

**TỔNG CÔNG TY THƯƠNG MẠI SÀI GÒN – TNHH MỘT THÀNH VIÊN
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN SATRA - TIỀN GIANG**



**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
SATRA - TIỀN GIANG**

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



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



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

TP. Hồ Chí Minh, tháng 10 năm 2014

MỤC LỤC

PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ	4
PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT.....	7
PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP.....	8
I. TỔNG QUAN.....	8
1. Giới thiệu về Doanh nghiệp.....	8
2. Ngành nghề kinh doanh chính.....	8
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	10
4. Quá trình hình thành và phát triển.....	11
5. Cơ cấu tổ chức và quản lý.....	12
6. Danh sách những công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết.....	13
II. THỰC TRẠNG DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP.....	14
1. Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa.....	14
2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp.....	17
3. Thực trạng về tài chính và công nợ.....	18
4. Thực trạng về lao động.....	19
5. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý.....	21
III. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	22
1. Tình hình hoạt động kinh doanh.....	22
2. Vị thế của Công ty trong ngành.....	27
3. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước cổ phần hóa.....	27
4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trước cổ phần hóa.....	29
PHẦN V: PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ, CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN, HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA.....	30
I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN	30
II. VỐN ĐIỀU LỆ, NGÀNH NGHỀ KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG	30
1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	30
2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến.....	31
3. Phương án về tổ chức và quản lý điều hành Công ty.....	33
4. Chiến lược phát triển sau cổ phần hóa.....	34
5. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa.....	38
6. Biện pháp thực hiện.....	40
PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	42

I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN.....	42
1. Đối tượng mua cổ phần	42
2. Phương thức chào bán	42
3. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán	47
II. LOẠI CỔ PHẦN	47
III. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CỔ PHẦN HÓA	47
IV. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN.....	50
1. Rủi ro về kinh tế	50
2. Rủi ro pháp lý	50
3. Rủi ro đặc thù	50
4. Rủi ro của đợt chào bán.....	50
5. Rủi ro khác	51
V. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	52
VI. CAM KẾT.....	53

PHẦN I: CƠ SỞ PHÁP LÝ

- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- 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 202/2011/TT-BTC ngày 30/12/2011 của Bộ Tài Chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với người lao động dôi dư do sắp xếp lại công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- Thông tư số 38/2010/TT-BLĐTBXH ngày 24/12/2010 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/08/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với lao động dôi dư do sắp xếp lại công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- Quyết định số 568/QĐ-UBND ngày 30/01/2013 của Ủy ban Nhân dân (UBND) Thành phố Hồ Chí Minh về ban hành Kế hoạch sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc UBND Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2013-2015;
- Quyết định số 5752/QĐ-UBND ngày 22/10/2013 của Ủy ban Nhân dân TP. HCM về việc cổ phần hóa doanh nghiệp 100% vốn nhà nước Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV;
- Quyết định số 4575/QĐ-UBND ngày 24/08/2013 của Ủy ban Nhân dân TP. HCM về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang;
- Quyết định số 347/QĐ-BCĐ-TH ngày 13/09/2013 của Trưởng Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang về việc thành lập Tổ giúp việc cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang;
- Quyết định số 4730/QĐ-UBND ngày 30/08/2013 của Ủy ban Nhân dân TP.HCM về Phê duyệt Đề án tái cơ cấu Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH MTV giai đoạn 2013-2015;

- Công văn số 142/UBND-CNN ngày 10/01/2014 của Ủy ban Nhân dân Tp. Hồ Chí Minh về việc chọn đơn vị tư vấn cổ phần hoá thực hiện công tác cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang;
- Quyết định số 3529/QĐ-UBND ngày 16/07/2014 của Ủy ban nhân dân TP.HCM về việc giao tài sản cố định cho Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV để thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp;
- Quyết định số 4369/QĐ-UBND ngày 30/08/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang;
- Quyết định số 5105/QĐ-UBND ngày 17/10/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang thành công ty cổ phần.

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

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

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

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

II. ĐƠN VỊ CHÀO BÁN:

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN SATRA - TIỀN GIANG

- Trụ sở chính : Ấp Hòa Phúc, Xã Hòa Khánh, Huyện Cái Bè, Tỉnh Tiền Giang, Việt Nam
- Chi nhánh CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH MTV SATRA - TIỀN GIANG
- Địa chỉ : 9-11 Phan Chu Trinh, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại : (+84.8) 822 5289 Fax: (+84.8) 822 5269

III. ĐƠN VỊ TƯ VẤN:

CÔNG TY TNHH MTV CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á

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

**PHẦN III:
CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT**

KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT	ĐỊNH NGHĨA
▪ Công ty	Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang
▪ SATICO	Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang
▪ CBCNV	Cán bộ Công nhân viên
▪ DT	Doanh thu
▪ GTDN	Giá trị doanh nghiệp
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh
▪ LN	Lợi nhuận
▪ LNTT	Lợi nhuận trước thuế
▪ LNST	Lợi nhuận sau thuế
▪ QSĐĐ	Quyền sử dụng đất
▪ XD CB	Xây dựng cơ bản

PHẦN IV: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

I. TỔNG QUAN

1. Giới thiệu về Doanh nghiệp

- Tên công ty : **CÔNG TY TNHH MTV THÀNH VIÊN SATRA - TIỀN GIANG**
- Tên tiếng Anh : **SATRA-TIEN GIANG COMPANY LIMITED**
- Tên viết tắt : **SATICO**
- Địa chỉ : **Áp Hòa Phúc, Xã Hòa Khánh, Huyện Cái Bè, Tỉnh Tiền Giang, Việt Nam**
- Email : satra@satico.com.vn
- Website : <http://satico.com.vn>
- Chi nhánh : **CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH MTV SATRA - TIỀN GIANG**
- Địa chỉ : **9-11 Phan Chu Trinh, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh**
- Điện thoại : **(+84.8) 822 5289** Fax: **(+84.8) 822 5269**
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 1200583456 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Tiền Giang cấp, đăng ký lần đầu ngày 28/09/2005 và thay đổi lần thứ 8 ngày 20/07/2013.

2. Ngành nghề kinh doanh chính

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1200583456 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Tiền Giang cấp, đăng ký lần đầu ngày 28/09/2005 và thay đổi lần thứ 8 ngày 20/07/2013, ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty như sau:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống. <i>Chi tiết: Kinh doanh, xuất nhập khẩu các loại trái cây, nông sản</i>	4620 (Chính)
2	Bán lẻ trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp <i>Chi tiết: Kinh doanh thực phẩm chế biến.</i>	4719
3	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Kinh doanh thực phẩm chế biến</i>	4722

STT	Tên ngành	Mã ngành
4	Bán lẻ đồ gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất trong tự, đèn và bộ đèn điện, đồ gia dụng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh. <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh kim khí điện máy</i> - <i>Kinh doanh các sản phẩm gỗ</i>	4759
5	Bán lẻ hàng hoá khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh bách hoá</i> - <i>Kinh doanh gaz</i>	1773
6	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép <i>Chi tiết: Kinh doanh vải sợi may mặc</i>	4641
7	Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Kinh doanh xăng, dầu, nhớt</i>	4730
8	Chế biến và bảo quản rau quả <i>Chi tiết: Chế biến sản phẩm từ nguyên liệu trái cây, nông sản</i>	1030
9	Quảng cáo <i>Chi tiết: Quảng cáo</i>	7310
10	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu <i>Chi tiết: Dịch vụ vui chơi giải trí</i>	9329
11	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động <i>Chi tiết: Dịch vụ ăn uống</i>	5610
12	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Mua bán các loại mỹ phẩm</i>	4772
13	Bán buôn đồ uống <i>Chi tiết: Kinh doanh rượu, bia</i>	4633
14	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc láo chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp <i>Chi tiết: Kinh doanh thuốc lá nội</i>	4711
15	Bán buôn chuyên doanh khác chưa phân được vào đâu Kinh doanh phân bón Buôn bán dầu DOP Bán buôn hạt nhựa và các sản phẩm từ hạt nhựa	4669

STT	Tên ngành	Mã ngành
16	Bán buôn thực phẩm	4632
17	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và các thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh vật liệu trang trí nội thất</i> - <i>Kinh doanh vật liệu xây dựng</i>	4752
18	Bán lẻ ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống) <i>Chi tiết: Kinh doanh xe ô tô</i>	4512
19	Bán mô tô, xe máy <i>Chi tiết: Kinh doanh xe gắn máy các loại</i>	4541
20	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê <i>Chi tiết: Cho thuê mặt bằng, kho bãi, nhà nghỉ</i>	6810
21	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác	4530
22	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy	4543
23	Bán buôn gạo	4631
24	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông	4652
25	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng khác	4659
26	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng	4663
27	Bán buôn kim loại và quặng kim loại	4662
28	- <i>Kinh doanh công nghệ phẩm</i> - <i>Kinh doanh thiết bị phục vụ cho nông, ngư nghiệp</i> - <i>Dịch vụ lữ hành trong và ngoài nước</i> - <i>Tổ chức du lịch sinh thái</i>	Ngành nghề chưa khớp mã với Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Trên cơ sở các ngành nghề kinh doanh đã đăng ký, hiện tại sản phẩm và dịch vụ chủ yếu của Công ty bao gồm:

- **Kinh doanh hóa mỹ phẩm:** là nhà phân phối cho Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam tại huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang với các mặt hàng như: Bột giặt, nước tẩy rửa, sản phẩm chăm sóc da, kem đánh răng, trà Lipton, hạt nêm Knorr,...

- Công nghệ phẩm: Cung cấp cho hệ thống bếp ăn của Chi nhánh Công ty Vissan – Xí nghiệp chế biến kinh doanh Rau Quả tại địa chỉ 420 Nơ Trang Long, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.
- Cho thuê mặt bằng làm vựa trái cây; sơ chế trái cây, kho bãi, nhà nghỉ... tại Trung tâm trái cây quốc gia Tiền Giang (Trạm dừng chân Phương Trang).
- Hợp tác kinh doanh ăn uống tại Thành phố Hồ Chí Minh với 2 đơn vị: Cửa hàng Phở 24h tại địa chỉ: 9-11 Phan Chu Trinh, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh và Gra hàng kem tươi, nước ép trái cây tại địa chỉ: 15 -17 Phan Chu Trinh, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Cung cấp trái cây các loại vào hệ thống siêu thị tại Thành phố Hồ Chí Minh như: Central mart, Toàn Gia Thịnh, Citimart, Thương Xá Tax, Siêu thị Sài Gòn...

4. Quá trình hình thành và phát triển

Năm 2004, Công ty Satra - Tiền Giang được thành lập theo Quyết định số 355/QĐ-TCT ngày 28/09/2004 của Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn, là một đơn vị hạch toán phụ thuộc.

Năm 2005, Công ty Satra Tiền Giang được chuyển đổi thành Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang theo Quyết định số 502 /QĐ-TCT ngày 19/8/2005 của Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn, công ty có tư cách pháp nhân, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, hạch toán độc lập thuộc chủ sở hữu Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV. Nhiệm vụ trọng tâm của Công ty là tổ chức hình thành chợ đầu mối trái cây lớn nhất đồng bằng sông Cửu Long trên cơ sở quản lý sử dụng và khai thác các hạng mục mà Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV đã đầu tư tại Trung tâm Thương mại Trái cây Quốc gia tại Tiền Giang, đồng thời tổ chức hoạt động kinh doanh có hiệu quả với các cơ sở của Công ty.

Trong những năm đầu thực hiện dự án tại Trung tâm Thương mại Trái cây Quốc gia tại Tiền Giang, Công ty gặp rất nhiều khó khăn. Nhưng từ năm 2009 đến nay, Công ty đã tổ chức thực hiện khai thác có hiệu quả các hạng mục đã được Tổng công ty đầu tư tại Trung tâm này.

Cuối năm 2013, Công ty đã ký hợp đồng thực hiện làm nhà phân phối cho Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam tại thị trường huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy- tỉnh Tiền Giang, qua đó sử dụng mặt bằng kho tại Trung tâm để làm nơi dự trữ và tổ chức phân phối hàng hóa.

