tịch Công ty;
- Kiểm soát viên;
- Ban Giám đốc: bao gồm 01 Giám đốc và 02 Phó Giám đốc
- Các phòng ban chức năng:
 - **Kiểm soát viên** có chức năng:
 - ✓ Thực hiện giám sát trong việc quản lý và điều hành công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cần trọng trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính cũng như thẩm định báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính của công ty.
 - **Ban giám đốc** có chức năng :
 - ✓ Giám đốc thực hiện các kế hoạch, các nghị quyết đã được Chủ tịch Công ty ban hành. Giám đốc chịu sự giám sát và chịu trách nhiệm trước Chủ tịch Công ty và chủ sở hữu về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giám đốc là người đại diện trước pháp luật của Công ty.
 - ✓ Phó giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về sự phân công trách nhiệm, nhiệm vụ, quyền hạn; chủ động giải quyết các công việc được Giám đốc ủy quyền và phân công theo Điều lệ công ty, Quy chế quản lý nội bộ Công ty.

- **Phòng Tổ chức hành chính – Xây dựng cơ bản** là bộ phận tham mưu cho Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực sau:
 - ✓ Tham mưu cho Giám đốc lập kế hoạch đào tạo, định mức lao động, quản lý sử dụng nguồn nhân lực có hiệu quả.
 - ✓ Quản lý, tổ chức việc chi trả lương - thưởng theo đúng các chế độ chính sách đối với người lao động.
 - ✓ Quản lý công tác hành chính, quản trị văn phòng và tham mưu cho Ban giám đốc trong lĩnh vực xây dựng cơ bản.
 - ✓ Tham mưu cho Giám đốc về công tác bảo hộ an toàn vệ sinh lao động và phòng chống cháy nổ.
 - ✓ Quản lý và kiểm tra công tác bảo vệ an toàn cơ quan.
- **Phòng Kế toán tài chính** có chức năng:
 - ✓ Quản lý, sử dụng các nguồn vốn tài sản đúng mục đích và có hiệu quả; thực hiện công tác tài chính, kế toán, thống kê theo đúng qui định của Nhà nước và của pháp luật.
 - ✓ Tham mưu cho Giám đốc trong việc thực hiện chức năng quản lý tài chính, tổ chức thực hiện các chỉ tiêu về Tài chính – kế toán, tổ chức hướng dẫn các đơn vị trực thuộc thi hành kịp thời các qui định về Tài chính – kế toán, quan hệ với ngân hàng, cơ quan thuế và các cơ quan hữu quan để thực hiện công tác tài chính – kế toán theo qui định của pháp luật.
 - ✓ Tổ chức hạch toán kế toán nội bộ, lập kế hoạch tài chính của công ty theo định kỳ.
 - ✓ Quản lý tài sản cố định, tài sản lưu động và tổ chức kiểm kê tài sản định kỳ.
 - ✓ Phân tích đánh giá hiệu quả về công tác tài chính, về sản xuất kinh doanh.
- **Phòng Kế hoạch - Kinh doanh** có chức năng:
 - ✓ Lập kế hoạch kinh doanh trong từng giai đoạn, phân tích thị trường, tham mưu cho Ban Giám Đốc; Thống kê dự báo tình hình kinh doanh; Tình hình giá nguyên vật liệu; Lập phương án kêu gọi hợp tác đầu tư khai thác cung cấp dịch vụ trong khu đô thị; Đàm phán với khách hàng; Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khách hàng.
 - ✓ Khảo sát, nghiên cứu, phân tích, tổng hợp tình hình thị trường và các đối thủ cạnh tranh liên quan đến sản phẩm - dịch vụ của Công ty để xây dựng các chiến lược cạnh tranh tiếp thị, kế hoạch kinh doanh trong từng giai đoạn, phân tích thị trường, tham mưu cho Ban giám đốc định giá bán, giá thuê, giá dịch vụ phù hợp với hoạt động kinh doanh.

- ✓ Công tác quản lý các tổ xuất nhập khẩu hàng nội địa và hàng ngoại. Theo dõi chính sách điều chỉnh của nhà nước liên quan đến thuế quan xuất nhập khẩu, miễn thuế; Quản lý kho hàng hóa xuất nhập khẩu.
- ✓ Công tác quản lý tổ Công nghệ thông tin. Chức năng quản lý hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật công nghệ thông tin, hạ tầng mạng, thiết bị phần cứng, máy chủ, thiết bị lưu trữ thông tin, các đường cáp, hệ thống mạng internet, mạng không dây, các thiết bị định tuyến quản trị mạng; Đầu mối tiếp nhận và quản lý cơ sở dữ liệu công nghệ thông tin, an ninh dữ liệu trong mọi lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; Hướng dẫn, kiểm tra và sử dụng hiệu quả các thiết bị, chương trình, hệ thống công nghệ thông tin ở Công ty; Bảo trì, sửa chữa, mua sắm các thiết bị công nghệ thông tin.
- **Bộ phận sản xuất** có chức năng:
 - ✓ Tổ chức nghiên cứu, áp dụng quy trình về hệ thống đo lường chất lượng, kiểm tra, giám sát chặt chẽ quy trình sản xuất chế tạo tại các phân xưởng.
 - ✓ Theo dõi tình hình sản xuất của Công ty bảo đảm yêu cầu kỹ thuật đề ra.
 - ✓ Kiểm tra các mặt hàng mà Công ty thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu.
 - ✓ Nghiên cứu cải tiến đổi mới thiết bị nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đề xuất sản phẩm không phù hợp.
 - ✓ Tiến hành tổng kết, đánh giá chất lượng sản phẩm hàng tháng, tìm ra những nguyên nhân không đạt để đưa ra biện pháp khắc phục.
 - ✓ Chịu trách nhiệm quản lý, vận chuyển sản phẩm cho khách hàng.
 - ✓ Xây dựng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng.
- **Chi nhánh Công ty tại Tịnh Biên và Bình Điền:** Nhằm quảng bá hình ảnh sâu rộng và tăng thị phần kinh doanh, Công ty đã thành lập các Chi nhánh phân phối sản phẩm tại Bình Điền và Tịnh Biên. Tuy nhiên, do tính hình hoạt động khó khăn và những chính sách hạn chế các mặt hàng được kinh doanh, Công ty chấp nhận thu hẹp quy mô kinh doanh nên đã giải thể Chi nhánh tại Bình Điền. Đến nay, Công ty vẫn còn duy trì hoạt động tại chi nhánh Tịnh Biên với các mặt hàng chủ lực như dầu ăn, cá hộp,...

Với cơ cấu như trên, bộ máy tổ chức của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam được thể hiện theo sơ đồ dưới đây:



6. Danh sách những công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết

Công ty mẹ

Tổng Công ty Thương Mại Sài Gòn-TNHH một thành viên

Địa chỉ: 275B Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.HCM

Tỷ lệ sở hữu: 100%

Công ty con

Công ty TNHH MTV Siêu thị Satra

Địa chỉ: số 154, phường Chaychumnas, quận DuanPenh, Thủ đô Phnom Penh, Vương quốc Campuchia.

Tỷ lệ sở hữu: 100%

Tuy nhiên, hoạt động sản xuất kinh doanh không khả quan và sức cạnh tranh chưa mạnh mẽ. Năm 2012, Công ty TNHH MTV Siêu Thị Satra ngừng hoạt động. Hiện tại, SATRA TÂY NAM chỉ tập trung hoạt động tại Khu kinh tế Chợ đường biên và Chi nhánh Tịnh Biên.

Công ty liên kết, liên doanh

Không có.

II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP

1. Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa

Căn cứ Quyết định số 4370/QĐ-UBND ngày 30 /08/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2013 của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam là **139.801.949.331 đồng** (Một trăm ba mươi chín tỷ, tám trăm lẻ một triệu, chín trăm bốn mươi chín nghìn, ba trăm ba mươi mốt đồng).
- Trong đó, giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam tại thời điểm 31/12/2013 để cổ phần hóa là: **107.751.355.079 đồng** (Một trăm lẻ bảy tỷ, bảy trăm năm mươi mốt triệu, ba trăm năm mươi lăm ngàn, không trăm bảy mươi chín đồng).

Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa của SATRA TÂY NAM tại thời điểm 31/12/2013 được trình bày chi tiết ở bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỐ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỔ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4
A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	131.918.409.891	139.801.949.331	7.883.539.440
<i>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	<i>26.705.428.039</i>	<i>33.846.540.292</i>	<i>7.141.112.253</i>
1. Tài sản cố định	24.808.998.750	31.947.711.003	7.138.712.253
<i>a. TSCĐ hữu hình</i>	<i>24.589.617.755</i>	<i>31.728.330.008</i>	<i>7.138.712.253</i>
-Nhà cửa vật kiến trúc	20.203.314.582	26.427.989.571	6.224.674.989
-Phương tiện vận tải	1.715.369.435	2.207.546.933	492.177.498
-Máy móc thiết bị	1.910.688.380	1.987.212.055	76.523.675
-Thiết bị dụng cụ quản lý	42.500.007	74.199.394	31.699.387
-Tài sản cố định khác	717.745.351	1.031.382.055	313.636.704
<i>b. TSCĐ vô hình</i>	<i>219.380.995</i>	<i>219.380.995</i>	-
2. Bất động sản đầu tư	-	-	-
3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
5. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn			
6. Chi phí trả trước dài hạn	1.896.429.289	1.898.829.289	2.400.000
7. Tài sản dài hạn khác	-	-	-
8. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
<i>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	<i>105.212.981.852</i>	<i>105.955.409.039</i>	<i>742.427.187</i>
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.754.696.639	2.754.696.639	-
<i>a. Tiền mặt tồn quỹ</i>	<i>1.261.803.000</i>	<i>1.261.803.000</i>	-
<i>b. Tiền gửi ngân hàng</i>	<i>1.492.893.639</i>	<i>1.492.893.639</i>	-
<i>c. Các khoản tương đương tiền</i>	-	-	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỔ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4
3. Các khoản phải thu	33.838.748.466	34.149.693.581	310.945.115
4. Vật tư hàng hóa tồn kho	65.285.589.933	65.717.072.005	431.482.072
5. Tài sản lưu động khác	3.333.946.814	3.333.946.814	-
6. Chi phí sự nghiệp	-	-	-
<i>III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN</i>	-	-	-
<i>IV. Giá trị quyền sử dụng đất</i>	-	-	-
B. TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG	-	-	-
<i>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	-	-	-
1. Tài sản cố định	-	-	-
Trong đó: TS đầu tư bằng Quỹ khen thưởng, phúc lợi			
2. Bất động sản đầu tư	-	-	-
3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
5. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn	-	-	-
<i>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	-	-	-
1. Công nợ không có khả năng thu hồi	-	-	-
2. Vật tư, hàng hóa tồn kho ứ đọng, kém, mất phẩm chất	-	-	-
C. TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-
<i>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	-	-	-
<i>II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	-	-	-
D. TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ PHÚC LỢI, KHEN THƯỞNG	-	-	-

CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỔ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC ĐỊNH LẠI	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)	131.918.409.891	139.801.949.331	7.883.539.440
Trong đó:			-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (A)	131.918.409.891	139.801.949.331	7.883.539.440
E1. Nợ thực tế phải trả	27.401.439.161	32.050.594.252	4.649.155.091
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN	-	-	-
E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A - (E1+E2)]	104.516.970.730	107.751.355.079	3.234.384.349

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp SATRA TÂY NAM tại thời điểm 31/12/2013 do DAS lập

2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

Tình hình tài sản cố định của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (ngày 31/12/2013) thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Đơn vị tính: Đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
1. Tài sản cố định hữu hình	40.008.626.263	15.419.008.508	24.589.617.755
▪ Nhà cửa, vật kiến trúc	32.749.115.938	12.545.801.356	20.203.314.582
▪ Máy móc thiết bị	2.081.293.637	170.605.257	1.910.688.380
+ Tài sản cần dùng	2.081.293.637	170.605.257	1.910.688.380
+ Tài sản không cần dùng			
▪ Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	3.325.803.563	1.610.434.128	1.715.369.435
+ Tài sản cần dùng	3.325.803.563	1.610.434.128	1.715.369.435
+ Tài sản không cần dùng	-	-	-

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
▪ Thiết bị quản lý	133.937.557	91.437.550	42.500.007
+ Tài sản cần dùng	133.937.557	91.437.550	42.500.007
+ Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
▪ Tài sản cố định khác	1.718.475.568	1.000.730.217	717.745.351
+ Tài sản cần dùng	1.718.475.568	1.000.730.217	717.745.351
+ Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
2. Tài sản cố định vô hình	394.885.635	175.504.640	219.380.995
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-

Nguồn: Hồ sơ XDGTĐN Công ty tại thời điểm 31/12/2013

3. Diện tích các khu đất Công ty hiện đang quản lý, sử dụng

Căn cứ theo quyết định số 2501/QĐ-UBND ngày 22/05/2014 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh về việc giao tài sản cố định cho Công ty TNHH một thành viên Satra Tây Nam thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH một thành viên để thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp thì SATRA TÂY NAM hiện đang quản lý, sử dụng, mảnh đất chi tiết như sau:

- Lô đất tại số 75A ấp Thuận Tây, xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh.
- Diện tích: 31.502,70 m²
- Diện tích xây dựng: 12.534,19 m²
- Diện tích sử dụng: 12.097,51 m²
- Diện tích sân vườn, đường nội bộ: 18.968,51 m²
- Mục đích sử dụng đất: Xây dựng văn phòng, siêu thị và xưởng sản xuất.
- Nguồn gốc sử dụng đất: Đất thuê
- Giá trị quyền sử dụng đất tính vào giá trị doanh nghiệp: 0 đồng.

4. Thực trạng về tài chính và công nợ

Thực trạng về tài chính, công nợ của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm 31/12/2013 như sau:

❖ **Vốn chủ sở hữu: 104.516.970.730 đồng**

Trong đó:

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 105.540.000.024 đồng
- Quỹ dự phòng tài chính: 789.360.632 đồng
- Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu 4.649.155.091 đồng
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: (6.461.545.017) đồng

(Trong đó, Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu bao gồm Quỹ khen thưởng Ban Quản lý, điều hành là 117.681.765 đồng và lợi nhuận chuyển về Tổng công ty Thương mại Sài Gòn là 4.531.473.326 đồng. Do vậy, căn cứ công văn số 701/TCDN-TM ngày 29/08/2014 của Chi cục tài chính doanh nghiệp về xác định giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH một thành viên Satra Tây Nam để cổ phần hóa và Nghị quyết số 319A/NQHĐTV169A.14-TCT ngày 29/08/2014 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH một thành viên về phân phối lợi nhuận của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam thì Vốn chủ sở hữu còn 99.867.815.639 đồng).

❖ **Quỹ khen thưởng, phúc lợi: 945.525.697 đồng**

(Số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi sẽ được phân chia cho người lao động theo đúng quy định)

❖ **Các khoản phải thu: 33.838.748.466 đồng**

- Phải thu ngắn hạn: 33.838.748.466 đồng
- Phải thu dài hạn: 0 đồng

(Tỷ lệ đối chiếu công nợ đạt 99,46% trên tổng số dư nợ)

❖ **Nợ phải trả: 27.401.439.161 đồng**

- Nợ ngắn hạn: 26.585.251.331 đồng
- Nợ dài hạn: 816.187.830 đồng

(Tỷ lệ đối chiếu công nợ đạt 99,29% trên tổng số dư nợ)

5. Thực trạng về lao động

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp ngày 30/08/2014, tổng số CBCNV của Công ty là 57 người và tiếp tục chuyển sang làm việc ở công ty cổ phần với cơ cấu như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Theo trình độ lao động	57	100
▪ Trình độ đại học và trên đại học	18	31,58
▪ Trình độ cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	16	28,07
▪ Trình độ khác	23	40,35
Theo loại hợp đồng lao động	57	100
▪ Đối tượng không thuộc diện ký hợp đồng	4	7,02

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
lao động		
▪ Hợp đồng không thời hạn	49	85,96
▪ Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	2	3,51
▪ Hợp đồng có thời hạn <12 tháng	2	3,51
Theo giới tính	57	100
▪ Nam	28	49,12
▪ Nữ	29	50,88

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Ghi chú: Tại thời điểm 30/08/2014, Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam có 57 cán bộ công nhân viên, trong đó có 02 đối tượng đã đủ tuổi về hưu theo Bộ luật lao động nhưng vẫn làm việc tại Công ty, cụ thể:

- Bà Nguyễn Thị Ngọc Thu (Sinh ngày 19/05/1952): Là người lao động có kinh nghiệm nhiều năm làm việc kinh doanh các mặt hàng miễn thuế và có mối quan hệ tốt với các ban ngành chức năng liên quan đến hoạt động của Công ty. Trong thời gian tới, Bà sẽ phụ trách các khâu trong việc thành lập kho ngoại quan và trực tiếp chịu trách nhiệm quản lý. Vì vậy, Công ty tiếp tục kí hợp đồng lao động và chuyển sang công ty cổ phần.
- Ông Phạm Như Vinh (Sinh ngày 07/03/1954): Do đặc thù ngành nghề hoạt động và địa bàn kinh doanh tại khu cửa khẩu Mộc Bài và chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm, hàng hóa sang thị trường Campuchia nên Công ty cần người lao động biết và thông thạo tiếng Campuchia. Vì vậy, Công ty tiếp tục kí hợp đồng lao động và chuyển sang công ty cổ phần.

Số lao động bình quân (người) các năm giai đoạn trước cổ phần hóa như sau:

Lao động	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Số lao động bình quân năm	78	68	63

Nguồn: SATRA TÂY NAM

6. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý

- Theo quy định số dư của Quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi của Công ty tại thời điểm XDGTĐN sẽ được phân chia cho người lao động, vì vậy SATRA TÂY NAM phối hợp với tổ chức Công đoàn Công ty thực hiện phân chia số dư bằng tiền của Quỹ

khen thưởng, phúc lợi theo đúng quy định hiện hành.

- Đối với khoản công nợ phải thu, phải trả mà SATRA TÂY NAM chưa thực hiện đối chiếu, xác nhận xong như đã liệt kê trong Biên bản, Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam chịu trách nhiệm hoàn toàn về khoản công nợ, phần chênh lệch giữa số liệu sổ sách và phân xác nhận số dư của khách hàng, đồng thời SATRA TÂY NAM phải tiếp tục thực hiện đối chiếu, xác nhận theo như đã cam kết. Đến thời điểm quyết toán phân vốn Nhà nước chính thức chuyển sang công ty cổ phần, nếu SATRA TÂY NAM chưa bổ sung đối chiếu hoặc chưa xử lý xong các khoản công nợ này, sẽ thực hiện quyết toán và điều chỉnh giá trị vốn Nhà nước theo quy định tại khoản 5 Điều 1 Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 bổ sung thêm khoản 4 Điều 28 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP.

III. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA

1. Tình hình hoạt động kinh doanh

1.1 Cơ cấu Doanh thu và lợi nhuận

Qua giai đoạn 2011-2013, SATRA TÂY NAM đã kinh doanh bán sỉ và bán buôn nhiều mặt hàng. Trong đó, các mặt hàng chủ yếu bán ra bao gồm lương thực thực phẩm, đồ uống, hàng tiêu dùng, các loại phụ tùng, máy móc thiết bị.

