

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MTV IN BAO BÌ KHATOCO  
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 IN BAO BÌ KHATOCO**

**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 IN BAO BÌ KHATOCO**

*Địa chỉ:* 36Bis Trường Sơn, Phường Vĩnh Trường, Thành phố  
Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.

*Điện thoại:* (058) 3730 214 Fax: (058) 3882 397

**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**

<b>I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU</b>	<b>4</b>
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
<b>II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN</b>	<b>5</b>
<b>III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN</b>	<b>6</b>
1. ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA	6
2. ĐẠI DIỆN CÔNG TY TNHH MTV IN BAO BÌ KHATOCO	6
3. ĐI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN - CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN BETA	6
<b>IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>6</b>
<b>V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN</b>	<b>7</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN	7
2. QUI MÔ SẢN XUẤT	7
3. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH	8
4. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ BỘ MÁY QUẢN LÝ ĐIỀU HÀNH	8
5. CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC	14
5.1 CHI NHÁNH	14

5.2 CÁC CÔNG TY CON	14
5.3 CÁC CÔNG TY LIÊN DOANH, CÔNG TY LIÊN KẾT	15
6. THỰC TRẠNG LAO ĐỘNG	15
6.1 PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ LAO ĐỘNG	15
6.2 PHÂN LOẠI THEO CHỨC NĂNG PHÒNG BAN	15
<b>VI.HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY</b>	16
1. TÌNH HÌNH KINH DOANH TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HOÁ	16
2. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP	16
3. HIỆN TRẠNG SỬ DỤNG ĐẤT	19
4. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014	19
5. TRÌNH ĐỘ CÔNG NGHỆ VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN	20
6. GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP VÀ GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÔNG TY TNHH MTV IN BAO BÌ KHATOCO.	20
<b>VII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA</b>	22
1. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA	22
2. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA	24
3. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2015 – 2017	25
4. CĂN CỨ ĐỂ THỰC HIỆN	25

<b>VIII. PHƯƠNG ÁN SỬ DỤNG ĐẤT</b>	27
<b>IX. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG</b>	28
<b>X. PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA VÀ CƠ CẤU VỐN ĐIỀU LỆ</b>	29
1. CƠ CẤU VỐN ĐIỀU LỆ VÀ SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN CHÀO BÁN:	29
2. CƠ CẤU SỞ HỮU VỐN DỰ KIẾN TRONG CÔNG TY CỔ PHẦN NHƯ SAU:	30
3. TRÌNH TỰ CHÀO BÁN:	30
4. PHƯƠNG ÁN CHÀO BÁN CỔ PHẦN	30
<b>XI. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA</b>	36
1. QUẢN LÝ TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA	36
2. DỰ TOÁN CHI PHÍ CỔ PHẦN HÓA	36
3. DỰ TOÁN THU TỪ BÁN VỐN RA BÊN NGOÀI	36
4. TỔNG TIỀN THU KHI THỰC HIỆN CỔ PHẦN HÓA TẠM TÍNH	37
<b>XII. CAM KẾT</b>	37

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

### **1. Tổ chức phát hành**

- Tên Công ty: Công ty TNHH Một Thành Viên In Bao Bì Khatoco
- Địa chỉ: 36Bis Trường Sơn, Phường Vĩnh Trường, Tp. Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.
- Điện thoại: (058) 3730 214
- Fax: (058) 3882 397
- Vốn điều lệ Công ty cổ phần: 80.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần: 8.000.000 cổ phần

#### **Trong đó:**

- *Cổ phần nhà nước nắm giữ* : 2.320.000 cổ phần, chiếm 29% VDL
- *Cổ phần chào bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong KVNN* : 257.800 cổ phần, chiếm 3,22% 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* : 165.000 cổ phần, chiếm 2,06% VDL
- *Cổ phần chào bán cho công đoàn Công ty* : 240.000 cổ phần, chiếm 3,00% VDL
- *Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược* : 2.000.000 cổ phần, chiếm 25,00% VDL
- *Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài* : 3.017.200 cổ phần, chiếm 37,72% VDL

### **2. Cổ phần bán đấu giá**

- *Số lượng cổ phần chào bán đấu giá* : 3.017.200 cổ phần, chiếm 37,72% 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* : 10.000 đồng/cổ phần
- *Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối đa* : 3.017.200 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 In Bao bì Khatoco 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;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 127//TT-BTC ngày 05/9/2014 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;
- 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;
- Quyết định 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ trưởng Bộ lao động – Thương binh và xã hội về việc đính chính thng tư 33/2012/TT-BLĐTBXH;
- Căn cứ Quyết định số 3412/QĐ-UBND của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 12/12/2014 về cổ phần hóa Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco;
- Căn cứ theo Quyết định số 3126/QĐ-UBND của Chủ tịch UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 20/11/2014 về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa các công ty TNHH MTV thuộc Tổng Công ty Khánh Việt;
- Căn cứ Quyết định số 1374/QĐ-UBND ngày 29/5/2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa về giá trị doanh nghiệp để Cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco;
- Quyết định số 2215/QĐ-UBND ngày 14/08/2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Công ty In bao bì Khatoco.

- Căn cứ tình hình thực tế và đặc thù của Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco cũng như thu hút đầu tư của các doanh nghiệp cổ phần hóa hiện tại.

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

#### **1. Đại diện ban chỉ đạo cổ phần hóa**

- Ông Đỗ Hữu Thiệt *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 In bao bì Khatoco**

- Ông Nguyễn Đình Hương *Chức vụ: Giám đốc*
- Ông Phạm Nguyễn Nhất Anh *Chức vụ: Kế toán trưởng*

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 cân trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco cung cấp.

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

BCTC	:	Báo cáo tài chính
CN	:	Công nhân
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
CPH	:	Cổ phần hóa
CSH	:	Chủ sở hữu
DN	:	Doanh nghiệp
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
GTCL	:	Giá trị còn lại
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
HĐTV	:	Hội đồng thành viên
NĐT	:	Nhà đầu tư
MTV	:	Một thành viên
TSLĐ	:	Tài sản lưu động

TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
UBND	:	Ủy ban nhân dân
VĐL	:	Vốn điều lệ
Vốn NN	:	Vốn nhà nước
WTO	:	Tổ chức thương mại thế giới

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

### **1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển**

Công ty TNHH Một thành viên In Bao bì Khatoco tiền thân là Xưởng cơ khí và sản xuất in ấn bao bì được thành lập ngày 31 tháng 5 năm 1993 trực thuộc Xí nghiệp Liên hiệp thuốc lá Khánh Hòa; đến ngày 29 tháng 9 năm 1994 Xưởng cơ khí và sản xuất in ấn bao bì được chia tách thành hai đơn vị hạch toán phụ thuộc Xí nghiệp Cơ khí Khatoco và Xí nghiệp In bao bì Khatoco.

Thực hiện đề án “ Tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước Tổng công ty Khánh Việt, giai đoạn 2013 – 2015” đã được UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt theo Quyết định số 2828/QĐ-UBND ngày 08 tháng 11 năm 2013; Ngày 20/11/2013, Hội đồng Thành viên Tổng công ty Khánh Việt đã ban hành Quyết định số 205/QĐ-HĐTV về việc thành lập Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco do Tổng công ty Khánh Việt làm chủ sở hữu 100% vốn điều lệ trên cơ sở chuyển đổi Xí nghiệp In Bao bì Khatoco là đơn vị hạch toán phụ thuộc Tổng công ty Khánh Việt.

Qua chặng đường 22 năm hình thành & phát triển, đến nay Công ty TNHH Một thành viên In Bao bì Khatoco đã trở thành đơn vị hàng đầu tại miền trung trong lĩnh vực sản xuất bao bì giấy. Trong nhiều năm qua, Công ty đã khẳng định vị trí của mình trên thương trường bằng sản phẩm có chất lượng cao, giá cả hợp lý và đặc biệt là phong cách phục vụ tận tình đối với khách hàng. Sản lượng tiêu thụ và doanh thu hàng năm luôn đạt mức tăng trưởng cao. Sự đầu tư phù hợp cho phép chúng tôi sản xuất các loại bao bì, nhãn mác sản phẩm, ấn phẩm cao cấp...với chất lượng ổn định, cung ứng kịp thời theo yêu cầu của khách hàng.

Bên cạnh mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty luôn quan tâm cải tiến quy trình quản lý. Từ năm 2014, Hệ thống quản lý chất lượng của Công ty đã được tổ chức Intertek đánh giá và chứng nhận phù hợp theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2008. Để hệ thống ISO phát huy hiệu quả, Công ty áp dụng đồng thời công cụ 5S vào trong sản xuất để tiết kiệm thời gian, chi phí sản xuất và hỗ trợ bộ phận quản lý trong việc kiểm tra theo dõi việc thực hiện tiến độ đơn hàng. Với phương châm: “Chất lượng tốt nhất, dịch vụ tốt nhất, giá cả hợp lý” cùng sản phẩm bao bì có chất lượng cao và ổn định, trong nhiều năm qua Công ty đã được nhiều khách hàng lớn lựa chọn là nhà cung ứng chiến lược.