Ngoài ra, để đáp ứng việc hỗ trợ tiêu thụ trái cây do người nông dân địa phương trồng trọt, Công ty đã hình thành khu sơ chế trái cây (còn gọi là khu chợ sỉ), hiện tại số lượng trái cây các loại được các doanh nghiệp, nhà vựa đưa về Trung tâm để sơ chế và tổ chức bán trong thị trường nội địa và xuất khẩu mỗi năm đều có tăng trưởng (năm 2007 khoảng 20.000- 30.000 tấn/năm; đến nay vào khoảng 70.000 – 80.000 tấn/năm).

Cùng với hoạt động ngày càng ổn định và phát triển của Trạm dừng chân Phương Trang đã góp phần tạo nên sự nhộn nhịp và tạo một sự chuyển biến tốt trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại Trung tâm, góp phần tạo ra công ăn việc làm cho hàng ngàn lao động tại địa phương.

5. Cơ cấu tổ chức và quản lý

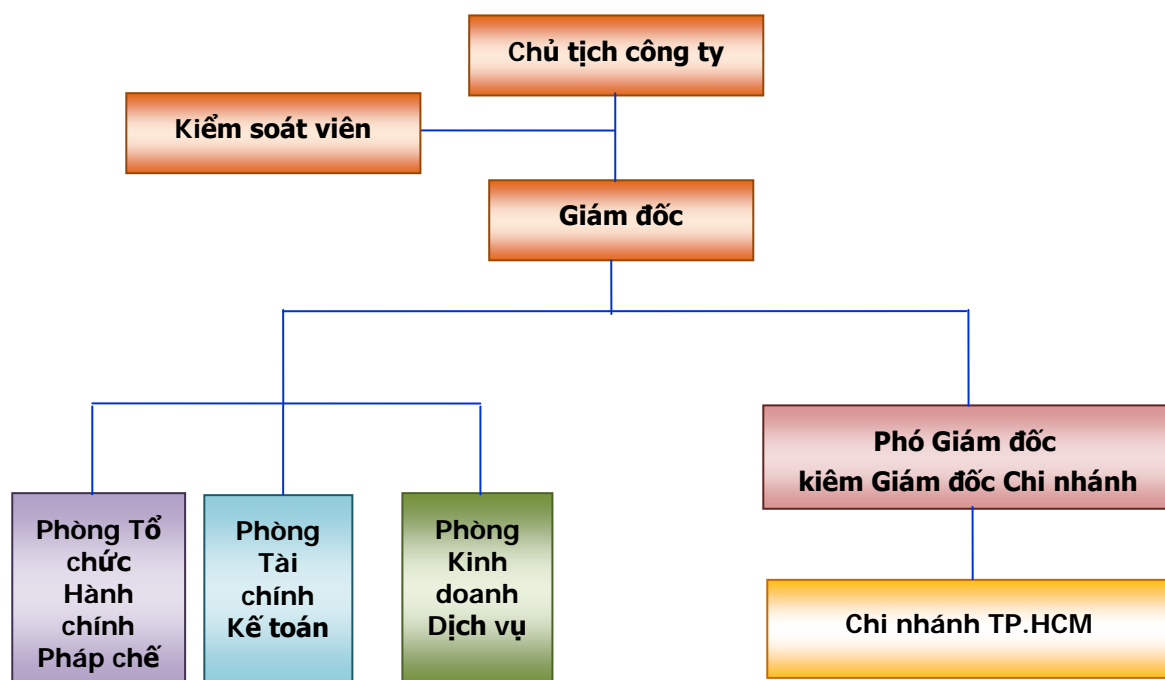
Theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang, cơ cấu tổ chức và quản lý của Công ty bao gồm Chủ tịch Công ty, Kiểm soát viên, Ban Giám đốc, các phòng ban chuyên môn và các đơn vị trực thuộc với chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Chủ tịch Công ty: là người trực tiếp giúp đại diện Chủ sở hữu Công ty trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của đại diện Chủ sở hữu Công ty.
- Kiểm soát viên: Chịu trách nhiệm trước pháp luật và Chủ sở hữu Công ty về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ của mình.
- Ban Giám đốc: bao gồm 01 Giám đốc và 01 Phó Giám đốc.
 - Giám đốc là người đại diện pháp luật của Công ty, do Chủ sở hữu Công ty bổ nhiệm, là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước đại diện Chủ sở hữu Công ty và Chủ tịch Công ty về thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình.
 - Phó Giám đốc: do Giám đốc đề nghị để Chủ tịch Công ty quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức hoặc ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng lao động, khen thưởng, kỷ luật và quyết định mức lương sau khi có sự đồng ý của đại diện Chủ sở hữu Công ty. Phó Giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc điều hành một hoặc một số lĩnh vực hoạt động của Công ty theo phân công, ủy quyền của Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được Giám đốc phân công ủy quyền. Việc ủy quyền có liên quan đến việc ký hợp đồng kinh tế hoặc liên quan tới việc sử dụng con dấu của Công ty đều phải thực hiện bằng văn bản.
- 03 Phòng ban chức năng:
 - Phòng Tổ chức – Hành chính – Pháp chế: có chức năng tham mưu giúp việc cho Chủ tịch Công ty và Giám đốc Công ty trong quản lý - điều hành công việc thuộc lĩnh vực tổ chức bộ máy, công tác cán bộ - lao động tiền lương, thi đua khen thưởng, chính sách chế độ, thanh tra-pháp chế - bảo vệ nội bộ, về quản lý và điều hành công việc văn phòng -hành chính-quản trị, bảo vệ PCCC, ...
 - Phòng Tài chính kế toán: có chức năng tham mưu giúp việc cho Chủ tịch Công ty và Giám đốc Công ty trong quản lý và điều hành công việc thuộc lĩnh vực tài chính - kế toán.

- Phòng Kinh doanh dịch vụ: có chức năng tham mưu giúp việc cho Chủ tịch Công ty và Giám đốc Công ty trong quản lý - điều hành công việc thuộc lĩnh vực kinh doanh, thông tin kinh tế - xúc tiến thương mại, trực tiếp triển khai thực hiện các hoạt động kinh doanh của Công ty; xây dựng kế hoạch và thực hiện các dự án về đầu tư phát triển sản xuất và kinh doanh của Công ty; thực hiện các công việc thuộc lĩnh vực dịch vụ như: nhà nghỉ, ăn uống, cho thuê kho, mặt bằng, quảng cáo, tiếp thị, ..
- Chi nhánh Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang tại Thành phố Hồ Chí Minh: là đơn vị kinh tế phụ thuộc trực thuộc Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang, đồng cấp với các phòng ban chức năng của Công ty, thực hiện tổ chức kinh doanh theo nhiệm vụ Ban Giám đốc giao và theo ngành nghề kinh doanh được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp phép, chấp hành những qui định Nhà nước, an toàn và phát triển vốn, tạo ra hiệu quả kinh tế.

Cơ cấu tổ chức và quản lý được thể hiện theo sơ đồ sau:

Sơ đồ tổ chức của Công ty trước khi cổ phần hóa



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

6.1 Công ty mẹ

Tên Công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ sở hữu
Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn- TNHH MTV	275B Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh	100%

6.2 Công ty liên doanh liên kết

Không có.

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

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

Căn cứ Quyết định số 4369/QĐ-UBND ngày 30/08/2014 của UBND thành phố Hồ Chí Minh về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 30/09/2013 của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang là **49.082.843.066 đồng** (Bốn mươi chín tỷ, không trăm tám mươi hai triệu, tám trăm bốn mươi ba nghìn, không tám sáu mươi sáu đồng).
- Trong đó, giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang tại thời điểm 30/09/2013 để cổ phần hóa là: **41.136.744.383 đồng** (Bốn mươi một tỷ, một trăm ba mươi sáu triệu, bảy trăm bốn mươi bốn nghìn, ba trăm tám mươi ba đồng)

Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa của Công ty tại thời điểm 30/09/2013 được trình bày chi tiết ở bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

TT	TÊN TÀI SẢN	GIÁ TRỊ SỐ SÁCH	GIÁ TRỊ THỰC TẾ	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4	5=4-3
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG	40.124.137.462	49.082.843.066	8.958.705.604
I	TÀI SẢN DÀI HẠN	22.219.132.584	29.717.970.124	7.498.837.540
1	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-
2	Tài sản cố định	22.149.832.584	29.648.670.124	7.498.837.540
2.1	<i>Tài sản cố định hữu hình</i>	<i>20.720.771.133</i>	<i>28.219.608.673</i>	<i>7.498.837.540</i>
a	Nhà cửa - vật kiến trúc	18.936.247.671	26.104.588.943	7.168.341.272
b	Phương tiện vận tải	-	-	-
c	Máy móc thiết bị	1.784.523.462	2.115.019.730	330.496.268
d	Thiết bị dụng cụ quản lý	-	-	-
2.2	<i>Tài sản cố định vô hình</i>	<i>1.429.061.451</i>	<i>1.429.061.451</i>	-
2.3	<i>Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</i>	-	-	-
3	Bất động sản đầu tư	-	-	-
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-

TT	TÊN TÀI SẢN	GIÁ TRỊ SỐ SÁCH	GIÁ TRỊ THỰC TẾ	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4	5=4-3
5	Tài sản dài hạn khác	69.300.000	69.300.000	-
II	TÀI SẢN NGẮN HẠN	17.905.004.878	19.321.946.578	1.416.941.700
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	13.384.064.293	13.395.915.126	11.850.833
a	Tiền mặt tại quỹ	162.957.954	162.959.000	1.046
b	Tiền gửi Ngân hàng	13.171.106.339	13.182.956.126	11.849.787
c	Các khoản tương đương tiền	-	-	-
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	2.312.380.353	3.449.216.603	1.136.836.250
4	Vật tư hàng hóa tồn kho	398.355.346	666.609.963	268.254.617
a	Hàng hóa tồn kho	398.355.346	398.355.346	-
b	Công cụ dụng cụ đã phân bổ	-	268.254.617	268.254.617
5	Tài sản ngắn hạn khác	1.810.204.886	1.810.204.886	-
6	Chi phí sự nghiệp	-	-	-
III	GIÁ TRỊ LỢI THẾ KD	-	42.926.364	42.926.364
IV	GIÁ TRỊ QUYỀN SD ĐẤT	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG	721.038.858	721.038.858	-
I	TSCĐ VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN	721.038.858	721.038.858	-
1	Các khoản phải thu dài hạn không có khả năng thu hồi	-	-	-
2	Tài sản cố định	721.038.858	721.038.858	-
II	TSLĐ VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	-	-	-
C	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ (*)	-	-	-
I	TSCĐ VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN	-	-	-
1	Tài sản cố định	-	-	-
1.1	Tài sản cố định hữu hình	-	-	-
a	Nhà cửa - vật kiến trúc	-	-	-

TT	TÊN TÀI SẢN	GIÁ TRỊ SỐ SÁCH	GIÁ TRỊ THỰC TẾ	CHÊNH LỆCH
1	2	3	4	5=4-3
b	Phương tiện vận tải	-	-	-
c	Máy móc thiết bị	-	-	-
d	Thiết bị dụng cụ quản lý	-	-	-
1.2	Tài sản cố định vô hình	-	-	-
II	TSLĐ VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	-	-	-
D	TÀI SẢN TỪ QUỸ KT-PL	-	-	-
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)	40.845.176.320	49.803.881.924	8.958.705.604
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (A)	40.124.137.462	49.082.843.066	8.958.705.604
E1	Nợ thực tế phải trả	8.251.118.683	8.251.118.683	-
E2	Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
E3	Giá trị thu hồi của Tài sản chờ thanh lý trừ chi phí liên quan	-	305.020.000	305.020.000
	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A - (E1+E2)]+E3	31.873.018.779	41.136.744.383	9.263.725.604

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp SATICO

Tài sản không tính vào giá trị doanh nghiệp bao gồm:

- **Tài sản không cần dùng:**

Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiết	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
1	Nhà số 15 - 17 Phan Chu Trinh	1.551.846.471	689.709.571	44%
2	Nhà số 9 - 11 Phan Chu Trinh	250.634.669	31.329.287	12%
	TỔNG CỘNG	1.802.481.140	721.038.858	40%

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp SATICO

Công ty có trách nhiệm thực hiện bàn giao các tài sản trên cho Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV để hạch toán và xử lý theo quy định.

