

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban chỉ đạo đấu giá bán cổ phần lần đầu Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC ĐẦU TƯ GIAO
THÔNG VẬN TẢI

Địa chỉ: 36 Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (84-8) 38442247 /38458195

Fax : (84-8) 38445240

TỔ CHỨC TƯ VẤN



PSI

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ

Địa chỉ trụ sở: Số 18 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tp. Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2014

Đơn vị tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí (PSI)

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	1
1. Doanh nghiệp cổ phần hóa.....	1
2. Ngành nghề kinh doanh.....	1
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu:.....	3
4. Vốn điều lệ sau đợt bán đấu giá.....	3
5. Cổ phần chào bán ra công chúng và giá khởi điểm.....	4
6. Số lượng cổ phần tối thiểu, tối đa của mỗi tổ chức, cá nhân được đăng ký.....	4
7. Tổ chức tư vấn bán đấu giá.....	5
II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	5
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ ĐỊNH NGHĨA CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	8
IV. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA.....	9
1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp cổ phần hóa.....	9
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	9
3. Ngành nghề kinh doanh.....	10
4. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.....	12
5. Tổng số lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần.....	12
6. Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp.....	13
7. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp.....	14
8. Danh sách những Công ty mẹ - Công ty con và công ty đầu tư tài chính.....	16
9. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa.....	17
9.1 Tình hình hoạt động kinh doanh.....	17
a. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ qua các năm.....	17
b. Nguồn cung.....	19
c. Chi phí hoạt động kinh doanh.....	21
d. Trình độ công nghệ.....	22
e. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (nếu có).....	22
f. Hoạt động Marketing.....	22
g. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	22
Không có.....	22
h. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết.....	22

9.2 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa.....	23
9.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tracimexco trong năm báo cáo.....	24
10. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	25
11. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa	28
11.1 Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa	28
11.2 Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kề sau khi cổ phần hóa.....	29
11.3 Các giải pháp thực hiện.....	30
12. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	39
12.1 Vốn điều lệ.....	39
12.2 Phương án tăng giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần	40
13. Các rủi ro dự kiến	40
13.1 Rủi ro về kinh tế.....	40
13.2 Rủi ro về luật pháp.....	40
13.3 Rủi ro đặc thù.....	40
13.4 Rủi ro của đợt chào bán.....	41
13.5 Rủi ro khác.....	41
14. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần	41
14.1 Phương thức bán	42
14.2 Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán.....	43
15. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa	43
16. Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung các thông tin về doanh nghiệp cổ phần hóa	44
V. THAY LỜI KẾT.....	45

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ**1. Doanh nghiệp cổ phần hóa**

Tên doanh nghiệp: **CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC ĐẦU TƯ GIAO THÔNG VẬN TẢI**

Tên tiếng Anh: **TRANSPORT INVESTMENT COOPERATION AND IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED**

Tên viết tắt: **TRACIMEXCO**

Địa chỉ: 36 Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại : (84-8) 38442247 /38458195

Fax : (84-8) 38445240

Mã số thuế : 0300450289

Website : <http://www.tracimexco.com.vn>

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300450289 ngày 23/11/2010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh, ngành nghề kinh doanh của Công ty như sau:

- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu. Chi tiết: Bán buôn đầu lọc thuốc lá. Mua bán các chất diệt khuẩn, côn trùng trong gia đình (không sản xuất tại trụ sở và trừ hóa chất có tính độc hại mạnh). Bán buôn đồ dùng cá nhân và gia đình (trừ được phẩm);
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa. Chi tiết: lưu giữ hàng hóa (trừ kinh doanh kho bãi);
- Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ. Chi tiết: xây dựng công trình dân dụng, thủy lợi, công trình giao thông bằng vật liệu mới;
- Sản xuất xe có động cơ (không hoạt động tại trụ sở);
- Sản xuất phụ tùng và bộ phận phụ trợ cho xe có động cơ và động cơ xe. Chi tiết: sản xuất chi tiết và phụ tùng cho xe có động cơ (không hoạt động tại trụ sở);
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác. Chi tiết: mua bán xe có động cơ và mô tô, xe máy, phụ tùng cho xe có động cơ;

- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống. Chi tiết: mua bán nông, lâm sản nguyên liệu (không hoạt động tại trụ sở);
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác. Chi tiết: mua bán máy móc, thiết bị và phụ tùng thay thế;
- Bán buôn thực phẩm. Chi tiết: mua bán lương thực, thực phẩm (không hoạt động tại trụ sở);
- Khai thác đá, cát, sỏi, đất sét. Chi tiết: khai thác đá (đá khối, đá ốp lát, đá tấm, đá mỹ nghệ), (không hoạt động tại trụ sở);
- Giáo dục nghề nghiệp. Chi tiết: dạy nghề ngắn hạn, giáo dục định hướng cho người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài;
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Chi tiết: kinh doanh bất động sản;
- Sản xuất sản phẩm hóa chất khác chưa được phân vào đâu. Chi tiết: sản xuất các chất diệt khuẩn, côn trùng trong gia đình (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh và không hoạt động tại trụ sở);
- Sản xuất khác chưa được phân vào đâu. Chi tiết: sản xuất đồ dùng cá nhân và gia đình (không hoạt động tại trụ sở);
- Sản xuất vật liệu xây dựng từ đất sét. Chi tiết: sản xuất vật liệu xây dựng (không hoạt động tại trụ sở);
- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Chi tiết: mua bán vật liệu xây dựng (không hoạt động tại trụ sở);
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày. Chi tiết: kinh doanh khách sạn (không hoạt động tại trụ sở);
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động. Chi tiết: kinh doanh nhà hàng (không hoạt động tại trụ sở);
- Vận tải bằng xe buýt;
- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt). Chi tiết: vận tải hành khách bằng taxi;
- Cung ứng và quản lý nguồn lao động. Chi tiết: đưa lao động và chuyên gia Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài;

- Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất. Chi tiết: tư vấn bất động sản;
- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu. Chi tiết: tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính – kế toán);
- Điều hành tua du lịch. Chi tiết: kinh doanh du lịch lữ hành nội địa và quốc tế, các dịch vụ du lịch khác;
- Chuyển phát. Chi tiết: dịch vụ bưu phẩm, bưu kiện;
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: dịch vụ đại lý vận tải đường biển, đại lý vận tải và giao nhận hàng hóa;
- Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương. Chi tiết: vận tải viễn dương;
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác. Chi tiết: Bảo dưỡng xe có động cơ và mô tô xe máy.

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu:

Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu của Công ty là: Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác, cung ứng và quản lý nguồn lao động, đưa lao động và chuyên gia Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài

4. Vốn điều lệ sau đợt bán đấu giá

- Vốn điều lệ : 237.350.000.000 đồng
- Số lượng cổ phần : 23.735.000 cổ phần
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Bảng dự kiến cơ cấu cổ đông của Công ty sau khi cổ phần hóa:

Vốn điều lệ là 237.350.000.000 đồng					
Cổ phần		Số lượng (Cổ phần)	Số tiền (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Hình thức nắm cổ phần
1	Cổ phần Nhà nước	11.630.150	116.301,5	49,00%	Vốn Nhà nước để lại tại doanh nghiệp khi CPH

2	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động	211.300	2.113	0,89%	
2.1	Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước	70.300	703	0,3%	Bán ưu đãi giảm giá 40% so với giá đấu thành công bình quân
2.2	Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại công ty cổ phần	141.000	1.410	0,59%	Bán bằng giá đấu thành công thấp nhất
3	Cổ phần bán đấu giá công khai	11.893.550	118.935,5	50,11%	Đấu giá công khai ra bên ngoài
	Tổng Cộng	23.735.000	237.350	100%	

5. Cổ phần chào bán ra công chúng và giá khởi điểm

- Số lượng cổ phần chào bán : 11.886.850 cổ phần.
- Loại cổ phần : cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần.
- Giá khởi điểm : 10.000 đồng/cổ phần.
- Bước giá : 100 đồng.
- Số mức giá : 1 mức giá.
- Bước khối lượng : 100 cổ phần.

6. Số lượng cổ phần tối thiểu, tối đa của mỗi tổ chức, cá nhân được đăng ký

- Số lượng cổ phần đặt mua tối thiểu: 100 cổ phần.
- Số lượng cổ phần đặt mua tối đa với cá nhân và tổ chức trong nước: 11.893.550 cổ phần.
- Số lượng cổ phần đặt mua tối đa với cá nhân và tổ chức nước ngoài: 11.630.150 cổ phần.
- Số lượng cổ phần đặt mua phải bằng hoặc thấp hơn số lượng cổ phần đăng ký.