Đơn vị: đồng

Doanh thu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
Doanh thu bán hàng	332.803.339.544	98,75%	341.260.661.360	98,85%	322.564.989.271	98,82%
Doanh thu dịch vụ	3.197.698.607	0,95%	2.791.535.777	0,80%	3.375.501.655	1,03%
Doanh thu tài chính	507.490.053	0,15%	916.605.426	0,26%	338.064.992	0,10%
Doanh thu khác	518.206.983	0,15%	242.731.942	0,09%	125.025.194	0,05%
Tổng cộng	337.026.735.187	100,00	345.211.534.505	100,00	326.403.581.112	100,00

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Cơ cấu doanh thu một số mặt hàng chủ yếu của 3 năm trước cổ phần hóa

Đơn vị tính: Đồng

Mặt hàng	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Doanh thu	%/Tổng DT	Doanh thu	%/Tổng DT	Doanh thu	%/Tổng DT
Dầu ăn	21.348.207.159	6,41%	23.686.648.122	6,94%	48.467.233.191	15,03%
Sữa các loại	61.388.504.211	18,45%	65.479.914.203	19,19%	59.362.108.206	18,40%
Bia, rượu	84.501.903.278	25,39%	65.056.900.445	19,06%	48.321.317.445	14,98%
Cá hộp	21.809.911.201	6,55%	8.317.515.201	2,44%	31.399.612.366	9,73%
Bột ngọt	50.036.108.914	15,03%	48.839.437.465	14,31%	36.170.121.303	11,21%
Bột giặt	6.672.402.217	2,00%	6.869.612.055	2,01%	11.359.711.255	3,52%
Mỹ phẩm, T/phẩm chức năng	10.640.708.322	3,20%	16.315.144.212	4,78%	31.763.122.191	9,85%
Phụ tùng, máy nỏ, hoá chất	15.500.137.621	4,66%	18.442.933.122	5,40%	9.551.409.122	2,96%
Thực phẩm, hàng tiêu dùng, loại khác...	10.395.199.217	3,12%	6.147.344.215	1,80%	20.227.035.129	6,27%
Khác....	50.510.257.404	15,18%	82.105.212.320	24,06%	25.943.319.063	8,04%
Tổng cộng	332.803.339.544	100%	341.260.661.360	100%	322.564.989.271	100%

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh chính của SATRA TÂY NAM là phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa, trực tiếp bán lẻ các mặt hàng như thực phẩm, hàng tiêu dùng, bia rượu, dầu ăn,...chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu doanh thu, dao động từ 83%- 92,4% trên tổng doanh thu. Tiếp đến, hoạt động xuất nhập khẩu cũng góp phần đáng kể vào kết quả kinh doanh của Công ty nhưng không ổn định dao động từ 6,5%- 15,48%. Các hoạt động cung cấp dịch vụ và hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể trong cơ cấu doanh thu. Với cơ cấu doanh thu từng mặt hàng, doanh thu có xu hướng giảm trong giai đoạn năm 2011-2013, ngoại trừ doanh thu của các mặt hàng dầu ăn, bột giặt, mỹ phẩm/ thực phẩm

chức năng và các mặt hàng tiêu dùng,...có xu hướng tăng lên.

Lợi nhuận 3 năm trước cổ phần hoá

ĐVT: đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2011	NĂM 2012	NĂM 2013
Lợi nhuận trước thuế	851.073.474	3.011.259.249	(6.461.545.017)
Thuế TNDN	56.455.554	154.854.026	-
Lợi nhuận sau thuế	794.617.920	2.856.405.223	(6.461.545.017)

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm khá hiệu quả và ổn định, tuy nhiên do tình hình kinh tế khó khăn và sự thay đổi chính sách kinh doanh các mặt hàng miễn thuế dẫn đến hoạt động kinh doanh năm 2013 không đạt hiệu quả. Trước những chuyển biến tích cực của thị trường và nỗ lực kiểm soát chi phí của Công ty, lợi nhuận của Công ty trong thời gian tới sẽ đạt hiệu quả và ngày càng nâng cao.

1.2 Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên vật liệu chính cho xưởng sang chiết của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam chính là dầu cọ có xuất xứ từ Malaysia và Indonesia cùng với một số nhà sản xuất dầu ăn trong nước như: Công ty CP Thực phẩm An Long, Công ty CP trích ly dầu thực vật, Công ty dầu ăn Golden Hope Nhà Bè,...Các nguyên vật liệu còn lại đa phần là những hàng hóa thành phẩm nhập từ các nhà sản xuất trong nước và một số công ty ngoài nước như Mỹ, Indonesia, ...

Riêng đối với mặt hàng chủ lực của SATRA TÂY NAM là dầu ăn. Nguồn nguyên vật liệu đầu vào để chế biến sản xuất là dầu cọ được nhập khẩu chủ yếu từ Malaysia và Indonesia là những nước sản xuất dầu cọ lớn nhất thế giới, lượng dầu cọ sản xuất hàng năm cung cấp tương đối đủ cho nhu cầu sản xuất chế biến của Việt Nam, tuy nhiên có những năm mất mùa do các yếu tố tự nhiên (như cháy rừng, bão lũ,...) lượng dầu đầu vào không cung ứng đủ cho xưởng chiết xuất. Do đó, Công ty cần đầu tư thêm hệ thống kho chứa và ước tính nguồn nguyên liệu dự trữ cần cho hoạt động sản xuất hàng năm thì Công ty có thể chủ động nguồn nguyên liệu và hạn chế các ảnh hưởng không tốt đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.3 Chi phí sản xuất

Tỷ trọng các loại chi phí của Công ty so với tổng doanh thu qua các năm như sau:

Đơn vị tính: đồng

Yếu tố	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
--------	----------	----------	----------

chi phí	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Giá vốn hàng bán	313.913.862.415	95,16%	321.122.428.317	93,84%	314.220.181.890	93,35%
Chi phí tài chính	2.633.923.701	0,78%	1.024.834.442	0,29%	991.264.612	0,29%
Chi phí bán hàng	7.081.374.532	2,10%	9.762.797.289	2,85%	10.384.943.056	3,08%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.763.865.622	3,49%	10.065.589.639	2,94%	10.829.579.383	3,21%
Chi phí khác	782.635.443	1,53%	224.625.569	0,08%	162.260.179	0,07%
Tổng chi phí	336.175.661.713	100%	342.200.275.256	100%	336.588.229.120	100%

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Trong thời gian vừa qua, chi phí sản xuất của Công ty chủ yếu là Giá vốn hàng bán với tỷ trọng chiếm trên 90% Tổng doanh thu. Bên cạnh đó, các khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lần lượt là 3,08% và 3,21% vào năm 2013. Các khoản mục còn lại gồm chi phí tài chính và chi phí khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu của chi phí hoạt động của Công ty. Trong giai đoạn 2011-2013, tỷ trọng của các loại chi phí của công ty có xu hướng tăng lên so với tổng doanh thu. Nguyên nhân chủ yếu là phạm vi các mặt hàng kinh doanh của Công ty bị thu hẹp, các mặt hàng chủ lực trước kia như bia rượu, thuốc lá có xu hướng bị cắt giảm dẫn đến tổng doanh thu của Công ty suy giảm, trong khi đó Các khoản mục chi phí chưa kịp được điều chỉnh phù hợp.

Tuy nhiên, để cải thiện và kiểm soát các chi phí một cách chặt chẽ và hiệu quả hơn, Ban lãnh đạo Công ty đã chú trọng nhiều hơn vào các biện pháp quản lý chất lượng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện các biện pháp tiết kiệm các khoảng chi phí thuê ngoài, điện, nước... Ngoài ra các chính sách như giảm thiểu chi phí bán hàng thông qua hạn chế chi phí vận chuyển, bao bì sản phẩm ...

Nhìn chung, công tác kiểm soát chi phí được Công ty ngày một quan tâm và thực hiện hiệu quả hơn, đặc biệt là chi phí tài chính, năm 2013 Chi phí tài chính giảm 62,37% so với năm 2011.

1.4 Trình độ công nghệ

SATRA TÂY NAM trang bị hệ thống bồn chứa dầu, máy chiết rót dầu tự động, máy

khuấy gia nhiệt từ năm 2012 để nâng cao chất lượng và tăng năng suất hoạt động của xưởng sản xuất dầu. Tuy nhiên, đa phần các trang thiết bị còn lại đã được đầu tư, mua sắm từ lâu, nhiều vật dụng đã cũ, lạc hậu và tốn kém chi phí vận hành.

1.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Do tình hình kinh doanh bán hàng miễn thuế ngày càng khó khăn, kể từ cuối năm 2011 Công ty đã phát triển ngành sang chiết và bán buôn dầu ăn, định hướng phát triển sản phẩm của Công ty hiện nay và trong thời gian tới là chuyên phát triển sản xuất ngành dầu ăn để bán cho thị trường nội địa và xuất khẩu.

Đối với thị trường nội địa nhu cầu về mặt hàng dầu ăn còn rất lớn, nguồn dầu ăn trong nước cung cấp không đủ cho nhu cầu hiện tại, hầu hết các nhà máy đều phải nhập dầu cò từ nước ngoài.

Đối với thị trường xuất khẩu, trong 3 năm qua công ty đã xuất dầu ăn cho thị trường Campuchia, hiện nay đã có nhiều đối tác chiến lược trong việc triển khai phân phối mặt hàng này tại thị trường Campuchia, trong tương lai số lượng tiêu thụ sẽ nhiều hơn.

Ngoài việc xuất khẩu sang Campuchia mặt hàng dầu ăn do Công ty sang chiết kể từ tháng 7 năm 2013, Công ty cũng là nhà phân phối mặt hàng cá hộp do Công ty TNHH Thai Corp International (Việt Nam) sản xuất sang thị trường này. Nhìn nhận thị trường Campuchia là thị trường tiềm năng tiêu thụ rất lớn mặt hàng cá hộp, do đó trong thời gian tới Công ty sẽ thương lượng với Thai Corp để trở thành nhà phân phối độc quyền tại thị trường Campuchia.

Bên cạnh đó, Công ty sẽ tiếp tục thực hiện việc bán hàng miễn thuế tại cửa khẩu Mộc Bài và Tịnh Biên cho đến khi Nhà nước có chính sách mới.

1.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm /dịch vụ

Hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, thương mại đặc biệt các mặt hàng kinh doanh chủ yếu là thủy hải sản, nông sản, thực phẩm chế biến, hàng tiêu dùng, hóa mỹ phẩm... nên SATRA TÂY NAM rất chú trọng đến tình hình kiểm tra chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm. Bên cạnh đó, hàng hóa cũng phải đáp ứng đủ tiêu chuẩn xuất khẩu theo quy định của nhà nước. Vì thế, Công ty thường xuyên tiến hành công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm.