▪ **Tài sản chờ thanh lý**

Đơn vị tính: đồng

STT	Tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Ghi chú
1	Quầy trang trí 15-17 PC T q.1	32.670.000	0	Chưa thanh lý
2	Kho lạnh 15-17 Phan Chu Trinh	180.841.361	0	Chưa thanh lý

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp SATICO

Công ty có trách nhiệm thực hiện bàn giao các tài sản trên cho Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH MTV để hạch toán và xử lý theo quy định.

Đối với giá trị thu hồi từ tài sản chờ thanh lý là phương tiện vận tải (xe Toyota – Biển số 51A 68281) là 305.020.000 đồng được tính vào giá trị phần vốn nhà nước tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 30/09/2013 của Công ty TNHH MTV viên Satra-Tiền Giang theo Quyết định số 4369/QĐ-UBND ngày 30/08/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về việc xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang.

2. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

Tình hình tài sản cố định của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (30/09/2013) thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
1. Tài sản cố định hữu hình	28.444.856.795	7.003.046.804	21.441.809.991
▪ Nhà cửa, vật kiến trúc	24.239.999.309	4.582.712.780	19.657.286.529
+ Tài sản đang dùng	22.437.518.169	3.501.270.498	18.936.247.671
+ Tài sản không cần dùng	1.802.481.140	1.081.442.282	721.038.858
+ Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
▪ Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	347.108.288	347.108.288	-
+ Tài sản đang dùng	-	-	-
+ Tài sản không cần dùng	-	-	-
+ Tài sản chờ thanh lý	347.108.288	347.108.288	-

Tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
▪ Máy móc thiết bị	3.857.749.198	2.073.225.736	1.784.523.462
+ Tài sản cần dùng	3.644.237.837	1.859.714.375	1.784.523.462
+ Tài sản không cần dùng	-	-	-
+ Tài sản chờ thanh lý	213.511.361	213.511.361	-
▪ Thiết bị quản lý	-	-	-
2. Tài sản cố định vô hình^(*)	1.762.022.900	332.961.449	1.429.061.451
3. Chi phí XDCBDD	-	-	-

Nguồn: SATICO

Ghi chú: () Tài sản cố định vô hình của Công ty tại thời điểm 30/09/2013 bao gồm phần mềm vi tính phục vụ sản xuất kinh doanh và chi phí tiền thuê đất.*

Tổng diện tích đất đai doanh nghiệp đang sử dụng

Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang hiện đang quản lý và sử dụng lô đất tại ấp Hoà Phúc, xã Hoà Khánh, Huyện Cái bè, Tỉnh Tiền Giang với diện tích là 26.590 m². Công ty sẽ tiếp tục thuê đất của Ủy ban Nhân dân Tỉnh Tiền Giang từ năm 2014 và trả tiền thuê đất hàng năm theo đúng quy định của Nhà nước.

3. Thực trạng về tài chính và công nợ

Thực trạng về tài chính, công nợ của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm 30/09/2013 như sau:

❖ Vốn chủ sở hữu:	32.594.057.637	đồng
❖ Quỹ khen thưởng, phúc lợi:	0	đồng
❖ Các khoản phải thu:	2.312.380.353	đồng
▪ Phải thu ngắn hạn:	2.312.380.353	đồng
▪ Phải thu dài hạn:	0	đồng
<i>(Tỷ lệ đối chiếu nợ phải thu đạt 99,65%)</i>		
❖ Nợ phải trả:	8.251.118.683	đồng
▪ Nợ ngắn hạn:	7.546.318.683	đồng
▪ Nợ dài hạn:	704.800.000	đồng

(Tỷ lệ đối chiếu nợ phải trả đạt 98,52%)

4. Thực trạng về lao động

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp ngày 30/08/2014, tổng số CBCNV của Công ty là **49** người với cơ cấu như sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Theo trình độ lao động	49	100
▪ Trình độ trên đại học	-	-
▪ Trình độ đại học	14	28,57
▪ Trình độ cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	6	12,24
▪ Trình độ khác	29	59,18
Theo loại hợp đồng lao động	49	100
▪ Hợp đồng không thời hạn	27	55,10
▪ Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	20	40,82
▪ Hợp đồng thời vụ	1	2,04
▪ Không ký HĐLĐ	1	2,04
Theo giới tính	49	100
▪ Nam	37	75,51
▪ Nữ	12	24,49

Nguồn: SATICO

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

Lao động	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Số lao động bình quân năm	39	38	35

Nguồn: SATICO

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 nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, phát huy được năng lực của người lao động, Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động như sau:

STT	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	49	
1	Lao Động không thuộc diện ký HĐLĐ (Thành viên HĐQT, Chủ tịch HĐQT, Kiểm soát viên, Giám đốc)	1	

STT	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ	48	
	- Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	27	
	- Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	20	
	- Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc một công việc nhất định dưới 03 tháng	1	
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	-	
II	Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa	2	
1	Số lao động đủ điều kiện hưu theo chế độ hiện hành	-	
2	Số lao động sẽ chấm dứt HĐLĐ, chia ra:	-	
	- Hết hạn HĐLĐ	-	
	- Tự nguyện chấm dứt HĐLĐ	-	
	- Chấm dứt hợp đồng lao động với lý do khác theo quy định của pháp luật	-	
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp CPH, chia ra:	2	
	- Số lao động dôi dư thực hiện theo NĐ số 91/2010/NĐ-CP	-	
	- Số lao động phải chấm dứt hợp đồng lao động và trả trợ cấp mất việc làm	2	
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần	47	
1	Số lao động mà HĐLĐ còn thời hạn	47	
2	Số lao động nghỉ hưởng chế độ BHXH, chia ra:	-	
	- Ốm đau	-	
	- Thai sản	-	
	- Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp	-	
3	Số lao động đang tạm hoãn thực hiện HĐLĐ, chia ra:	-	
	- Nghĩa vụ quân sự	-	

STT	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
	- Nghĩa vụ công dân khác	-	
	- Bị tạm giam, tạm giữ	-	
	- Do 2 bên thỏa thuận (không quá 03 tháng)	-	

Cơ cấu lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần như sau

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Tổng cộng	47	100
Phân theo trình độ lao động	47	100
- Trình độ trên đại học	-	-
- Trình độ đại học	13	27,66
- Trình độ cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	6	12,77
- Trình độ khác	28	59,57
Phân theo loại hợp đồng lao động	47	100
- Hợp đồng không thời hạn	25	53,19
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	20	42,55
- Hợp đồng thời vụ	1	2,13
- Không ký HĐLĐ	1	2,13
Phân theo giới tính	47	100
- Nam	37	78,72
- Nữ	10	21,28

5. Những vấn đề đang tiếp tục xử lý

- a) Theo Quyết định số 5105/QĐ-UBND ngày 17/10/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang thành công ty cổ phần, Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang có trách nhiệm thực hiện chế độ chính sách đối với người lao động dôi dư theo đúng quy định hiện hành.
- b) Theo Quyết định số 4369/QĐ-UBND ngày 30/08/2014 của UBND Thành phố Hồ Chí Minh về việc xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang, các vấn đề cần tiếp tục xử lý của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang cụ thể như sau:
 - Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang có trách nhiệm chỉ đạo Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang chịu trách nhiệm:

- + Tiếp tục đối chiếu, theo dõi, xử lý dứt điểm các khoản công nợ phải thu, các khoản phải trả theo quy định; hoàn tất việc đối chiếu công nợ trước thời điểm doanh nghiệp cổ phần hóa được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu:
 - ✓ Nợ phải thu chưa thực hiện đối chiếu là 0,35% tổng số khoản phải thu khách hàng, tương đương 12.000.000 đồng.
 - ✓ Nợ phải trả chưa thực hiện đối chiếu là 1,48% tổng số khoản phải trả khách hàng, tương đương 121.786.311 đồng.
- + Chuyển giao các tài sản chờ thanh lý, tài sản không cần dùng chưa thực hiện thanh lý cho Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH MTV quản lý để hạch toán và xử lý theo quy định. Trong thời gian chưa chuyển giao, Công ty có trách nhiệm bảo quản tránh thất thoát tài sản nhà nước.
- + Tiếp tục xử lý việc thuê đất và tiền thuê đất chặt chẽ theo đúng quy định pháp luật, điều chỉnh hạch toán về tiền thuê đất cho phù hợp làm cơ sở để phân bổ và căn trừ tiền thuê đất theo hướng dẫn của Ủy ban nhân dân Tỉnh Tiền Giang.

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

1. Tình hình hoạt động kinh doanh

1.1 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu thuần trước cổ phần hóa

Đơn vị tính: triệu đồng

Nhóm Hàng hóa/ Dịch vụ	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Nông sản các loại	822	3%	3.902	12%	2.010	5%
Thiết bị, thực phẩm, hoá mỹ phẩm, máy móc	18.100	75%	21.844	70%	32.280	80%
Mặt bằng, khác	5.365	22%	5.544	18%	5.811	15%
Tổng cộng	24.287	100%	31.290	100%	40.101	100%

Nguồn: SATICO

Cơ cấu lợi nhuận gộp trước cổ phần hóa

Đơn vị tính: triệu đồng

Nhóm Hàng hóa/ Dịch vụ	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Nông sản các loại	24	0,4%	114	1,9%	59	0,9%
Thiết bị, thực phẩm, mỹ phẩm, máy móc	372	6,5%	432	7,2%	546	8,5%
Mặt bằng, khác	5.365	93,1%	5.485	90,9%	5.811	90,6%
Tổng cộng	5.761	100%	6.031	100%	6.416	100%

Nguồn: SATICO

Hoạt động kinh doanh thiết bị, thực phẩm, hóa mỹ phẩm và máy móc chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty, chiếm trên 70% doanh thu hoạt động hàng năm. Tuy nhiên, lợi nhuận gộp từ hoạt động này chỉ khoảng từ 6,5% – 8,8% trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty.

Hoạt động cho thuê mặt bằng và hoạt động kinh doanh khác chiếm tỷ lệ khoảng từ 15% – 22% cơ cấu tổng doanh thu và có xu hướng giảm dần trong giai đoạn từ năm 2011 đến năm 2013. Mặc dù, doanh thu không chiếm tỷ trọng lớn nhưng nguồn lợi nhuận từ hoạt động cho thuê mặt bằng và hoạt động kinh doanh khác chiếm tỷ trọng trên 90% cơ cấu lợi nhuận gộp qua các năm. Các hoạt động này mang lại nguồn lợi nhuận ổn định cho Công ty các năm qua.

Do đặc thù hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, giá vốn hàng bán chiếm tỷ lệ lớn so với doanh thu nên lợi nhuận biên khá thấp. Ngoài ra, do các mặt hàng công ty kinh doanh bị cạnh tranh khá gay gắt trên thị trường do có nhiều nguồn cung ứng nên các hoạt động kinh doanh này chưa mang lại nhiều lợi nhuận cho Công ty trong thời gian vừa qua.

1.2 Nguyên vật liệu

▪ Nguồn nguyên vật liệu:

Với lĩnh vực hoạt động chính trong lĩnh vực thương mại, nguồn cung ứng nguyên vật liệu của Công ty bao gồm:

- Về nông sản: Công ty thu mua trực tiếp của nông dân tại một số địa phương: Long An, Tiền Giang, Tây Ninh, An Giang...sau đó giao cơ sở gia công chế biến.