### **2. Qui mô sản xuất**

Công ty có khả năng cung cấp ra thị trường các chủng loại sản phẩm với qui mô hàng năm như sau:

Bao bì hộp thuốc lá : 600 triệu sản phẩm/năm



Bao bì hộp khác : 200 triệu sản phẩm/năm

Vở học sinh : 10 triệu cuốn/năm

Bì thư có keo dán : 30 triệu bì thư/năm

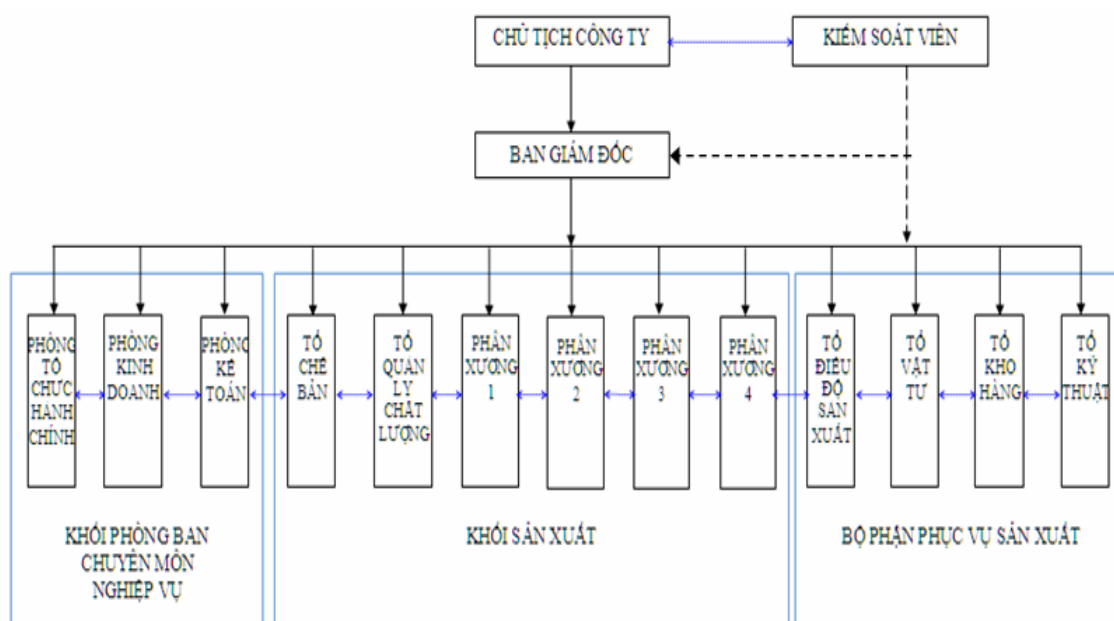
### 3. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco kinh doanh các ngành nghề chính sau đây:

- Sản xuất các loại bao bì hộp giấy;
- In catalogue, brochure quảng cáo;
- Sản xuất & kinh doanh các loại bì thư;
- Sản xuất & kinh doanh vở học sinh.

### 4. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý điều hành

#### 4.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy



Ghi chú:

- Quan hệ chỉ đạo (Directing relationship)
- ↔ Quan hệ phối hợp (Coordination relationship)
- - - -> Quan hệ kiểm soát (Supervision relationship)

#### 4.2 Chức năng nghiệp vụ:

##### 4.2.1 Chức năng, nhiệm vụ Phòng Tổ chức – Hành chính

- **Chức năng:**

Tham mưu và giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác tổ chức, nhân sự,

thi đua, lao động cũng như hành chính quản trị, tiền lương và điều hành phương tiện vận tải giao nhận hàng.

• **Nhiệm vụ:**

- Thu nhận hồ sơ lao động, tuyển lao động theo yêu cầu của giám đốc. Soạn thảo và theo dõi tình hình thực hiện hợp đồng lao động của Công ty. Cập nhật và theo dõi số lượng lao động. Lập kế hoạch đào tạo, hồ sơ tuyển dụng theo tiêu chuẩn ISO;
- Giải quyết các vấn đề liên quan đến phúc lợi của nhân viên: Phối hợp với tổ Điều độ và các phân xưởng tính tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế... cho toàn Công ty. Tổ chức việc nấu ăn ca hàng ngày, khám sức khoẻ định kỳ, bệnh nghề nghiệp hàng năm;
- Triển khai tổ chức các phong trào thi đua; tổ chức phát động và đăng ký thi đua theo quy định;
- Soạn thảo, lưu trữ và quản lý các văn bản, con dấu, giấy tờ báo cáo của cơ quan theo yêu cầu của lãnh đạo, đúng nguyên tắc, chế độ của nhà nước;
- Đề xuất mua sắm, sửa chữa trang bị phương tiện làm việc, nơi làm việc và hội họp của cơ quan. Phục vụ các cuộc họp, hội nghị do lãnh đạo Công ty triệu tập;
- Tham mưu thực hiện công tác lễ tân của cơ quan, tiếp khách và hướng dẫn khách đến liên hệ công tác. Quản lý đội xe, sắp xếp bố trí phương tiện vận chuyển phù hợp đáp ứng yêu cầu giao, nhận hàng. Tổ chức và duy trì công tác 5S thường xuyên trong Công ty;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.

### 4.2.2 Chức năng, nhiệm vụ Phòng Kế toán

• **Chức năng:**

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác quản lý tài chính, kế toán.

• **Nhiệm vụ:**

- Tổ chức thực hiện toàn bộ công tác kế toán và hạch toán kinh tế ở công ty theo quy định;
- Thu thập, xử lý, kiểm tra, phân tích và cung cấp thông tin về kinh tế, tài chính phục vụ cho yêu cầu quản lý của lãnh đạo;
- Thường xuyên theo dõi, kiểm tra tình hình sử dụng, biến động tài sản, nguồn vốn để tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong công tác quản lý, sử dụng tài sản, nguồn vốn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị;
- Thực hiện các chế độ báo cáo về kế toán, tài chính, thuế, thống kê theo quy định của nhà nước và các báo cáo khác theo yêu cầu của lãnh đạo Công ty;
- Thông qua công tác kiểm kê, đề xuất lãnh đạo có hướng xử lý đối với các loại vật tư, hàng hoá, tài sản không cần dùng; các khoản nợ phải thu khó đòi... nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn;

- Phổ biến chính sách chế độ quản lý tài chính của nhà nước với các bộ phận liên quan khi cần thiết;
- Phân tích giá thành thực tế báo cáo lãnh đạo Công ty. Rà soát, đối chiếu và đôn đốc thu hồi và thanh toán công nợ;
- Tham gia xây dựng định mức lao động, định mức tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất. Phối hợp với tổ Kỹ thuật trong công tác thẩm định đầu tư, mua sắm máy móc thiết bị;
- Kiểm tra quá trình xuất. Định kỳ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho lãnh đạo Công ty. Chuẩn bị nội dung cho cuộc họp của Hội đồng khen thưởng, đền bù trong quá trình sản xuất. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được Lãnh đạo Công ty giao.

### 4.2.3 Chức năng, nhiệm vụ của Phòng Kinh doanh

#### • Chức năng:

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo trong hoạt động tiếp thị và bán hàng theo kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### • Nhiệm vụ:

- Thực hiện công tác bán hàng và tiếp thị: Xây dựng và triển khai kế hoạch bán hàng và tiếp thị hàng tháng, hàng quý, hàng năm trình lãnh đạo Công ty phê duyệt. Nhận thông tin về sản phẩm từ khách hàng, tính toán, xây dựng giá thành kế hoạch và trình lãnh đạo công ty quyết định giá bán sản phẩm. Nhận các đơn đặt hàng, lập và trình ký các hợp đồng bán hàng. Hàng tháng báo cáo lãnh đạo Công ty tình hình thực hiện kế hoạch, phân tích, đánh giá kết quả hoạt động bán hàng và tiếp thị trên cơ sở kế hoạch đã lập. Tìm kiếm khách hàng mới;
- Triển khai yêu cầu sản xuất: Cung cấp đầy đủ thông tin các yêu cầu của khách hàng về quy cách, chất lượng sản phẩm, bao bì đóng gói, thời gian giao hàng và các thông tin có liên quan khác cho các đơn vị liên quan để tổ chức sản xuất. Kiểm tra lượng thành phẩm tồn kho để đưa ra yêu cầu sản xuất phù hợp. Theo dõi tiến độ sản xuất nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng, có những đề xuất điều chỉnh kịp thời cho các đơn vị liên quan nhằm đảm bảo quá trình sản xuất và giao hàng;
- Giao hàng và theo dõi hàng xuất đi và trả về: Theo dõi tiến độ sản xuất, kế hoạch giao hàng để xác nhận các thông tin xuất hàng chính xác như khách hàng, loại hàng, số lượng... xuất hoá đơn bán hàng. Xác định khối lượng hàng hóa, địa điểm giao hàng cung cấp cho phòng Tổ chức hành chính để bố trí phương tiện vận chuyển. Theo dõi hàng xuất trên các phương tiện vận chuyển đảm bảo tới người nhận đầy đủ số lượng và các giấy tờ liên quan. Theo dõi hàng trả về, đầu mối nhận mọi thông tin về khiếu nại của khách hàng, phối hợp các đơn vị liên quan xác định nguyên nhân và đưa ra phương hướng xử lý trình lãnh đạo công ty phê duyệt;
- Chăm sóc khách hàng: Xây dựng các kênh thông tin để khách hàng có thể tiếp cận dễ dàng các thông tin về công ty như năng lực sản xuất, công nghệ máy móc, chính sách giá cả, phương thức thanh toán, dịch vụ hậu mãi. Thực hiện đánh giá mức độ thoả mãn của khách hàng. Lập và xây dựng kế hoạch chăm sóc khách hàng trình lãnh đạo Công ty phê duyệt. Triển khai thực hiện kế hoạch đã được phê duyệt.