▪ Chính sách chất lượng:

Chính sách chất lượng của Công ty là luôn liên hệ chặt chẽ với khách hàng, tiếp nhận và xử lý thông tin các yêu cầu của khách hàng, đối tác nhằm cung cấp dịch vụ hoàn hảo, tính cạnh tranh cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng, đối tác.

Thực hiện triển khai chính sách chất lượng dịch vụ đến từng người lao động, đào tạo, huấn luyện người lao động có tinh thần tập thể, kỹ năng cần thiết, các chính sách của Công ty, khuyến khích nhân viên tinh thần học tập, nâng cao trình độ, chuyên môn nghiệp vụ nhằm không ngừng cải tiến và hoàn thiện chất lượng công việc của mình, tăng hiệu quả công việc.

Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng sản phẩm, đặc biệt là các sản phẩm chủ đạo của công ty là dầu ăn, cá hộp... , bảo đảm hệ thống sản xuất vận hành hiệu quả, nâng cao năng suất sản xuất, đảm bảo kế hoạch sản xuất của công ty.

▪ ***Bộ phận kỹ thuật kiểm tra chất lượng của Công ty:***

Bộ phận kỹ thuật kiểm tra chất lượng của Công ty có nhiệm vụ giúp Ban lãnh đạo trong công tác quản lý chất lượng, quản lý khai thác tối đa nguồn lực, trang thiết bị, phương tiện hiện có. Bộ phận kỹ thuật kiểm tra trách nhiệm có nhiệm vụ tham mưu, xây dựng kế hoạch, đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ trong hoạt động kinh doanh của công ty.

1.7 Hoạt động Marketing

Cùng với công tác quản lý chất lượng, Công ty luôn quan tâm đến hoạt động marketing và quảng bá thương hiệu nhằm tìm kiếm, tiếp cận khách hàng tiềm năng, chính sách chăm sóc, động viên khách hàng thường xuyên cùng hợp tác phát triển, xem khách hàng là nhân tố quyết định sự thành công trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các hoạt động marketing được thực hiện thường xuyên, mỗi người lao động trong Công ty là hình ảnh quảng bá cho Công ty. Hoạt động marketing của Công ty bao gồm các hoạt động nghiên cứu thị trường, giá cả, thường xuyên liên lạc và thực hiện chế độ chăm sóc và các chính sách bán hàng đối với khách hàng đặc biệt, thường xuyên; khắc phục các điểm chưa phù hợp để phục vụ khách hàng tốt hơn; thực hiện chính sách giá cả hợp lý trên cơ sở nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, giá các yếu tố đầu vào để đưa ra chính sách giá tối ưu nhất theo từng thời điểm với dịch vụ cung ứng hoàn hảo.

Đối với thị trường Campuchia mặt hàng dầu ăn, Công ty đã có khách hàng ổn định từ nhiều năm qua, hiện tại Công ty đang quảng bá sản phẩm đến một số tỉnh thành nằm giáp biên giới Việt Nam và từng bước thâm nhập vào các thành phố lớn của Campuchia. Trong thời gian tới Công ty sẽ tiến hành hoạt động marketing để phát triển sản phẩm dầu ăn trong nước.

1.8 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Công ty đã đăng ký nhãn hiệu hàng hoá “Dầu ăn Rồng vàng” và đã được các cơ quan Nhà nước cấp giấy chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm cùng với chứng nhận Halla của tổ chức Hồi giáo và huy chương vàng vì sức khoẻ cộng đồng do hiệp hội thực phẩm chức năng Việt Nam cấp.

2. Vị thế của Công ty trong ngành

🚩 Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam đi vào hoạt động kể từ năm 2010, Công ty đã dần xây dựng được hình ảnh, cũng như thương hiệu nhất định tại địa bàn tỉnh Tây Ninh và các tỉnh lân cận trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Đặc biệt, với sản phẩm dầu ăn Rồng Vàng, SATRA TÂY NAM đã tạo được tiếng vang không chỉ trong nước mà còn ở

thị trường Campuchia.

Triển vọng phát triển của ngành

Hoạt động của thương mại và dịch vụ có vị trí, vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta. Thương mại và dịch vụ góp phần thúc đẩy sản xuất, lưu thông, phân phối hàng hóa, thúc đẩy thương mại hàng hóa phát triển trong phạm vi quốc gia cũng như quốc tế. Năm 2014, dự báo kinh tế thế giới sẽ có sự phục hồi tích cực hơn, song còn nhiều yếu tố rủi ro và chưa vững chắc. Để góp phần thực hiện mục tiêu tổng quát phát triển kinh tế - xã hội của cả nước, chỉ tiêu của ngành Công thương trong 2 năm 2014 – 2015 phấn đấu tăng giá trị tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ khoảng 14%/năm. Cùng với sự hội nhập ngày càng sâu rộng, sau khi Việt Nam gia nhập WTO và mục tiêu thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, triển vọng của ngành thương mại – dịch vụ là hết sức thuận lợi.

Sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty

Trước tiềm năng phát triển của ngành, Công ty xây dựng mục tiêu, chiến lược cụ thể tiếp tục mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, khai thác tích cực các nguồn lực, vật liệu nhằm nâng cao kết quả hoạt động.

Thêm vào đó, Công ty cũng đưa ra mục tiêu cho mình là giữ vững các hợp đồng đang thực hiện trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh, đồng thời tìm kiếm các hợp đồng sản xuất mới và cơ hội hợp tác đầu tư các dự án.

Những chính sách quan tâm kịp thời và phù hợp của Nhà nước đối với ngành cùng với tiềm năng phát triển của xã hội sẽ góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các công ty hoạt động trong ngành nói chung và Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam nói riêng.

3. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa

Số liệu chi tiết được tóm tắt ở bảng dưới:

DVT: đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng tài sản	142.282.635.534	123.771.472.718	131.918.409.891
2	Vốn Chủ sở hữu ¹	110.231.501.728	111.013.956.753	104.516.970.730
3	Nợ phải trả	32.069.133.806	12.757.514.965	27.401.439.161
3.1	Nợ ngắn hạn	31.346.082.476	12.047.663.635	26.585.251.331

¹ Vốn chủ sở hữu không bao gồm Quỹ khen thưởng phúc lợi, Nguồn kinh phí và quỹ khác.

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	-	-	-
3.2	Nợ dài hạn	723.051.330	709.851.330	816.187.830
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	-	-	-
4	Nợ phải thu	21.583.303.410	19.444.433.004	33.838.748.466
	<i>Trong đó: Nợ khó đòi</i>	-	-	-
5	Tổng số lao động (người)	78	68	63
6	Tổng quỹ lương	3.734.000000	5.400.000.000	1.892.000000
7	Thu nhập bình quân 1 người lao động/tháng	3.989.000	6.618.000	2.503.000
8	Tổng doanh thu	337.026.735.187	345.211.534.505	326.403.581.112
9	Tổng chi phí	336.175.661.713	342.200.275.256	336.588.229.120
10	Lợi nhuận trước thuế	851.073.474	3.011.259.249	(6.461.545.017)
11	Lợi nhuận sau thuế	794.617.920	2.856.405.223	(6.461.545.017)
12	Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu (ROE) (%)	0,72%	2,58%	(6,18%)

Nguồn: Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam

Một số chỉ tiêu tài chính các năm trước cổ phần hóa của Công ty:

Chỉ tiêu	Đơn vị	2011	2012	2013
Đánh giá khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	3,58	7,83	3,81
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,00	3,04	1,36
Hệ số thanh toán bằng tiền	Lần	0,25	1,33	0,10
Chỉ tiêu đòn bẩy tài chính				
Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,23	0,10	0,21
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,29	0,11	0,27
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	2,28	2,59	2,55
Vòng quay tài sản cố định	Vòng	11,76	12,87	12,83
Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	15,73	16,77	13,22
Vòng quay các khoản phải trả	Vòng	8,90	15,35	16,26

Chỉ tiêu	Đơn vị	2011	2012	2013
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	3,87	4,63	5,11
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số LNST/DTT	%	0,24%	0,83%	-1,98%
Hệ số LN gộp/DTT	%	0,00%	0,00%	0,00%
Hệ số LN từ HĐKD/DTT	%	0,33%	0,87%	-1,97%
Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	0,72%	2,58%	-6,10%
Hệ số LNST/Tổng tài sản (ROA)	%	1,08%	4,59%	-9,59%

Trong giai đoạn 2011 – 2013, Cơ cấu vốn của Công ty có xu hướng thiên về vốn cổ phần. Việc này giúp Công ty giảm áp lực từ việc thanh toán lãi vay và nguy cơ kiệt quệ tài chính khi sử dụng nợ nhưng lại bỏ qua một số lợi ích từ tầm chắn thuế khi dùng đòn bẩy tài chính. Nhìn nhận chung về tình hình và ngành nghề kinh doanh của Công ty thì cơ cấu vốn này là khá hợp lý khi vòng quay vốn luân chuyển của Công ty tương đối cao. Tuy nhiên, Công ty cần cân nhắc nâng tỷ lệ nợ trong cơ cấu vốn để đầu tư mới thiết bị, máy móc cần thiết phục vụ hoạt động sản xuất, sang chiết dầu ăn hoặc mở rộng quy mô sản xuất.

Hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán hiện hành của Công ty không ổn định, nguyên nhân là do hoạt động công ty gắn liền với chính sách của Nhà nước về thuế, chính sách buôn bán hàng hóa khu vực cửa khẩu. Tuy nhiên, các hệ số thanh toán của công ty vẫn ở mức khá an toàn dao động từ 1 đến 3,06 lần và có xu hướng được kiểm soát ở mức ổn định hơn.