7. Tổ chức tư vấn bán đấu giá**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ**

▪ **Trụ sở chính:** Tầng 2 tòa nhà Hanoitourist, số 18 Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3934 3888 Fax: (84-4) 3934 3999

▪ **Phòng giao dịch số 2:** Tầng 1 tòa nhà Petro Việt Nam, số 18 Láng Hạ, Quận Ba Đình, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3772 7308/09/10 Fax: (84-4) 3772 7312

▪ **Chi nhánh Hồ Chí Minh:** Số 24-26 Hồ Tùng Mậu, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
Điện thoại: (84-8) 3914 6789 Fax: (84-8) 3914 6969

▪ **Chi nhánh Vũng Tàu:** Tầng 5, tòa nhà Silver Sea, số 47 Ba Cu, Tp. Vũng Tàu.

Điện thoại: (84-64) 625 4520/22/23/24/26 Fax: (84-64) 625 4521

▪ **Chi nhánh Đà Nẵng:** Tầng 3, tòa nhà số 53 Lê Hồng Phong, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.

Điện thoại: (84-511) 389 9338 Fax: (84-511) 389 9339

II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI thông qua ngày 29 tháng 06 năm 2006;
- Luật sửa đổi bổ sung một số Điều của Luật Chứng khoán số 62/2010/QH12 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XII thông qua ngày 24 tháng 11 năm 2010;
- 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;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính về việc hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh

- ngành 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính Phủ;
- Thông tư số 202/2011/TT-BTC ngày 30/12/2011 của Bộ Tài Chính về việc hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính Phủ;
 - Thông tư số 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 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
 - Văn bản số 2447/TTg-ĐMDN ngày 28/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ về phương án sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc Bộ Giao thông Vận tải;
 - Văn bản số 1367/BGTVT-QLDN ngày 02/3/2012 của Bộ Giao thông Vận tải về việc triển khai công tác cổ phần hóa doanh nghiệp;
 - Văn bản số 12567/BGTVT-QLDN ngày 20/11/2013 của Bộ Giao thông Vận tải về việc chấp thuận thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải là ngày 31/12/2013 và Công ty Hợp danh Kiểm toán Việt Nam (CPA VIETNAM) là đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa;
 - Công văn số 14353/CV ngày 31/12/2013 của Bộ giao thông vận tải về việc chấp thuận thay đổi thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải đến ngày 31/3/2014;
 - Quyết định số 896/QĐ-BGTVT ngày 24/4/2012 và Quyết định số 2883/QĐ-BGTVT ngày 20/9/2013 của Bộ Giao thông Vận tải về việc quy định lại Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải;
 - Căn cứ Quyết định số 1274/QĐ-BGTVT ngày 04/6/2012 của Trường Ban chỉ đạo Cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông

Vận tải thành lập Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải;

- Quyết định số 2900/QĐ-BGTVT ngày 01/08/2014 của Bộ Giao thông vận tải về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải để cổ phần hóa
- Quyết định số 4167/QĐ-BGTVT ngày 04/11/2014 của Bộ Giao thông Vận tải về việc Phê duyệt Phương án cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải thành Công ty cổ phần.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ ĐỊNH NGHĨA CÁC TỪ VIẾT TẮT

		Giải thích
<i>Công ty</i>		Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải
<i>TNHH MTV</i>		Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
<i>CBCNV</i>		Cán bộ công nhân viên
<i>Doanh nghiệp cổ phần</i>		Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải
<i>Tracimexco</i>		Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải
<i>Tổ chức tư vấn</i>		Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí (PSI)
<i>BGTVT</i>		Bộ Giao thông Vận tải
<i>Điều lệ</i>		Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải
<i>CP</i>		Cổ phần
<i>VĐL</i>		Vốn điều lệ
<i>GCN QSD</i>		Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

IV. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp cổ phần hóa

- Tên gọi đầy đủ : Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải
- Tên giao dịch : TRACIMEXCO
- Địa chỉ: 36 Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: (84-8) 38442247 /38458195 Fax : (84-8) 38445240
- Website: <http://www.tracimexco.com.vn>
- Tài khoản số: 1015100828007 tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội- CN. HCM.
- Mã số thuế: 0300450289
- Loại hình doanh nghiệp: Là doanh nghiệp nhà nước hạch toán độc lập có tư cách pháp nhân và con dấu riêng.

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải tiền thân là Công ty xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải (TRACIMEXCO), được thành lập trên cơ sở hợp nhất Công ty Xuất nhập khẩu và Cung ứng vật tư giao thông vận tải với Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế Giao thông Vận tải theo Quyết định số 4915 QĐ/TCCB-LĐ của Bộ Giao thông Vận tải về việc thành lập lại doanh nghiệp Nhà Nước ngày 30 tháng 11 năm 1995.

Ngày 03 tháng 6 năm 2010, Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải đã có Quyết định số 1569/QĐ-BGTVT về việc chuyển đổi công ty mẹ: Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải thành Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải với số vốn điều lệ là 248 tỷ đồng.

Kể từ sáp nhập Công ty Xuất nhập khẩu và Cung ứng vật tư giao thông vận tải với Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế Giao thông Vận tải, Công ty TRACIMEXCO gặp nhiều khó khăn, với số dư nợ lớn, cơ sở vật chất nghèo nàn, hoạt động sản xuất kinh doanh thua lỗ, bộ máy tổ chức nhân sự chồng chéo, việc làm và thu

nhập của cán bộ công nhân viên không ổn định. Tuy nhiên, Đảng ủy, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và tập thể cán bộ công nhân viên Công ty nỗ lực cố gắng, đoàn kết một lòng, ổn định tổ chức, phát triển sản xuất kinh doanh, vượt qua khó khăn và ngày càng ổn định phát triển. Với thế mạnh là Công ty kinh doanh đa ngành nghề, đa lĩnh vực, TRACIMEXCO đã tập trung vào lĩnh vực sản xuất lắp ráp, phân phối tiêu thụ các chủng loại xe Ô tô Mitsubishi tại Công ty VINASTAR; Độc quyền sản xuất, lắp ráp, tiêu thụ xe tải JAC. Các sản phẩm xe Ô tô do TRACIMEXCO sản xuất được người tiêu dùng ưa chuộng, số lượng xe tồn mỗi ngày ít dần và có những thời điểm nhu cầu vượt khả năng cung cấp. Bên cạnh đó, Công ty đẩy mạnh hoạt động trong lĩnh vực đưa người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài nhằm giải quyết được việc làm cho lao động phổ thông trên mọi miền đất nước, vừa thu được nhiều ngoại tệ về xây dựng gia đình quê hương. Công ty TRACIMEXCO đã đào tạo đội ngũ lao động đủ khả năng đáp ứng yêu cầu sử dụng lao động cung ứng cho thị trường lao động Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Malaysia và các thị trường khác, nên việc định hướng và chiến lược phát triển, đầu tư chiều rộng lẫn chiều sâu một cách có hiệu quả. Từ năm 1999 đến năm 2014 Công ty đã đưa đi được trên 10.000 lượt lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài. Công ty TRACIMEXCO được Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, được các đối tác nước ngoài đánh giá là một trong những doanh nghiệp thuộc Top 10 trên toàn quốc hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu lao động đạt thành tích cao và có hiệu quả.

Gần 20 năm hình thành và phát triển, Công ty TRACIMEXCO đã đổi mới công tác quản lý, tăng năng suất lao động, phát triển sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước, tăng thu nhập, đảm bảo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, bảo toàn và tăng trưởng nguồn vốn Nhà nước tại Công ty; cụ thể, từ ngày đầu thành lập các khoản nợ của Công ty lên đến hàng chục tỷ đồng, Công ty gần như mất hết vốn, đến thời điểm hiện tại, vốn nhà nước tại Công ty đạt xấp xỉ 240 tỷ đồng.

Hiện nay, Công ty TRACIMEXCO là địa chỉ tin cậy của bạn bè, đối tác trong nước và quốc tế với mục đích cùng nhau phát triển thịnh vượng, góp phần tích cực nâng cao đời sống, đảm bảo việc làm, thu nhập và đảm bảo an sinh xã hội cho người dân.

3. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300450289 ngày 23/11/2010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, ngành nghề kinh doanh của Công ty như sau:

- Bán buôn đầu lọc thuốc lá. Mua bán các chất diệt khuẩn, côn trùng trong gia đình (không sản xuất tại trụ sở và trừ hóa chất có tính độc hại mạnh). Bán buôn đồ dùng cá nhân và gia đình (trừ dược phẩm);
- Lưu giữ hàng hóa (trừ kinh doanh kho bãi);
- Xây dựng công trình dân dụng, thủy lợi, công trình giao thông bằng vật liệu mới;
- Sản xuất xe có động cơ ;
- Sản xuất chi tiết và phụ tùng cho xe có động cơ;
- Mua bán xe có động cơ và mô tô, xe máy, phụ tùng cho xe có động cơ;
- Mua bán nông, lâm sản nguyên liệu;
- Mua bán máy móc, thiết bị và phụ tùng thay thế;
- Mua bán lương thực, thực phẩm
- Khai thác đá (đá khối, đá ốp lát, đá tấm, đá mỹ nghệ);
- Dạy nghề ngắn hạn, giáo dục định hướng cho người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài;
- Kinh doanh bất động sản;
- Sản xuất các chất diệt khuẩn, côn trùng trong gia đình (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh);
- Sản xuất đồ dùng cá nhân và gia đình;
- Sản xuất vật liệu xây dựng;
- Mua bán vật liệu xây dựng;
- Kinh doanh khách sạn ;
- Kinh doanh nhà hàng ;
- Vận tải bằng xe buýt;
- Vận tải hành khách bằng taxi;
- Đưa lao động và chuyên gia Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài;
- Tư vấn bất động sản;
- Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính – kế toán);
- Kinh doanh du lịch lữ hành nội địa và quốc tế, các dịch vụ du lịch khác;

- Dịch vụ bưu phẩm, bưu kiện;
- Dịch vụ đại lý vận tải đường biển, đại lý vận tải và giao nhận hàng hóa;
- Vận tải viễn dương;
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Bảo dưỡng xe có động cơ và mô tô xe máy.

4. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác, cung ứng và quản lý nguồn lao động, đưa lao động và chuyên gia Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài;

5. Tổng số lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần

Tại thời điểm ngày 01/08/2014, tổng số cán bộ công nhân viên có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty là 42 người, trong đó cơ cấu như sau:

Cơ cấu lao động của Công ty tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần

Trình độ	Số nhân viên	Trọng (%)
Phân theo trình độ lao động		
- Trên đại học	3	7,14%
- Trình độ đại học	29	69,05%
- Trình độ khác	10	23,81%
Phân theo loại hợp đồng lao động		
- Lao động không thuộc diện ký hợp đồng lao động		
- Hợp đồng không thời hạn	30	71,43%
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	11	26,19%
- Hợp đồng thời vụ	01	2,38%
Phân theo giới tính		
- Nam	28	66,67%

Loại chi	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
- Nữ	14	33,33%

Nguồn: Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư Giao thông vận tải

6. Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp

- Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/03/2014: 442.764.661.971 đồng trong đó: Giá trị phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là 237.326.537.941 đồng.
- Bảng tổng hợp xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/03/2014:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số liệu Số dư kế toán	Số liệu Xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)	362.342.743.561	442.764.661.971	80.421.918.410
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	251.307.142.277	331.485.900.781	80.178.758.504
1. Tài sản cố định	31.411.619.674	19.823.142.422	(11.588.477.252)
a. TSCĐ hữu hình	31.411.619.674	19.823.142.422	(11.588.477.252)
b. TSCĐ vô hình			
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	107.959.358.656	199.583.464.628	91.624.105.972
3. Chi phí XDCB dở dang	27.433.950.465	27.433.950.465	-
4. Phải thu dài hạn (gồm cả KC, KQ)	84.009.117.727	84.009.117.727	-
5. Chi phí trả trước dài hạn	493.095.755	636.225.539	143.129.784
II. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	96.396.599.235	96.518.336.008	121.736.773
1. Tiền:	20.337.389.631	20.337.895.073	205.442
+ Tiền mặt tồn quỹ	1.658.679.036	1.658.679.700	664
+ Tiền gửi ngân hàng	5.679.010.595	5.679.010.595	204.778

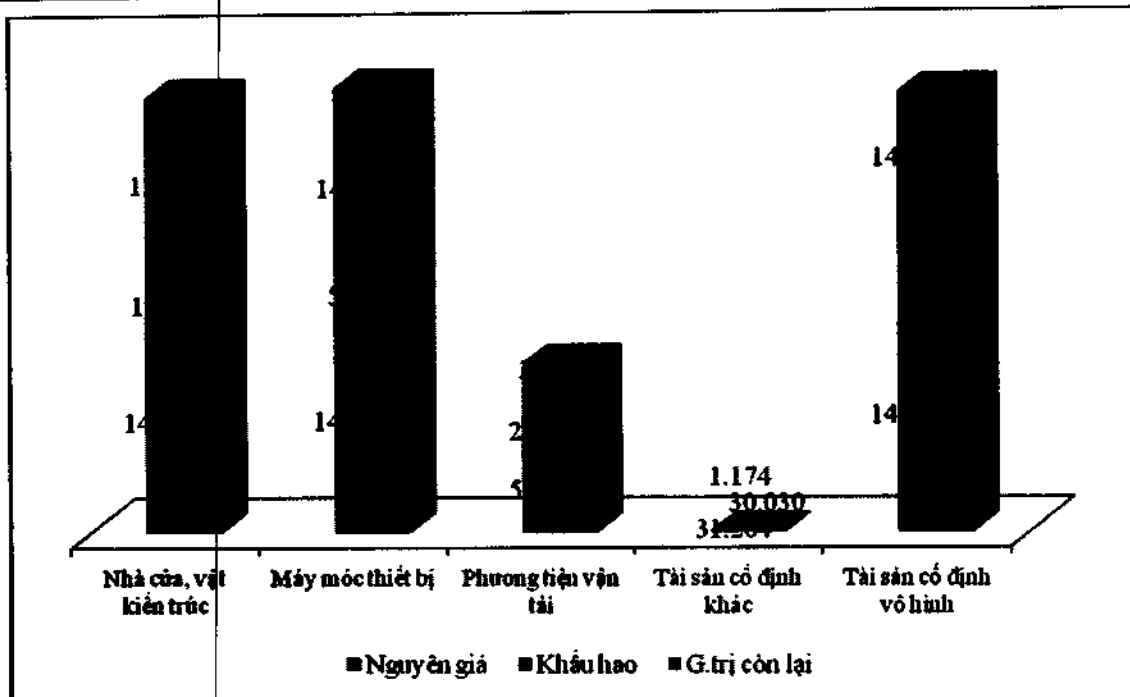
	Số tiền tính bằng đơn vị VNĐ	Số tiền tính bằng đơn vị USD	Chênh lệch
+ Các khoản tương đương tiền	13.000.000.000	13.000.000.000	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
3. Các khoản phải thu	66.184.894.900	66.184.894.900	-
4. Vật tư hàng hoá tồn kho	69.809.534	69.809.534	-
5. TSLĐ khác	9.804.205.170	9.925.736.501	121.531.331
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	-	83.191.182	83.191.182
IV. Giá trị quyền sử dụng đất	14.639.002.049	14.677.234.000	38.231.951
B. Tài sản không cần dùng	-	-	-
C. Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
D. Tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi, khen thưởng			
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)	362.342.743.561	442.764.661.971	80.421.918.410
Trong đó:			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	362.342.743.561	442.764.661.971	80.421.918.410
E1. Nợ thực tế phải trả	205.438.124.030	205.438.124.030	-
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN			
E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHÂN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A - (E1+E2)]	156.904.619.531	237.362.537.941	80.421.918.410

7. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

- Tình hình tài sản cố định của Công ty TNHH MTV Xuất Nhập Khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (31/03/2014) thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

	Nguyên giá	Khấu hao	G. trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	35.214.226.313	3.802.606.639	31.411.619.674
- Nhà cửa, vật kiến trúc	14.625.565.399	1.074.371.373	13.551.194.026
- Máy móc thiết bị	14.931.060.616	537.125.041	14.393.935.575
- Phương tiện vận tải	5.626.396.025	2.161.080.319	3.465.315.706
- Thiết bị, dụng cụ quản lý	31.204.273	30.029.906	1.174.367
Tài sản cố định vô hình	14.674.202.049	35.200.000	14.639.002.049
- Phần mềm	35.200.000	35.200.000	-
- Quyền sử dụng đất	14.639.002.049	-	14.639.002.049



- **Nhà cửa, vật kiến trúc:** Văn phòng làm việc, nhà để xe cán bộ nhân viên, nhà xưởng và đường vào nhà xưởng.
- **Máy móc thiết bị :** Chủ yếu là các máy móc phục vụ cho hoạt động khai thác đá ở Xí nghiệp Đá Nha Trang.
- **Phương tiện vận tải:** Xe ô tô các loại phục vụ tại Văn phòng Công ty và Xí nghiệp Đá Nha Trang.
- **Thiết bị quản lý :** Bao gồm thiết bị văn phòng như máy vi tính, máy in vi tính, máy photocopy, máy lạnh, bàn ghế...