*4.2.4 Chức năng, nhiệm vụ Tổ điều độ sản xuất*

• **Chức năng:**

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty trong việc lập kế hoạch sản xuất theo các hợp đồng, đơn đặt hàng của khách hàng đảm bảo đúng thời gian giao hàng và công tác định mức trong Công ty.

• **Nhiệm vụ:**

- Căn cứ thông tin về các đơn hàng, kế hoạch giao hàng để triển khai lệnh sản xuất đầy đủ dữ liệu, đồng bộ đến các đơn vị về: Kỹ thuật, chế bản, các phân xưởng, quản lý chất lượng..... Đảm bảo sản xuất không bị gián đoạn;
- Theo dõi tiến độ sản xuất và kế hoạch giao hàng để điều chỉnh kế hoạch sản xuất phù hợp. Thông tin kịp thời các điều chỉnh đến các đơn vị liên quan nhằm đảm bảo quá trình sản xuất và giao hàng đạt hiệu quả cao nhất;
- Phối hợp với tổ Kỹ thuật trong việc bố trí thời gian, thời điểm để thực hiện công tác vệ sinh bảo dưỡng, duy tu sửa chữa máy móc thiết bị theo kế hoạch.;
- Phối hợp với các phân xưởng tổ chức công tác thống kê, quyết toán từng lệnh sản xuất đảm bảo việc ghi chép trung thực, đầy đủ các chỉ tiêu hoạt động của máy móc thiết bị (sản lượng sản xuất, năng suất, hiệu suất sử dụng máy.....), hao phí lao động, tiến độ sản xuất ....;
- Tổ chức thực hiện công tác định mức vật tư, định mức lao động, theo dõi đánh giá kết quả việc thực hiện định mức ban hành. Phân tích, kiến nghị điều chỉnh những bất hợp lý trong định mức;
- Tổ chức sản xuất máy cắt tờ.

*4.2.5 Chức năng, nhiệm vụ Tổ Vật tư*

• **Chức năng:**

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty trong việc cung ứng vật tư nguyên liệu đảm bảo cho yêu cầu sản xuất.

• **Nhiệm vụ:**

- Lập kế hoạch vật tư hàng tháng, quý, năm để trình lãnh đạo phê duyệt nhập mua đáp ứng yêu cầu sản xuất đúng tiến độ đáp ứng yêu cầu của khách hàng;
- Thực hiện việc cung ứng vật tư, sửa chữa máy móc thiết bị theo yêu cầu của các phòng, phân xưởng và các tổ khi đã được lãnh đạo phê duyệt;
- Tìm nhà cung ứng, lấy báo giá, so sánh lựa chọn để có nhà cung ứng phù hợp, lập hồ sơ và trình ký nhà cung ứng được chọn;
- Trình các đơn đặt hàng, hợp đồng mua hàng khi đã được xem xét.
- Phối hợp với tổ Quản lý chất lượng kiểm tra vật tư, nguyên liệu mua vào và kiến nghị biện pháp xử lý vật tư, nguyên liệu không phù hợp;

- Cập nhật thông tin liên quan đến các nhà cung cấp: năng lực, sản phẩm, thời gian giao hàng, dịch vụ hậu mãi, phương pháp thanh toán, tiềm năng phát triển... để mọi thời điểm chọn được nhà cung cấp phù hợp nhất;
- Hoàn thành các thủ tục đề nghị thanh toán tiền mua vật tư cho sản xuất;
- Tham gia công tác định mức vật tư cho từng sản phẩm, theo dõi, đánh giá kết quả việc thực hiện định mức trong việc cung ứng vật tư nguyên liệu cho yêu cầu sản xuất;
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Công ty.

#### 4.2.6 Chức năng, nhiệm vụ Tổ Kho hàng

##### • Chức năng:

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty trong việc quản lý kho vật tư, kho công cụ, kho thành phẩm.

##### • Nhiệm vụ:

- Quản lý kho vật tư, công cụ, thành phẩm: Nhập, xuất vật tư, công cụ, thành phẩm. Sắp xếp, kiểm soát, báo cáo, kiểm kê tồn kho và đối chiếu thẻ kho đảm bảo các yêu cầu xuất nhập thuận tiện nhanh chóng, chống mối mọt, thấm ướt, thất thoát. Báo cáo nhập, xuất, tồn kho theo yêu cầu của cấp trên nhanh chóng và chính xác;
- Quản lý và điều hành tổ bốc xếp, xe nâng: Điều hành tổ bốc xếp, xe nâng, nhằm đảm bảo đúng, đủ vật tư, công cụ, phụ tùng cho quá trình sản xuất và công tác giao hàng; Bảo quản các phương tiện vận hành, đúng quy trình kỹ thuật;
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Công ty.

#### 4.2.7 Chức năng, nhiệm vụ Tổ Kỹ thuật

##### • Chức năng:

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty trong vấn đề về đầu tư máy móc thiết bị, thực hiện công tác bảo trì, sửa chữa máy móc thiết bị. Xây dựng quy trình sản xuất sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và tạo mẫu bao bì.

##### • Nhiệm vụ:

- Đầu tư xây dựng cơ bản: Quản lý, đầu mối các dự án đầu tư thiết bị của Công ty. Lập kế hoạch thực hiện, các dự án đầu tư trình phê duyệt để thực hiện. Tham gia hoạch định mặt bằng, chuẩn bị các phương án lắp đặt hoặc di dời máy móc, thiết bị bảo đảm an toàn;
- Hoạt động bảo trì máy móc thiết bị: Lập kế hoạch bảo dưỡng máy móc, thiết bị trình phê duyệt, phối hợp với phân xưởng thực hiện kế hoạch đã được phê duyệt. Bố trí lao động thực hiện sửa chữa khắc phục các sự cố hư hỏng nhanh chóng đưa máy vào hoạt động. Cập nhật hồ sơ, lý lịch máy các nội dung bảo trì, sửa chữa hàng tháng. Theo dõi đánh giá tình trạng hoạt động của máy về độ ổn định, đánh giá độ bền sử dụng các thiết bị, công cụ. Thống kê thời gian dừng máy do máy hỏng, phân tích rút ra các biện pháp giảm thiểu hư hỏng của các máy. Lập theo dõi kế hoạch dự phòng các loại vật tư phụ tùng máy, hệ thống chiếu sáng... Lập bản vẽ các chi tiết máy cần

gia công sửa chữa, dự phòng hoặc các bản vẽ kỹ thuật khác theo yêu cầu của Công ty;

- Công nghệ: Lập quy trình sản xuất, đánh giá và cải tiến qui trình. Lập tiêu chuẩn sản phẩm phục vụ sản xuất thử, theo dõi, đánh giá quá trình sản xuất thử. điều chỉnh tiêu chuẩn sản phẩm sau khi có kết quả in thử để phù hợp với việc sản xuất hàng loạt. Nghiên cứu các giải pháp công nghệ đối với các sản phẩm mới. nghiên cứu vật tư, thiết bị, công nghệ mới. Đánh giá khả năng sản xuất sản phẩm mới;
- Các nhiệm vụ khác: Nghiên cứu các giải pháp cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng máy. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.

#### 4.2.8 Chức năng, nhiệm vụ Tổ Chế Bản

- **Chức năng:**

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty về tiêu chuẩn sản phẩm và tạo bản in phục vụ sản xuất.

- **Nhiệm vụ:**

- Tạo ra bản in đạt tiêu chuẩn phục vụ cho quá trình in. Quản lý tiêu chuẩn sản phẩm, các tài liệu kỹ thuật như: Cơ sở dữ liệu, bản vẽ, dàn trang in và bết;
- Phối hợp với tổ Kỹ thuật lập tiêu chuẩn sản phẩm và đánh giá khả năng sản xuất khi bắt đầu sản xuất thử sản phẩm mới;
- Nhận và kiểm tra thông tin sản phẩm từ phòng Kinh doanh tiến hành tạo mẫu, chế bản theo đúng yêu cầu;
- Theo dõi tiến độ chế bản, cung cấp bản vẽ đặt khuôn bết,..... đảm bảo đúng thời hạn yêu cầu. Quản lý file chế bản. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.

#### 4.2.9 Chức năng, nhiệm vụ tổ Quản lý chất lượng

- **Chức năng:**

Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về quản lý chất lượng sản phẩm.