Ngoài ra, trong quá trình hoạt động kinh doanh, một số yếu tố chi phí của Công ty, trong đó chủ yếu là giá vốn hàng bán tăng, doanh thu có xu hướng giảm dẫn đến Lợi nhuận sau thuế của công ty sụt giảm, vì vậy tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần giai đoạn 03 năm trước cổ phần hoá cũng giảm. Năm 2013, bên cạnh tình hình kinh tế khó khăn thì những thay đổi trong chính sách về buôn bán các mặt hàng miễn thuế cũng làm cho hoạt động của Công ty không đạt hiệu quả. Tuy nhiên, trong giai đoạn tới, công ty sẽ tập trung phát triển mặt hàng dầu ăn Ròng Vàng rộng ra thị trường trong nước và xuất khẩu mạnh sang thị trường Campuchia. Với những điểm mạnh và cơ hội sẵn có, Công ty sẽ khắc phục các điểm yếu và vượt qua thử thách để nâng cao hiệu quả hoạt động.

4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh 03 năm trước cổ phần hóa

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, SATRA TÂY NAM chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố tác động, bao gồm cả yếu tố thuận lợi và khó khăn:

Thuận lợi

+ Tình hình phát triển kinh doanh với nước bạn Campuchia ngày càng phát triển và luôn được Nhà nước khuyến khích, Chính phủ hai nước đã ký kết nhiều Hiệp định về thương mại và đầu tư tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hai nước quan hệ buôn bán. Ủy

ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh đã có nhiều hoạt động xúc tiến thương mại, tổ chức Hội chợ tại Campuchia, Lào để quảng bá hàng Việt Nam chất lượng cao,... đây là những điều kiện thuận lợi cho Công ty tổ chức hoạt động kinh doanh hàng hoá và siêu thị tại Campuchia.

+ SATRA TÂY NAM luôn nhận được sự quan tâm lãnh đạo chỉ đạo của Đảng uỷ, Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc và sự hỗ trợ tích cực của các Phòng, Ban Tổng Công ty.

+ Nội bộ Công ty luôn có sự đoàn kết thống nhất của toàn thể cán bộ - công nhân viên cùng sự phối hợp chặt chẽ giữa Phòng – Ban – Đội cùng thực hiện nhiệm vụ.

+ Đội ngũ cán bộ - công nhân viên từng bước trưởng thành, thích nghi với yêu cầu và đòi hỏi đổi mới sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động, đặc biệt ý thức trách nhiệm đối với đội ngũ cán bộ - công nhân viên nâng lên rõ rệt.

Khó khăn

+ Theo Quyết định số 72/2013/QĐ-TTg ngày 29 tháng 11 năm 2013 của Thủ tướng Chính phủ và Thông tư số 109/2014/TT-BTC ngày 15 tháng 8 năm 2014 thì việc kinh doanh hàng miễn thuế rất khó khăn, ngoài việc cấm nhập khẩu tất cả các mặt hàng có thuế tiêu thụ đặc biệt thì các loại hàng hoá nhập khẩu từ nước ngoài về phải đóng tất cả các loại thuế ngay tại cảng trước khi nhập vào khu kinh tế, do đó việc kinh doanh hàng miễn thuế của tất cả các doanh nghiệp tại các cửa khẩu rất khó khăn, hiện tại từ ngày 01 tháng 10 năm 2014 các doanh nghiệp được Hải quan cửa khẩu cho phép được bán hàng hoá tồn kho sau ngày 30 tháng 9 năm 2014, hầu hết không doanh nghiệp nào dám nhập khẩu, dù theo Quyết định số 72/2013/QĐ-TTg ngày 29 tháng 11 năm 2013 của Thủ tướng Chính phủ cho phép bán miễn thuế 1.000.000 đồng/người/ngày kể từ 15 tháng 01 năm 2014.

+ Giá xe buýt tăng cao nên du khách không còn đến đây tham quan mua sắm như trước. Tình hình giá cả ngày càng tăng cao như giá điện, xăng dầu, vận chuyển... làm cho chi phí quản lý tăng cao, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty.

+ Việc kinh doanh hàng miễn thuế khó khăn nên các doanh nghiệp thuê mặt bằng kinh doanh của công ty đã xin giải thể và trả lại mặt bằng, doanh thu dịch vụ giảm mạnh không đủ để bù đắp chi phí khấu hao tài sản. Hàng năm Công ty phải dùng lợi nhuận thu được từ việc kinh doanh để khấu hao tài sản cố định bình quân một năm 2,4 tỷ đồng, ngoài việc khấu hao Công ty còn phải tốn thêm nhiều chi phí cho việc bảo vệ, PCCC, vệ sinh, điện thắp sáng ban đêm...

+ Giá cả hàng hoá tiêu dùng ngày càng tăng, giá vận chuyển tăng làm cho chi phí đi lại làm việc của người lao động tăng thêm, ảnh hưởng đến thu nhập hàng tháng và đời sống gia đình, làm cho người lao động khó an tâm công tác nơi vùng sâu vùng xa, nơi có tiền lương bình quân thấp và giá cả tiêu dùng đắt đỏ.

**PHẦN V:
PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ, CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN,
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
SAU CỔ PHẦN HÓA**

I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN

- ❖ Tên tiếng Việt : **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI SÀI GÒN TÂY NAM**
- ❖ Tên tiếng Anh : **SAIGON SOUTHWEST TRADING JOINT STOCK COMPANY**
- ❖ Tên giao dịch : **THƯƠNG MẠI SÀI GÒN TÂY NAM**
- ❖ Trụ sở chính : **Chợ Đường Biên, Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, Ấp Thuận Tây, Xã Lợi Thuận, Huyện Bến Cầu, Tỉnh Tây Ninh**
- ❖ Điện thoại : **066 3765 765 – 066 3765 585**
- ❖ Fax : **066 3765 767**

II. VỐN ĐIỀU LỆ, NGÀNH NGHỀ KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG

1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

▪ **Vốn điều lệ**

Để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh sau quá trình cổ phần hóa, SATRA TÂY NAM dự kiến vốn điều lệ của công ty cổ phần xây dựng như sau:

- **Vốn điều lệ Công ty : 110.000.000.000 đồng**
- **Mệnh giá một cổ phần : 10.000 đồng**
- **Số lượng cổ phần : 11.000.000 cổ phần**

▪ **Cơ cấu vốn điều lệ**

Cơ cấu vốn điều lệ của công ty cổ phần dự kiến như sau:

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ
1	Nhà nước	3.300.000	33.000.000.000	30%
2	CBCNV mua ưu đãi	57.200	572.000.000	0,52%

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ
2.1	Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước	44.800	448.000.000	0,41%
2.2	Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	12.400	124.000.000	0,11%
3	Công đoàn Công ty	-	-	-
4	Nhà đầu tư chiến lược (dự kiến)	-	-	-
5	Nhà đầu tư bên ngoài mua cổ phần thông qua đấu giá	7.642.800	76.428.000.000	69,48%
Tổng cộng		11.000.000	110.000.000.000	100%

Số cổ phần không bán hết (nếu có) sẽ được Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Satra Tây Nam báo cáo UBND TP. Hồ Chí Minh thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ để chuyển Công ty TNHH một thành viên Satra Tây Nam thành Công ty cổ phần theo quy định tại Điều 40 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP.

2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến

Dự kiến Công ty cổ phần vẫn tiếp tục hoạt động lĩnh vực, ngành nghề theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3900774428 do Sở Kế hoạch và Đầu Tư tỉnh Tây Ninh đăng ký lần đầu ngày 22/06/2009 và thay đổi lần thứ 9 ngày 10/04/2013:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn thực phẩm Chi tiết : Mua bán hàng công nghệ phẩm, thực phẩm chế biến, lương thực thực phẩm, thủy sản	4632
2	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác. Chi tiết : xe ô tô, xe cơ giới và nông cụ	4511
3	Bán buôn đồ uống. Chi tiết : Bán buôn rượu, bia	4633
4	Xay xát và sản xuất bột thô. Chi tiết: xay xát gạo	1061
5	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống	4620

TT	Tên ngành	Mã ngành
6	<p>Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Chi tiết :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bán buôn hàng trang trí nội thất. - Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh, lông vũ, văn phòng phẩm. - Bán buôn dụng cụ thể dục, thể thao trừ kinh doanh súng đạn thể thao, vũ khí thô sơ. - Bán lẻ đồ dùng cá nhân và gia đình, đồ chơi trẻ em trừ đồ chơi có hại cho giáo dục nhân cách, sức khỏe trẻ em hoặc ảnh hưởng đến trật tự an ninh xã hội, an toàn xã hội. - Bán buôn hàng kim khí điện máy. 	4649
7	Quảng cáo	7310
8	<p>Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu.</p> <p>Chi tiết :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bán buôn nguyên vật tư thiết bị, nông dược, hóa chất (trừ hóa chất thuộc bảng I theo công ước quốc tế) - Bán buôn thức ăn gia súc - Mua bán phế liệu như: sắt, thép, nhôm, thiếc, thùng phi, giấy, các tông, nhựa, vỏ ruột xe, da giày. - Bán buôn hạt nhựa các loại. - Bán buôn cao su nguyên liệu (cao su thiên nhiên hoặc tổng hợp). - Bán buôn hóa chất trong lĩnh vực phụ gia thực phẩm. 	4669
9	<p>Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.</p> <p>Chi tiết:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đầu tư kinh doanh chợ, siêu thị, trung tâm thương mại, nhà hàng, khách sạn, kho bãi (chỉ thực hiện các dự án, công trình đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt) - Cho thuê văn phòng, mặt bằng, quầy hàng, kho vận 	6810
10	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp.	4711

TT	Tên ngành	Mã ngành
	Chi tiết : Bán lẻ và sang chiết : dầu ăn, đường kính.	
11	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết: Bán lẻ gạo các loại.	4721
12	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép. Chi tiết: bán buôn hàng dệt may da, giày dép	4641
13	Bán buôn gạo	4631
14	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác. Chi tiết: Bán buôn hàng kim khí điện máy, máy phát điện, máy bơm nước, bình accquy, máy công cụ các loại.	4659
15	Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh	4741
16	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông. Chi tiết : Bán buôn thẻ cào điện thoại, máy móc, thiết bị bưu chính viễn thông	4652
17	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan. Chi tiết: đại lý bán buôn xăng, dầu, nhớt	4661
18	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu. Chi tiết : Dịch vụ giữ xe	8299
19	Thu gom rác thải không độc hại	3811
20	Xử lý và tiêu hủy rác thải không độc hại. (Không nhập khẩu các loại phế liệu gây ô nhiễm môi trường)	3821
21	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Chi tiết: - Bán buôn vật liệu xây dựng - Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến	4663