- Về hàng hóa tiêu dùng: Công ty hiện đang là nhà phân phối cho Công ty Unilever Việt Nam (một trong những nhà phân phối, bán lẻ lớn nhất cả nước, với các mặt hàng như: bột giặt, nước tẩy rửa, sản phẩm chăm sóc da, ke m đánh răng, trà Lipton, hạt nêm Knorr...) Địa điểm phân phối tại huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang.
- Ngoài việc phục vụ cho các đơn đặt hàng của các khách hàng trong khu vực, Công ty cũng đã ký kết, giao dịch với nhiều doanh nghiệp cung cấp lớn trên thị trường như:

STT	TÊN CÔNG TY	NƯỚC	SẢN PHẨM
1	Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam	Việt Nam	Hóa mỹ phẩm
2	Công ty TNHH Mai Liên Thành	Việt Nam	Công nghệ phẩm
3	DNTN TM DV Cẩm Hương Chợ Lớn	Việt Nam	Công nghệ phẩm
4	Công ty TNHH MTV XNK và Đầu tư Chợ Lớn	Việt Nam	Công nghệ phẩm
5	Công ty TNHH SX TM Sao Đỏ	Việt Nam	Công nghệ phẩm
6	Công ty cổ phần TMDV Kỹ thuật Công nghiệp	Việt Nam	Máy móc thiết bị
7	Công ty TNHH Hoàng Tín	Việt Nam	Máy móc thiết bị
8	Công ty TNHH Văn Võ Song Toàn	Việt Nam	Đồng sợi
9	Công ty MAXXIS INTERNATIONAL (THAILAND) CO.LTD.	Thái Lan	Vỏ xe
10	Công ty DAIKEN CO., LTD	Nhật Bản	Bản lề sản
11	Công ty MITSUBISHI CORP	Saudi Arabia	Nhựa
12	Công ty DAITO TRADE CORP	Nhật Bản	Thép
13	Công ty KYODO CO. INC	Nhật Bản	Thép
14	Công ty TNHH TM Tổng hợp Nghĩa Anh	Việt Nam	Phân bón

Nguồn: SATICO

▪ **Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu:**

Thị trường các yếu tố đầu vào cho hoạt động kinh doanh nông sản của Công ty nhìn chung khá phong phú. Công ty có điều kiện để lựa chọn đơn vị cung cấp nguyên vật liệu

trên cơ sở chào giá cạnh tranh góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trong hoạt động này, Công ty mua trực tiếp từ nông dân nên phụ thuộc vào thời tiết, vào vụ mùa, nguồn nguyên liệu, giá cả không ổn định.

Đối với hoạt động kinh doanh là mua bán, phân phối hàng hóa và dịch vụ cho thuê mặt bằng, Công ty hiện đang là đại lý phân phối độc quyền của Unilever tại Huyện Cái Bè và một phần của Huyện Cai Lậy nên nguồn cung ứng khá ổn định.

Đối với các mặt hàng kinh doanh thương mại khác (máy móc, thiết bị,...), Công ty có nhiều sự lựa chọn trên thị trường. Để nhằm ổn định nguồn cung ứng đầu vào, trong thời gian sắp tới, Công ty sẽ tập trung tìm kiếm các nguồn cung ứng nguyên vật liệu ổn định, giá cả và chất lượng tốt hơn nhằm tăng cường hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

▪ **Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:**

Do đặc thù hoạt động trong lĩnh vực thương mại nên tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu khá cao. Do đó, khi giá cả các yếu tố đầu vào có sự biến động sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trong những năm qua do xu thế của nền kinh tế đất nước chịu ảnh hưởng suy giảm kinh tế toàn cầu, giá cả nguyên vật liệu biến động liên tục theo giá điện, xăng dầu, hàng hóa dịch vụ tăng cao làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

1.3 Chi phí sản xuất

Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty 3 (ba) năm trước cổ phần hóa như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT	Giá trị	% Tổng DT
Giá vốn hàng bán	18.571	76,46%	24.963	79,78%	33.678	83,98%
Chi phí tài chính	59	0,24%	24	0,08%	6	0,01%
Chi phí bán hàng	2.382	9,81%	2.468	7,89%	2.374	5,92%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.147	12,96%	3.547	11,34%	3.792	9,46%
Chi phí khác	70	0,29%	955	3,05%	0,6	0,00%
Tổng chi phí	24.229	99,76%	31.957	102,13%	39.851	99,40%

Nguồn: SATICO

1.4 Trình độ công nghệ

Công ty luôn chú trọng đến việc đầu tư các thiết bị quản lý, phần mềm tiên tiến để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiện nay, Công ty đã xây dựng Website tiếng Việt (www.satco.com.vn) để giới thiệu về tình hình hoạt động Công ty. Thông tin hoạt động giữa trụ sở Công ty tại Tiền Giang, Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh và Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn - TNHH MTV được xử lý qua email, đảm bảo công việc luôn được xử lý nhanh chóng và hiệu quả.

Bên cạnh đó, Công ty cũng sử dụng phần mềm kế toán Misa để kết nối mạng giữa trụ sở Tiền Giang và Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. Riêng đối với hoạt động làm nhà phân phối hàng hóa mỹ phẩm cho Công ty Unilever thì sử dụng phần mềm kế toán bán hàng Solomon. Đội ngũ nhân viên bán hàng sử dụng máy Palm (được cài đặt phần mềm bán hàng eMobiz) khi bán hàng, cho nên có thể kiểm tra, quản lý hoạt động bán hàng của nhân viên chặt chẽ bằng định vị.

1.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Trên cơ sở kết hợp với Công ty cổ phần Đầu tư Phương Trang, Công ty đang nghiên cứu đầu tư, xây dựng Trung tâm thương mại trái cây Quốc gia tại Tiền Giang. Cụ thể, hoàn chỉnh khu sơ chế trái cây tại Tiền Giang để được cấp giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm, tổ chức sơ chế trái cây sạch nhằm cung ứng cho hệ thống SATRA FOOD, các siêu thị trong thành phố và cung ứng xuất khẩu. Năm 2013, Công ty đã tiến hành đăng ký logo “SATI FRUIT” tạo tiền đề cho việc hình thành các hoạt động sơ chế, mua bán trái cây, nông sản của Công ty. Với định hướng hoạt động của Công ty cổ phần sau này, Công ty sẽ điều chỉnh đăng ký logo này thành “SAFUCO”.

Ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh đang tổ chức thực hiện, Công ty sẽ phát triển thêm mảng hoạt động cho thuê treo biển quảng cáo, trước mắt sẽ tiến hành cho các đơn vị trong hệ thống SATRA GROUP như: Vissan, Cầu Tre, Bia Việt Nam... tại trung tâm Thương mại Trái cây Tiền Giang.

Tìm kiếm phát triển thị trường mới, đưa mặt hàng trái cây sạch được sơ chế tại Trung tâm trái cây vào các siêu thị trên cả nước.

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

Hoạt động Công ty chủ yếu là kinh doanh mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho thuê mặt bằng, hợp tác kinh doanh không trực tiếp sản xuất hàng hóa cho nên việc kiểm tra chất lượng sản phẩm hàng hóa bằng các phương pháp đơn giản: Đối với hàng hóa kiểm tra về quy cách đóng gói, bao bì, mẫu mã, số lượng,... bằng cảm quan, cân, đo, đếm. Đối với dịch vụ thì kiểm tra, đánh giá thông qua sự hài lòng, thỏa mãn của khách hàng.

1.7 Hoạt động Marketing

Hiện tại Phòng Kinh doanh dịch vụ của Công ty đảm nhận công việc Marketing. Công ty đã lập Website để giới thiệu về tình hình hoạt động của Công ty. Sử dụng hệ thống loa phát thanh tại Chợ An Hữu, Đài phát thanh truyền hình Vĩnh Long, treo Pano, hộp đèn quảng cáo tại mặt tiền Trung tâm trái cây quốc gia Tiền Giang.

Bên cạnh đó, Công ty phân công giao chỉ tiêu cho Phòng kinh doanh dịch vụ chủ động giới thiệu, tìm kiếm khách hàng để cho thuê mặt bằng, hợp tác kinh doanh và ký hợp đồng mua bán hàng hóa,... Thực hiện việc kết nối lại với các khách hàng cũ, mời gọi, hỗ trợ các đối tác đang thuê mặt bằng tại Trung tâm mở rộng hoạt động kinh doanh để tăng diện tích cho thuê mặt bằng.

Công ty cũng tiến hành liên kết với Phòng Kinh doanh và Phòng thị trường của Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH MTV để mở rộng nguồn tìm kiếm đối tác kinh doanh và cho thuê mặt bằng hoặc liên doanh khai thác mặt bằng tại Trung tâm trái cây quốc gia Tiền Giang. Hiện tại, Công ty có đội ngũ trung bày, chăm sóc khách hàng hậu mãi tại hơn 800 địa điểm bán hàng tại huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang.

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

Hiện tại, Công ty đã nộp hồ sơ cho Cục sở hữu trí tuệ Tiền Giang để xin bản quyền sở hữu nhãn hiệu “Sati fruit” cho mặt hàng trái cây của Công ty và đang chờ kết quả. Với định hướng hoạt động của Công ty cổ phần trong thời gian tới, Công ty sẽ thực hiện các thủ tục để điều chỉnh logo trên thành “SAFUCO”.

1.9 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Công ty đã thực hiện hợp đồng làm nhà phân phối độc quyền cho Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam tại huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang.

2. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty là một trong những đơn vị hạch toán độc lập thuộc chủ sở hữu Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH MTV, do đó Công ty cũng có nhiều thuận lợi từ thương hiệu cũng như uy tín và quy mô của Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn-TNHH MTV. Hoạt động kể từ năm 2005 đến nay, Công ty đã có một vị thế cạnh tranh trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, với các sản phẩm, dịch vụ như cho thuê mặt bằng, hàng hóa mỹ phẩm, công nghệ phẩm... tại khu vực Tiền Giang và các vùng lân cận.

Trong tương lai, Công ty sẽ kết hợp với Công ty Cổ phần đầu tư Phương Trang thực hiện Dự án phát triển tổng thể Trung tâm Thương mại Trái cây Quốc gia tại Tiền Giang. Khi các dự án này đi vào khai thác, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ ngày càng ổn định và hiệu quả, trên cơ sở đó uy tín và thương hiệu của Công ty sẽ được củng cố và ngày càng phát triển.

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

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty giai đoạn các năm trước khi cổ phần hóa được tóm tắt ở bảng sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng tài sản	Ng. Đồng	38.616.812	42.160.810	41.654.711
2	Vốn Chủ sở hữu ¹	Ng. Đồng	33.104.150	32.437.564	32.687.565
3	Nợ phải trả	Ng. Đồng	5.512.661	9.723.245	8.967.146
3.1	Nợ vay ngắn hạn	Ng. Đồng	4.777.111	9.003.845	8.262.346
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	Ng. Đồng			
3.2	Nợ vay dài hạn	Ng. Đồng	735.550	719.400	704.800
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	Ng. Đồng			
4	Nợ phải thu	Ng. Đồng	3.128.442	9.081.604	2.075.624
	<i>Trong đó: Nợ khó đòi</i>	Ng. Đồng			
5	Tổng số lao động	Người	37	36	35
6	Tổng quỹ lương	Ng. Đồng	1.258.621	1.799.879	1.810.876
7	Thu nhập bình quân 1 người lao động/tháng	Ng. Đồng	2.834	4.166	4.311
8	Tổng doanh thu	Ng. Đồng	24.286.859	31.290.136	40.100.742
9	Tổng chi phí	Ng. Đồng	24.230.770	31.956.722	39.850.742
10	Lợi nhuận trước thuế	Ng. Đồng	56.089	(666.586)	250.000
11	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	Ng. Đồng	56.089	(666.586)	250.000
12	Tỷ suất LNST/Vốn nhà nước	%	0,17%	-2,05%	0,76%

Nguồn: SATICO

Ghi chú: Do lợi nhuận sau thuế của Satra - Tiền Giang được dùng để bù đắp lỗ lũy kế nên Công ty không phải đóng thuế TNDN cho phần lợi nhuận phát sinh trong năm 2011 và năm 2013

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

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

▪ Thuận lợi

- + Công ty luôn nhận được sự quan tâm của Lãnh đạo Tổng Công ty, chỉ đạo sát sao, hỗ trợ giúp đỡ Công ty khắc phục những khó khăn, vướng mắc trong quá trình hoạt động.
- + Tại Trung tâm thương mại trái cây quốc gia Tiền Giang: hoạt động làm nhà phân phối cho Công ty Unilever đã đi vào ổn định, tạo được doanh thu hàng tháng cho Công ty. Hoạt động của Trạm dừng chân Phương Trang ngày càng có hướng phát triển tốt và ổn định, góp phần tạo sự ổn định cho các hoạt động kinh doanh tại đây.
- + Công tác chăm lo đời sống và việc làm của người lao động luôn được lãnh đạo Công ty quan tâm đặt lên hàng đầu. Nhờ vậy tập thể CBCNV trong Công ty luôn tập trung hoàn thành mọi công việc được.