- **Nhiệm vụ:**

- Quản lý chất lượng: Kiểm tra chất lượng vật tư và công cụ nhập vào, kiến nghị biện pháp xử lý đối với vật tư không đạt chất lượng, thống kê, phân tích và báo cáo lỗi vật tư và công cụ nhập vào cũng như thực hiện đánh giá nhà cung cấp. Kiểm tra sản phẩm qua từng công đoạn sản xuất theo tiêu chuẩn sản phẩm, phát hiện lỗi kịp thời, cách ly lô sản phẩm và kiến nghị hướng xử lý ngay tránh gây đình trệ sản xuất.
- Thống kê, phân tích nguyên nhân gây ra lỗi sản phẩm để đề ra các biện pháp khắc phục phòng ngừa trình lãnh đạo phê duyệt và phối hợp với các phân xưởng triển khai áp dụng. Hàng tháng báo cáo kết quả thống kê sản phẩm không phù hợp và kết quả của hành động khắc phục và phòng ngừa đã áp dụng.
- Lập tiêu chuẩn vật tư, công cụ cho Công ty. Kiểm soát chất lượng các thiết bị đo lường ( đồng hồ đo áp lực, các loại cân đồng hồ, các loại thước kẹp ....). Lập kế



hoạch hiệu chuẩn, phân phối, theo dõi tình trạng thiết bị theo dõi đo lường. Lưu trữ mẫu sản phẩm khoa học;

- Công tác khác: Tham gia giải quyết khiếu nại khách hàng. Tổ chức các lớp đào tạo nâng cao tay nghề và kiểm tra tay nghề cho công nhân. Tham gia công tác định mức vật tư, lao động cho từng sản phẩm. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.

#### 4.2.10 Chức năng, nhiệm vụ các Phân xưởng

##### • Chức năng:

- Phân xưởng 1: Quản lý, vận hành các máy in offset, máy vờ - bì thư, máy xén giấy; thực hiện công đoạn in sản phẩm theo yêu cầu;
- Phân xưởng 2: Quản lý, vận hành các máy sau in; tiếp nhận sản phẩm in từ Phân xưởng 1 để thực hiện các bước sau in;
- Phân xưởng 3: Quản lý, kiểm lựa thành phẩm, nhập kho đúng tiến độ để giao cho khách hàng;
- Phân xưởng 4: Quản lý, vận hành các máy dán hộp, kiểm lựa thành phẩm, nhập kho đúng tiến độ để giao cho khách hàng.

##### • Nhiệm vụ:

- Triển khai kế hoạch sản xuất đến các máy, các bộ phận sản xuất;
- Quản lý, phân công, điều động lao động, giám sát tiến độ sản xuất, phối hợp với tổ Điều độ sản xuất điều chỉnh kế hoạch sản xuất kịp thời, đảm bảo thời gian giao hàng. Việc điều động, thay đổi vị trí công nhân đã định biên theo các máy sản xuất phải có ý kiến phê duyệt của lãnh đạo trước khi thực hiện;
- Tham gia công tác định mức vật tư, định mức lao động, theo dõi đánh giá kết quả việc thực hiện định mức ban hành, nghiên cứu các biện pháp quản lý sản xuất nhằm tiết kiệm vật tư, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm;
- Kiểm soát chủng loại, chất lượng vật tư và công cụ vào sản xuất, phản hồi tình trạng chất lượng vật tư, công cụ cho tổ Vật tư và cho lãnh đạo Công ty;
- Tham gia vào quá trình sản xuất thử;
- Phối hợp với các bộ phận liên quan giải quyết khiếu nại khách hàng;
- Kiểm soát việc chấp hành các nội quy, quy chế của công nhân trong phân xưởng;
- Phối hợp với tổ Điều độ trong việc ghi chép, thống kê các yếu tố về máy, lao động, vật tư theo từng lệnh sản xuất. So sánh các hao phí về vật tư, lao động với định mức báo cáo kiến nghị xử lý các trường hợp tiêu hao vật tư vượt mức cho phép hoặc chất lượng vật tư không đạt yêu cầu.
- Thực hiện các công việc khác do lãnh đạo Công ty giao.

### 5. Các đơn vị trực thuộc

5.1 Chi nhánh: Không có.

5.2 Các công ty con: Không có.

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

## 6. Thực trạng lao động

Vào thời điểm phê duyệt giá trị doanh nghiệp ngày 29/5/2015, tổng số lao động tại Công ty In Bao bì Khatoco là 333 người, phân loại như sau:

### 6.1 Phân theo trình độ lao động

STT	Trình độ	Tổng số người			Tỷ lệ (%)
		Nam	Nữ	Tổng	
1	Đại học	39	13	52	15,6
2	Cao đẳng	10	7	17	5,1
3	Trung cấp	13	8	21	6,3
4	Công nhân kỹ thuật	120	63	183	54,7
5	Lao động phổ thông	30	30	60	18,3
	<b>Tổng cộng</b>	<b>212</b>	<b>121</b>	<b>333</b>	<b>100,0</b>

*Nguồn : Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco*

### 6.2 Phân loại theo chức năng phòng ban

STT	Phòng ban	Tổng số người	Tỷ lệ
1	Ban Giám Đốc	1	1%
2	Phòng Tổ chức Hành chính	21	6%
3	Phòng Kế toán	7	2%
4	Phòng Kinh doanh	7	2%
5	Tổ Điều độ sản xuất	11	3%
6	Tổ Vật tư	4	1%
7	Tổ Chế bản	5	2%
8	Tổ Kỹ thuật	10	3%
9	Tổ Quản lý chất lượng	13	4%
10	Tổ Kho hàng	16	5%



11	Phân xưởng 1	60	18%
12	Phân xưởng 2	62	19%
13	Phân xưởng 3	64	19%
14	Phân xưởng 4	52	15%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco*

## **VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY**

### **1. Tình hình kinh doanh trước khi cổ phần hoá**

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tài sản trong 3 năm trước khi cổ phần hoá

*Đơn vị tính: triệu đồng*

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>
1	Tổng tài sản	172.485	168.617	184.212
2	Vốn chủ sở hữu	166.534	149.493	107.042
3	Doanh thu thuần	319.197	353.585	386.210
4	Lợi nhuận trước thuế	10.676	26.601	27.876
5	Lợi nhuận sau thuế	8.007	19.942	21.739
6	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH	4,81%	13,34%	20,31%

### **2. Thực trạng doanh nghiệp tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 31/12/2014.**

#### **2.1 Phân theo cơ cấu tài sản**

##### *2.1.1 Tài sản cố định*

Đơn vị tính: đồng

ST T	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
<b>A</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>208.930.198.788</b>	<b>147.265.207.092</b>	<b>61.664.991.696</b>
1	Tài sản tại công ty	208.930.198.788	147.265.207.092	5.799.494.421
2	TSCĐ cho thuê tài chính	-	-	-
3	TSCĐ vô hình	-	-	-
<b>B</b>	<b>TSCĐ chờ thanh lý</b>	-	-	-
<b>C</b>	<b>TSCĐ không cần dùng</b>	-	-	-
<b>D</b>	<b>TSCĐ giữ hộ nhà nước</b>	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>209.626.198.788</b>	<b>147.265.207.092</b>	<b>62.360.991.696</b>

(Nguồn: báo cáo kiểm toán công ty TNHH MTV In Bao Bì Khatoco)

2.1.2 Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

Đơn vị tính : Đồng

STT	Khoản mục	Thời điểm 01/01/2015
1	Tiền	5.526.561.123
2	Các khoản phải thu	38.424.730.547
<i>a</i>	<i>Phải thu khách hàng</i>	38.322.948.749
<i>b</i>	<i>Phải thu khác</i>	74.058.993
<i>c</i>	<i>Trả trước cho người bán</i>	27.722.805
4	Hàng tồn kho	77.315.290.100
5	Tài sản lưu động khác	377.154.437
<i>a</i>	<i>Chi phí trả trước ngắn hạn</i>	355.856.766
<i>b</i>	<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>	21.297.671
	<b>Tổng cộng</b>	<b>121.643.736.207</b>

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco)

**2.1.3 Tài sản dài hạn***Đvt: Đồng*

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Thời điểm 01/01/2015</b>
1	Chi phí trả trước dài hạn	207.825.615
	<b>Tổng cộng</b>	<b>207.825.615</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco)***2.2 Phân theo nguồn vốn****2.2.1 Vốn chủ sở hữu:***DVT: Đồng*

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Thời điểm 01/01/2015</b>
1	Nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu	80.000.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>80.000.000.000</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco)***2.2.2 Các khoản công nợ phải trả:***DVT: Đồng*

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Thời điểm 01/01/2015</b>
<b>I</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>84.716.377.505</b>
1	Vay và nợ vay ngắn hạn	5.116.502.555
2	Phải trả người bán	22.152.682.778
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	5.876.490.093
4	Phải trả người lao động	29.876.757.979
5	Các khoản phải trả, phải nộp khác	4.963.118.100
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	16.730.826.000
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>19.496.176.013</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>104.212.553.518</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014 của Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco)*

**3. Hiện trạng sử dụng đất**

Đến thời điểm 31/12/2014, Công ty đang quản lý và sử dụng 13.167,8 m<sup>2</sup> đất, cụ thể như sau:

STT	Tên dự án	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Địa điểm	Tình trạng giấy tờ đất /Dự kiến làm thủ tục về đất
1	Phân xưởng in bao bì	13.167,8	Phường Vĩnh Tường, TP.Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quyết định số 3148/QĐ-UBND ngày 21/11/2014 của UBND tỉnh Khánh Hòa;</li> <li>- Hợp đồng thuê đất số 04/2015/HĐTĐ ngày 12/01/2015 giữa UBND tỉnh Khánh Hòa và Công ty TNHH MTV In bao bì Khatoco.</li> </ul>
<b>Tổng diện tích</b>		<b>13.167,8</b>		

(Nguồn: Công ty TNHH MTV In Bao Bì Khatoco)

**4. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2014****4.1 Thuận lợi**

- Có nguồn khách hàng lớn ở thị trường khu vực phía Nam như: Đồng Nai, Bình Dương, Tp.HCM là khu vực có tiềm năng lớn về sản lượng hộp giấy từ trung đến cao cấp đây là điều kiện cho Công ty tiếp tục khai thác thị trường này trong những năm tiếp theo;
- Dịch vụ hậu mãi: Chính sách chăm sóc khách hàng chu đáo, tận tâm đã giúp Công ty giữ vững ổn định hệ thống các khách hàng hiện có;
- Công ty có hệ thống máy móc thiết bị được đầu tư tương đối đồng bộ, có khả năng đáp ứng được các yêu cầu về công nghệ sản xuất các loại bao bì hộp giấy;
- Đội ngũ lao động có tay nghề, kinh nghiệm đáp ứng được các yêu cầu về công nghệ ngày càng tiên tiến của ngành in;
- Có các nhà máy cung cấp nguyên vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ sản xuất uy tín, chất lượng và có cùng quan điểm kinh doanh, hợp tác chia sẻ rủi ro;
- Được sự quan tâm và hỗ trợ về nhiều mặt của công ty mẹ.

