

BAN CHỈ ĐẠO CPH CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT CAO CẤP YẾN SÀO DIÊN KHÁNH KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ THAM DỰ ĐẤU GIÁ

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU

CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT CAO CẤP YẾN SÀO DIÊN KHÁNH

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ :



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM

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

Điện thoại: (08) 3821 7713 Fax: (08) 3821 7452

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH :

CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT CAO CẤP YẾN SÀO DIÊN KHÁNH

Địa chỉ: Quốc lộ 1A, thôn Cư Thạnh, xã Suối Hiệp, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.

Điện thoại: (058) 3745601 Fax: (058) 3745605

TỔ CHỨC TƯ VẤN :



CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN BETA

Trụ sở chính: Tầng 4&5, Tòa nhà Beta, 55 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (08) 3914 2929 Fax: (08) 3914 3435

Mục Lục

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU	4
1. Tổ chức phát hành	4
2. Cổ phần bán đấu giá	4
3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần	5
II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	5
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN	7
1. Đại diện ban chỉ đạo CPH	7
2. Đại diện công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh	7
3. Đại diện tổ chức tư vấn - Công ty CP chứng khoán Beta	7
IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	8
V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN	9
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	9
2. Ngành nghề kinh doanh	11
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	11
4. Hiện trạng sử dụng đất	12
5. Cơ cấu tổ chức và chức năng các phòng ban	12
6. Các đơn vị trực thuộc	15
7. Thực trạng của Doanh nghiệp tại thời điểm xác định GTDN 01/01/2015	15
8. Thực trạng lao động	17
VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY	18
1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH	18
2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tài sản trong 3 năm trước khi CPH	19
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2014	19
4. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển	21
5. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh	22
VII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CPH	24
1. Thông tin về doanh nghiệp sau CPH	24
2. Chiến lược và phương án kinh doanh của Công ty sau CPH	27
3. Phương án sử dụng đất	28
4. Căn cứ để thực hiện kế hoạch	29
VIII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG	34

IX. PHƯƠNG ÁN CPH VÀ CƠ CẤU VDL	34
1. Số lượng cổ phần chào bán	34
2. Cơ cấu sở hữu dự kiến trong công ty cổ phần	34
3. Trình tự chào bán	35
4. Phương án chào bán cổ phần	35
5. Rủi ro dự kiến của đợt chào bán	41
X. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH	43
1. Quản lý tiền thu từ CPH	43
2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài	43
3. Dự toán chi tiết chi phí CPH	44
XI. KẾ HOẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TẠI SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN	44
1. Cơ sở pháp lý	44
2. Mục tiêu của việc niêm yết	45
3. Lộ trình niêm yết	45
XII. CAM KẾT	45

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU

1. Tổ chức phát hành

- Tên Công ty: **CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT CAO CẤP YẾN SÀO DIÊN KHÁNH**
- Địa chỉ: **Quốc lộ 1A, thôn Cư Thạnh, xã Suối Hiệp, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.**
- Điện thoại: **(058) 3745601**
- Fax: **(058) 3745605**
- VDL Công ty cổ phần: **230.000.000.000 đồng**
- Mệnh giá cổ phần: **10.000 đồng/cổ phần**
- Số lượng cổ phần: **23.000.000 cổ phần**

Trong đó:

- Cổ phần nhà nước nắm giữ : **11.730.000 cổ phần, chiếm 51,00% VDL**
- Cổ phần chào bán cho NLD theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước : **329.500 cổ phần, chiếm 1,43% VDL**
- Cổ phần chào bán cho lao động trong công ty theo dạng đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại công ty cổ phần : **1.222.000 cổ phần, chiếm 5,32% VDL**
- Cổ phần chào bán cho công đoàn Công ty : **7.500 cổ phần, chiếm 0,03 % VDL**
- Cổ phần bán cho NĐT chiến lược : **4.711.000 cổ phần, chiếm 20,48 % VDL**
- Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài : **5.000.000 cổ phần, chiếm 21,74% VDL**

2. Cổ phần bán đấu giá

- Số lượng cổ phần chào bán đấu giá : **5.000.000 cổ phần, chiếm 21,74% VDL**
- Loại cổ phần chào bán : **Cổ phần phổ thông**
- Hình thức phát hành : **Bán cổ phần phát hành lần đầu của Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước ra công chúng theo phương thức đấu giá qua tổ chức trung gian.**

- *Giá khởi điểm bán đấu giá* : 23.000 đồng/cổ phần
- *Số lượng cổ phần mỗi NĐT được đăng ký mua tối đa* : 5.000.000 cổ phần

3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần

Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh do Sở giao dịch chứng khoán Tp. HCM ban hành.

II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII, thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014;
- 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 và Nghị định 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần (CTCP); Nghị định số 116/2015/NĐ-CP ngày 11/11/2014 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP về 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 hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ CPH của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài Chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định GTDN thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ;
- Thông tư số 106/2008/TT-BTC ngày 17/11/2008 của Bộ tài chính hướng dẫn kế toán khi chuyển đổi DNNN 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ lao động – Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính Phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22 tháng 07 năm 2015 của Chính Phủ về quy định chính sách đối với NLĐ dôi dư khi sắp xếp lại công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- Quyết định 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ trưởng Bộ lao động – Thương binh và xã hội về việc đính chính thông tư 33/2012/TT-BLĐTBXH;
- Căn cứ Quyết định số 1804/QĐ-UBND ngày 25 tháng 7 năm 2013 của UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt Đề án tái cơ cấu Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa giai đoạn 2012-2015;
- Quyết định số 2150/QĐ-YS ngày 15/11/2014 của Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa về việc thành lập Công ty

Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

TNHH MTV NGKCC Yến sào Diên Khánh;

- Căn cứ Quyết định số 3603/QĐ-UBND về việc CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 26 tháng 12 năm 2014;
- Căn cứ vào Quyết định số 335/QĐ-UBND về việc thành lập Ban chỉ đạo CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 06 tháng 2 năm 2015;
- Công văn số 89/YS ngày 02 tháng 3 năm 2014 của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh về việc thành lập tổ giúp việc Ban chỉ đạo CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh;
- Căn cứ Quyết định số 1945/QĐ-UBND ngày 20 tháng 7 năm 2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh;
- Căn cứ Quyết định số 05/QĐ-UBND ngày 05/01/2016 về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh thành công ty cổ phần của UBND tỉnh Khánh Hòa;
- Căn cứ Quyết định số 743/QĐ-UBND ngày 24/03/2016 về việc phê duyệt tổ chức bảo lãnh phát hành cổ phần lần đầu Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh của UBND tỉnh Khánh Hòa và Quyết định số 2092/UBND-VP ngày 30/03/2016 về việc đính chính Quyết định 743/QĐ-UBND ngày 24/03/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa;
- Căn cứ hợp đồng số 16/BLPH/SHS/-YSDK Bảo lãnh chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh;
- Căn cứ Quyết định số 30/QĐ-UBND ngày 07 tháng 01 năm 2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc thay thế thành viên Ban chỉ đạo cổ phần hóa;
- Quyết định số 1419/QĐ-UBND ngày 25/05/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc phê duyệt nhà đầu tư chiến lược Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh;
- Căn cứ tình hình thực tế và đặc thù của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh.

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

1. Đại diện ban chỉ đạo CPH

- Ông Nguyễn Văn Nhật *Chức vụ: Trưởng ban*

Bản công bố thông tin này do Doanh nghiệp cổ phần hoá và Tổ chức tư vấn lập đã được Ban chỉ đạo cổ phần hoá thông qua.

2. Đại diện công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh

- Ông Huỳnh Bá *Chức vụ: Chủ tịch Công ty*
- Ông Đinh Viết Thuận *Chức vụ: Giám đốc Công ty*

Chúng tôi chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là hoàn toàn trung thực, phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty.

3. Đại diện tổ chức tư vấn - Công ty CP chứng khoán Beta

- Ông Nguyễn Đăng Khoa *Chức vụ: Giám đốc Khối NHĐT*

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh cung cấp.

IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

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

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Thực hiện chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Yến sào Khánh Hòa, được sự cho phép của Thường trực Tỉnh ủy, thường trực UBND tỉnh, năm 2002 Công ty Yến sào Khánh Hòa xây dựng Nhà máy Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh, cách trung tâm Thành phố Nha Trang 15 km về phía Nam, với thiết kế công suất ban đầu là 5 triệu sản phẩm/năm. Đây là Nhà máy đầu tiên của ngành nghề Yến sào thực hiện sứ mệnh sản xuất công nghiệp trong lĩnh vực chế biến sản phẩm Yến sào đảo thiên nhiên Khánh Hòa.

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

Ngày 01/11/2003 Nhà máy chính thức đi vào hoạt động, việc xây dựng Nhà máy là một bước tiến rất quan trọng, đáp ứng nhu cầu thị trường. Tháng 12/2003, Nhà máy sản xuất các sản phẩm nước Yến sào cao cấp Sanest lọ, lon và chai đầu tiên. Tháng 3/2004, Nhà máy nghiên cứu đưa ra thị trường sản phẩm lon kiếng. Với những mong muốn phát triển và nỗ lực tiếp thu công nghệ hiện đại kết hợp bí quyết cổ truyền, các dòng sản phẩm đầu tiên của Nhà máy phát triển, vươn ra chiếm lĩnh các thị trường lớn trên toàn quốc. Tháng 09/2004 toàn thể Nhà máy và Công ty vinh dự khi lần đầu tiên Sanest được nhận Giải thưởng Sao Vàng đất Việt.

Năm 2005, Nhà máy hoàn thành hệ thống tiêu chuẩn quản lý chất lượng: ISO, HACCP và các tiêu chuẩn quốc tế; Uy tín thương hiệu Sanest Khánh Hòa trên thị trường ngày càng được khẳng định khi sản phẩm lọ Sanest của Công ty được xuất khẩu thành công sang thị trường quốc tế: Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc.