▪ Khó khăn

- + Sự cạnh tranh gay gắt về giá cả của các đối thủ trên thị trường.
- + Sự biến động của nền kinh tế, giá cả hàng hóa không ổn định; sự biến động của giá vàng, tỷ giá ngoại tệ, giá xăng dầu làm cho việc kinh doanh gặp khó khăn.

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

I. TÊN CÔNG TY CỔ PHẦN

- Tên tiếng Việt : **CÔNG TY Ỗ PHẦN THƯƠNG MẠI SÀI GÒN - PHƯƠNG TRANG**
- Tên viết tắt tiếng Việt : **SAFUCO**
- Tên tiếng Anh : **SAI GON PHUONG TRANG TRADING JOINT STOCK COMPANY (SAFUCO)**
- Trụ sở chính : Quốc lộ 1A, ấp Hòa Phúc, xã Hòa Khánh, huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang
- Điện thoại : 073.3753 776 - 073.3753 778 Fax: 073.3753 774
- Website : <http://satico.com.vn>

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

1. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

Để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh sau quá trình cổ phần hóa, vốn điều lệ của SAFUCO được cơ cấu như sau:

- Vốn điều lệ Công ty cổ phần : **42.000.000.000 đồng**
- Mệnh giá một cổ phần : 10.000 đồng
- Số lượng cổ phần : 4.200.000 cổ phần

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

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ
1	Nhà nước	1.050.000	10.500.000.000	25%
2	CBCNV mua ưu đãi	48.000	480.000.000	1,14%
2.1	<i>Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước</i>	28.500	285.000.000	0,68%

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ
2.2	Mua theo đăng ký cam ết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	19.500	195.000.000	0,46%
3	Công đoàn Công ty	-	-	-
4	Nhà đầu tư chiến lược	1.551.000	15.510.000.000	36,93%
5	Nhà đầu tư bên ngoài mua cổ phần thông qua đấu giá	1.551.000	15.510.000.000	36,93%
Tổng cộng		4.200.000	42.000.000.000	100%

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

2. Ngành nghề kinh doanh dự kiến

Sau cổ phần hoá, Công ty sẽ tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực ngành nghề theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1200583456 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Tiền Giang cấp, đăng ký lần đầu ngày 28/09/2005 và thay đổi lần thứ 8 ngày 20/07/2013:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống. <i>Chi tiết: Kinh doanh, xuất nhập khẩu các loại trái cây, nông sản</i>	4620 (Chính)
2	Bán lẻ trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp <i>Chi tiết: Kinh doanh thực phẩm chế biến.</i>	4719
3	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Kinh doanh thực phẩm chế biến</i>	4722
4	Bán lẻ đồ gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ gia dụng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh. <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh kim khí điện máy</i> - <i>Kinh doanh các sản phẩm gỗ</i>	4759
5	Bán lẻ hàng hoá khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh bách hoá</i> - <i>Kinh doanh gaz</i>	1773

STT	Tên ngành	Mã ngành
6	Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép <i>Chi tiết: Kinh doanh vải sợi may mặc</i>	4641
7	Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Kinh doanh xăng, dầu, nhớt</i>	4730
8	Chế biến và bảo quản rau quả <i>Chi tiết: Chế biến sản phẩm từ nguyên liệu trái cây, nông sản</i>	1030
9	Quảng cáo <i>Chi tiết: Quảng cáo</i>	7310
10	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu <i>Chi tiết: Dịch vụ vui chơi giải trí</i>	9329
11	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động <i>Chi tiết: Dịch vụ ăn uống</i>	5610
12	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết: Mua bán các loại mỹ phẩm</i>	4772
13	Bán buôn đồ uống <i>Chi tiết: Kinh doanh rượu, bia</i>	4633
14	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp <i>Chi tiết: Kinh doanh thuốc lá nội</i>	4711
15	Bán buôn chuyên doanh khác chưa phân được vào đâu: Kinh doanh phân bón Buôn bán dầu DOP Bán buôn hạt nhựa và các sản phẩm từ hạt nhựa	4669
16	Bán buôn thực phẩm	4632
17	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và các thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng các cửa hàng chuyên doanh <i>Chi tiết:</i> - <i>Kinh doanh vật liệu trang trí nội thất</i> - <i>Kinh doanh vật liệu xây dựng</i>	4752
18	Bán lẻ ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống) <i>Chi tiết: Kinh doanh xe ô tô</i>	4512
19	Bán mô tô, xe máy <i>Chi tiết: Kinh doanh xe gắn máy các loại</i>	4541

STT	Tên ngành	Mã ngành
20	Kinh doanh đất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê <i>Chi tiết: Cho thuê mặt bằng, kho bãi, nhà nghỉ</i>	6810
21	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác	4530
22	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy	4543
23	Bán buôn gạo	4631
24	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông	4652
25	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng khác	4659
26	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng	4663
27	Bán buôn kim loại và quặng kim loại	4662
28	<ul style="list-style-type: none"> - Kinh doanh công nghệ phẩm - Kinh doanh thiết bị phục vụ cho nông, ngư nghiệp - Dịch vụ lữ hành trong và ngoài nước - Tổ chức du lịch sinh thái 	Ngành nghề chưa khớp mã với Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

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

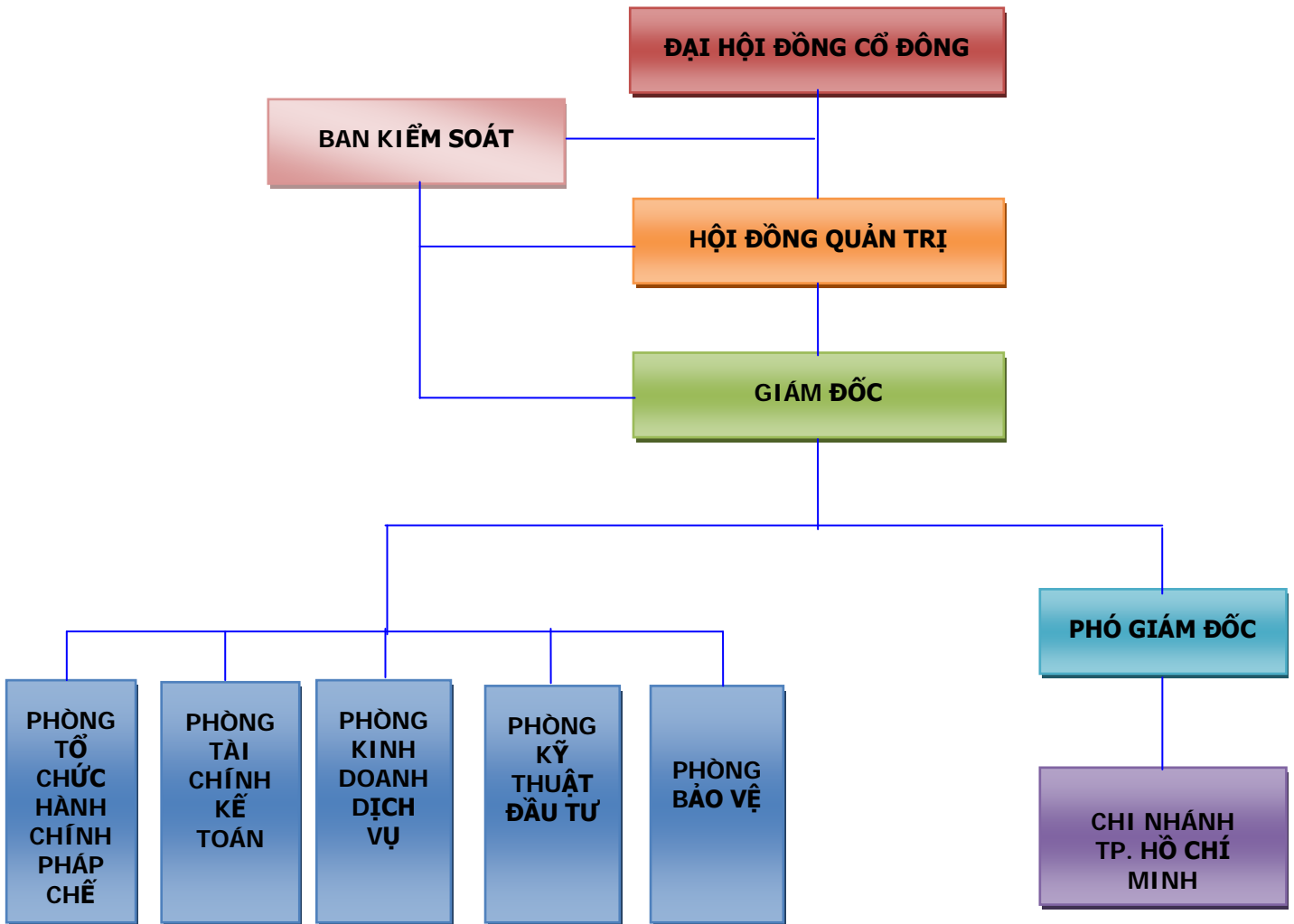
Công ty Cổ phần thương mại Sài Gòn - Phương Trang hoạt động theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần thương mại Sài Gòn - Phương Trang do Đại hội đồng cổ đông thông qua, căn cứ theo các quy định của Luật doanh nghiệp, dưới sự quản trị, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc.

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

- Đại hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Giám đốc và các Phó Giám đốc;

Phòng ban chức năng: dự kiến gồm các phòng như sau: Phòng Tổ chức Hành chính Pháp chế, Phòng Tài chính kế toán, Phòng Kinh doanh dịch vụ, Phòng Kỹ thuật đầu tư, Phòng Bảo vệ.

MÔ HÌNH TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI SÀI GÒN PHƯƠNG TRANG



4. Chiến lược phát triển sau cổ phần hóa

Định hướng phát triển của Công ty

- Tiếp tục duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài, bền vững với Công ty Unilever Việt Nam trong vai trò là Nhà phân phối hàng hoá khu vực Tiền Giang và một số tỉnh thành lân cận;
- Liên kết với các đơn vị thành viên trong Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (SATRA GROUP) để hình thành Nhà phân phối hàng hóa do hệ thống Satra sản xuất tại thị trường các tỉnh đồng bằng Sông Cửu Long, từ đó góp phần làm Công ty ngày càng phát triển vững mạnh.
- Ổn định tổ chức quản lý theo mô hình Công ty cổ phần, xây dựng Quy chế quản trị mới theo mô hình công ty cổ phần.
- Chú trọng đẩy mạnh công tác bán hàng, Marketing, phát triển mạng lưới khách hàng thường xuyên, tạo cơ sở vững chắc cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Tiến hành hợp tác chặt chẽ với Công ty Phương Trang- FUTA để thực hiện theo từng giai đoạn Dự án đầu tư tổng thể Trung tâm thương mại trái cây Quốc gia Tiền Giang.

🌈 Tiếp tục duy trì làm Nhà phân phối cho Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam

▪ **Tên và địa chỉ nhà phân phối thành lập:**

- Tên nhà phân phối: Nhà phân phối hóa mỹ phẩm và thực phẩm SAFUCO.
- Địa điểm: ấp Hòa Phúc, xã Hòa Khánh, huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang

▪ **Mặt hàng kinh doanh chủ yếu:**

Các mặt hàng hoá mỹ phẩm chăm sóc gia đình, chăm sóc cá nhân, thực phẩm, trà và đồ uống từ trà như:

- Bột giặt Omo, Viso, Surf...
- Nước tẩy rửa Vim, Sunlight, Cif...
- Dầu gội Dove, Clear, Sunsilk, Pond...
- Dầu xả Sunsilk
- Xà bông tắm và sữa tắm Lux, Dove, Lifeboy...
- Bàn chải và kem đánh răng Close up, P/S...
- Trà Lipton, Suntea...
- Hạt nêm Knorr

Đây là những sản phẩm chiếm thị phần cao trên thị trường.

▪ **Kênh phân phối:**

Hệ thống kênh phân phối toàn bộ huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang:

Dự kiến bao gồm trực lộ và các chợ tại Cái Bè, Hòa Khánh, Thiên Hộ, An Hữu, Hòa Hưng, Mỹ Lợi A, Mỹ Lợi B, Kinh Kho, Hồng Xi Na, Thiện Trung, Mỹ Lương, Chợ Dông, An Thái, An Cư, Cái N úa, Cà Dăm, Hậu Mỹ Trinh, Cầu Xéo, Mỹ Thiện, Ông Hưng, Ông Vẽ, Mỹ Đức Tây, Cổ Cò, Tân Thanh, Cái Thia, Phú An, ... với bán kính 30 km tính từ Trung tâm trái cây Quốc gia Tiền Giang đến nơi xa nhất.