**4.2 Khó khăn**

- Công ty nằm ở Khánh Hòa trong khi phần lớn khách hàng tập trung tại các Tỉnh phía Nam cho nên công tác Marketing gặp nhiều hạn chế khi khách hàng chưa an tâm với các nhà cung cấp đặt xa các cơ sở SX của họ.
- Khả năng cạnh tranh thấp hơn các doanh nghiệp cùng loại hình do phát sinh các chi phí vận chuyển tăng khi cự ly vận chuyển dài hơn.

- Nguyên liệu đầu vào chủ yếu là hàng nhập khẩu chịu tác động lớn từ nguồn cung trên thị trường trên thế giới và chính sách quản lý tỉ giá của Nhà nước Việt Nam.

### 5. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển

#### 5.1 Trình độ công nghệ

- Là một công ty chuyên sản xuất các loại bao bì, tuy đã thường xuyên đầu tư máy móc, thiết bị để đáp ứng nhu cầu của khách hàng nhưng do đặc điểm của ngành in là công nghệ luôn được cải tiến và đổi mới nên hệ thống máy móc của công ty chưa theo kịp trình độ đổi mới công nghệ, máy móc đã lạc hậu lỗi thời.
- Trình độ công nghệ của Công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco được thể hiện thông qua chi tiết các tài sản theo báo cáo thẩm định giá trị doanh nghiệp do đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp đánh giá lại theo Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty tại 30/12/2014

#### 5.2 Triển vọng phát triển

- Nhu cầu bao bì tại khu vực miền Trung còn thấp do phần lớn các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Công ty lệ thuộc nhiều vào việc cung cấp bao bì hộp thuốc lá cho Tổng công ty Khánh Việt; tuy nhiên sự hạn chế của nhà nước về sản xuất và tiêu dùng thuốc lá (Luật phòng chống tác hại thuốc lá) đã ảnh hưởng rất nhiều cho việc cung cấp bao bì do sản lượng tiêu thụ giảm dần. Việc mở rộng thị trường cũng chỉ tập trung vào thị trường các tỉnh phía nam nhưng gặp phải sự cạnh tranh gay gắt bởi các công ty sản xuất bao bì có quy mô lớn tại nơi có nhu cầu bao bì ( khu vực công nghiệp có nhu cầu bao bì lớn: Bình Dương, Đồng Nai, Tp.HCM ) do công ty gặp bất lợi về vị trí địa lý, cự ly vận chuyển khi cung cấp cho khách hàng tại các địa bàn đã nêu.

### 6. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV In Bao Bì Khatoco.

Căn cứ kết quả xác định giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV In Bao Bì Khatoco được UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt theo quyết định số 1374/QĐ-UBND ngày 29/05/2015 về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa của công ty TNHH MTV In Bao Bì Khatoco tại thời điểm 01/01/2015:

- Giá trị thực tế của Công ty: **209.423.701.901** đồng
- Giá trị thực tế phần vốn NN tại doanh nghiệp: **105.211.148.383** đồng
- Tài sản không đưa vào cổ phần hóa: **0** đồng

**Số liệu theo biên bản xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2015 như sau:**

Khoản mục (1)	Số liệu theo sổ sách kế toán (2)	Số liệu xác định lại (3)	Chênh lệch (4)=(3)-(2)
------------------	-------------------------------------	-----------------------------	---------------------------

<b>A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG</b>	<b>184.212.553.518</b>	<b>209.423.701.901</b>	<b>25.211.148.383</b>
<b>I. Tài sản dài hạn</b>	62.568.817.311	80.098.737.283	17.529.919.972
1. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
2. Tài sản cố định	61.664.991.696	79.088.391.318	17.423.399.622
2.1. TSCĐ hữu hình	61.664.991.696	79.088.391.318	17.423.399.622
2.2. TSCĐ vô hình	-	-	-
2.3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	696.000.000	696.000.000	-
3. Bất động sản đầu tư	-	-	-
4. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
5. Chi phí trả trước dài hạn (chưa bao gồm GT lợi thế KD)	207.825.615	314.345.965	106.520.350
6. Tài sản dài hạn khác	-	-	-
<b>II. Tài sản ngắn hạn</b>	121.643.736.207	122.679.462.607	1.035.726.400
1. Tiền, các khoản tương đương tiền	5.526.561.123	5.526.561.123	-
+ Tiền mặt tồn quỹ	27.255.997	27.255.997	-
+ Tiền gửi ngân hàng	5.499.305.126	5.499.305.126	-
2. Các khoản ĐT tài chính ngắn hạn	-	-	-
3. Các khoản phải thu	38.424.730.547	38.424.730.547	-
4. Hàng tồn kho	77.315.290.100	77.315.290.100	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	377.154.437	1.412.880.837	1.035.726.400
<b>III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN</b>	-	6.645.502.011	6.645.502.011
<b>IV. Giá trị quyền sử dụng đất</b>	-	-	-
<b>B. Tài sản không cần dùng</b>	-	-	-
<b>C. Tài sản chờ thanh lý</b>	-	-	-
<b>D. Tài sản hình thành từ Quỹ KTPL</b>	-	-	-
<b>Tổng giá trị tài sản của DN (A+B+C+D)</b>	184.212.553.518	209.423.701.901	25.211.148.383
<b>Tổng giá trị thực tế của DN (mục A)</b>	184.212.553.518	209.423.701.901	25.211.148.383
<b>E1. Nợ thực tế phải trả</b>	104.212.553.518	104.212.553.518	-
E2. Số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-
E3. Quỹ khen thưởng Ban quản lý điều hành	-	-	-
<b>Tổng giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại DN [A - (E1 + E2 + E3)]</b>	<b>80.000.000.000</b>	<b>105.211.148.383</b>	<b>25.211.148.383</b>

## **VII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA**

### **1. Thông tin về doanh nghiệp sau cổ phần hóa**

#### **1.1 Thông tin cơ bản**

- Tên tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN IN BAO BÌ KHATOCO
- Tên tiếng Anh: KHATOCO PACKING PRINTING JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: KPC
- Trụ sở: 36 Bis Trường Sơn, Phường Vĩnh Trường, Thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.
- Điện thoại: (058) 3730 214
- Fax: (058) 3882 397
- Website: in.khatoco.com
- Email: inktc@khatoco.com

#### **1.2 Ngành nghề kinh doanh**

- Sản xuất các loại bao bì hộp giấy: thuốc lá, thực phẩm, hóa mỹ phẩm...
- In catalogue, brochure quảng cáo...
- Sản xuất & kinh doanh các loại bì thư có keo dán sẵn
- Sản xuất & kinh doanh vở học sinh

#### **1.3 Tổ chức bộ máy công ty**

Cơ cấu tổ chức quản lý, quản trị và kiểm soát của công ty bao gồm:

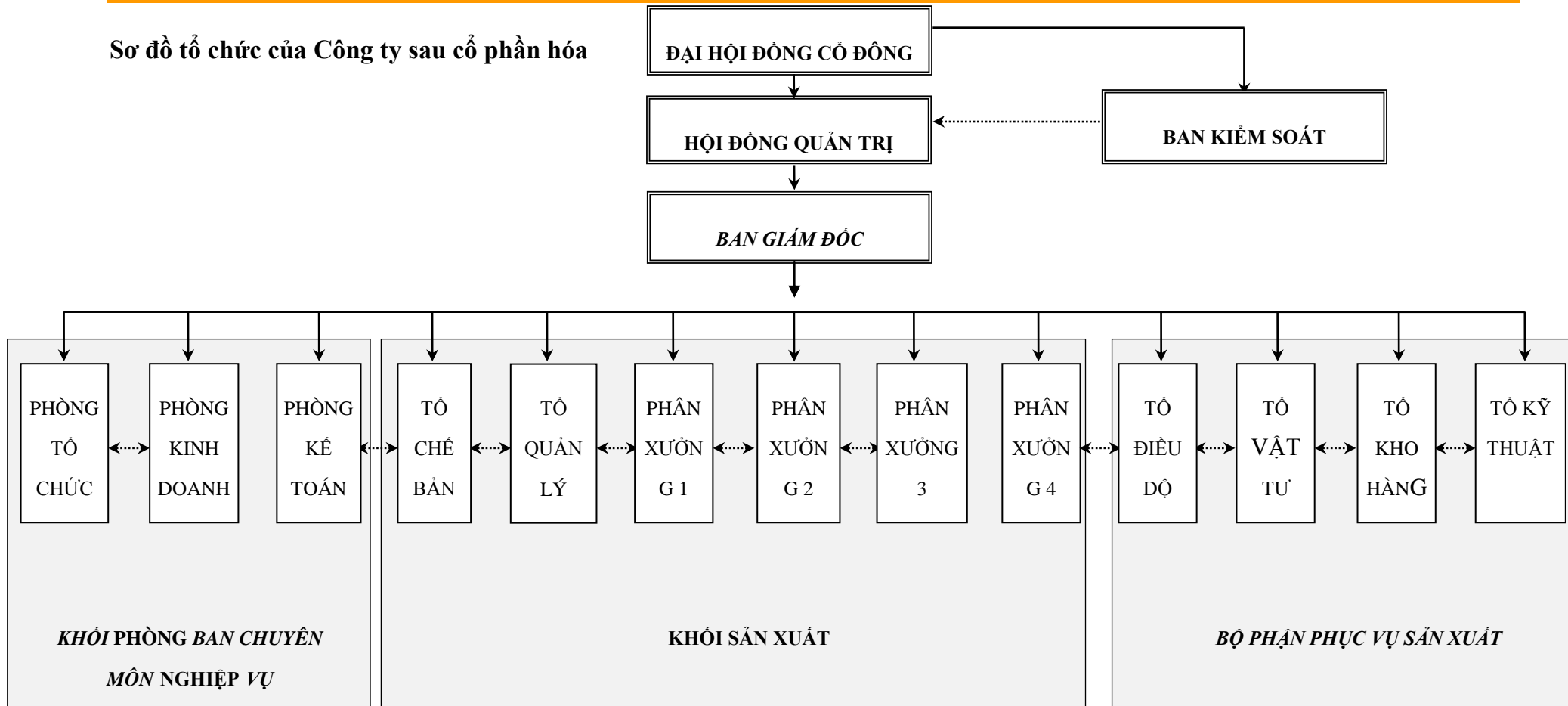
- Đại hội đồng cổ đông: gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của công ty.
- Hội đồng quản trị: là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Ban 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.

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

*(Sơ đồ tổ chức trang kế tiếp)*

# CÔNG TY TNHH MTV IN BAO BÌ KHATOCO

Sơ đồ tổ chức của Công ty sau cổ phần hóa



Ghi chú

—————> Quan hệ chỉ đạo

- - - - -> Quan hệ kiểm soát

<-----> Quan hệ phối hợp



### 2. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau cổ phần hóa

#### 2.1 Sản phẩm:

- Về bao bì: chú trọng phát triển các loại bao bì sản xuất trên giấy Metalized, Duplex, Ivory, Couche,... sử dụng công nghệ tráng phủ inline hoặc offline. Các công đoạn sau in gồm tráng phủ (WB, UV, BOPP, bế, dán, ...) được thực hiện khép kín tại công ty;
- Đối với sản phẩm vở học sinh và bì thư tiếp tục khai thác năng lực thiết bị và thị trường hiện có.

#### 2.2 Khách hàng

- Khách hàng chính của công ty là cung cấp cho Tổng công ty Khánh Việt với tỷ trọng doanh thu chiếm khoảng 40%; Ngoài ra Công ty cũng có một số khách hàng tiềm năng lớn trong các lĩnh vực công nghiệp thuốc lá, công nghệ thực phẩm, hóa mỹ phẩm, dược phẩm,....

#### 2.3 Thị trường

- Khai thác tối đa thị trường hiện có tại khu vực Khánh Hòa, Tp.HCM, Đồng Nai, Bình Dương, Quảng Ngãi & Đà Nẵng;
- Hướng đến thị trường xuất khẩu bao bì, văn hóa phẩm,...

#### 2.4 Thương hiệu

- Xây dựng thương hiệu bằng việc đảm bảo uy tín thông qua việc cung cấp những sản phẩm có chất lượng ổn định, giá cả hợp lý, tiến độ giao hàng nhanh chóng cũng như các dịch vụ chăm sóc khách hàng chu đáo, nhiệt tình. Cần xây dựng niềm tin trong khách hàng khi họ chọn công ty là nhà cung cấp bao bì chủ lực.

#### 2.5 Nguồn nhân lực

Xu thế cạnh tranh trong tương lai không còn phụ thuộc nhiều vào tài nguyên, vốn, công nghệ mà bắt đầu phụ thuộc rất lớn khả năng tác động của con người lên giá trị sản phẩm. Đó cũng là lợi thế cạnh tranh làm nên sự khác biệt trong mỗi sản phẩm sản xuất ra tại công ty. Để có một đội ngũ nhân viên năng động, sáng tạo dám nghĩ dám làm, có tâm với nghề in thì công ty cần phải có một số chính sách phù hợp trong giai đoạn 2015 – 2020:

- Bồi dưỡng và đào tạo cán bộ quản lý ngành của các cấp trong công ty. Những cán bộ trong ngành phải thực sự yêu nghề, nhạy cảm với vấn đề công nghệ và có kinh nghiệm thực tế qua sản xuất tối thiểu 3 năm. Có thể đào tạo qua các khóa ngắn hạn, tạo điều kiện cho tham gia các hội chợ quốc tế về in bao bì.
- Tạo sự gắn bó trách nhiệm của người lao động đối với doanh nghiệp bằng cách tiến hành thúc đẩy quá trình cổ phần hóa theo luật định của nhà nước. Với hình thức sở hữu mới sẽ có những chính sách phù hợp hơn với người lao động qua các kỳ Đại hội cổ đông.

- Có kế hoạch đào tạo đối với đội ngũ công nhân vận hành máy: tổ chức thi tay nghề, liên kết với một số cơ sở dạy nghề in để có chương trình đào tạo tại chỗ cho công nhân vận hành máy. Có chính sách thu hút các thợ giỏi về cho công ty.

### 3. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2015 – 2017

*Dvt: triệu đồng*

STT	Nội dung	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Vốn chủ sở hữu	80.000	85.000	90.000
2	Doanh thu	380.000	390.000	400.000
3	Chi phí	365.640	373.654	382.000
4	Lợi nhuận trước thuế	14.360	16.346	18.000
5	Lợi nhuận sau thuế	11.200	13.080	14.400
6	Tổng số lao động dự kiến (người)	330	340	340
7	Thu nhập bình quân (triệu)	6	6,5	7
8	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ doanh thu	2,9%	3,4%	3,6%
9	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH	14%	16,4%	18%

### 4. Căn cứ để thực hiện kinh doanh

#### 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 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

Ngành in bao bì thuộc nhóm ngành công nghiệp phụ trợ. Do vậy, có liên hệ mật thiết với hoạt động xuất khẩu hàng hóa và các sản phẩm của hầu hết nhóm ngành khác, đặc biệt là ngành hàng tiêu dùng. Nhu cầu tiêu dùng cũng như thương mại, quảng bá thương hiệu luôn luôn là thiết yếu của nền kinh tế thị trường. Nên lĩnh vực hoạt động kinh doanh của ngành in bao bì luôn có tiềm năng phát triển ngay cả khi nền kinh tế thị trường có những khó khăn nhất định.

### 4.3 Các giải pháp thực hiện sau cổ phần hóa công ty

#### 4.3.1 Phân tích SWOT:

- Điểm mạnh (S)
  - S1: Máy móc, thiết bị đầu tư tương đối đồng bộ.
  - S2: Đội ngũ công nhân lành nghề với hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất bao bì giấy.
- Điểm yếu (W)
  - W1: Vị trí địa lý nằm cách xa các trung tâm kinh tế lớn.
  - W2: Năng lực quản lý còn thấp chưa phù hợp với quy mô của công ty.
- Cơ hội (O):
  - O1: Nhu cầu bao bì tăng trưởng bình quân từ 15-20%/năm.
- Nguy cơ (T)
  - T1: Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp in bao bì tại các trung tâm kinh tế lớn.
  - T2: Công nghệ in ngày càng phát triển.

#### 4.3.2 Các giải pháp thực hiện sau cổ phần hóa

- Về thị trường: Giữ vững khách hàng đang có; 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 chuyển dịch năng lực và đầu tư cơ sở sản xuất gần các trung tâm công nghiệp lớn; trong năm 2015-2016 đầu tư bổ sung 01 thiết bị in offset 6 màu-UV để có thể đa dạng trên nhiều loại vật liệu đáp ứng yêu cầu thị trường...

- 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 thảo mãn các nhu cầu của khách hàng.
- Về nguồn nhân lực:
  - o Đào tạo nâng cao và tuyển dụng nhân sự chuyên sâu về ngành in; tiếp cận công nghệ mới.
  - o 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.
  - o Trang bị cho người lao động những kiến thức cần thiết để có thể tiếp cận với vị trí mới, với công việc mới sau khi cổ phần hóa doanh nghiệp.
  - o 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 người lao động theo quy định của pháp luật, thảo ước lao động và các chính sách của công ty.