Đến năm 2006, Công ty tiếp tục nhận Giải thưởng Sao vàng đất Việt lần thứ 2, đánh dấu bước phát triển vững mạnh trong chiến lược phát triển thương hiệu Sanest. Cũng trong năm này Nhà máy sản xuất nước Yến sào cao cấp lọ kiếng.

Tháng 12/2010, Nhà máy nghiên cứu thành công sản phẩm mới nước Yến sào Sanest Fucoidan Nhân sâm bổ dưỡng cao cấp.

Tháng 06/2013, Nhà máy đưa ra thị trường dòng sản phẩm mới nước Yến sào Collagen. Các sản phẩm được chế biến từ Yến sào đảo thiên nhiên bổ dưỡng mang thương hiệu Sanest dần dần đến với người tiêu dùng trên cả nước. Uy tín thương hiệu Sanest Khánh Hòa ngày càng được khẳng định khi sản phẩm nước Yến lọ cao cấp Sanest được xuất khẩu sang thị trường Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc năm 2005, năm 2010 xuất khẩu sản phẩm sang thị trường Mỹ, năm 2011 mở chi nhánh tại Lào, Campuchia và các nước Asean.

Thực hiện chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc tái cơ cấu doanh nghiệp, tháng 12/2014 Nhà máy chuyển đổi thành Công ty TNHH MTV

Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh.

Công ty đã được đầu tư một hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại từ Châu Âu. Dây chuyền thiết bị hoàn chỉnh, tự động hóa cao, từ khâu súc rửa chai, lọ đến chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn, có thể sản xuất trên 01 dây chuyền 3 dạng bao bì lon, lọ và chai. Tính vượt trội về công nghệ thiết bị là hệ thống điều khiển tự động bằng chương trình kỹ thuật số thế hệ mới nhất của Siemens giao diện trực tiếp với máy bằng màn hình tinh thể lỏng, dung lượng bộ nhớ là 600 chương trình. Khi có bất kỳ một sự cố trục trặc nào máy sẽ tự động dừng và báo lỗi trên màn hình. Dây chuyền thiết bị tuân thủ theo các quy định về an toàn máy móc và phòng ngừa tai nạn của tổ chức Berufs Genussen Schaften - Đức, thiết bị áp lực được kiểm định an toàn bởi tổ chức TÜV, thiết bị điện được áp dụng theo tiêu chuẩn VDE 0113/ Tiêu chuẩn Châu Âu 60204.

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

Hiện nay, Công ty tiếp tục phát huy truyền thống nghiên cứu và phát triển, phấn đấu cho ra đời nhiều dòng sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Tất cả các sản phẩm giải khát và cao cấp của Công ty đều thuần khiết được chế biến từ Yên sào đảo thiên nhiên Khánh Hòa có giá trị bổ dưỡng cao, giúp người sử dụng bổ huyết, tăng sức đề kháng cho cơ thể, đẹp da, chống lão hóa, tăng tuổi thọ, phục hồi sức khỏe nhanh chóng, giảm căng thẳng thần kinh, kích thích tiêu hóa....

Với phương châm “chất lượng luôn ổn định và cao cấp” Công ty luôn chú trọng đến công tác quản lý chất lượng đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm. Do vậy, ngay từ những ngày đầu xây dựng Công ty đã áp dụng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001 và HACCP do tổ chức QMS - Australia tư vấn giám sát và cấp chứng nhận. Năm 2014, Công ty tiếp tục áp dụng hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 nhằm nâng cao năng lực quản lý hoạt động hiệu quả và thân thiện với môi trường.

Sản phẩm của Công ty đã, đang và sẽ luôn nhận được sự tín nhiệm cao của khách hàng trong và ngoài nước. Từ thiết kế ban đầu 5 triệu sản phẩm/năm, để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ ngày càng cao của người tiêu dùng, đội ngũ kỹ thuật nhiệt huyết, năng động, sáng tạo, ham học hỏi của Công ty đã phát huy nhiều sáng kiến cải tiến kỹ thuật, đưa công suất của Công ty từ 5 triệu sản phẩm năm 2004 lên 45 triệu sản phẩm năm 2011, đến nay là 55 triệu sản phẩm. Doanh thu của Công ty không ngừng tăng cao, năm sau luôn cao hơn năm trước. Từ doanh thu 7,5 tỷ năm 2004, đến 2014 doanh thu đạt 660 tỷ.

Hiện nay sản phẩm Sanest đã chiếm lĩnh vị trí hàng đầu trong cả nước với hơn 500 nhà phân phối tại 3 miền Bắc, Trung, Nam. Đồng thời được xuất

khẩu đến nhiều nước trên thế giới như Hồng Kông, Singapore, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Mỹ, Úc, Canada và các nước trong khối ASEAN như Lào, Campuchia, Thái Lan.

Công ty luôn chú trọng đảm bảo đến việc thực hiện mọi chế độ cho NLĐ đúng quy định của pháp luật hiện hành. CB CNVLĐ được tham gia đầy đủ BHYT, BHXH. Ngoài ra Công ty còn quan tâm mua bảo hiểm kết hợp con người cho NLĐ, các chế độ như phụ cấp ca đêm, ăn giữa ca, bảo hộ lao động, phụ cấp bồi dưỡng nặng nhọc, độc hại được thực hiện đầy đủ. Chế độ lương, thưởng tăng theo từng năm. Mức thu nhập của CB CNVLĐ tăng theo hiệu quả công việc đã thực sự trở thành một động lực to lớn để khuyến khích NLĐ phấn khởi và tin tưởng gắn bó cùng nhau xây dựng doanh nghiệp. Do vậy, từ những ngày đầu đi vào hoạt động nhân sự Công ty chỉ có 44 đến nay đã tăng lên hơn 530 CB CNVLĐ.

Công tác nâng cao trình độ học vấn, rèn luyện tay nghề, luôn được CB CNVLĐ hưởng ứng tích cực. Công ty thường xuyên tổ chức cho CB CNVLĐ có thành tích xuất sắc trong thi đua lao động sản xuất đi tham quan học tập tại các tỉnh thành trong và ngoài nước. Các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao đã được các cấp công đoàn quan tâm tổ chức thường xuyên, tạo bầu không khí giao lưu vui khỏe cho NLĐ, khuyến khích họ thêm tin tưởng và gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

CB CNVLĐ Công ty luôn nỗ lực hết mình trong các hoạt động phong trào. Nhiệt huyết đó lan tỏa trong từng CB CNVLĐ giúp đội thi văn nghệ, thể thao của Công ty luôn đạt giải cao. Hội thao luôn giữ vững cương vị dẫn đầu toàn Công ty. Văn nghệ luôn ở trong tốp nhất nhì toàn Công ty.

Năm 2011, Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh vinh dự được Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương Lao động Hạng Ba. Đây chính là động lực to lớn giúp Công ty có thêm sức mạnh hoàn thành mọi nhiệm vụ.

Sau khi thực hiện CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh, Công ty quyết định đổi tên thành Công ty Cổ phần Nước giải khát Yên sào Khánh Hòa.

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo GCN đăng ký doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh kinh doanh các ngành nghề chính sau đây:

Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu (Chi tiết: Chế biến các sản phẩm từ Yên sào). Mã ngành: 1079

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Nước Yên sào Sanest được sản xuất từ nguồn Yên sào thiên nhiên do Công ty Yên sào Khánh Hòa trực tiếp khai thác, chế biến theo phương pháp cô truyền kết hợp với khoa học công nghệ hiện đại. Từ các sản phẩm nước Yên giải khát và cao cấp ban đầu như: Nước Yên sào đóng lon 190 ml có đường và không đường, nước Yên sào đóng chai 180 ml, nước Yên sào cao cấp

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

đóng lọ 70 ml có đường. Sau quá trình không ngừng nghiên cứu và phát triển, đến nay Nhà máy đã cho ra đời thêm nhiều sản phẩm mới như: Nước Yến sào cao cấp đóng lọ 70ml không đường, nước Yến sào cao cấp chuyên dành cho xuất khẩu, nước Yến sào cao cấp fucoidan nhân sâm,....