- Thực trạng về đất đai đang sử dụng: Công ty đang quản lý và sử dụng 02 cơ sở nhà đất, giá trị QSDĐ tính vào giá trị doanh nghiệp là 14.639.002.049 đồng cụ thể:

STT	Tên (ch)	Diện tích đất	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số	Mục đích sử dụng
01	Đất tại số 36 Bạch Đằng, Q. Tân Bình, Tp HCM	Diện tích đất: 208,78 m ²	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số H00177/26965 ngày 14/09/2005	Làm trụ sở văn phòng Công ty
02	Đất tại cơ sở xã Cam Hòa, huyện Cam Lâm tỉnh Khánh Hòa	70.000 m ²	Thuê đất, trả tiền sử dụng hàng năm	<p>- Khoảng 50.000 m² làm văn phòng, nhà ở công nhân viên, công trình hạ tầng ... phục vụ sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp khai thác đá và xây dựng công trình giao thông. Khu đất này đơn vị đã thỏa thuận bồi thường cho người dân địa phương để sử dụng (từ trước năm 2000), chưa đăng ký kê khai việc sử dụng đất với địa phương.</p> <p>- Diện tích thuê 20.000m² để khai thác đá làm vật liệu xây dựng.</p>
Tổng cộng		70.208,78 m ²		

8. Danh sách Công ty mẹ - Công ty con và công ty đầu tư tài chính

❖ Công ty mẹ:

- Công ty mẹ: Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải
- Các đơn vị trực thuộc
 - Xí nghiệp khai thác đá và xây dựng công trình giao thông
 - Chi nhánh Tracimexco Cần Thơ

❖ Công ty con

- Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải Hà Nội (Tracimexco Hà Nội)

❖ *Các công ty liên kết: (Công ty nắm giữ dưới 50% và trên 20% vốn điều lệ)*

Tên công ty	Vốn góp (đồng)	Tỷ lệ (%)
Công ty TNHH Liên doanh Sản xuất Ô tô Ngôi Sao	61.008.000.000	25,00%
Công ty Cổ phần Thương Mại Ô tô Nam Phong	5.800.000.000	29,00%
Công ty Cổ phần Sản xuất và Chế tạo Ô tô Tracimexco	18.557.650.000	42,63%
Công ty Cổ phần Vận tải biển và Dịch vụ Hàng Hải	4.083.980.000	17,80%
Công ty Cổ phần Thương mại Đầu tư và Phát triển Nguồn nhân lực Tracimeco	2.939.300.000	45,22%
Tổng Cộng	92.388.930.000	

❖ *Các công ty đầu tư dài hạn khác (dưới 20% vốn điều lệ)*

Tên công ty	Vốn góp (đồng)	Tỷ lệ (%)
Công ty Cổ phần Ô tô Giang Hoài	3.270.900.000	10,00%
Công ty Cổ phần Ô tô Jac Việt Nam	9.180.000.000	17,00%
Tổng Cộng	12.450.900.000	

9. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa

9.1 Tình hình hoạt động kinh doanh

a. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ qua các năm

Đơn vị: triệu đồng

Năm tài chính	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Giá trị	%/UDT	Giá trị	%/UDT	Giá trị	%/UDT
Doanh thu bán hàng hóa	10.305	41,93%	3.092	15,85%	2.882	31,83%

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		2014	
	Giá trị	%/TĐT	Giá trị	%/TĐT	Giá trị	%/TĐT
Doanh thu cung cấp dịch vụ	14.274	58,07%	16.422	84,15%	6.172	68,17%
Tổng Cộng	24.578	100,00%	19.514	100,00%	9.054	100,00%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, quý 1/2014 và BCTC giai đoạn 01/04/2014-30/09/2014)

Hoạt động kinh doanh chính của Tracimexco là tuyển dụng, đào tạo lao động cung ứng cho thị trường lao động nước ngoài: Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Malaysia Nga.. với các ngành nghề chính như ngành cơ khí (tiện, phay bào, hàn), ép sợi nhựa, dệt, giúp việc nhà... Từ năm 2006 đưa một số lao động sang Qatar, UAE, Trung đông... Với quyết tâm đầu tư, phát triển nguồn nhân lực có trình độ khoa học tiên tiến hiện đại công ty đang hướng đến những thị trường, có thu nhập cao ở các nước có nền kinh tế phát triển trên thế giới như châu Âu, Úc ...

Từ năm 1999 đến năm 2014 Công ty đã đưa đi được trên 10.000 lượt lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài. Công ty TRACIMEXCO được Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, được các đối tác nước ngoài đánh giá là một trong những doanh nghiệp thuộc Top 10 trên toàn quốc hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu lao động đạt thành tích cao và có hiệu quả. Doanh thu từ dịch vụ của Công ty trong các năm qua liên tục tăng trưởng: năm 2013 doanh thu dịch vụ đạt 16 tỷ đồng chiếm 84,15% doanh thu toàn công ty, 3 tháng đầu năm 2014 đạt 2,3 tỷ đồng.

Bên cạnh đó Công ty kinh doanh xe ô tô và xe có động cơ khác được gia công từ các công ty liên doanh, công ty có phần vốn góp của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải đang hoạt động trong lĩnh vực lắp ráp ô tô với thị phần chủ yếu là các loại xe tải có tải trọng từ 750kg cho đến 40 tấn. Các chủng loại xe phục vụ cho nhu cầu vận tải hàng hóa, vận tải hành khách, xe tải ben, xe đa dụng, xe tải nhẹ. Doanh thu mang lại từ mảng hoạt động này trong 3 năm trước thời điểm cổ phần hóa đang có xu hướng giảm dần do nhu cầu tiêu thụ giảm trong khi cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Tỷ trọng doanh thu từ kinh doanh ô tô giảm từ 68,52% doanh thu năm 2011 xuống chỉ còn 15,82% trong năm 2013 và 3 tháng đầu năm 2014 mảng này chưa mang lại doanh thu.



b. Nguồn cung

- **Đối với mảng xuất khẩu lao động:**

Theo thống kê của Tổng cục dân số - Kế hoạch hóa gia đình, năm 2013 dân số Việt Nam trên 90 triệu người và dự kiến đến năm 2015 sẽ là 91,3 triệu người. Trung bình mỗi năm dân số Việt Nam tăng gần 1 triệu người và cũng 1 triệu người gia nhập lực lượng lao động. Cơ cấu dân số Việt Nam thuộc nhóm dân số trẻ, số người thuộc nhóm tuổi trong độ tuổi lao động chiếm 75,9% , điều này hiện đang là áp lực khá lớn đối với thị trường lao động trong nước về vấn đề tạo công việc với nhưng là nguồn cung dồi dào cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Với kinh nghiệm và chiến lược đầu tư chuyên sâu, thời gian qua Tracimexco đã tuyển chọn và đào tạo lao động đưa đi xuất khẩu đáp ứng nhu cầu và tiêu chuẩn của những thị trường khó tính như Nhật Bản, Hàn Quốc...được đối tác tin tưởng lựa chọn. Chất lượng nguồn lao động là yếu tố hàng đầu quyết định sự thành công của Công ty, do vậy công ty đã chú trọng đào tạo, giáo dục định hướng cho người lao động trước khi cung ứng cho các đối tác thông qua công ty con chuyên về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, công ty cổ phần thương mại và phát triển triển nguồn nhân lực Tracimexco.

Công ty TRACIMEXCO là một trong những công ty XKLD tham gia cung ứng lao động đầu tiên và xếp hàng đầu của Việt Nam. Từ những năm 90, Công ty TRACIMEXCO đã đưa lao động Việt Nam sang làm việc tại các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia. Tính đến nay, Công ty TRACIMEXCO đã có khoảng trên 20 năm kinh nghiệm trong công tác xuất khẩu lao động. Hiện nay, Công ty TRACIMEXCO đang tiếp tục triển khai và tổ chức thực hiện việc cung ứng lao động cho thị trường Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Malaysia.

Đối với lĩnh vực Thuyền viên đánh cá: Công ty Tracimexco đã có nhiều kinh nghiệm và thành tích trong việc cung ứng lao động thuyền viên cho đối tác nước ngoài và được các đối tác tin tưởng, đánh giá rất cao về chất lượng của thuyền viên. Trong những năm 1995 – 1998 Công ty Tracimexco đã cung ứng khoảng 700 thuyền viên đánh cá xa bờ cho Công ty DAMO INTERNATION (Hàn Quốc). Từ năm 2001 đến 2007 Công ty Tracimexco đã đưa khoảng 1000 lao động thuyền viên đánh cá xa bờ cho các đối tác Đài loan. Từ năm 2010 đến nay (2014) Công ty TRACIMEXCO đã cung ứng thuyền viên đánh cá gần bờ cho Hàn Quốc thông qua Hiệp hội Trung ương thủy sản Hàn Quốc và Công ty quản lý nhân lực IMSCO – BUSAN – Hàn Quốc với số lượng trên 1000 thuyền viên.