TT	Tên ngành	Mã ngành
22	Dịch vụ đóng gói Chi tiết : đóng gói bao bì các loại dầu ăn, đóng gói bao bì các loại đường kính.	8292
23	Chế biến và bảo quản rau củ. Chi tiết: sơ chế nông sản.	1030
24	Bán mô tô, xe máy	4541
25	Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc lào.	4634
26	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: giao nhận hàng hóa	5229
27	Dịch vụ ăn uống khác. Chi tiết: dịch vụ bếp ăn tập thể	5629
28	Hoạt động dịch vụ phục vụ tang lễ	9632
29	Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy tính. Chi tiết: lắp ráp các thiết bị điện tử và viễn thông	2620
30	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết: - Bán lẻ gas và vỏ bình gas. - Bán lẻ hóa chất trong lĩnh vực phụ gia thực phẩm.	4773
31	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh. Chi tiết : Bán lẻ rượu, bia	4723
32	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4719
33	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh	4759
34	Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn trong các cửa hàng chuyên doanh	4753

TT	Tên ngành	Mã ngành
35	Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh	4730
36	Bán lẻ sản phẩm thuốc lá, thuốc Lào trong các cửa hàng chuyên doanh	4724
37	Bán lẻ thiết bị, dụng cụ thể dục, thể thao trong các cửa hàng chuyên doanh.	4763
38	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
39	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh (trừ dược phẩm)	4772
40	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933

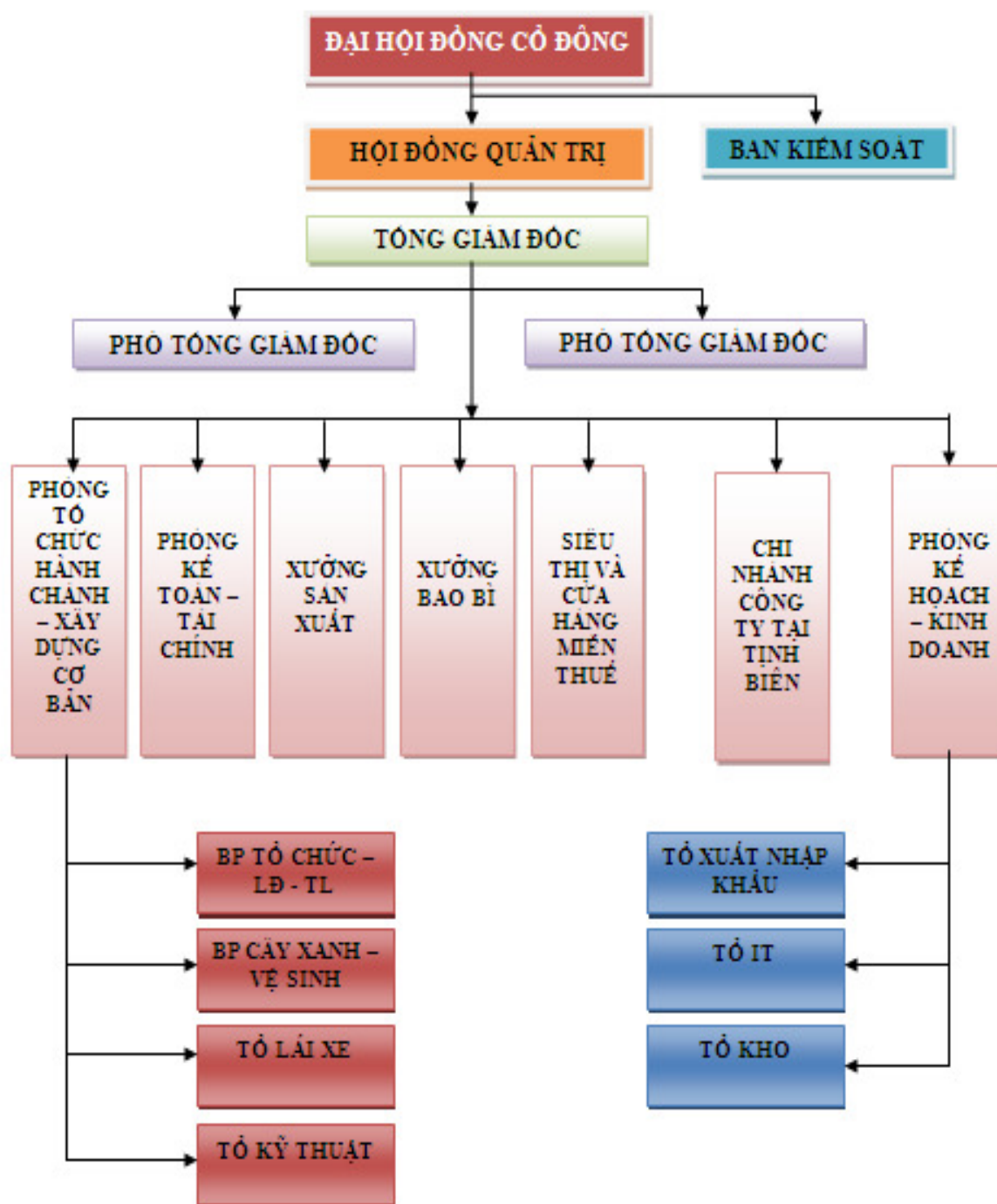
3. Phương án về tổ chức và quản lý điều hành Công ty

Công ty Cổ phần Thương mại Sài Gòn Tây Nam 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 trị, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc.

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

- Đại hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Tổng Giám đốc và 02 Phó Tổng Giám đốc;
- Các phòng ban; Các Chi nhánh và Các Xưởng sản xuất.

Mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần Thương mại Sài Gòn Tây Nam được thể hiện ở sơ đồ sau:



Nguồn: SATRA TÂY NAM

4. Chiến lược phát triển, kế hoạch đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh

4.1 Chiến lược phát triển

SATRA TÂY NAM sẽ phát triển hơn nữa hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sau cổ phần hóa với các mục tiêu cụ thể:

- Tiếp tục duy trì việc kinh doanh hàng miễn thuế tại cửa khẩu Mộc Bài và cửa khẩu Tịnh Biên cho đến khi Nhà nước có chính sách mới.

- Công ty định hướng trọng tâm vào 3 thị trường gồm:
 - Thị trường miễn thuế cho khách tham quan du lịch và cư dân biên giới hai nước tại hai cửa khẩu Mộc Bài và Tịnh Biên sẽ giảm dần tỷ trọng doanh thu để thích nghi với môi trường kinh doanh theo các chính sách của Nhà nước. Cụ thể sẽ giảm dần tỷ trọng doanh thu từ 50% năm 2015, 30% vào năm 2016 và 10% vào năm 2017, sau năm 2017 trở đi không còn phụ thuộc vào kinh doanh hàng miễn thuế.
 - Thị trường nội địa: Phát triển các kênh phân phối hàng hoá của Công ty sản xuất và đại lý phân phối hàng hoá của các nhà sản xuất khác. Cụ thể tăng tỷ trọng doanh thu bán hàng nội địa từ năm 2015 lên 24%, năm 2016 40%, và 50% vào năm 2017.
 - Thị trường xuất khẩu sang Campuchia: sẽ phát triển mạnh thị trường này tăng tỷ trọng doanh thu lên 26% vào năm 2015, 30% vào năm 2016 và tăng lên 40% vào năm 2017.
- Song song với việc kinh doanh hàng miễn thuế công ty sẽ tập trung chủ yếu vào việc đầu tư, sản xuất và kinh doanh ngành dầu ăn để trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu về lĩnh vực sản xuất và kinh doanh mặt hàng này trong những năm về sau khi không còn kinh doanh hàng miễn thuế.
- Đầu tư vào lĩnh vực quảng bá, giới thiệu sản phẩm của Công ty đối với thị trường nội địa, duy trì và phát huy việc xuất khẩu sang thị trường Campuchia, mở rộng việc xuất khẩu ở hầu khắp các tỉnh dọc biên giới Tây Nam Việt Nam.
- Đối với ngành dầu ăn từ năm 2015 Công ty sẽ đầu tư 20 bồn chứa có tổng dung tích 1000m³ tại cảng dầu có vốn đầu tư khoảng 3.5 tỷ đồng để nhập dầu tàu sẽ có giá thành thấp hơn giá nhập dầu chứa trong container như hiện nay. Dự kiến từ năm 2015 mỗi tháng công ty nhập 4.000 tấn. Năm 2017 tiếp tục đầu tư nhà máy tách dầu tại khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài kết hợp với dây chuyền sản xuất hiện có tại công ty và sử dụng bồn chứa tại cảng để nhập dầu thô về thực hiện công đoạn tách, trích ly và tinh luyện để sản xuất ra sản phẩm chất lượng cao phục vụ nhu cầu xuất khẩu và tiêu dùng nội địa. Vì theo Bộ Công thương hiện nay số lượng dầu ăn bình quân của một người Việt Nam là 8 Kg/người/năm, yêu cầu của Bộ này phải tăng lên 18 Kg/người/năm, do đó nhu cầu về dầu ăn trong nước dự kiến là rất lớn.
- Ngoài việc đầu tư sản xuất ngành dầu ăn trong tương lai công ty sẽ nghiên cứu và phát triển thêm ngành sản xuất kinh doanh nước sạch và nước uống đóng chai để xuất khẩu sang Campuchia. Song song đó Công ty sẽ đầu tư tại Mộc Bài một xưởng sản xuất bao bì để sản xuất các loại khăn giấy xuất khẩu sang Campuchia và chuyên sản xuất các loại bao bì phục vụ cho ngành sản xuất dầu của Công ty.
- Ngoài việc kinh doanh và sản xuất trên đây Công ty tiến hành xin Tổng cục Hải quan để thành lập kho ngoại quan trong năm 2015.