### 4.3.3 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 tootngr 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 SỬ DỤNG ĐẤT

- Công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco đã ký hợp đồng thuê đất số 04/2015/HĐTĐ ngày 12 tháng 01 năm 2015 căn cứ theo quyết định số 3148/QĐ-UBND gày 21 tháng 11 năm 2014 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc thu hồi đất do Tổng công ty Khánh Việt thuê sử dụng và cho công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco:
- Diện tích đất: 13.167,8 m<sup>2</sup> ( Mười ba nghìn một trăm sáu mươi bảy phẩy tám mét vuông).
- Vị trí lô đất: Tại Phường Vĩnh Trường, thành phố Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa. Vị trí : ranh giới khu đất được xác định theo Bản đồ trích đo địa chính số 27/2009/TĐ.BĐ, tỷ lệ 1/1000 do văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất Khánh Hòa lập ngày 02/6/2009.

- Thời hạn thuê đất: Kể từ ngày 21/11/2014 đến hết ngày 01/8/2033.
- Mục đích sử dụng đất thuê: Để làm phân xưởng in bao bì (đất sản xuất, kinh doanh, phi nông nghiệp)
- Hiện trạng sử dụng: Diện tích xây dựng nhà xưởng sản xuất và các công trình phụ trợ: 7.450,5m<sup>2</sup>; Diện tích còn lại sân bãi và đường nội bộ.
- Đối với diện tích đất đã thuê, sau khi chuyển sang công ty cổ phần, công ty cổ phần sẽ kế thừa hợp đồng thuê đất đã ký (Hợp đồng thuê đất số 04/2015/HĐTĐ ngày 12 tháng 01 năm 2015) và cam kết chỉ sử dụng đất đã thuê phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

## **IX. 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 người lao động 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 cổ phần hóa và các quy định của pháp luật về lao động, Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động như sau:

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Tổng số</b>
<b>I</b>	<b>Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa</b>	<b>333</b>
1	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động	333
1.1	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động không xác định thời hạn	253
1.2	Lao động làm việc theo hợp đồng lao động xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	77
1.3	Lao động làm việc thời vụ	3
2	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0
<b>II</b>	<b>Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp</b>	<b>11</b>
<b>III</b>	<b>Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần</b>	<b>322</b>
	Số lao động mà hợp đồng lao động còn thời hạn	322

**X. PHƯƠNG ÁN CỔ PHẦN HÓA VÀ CƠ CẤU VỐN ĐIỀU LỆ****1. Cơ cấu vốn điều lệ và số lượng cổ phần chào bán:**

- Giá trị vốn nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau định giá: **105.211.148.383** đồng.
- Vốn điều lệ của công ty cổ phần: **80.000.000.000** đồng. Phần chênh lệch giữa giá trị vốn nhà nước tại doanh nghiệp và vốn điều lệ của công ty cổ phần là **25.211.148.383** đồng (105.211.148.383 đồng - 80.000.000.000 đồng) sẽ được công ty cổ phần chuyển trả lại cho chủ sở hữu vốn nhà nước.
- Mệnh giá: **10.000** đồng/cổ phần.
- Số cổ phần dự kiến phát hành: **8.000.000** cổ phần, trong đó:
  - o Cổ phần Nhà nước nắm giữ: **2.320.000** cổ phần, tương ứng 29,00% VĐL
  - o Cổ phần chào bán: **5.680.000** cổ phần, tương ứng 71,00% VĐL. Cụ thể số lượng cổ phần dự kiến chào bán cho các đối tượng như sau:

<b>STT</b>	<b>Đối tượng chào bán</b>	<b>Số Lượng Cổ Phần (cổ phần)</b>
1	Chào bán công khai ra bên ngoài cho các NĐT	3.017.200
2	Chào bán cho NĐT Chiến lược	2.000.000
3	Chào bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước	257.800
4	Chào bán cho người lao động trong công ty theo dạng đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	165.000
5	Chào bán cho công đoàn công công ty	240.000
<b>Cộng</b>		<b>5.680.000</b>

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

STT	Cổ đông	SL CP (cổ phần)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Nhà nước (Tổng công ty Khánh Việt)	2.320.000	23.200.000.000	29,00%
2	Cổ đông khác	5.680.000	56.800.000.000	71,00%
2.1	Người lao động trong công ty	422.800	4.228.000.000	5,28%
2.1.1	Bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thẩm niên làm việc trong khu vực nhà nước	257.800	2.578.000.000	3,22%
2.1.2	Bán cho lao động trong công ty theo dạng đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại công ty cổ phần	165.000	1.650.000.000	2,06%
2.2	Công đoàn Công ty	240.000	2.400.000.000	3,00%
2.3	NĐT Chiến lược	2.000.000	20.000.000.000	25,00%
2.4	Chào bán công khai ra bên ngoài	3.017.200	30.172.000.000	37,72%
<b>Tổng vốn điều lệ</b>		<b>8.000.000</b>	<b>80.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

**3. Trình tự chào bán:**

Tiến hành chào bán công khai cho các nhà đầu tư bên ngoài trước, sau đó thực hiện chào bán cho đối tác chiến lược và người lao động trong công ty.

**4. Phương án chào bán cổ phần**

**4.1 Chào bán công khai ra bên ngoài cho các NĐT**

- Số lượng cổ phần chào bán công khai: **3.017.200** cổ phần.



- Giá khởi điểm chào bán: **10.000** đồng/cổ phần
- Thực hiện theo hình thức đấu giá công khai tại Sở giao dịch chứng khoán tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

### 4.2 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

- Tiêu chí nhà đầu tư chiến lược: Là nhà tiêu thụ sản phẩm hoặc là nhà cung cấp vật tư, nguyên liệu đầu vào cho công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco thỏa mãn các tiêu chí sau:
  - o Quan hệ mua bán liên tục trong hai năm gần nhất.
  - o Doanh thu mua bán hàng năm từ 20 tỉ đồng trở lên.
  - o Vốn điều lệ ít nhất là 30 tỉ đồng.
  - o Có Báo cáo tài chính 2 năm gần nhất phải được kiểm toán và kinh doanh có lãi.
  - o Khi mua cổ phần phải có cam kết gắn bó lâu dài với lợi ích của công ty cổ phần và không được chuyển nhượng cổ phần trong vòng 5 năm kể từ ngày mua cổ phần.
- Số lượng cổ phần chào bán cho NĐT chiến lược: 2.000.000 cổ phần, chiếm 25,00% VDL
- Số lượng NĐT chiến lược: tối đa 3 nhà đầu tư
- Nguyên tắc tổ chức bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược: Chỉ tiến hành xét bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược sau khi bán đấu giá công khai.
- Phương thức chào bán:
  - o Trường hợp có tối đa 03 nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần, nếu số cổ phần các Nhà đầu tư chiến lược đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra cho Nhà đầu tư chiến lược thì phải tổ chức đấu giá giữa các Nhà đầu tư chiến lược theo quy định của pháp luật hiện hành; nếu số cổ phần các Nhà đầu tư chiến lược đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán ra cho Nhà đầu tư chiến lược thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa tiến hành thỏa thuận và quyết định về số cổ phần hóa bán ra, giá bán cổ phần;
  - o Trường hợp có trên 03 nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa phải xây dựng quy chế tổ chức đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược theo nguyên tắc quy định tại Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính.
  - o Việc lựa chọn Nhà đầu tư chiến lược thông qua hình thức đấu giá phải đảm bảo nguyên tắc lựa chọn Nhà đầu tư chiến lược có giá đặt mua từ cao xuống thấp cho đủ số lượng bán ra nhưng tối đa không quá 03 Nhà đầu tư chiến lược và phải đảm bảo giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai căn cứ kết quả của cuộc đấu giá, Ban chỉ đạo cổ phần hóa phê duyệt danh sách Nhà đầu tư chiến lược được lựa chọn.



- Giá bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược: Giá bán cổ phần cho Nhà đầu tư chiến lược là giá bán do Ban chỉ đạo cổ phần hóa thảo thuận trực tiếp (Đối với trường hợp bán thỏa thuận) hoặc giá Nhà đầu tư chiến lược đặt mua được xác định là trúng thầu của cuộc đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược (Đối với trường hợp bán đấu giá giữa các nhà đầu tư 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 nhà đầu tư 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 nhà đầu tư. Giá bán: không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

### 4.3 Cổ phần bán cho người lao động trong công ty:

#### 4.3.1 Mục tiêu chào bán:

Mục tiêu của việc chào bán cổ phần cho người lao động là nhằm gắn kết người lao động và tạo động lực của người lao động với sự phát triển của Công ty sau cổ phần hóa

#### 4.3.2 Cổ phần chào bán cho người lao động trong công ty 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 “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)”.
- 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 khu vực nhà nước của người lao động 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 bảo hiểm xã hội một lần.
- Thời gian thực tế làm việc trong khu vực nhà nước của người lao động đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp để tính mua cổ phần với giá ưu đãi, bao gồm:
  - o Thời gian người lao động 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;
  - o 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 bảo hiểm xã hội (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 bảo hiểm xã hội cho người lao động theo quy định của pháp luật.
- Nguyên tắc xác định:
  - Nguyên tắc xác định số cổ phần người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố GTDN được mua ưu đãi.
  - Người lao động 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 khu vực nhà nước.
- Giá bán cho người lao động: bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của đợt đấu giá công khai.
- Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa là: 333 người.
- Tổng số lao động được mua cổ phần theo giá ưu đãi: 319 người. Số người không đủ điều kiện mua là 14 người (do chưa đủ 1 năm công tác tại khu vực Nhà nước).
- Tổng số năm công tác của người lao động được mua cổ phần ưu đãi trong khu vực Nhà nước: 2.578 năm.
- Số lượng cổ phần chào bán: 257.800 cổ phần, chiếm 3,22% VDL

### *4.3.3 Cổ phần chào bán cho người lao động 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, Công ty đã tổ chức Đại hội đại biểu người lao động và thống nhất đề nghị.