Đối với Thị Trường Đài Loan: Công ty TRACIMEXCO đang cung ứng lao động Nhà máy, Công xưởng, điều dưỡng thông qua các đối tác Đài Loan. Số lượng lao động bình quân xuất cảnh 1 năm đạt 500 người.

Đối với Thị Trường Nhật Bản: Thông qua Hiệp hội JITCO Nhật Bản và Các nghiệp đoàn quản lý lao động, hàng năm công ty TRACIMEXCO phái cử thực tập sinh ngành Công nghiệp và kỹ sư cơ khí đi Nhật Bản đạt bình quân 300 người/ 1 năm.

Đối với thị trường Đài Loan và Malaysia: Công ty ký Hợp đồng cung ứng với các Công ty quản lý nhân lực của Đài Loan, tuyển chọn và đưa lao động Việt Nam đi làm việc trong các Nhà máy, xí nghiệp, Công xưởng và viện dưỡng lão với số lượng đạt bình quân 500 lao động / 1 năm.

Tiêu chuẩn và điều kiện tuyển chọn:

- Địa bàn tuyển chọn người lao động: Công ty tuyển lao động trên toàn quốc Đối tượng tuyển chọn: Nam nữ có tuổi từ 19 – 39; có đủ các điều kiện cần thiết về sức khoẻ, học vấn, tay nghề, có kinh nghiệm làm việc theo yêu cầu của từng thị trường; Người lao động không vi phạm pháp luật.
- Ưu tiên tuyển chọn những lao động đã từng có nhiều năm đi làm việc ở nước ngoài, hoàn thành các hợp đồng về nước đúng hạn.

Công ty TRACIMEXCO xây dựng được đội ngũ cán bộ công nhân viên trực tiếp làm công tác XKLD đều có trình độ Đại học, có ngoại ngữ, có tâm huyết, có tinh thần

trách nhiệm cao trong công việc, luôn sẵn sàng hỗ trợ, giúp đỡ, bảo vệ quyền lợi cho người lao động ở mức cao nhất.

• **Đối với mảng kinh doanh xe ô tô và xe có động cơ :**

Công ty thực hiện gia công tại các công ty do Tracimexco liên doanh, góp vốn. Các dòng xe được sản xuất đến từ các đối tác sau:

- Công ty liên doanh Sản xuất ô tô Ngôi Sao(VINASTAR) lắp ráp xe hơi, ô tô tải Mitsubishi đóng tại Tỉnh Bình Dương
- Công ty cổ phần ô tô JAC Việt Nam lắp ráp xe ô tô tải JAC đóng tại Tỉnh Bình Dương
- Công ty cổ phần Sản xuất và Chế tạo ô tô Tracimexco đóng tại Tỉnh Bắc Kạn

c. **Chi phí hoạt động kinh doanh**

Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần qua các năm 2012-2013 và 9/2014 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

	Năm 2012	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng			
I. Tổng Doanh thu	54.505	100,0%	62.864	100,0%	52.816	100,0%		
II. Tổng chi phí	54.090	99,2%	61.913	98,5%	106.812	202,2%		
1 Giá vốn hàng bán	26.309	48,3%	15.777	25,1%	8.309	15,7%		
2 Chi phí bán hàng	979	1,8%	299	0,5%	-	0,0%		
3 Chi phí quản lý Doanh nghiệp	20.046	36,8%	18.681	29,7%	11.750	22,2%		
4 Chi phí tài chính	4.777	8,8%	4.011	6,4%	54.937	104,0%		
5 Chi phí khác	1.980	3,6%	23.144	36,8%	31.816	60,2%		

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, BCTC kiểm toán quý 1/2014, BCTC giai đoạn 01/04/2014-30/09/2014)

Trong 3 năm trước cổ phần hóa chi phí hoạt động khá cao làm cho lợi nhuận thấp và Quý 1/2014 do xử lý các khoản nợ và tài sản lâu năm tồn đọng để xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa tăng chi phí lãi vay và chi phí khác lên đến 86,7 tỷ đồng làm cho kết quả kinh doanh quý 1 lỗ 62,7 tỷ đồng, lũy kế 9 tháng năm 2014 tổng doanh thu đạt 52,8 tỷ đồng, kết quả kinh doanh sau thuế lỗ 53,99 tỷ đồng .

d. Trình độ công nghệ

Hiện nay công ty chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và mua hàng gia công về kinh doanh, do vậy máy móc thiết bị và công nghệ được trang bị chủ yếu là thiết bị dụng cụ văn phòng và phần mềm vi tính quản lý công ty.

e. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (nếu có)

Không có

f. Hoạt động Marketing

Công ty hiện đang quảng bá hình ảnh qua sự hợp tác với các cơ quan truyền thông, báo chí, các tổ chức xã hội phạm vi trong nước và quốc tế và đồng thời cung cấp thông tin về hoạt động của mình thông qua trang thông tin điện tử <http://www.tracimexco.com.vn>.

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

Không có

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

STT	Loại hợp đồng	Giá trị hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác trong nước
1	Hợp đồng cung ứng thuyền viên Hàn Quốc	Bình quân 300 thuyền viên /1 năm	30/04/2011 đến 30/04/2019	Đưa thuyền viên đánh cá Việt Nam sang làm việc tại Hàn Quốc theo chương trình TNS thuyền viên đánh cá gần bờ Hàn Quốc	Đối tác là Công ty quản lý nhân lực quốc tế Hàn Quốc IMSCO – BUSAN, trực thuộc Trung ương Hiệp hội Thủy sản Hàn Quốc
2	Hợp đồng cung ứng thực tập sinh Nhật Bản	Bình quân 250 thực tập sinh/1 năm	01/01/2012 đến 31/12/2018	Đưa các thực tập sinh Việt Nam sang tu nghiệp tại Nhật Bản với thời gian 3 năm	Có 20 Đối tác là những nghiệp đoàn được Hiệp hội JITCO Nhật Bản cấp phép, có thể kể tên: nghiệp đoàn HIROSHIMA

					WORLD KYODOKUMIAI, Nghịệp đoàn Daizo Kyoryooku Jigyo Kyodo Kumiai, Hiệp hội Đúc Kawaguchi (KAIKENKAI)
3	Hợp đồng tiêu thụ xe ô tô	18.000	8/2014 - 01/2015	Xe tải nặng, xe tải ben, xe đầu kéo...	Công ty CP năng lượng và đầu tư Long Giang (Hà Nội)

Nguồn: Tracimexco

9.2 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa

Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa và cập nhật 9 tháng gần nhất:

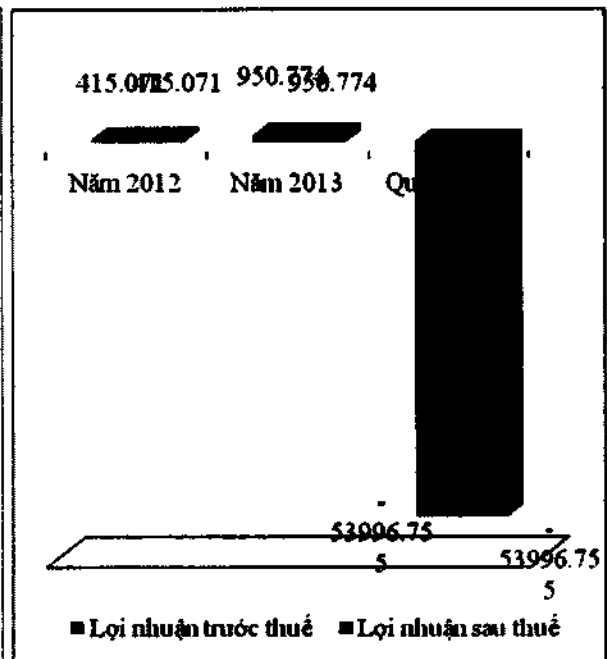
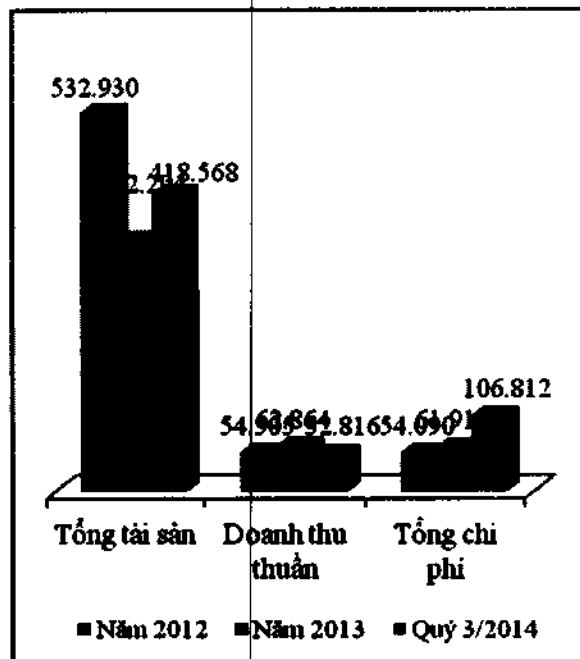
Đơn vị tính: triệu đồng