- Tăng cường cải tiến công tác quản lý, cải thiện môi trường làm việc thân thiện, tạo điều kiện tốt cho người lao động gắn bó lâu dài với công ty. Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của công ty nhằm tăng thị phần của Công ty, trước mắt những năm đầu sau cổ phần hoá đối với thị trường nội địa công ty sẽ đẩy mạnh việc phân phối sản phẩm đến các tỉnh miền Trung và miền Đông nam bộ.
- Tập trung đầu tư phát triển nguồn nhân lực, tổ chức đào tạo và đào tạo lại nhằm xây dựng hoàn thiện một đội ngũ cán bộ có đầy đủ năng lực, phẩm chất đảm đương nhiệm vụ trong giai đoạn mới.
- Thực hiện cải tiến công tác quản lý để phù hợp theo mô hình mới - công ty cổ phần nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

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

Căn cứ kết quả sản xuất kinh doanh các năm trước cũng như tình hình kinh tế trong nước và thế giới hiện nay, định hướng phát triển kinh tế - xã hội Tp. Hồ Chí Minh giai đoạn 2010 - 2020, chiến lược phát triển Công ty sau cổ phần hóa nêu trên, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2014 - 2017 với các chỉ tiêu như sau:

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014 ³	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Vốn điều lệ	105.540.000.024	110.000.000.000	110.000.000.000	110.000.000.000
2	Tổng doanh thu	370.000.000.000	400.000.000.000	480.000.000.000	576.000.000.000
3	Tổng chi phí	369.500.000.000	389.450.000.000	468.500.000.000	564.000.000.000
4	Lợi nhuận trước thuế	500.000.000	10.550.000.000	11.500.000.000	12.000.000.000
5	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	500.000.000	8.440.000.000	9.200.000.000	9.600.000.000
6	LNST/Vốn điều lệ	0,47%	7,67%	8,36%	8,73%
7	Cổ tức chi trả (80% LNST)		6.752.000.000	7.360.000.000	7.680.000.000

³ Năm 2014, SATRA TÂY NAM hoạt động theo mô hình Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do nhà nước sở hữu 100% vốn.

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014 ³	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
8	Tỷ lệ cổ tức chi trả (%VĐL)		6,14%	6,69%	6,98%

Nguồn: SATRA TÂY NAM

Ghi chú: Lợi nhuận sau thuế được tính trên cơ sở Chính phủ giảm thuế thu nhập doanh nghiệp từ ngày 01/01/2014, cụ thể là tỷ suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 22% cho 2 năm 2014, 2015 và 20% cho năm 2016. Tuy nhiên, năm 2014 SATRA TÂY NAM không phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

5. Biện pháp thực hiện

❖ Đối với tổ chức bộ máy Công ty cổ phần

Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ hoạt động theo Luật Doanh nghiệp dưới sự quản lý, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban kiểm soát và Ban Giám đốc. Việc thành lập HĐQT, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc sẽ tuân theo đúng quy định của Luật doanh nghiệp và quy định hiện hành về công ty cổ phần. Cơ sở hoạt động của công ty cổ phần là Điều lệ, trên cơ sở tôn trọng pháp luật và các quy định có liên quan. Cơ cấu quản lý và bộ máy tổ chức Công ty cũng sẽ được sắp xếp, tinh giản ở mức hợp lý nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả. Công ty cũng sắp xếp lại và củng cố một số phòng ban để tập trung thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

Song song với việc sắp xếp và củng cố lao động, công tác đào tạo và việc tuyển dụng mới cũng được Ban lãnh đạo Công ty chú trọng nhằm bố trí sắp xếp lại lao động phù hợp với chuyên môn, sở trường, tận dụng có hiệu quả một cách triệt để nguồn nhân lực của Công ty.

❖ Đối với sản xuất kinh doanh

Để đạt được những mục tiêu và thực hiện được chiến lược nêu trên, Công ty sẽ tiến hành các biện pháp sau:

▪ Về sản xuất kinh doanh

- Đối với xưởng sản xuất, đầu tư nâng cấp hệ thống dây chuyền sản xuất, cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất sản xuất, tiết kiệm chi phí.
- Đối với xưởng bao bì, tiếp tục hoạt động nghiên cứu phát triển hệ thống bao bì sản phẩm, đưa ra các kiểu dáng mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng; nghiên cứu sử dụng chất liệu bao bì đảm bảo an toàn sử dụng và thân thiện với môi trường.
- Phát huy thế mạnh, tiềm năng của Công ty, tích cực tìm các đối tác trong và ngoài nước để hợp tác đầu tư
- Đảm bảo tính đúng, tính đủ để nâng cao giá bán bình quân, tăng doanh thu.

- Vận động toàn thể CB-CNV tích cực tham gia tốt kế hoạch về sản lượng, ngay từ đầu năm.
- Đẩy mạnh công tác xuất khẩu hàng hóa, tìm kiếm và mở rộng thị phần ra nước ngoài, đặc biệt là Campuchia.
- **Về thực hiện cải cách hành chính, nâng cao chất lượng phục vụ:**
 - Tiếp tục rà soát lại các quy định, thủ tục hành chính hiện hành, loại bỏ những thủ tục rườm rà, gây cản trở trong tổ chức thực hiện. Phân công phân nhiệm giữa các thành viên Ban Giám đốc, Phòng – Ban hợp lý, tránh tình trạng giao việc mâu thuẫn, chồng chéo nhau.
 - Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chú trọng công tác giải quyết khiếu nại của khách hàng.
 - Tiếp tục sắp xếp, tổ chức lại bộ máy quản lý, có kế hoạch bồi dưỡng, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao trình độ cho CB-CNV để đủ khả năng đáp ứng yêu cầu sản xuất.
 - Thường xuyên theo dõi, đánh giá về việc tổ chức thực hiện của các Phòng – Ban, có biện pháp chấn chỉnh kịp thời để cùng hoàn thành nhiệm vụ được giao.
 - Kết hợp với chính quyền địa phương để cùng Công ty giải quyết theo yêu cầu, kiến nghị, nguyện vọng của người dân trong thời gian nhanh nhất.
- **Về phát triển nhân lực**

Cơ cấu quản lý và bộ máy tổ chức Công ty sẽ được tổ chức và sắp xếp hợp lý nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả. Việc định hướng sử dụng hiệu quả lao động để phát triển nhân lực sau khi chuyển sang công ty cổ phần được thực hiện theo các nguyên tắc sau:

 - Sử dụng tối đa số lao động hiện có tại thời điểm cổ phần hóa, sử dụng hiệu quả nguồn lực lao động nhằm đáp ứng nhu cầu và định hướng hoạt động trong tương lai của Công ty.
 - Đảm bảo thực hiện mọi quyền lợi và chế độ cho người lao động, đồng thời tạo môi trường làm việc cởi mở, thân thiện và điều kiện làm việc tốt hơn cho người lao động, dần dần xây dựng văn hóa, đặc trưng riêng cho Công ty.
 - Củng cố tăng cường công tác quản lý một số phòng ban, tạo tiền đề cho phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
 - Xây dựng chính sách lương thưởng dựa trên năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc của người lao động. Khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo trong công việc.

PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN

1. Phương thức bán cổ phần lần đầu

Việc bán cổ phần lần đầu của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam được áp dụng theo phương thức bán đấu giá công khai quy định tại Điều 37 Nghị định 59/2011/NĐ-CP và Điều 6, Điều 7 Thông tư số 196/2011/TT-BTC.

Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai, Công ty sẽ bán tiếp số lượng cổ phần chưa bán hết (nếu có) theo phương thức thoả thuận trực tiếp, theo quy định tại Điều 39, Điều 40 Nghị định 59/2011/NĐ-CP và Điều 6, Điều 8 Thông tư số 196/2011/TT-BTC.

2. Đối tượng mua cổ phần

Đối tượng mua cổ phần bao gồm: Cán bộ công nhân viên của Công ty, và các nhà đầu tư trong và ngoài nước mua thông qua đấu giá (theo Điều 6 và Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP).

3. Cổ phần bán cho CBCNV

3.1. Cổ phần CBCNV mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “*Người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa được mua tối đa 100 cổ phần cho mỗi năm thực tế làm việc tại khu vực nhà nước với giá bán bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)*”. Cụ thể:

- Tổng số CBCNV có tên trong danh sách lao động Công ty ngày **30/08/2014** (thời điểm UBND TP. Hồ Chí Minh công bố giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam để cổ phần hóa) là: **57** người;
- Tổng số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: **57** người;
- Tổng số năm công tác toàn bộ số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: **448** năm.
- Tổng số cổ phần CBCNV được mua theo quy định của hình thức này là **44.800 cổ phần** với tổng mệnh giá là **448.000.000** đồng, chiếm **0,41%** vốn điều lệ công ty cổ phần.

- Thời gian thực hiện bán cổ phần cho CBCNV: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá công khai ra công chúng.
- Giá bán: Bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá.

3.2. *Cổ phần CBCNV mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần*

Theo quy định tại Khoản 2c Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là “Giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động mua thêm quy định tại điểm a khoản 2 Điều này được xác định là giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)”.

Theo quy định tại điểm a, khoản 2, Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011: “2. 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 cổ phần ưu đãi theo quy định sau:

a) 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.”

SATRA TÂY NAM có **20** CBCNV đăng ký mua theo quy định của hình thức này với tổng số cổ phần là **12.400 cổ phần**, tương ứng tổng mệnh giá là **124.000.000 đồng** chiếm **0,11%** vốn điều lệ công ty cổ phần.

Thời gian thực hiện bán cổ phần cho CBCNV: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá công khai ra công chúng.

Giá bán: Bằng giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá.

Danh sách mua cổ phần ưu đãi theo thâm niên và đăng ký mua thêm theo cam kết thời gian làm việc tại công ty cổ phần theo Phụ lục đính kèm.

4. **Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược**

Theo quy định tại điểm a Khoản 3 Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì

“Nhà đầu tư chiến lược là các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài có năng lực tài chính và có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc gắn bó lợi ích lâu dài với doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; cung ứng nguyên vật liệu; phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm”.