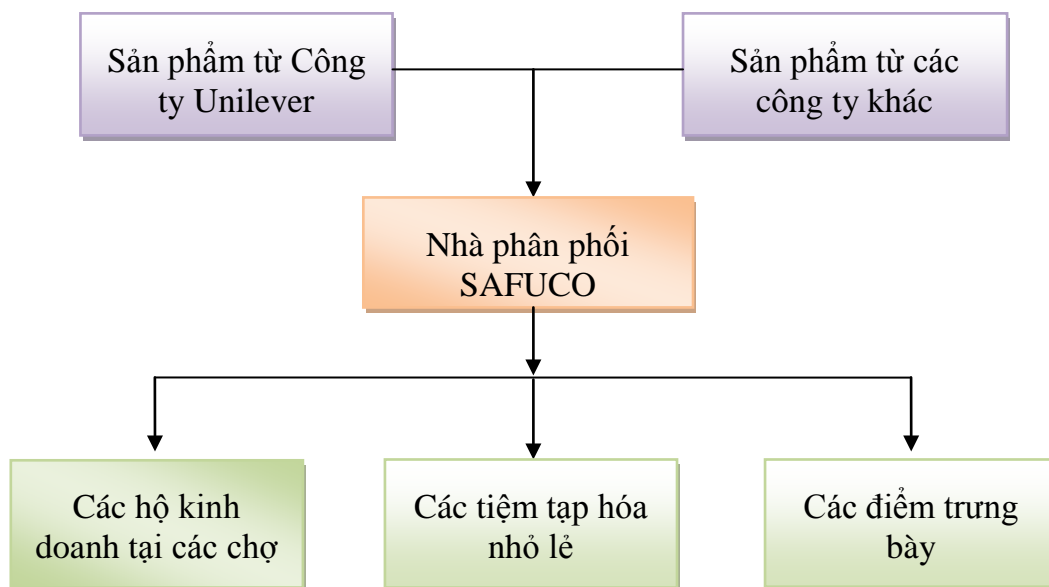
Khách hàng trong địa bàn kinh doanh:

Khoảng 865 khách hàng, trong đó:

- Khách hàng sỉ: khoảng 40 khách hàng.
- Khách hàng lẻ: khoảng 825 khách hàng.

Hình thức phân phối:

- Phân phối si và lẻ, hưởng hoa hồng và thưởng theo doanh số bán hàng, thanh toán đúng hạn từ Công ty Unilever theo tỷ lệ phần trăm.
- Phân phối bao phủ, rộng khắp toàn khu vực đạt 90% đến 100%
- Đạt chủng loại hàng của nhà phân phối
- Đảm bảo chất lượng và hiệu quả bán hàng, dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt (giao hàng, khuyến mãi, trả thưởng, ...)

Quy trình phân phối sản phẩm:

Trên cơ sở kinh nghiệm về tổ chức phân phối độc quyền hàng hóa mỹ phẩm của Công ty Unilever tại huyện Cái Bè và một phần huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang trong thời gian qua, Công ty sẽ liên kết với các đơn vị trong hệ thống SATRA GROUP như: Vissan, Cầu Tre, Cofidec, May Nhà Bè, May Tân Châu... để hình thành Trung tâm phân phối các mặt hàng mang thương hiệu Satra và các mặt hàng có thương hiệu khác trên toàn bộ khu vực đồng bằng Sông Cửu Long miền Tây Nam bộ.

✚ Trạm dừng chân khép kín kết hợp du lịch sinh thái trên sông – kết hợp cùng đối tác Công ty cổ phần Phương Trang – FUTA

- ✓ Trên cơ sở trạm dừng chân hiện tại của đối tác Công ty Phương Trang – FUTA, Công ty sẽ kết hợp xây dựng trạm dừng chân khép kín kết hợp du lịch sinh thái trên sông.
- ✓ Mô hình kinh doanh: Trạm dừng chân – Trạm xăng – Du thuyền sinh thái gồm các khoản mục:

- **Trạm dừng chân:** Kinh doanh và cho thuê ặt bằng kinh doanh nhà hàng, quầy thức ăn nhanh, quầy lưu niệm và siêu thị bán đặc sản địa phương.
 - **Trạm xăng:** trên cơ sở quy định các xe của FUTA tuyến Miền Tây sẽ phải đổ xăng tại trạm, kết hợp các chương trình marketing, dịch vụ giá trị gia tăng thu hút các phương tiện giao thông khác, khách hàng khác ở khu vực.
 - **Du thuyền sinh thái:** kết hợp các tuyến – tour du lịch Miền Tây trải nghiệm du lịch sinh thái tại tỉnh Tiền Giang (tour trong ngày), ẩm thực trên sông, mua sắm hàng nông sản – đặc sản khu vực, tham quan làng nghề...
- ✓ Quy mô dự án: Quy mô dự án chi tiết – phương án đầu tư, thu hồi vốn, hiệu quả đầu tư sẽ được mô tả kỹ khi trình Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần.
- ✓ Tính khả thi của dự án (theo thống kê của FUTA):
- Số lượng khách đi lại trên tuyến hiện tại: 5.500.000 lượt/người/năm. Mức độ tăng trưởng hàng năm: 7%/năm.
 - Mức chi tiêu trung bình của khách hàng: 20.000đ/lượt người, tăng trưởng hàng năm: 5%/năm.
 - Xe khách FUTA tuyến miền Tây tiêu thụ trung bình 7.000.000 lít xăng/năm, các loại phương tiện khác: 1.050.000 lít xăng/năm. Tăng trưởng hàng năm: 7%/năm.
 - Du lịch sinh thái tại khu vực miền Tây đã và đang thu hút nhiều khách du lịch trong và ngoài nước.

Trung tâm thương mại trái cây, nông sản

- ✓ Đây là dự án được xây dựng trên các bước nghiên cứu khả thi xây dựng Trung tâm thương mại Trái cây Quốc gia tại Tiền Giang của Sở Thương mại - du lịch Tiền Giang.
- ✓ Mục tiêu đầu tư: Tập trung sơ chế, lưu trữ, tiếp thị, mua bán, phân phối hàng hóa trong khu vực; Giảm công đoạn trung gian từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm địa phương; Quảng bá sản phẩm nông sản địa phương theo hướng tập trung; Tạo việc làm cho người lao động địa phương, tạo doanh thu cho Chủ đầu tư và thúc đẩy kinh tế địa phương.
- ✓ Mô hình kinh doanh:
- Khu xử lý (sơ chế) trái cây nằm trong hệ thống kho thường, kho mát.
 - Phòng xét nghiệm chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn cung ứng xuất khẩu.
 - Đội xe vận chuyển bảo ôn.
 - Khu xử lý rác thải.

- ✓ Quy mô dự án: sẽ được trình bày chi tiết trước Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần khi quyết định đầu tư dự án.
- ✓ Tính khả thi của dự án:
 - Công ty sẽ đăng ký nhãn hiệu độc quyền cho thương hiệu “SAFUCO”.
 - Vị trí thuận lợi của Công ty trên tuyến đường vận chuyển trái cây của cả khu vực, đặc biệt nằm trên trục đường kết nối Miền Tây Nam bộ - Tp.HCM.
 - Nguồn cung cấp trái cây dồi dào, đa chủng loại. Khu vực Miền Tây Nam bộ là trung tâm trái cây của cả nước.
 - Hệ thống phân phối, bán lẻ lớn mạnh: hệ thống siêu thị của SATRA, các điểm kinh doanh của FUTA...
 - Đáp ứng được nhu cầu của thị trường về xuất xứ, vệ sinh an toàn thực phẩm của trái cây.
 - Được sự ủng hộ, khuyến khích đầu tư của các cơ quan ban ngành.

Nhà máy chế biến nước ép trái cây

Dự án này sẽ được triển khai xây dựng dựa trên việc thành lập Trung tâm Thương mại trái cây, nông sản như nêu trên tại Trung tâm Tiền Giang.

Do điều kiện khí hậu Việt Nam nóng ẩm nên nhu cầu về nước giải khát vào mùa hè rất lớn. Mặt khác, do được tinh chế từ nguồn trái cây tươi nên rất tốt cho sức khỏe với hương thơm tự nhiên sẽ đáp ứng được nhu cầu rất lớn của người tiêu dùng đặc biệt là giới trẻ. Do đó, đây là mặt hàng rất có tiềm năng phát triển trong thời gian tới.

Những năm gần đây, nước ép trái cây tươi là mặt hàng được nhiều người dân ưa chuộng và đã có nhiều sản phẩm có nhãn hiệu ra đời như Coca cola, Pepsi, Vinamilk, ... chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, bổ sung vi lượng, ... Bên cạnh đó, cũng còn nhiều sản phẩm nước ép trái cây chưa có nhãn hiệu, nguồn gốc xuất xứ không rõ ràng làm cho người tiêu dùng lo ngại. Hiện tại, cũng có nhưng sản phẩm được nhập khẩu từ Thái Lan, Malaysia... nhưng thị phần còn thấp hơn nữa chi phí và thuế nhập khẩu cao nên giá thành cao.

Khu vực miền Tây có rất nhiều loại trái cây, đa dạng, phong nên khi trái cây được thu gom về sơ chế, phân loại tại Trung tâm, sau đó đem phân phối ra thị trường trong nước và cung ứng cho xuất khẩu, một phần đưa vào sản xuất nước ép tại chỗ sẽ tiết giảm được chi phí, giá thành thấp, mang tính cạnh tranh cao. Mặt khác, chất lượng sản phẩm sẽ tốt hơn nhiều do nguồn trái cây còn tươi (do không qua nhiều khâu vận chuyển).

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

5.1 Kế hoạch kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa:

Căn cứ kết quả sản xuất kinh doanh các năm trước cũng như tình hình kinh tế trong nước và thế giới hiện nay, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của khu vực Miền Tây

Nam Bộ giai đoạn 2010 - 2020, chiến lược phát triển Công ty sau cổ phần hóa và Dự án hợp tác với Công ty Phương Trang nêu trên, sau khi cổ phần hoá Công ty cổ phần sẽ phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ lên 77 tỷ đồng trong năm 2015 và 109 tỷ đồng trong năm 2016 để triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trên cơ sở đó, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2015 - 2017 với các chỉ tiêu như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Diễn giải	Năm 2014 ²	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Vốn điều lệ	37.742	77.000	109.000	109.000
2	Tổng doanh thu	42.000	66.825	117.487	133.114
3	Lợi nhuận trước thuế	275	7.586	9.389	12.869
4	Tỷ lệ Lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	0,66%	9,85%	8,61%	11,81%
5	Lợi nhuận sau thuế	214,5	5.917	7.511	10.295
6	Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	0,50%	7,68%	6,89%	9,44%
7	Phân phối lợi nhuận				
	+ Chia cổ tức	-	3.850	5.450	7.630
	+ Quỹ khen thưởng, phúc lợi (15%)	-	887,5	1.126,7	1.544,3
	+ Quỹ dự phòng tài chính (5%)	-	295,8	375,6	514,8
	+ Quỹ Đầu tư phát triển (5%)	-	295,8	375,6	514,8
8	Tỷ lệ cổ tức/Vốn điều lệ	-	5,00%	5,00%	7,00%
9	Tổng số lao động (người)	49	71	89	104
10	Tổng quỹ lương	2.902	5.700	7.228	8.541
11	Thu nhập bình quân người LĐ/tháng	5,145	6,690	6,901	6,958

Nguồn: SATICO

² Năm 2014 Công ty vẫn hoạt động theo mô hình Công ty TNHH MTV do nhà nước sở hữu 100% vốn

6. Biện pháp thực hiện

Đối với tổ chức bộ máy Công ty cổ phần

Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ hoạt động theo Luật Doanh nghiệp dưới sự quản lý, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban kiểm soát và Ban Giám đốc. Việc thành lập HĐQT, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc sẽ tuân theo đúng quy định của Luật doanh nghiệp và quy định hiện hành về công ty cổ phần. Cơ sở hoạt động của công ty cổ phần là Điều lệ, trên cơ sở tôn trọng pháp luật và các quy định có liên quan.