		2014	2013	2012
A-	Tổng tài sản	532.930	352.294	418.568
I	Tài sản ngắn hạn	260.787	93.253	131.756
	Tiền và các khoản tương đương tiền	14.898	19.850	73.128
1				
2	Các khoản phải thu	160.521	53.057	44.136
3	Hàng tồn kho	10.566	1.323	2.803
4	Tài sản ngắn hạn khác	74.801	19.023	11.689
II	Tài sản dài hạn	272.142	259.041	286.811
1	Phải thu dài hạn	84.709	83.309	23.009
2	Tài sản cố định	81.781	75.542	62.434
	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	99.713	96.762	199.583
3				
4	Tài sản dài hạn khác	5.940	3.428	1.785
B-	Tổng nguồn vốn	532.930	352.294	418.568
I	Nợ phải trả	298.678	133.860	172.476
1	Nợ ngắn hạn	255.961	100.695	139.992
2	Nợ dài hạn	42.717	33.165	32.484
II	Nguồn vốn chủ sở hữu	234.252	218.434	246.092

Tài sản		2012	2013	Quý 3/2014
1	Vốn của chủ sở hữu	234.132	218.315	246.092
	Trong đó: Vốn đầu tư của CSH	159.486	159.486	156.905
2	Nguồn kinh phí	120	120	-

Chỉ tiêu		2012	2013	Quý 3/2014
1	Tổng giá trị tài sản	532.930	352.294	418.568
2	Vốn Nhà nước theo sổ kế toán	234.132	218.434	246.092
3	Doanh thu	54.505	62.864	52.816
4	Chi phí	54.090	61.913	106.812
5	Lợi nhuận trước thuế	415	951	(53.997)
6	Thuế TNDN	-	-	-
7	Lợi nhuận sau thuế	415	951	(53.997)
8	Tỷ suất LNST/vốn NN (%)	0,18%	0,44%	-21,94%
9	Nộp ngân sách NN	500	400	
10	Tổng số lao động(Người)	93	78	45
11	Thu nhập BQ NLD (Tr/Ng/Th)	4,47	5,1	5,6

(Nguồn: Phương án cổ phần hóa và BCTC kiểm toán quý 1/2014, BCTC giai đoạn 01/04/2014-30/09/2014)



9.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tracimexco trong năm báo cáo

a. Thuận lợi

- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý Công ty có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm thực tế trong các ngành nghề kinh doanh chủ yếu của công ty.
- CBCNV trong Công ty đều đoàn kết cùng nhau phấn đấu xây dựng đơn vị ngày càng ổn định và phát triển.
- Việt Nam là nước có dân số trẻ, nguồn lực lao động dồi dào cộng với chi phí nhân công rẻ, nhiệt tình, dễ tiếp thu công nghệ nên thị trường lao động Việt Nam được đánh giá là một thị trường hấp dẫn, cạnh tranh nhất khu vực.
- Thị trường xuất khẩu lao động ở các thị trường truyền thống như Nhật Bản, Đài Loan, Malaysia, Trung Đông... đã bắt đầu hồi phục sau một thời gian suy giảm do chịu tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế kéo dài từ năm 2008.
- Việt Nam ngày càng mở rộng quan hệ ngoại thương với các nước trên thế giới, mở ra cơ hội mở rộng thị trường sang các nước, đặc biệt mở rộng thị trường lao động có chất lượng cao. Trong năm 2014 Việt Nam đã nối lại quan hệ xuất khẩu lao động sang thị trường tiềm năng Hàn Quốc.
- Được sự quan tâm của các cơ quan ban ngành và chính phủ, cục quản lý lao động nước ngoài tại các nước đã tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty tiếp cận các đối tác và đào tạo, đưa người lao động sang nước ngoài.

b. Khó khăn

- Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu kéo dài từ năm 2008 đến nay vẫn chưa thật sự kết thúc đã ảnh hưởng khá lớn và làm suy giảm nghiêm trọng nhu cầu lao động tại các thị trường truyền thống của công ty như Nhật, Malaysia, Đài Loan...
- Đồng thời là sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ thị trường lao động các nước như Trung Quốc, Philipin ...
- Mặc dù lao động Việt Nam dồi dào, chi phí nhân công cạnh tranh nhưng trình độ tay nghề và ý thức của người lao động còn thấp do vậy lao động Việt Nam chưa đáp ứng đủ điều kiện của thị trường đòi hỏi có tay nghề, ý thức tác phong và ngoại ngữ...

10. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

10.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Tracimexco hiện là doanh nghiệp có quy mô thuộc loại doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Với gần 20 năm hoạt động, công ty luôn tuân thủ phương châm: "Tập trung thực hiện đúng những quy định của Nhà nước, luôn lắng nghe ý kiến của người lao động để đảm bảo số lượng và chất lượng, công ty xác định cái đích cuối cùng là làm sao đem lại hiệu quả cao nhất cho người lao động", nhờ đó Tracimexco được hiệp hội đánh giá là 1 trong 8 đơn vị xếp loại A theo tiêu chí phân loại. Và quan trọng hơn là đã tạo lập được niềm tin từ phía người lao động và được sự tin cậy của các đối tác có lao động do Tracimexco giới thiệu.

10.2 Triển vọng phát triển ngành

- **Đối với xuất khẩu lao động**

Là một nước có dân số trẻ và tốc độ tăng dân số cao, Việt Nam luôn chú trọng mở rộng phát triển thị trường lao động sang các nước trong khu vực và thế giới nhằm tạo công ăn việc làm và cải thiện đời sống cho người lao động. Việt Nam đã và đang từng bước hoàn thiện và mở rộng khung pháp lý đẩy mạnh xuất khẩu lao động, nhất là lao động chất lượng cao có qua đào tạo. Xuất khẩu lao động của Việt Nam bắt đầu từ những năm 1980 thông qua hình thức đưa lao động sang các nước Xã hội chủ nghĩa làm việc theo Hiệp định hợp tác quốc tế về lao động. Từ năm 1991 đến nay, Xuất khẩu lao động đã được chuyển dần theo cơ chế thị trường xuất khẩu lao động tập trung vào một số nước châu Á và đang mở rộng dần sang các châu lục khác như Bắc Mỹ, Úc...

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và xu hướng toàn cầu hóa, Việt Nam đang có nhiều cơ hội phát huy lợi thế về nguồn nhân lực. Mặt khác, trong điều kiện hiện nay, với hơn 70 % lao động sống ở nông thôn, trình độ chuyên môn tay nghề thấp, tiền công sức lao động rẻ, sức ép việc làm lớn, mỗi năm có khoảng 1,6 triệu người cần việc làm. Chính vì vậy, xuất khẩu lao động không những là chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước, mà còn là một chiến lược quan trọng lâu dài góp phần giải quyết việc làm, phát triển nguồn nhân lực, tăng thu nhập cho người lao động, tăng cường quan hệ kinh tế đối ngoại, thực hiện tăng trưởng và phát triển kinh tế bền vững gắn liền với công bằng xã hội.

- **Đối với ngành công nghiệp ô tô**

Nhà nước Việt Nam, với mục đích thu hút đầu tư và xây dựng một ngành công nghiệp ô tô để theo kịp các nước trong khu vực, cho nên gần 15 năm qua, kể từ khi ra đời vào năm 1992 đến nay, ngành công nghiệp ô tô của Việt Nam được coi là ngành trọng điểm và là ngành luôn luôn được ưu đãi nhất trong số các ngành công nghiệp. Sự ưu ái rất đặc biệt này thể hiện qua những chính sách thuế quan của Bộ Tài chính, với chính sách thuế ưu đãi về tỷ lệ nội địa hóa, thuế nhập khẩu cho linh kiện lắp ráp và thuế thu nhập doanh nghiệp.