SATRA TÂY NAM không có nhà đầu tư chiến lược.

5. Cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài

Số cổ phần thực hiện bán cho các nhà đầu tư bên ngoài như sau:

- Tổng số lượng cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài: **7.642.300** cổ phần, chiếm **69,48%** vốn điều lệ.
- Giá khởi điểm là **10.000** đồng/cổ phần (xem Báo cáo thuyết minh giá khởi điểm do Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á lập).
- Thời gian bán đấu giá: Dự kiến tháng 12/2014, sau khi có Quyết định của UBND TP. Hồ Chí Minh phê duyệt phương án cổ phần hoá và chuyển Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam thành công ty cổ phần.
- Tổ chức thực hiện bán đấu giá: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.
- Đối tượng tham gia đấu giá: Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức trong nước và ngoài nước theo quy định của pháp luật (Theo quy định tại Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ).

6. Loại cổ phần và phương thức phát hành

6.1. Loại cổ phần

- Tất cả cổ phần của Công ty cổ phần Thương mại Sài Gòn Tây Nam tại thời điểm thành lập là cổ phần phổ thông.
- Các hoạt động mua, bán, chuyển nhượng, thừa kế cổ phần được thực hiện theo quy định của Điều lệ Công ty cổ phần và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

6.2. Phương thức phát hành

- Việc bán cổ phần với giá ưu đãi cho cán bộ công nhân viên được thực hiện tại doanh nghiệp, theo danh sách đã được phê duyệt.
- Cổ phần bán cho các nhà đầu tư khác thông qua hình thức bán đấu giá dự kiến được tổ chức tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM.

7. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán

- Đối với nhà đầu tư mua thông qua đấu giá: theo Quy chế đấu giá do Sở giao dịch Chứng khoán TP.HCM ban hành.
- Đối với cán bộ công nhân viên: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá công khai ra công chúng.

II. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CỔ PHẦN HÓA

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.

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tỷ lệ góp vốn của nhà nước tại Công ty cổ phần, SATRA TÂY NAM dự kiến kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước, tạm tính theo phương án giả sử tất cả số lượng cổ phần bán ra được bán hết với giá khởi điểm 10.000 đồng và giá đấu thành công thấp nhất là 10.000 đồng/cổ phần, chi tiết như sau:

Đơn vị tính: Đồng

TT	Kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước		Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	110.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)	107.751.355.079
3	Tiền thu từ cổ phần hoá	(c)	76.820.800.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV		392.800.000
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước (giá bán giảm 40% so với giá đấu thành công thấp nhất)		268.800.000
	+ Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần		124.000.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược		-
3.3	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài		76.428.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBNV, nhà đầu tư chiến lược, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)	77.000.000.000
5	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm để lại DN	(e) = (a) – (b)	2.248.644.921
6	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	(f)	500.000.000
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)	0
8	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm /Vốn điều lệ	(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x	-

TT	Kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước		Số tiền (đồng)
		[(e)/(a)]	
	Tổng số tiền nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Công ty mẹ	(c) – (e) – (f) – (g) – (h)	74.072.155.079

Nguồn: Phương án Cổ phần hóa SATRA TÂY NAM

Công ty sẽ thực hiện sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa theo quy định sau khi hoàn tất việc bán cổ phần ra bên ngoài.

III. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

1. Rủi ro về kinh tế

GDP 06 tháng đầu năm 2014 ước tính tăng 5,18% so với cùng kỳ (cao hơn mức tăng 4,93% và 4,90% của cùng kỳ năm 2012, 2013), sản xuất được cải thiện, ổn định kinh tế vĩ mô được giữ vững, lạm phát được kiểm soát dưới mức 5%. Đây là những dấu hiệu tích cực về sự phục hồi kinh tế trong nước, là điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của SATRA TÂY NAM. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh của công ty là thương mại và dịch vụ trong hầu như mọi lĩnh vực nên sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn bởi mối quan hệ cung- cầu trên thị trường cũng như biến động của thị trường xuất nhập khẩu. Do đó, Công ty cần có dự báo tương đối chính xác để tránh tổn thất cũng như tận dụng được thời cơ.

2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại,.. Bên cạnh đó, các chính sách về kinh tế đối với các khu kinh tế cửa khẩu thường xuyên thay đổi có khả năng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty, đặc biệt là các chính sách miễn thuế thường xuyên thay đổi.

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

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

3. Rủi ro đặc thù

Vì đa phần hàng hóa được cung ứng bởi các công ty đối tác nên sẽ có những trường hợp hàng hóa nhập kho không được kiểm tra kỹ lưỡng bị hỏng hóc, kém chất lượng. Do đó, có thể ảnh hưởng đến uy tín của công ty khi bày bán cho người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, việc bảo quản sản phẩm trong kho, hệ thống làm lạnh hoạt động liên tục nên nếu hệ thống trục trặc thì sản phẩm dễ bị hư hỏng và giảm chất lượng sản phẩm.

4. Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ

Hoạt động hợp tác kinh doanh của Công ty với các đối tác nước ngoài được giao dịch chủ yếu bằng USD và EUR nên sẽ chịu tác động không nhỏ của tình hình biến động của nền kinh tế Thế giới. Do đó, rủi ro tỷ giá cũng ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

5. Rủi ro của đợt chào bán

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

Với thực trạng hiện nay, thị trường chứng khoán Việt Nam có dấu hiệu khởi sắc nhưng chưa hồi phục hoàn toàn. Dòng tiền vào thị trường còn hạn chế. Nguồn cung cổ phiếu với giá rẻ trên thị trường có khá nhiều, nhà đầu tư cũng ít quan tâm hơn đến hoạt động IPO phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

Do đó, việc bán đấu giá cổ phần lần đầu của Công ty sẽ gặp một số ảnh hưởng không nhỏ từ tình hình chung của thị trường chứng khoán Việt Nam.

6. Rủi ro khác

Ngoài ra, hoạt động của Công ty còn chịu ảnh hưởng bởi một số rủi ro bất khả kháng như: rủi ro thiên tai, hỏa hoạn, nguồn nước ô nhiễm, chiến tranh, ... Đây là các rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

❖ Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- | | |
|------------------------------|---|
| ▪ Ông Lê Tùng | Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV; Trưởng ban |
| ▪ Ông Huỳnh Trung Lâm | Phó Trưởng Ban đổi mới Quản lý doanh nghiệp Thành phố; Thành viên |
| ▪ Ông Nguyễn Tất Năm | Trưởng phòng Phòng Lao động – Tiền lương, tiền công, Sở Lao động - Thương binh - Xã hội Thành phố; Thành viên |
| ▪ Ông Lâm Minh Nhựt | Phó Trưởng phòng Phòng Thương mại Du lịch, Chi cục Tài chính doanh nghiệp Thành phố; Thành viên |
| ▪ Bà Trần Kim Hoàng | Chuyên viên Phòng Công nông nghiệp, Văn phòng Ủy ban Nhân dân thành phố; Thành viên |
| ▪ Ông Trần Thành Nam | Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam; Thành viên |
| ▪ Ông Nguyễn Ngọc Quý | Giám đốc Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam; Thành viên |

- Ông **Lê Minh Tuấn** Kiểm soát viên Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam; Thành viên.

❖ *Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa*

- Ông **Nguyễn Ngọc Quý** Giám đốc SATRA TÂY NAM- Tổ trưởng
- Ông **Nguyễn Trung Hậu** Kế toán trưởng SATRA TÂY NAM – Tổ viên
- Ông **Trần Quang Hùng** Trưởng phòng TCHC-Pháp chế- Xây dựng cơ bản công ty SATRA TÂY NAM- tổ viên
- Ông **Nguyễn Văn Sơn** Trưởng Phòng Kế hoạch kinh doanh kiêm Chủ tịch Công đoàn – tổ viên
- Ông **Đỗ Việt Nhân** Phó Trưởng Phòng Tổ chức Hành chính - Xây dựng cơ bản SATRA TÂY NAM – Tổ viên
- Ông **Võ Thuận Minh** Chuyên viên Ban đổi mới Quản lý doanh nghiệp Thành phố – Tổ viên
- Ông **Tô Quốc Thái** Chuyên viên Phòng TMDL Chi cục Tài chính doanh nghiệp – Tổ viên
- Ông **Nguyễn Bảo Cường** Chuyên viên Sở Lao động - Thương binh - Xã hội – Tổ viên
- Ông **Nguyễn Mạnh Tuệ** Phó trưởng Phòng Kinh tế, Sở Kế hoạch và Đầu tư – Tổ viên
- Bà **Đỗ Thy Ngọc** Chuyên viên Phòng Quản lý Công sản Sở Tài chính TP. HCM (BCĐ 09)
- Ông **Trương Văn Rón** Giám đốc Kế hoạch và Đầu tư tài chính Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn- Tổ viên
- Ông **Nguyễn Hồ Trúc Khanh** Phó Giám đốc Nhân sự Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn- Tổ viên
- Ông **Trần Ngọc Vinh** Chuyên viên Phòng dự án Tổng công ty Thương mại Sài Gòn
- Ông **Dương Phú Phong** Chuyên viên Phòng Tài chính Kế toán Tổng công ty Thương mại Sài Gòn
- Ông **Nguyễn Kim Khánh** Chuyên viên Phòng Kế hoạch và Đầu tư tài chính Tổng công ty Thương mại Sài Gòn

❖ *Đơn vị tư vấn*

- Bà **Trương Nguyễn Thiên Kim** Phó Tổng Giám đốc
- Ông **Khoa Năng Quang** Trưởng Bộ phận Tư vấn TCDN
- Ông **Trần Quốc Huy** Chuyên viên Tư vấn TCDN

3. CAM KẾT

Việc đánh giá, lựa chọn thông tin và ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên các số liệu và phương án cổ phần hóa đã được duyệt của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp nhà đầu tư có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Satra Tây Nam.

Chúc các nhà đầu tư tham dự buổi đấu giá thành công.

Xin trân trọng cảm ơn.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 10 năm 2014

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA
HỘI ĐỒNG BÊN**



LÊ TÙNG

**CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
SATRA TÂY NAM
GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN NGỌC QUÍ