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

Khi thực hiện các dự án, Công ty sẽ góp phần giải quyết việc làm cho một bộ phận lớn dân cư trên địa bàn.

Đối với sản xuất kinh doanh

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

- Xây dựng thương hiệu “SAFUCO”;
- Xây dựng hệ thống thu mua, nguồn nguyên liệu ổn định: hợp tác với các nhà vườn - đặc biệt các nhà vườn có chứng nhận VietGAP, Global GAP (tiêu chuẩn Việt Nam và tiêu chuẩn toàn cầu về chất lượng, an toàn và truy nguyên được nguồn gốc).
- Kết hợp các biện pháp Marketing để đưa sản phẩm của “SAFUCO” đến tay người tiêu dùng thông qua các kênh phân phối của hệ thống SATRA, FUTA...
- Khai thác triệt để nguồn cung khách của hệ thống FUTA trên tuyến giao thông Miền Tây. Kết hợp chặt chẽ với đối tác FUTA khai thác lượng khách du lịch của FUTA để phát triển du lịch sinh thái kết hợp mua sắm tại trạm dừng chân. Tạo tiền đề xây dựng mô hình trạm dừng chân lớn nhất phục vụ các nhu cầu mua sắm, nghỉ ngơi cho khách đi trên tuyến.
- Công ty sẽ tiếp tục tổ chức thực hiện hoạt động xuất khẩu một số mặt hàng nông sản.
- Với hệ thống cơ sở hạ tầng sẵn có như hiện tại, Công ty cổ phần sẽ rộng kinh doanh các dịch vụ cho thuê kho lạnh, kho thường, sân bãi, dịch vụ quảng cáo, tại Trung tâm trái cây Quốc gia Tiền Giang.

Đối với các hoạt động khác:

Công ty cổ phần sẽ tiếp tục thực hiện các chương trình của Tổng Công ty:

Chương trình phát triển hệ thống bán lẻ, siêu thị, cửa hàng: Công ty tiếp tục thực hiện các hợp đồng làm nhà phân phối cho Công ty Unilever, trước mắt là tổ chức phân phối trên địa bàn huyện Cái Bè tỉnh Tiền Giang. Sau đó, hình thành Trung tâm phân phối trên toàn khu vực miền Tây Nam bộ.

Chương trình liên kết hợp tác trong và ngoài hệ thống SATRA GROUP: Công ty cổ phần sẽ tiếp tục liên kết với Phòng Kinh doanh Tổng Công ty thực hiện các dự án khả thi và đảm bảo an toàn về vốn thực hiện.

Chương trình ứng dụng công nghệ thông tin: Từ năm 2014, khi thực hiện làm Nhà phân phối cho Unilever, Công ty sẽ nhận được sự hỗ trợ của Unilever về huấn luyện đào tạo, hai bên sẽ ứng dụng phần mềm trong quản lý điều hành, tài chính và phân phối hàng hóa.

Chương trình phát triển nguồn nhân lực: Công ty cổ phần sẽ tích cực sắp xếp lại nguồn nhân lực để đảm bảo đủ năng lực thực hiện kế hoạch kinh doanh đề ra. Bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ quản lý, đào tạo cho các nhân viên mới để nắm bắt kịp thời những thông tin, chính sách cũng như những ứng dụng công nghệ mới.

Tích cực thực hành tiết kiệm nhằm giảm tối đa chi phí để tăng thêm hiệu quả, qua đó tăng thu nhập, đảm bảo ổn định cuộc sống của người lao động.

PHẦN VI: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

I. PHƯƠNG THỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN

1. Đối tượng mua cổ phần

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

2. Phương thức chào bán

Việc bán cổ phần lần đầu của Công ty cổ phần Thương mại Sài Gòn - Phương Trang được áp dụng theo phương thức bán đấu giá công khai quy định tại Điều 37 Nghị định 59/2011/NĐ-CP và Điều 6, Điều 7 Thông tư số 196/2011/TT-BTC.

Giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá là cơ sở để xác định giá bán cổ phần cho người lao động được mua cổ phần và là cơ sở để Ban chỉ đạo cổ phần hoá thoả thuận giá bán với nhà đầu tư chiến lược.

Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai, sẽ thực hiện bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược và bán tiếp số lượng cổ phần chưa bán hết theo phương thức thoả thuận trực tiếp, theo quy định tại Điều 39, Điều 40 Nghị định 59/2011/NĐ-CP và Điều 6, Điều 8 Thông tư số 196/2011/TT-BTC.

2.1 Cổ phần người lao động được mua ưu đãi

Gồm 2 hình thức chi tiết như sau:

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

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

- Tổng số CBCNV có tên trong danh sách lao động Công ty ngày **30/08/2014** (thời điểm UBND Tp. Hồ Chí Minh công bố giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang để cổ phần hóa) là: **49** người;
- Tổng số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: **27** người;

- Tổng số năm công tác toàn bộ số CBCNV được mua cổ phần theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước: **285** năm.
- Tổng số cổ phần CBCNV được mua theo quy định của hình thức này là **28.500 cổ phần** với tổng mệnh giá là **285.000.000** đồng chiếm **0,68%** vốn điều lệ công ty cổ phần.
- Thời gian thực hiện bán cổ phần cho CBCNV: Việc triển khai bán cổ phần cho CBCNV sẽ thực hiện sau khi bán đấu giá công khai ra công chúng.
Giá bán: bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất.

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

Theo quy định tại Điểm a Khoản 2 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 thì người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, thuộc đối tượng doanh nghiệp cần sử dụng và có cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp trong thời hạn ít nhất 03 năm thì 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 người lao động”.

Ngoài ra, theo quy định tại Điểm b 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 thì giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này là *“Giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động mua thêm quy định tại điểm a khoản 2 Điều này được xác định là giá đấu thành công thấp nhất (trường hợp đấu giá công khai trước) hoặc bằng giá bán thành công thấp nhất cho các nhà đầu tư chiến lược (đối với trường hợp bán cho nhà đầu tư chiến lược trước)”*; và Điểm d Khoản 2 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP: *“Số cổ phiếu ưu đãi người lao động mua thêm quy định tại điểm a khoản 2 Điều này được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông sau khi kết thúc thời gian cam kết...”*

SATRA Tiền Giang có **12** CBCNV đăng ký mua theo quy định của hình thức này với tổng số cổ phần là **19.500 cổ phần**, tương ứng tổng mệnh giá là **195.000.000** đồng chiếm **0,46%** vốn điều lệ công ty cổ phần.

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

Giá bán: bằng giá đấu thành công thấp nhất.

2.2 Cổ phần bán ưu đãi cho Tổ chức Công đoàn

Theo quy định tại Điểm c Mục 2 Điều 36, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì *“Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp được sử dụng nguồn quỹ công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa (theo quy định tại khoản 2 Điều 16 Luật Công đoàn; không huy động, vay vốn) để mua cổ phần ưu đãi nhưng không quá 3% vốn điều lệ. Số cổ phần ưu đãi này do tổ chức công đoàn nắm giữ nhưng không được chuyển*

nhượng. Trường hợp tổ chức công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp cổ phần hóa được Đại hội cán bộ, công nhân viên chức tại doanh nghiệp cổ phần hóa ủy quyền sử dụng nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi để mua và thay mặt cán bộ công nhân viên chức quản lý cổ phần này thì số cổ phần này được giảm trừ vào số lượng cổ phần ưu đãi người lao động được mua theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này và tổ chức công đoàn được quyền chuyển nhượng hoặc mua lại số cổ phần được mua từ quỹ khen thưởng, phúc lợi khi có yêu cầu của người lao động.” Giá bán cổ phần ưu đãi cho tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa là giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động.

Tổ chức Công đoàn Công ty đã có văn bản số 28/CD-CT ngày 22/9/2014 về việc không đăng ký tham gia mua cổ phần của Công ty.

Các tiêu chí trên đã được thông qua trong Đại hội CBCNV bất thường của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang ngày 30/09/2014.

2.3 Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

Tổng số cổ phần dự kiến bán cho nhà đầu tư chiến lược là **1.551.000** cổ phần, tương ứng **15.510.000.000** đồng chiếm **36,93%** vốn điều lệ của công ty cổ phần.

Theo quy định tại điểm a Khoản 3 Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ -CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì “Nhà đầu tư chiến lược là các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài có năng lực tài chính và có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc gắn bó lợi ích lâu dài với doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; cung ứng nguyên vật liệu; phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm”. Dựa trên quy định này, Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang xây dựng các tiêu chí để lựa chọn nhà đầu tư chiến lược kính trình Ban chỉ đạo xem xét và trình UBND Thành phố phê duyệt như sau:

- Là nhà đầu tư trong nước, có thời gian hoạt động tối thiểu 5 năm, có chức năng ngành nghề phù hợp với lĩnh vực sản xuất kinh doanh và phương án hoạt động kinh doanh sau cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang;
- Có ngành nghề kinh doanh là ngành : Du lịch, nhà hàng, khách sạn, vận tải hành khách, kinh doanh bất động sản.
- Có uy tín thương hiệu trong các lĩnh vực hoạt động theo giấy đăng ký kinh doanh;
- Có kinh nghiệm quản trị và điều hành, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị theo giấy đăng ký kinh doanh;
- Có năng lực về tài chính cụ thể: Tính tới 31/12/2013, vốn chủ sở hữu trên 700 tỷ đồng. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh không lỗ trong 2 năm 2012, 2013 và không có lỗ lũy kế.

- Có mối quan hệ hợp tác kinh tế với Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang trong thời gian trước khi cổ phần hóa, cụ thể là đối tác uy tín hoặc đã và đang hợp tác mang lại lợi nhuận cho Công ty trong các hoạt động hợp tác với Công ty;
- Có cam kết bằng văn bản đem lại lợi ích lâu dài và gắn bó tối thiểu 5 năm với Công ty; hỗ trợ Công ty sau khi cổ phần hoá về chuyển giao công nghệ mới, đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực tài chính, quản trị doanh nghiệp, tiếp tục hợp tác đầu tư, phát triển thị trường theo chiến lược phát triển của Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Có cam kết bằng văn bản không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời gian tối thiểu là 5 năm tính từ khi Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu theo Luật doanh nghiệp.

Trên cơ sở xét duyệt các tiêu chí trên và sau khi làm việc với các đối tác, Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang lựa chọn và đề xuất bán cổ phần nhà đầu tư chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần lần đầu như sau:

- Tên nhà đầu tư chiến lược: **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHƯƠNG TRANG (FUTA)**
- Giấy CNĐKDN số 0302849897 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh được cấp lần đầu ngày 12/02/2003 và thay đổi lần thứ 28 ngày 26/05/2014.
- Người đại diện theo pháp luật: Ông Phạm Đăng Quan – Chức vụ: Tổng Giám đốc
- Địa chỉ trụ sở chính: 486-486A Lê Văn Lương, Phường Tân Phong, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: 08.38386852 Fax: 08.38386853
- Vốn điều lệ: 770.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh chính: Kinh doanh bất động sản, Buôn bán nhiên liệu rắn, lỏng, khí, Vận tải hành khách đường bộ, kinh doanh vận tải hàng, quảng cáo, kinh doanh khách sạn, nhà hàng,
- Số cổ phần đăng ký mua: 1.551.000 cổ phần, chiếm 36,93% vốn điều lệ công ty.
- Mối quan hệ với Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang: từ tháng 10 năm 2009 FUTA đã là một đối tác cùng với Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (SATRA) thực hiện Dự án Trung Tâm Thương mại Trái cây quốc gia Tiền Giang. Dự án này được SATRA giao cho Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang tổ chức triển khai thực hiện. Công ty Phương Trang đang thuê mặt bằng của Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang tại Tiền Giang để tổ chức hoạt động kinh doanh trạm dừng chân của FUTA tại huyện Cái Bè – Tỉnh Tiền Giang.
- Năng lực của nhà đầu tư:

- + FUTA là đơn vị hoạt động có uy tín trong lĩnh vực vận tải hành khách công cộng. Với mạng lưới hoạt động ngày càng được phát triển, đặc biệt là các tuyến từ Sài Gòn về các tỉnh miền Tây. Ngoài ra, FUTA đang phát triển thêm sang lĩnh vực kinh doanh du lịch kết hợp với các tuyến vận tải hành khách của FUTA.
- + Về năng lực tài chính: Lợi nhuận sau thuế năm 2012: trên 51 tỷ đồng, năm 2013: trên 30 tỷ đồng. Công ty không có lỗ lũy kế tính đến thời điểm 31/12/2013.
- + Sau khi cổ phần hóa, FUTA sẽ tiếp tục phối hợp chặt chẽ với Công ty trong các hoạt động hợp tác truyền thống của hai bên, đặc biệt là tiếp tục hợp tác để triển khai Dự án Trung tâm Thương mại Trái cây quốc gia Tiền Giang. Đồng thời, cũng sẽ hỗ trợ Công ty để nâng cao năng lực tài chính và thúc đẩy phát triển hoạt động thương mại của Công ty sau cổ phần hóa phát triển hơn nữa.