Các sản phẩm nước Yến sào Sanest



4. Hiện trạng sử dụng đất

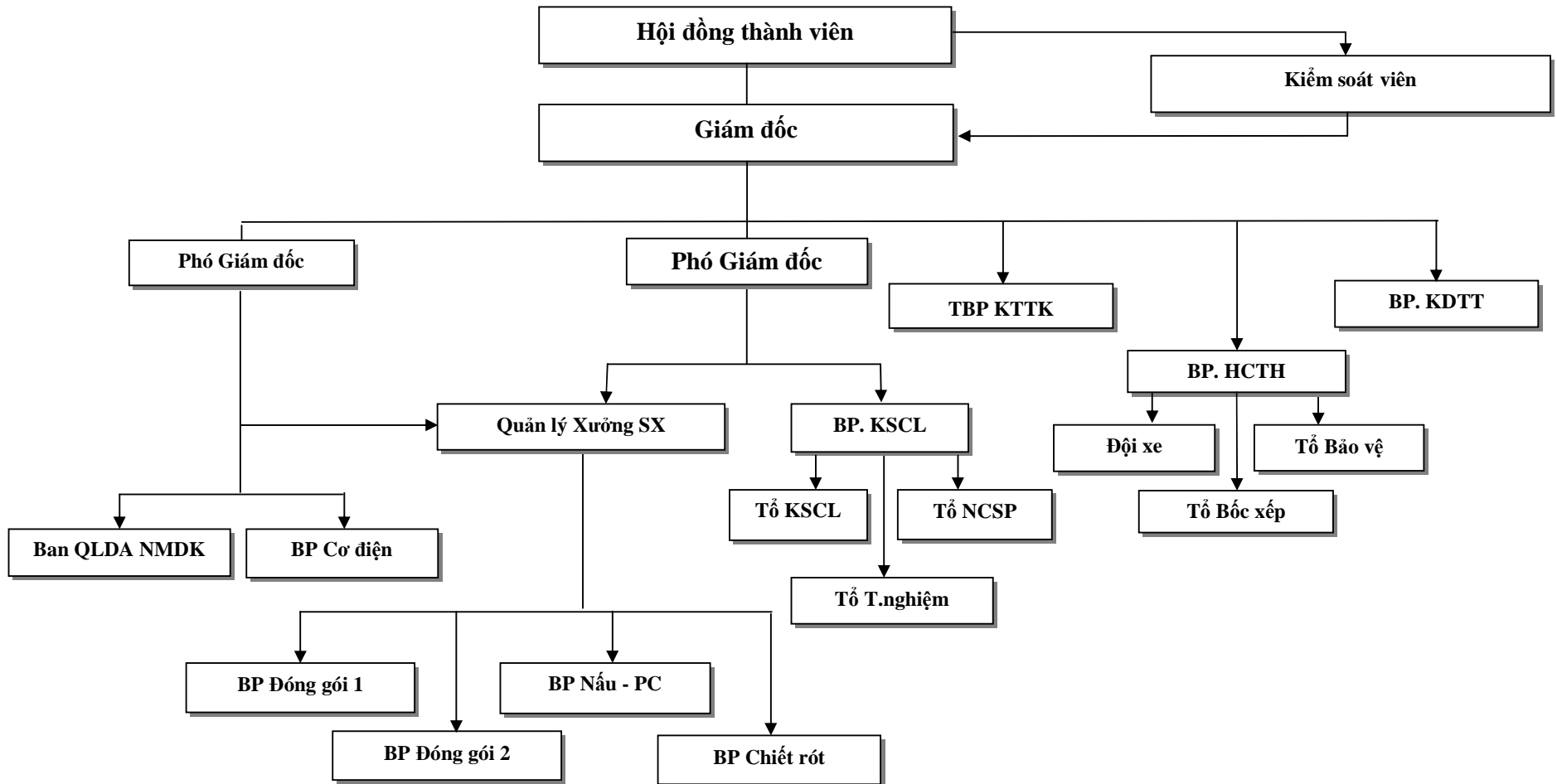
Đến thời điểm 31/12/2014, Công ty đang quản lý và sử dụng 7.717,6 m² đất, cụ thể như sau:

STT	Tên dự án	Diện tích (m ²)	Địa điểm	Tình trạng giấy tờ đất
				/Dự kiến làm thủ tục về đất
1	Cơ sở sản xuất kinh doanh	7.717,6	Quốc lộ 1A, thôn Cư Thạnh, xã Suối Hiệp, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam	- Nhà nước cho thuê đất theo GCN quyền sử dụng đất, số vào sổ cấp GCN: CT-00450.
Tổng diện tích		7.717,6		

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

5. Cơ cấu tổ chức và chức năng các phòng ban

5.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy



5.2. Chức năng các phòng ban

Chủ tịch Công ty: Nhân danh CSH tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ của CSH giao tại Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật; Có quyền nhân danh Công ty thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty.

Kiểm soát viên: Kiểm tra tính hợp pháp, trung thực, cẩn trọng của Chủ tịch và Ban Giám đốc trong tổ chức thực hiện quyền CSH, trong quản lý điều hành công tác sản xuất, kinh doanh của Công ty.

Ban Giám đốc Công ty:

Giám đốc Công ty: Là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch và các nghị quyết, quyết định của Chủ tịch Công ty, phù hợp với Điều lệ Công ty, chịu trách nhiệm trước Chủ tịch Công ty và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Phó giám đốc Công ty: Giúp Giám đốc điều hành Công ty theo sự phân công và ủy quyền của Giám đốc; Chịu trách nhiệm trước Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được Giám đốc phân công hoặc ủy quyền.

Phòng kế toán thống kê: Tham mưu cho Chủ tịch và Giám đốc về công tác quản lý tài chính, quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn trong phạm vi quản lý của Công ty. Tổ chức công tác hạch toán kế toán, quản lý tài sản, vốn. Quản lý tài chính, khấu hao tài sản, kiểm soát hiệu quả hoạt động.

Phòng hành chính tổng hợp: Tham mưu giúp việc cho Chủ tịch và Ban Giám đốc về quản lý nguồn lao động, tiền lương, xây dựng cơ cấu tổ chức và điều phối nguồn nhân lực. Đánh giá xác định nhu cầu lao động, hiệu suất lao động. Thực hiện công tác quản trị hành chính văn phòng, thực hiện công tác thi đua khen thưởng, kỷ luật.

Phòng kinh doanh: Tham mưu cho Chủ tịch và Ban Giám đốc về công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh. Quản trị kinh doanh bán hàng, chăm sóc khách hàng, đảm bảo đạt doanh thu theo kế hoạch, giữ vững thị phần. Điều phối cung ứng hàng hoá cho thị trường, cung ứng nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất.

Xưởng sản xuất: Tham mưu cho Chủ tịch và Ban Giám đốc về công tác quản lý xưởng.

+ Theo dõi điều hành quá trình sản xuất.

+ Lập kế hoạch sản xuất và tổ chức sản xuất tốt, đảm bảo an toàn, hiệu suất cao.

BP Nấu Phối chế: Thực hiện đúng quy trình các công đoạn xử lý nguyên liệu, nấu, phối trộn bán thành phẩm theo kế hoạch. Đảm bảo dây chuyền máy móc thiết bị được vận hành an toàn và hiệu quả cao.

BP Chiết rót: Thực hiện theo đúng quy trình các công đoạn chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn, in date bán thành phẩm. Đảm bảo dây chuyền máy móc thiết bị được vận hành an toàn và hiệu quả cao.

BP Đóng gói 1-2: Tổ chức đóng gói theo đúng quy trình, quy định, đảm bảo chất lượng sản phẩm trước khi nhập kho.

BP Kiểm soát chất lượng:

+ Kiểm tra mọi khâu trên dây chuyền sản xuất, đảm bảo mọi hoạt động sản xuất đều tuân thủ đúng quy trình, đúng tiêu chuẩn chất lượng.

+ Thực hiện các thử nghiệm để kiểm soát các thông số kỹ thuật trên dây chuyền sản xuất.

+ Nghiên cứu cải tiến công nghệ, nghiên cứu kỹ thuật và phát triển sản phẩm mới.

Bộ phận cơ điện:

+ Bảo trì bảo dưỡng máy móc thiết bị, hệ thống điện, nhiệt, hệ thống cấp thoát nước, xử lý nước thải.

+ Vận hành hệ thống thiết bị phụ trợ.

Ban ISO – HACCP:

Đảm bảo hệ thống ISO-HACCP hoạt động liên tục và hiệu quả.

6. Các đơn vị trực thuộc

6.1 Chi nhánh: Không có.

6.2 Các công ty con: Không có.

6.3 Các công ty liên doanh, công ty liên kết: Không có.

7. Thực trạng của Doanh nghiệp tại thời điểm xác định GTDN 01/01/2015

7.1 Tài sản dài hạn

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	Giá trị
I	Tài sản cố định	15.819.427.721
1	Tài sản cố định hữu hình	15.813.898.771
	- Nguyên giá	40.123.172.060
	- Giá trị hao mòn lũy kế	(24.309.273.289)
2	Tài sản cố định vô hình	-
	- Nguyên giá	203.790.000
	- Giá trị hao mòn lũy kế	(203.790.000)
3	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	5.528.950
II	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-
III	Tài sản dài hạn khác	46.802.525.296
3.1	Chi phí trả trước dài hạn	46.802.525.296

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	62.621.953.017
-----------------------------	-----------------------

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

7.2 Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	Giá trị
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	325.222.854
1.1	Phải thu khách hàng	110.513.485
1.2	Trả trước cho người bán	65.868.000
1.3	Các khoản phải thu khác	148.841.369
II	Hàng tồn kho	73.617.148.987
2.1	Hàng tồn kho	73.617.148.987
III	Tài sản ngắn hạn khác	103.294.933
3.1	Chi phí trả trước ngắn hạn	103.294.933
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN		74.045.666.774

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

7.3 Vốn CSH

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	Thời điểm 31/12/2014
1	Nguồn vốn đầu tư của CSH	119.194.067.526
Cộng		119.194.067.526

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

7.4 Các khoản công nợ phải trả

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	Giá trị
A	NỢ PHẢI TRẢ	17.473.552.265
I	Nợ ngắn hạn	17.473.552.265

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

1.1	Phải trả người bán	17.465.542.245
1.2	Người mua trả tiền trước	8.010.020
Tổng nợ phải trả		17.473.552.265

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

8. Thực trạng lao động

Vào thời điểm phê duyệt GTDN ngày 20 tháng 7 năm 2015 tổng số lao động tại Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh là 538 người, phân loại như sau:

Phân theo trình độ lao động

STT	Trình độ	Tổng số người	Tỷ lệ %
1	Trên Đại học	0	0,00
2	Đại học	139	25,80
3	Cao đẳng	33	6,20
4	Trung cấp	70	13,00
5	Công nhân kỹ thuật (sơ cấp)	14	2,60
6	Lao động phổ thông	282	52,40
Tổng cộng		538	100,00

Nguồn : Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

Phân loại theo chức năng phòng ban

STT	Phòng ban	Tổng số người	Tỷ lệ %
1	Chủ tịch	01	0,18
2	Ban Giám đốc	03	0,56
3	Kế toán Thống kê	11	2,04
4	Hành chính Tổng hợp	54	10,03
5	Kinh doanh tiếp thị	49	9,10
6	Kiểm soát chất lượng	41	7,63
7	Cơ điện	19	3,54
8	Quản lý Xưởng	04	0,74
9	Nấu phối chế	39	7,26
10	Chiết rót	122	22,67
11	Đóng gói 1	125	23,24