### **Tiêu chí xác định người lao động là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao:**

Người lao động đang làm việc tại công ty; là những chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn cao thỏa mãn các điều kiện sau:

- Sinh năm 1966 trở về sau; làm việc tại công ty từ 5 năm trở lên (tính từ ngày ký hợp đồng chính thức); có cam kết làm việc từ 3-10 năm cho công ty sau cổ phần.

### **Điều kiện khác:**

- Đối với khối gián tiếp: có trình độ đại học, thỏa mãn 1 trong các điều kiện sau:
  - Đang là Lãnh đạo công ty; Trưởng, phó các đơn vị.
  - Hiểu biết quy trình in, máy móc, trang thiết bị ngành in; đánh giá đực chất lượng sản phẩm; đang công tác tại các tổ Chế bản, Kỹ thuật, Quản lý chất lượng, Vật tư.
- Đối với khối trực tiếp: có trình độ từ Trung cấp trở lên và đang là trưởng máy hoặc phụ máy 1 máy in Offset, trưởng máy bê tự động.

- Ưu đãi:
  - o Được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong công ty nhưng tối đa không quá 5.000 cổ phần cho một người lao động.
  - o Giá mua là giá đấu thành công thấp nhất.

### **Kết quả xác định:**

- Số lượng cổ phần chào bán dự kiến: 165.000 cổ phần, chiếm 2,06% VDL.
- Tổng số lao động được mua cổ phần theo dạng cam kết làm việc: 33 người.
- Tổng số năm cam kết làm việc của người lao động được mua cổ phần theo dạng cam kết: 330 năm

#### *4.3.4 Cổ phần chào bán cho công đoàn công ty:*

- Số lượng cổ phần chào bán cho công đoàn: 240.000 cổ phần, tương ứng với 3% vốn điều lệ.
- Giá bán: Bằng 60% giá bán thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

### **4.4 Xử lý cổ phần không bán hết.**

#### *4.4.1 Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm:*

- Số lượng cổ phần nhà đầu tư trúng thầu trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.
- Số lượng cổ phần không được nhà đầu tư đăng ký mua theo phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần người lao động và tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần nhà đầu tư chiến lược từ chối mua theo cam kết khi đăng ký.

#### *4.4.2 Phương án xử lý:*

- Chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các nhà đầu tư đã tham dự đấu giá theo phương thức đấu giá trực tiếp giữa các nhà đầu tư hoặc thỏa thuận trực tiếp với giá bán không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất.
- Trong trường hợp vẫn không chào bán hết.
- Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban Chi đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa 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.

### **4.5 Rủi ro dự kiến của đợt chào bán**

#### *4.5.1 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 trong đó có ngành in. Đây là một yếu tố bất lợi rất lớn trong tương lai đối với công ty.

### 4.5.2 *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 thương mại, Luật Bảo vệ Môi trường và Luật xuất bản...

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 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.

### 4.5.3 *Rủi ro đặc thù*

Nhìn chung quy mô của công ty ở quy mô nhỏ và vừa, hoạt động in bao bì trong ngành có rất nhiều doanh nghiệp cạnh tranh cả trong và ngoài nước.

Giá cả của máy móc thiết bị ngành in và bao bì là khá cao do tính đặc thù và độc quyền. Làm cho việc trang bị thêm máy móc là rất khó khăn.

Các thiết bị kỹ thuật hiện đại tiên tiến nguồn nhân lực chất lượng cao trong công ty vẫn còn là điểm khó khăn cần cải thiện hơn nữa.

### 4.5.4 *Rủi ro của đợt chào bán*

Đợt phát hành ra công chúng lần đầu của Công ty Cổ phần In Bao bì Khatoco 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 tương đối thấp, làm cho nhà đầu tư 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 In Bao bì Khatoco bị ảnh hưởng khá lớn. Giá bán phải ở mức hấp dẫn mới thu hút sự quan tâm và tham gia của các nhà đầu tư.

### 4.5.5 *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 In Bao bì Khatoco.

## **XI. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA**

### **1. Quản lý tiền thu từ cổ phần hóa**

Số tiền thu từ cổ phần hóa doanh nghiệp được sử dụng để thanh toán chi phí cổ phần hóa và chi giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư khi thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp theo chế độ nhà nước quy định; 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 giá trị doanh nghiệp được nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp tại công ty mẹ. Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa được thực hiện theo quy định tại Điều 10, Điều 11 thông tư 196/2011/TT-BTC

### **2. Dự toán chi phí cổ phần hóa**

<b>STT</b>	<b>Nội dung chi</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
1	Chi phí thuê tư vấn XDGTĐN	132.000.000
2	Chi phí thuê tư vấn Xây dựng phương án CPH	130.000.000
3	Chi phí bán đấu giá	50.000.000
4	Thù lao cho Ban chỉ đạo cổ phần hóa và tổ giúp việc	140.000.000
5	Các chi phí tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu, đăng ký thành lập doanh nghiệp,...	48.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>500.000.000</b>

### **3. 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 10.000 đồng/cổ phiếu:

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
1	Tiền thu từ CPH (a)	54.808.800.000
	<i>Tiền thu từ chào bán công khai ra bên ngoài</i>	<i>30.172.000.000</i>
	<i>Tiền thu từ chào bán cho NĐT chiến lược</i>	<i>20.000.000.000</i>

	<i>Tiền thu từ chào bán ưu đãi cho CBCNV theo thâm niên</i>	<i>1.546.800.000</i>
	<i>Tiền thu từ chào bán cho CBCNV theo dạng cam kết làm việc lâu dài</i>	<i>1.650.000.000</i>
	<i>Tiền thu từ chào bán cho công đoàn công ty</i>	<i>1.440.000.000</i>
2	Mệnh giá chào bán (b)	56.800.000.000
3	Chênh lệch giữa tiền thu CPH và mệnh giá chào bán (c) = (a) - (b)	(1.991.200.000)
4	Chi phí CPH (d)	500.000.000
5	Giá trị ròng tiền thu (e) = (a) - (d)	54.304.800.000
6	Tổng số tiền từ chào bán cổ phần (f) = (e)	54.304.800.000

#### **4. Tổng tiền thu khi thực hiện cổ phần hóa tạm tính**

- Số tiền chênh lệch giữa vốn nhà nước thực tế tại doanh nghiệp và vốn điều lệ (1): **25.211.148.383** đồng
- Số tiền thu được từ việc chào bán vốn nhà nước (2): **54.304.800.000** đồng.
- Tổng số tiền thực thu ((3) = (1) + (2)): **79.515.948.383** đồng

## **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 cổ phần hóa đã được duyệt của Công ty TNHH MTV In Bao bì Khatoco. 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 In Bao bì Khatoco. 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 In Bao bì Khatoco./.

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

Xin trân trọng cảm ơn.



*Khánh Hòa, ngày 25 tháng 8 năm 2015*

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

**PHÓ GIÁM ĐỐC**



**ĐỖ HỮU THIẾT**

*Khánh Hòa, ngày 25 tháng 8 năm 2015*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN  
CÔNG TY TNHH MTV IN BAO BÌ KHATOCO**

**GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**



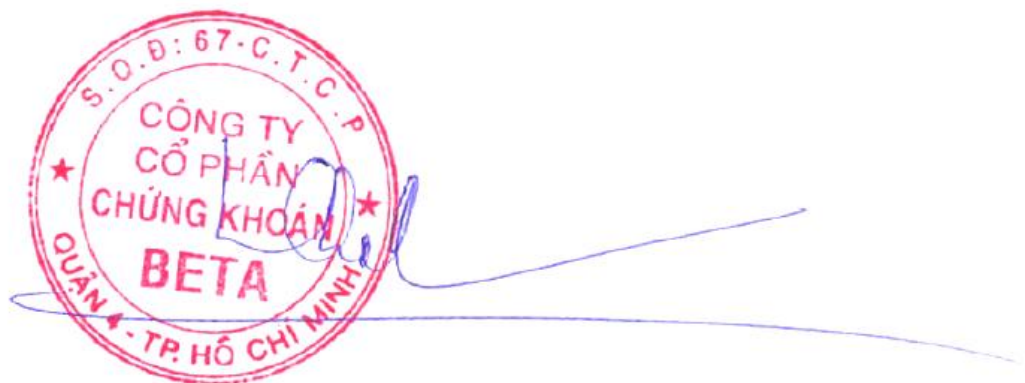
**NGUYỄN ĐÌNH HƯƠNG**

A blue ink signature of Phạm Nguyễn Nhật Anh.

**PHẠM NGUYỄN NHẬT ANH**

*Tp. HCM, ngày 24 tháng 8 năm 2015*

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



**NGUYỄN ĐĂNG KHOA**