▪ ***Giá cổ phần chào bán cho nhà đầu tư chiến lược:***

Theo quy định tại Tiết đ, Khoản 3, Điều 6, Nghị định 59 /2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì: “*Giá bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược được xác định theo nguyên tắc:*

- Đối với trường hợp bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược sau khi đấu giá công khai thì giá bán do Ban Chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận trực tiếp với các nhà đầu tư chiến lược nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

- Đối với trường hợp thỏa thuận trực tiếp hoặc đấu giá giữa các nhà đầu tư chiến lược có đủ tiêu chuẩn và đã thực hiện đăng ký mua trước khi thực hiện đấu giá công khai là giá thỏa thuận giữa các bên (trường hợp thỏa thuận) hoặc là giá đấu thành công (đối với trường hợp đấu giá) nhưng không thấp hơn giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa phê duyệt.”

Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai cổ phần lần đầu ra bên ngoài, Ban chỉ đạo cổ phần hóa sẽ thực hiện việc bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược. Giá bán do Ban Chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận trực tiếp với các nhà đầu tư chiến lược nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

Nhà đầu tư chiến lược sẽ tiến hành nộp tiền đặt cọc vào tài khoản phong tỏa của Công ty TNHH MTV Satra – Tiền Giang Tiền Giang. Số tiền nhà đầu tư chiến lược phải đặt cọc tương ứng với 10% giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, nhà đầu tư chiến lược không được nhận lại tiền cọc.

▪ **Quy định về hạn chế chuyển nhượng:**

Theo quy định tại Tiết c, Khoản 3, Điều 6, Nghị định 59/2011/NĐ -CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ thì : “Nhà đầu tư chiến lược không được chuyển nhượng số cổ phần mua trong thời hạn tối thiểu 05 năm, kể từ ngày công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Trường hợp đặc biệt cần chuyển nhượng số cổ phần này trước thời hạn trên thì phải được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận”.

2.4 Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài

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

- Tổng số lượng cổ phần bán đấu giá ra bên ngoài: **1.551.000** cổ phần, tương ứng **15.510.000.000** đồng, chiếm **36,93%** vốn điều lệ.
- Giá khởi điểm là **10.000** đồng/cổ phần (xem Báo cáo thuyết minh giá khởi điểm do Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Đông Á lập).
- Thời gian bán đấu giá: Dự kiến tháng 11/2014, sau khi có Quyết định của UBND Tp. Hồ Chí Minh phê duyệt phương án cổ phần hoá và chuyển Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang thành công ty cổ phần.
- Tổ chức thực hiện bán đấu giá: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Đối tượng tham gia đấu giá: Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức trong nước và ngoài nước theo quy định của pháp luật (Theo quy định tại Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ).

3. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán

- Việc bán cổ phần ưu đãi cho CBCNV được thực hiện tại doanh nghiệp theo danh sách đã được phê duyệt.
- Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược được thực hiện tại doanh nghiệp theo danh sách đã được phê duyệt.
- Cổ phần bán cho các nhà đầu tư khác thông qua hình thức bán đấu giá dự kiến được tổ chức tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

II. LOẠI CỔ PHẦN

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

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

Chi phí cổ phần hóa

Theo quy định tại Khoản 4 Điều 12 Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính, tổng mức chi phí tối đa của doanh nghiệp cổ phần hóa có giá trị doanh nghiệp trên sổ kế toán trên 30 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng là không quá 300 triệu đồng.

Giá trị thực tế của Công ty theo sổ sách vào thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp là **49.082.843.066** đồng nên tổng chi phí cổ phần hóa của Công ty sẽ là **300.000.000** đồng.

Chi phí cổ phần hóa của Công ty dự kiến bao gồm các khoản mục chính sau:

TT	Hạng mục chi phí	Giá trị chưa bao gồm VAT (đồng)		
		Thực tế đã phát sinh	Dự kiến phát sinh	Tổng
A.	Các khoản chi phí trực tiếp tại doanh nghiệp			
1	Lệ phí thanh toán cho Sở GD&ĐT TP. HCM để tổ chức bán đấu giá cổ phần (*)	-	46.531.800	46.531.800
2	Chi phí đăng báo công bố thông tin về đợt đấu giá bán cổ phần	-	25.000.000	25.000.000
3	Chi phí tổ chức Đại hội cổ đông thành lập (thuê hội trường, phát hành thư mời, tài liệu,...)	-	20.000.000	20.000.000
4	Chi phí khác (phát hành thư mời, in ấn, photo hồ sơ, tài liệu CPH)	10.000.000	10.000.000	20.000.000
B	Thuê các Đơn vị có chức năng thực hiện các công việc liên quan			
1	Thuê Đơn vị tư vấn cổ phần hóa các công việc khác (bao gồm: tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp, tư vấn xây dựng Phương án cổ phần hóa, Tư vấn lập hồ sơ bán đấu giá cổ phần, Tư vấn tổ chức đại hội cổ đông thành lập, Tư vấn các thủ tục hoàn tất cổ phần hóa)	40.000.000	95.000.000	135.000.000
2	Chi phí thuê đơn vị đo vẽ, thẩm định chất lượng còn lại của nhà cửa vật kiến trúc	30.000.000	49.786.800	79.786.800
C.	Chi phí hoạt động và thù lao Ban chỉ đạo cổ phần hóa và Tổ giúp việc			
1	Thù lao Tổ giúp việc từ tháng 03 – 09/2014 (12 người, Tổ trưởng, Tổ phó: 1.000.000 đồng/tháng, thành viên: 800.000 đồng/tháng)	58.800.000	-	58.800.000
2	Thù lao Ban chỉ đạo từ tháng 03 – 09/2014 (08 người, Trưởng và Phó Ban chỉ đạo: 1.200.000 đồng/tháng, Thành viên 1.000.000 đồng/người tháng)	50.400.000	-	50.400.000
	TỔNG CỘNG	189.200.000	246.318.600	435.518.600

Ghi chú:

- (*) Căn cứ Thông tư số 82/2009/TT-BTC ngày 27/04/2009 của Bộ Tài chính quy định về mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí bán đấu giá cổ phần, lệ phí bán đấu giá cổ phần tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM là 0,3% trên tổng giá trị cổ phần thực tế bán được và tối đa không vượt quá 300 triệu đồng/1 cuộc bán đấu giá cổ phần.

Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa

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

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

TT	Kế hoạch hoàn vốn ngân sách nhà nước		Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	42.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)	41.136.744.383
3	Tiền thu từ cổ phần hoá	(c)	31.386.000.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV		
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước		171.000.000
	+ Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần		195.000.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược		15.510.000.000
3.3	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài		15.510.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm	(d)	863.255.617
5	Trị giá cổ phần đã bán tính theo mệnh giá	(e) = (a) – (b)	31.500.000.000
6	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	(f)	435.518.600
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)	-
8	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm /Vốn điều lệ	(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x [(e)/(a)]	-
Tổng số tiền nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Công ty mẹ		(c) – (d) – (f) – (g) – (h)	30.087.225.783

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

IV. PHÂN TÍCH CÁC RỦI RO DỰ KIẾN

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 bị giảm sút so với giai đoạn trước năm 2008, cụ thể tăng trưởng 5,9% năm 2011, 5,03% trong năm 2012 và 5,42% trong năm 2013.

Vì hoạt động kinh doanh của Công ty là thương mại và dịch vụ trong hầu hết mọi lĩnh vực nên sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn bởi mối quan hệ cung- cầu trên thị trường cũng như biến động của thị trường xuất nhập khẩu. Do đó công ty cần có dự báo tương đối chính xác để tránh tổn thất cũng như tận dụng được thời cơ.

Với các tín hiệu tích cực của kinh tế vĩ mô, rủi ro kinh tế sẽ giảm bớt và hoạt động của doanh nghiệp sẽ khả quan hơn trong thời gian tới.

2. Rủi ro pháp lý

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

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

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

3. Rủi ro đặc thù

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

4. Rủi ro của đợt chào bán

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

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

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

5. Rủi ro khác

Ngoài ra, hoạt động của Công ty còn chịu ảnh hưởng bởi một số rủi ro bất khả kháng như: rủi ro thiên tai, hỏa hoạn, nguồn nước ô nhiễm, chiến tranh...

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

❖ Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- | | | |
|--------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ông | Lê Tùng | Chủ tịch HĐQT TCT TM Sài Gòn – TNHH MTV - Trưởng Ban chỉ đạo |
| 2. Ông | Huỳnh Trung Lâm | Phó Trưởng Ban đổi mới quản lý DN TP - Thành viên |
| 3. Ông | Lê Minh Nhứt | Phó Trưởng phòng TMDL Chi cục tài chính DN TP – Thành viên |
| 4. Ông | Trần Thành Nam | Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV Satra Tiền Giang -Thành viên |
| 5. Ông | Trương Văn Nhứt | Giám đốc Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang – Thành viên, Tổ trưởng Tổ giúp việc |
| 6. Bà | Trần Kim Hoàng | Chuyên viên Phòng Công nông nghiệp - Văn phòng UBND TP |
| 7. Ông | Nguyễn Tất Năm | Trưởng phòng Lao động- Tiền lương- Tiền công- Sở LĐTBXH- Thành viên |
| 8. Ông | Dương Phú Phong | Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán TCT TM Sài Gòn – TNHH MTV - Ủy viên |

❖ Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- | | | |
|--------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ông | Trần Văn Dũng | Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang – Tổ phó |
| 2. Bà | Phan Thị Thu Hương | Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang - Ủy viên |
| 3. Bà | Trịnh Ánh Xuân | Trưởng Phòng TCHCPC Công ty TNHH MTV Satra -Tiền Giang - Ủy viên |
| 4. Bà | Võ Thị Thảo Sương | Trưởng Phòng KDDV Công ty TNHH MTV Satra -Tiền Giang - Ủy viên |
| 5. Ông | Nguyễn Kim Khánh | Chuyên viên Phòng KHĐTTC của TCT TM Sài Gòn - TNHH MTV- Ủy viên |
| 6. Ông | Trần Ngọc Vinh | Chuyên viên Phòng Dự án TCT TM Sài Gòn - TNHH MTV - Ủy viên |
| 7. Ông | Nguyễn Quang Tuyển | Chuyên viên Ban đổi mới Quản lý doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh - Ủy viên |
| 8. Ông | Dương Hùng Sơn | Kiểm soát viên Tổng Công ty TM Sài Gòn – TNHH MTV |

❖ Đơn vị tư vấn

1. Bà **Trương Nguyễn Thiên Kim** Phó Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Đông Á
2. Ông **Khoa Năng Quang** Trưởng bộ phận Tư vấn Tài chính doanh nghiệp - Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Đông Á
3. Bà **Phạm Thị Thuý** Trưởng nhóm Tư vấn Tài chính doanh nghiệp - Công ty TNHH MTV Chứng khoán Ngân hàng Đông Á

VI. 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 Satra - Tiền Giang. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp nhà đầu tư có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Satra - Tiền Giang.

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

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

Xin trân trọng cảm ơn.

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

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



LÊ TÙNG

Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Thương mại
Sài Gòn- TNHH MTV

**CÔNG TY TNHH MTV
SATRA - TIỀN GIANG
GIÁM ĐỐC**



TRƯƠNG VĂN NHÚT