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

12	Đóng gói 2	70	13,01
	Tổng cộng	538	100,00

Nguồn : Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

Thực trạng lao động tại doanh nghiệp

STT	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN CPH (20/7/2015)	538	
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	0	
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ	538	
	a) Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	302	
	b) Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn đủ 12 tháng đến 36 tháng	213	
	c) Lao động làm việc theo HĐLĐ 6 tháng	13	
	d) Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 3 tháng	10	
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0	
II	Số lao động nghỉ việc tại thời điểm công bố GTDN		
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	0	
2	Số lao động sẽ chấm dứt HĐLĐ	0	
	a) Hết hạn HĐLĐ	0	
	b) Tự nguyện chấm dứt HĐLĐ	0	
	c) Chấm dứt HĐLĐ với lý do khác theo quy định của pháp luật	0	
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố GTDN CPH	0	

Nguồn : Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:				
Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	3,67	3,56	4,24
Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	0,44	0,90	0,02
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:				
Hệ số Nợ dài hạn/Tổng tài sản	%	80,85	87,26	0,00
Hệ số Nợ phải trả/ Tổng tài sản	%	100,00	100,00	12,79
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:				
DTT/Tổng tài sản	Lần	10,12	5,84	5,29
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:				
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DTT	%	6,31	6,72	6,37
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/VCSH (*)	%	0,00	0,00	38,61
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	63,90	39,22	33,68
Hệ số: Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/DTT	%	9,09	9,09	8,26

(*) Do trước năm 2014, doanh nghiệp là Nhà máy trực thuộc, hạch toán phụ thuộc Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa nên VCSH hoạt động được hạch toán ở khoản phải trả nội bộ.

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

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng tài sản	61.327.988.069	113.084.413.309	136.667.619.791
2	Vốn CSH	0	0	119.194.067.526
3	DTT	574.924.315.831	650.585.425.500	713.292.382.264
4	Lợi nhuận trước thuế	52.250.429.828	59.135.472.415	59.003.705.475
5	Lợi nhuận sau thuế	39.187.822.371	44.351.604.311	46.022.890.271

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, và 2014 đã qua kiểm toán của Công ty Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh)

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2014

3.1 Thuận lợi

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

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

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

Sự thành công của các sự kiện lớn như Lễ hội Yến sào Khánh Hòa, Hội nghị khách hàng, các chương trình quảng bá sản phẩm trong năm, cuộc thi “Sanest đồng hành cùng sức khỏe cộng đồng” đã tiếp tục góp phần khẳng định vị thế thương hiệu Sanest.

Thương hiệu Sanest đã và đang được khách hàng tín nhiệm và ưa chuộng. Sự ổn định về chất lượng sản phẩm đã tác động đáng kể đến tâm lý và nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó với chiến lược quảng bá sản phẩm thông qua các chương trình lớn của Công ty, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn vào các ngày lễ lớn, các chương trình tri ân khách hàng..., đã có sức lan tỏa lớn góp phần đẩy mạnh doanh thu tiêu thụ.

Chính sách chiết khấu và hỗ trợ bán hàng hợp lý đã tạo tâm lý phấn khởi cho đại lý tích cực bán hàng, đảm bảo được chỉ tiêu doanh thu.

Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm được phát triển ở các thị trường trọng điểm trên cả nước. Các cửa hàng được đầu tư khang trang tại những địa điểm thuận lợi ở các thành phố lớn đã trở thành địa chỉ đáng tin cậy đối với khách hàng khi liên hệ mua hàng, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trong nhiệm vụ chăm sóc khách hàng và hỗ trợ phát triển thị trường.

3.2 Khó khăn

Nguồn cung về nguyên liệu vật tư đôi lúc vẫn còn phụ thuộc vào nhà cung cấp, chưa chủ động được nguồn hàng, gây ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình sản xuất.

Thị trường nước giải khát hiện nay rất đa dạng và phong phú nhiều chủng loại, sản phẩm Sanest của Công ty phải đối mặt với rất nhiều sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường với các dòng sản phẩm thay thế đã tạo những khó khăn, thách thức lớn trong việc nghiên cứu và phát triển thị trường, gây ảnh hưởng không ít đến chỉ tiêu doanh thu.

Các đại lý có thói quen chờ đợi chương trình khuyến mãi mới đặt hàng làm tốc độ tăng trưởng doanh thu không đồng đều.

Riêng đối với thị trường Khánh Hòa, ở các thị trường huyện thị, vùng sâu vùng xa, do thu nhập của người dân còn hạn hẹp nên mức tiêu thụ chưa cao. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh cũng gây khó khăn nhất định làm giảm doanh thu của thị trường Khánh Hòa.

Do nhu cầu tiêu thụ sản phẩm nước Yên sào Sanest của thị trường đã vượt công suất thiết kế ban đầu, cơ sở hạ tầng lại xuống cấp, mặt bằng chật hẹp cũng gây khó khăn nhất định cho sản xuất kinh doanh của Công ty.

4. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển

4.1 Trình độ công nghệ

Nước Yên sào Sanest được sản xuất trên hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại, tự động của Châu Âu. Dây chuyền thiết bị hoàn chỉnh, tự động hóa cao, từ khâu súc rửa chai, lọ đến chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn hoàn toàn tự động. Tính vượt trội về công nghệ thiết bị là hệ thống điều khiển tự động bằng chương trình kỹ thuật số thế hệ mới nhất của Siemens giao diện trực tiếp với máy bằng màn hình tinh thể lỏng, dung lượng bộ nhớ là 600 chương trình. Khi có bất kỳ một sự cố trục trặc nào máy sẽ tự động dừng và báo lỗi trên màn hình. Dây chuyền thiết bị tuân thủ theo các quy định về an toàn máy móc và phòng ngừa tai nạn của tổ chức Berufs Genussen Schaften - Đức, thiết bị áp lực được kiểm định an toàn bởi tổ chức TUV, thiết bị điện được áp dụng theo tiêu chuẩn VDE 0113/Tiêu chuẩn Châu Âu 60204.

Công nghệ sản xuất có sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa phương pháp chế biến Yên sào trong dân gian đã tồn tại lâu đời và công nghệ chế biến mới được trung tâm nghiên cứu công nghệ có uy tín trong nước nghiên cứu và chuyển giao.

Có hệ thống phòng thí nghiệm với trang thiết bị hiện đại, kiểm soát chặt chẽ từng khâu trong quá trình chế biến. Đặc biệt từ năm 2004 khi mới đi vào hoạt động, từ nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của việc đảm bảo chất lượng vệ sinh, an toàn thực phẩm, Nhà máy đã xây dựng, duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2000 (hiện nay là hệ thống ISO 9001: 2008) và hệ thống HACCP. Với việc duy trì hệ thống tích hợp ISO: HACCP với sự chất vấn và đánh giá của tổ chức QMS (Australia).

Từ công suất thiết kế ban đầu là 5 triệu sản phẩm/ năm, qua 9 năm hoạt động, Nhà máy đã đầu tư nâng cấp hệ thống máy móc thiết bị, mở rộng mặt bằng, kho, bãi để tăng năng suất đến nay lên 50 triệu sản phẩm/ năm.

4.2 Triển vọng phát triển

Sản phẩm nước giải khát cao cấp Yên sào Sanest được Công ty sản xuất chế biến từ nguồn nguyên liệu Yên sào thiên nhiên của Khánh Hòa. Các sản phẩm của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh mang thương hiệu Sanest giữ nguyên được giá trị dinh dưỡng tự nhiên của Yên sào; Công nghệ sản xuất là sự kết hợp giữa phương pháp chế biến cổ

Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

truyền và kết quả nghiên cứu khoa học hiện đại.

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

5. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

Căn cứ Quyết định 1945/QĐ-UBND của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh ban hành ngày 20 tháng 7 năm 2015:

1. Giá trị thực tế của Công ty: **242.204.187.049** đồng
2. Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp: **224.730.634.784** đồng
3. Tài sản không đưa vào CPH: **0** đồng

GTDN để CPH tại thời điểm ngày 01 tháng 1 năm 2015 được xác định theo Biên bản xác định GTDN số 1393/2015/VLAND-HCM và căn cứ vào Quyết định số 1945/QĐ-UBND ngày 20 tháng 7 năm 2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa về GTDN để CPH Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh:

STT	CHỈ TIÊU	SỐ LIỆU SỐ SÁCH KẾ TOÁN	SỐ LIỆU XÁC	CHÊNH LỆCH
			ĐỊNH LẠI	
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I + II + III + IV)	136.667.619.791	242.204.187.049	105.536.567.258
I	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	62.621.953.017	72.980.971.937	10.359.018.920
1	Tài sản cố định	15.813.898.771	26.167.986.936	10.354.088.165
1.1	Tài sản cố định hữu hình	15.813.898.771	26.167.986.936	10.354.088.165
1.2	Tài sản cố định vô hình	-	-	-
2	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
3	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	5.528.950	5.528.950	-

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

4	Các khoản phải ký cược, ký quỹ dài hạn	-		
5	Chi phí trả trước dài hạn	46.802.525.296	46.807.456.051	4.930.755
II	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	74.045.666.774	74.307.057.807	261.391.033
1	Tiền	-	-	-
1.1	Tiền mặt tồn quỹ	-		
1.2	Tiền gửi ngân hàng	-	-	-
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	325.222.854	325.222.854	-
4	Vật tư hàng tồn kho	73.617.148.987	73.617.148.987	-
5	Tài sản lưu động khác	103.294.933	364.685.966	261.391.033
6	Chi phí sự nghiệp	-	-	-
III	Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp		94.916.157.305	94.916.157.305
IV	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG CẢN DỪNG	-	-	-
C	TSCĐ CHỜ THANH LÝ	-	-	-
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI		-	-
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)	136.667.619.791	242.204.187.049	105.536.567.258
	Trong đó:			
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DOANH NGHIỆP (Mục A)	136.667.619.791	242.204.187.049	105.536.567.258
E1.	NỢ THỰC TẾ PHẢI TRẢ	17.473.552.265	17.473.552.265	-
E2	NGUỒN KINH PHÍ SỰ NGHIỆP			-

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DN [A - (E1+E2)]	119.194.067.526	224.730.634.784	105.536.567.258
--	------------------------	------------------------	------------------------

(Nguồn: Biên bản xác định GTDN số 1393/2015/VLAND-HCM của doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2015)

VII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CPH

1. Thông tin về doanh nghiệp sau CPH

1.1 Thông tin cơ bản

- Tên tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT YẾN SÀO KHÁNH HÒA**
- Tên tiếng Anh: **KHANH HOA SALANGANES NEST SOFT DRINK JOINT STOCK COMPANY.**
- Logo:



- Trụ sở: Quốc lộ 1A, thôn Cur Thạnh, xã Suối Hiệp, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.
- Điện thoại: (058) 3745601
- Fax: (058) 3745605
- Email: sanestdk@sanest.com.vn
- Website: sanestdienkhanh.com.vn

1.2 Ngành nghề kinh doanh

Chế biến các sản phẩm từ Yến sào.

1.3 Hình thức pháp lý

Sau khi CPH, Công ty cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa sẽ hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014 và các quy định khác của pháp luật.

1.4 Thương hiệu và thời hạn sử dụng

Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh sẽ chuyển đổi thành tên Công ty Cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa được:

- Được sử dụng thương hiệu Yến sào Khánh Hòa làm tên thương mại của Công ty Cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa.

- Được tiếp tục sử dụng thương hiệu Sanest để sản xuất kinh doanh các dòng sản phẩm nước giải khát cao cấp Yến sào được sản xuất trong phạm vi tỉnh Khánh Hòa trong thời gian 5 năm kể từ ngày Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh được cấp Giấy phép hoạt động kinh doanh theo mô hình Công ty cổ phần. Để đảm bảo uy tín của thương hiệu Sanest, Công ty Cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa cam kết tuân thủ các yêu cầu về chất lượng, đóng gói và bảo quản sản phẩm theo đúng các tiêu chuẩn của Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa.
- Sau khi kết thúc thời hạn nêu trên Công ty Cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa sẽ xin ý kiến của Chủ sở hữu là Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa về việc sử dụng tên thương hiệu thuộc sở hữu của Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa theo Luật sở hữu trí tuệ.

1.5 Tổ chức bộ máy công ty

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

Việc thành lập Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Giám đốc sẽ tuân thủ theo đúng quy định của Luật doanh nghiệp và điều lệ của Công ty cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa.

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

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

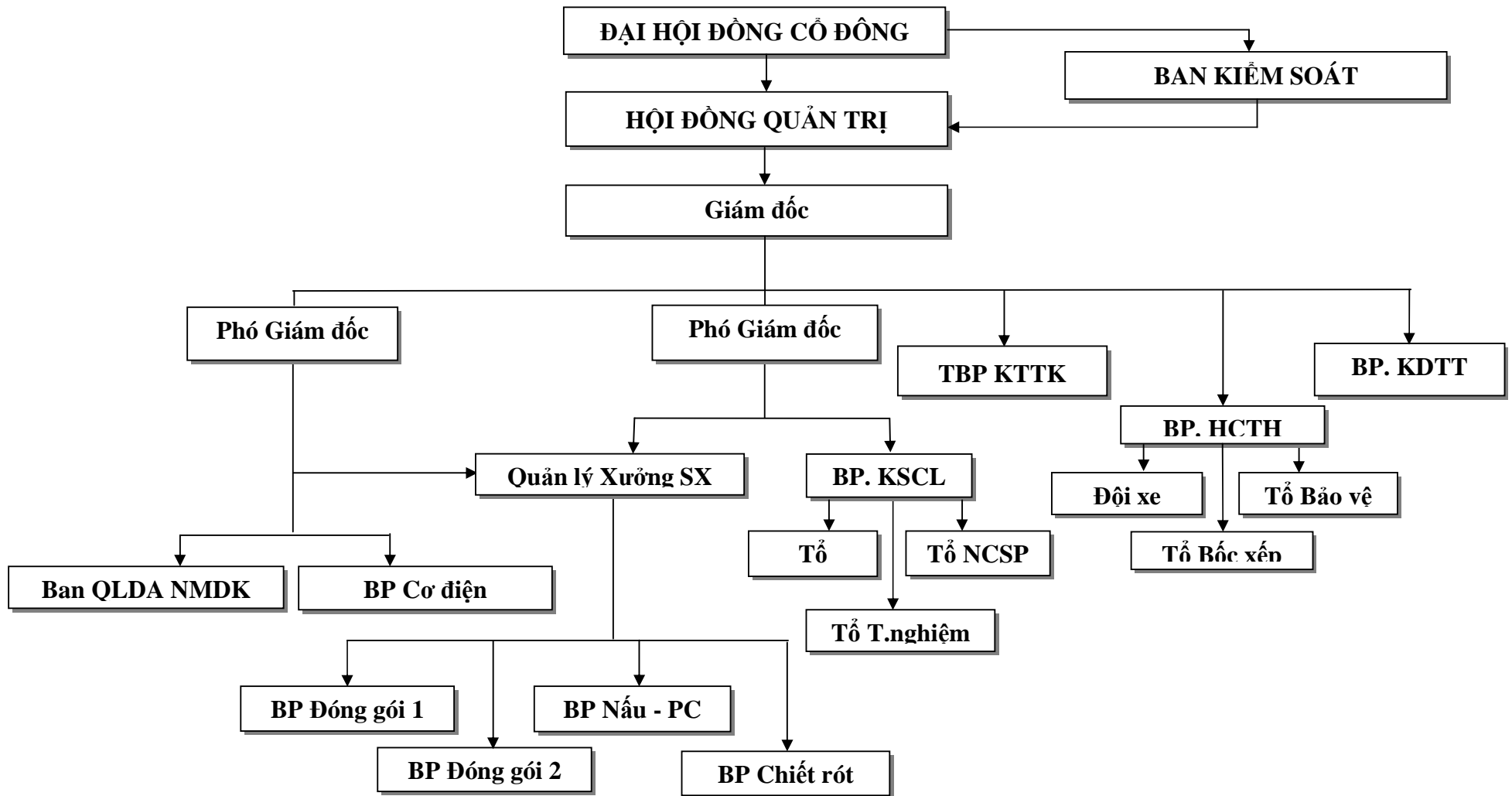
Ban kiểm soát: Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty.

Giám đốc: Là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty; Chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị; Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.

Sơ đồ tổ chức của Công ty sau CPH

Cơ cấu các phòng ban chuyên môn gần như ổn định không có thay đổi. *(Xem trang tiếp theo)*

Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yên sào Diên Khánh



2. Chiến lược và phương án kinh doanh của Công ty sau CPH

2.1 Chiến lược phát triển

Sản phẩm

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

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

Khách hàng

Giữ vững và mở rộng khách hàng nội địa, thông qua: Các cửa hàng giới thiệu sản phẩm trên toàn quốc, hệ thống các đại lý phân phối, các hệ thống siêu thị, nhà thuốc, tạp hóa, shop bán hàng... phân phối sản phẩm rộng khắp trên toàn quốc.

Đầu tư phát triển và đưa sản phẩm tới người tiêu dùng là các khách hàng quốc tế, cộng đồng người Việt ở các nước Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Australia, Mỹ....

Thị trường

Khai thác tối đa các khách hàng ở các khu vực thị trường trọng điểm: Khánh Hòa, Tp. HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Bình Định, Đaklak...

Tiếp tục đẩy mạnh phát triển đồng đều ở các Tỉnh còn lại ở từng mỗi Chi nhánh: Chi nhánh Tp.HCM, Chi nhánh Đà Nẵng, Chi nhánh Hà Nội...

Đẩy mạnh phát triển thị trường, tăng trưởng số lượng khách hàng ở 02 chi nhánh: Lào và Campuchia.

Ngày càng chú trọng đẩy mạnh phát triển thị trường xuất khẩu ở các nước: Châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, thị trường Australia, Mỹ....

Thương hiệu

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

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

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

Nguồn nhân lực

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

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

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

của Công ty.

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

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

2.2 Chỉ tiêu Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2015 – 2018

ST T	NỘI DUNG	ĐVT	NĂM 2015	NĂM 2016	NĂM 2017	NĂM 2018
1	Vốn điều lệ	triệu đồng	230.00 0	230.00 0	230.000	230.000
2	Doanh thu	triệu đồng	715.00 0	720.00 0	725.000	730.000
3	Chi phí	triệu đồng	650.00 0	661.00 0	665.000	669.000
4	Lợi nhuận trước thuế	triệu đồng	58.500	59.000	60.000	61.000
5	Lợi nhuận sau thuế	triệu đồng	45.630	47.200	48.000	48.800
6	Lợi nhuận trước thuế /DT	%	8,18%	8,19%	8,28%	8,36%
7	Lợi nhuận sau thuế /DT	%	6,38%	6,56%	6,62%	6,68%
8	Lợi nhuận sau thuế / vốn điều lệ	%	19,84%	20,52%	20,87%	21,22%
9	Lao động bình quân	Người	550	550	550	550
10	Thu nhập bình quân tháng	1.000đ/người	8.000	8.056	8.112	8.168
12	Cổ tức		13,25%	14,37%	15,65%	15,91%

3. Phương án sử dụng đất

Công ty đang sử dụng 12.917,6m² chi tiết như sau:

- Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh đang sử dụng lô đất với diện tích 7.717,6m² theo GCN quyền sử dụng đất quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền trên đất số: CT-00450 do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 21/7/2010 cho Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa có thời hạn sử dụng đến hết ngày 25/7/2037.

- Công ty đã làm Công văn gửi UBND tỉnh và Sở Tài nguyên môi trường để làm thủ tục chuyển tên trên GCN quyền sử dụng đất quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền trên đất số: CT-00450 do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp ngày 21/7/2010.
- Ngày 02/1/2015 Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh ký hợp đồng thuê đất với Công ty cổ phần chế biến Nông sản xuất khẩu Khánh Hòa (Là Công ty thành viên của Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa) với diện tích 5.200m² cụ thể:
 - + Thửa đất số: 01, tờ bản đồ số: 04/2006/TĐ-BĐ
 - + Hình thức sử dụng: Sử dụng riêng 5.200m², sử dụng chung: Không
 - + Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở, sản xuất kinh doanh.
 - + Thời hạn sử dụng: Đến ngày 09/4/2027.
 - + Địa điểm thuê đất: Quốc lộ 1A, thôn Cư Thạnh, xã Suối Hiệp, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.
 - + Tiền thuê đất: 5.616.000.000 đồng/10 năm.

4. Căn cứ để thực hiện kế hoạch

Công ty luôn nhận sự chỉ đạo thường xuyên trong các hoạt động kinh doanh từ Tổng Công ty Yến sào Khánh Hòa.

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

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

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

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

Doanh thu Sanest đều vượt mức kế hoạch và tăng trưởng cao qua các năm (từ năm 2013-2014), với xu thế tiêu dùng ngày càng cao, khách hàng ngày càng lựa chọn những sản phẩm cao cấp, bổ dưỡng là một trong những thuận lợi để Sanest chiếm lĩnh thị phần, phát triển số lượng nhà phân phối, đại lý, các khách hàng và tăng trưởng doanh thu tiêu thụ.

4.1 Môi trường kinh doanh

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

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

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

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

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

4.2 Triển vọng ngành

Đặc trưng hoạt động kinh doanh của Công ty thuộc ngành chế biến nước giải khát với đặc thù chế biến từ sản phẩm cao cấp của Yến.

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

Việt Nam là quốc gia có dân số trẻ, với độ tuổi trong nhóm 15-40 tuổi chiếm gần một nửa, độ tuổi mà được đánh giá là có nhu cầu cao nhất về các loại nước giải khát. Thêm vào đó, không thể phủ nhận rằng, nhận thức của người tiêu dùng về yếu tố dinh dưỡng nằm trong các loại nước giải khát tăng lên và đây là yếu tố quyết định cũng như tiềm năng lớn ở hiện tại và tương lai của nước giải khát cao cấp từ Yến sào.

4.3 Giải pháp nâng cao công nghệ

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

4.4 Giải pháp đầu tư nhân lực

Thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, đào tạo nhân lực tiên tiến hiện đại, tăng cường công tác giáo dục bằng nhiều hình thức để nâng cao tay nghề của NLĐ, nâng cao chất lượng chăm sóc sức khỏe, đời sống cho NLĐ. Tạo cho NLĐ có cách nhìn, cách tư duy mới trong công việc của họ là cơ sở để phát

huy tính sáng tạo của NLD trong công việc. Bổ sung kịp thời nhân lực khi mở rộng, nâng cấp chiến lược kinh doanh, sản xuất.

4.5 Giải pháp về quản lý

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

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

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

4.6 Giải pháp về điều hành

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

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

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

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

4.7 Giải pháp về phúc lợi

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

Đảm bảo nguồn thu nhập ổn định cho toàn nhân viên;

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

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

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

4.8 Phân tích SWOT

4.8.1 Điểm mạnh

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

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

S3: Máy móc thiết bị đồng bộ đạt được hiệu quả sản xuất cao.

S4: Đội ngũ kinh doanh trẻ, năng động, nhiệt huyết, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao ở 3 chi nhánh và các vùng thị trường.

S5: Mạng lưới phân phối sản phẩm rộng khắp ở 63 Tỉnh thành: Hệ thống các đại lý phân phối, hệ thống các siêu thị, các nhà hàng khách sạn, các shop bán hàng...

4.8.2 Điểm yếu

W1: Cơ sở hạ tầng đã dần xuống cấp, mặt bằng sản xuất và kho chứa thành phẩm chật hẹp gây khó khăn trong hoạt động sản xuất.

4.8.3 Cơ hội

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

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

4.8.4 Nguy cơ

T1: Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất nước uống không gas như trà xanh không độ, các loại nước ép trái cây.....

T2: Nguồn nguyên liệu vật tư thiếu ổn định, đôi khi còn phụ thuộc vào nhà cung cấp. Không có sự phân biệt rõ ràng từ nguồn gốc nguyên liệu về yếu tố thiên nhiên và nhân tạo hay nguồn gốc xuất xứ.

4.8.5 Thực thi mô hình Swot

- Với nguồn nhân lực trẻ, năng động, nhiệt huyết, có trình độ chuyên môn cao cùng với mạng lưới phân phối rộng khắp 63 tỉnh thành là nền tảng vững chắc giúp sản phẩm Nước giải khát từ Yến của Công ty sẽ tiếp cận tới từng vùng miền trong nước nhất là những khu vực vùng sâu vùng xa.
- Nguồn nguyên liệu chính của Công ty là Yến sào đảo thiên nhiên là sản phẩm được người tiêu dùng tin tưởng đảm bảo cho sức khỏe và nhận thức người tiêu dùng lựa chọn các sản phẩm cao cấp hướng đến mục tiêu vì sức khỏe sẽ là tiềm năng phát triển bền vững trong tương lai của lĩnh vực hoạt động sản xuất Công ty.
- Cơ sở hạ tầng xuống cấp, sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp sản xuất nước uống không gas sẽ là động lực thúc ban lãnh đạo Công ty tìm

ra giải pháp về công nghệ, mở rộng thêm dòng sản phẩm để khẳng định hơn nữa vị thế và sức mạnh thương hiệu của sản phẩm Công ty trên thương trường.

4.9 Các giải pháp thực hiện sau CPH

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

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

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

Về nguồn nhân lực:

Đào tạo và tiếp tục phát huy đội ngũ nhân viên tay nghề lâu năm.

Trang bị cho đội ngũ lao động những kiến thức cần thiết để có khả năng thích ứng trong mô hình Công ty cổ phần.

Trang bị cho NLD những kiến thức cần thiết để có thể tiếp cận với vị trí mới, với công việc mới sau khi CPH doanh nghiệp.

Có những chính sách phù hợp về chế độ lương, thưởng để kích thích lực lượng lao động; Thực hiện đầy đủ các chính sách đối với NLD theo quy định của pháp luật, thỏa ước lao động và các chính sách của Công ty.

4.10 Xây dựng văn hóa Công ty

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

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

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

VIII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phát huy được năng lực của NLĐ sau khi chuyển sang loại hình Công ty cổ phần; Dựa trên cơ sở hiện trạng đội ngũ lao động hiện có của doanh nghiệp, nhu cầu lao động dự kiến của Công ty giai đoạn sau CPH và các quy định của pháp luật về lao động cũng như chủ trương của Chính Phủ về chính sách lao động khi chuyển đổi mô hình Công ty sang cổ phần, Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động giữ nguyên 100% như ban đầu trước khi cổ phần cụ thể như sau:

STT	Nội dung	Tổng số
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố GTDN CPH	538
1	Lao động làm việc theo HĐLĐ	538
1.1	Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	302
1.2	Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	213
1.3	Lao động làm việc theo HĐLĐ 6 tháng	13
1.4	Lao động làm việc thời vụ hoặc một công việc nhất định dưới 3 tháng	10
2	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố GTDN	0
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần	538

IX. PHƯƠNG ÁN CPH VÀ CƠ CẤU VDL

1. Số lượng cổ phần chào bán

- Vốn điều lệ dự kiến: 230.000.000.000 đồng.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Số cổ phần dự kiến phát hành: 23.000.000 cổ phần, trong đó:
 - + Cổ phần Nhà nước nắm giữ: 117.300.000.000 đồng tương ứng 11.730.000 cổ phần, chiếm 51,00% vốn điều lệ.
 - + Vốn Nhà nước chào bán: 107.430.634.784 đồng, tương ứng với 10.743.063 cổ phần (đã làm tròn số), chiếm 46,71% vốn điều lệ dự kiến của Công ty cổ phần.
 - + Vốn phát hành thêm: 5.269.365.216 đồng, tương ứng với 526.937 cổ phần (đã làm tròn số), chiếm 2,29% vốn điều lệ dự kiến của Công ty cổ phần.

2. Cơ cấu sở hữu dự kiến trong công ty cổ phần như sau

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

STT	Cổ đông	SL CP (cổ phần)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ/vốn điều lệ (%)
1	Nhà nước	11.730.000	117.300.000.000	51,00%
2	Cổ đông là CBCNVLĐ	1.551.500	15.515.000.000	6,75%
2.1	Theo thâm niên làm việc KVNN	329.500	3.295.000.000	1,43%
2.1.1	<i>Bán cho NLD Công ty theo thâm niên làm việc KVNN</i>	278.000	2.780.000.000	1,21%
2.1.2	<i>Bán cho NLD Công ty mẹ theo thâm niên làm việc KVNN</i>	51.500	515.000.000	0,22%
2.2	Theo cam kết làm việc	1.222.000	12.220.000.000	5,32%
2.2.1	Bán cho NLD trong Công ty theo Cam kết làm việc lâu dài	1.098.500	10.985.000.000	4,78%
2.2.2	<i>Bán cho NLD Công ty mẹ theo cam kết.</i>	123.500	1.235.000.000	0,54%
3	Công đoàn Công ty	7.500	75.000.000	0,03%
4	NĐT chiến lược	4.711.000	47.110.000.000	20,48%
5	NĐT khác	5.000.000	50.000.000.000	21,74%
Tổng vốn điều lệ		23.000.000	230.000.000.000	100,00%

3. Trình tự chào bán

Tiến hành chào bán công khai cho các NĐT bên ngoài trước, sau đó thực hiện chào bán cho đối tác chiến lược, công đoàn công ty và NLD trong công ty.

4. Phương án chào bán cổ phần

4.1 Chào bán công khai ra bên ngoài

Cổ phần chào bán công khai qua đấu giá

- Số lượng cổ phần chào bán công khai: 5.000.000 cổ phần, chiếm 21,74% vốn điều lệ.
- Với giá khởi điểm: 23.000 đồng/cổ phần.
- Tổ chức trung gian thực hiện tổ chức đấu giá: Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM.

Giải pháp bảo lãnh phát hành

Nhằm đảm bảo thành công của đợt chào bán công khai ra bên ngoài và hoàn thành quá trình cổ phần hóa theo chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa, trên cơ sở cân nhắc khả năng thành công của đợt chào bán trong bối cảnh thị trường chứng khoán không được thuận lợi, Công ty chọn hình thức bảo lãnh phát hành khi thực hiện chào bán công khai ra bên ngoài với các căn cứ thực hiện:

- Căn cứ Quyết định số 05/QĐ-UBND ngày 05/01/2016 về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh thành công ty cổ phần của UBND tỉnh Khánh.
- Quyết định số 743/QĐ-UBND ngày 24/03/2016 về việc phê duyệt tổ chức bảo lãnh phát hành cổ phần lần đầu Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh của UBND tỉnh Khánh Hòa và Quyết định số 2092/UBND-VP ngày 30/03/2016 về việc đính chính Quyết định 743/QĐ-UBND ngày 24/03/2016 của UBND tỉnh Khánh Hòa.
- Căn cứ hợp đồng số 16/BLPH/SHS/-YSDK về việc bảo lãnh chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

Nội dung bảo lãnh như sau:

- Phương thức bảo lãnh phát hành: Theo phương thức cam kết chắc chắn.
- Tổng số lượng cổ phiếu cam kết bảo lãnh: toàn bộ số lượng cổ phần chào bán đấu giá công khai, tương ứng với 5.000.000 cổ phần.
- Mức giá bảo lãnh phát hành: Không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.
- Tổ chức bảo lãnh phát hành: Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS).
- Phí bảo lãnh phát hành: 230.000.000 đồng (Phí BLPH = Tổng số cổ phần cam kết bảo lãnh x Giá khởi điểm đấu giá công khai x 0,2% = 5.000.000 cổ phần x 23.000 đồng x 0,2%)

4.2 Chào bán cho NĐT chiến lược

Tiêu chí NĐT chiến lược:

- Là khách hàng kinh doanh tiêu thụ sản phẩm của Công ty TNHH nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa từ 04 năm trở lên, đạt danh hiệu là nhà phân phối kim cương năm 2014 do Công ty TNHH nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa bình chọn.
- Có doanh thu tiêu thụ sản phẩm nước Yến của Công ty TNHH nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa từ năm 2011 đến 2014 hàng năm trên 20 tỷ đồng/năm trở lên đối với nhà phân phối thuộc địa bàn TP. Hồ Chí Minh và Khánh Hòa hoặc trên 10 tỷ đồng/năm trở lên đối với nhà phân phối thuộc các tỉnh còn lại.
- Thực hiện đúng các quy định hiện hành của Nhà nước về NĐT chiến lược tham gia mua cổ phần.

- Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn tối thiểu 05 (năm) năm kể từ ngày công ty cổ phần được cấp GCN đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Trong trường hợp đặc biệt cần chuyển nhượng số cổ phần này trước thời hạn 05 (năm) năm thì phải được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận căn cứ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
- Trường hợp NĐT chiến lược không thực hiện đúng cam kết, vi phạm hạn chế chuyển nhượng theo quy định thì phải bồi thường mọi tổn thất xảy ra theo đúng hợp đồng cam kết và quy định của pháp luật hiện hành.
- NĐT chiến lược phải đặt cọc ngay 10% giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được UBND tỉnh phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, NĐT không được nhận lại tiền đặt cọc.

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

- Chỉ tối đa 03 NĐT chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần, nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra cho NĐT chiến lược thì phải tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo quy định của pháp luật hiện hành; Nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán ra cho NĐT chiến lược thì Ban chỉ đạo CPH tiến hành thỏa thuận và quyết định về số cổ phần hóa bán ra, giá bán cổ phần;
- Trường hợp có trên 03 NĐT chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần thì Ban chỉ đạo CPH phải xây dựng quy chế tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo nguyên tắc quy định tại Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính.
- Việc lựa chọn NĐT chiến lược thông qua hình thức đấu giá phải đảm bảo nguyên tắc lựa chọn NĐT chiến lược có giá đặt mua từ cao xuống thấp cho đủ số lượng bán ra nhưng tối đa không quá 03 NĐT chiến lược và phải đảm bảo giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược không thấp hơn giá khởi điểm được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt thông qua, Ban chỉ đạo cổ phần hóa phê duyệt danh sách NĐT chiến lược được lựa chọn.

Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược:

- Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược là giá bán do Ban chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận trực tiếp (Đối với trường hợp bán thỏa thuận) hoặc giá NĐT chiến lược đặt mua được xác định là trúng thầu của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược (Đối với trường hợp bán đấu giá giữa các NĐT chiến lược) nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.
- Theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Phương thức thỏa thuận trực tiếp là phương thức bán cổ phần cho các NĐT chiến lược theo kết quả thương thảo giữa Ban Chỉ đạo cổ phần hóa hoặc Công ty được Ban Chỉ đạo cổ phần hóa ủy quyền với từng NĐT. Giá bán: không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

Cổ phần chào bán NĐT chiến lược: **4.711.000** cổ phần, chiếm **20,48%** vốn điều lệ.

Số lượng nhà đầu tư chiến lược được chọn:

- Căn cứ theo tiêu chí của nhà đầu tư chiến lược trong Phương án cổ phần hóa đã được UBND tỉnh phê duyệt và trên cơ sở danh sách các nhà đầu tư chiến lược đã đăng ký tham gia mua cổ phần của công đồng chiến lược, ngày 25 tháng 5 năm 2016 UBND tỉnh Khánh Hòa đã phê duyệt nhà đầu tư chiến lược Công ty TNHH MTV Nước Giải Khát Cao Cấp Yến Sào Diên Khánh là Công ty Cổ phần Du lịch Thương mại Nha Trang với số lượng cổ phần được mua là 4.711.000 cổ phần.

4.3 Cổ phần bán cho NLD trong công ty

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

- Theo quy định tại Khoản 1, Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyên doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần thì giá bán cổ phần cho NLD trong trường hợp này là “giá bán bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các NĐT chiến lược (đối với trường hợp bán cho NĐT chiến lược trước)”
- Căn cứ Công văn số 2522/SLĐT BXH-LĐTLBHXH ngày 30 tháng 11 năm 2015 của Sở lao động – Thương binh và Xã hội về việc mua cổ phần ưu đãi đối với NLD.
- Nguyên tắc xác định thời gian công tác được tính để mua cổ phần ưu đãi:
 - + Thời gian được tính để mua cổ phần với giá ưu đãi là tổng thời gian (tính theo số năm đủ 12 tháng, không tính tháng lẻ) thực tế làm việc trong KVNN của NLD đến thời điểm công bố giá trị của doanh nghiệp. Thời gian này không bao gồm thời gian thực tế làm việc đã được tính để mua cổ phần với giá ưu đãi tại doanh nghiệp cổ phần hoá trước đó; Thời gian thực tế làm việc đã được tính hưởng chế độ hưu trí; Thời gian thực tế làm việc đã được tính để nhận trợ cấp BHXH một lần.
- Thời gian thực tế làm việc trong KVNN của NLD đến thời điểm công bố GTDN để tính mua cổ phần với giá ưu đãi, bao gồm:
 - + Thời gian NLD thực tế làm việc tại doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước; Cơ quan hành chính Nhà nước, đơn vị sự nghiệp Nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang được hưởng lương từ nguồn ngân sách Nhà nước.
 - + Thời gian có hưởng lương từ nguồn doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước, ngân sách Nhà nước (thời gian đào tạo, công tác...), hưởng chế độ BHXH (nghỉ ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp).
 - + Thời gian làm việc theo hình thức nhận khoán sản phẩm, khối lượng công việc trong thời gian này mà doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước có trả lương và có đóng BHXH cho NLD theo quy định của pháp luật.

- Nguyên tắc xác định số cổ phần NLD có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN được mua ưu đãi.
 - + NLD có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN được mua tối đa 100 cổ phần cho mỗi năm thực tế làm việc tại KVNN.
- Giá bán cho NLD: Bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho các NĐT chiến lược (đối với trường hợp bán cho NĐT chiến lược trước) hoặc bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.
- Tổng số lao động trong Công ty tại thời điểm công bố GTDN CPH là: 538 người.
 - + Tổng số lao động được mua cổ phần theo giá ưu đãi: 491 người. Số người không đủ điều kiện mua là 47 người (do chưa đủ 1 năm công tác tại KVNN).
 - + Tổng số năm công tác của NLD tại Công ty được mua cổ phần ưu đãi trong KVNN: 2.780 năm.
 - + Số lượng cổ phần chào bán cho NLD trong Công ty: 278.000 cổ phần, chiếm 1,21% vốn điều lệ.

Tổng số lao động tại Công ty mẹ được mua cổ phần ưu đãi: 30 người, số cổ phần được mua ưu đãi: 51.500 cổ phần, chiếm 0,22% vốn điều lệ

4.3.2 Cổ phần chào bán cho NLD trong Công ty theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần

Theo quy định tại Khoản 2, Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần: NLD có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN CPH, thuộc đối tượng doanh nghiệp cần sử dụng và có cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp trong thời hạn ít nhất là 03 năm (kể từ ngày doanh nghiệp được cấp GCN đăng ký doanh nghiệp lần đầu) sẽ được mua thêm cổ phần ưu đãi theo quy định sau: Mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong doanh nghiệp nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một NLD. Riêng NLD 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 NLD. Doanh nghiệp CPH căn cứ đặc thù ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của mình xây dựng và quyết định các tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao và phải được nhất trí thông qua tại Đại hội công nhân viên chức của doanh nghiệp trước khi CPH.

Căn cứ Công văn số 2522/SLĐTBXH-LĐTLBHXH ngày 30 tháng 11 năm 2015 của Sở lao động – Thương binh và Xã hội về việc mua cổ phần ưu đãi đối với NLD.

Đại hội đại biểu NLD đã thống nhất đề nghị:

Tiêu chí xác định NLD là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn

ngiệp vụ cao:

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

Yêu cầu chung: NLD đang làm việc tại Công ty có hợp đồng không thời hạn, cam kết làm việc lâu dài cho Công ty sau khi cổ phần.

Tiêu chí đánh giá:

- Đối với khối gián tiếp: Thỏa mãn một trong các điều kiện là Ban Lãnh đạo; Chi ủy viên Chi bộ; Trưởng, Phó Phòng ban; Thủ kho kiêm thủ quỹ Công ty.
- Đối với khối trực tiếp: Trưởng, Phó các phòng ban Quản lý xưởng; Tổ trưởng, tổ phó các bộ phận.

Ưu đãi:

- Được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp cho Công ty nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một NLD.
- Giá mua là giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai qua Sở giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.

Nhóm đối tượng 2: Là NLD đang làm việc tại Công ty đảm bảo các điều kiện sau:

Yêu cầu chung: NLD đang làm việc; Có cam kết làm việc hơn 3 năm cho Công ty sau khi cổ phần.

Ưu đãi:

- Được mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong Công ty nhưng tối đa không quá 2.000 cổ phần cho một NLD ;
- Giá mua là giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai qua Sở giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh.

Kết quả xác định:

Số lượng cổ phần chào bán dự kiến: **1.222.000** cổ phần, chiếm **5,32%** vốn điều lệ.

Tổng số lao động được mua cổ phần theo dạng cam kết làm việc: **560** người. Trong đó:

- NLD trong Công ty cam kết làm việc lâu dài: 531 người.
- NLD trong Công ty mẹ cam kết làm việc lâu dài: 29 người.
- Tổng số cổ phần NLD trong Công ty mua theo cam kết làm việc lâu dài: 1.098.500 cổ phần.
- Tổng số cổ phần NLD trong Công ty mẹ mua theo cam kết làm việc lâu dài: 123.500 cổ phần

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

4.4 Cổ phần chào bán cho công đoàn Công ty

Số lượng cổ phần chào bán cho công đoàn: 7.500 cổ phần, tương ứng với 0,03% vốn điều lệ.

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

4.5 Xử lý cổ phiếu không bán hết

4.5.1 Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm

Số lượng cổ phần NĐT trúng thầu trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.

Số lượng cổ phần không được NĐT đăng ký mua theo phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.

Số lượng cổ phần NLD và tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt.

Số lượng cổ phần NĐT chiến lược từ chối mua theo cam kết khi đăng ký.

4.5.2 Phương án xử lý

Đối với số lượng cổ phần không chào bán hết trong đợt chào bán đấu giá công khai:

- Căn cứ hợp đồng bảo lãnh phát hành theo hình thức cam kết chắc chắn giữa Công ty TNHH MTV Nước Giải Khát Cao Cấp Yến Sào Diên Khánh và Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội thì số lượng cổ phần không bán hết của đợt bán đấu giá công khai sẽ được Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội mua lại với giá không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của đợt chào bán công khai.

Đối với số lượng cổ phần không chào bán hết còn lại:

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

5. Rủi ro dự kiến của đợt chào bán

5.1 Rủi ro về kinh tế

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

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

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

5.2 Rủi ro về luật pháp

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

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

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

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

5.3 Rủi ro đặc thù

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

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

5.4 Rủi ro của đợt chào bán

Đợt phát hành ra công chúng lần đầu của Công ty cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa nhằm mục đích giúp Công ty hoạt động ngày một độc lập và hiệu quả hơn.

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

5.5 Rủi ro khác

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

X. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH

1. Quản lý tiền thu từ CPH

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

2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài

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

STT	Khoản mục		Số cổ phần	Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	23.000.000	230.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại Doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)		224.730.634.784
3	Tiền thu từ CPH	(c)	11.270.000	256.109.600.000
3.1	Tiền thu từ bán cổ phần cho NĐT chiến lược		4.711.000	108.353.000.000
3.2	Tiền thu từ bán cho cán bộ công nhân viên		1.551.500	32.653.100.000
a	<i>Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong KVNN</i>		329.500	4.547.100.000
b	<i>Mua theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần</i>		1.222.000	28.106.000.000
3.3	Tiền thu từ bán cho Công đoàn Công ty		7.500	103.500.000
3.4	Tiền thu từ bán ra bên ngoài		5.000.000	115.000.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBNV, công đoàn, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)		112.700.000.000
4,1	<i>Giá trị mệnh giá cổ phần cổ phần nhà nước chào bán</i>	(d1)	10.743.063	107.430.630.000
4,2	<i>Giá trị mệnh giá cổ phần phát</i>	(d2)	526.937	5.269.370.000

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

	<i>hành thêm</i>			
5	Tỷ lệ số cổ phiếu phát hành thêm / tổng số cổ phần phát hành theo vốn điều lệ	(e)		2,29%
6	Chi phí CPH đơn vị thực hiện	(f)		500.000.000
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)		0
8	Số tiền thặng dư cổ phần để lại doanh nghiệp	(h) = (e) x [(c) - (d) - (f) - (g)]		3.274.102.430
Tổng số tiền thực thu từ CPH		(i) = (c) - (d2) - (f) - (h)		247.066.127.570

3. Dự toán chi tiết chi phí CPH

STT	Nội dung chi	Số tiền (Đồng)
1	Chi phí thuê tư vấn xác định GTDN	130.000.000
2	Chi phí thuê tư vấn xây dựng phương án CPH	130.000.000
3	Phụ cấp Ban chỉ đạo và tổ giúp việc CPH	48.000.000
4	Chi phí công bố thông tin bán cổ phần lần đầu	20.000.000
5	Chi phí tổ chức thực hiện đấu giá dự kiến trả Sở giao dịch chứng khoán HCM	162.000.000
6	Chi phí đại hội cổ đông lần đầu	10.000.000
	Cộng	500.000.000

XI. Kế hoạch niêm yết cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán

Công ty sẽ triển khai đăng ký niêm yết cổ phiếu sau khi hoàn tất CPH theo quy định tại Nghị định 59/2011/NĐ-CP về việc CPH đồng thời niêm yết ngay trên Sở Giao dịch Chứng khoán.

1. Cơ sở pháp lý

Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006;

Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Chứng Khoán số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2006;

**Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh**

Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 về Quy định chi tiết và hướng dẫn thi thành một số điều của Luật Chứng Khoán và Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Chứng Khoán;

Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần (Khoản 4 Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP);

Quy chế giao dịch của Sở giao dịch chứng khoán và các văn bản hướng dẫn có liên quan.

2. Mục tiêu của việc niêm yết

Cổ phiếu của Công ty được giao dịch dễ dàng hơn trên thị trường;

Hình ảnh và uy tín Công ty được nâng cao;

Được quảng cáo thường xuyên trên các phương tiện thông tin mà không tốn phí;

Huy động vốn dễ dàng và với chi phí thấp hơn;

Quản trị Công ty tốt hơn và minh bạch hơn: Tách bạch người điều hành Công ty và người chủ Công ty; Bộ máy quản lý chuyên nghiệp hơn; Báo cáo tài chính được kiểm toán, tuân thủ chế độ công bố thông tin nghiêm ngặt.

3. Lộ trình niêm yết

Công ty cổ phần Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa sẽ có kế hoạch đăng ký niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSX) và đưa cổ phiếu giao dịch chính thức sớm nhất có thể.

XII. 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 cẩn trọng dựa trên các số liệu và phương án CPH đã được duyệt của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp NĐT có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh. Chúng tôi kính mong các NĐT tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Công ty Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh.

Chúc các NĐT tham dự buổi đấu giá thành công.

Xin trân trọng cảm ơn./.

Bản công bố thông tin –
Công ty TNHH MTV Nước giải khát cao cấp Yến sào Diên Khánh

Khánh Hòa, ngày 25 tháng 05 năm 2016

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CPH
TRƯỞNG BAN



NGUYỄN VĂN NHỰT

Khánh Hòa, ngày 20 tháng 05 năm 2016

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY TNHH MTV NƯỚC GIẢI KHÁT CAO CẤP
YẾN SÀO DIÊN KHÁNH

CHỦ TỊCH CÔNG TY

GIÁM ĐỐC CÔNG TY

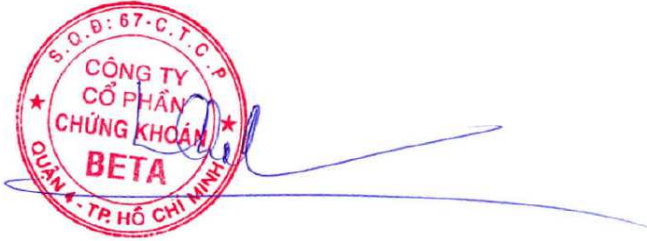


HUỲNH BÁ

ĐÌNH VIỆT THUẬN

Tp. HCM, ngày 20 tháng 05 năm 2016

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BETA
GIÁM ĐỐC KHỐI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ**



NGUYỄN ĐĂNG KHOA