Tuy nhiên ngành công nghiệp ô tô trong nước vẫn chưa phát triển được, giá bán xe trong nước cao hơn nhiều so với với các nước trong khu vực, tính cạnh tranh sản phẩm kém. Nguyên nhân một phần là do hiện nay ngành công nghiệp sản xuất linh kiện phụ trợ kém không đáp ứng được yêu cầu sản xuất; Mặt khác thuế nhập khẩu linh kiện khá cao để bảo trợ ngành công nghiệp trong nước tăng tỷ lệ nội địa hóa song hiện nay tỷ lệ nội địa hóa nước ta chỉ tầm 10% đã làm cho giá thành sản xuất không thể cạnh tranh với các nước trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan....Đến năm 2015 khi hoàn toàn gỡ bỏ rào cản thuế quan với các nước ASEAN sẽ tăng áp lực cạnh tranh cho các nhà sản xuất ô tô trong nước, các nhà đầu tư sẽ lựa chọn điểm đến khác và Việt Nam có nguy cơ trở thành thị trường tiêu thụ hàng nhập khẩu thuần túy.

10.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.

Nắm bắt triển vọng phát triển của ngành, Ban lãnh đạo Công ty TNHH MTV xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải đã đề ra các mục tiêu, phương hướng phát triển chủ yếu tập trung vào hoạt động hợp tác xuất khẩu lao động nước ngoài. Bên cạnh tập trung phát triển mở rộng thị trường truyền thống, công ty quyết tâm đầu tư và phát triển nguồn nhân lực có trình độ đáp ứng nhu cầu khắc khe của các nước có nền kinh tế phát triển trên thế giới.

Với những tiềm năng sẵn có về nguồn cung lao động trẻ, dồi dào, có khả năng nắm bắt công nghệ nhanh của lao động Việt Nam, cộng với sự quan tâm của Đảng- Nhà Nước đối với chính sách phát triển thị trường lao động trong thời kỳ hội nhập kinh tế thế giới cho thấy định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới hoàn toàn phù hợp và đi đúng đường lối chính sách của Đảng- Nhà Nước Việt Nam và yêu cầu cấp thiết của thị trường hiện nay.

Cùng với sự phục hồi của nền kinh tế và sự quan tâm của chính phủ đối với ngành công nghiệp ô tô, Việt Nam vẫn được đánh giá là một trong những thị trường ô tô tiềm năng lớn với nhu cầu và đời sống của người dân ngày càng được nâng cao.

11. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa

11.1 Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa

❖ Chiến lược phát triển

Xây dựng Công ty cổ phần phát triển vững mạnh và chuyên nghiệp trong các lĩnh vực then chốt. Cụ thể là:

- Đẩy mạnh cung cấp các dịch vụ chất lượng cao về chiều rộng và chiều sâu; phù hợp với yêu cầu đặc thù của từng khách hàng và yêu cầu phát triển của Công ty thông qua việc đẩy mạnh công tác tuyển dụng đúng người đúng việc, huấn luyện đào tạo chuyên sâu, đầu tư trang thiết bị hiện đại và không ngừng hoàn thiện hệ thống các quy trình, hướng dẫn công việc theo tiêu chuẩn chất lượng và an toàn.

- Liên kết khai thác và không ngừng trao đổi, học tập kinh nghiệm và hoàn thiện các nguồn lực của doanh nghiệp, đảm bảo sản xuất kinh doanh phát triển bền vững; từng bước xây dựng môi trường làm việc và văn hóa doanh nghiệp tốt đẹp và nhân văn; tập trung chăm lo, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của người lao động; luôn tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động có cơ hội lao động, học tập, cống hiến và phát triển.

- Xây dựng doanh nghiệp vững mạnh và uy tín trong kinh doanh; kinh doanh hiệu quả, an toàn; hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao, đóng góp tích cực vì sự phát triển chung xã hội và đất nước.

❖ Mục tiêu phát triển

Xây dựng Công ty phát triển bền vững, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có trình độ quản lý và công nghệ hiện đại, có khả năng cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo đời sống cho người lao động, đóng góp đầy đủ và kịp thời nghĩa vụ đối với Nhà nước.

❖ Các chỉ tiêu chính

- Tăng trưởng chung hàng năm $\geq 6\%$ so với năm trước.

- Doanh thu đạt trung bình: từ 180 tỷ - 200 tỷ đồng/năm.
- Thu nhập bình quân của người lao động hàng năm tăng. Thu nhập bình quân năm là 6,63 triệu đồng/người/tháng.
- Trả cổ tức cho các cổ đông từ 5% đến 7% trở lên.
- Đầu tư, mua sắm thiết bị đổi mới công nghệ đảm bảo yêu cầu sản xuất kinh doanh.
- Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đáp ứng 100% yêu cầu về kỹ thuật và công nghệ.

11.2 Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kể sau khi cổ phần hóa

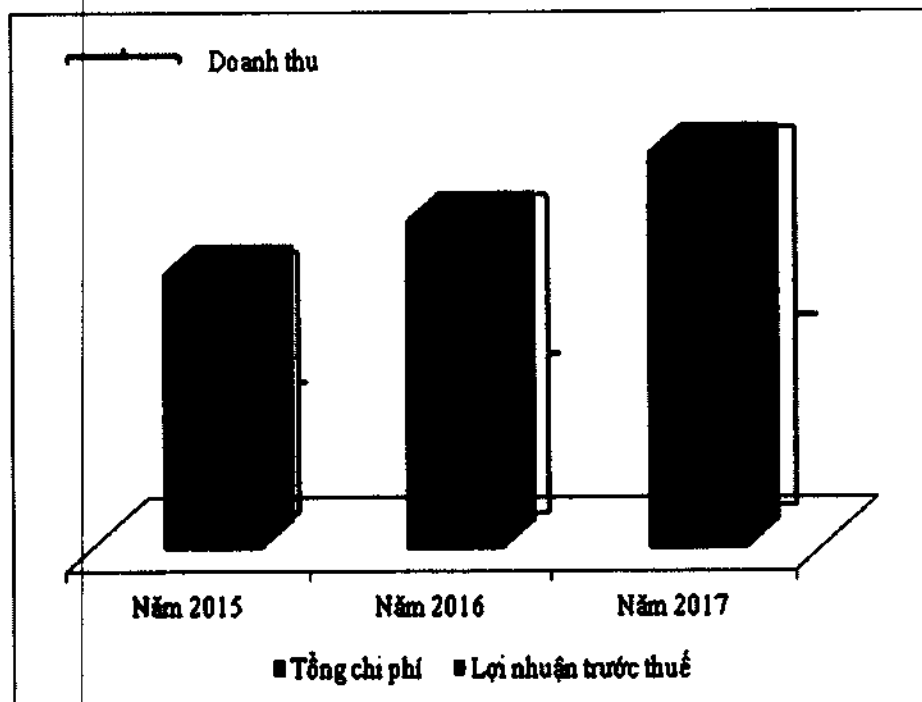
Một số chỉ tiêu chủ yếu sau cổ phần hóa

Đơn vị tính: Tỷ đồng

		Năm		
		2015	2016	2017
1	Vốn điều lệ	237,00	237,00	237,00
2	Doanh thu	153,30	182,30	220,30
	+ Lĩnh vực SXKD chính:	93,00	107,00	125,00
	- Ôtô	60,00	73,00	90,00
	- Xuất khẩu lao động	18,00	18,00	18,00
	- Hoạt động tài chính	15,00	16,00	17,00
	+ Lĩnh vực SXKD khác:	60,30	75,30	95,30
	- Hàng hoá XNK, dịch vụ	60,00	75,00	95,00
	- Văn phòng cho thuê	0,30	0,30	0,30
3	Chi phí	135,00	160,00	192,00
4	Lợi nhuận trước thuế	18,30	22,30	28,30
5	Thuế thu nhập DN	4,03	4,46	5,66
6	Lợi nhuận sau thuế	14,27	17,84	22,64
7	Trích các quỹ	2,14	2,68	3,40
7.1	Trích quỹ dự phòng tài chính 5%	0,71	0,89	1,13

		2015	2016	2017
7.2	Trích quỹ đầu tư phát triển 3%	0,43	0,54	0,68
7.3	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi 7%	1,00	1,25	1,58
8	Lợi nhuận để lại chưa chia	0,28	3,31	7,39
9	Lợi nhuận còn lại chia cổ tức	11,85	11,85	11,85
10	Tỷ lệ chia cổ tức (%)	5,00	5,00	5,00
11	Tổng quỹ lương	3,60	4,75	6,57
12	Tổng số lao động (người)	50,00	60,00	75,00
13	TNBQ của NLD (triệu đồng /tháng)	6,00	6,60	7,30

(Nguồn: Phương án cổ phần hóa)



11.3 Các giải pháp thực hiện

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm 2015-2017 đã đề ra, Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư Giao thông Vận tải đưa ra các nhóm giải pháp chính như sau:

❖ Giải pháp về vốn:

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trên các lĩnh vực hoạt động để đưa ra các giải pháp về vốn như sau:

- Vay vốn của các Ngân hàng, vay vốn của các tổ chức và cá nhân với mức lãi suất phù hợp để phục vụ sản xuất kinh doanh;
 - Tích cực thu hồi nợ đọng để quay nhanh vòng vốn;
 - Sử dụng nguồn vốn hợp lý, kể cả vốn vay Ngân hàng;
 - Đầu tư vốn có trọng điểm, dùng các biện pháp nghiệp vụ để tăng nhanh vòng quay của vốn.
- ❖ **Giải pháp về Phát triển thị trường, ngành nghề kinh doanh**
- Đây là giải pháp quan trọng để mở rộng thị trường, lựa chọn và cơ cấu lại các mảng sản phẩm, dịch vụ đặc thù, góp phần phát triển các nguồn vốn để tái đầu tư và mở rộng, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, xác định vị thế mới của Công ty trên thị trường với vai trò là nhà đầu tư.
 - Không ngừng đa dạng hóa dịch vụ, điều chỉnh kịp thời các dịch vụ theo yêu cầu của từng khách hàng để kiến toàn năng lực phục vụ của Công ty;
- ❖ **Giải pháp về Quản trị doanh nghiệp, sắp xếp, đổi mới cơ cấu tổ chức hoạt động:**
- Tiếp tục hoàn thiện công tác sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp theo lộ trình của Chính phủ; thay đổi tỷ lệ vốn của Công ty trong trường hợp cần thiết;
 - Xây dựng và hoàn thiện bộ quy chế quản trị doanh nghiệp;
 - Hoàn thiện cơ chế phối hợp sản xuất, kinh doanh dựa trên nền tảng chia sẻ lợi ích trước mắt và lâu dài nhằm phát triển tăng cường năng lực cạnh tranh;
 - Đổi mới mô hình tổ chức, đổi mới công tác quản lý doanh nghiệp, điều hành sản xuất kinh doanh theo hướng đơn giản về thủ tục, thống nhất trong hệ thống, hiệu lực trong quản lý, hiệu quả trong kinh doanh, thân thiện trong quan hệ giữa quản lý và sản xuất kinh doanh, tôn trọng luật pháp và quan tâm lợi ích của cộng đồng, khách hàng và đối tác chiến lược (nếu có).
 - Đổi mới tổ chức, tăng cường và nâng cao hiệu lực bộ máy tại Công ty.
 - Tiếp tục đổi mới và sắp xếp lại Công ty, đảm bảo chức năng nhiệm vụ vừa trực tiếp chỉ đạo sản xuất kinh doanh, vừa quản lý tốt phần vốn của Nhà nước tại Công ty, vừa từng bước nâng cao hiệu quả điều hành chung của Công ty.

- Kiện toàn, ổn định tổ chức Công ty theo hướng phân công phân nhiệm rõ ràng, giảm đầu mối tạo điều kiện phát huy tối đa năng lực của từng cán bộ, nhân viên.
- Kiện toàn, rà soát chức năng nhiệm vụ cụ thể của từng phòng ban; kiện toàn, rà soát chức danh cho từng vị trí công tác. Rà soát phân loại cán bộ nhân viên để bố trí công việc phù hợp.
- Tổ chức kiểm tra, rà soát các quy chế quản lý của các phòng ban để sửa đổi, bổ sung hoặc xây dựng mới các quy chế phù hợp với điều kiện thực tế của đơn vị trên cơ sở các quy định của Công ty trong các quy chế đã được ban hành.
- Kiện toàn mô hình tổ chức nâng cao năng lực quản lý và điều hành của các phòng ban. Thể chế hóa mối quan hệ trong giải quyết các công việc giữa các phòng ban trong Công ty.
- Kiện toàn các chương trình ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý điều hành từ Công ty đến các phòng ban. Sử dụng có hiệu quả công nghệ thông tin trong công tác quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh.
- Tổ chức các lớp tập huấn, nâng cao nhận thức các cán bộ quản lý về các thủ tục hành chính, tổ chức kiện toàn hệ thống quản lý hồ sơ, cập nhật và chuyển tải thông tin trong bộ máy điều hành để đảm bảo xử lý chính xác, kịp thời các tình huống trong sản xuất kinh doanh và chấp hành đúng các chỉ thị, mệnh lệnh của lãnh đạo các cấp.
- Tăng cường công tác bảo toàn và phát triển vốn của Công ty.
- Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật – công nghệ trong sản xuất kinh doanh và trong quản lý, dẫn đến các dịch vụ có chi phí hợp lý, hoàn vốn nhanh, có lợi nhuận cao.
- Khai thác các nguồn lực, tiềm năng, thế mạnh của Công ty, các hệ thống quản lý chất lượng, các chương trình công nghệ thông tin mang tính ứng dụng cao, lực lượng lao động chuyên nghiệp và có chuyên môn nghiệp vụ cao, hệ thống đào tạo huấn luyện tiên tiến, ... để tạo ra nguồn thu bổ sung nguồn vốn cho phát triển sản xuất kinh doanh.
- Sử dụng hiệu quả sự hỗ trợ của các nguồn lực tài chính trong nước và nước ngoài (nếu cần thiết).
- Huy động vốn của cán bộ, công nhân viên và trong xã hội (kể cả việc tham gia, giao dịch thị trường chứng khoán,...).

- Bổ sung nguồn vốn từ lợi nhuận hàng năm.
- Phát huy vai trò, trách nhiệm của đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty.
- Xây dựng và quản lý chặt chẽ chi phí; thực hành tiết kiệm chống lãng phí trong sản xuất và quản lý doanh nghiệp.
- Thực hiện công tác kiểm tra giám sát, kiểm toán nội bộ toàn diện và thường xuyên để nắm bắt tình hình tài chính của Công ty phục vụ công tác quản trị doanh nghiệp.
- Tăng cường công tác quản lý vốn Nhà nước ở Công ty; cân nhắc đầu tư hiệu quả vào các công ty trong ngành có khả năng sinh lời cao.
- Luân chuyển, cân đối các nguồn vốn để phục vụ sản xuất kinh doanh, đáp ứng được kế hoạch tài chính và đầu tư.
- Tập trung thanh quyết toán các dự án đầu tư đầy đủ, kịp thời, thu hồi công nợ hạn chế tồn đọng nợ.

❖ **Giải pháp về Phát triển nguồn nhân lực:**

Lập chương trình rà soát toàn diện về chất lượng, số lượng nguồn nhân lực hiện có để xây dựng kế hoạch cụ thể cho công tác đào tạo, tuyển dụng và phát triển nguồn nhân lực theo phương châm "Chất lượng thay cho số lượng";

Xây dựng chính sách quan tâm phát triển đội ngũ cán bộ, chuyên gia cao cấp có trình độ cao đáp ứng cho yêu cầu nâng cao chất lượng dịch vụ, kỹ năng quản trị và phát triển doanh nghiệp;

Xây dựng lộ trình và kế hoạch từng năm để phát triển một đội ngũ nhân sự đầu ngành trong nước; thuê chuyên gia nước ngoài trong ngắn hạn nếu cần thiết; thực hiện đào tạo, phát triển đội ngũ nhân viên đáp ứng khả năng và yêu cầu dịch vụ cho thị trường khu vực và quốc tế;

Chương trình bồi dưỡng, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tập trung vào các nội dung sau:

- Tăng cường năng lực quản trị kinh doanh của cán bộ quản lý thông qua việc quy hoạch và cử đi bồi dưỡng, đào tạo nghiệp vụ quản lý nâng cao;
- Phát triển năng lực quản trị chiến lược của cán bộ quản lý chủ chốt, bồi dưỡng, phát triển năng lực quản lý chiến lược và tư duy chiến lược cho đội ngũ cán bộ quản lý chủ chốt với sự chú trọng đặc biệt vào những kỹ năng như phân tích kinh

doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, lý thuyết và quản trị chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý;

- Bồi dưỡng khả năng kinh doanh quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế của Công ty. Đối với đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp, để nâng cao khả năng làm việc và giao dịch quốc tế, tiếp cận các tiêu chuẩn, các thông lệ của thế giới thì cần chú trọng phát triển những kiến thức, kỹ năng chủ yếu như: năng lực về ngoại ngữ, kiến thức cơ bản về văn hoá, xã hội, lịch sử trong kinh doanh quốc tế;
- Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp trình độ cao về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và mở rộng kiến thức ở các lĩnh vực khác liên quan khác đáp ứng mục tiêu và yêu cầu phát triển của Công ty những năm tiếp theo. Đầu tư có trọng điểm cho công tác đào tạo các cán bộ quản lý chuyên nghiệp, đội ngũ nhân viên năng động, chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế;
- Hàng năm, tổ chức tuyển chọn cán bộ có năng lực, trình độ và phẩm chất chính trị tốt cử đi đào tạo chuyên sâu các chuyên ngành dịch vụ;
- Tổ chức các hoạt động tái đào tạo và tự đào tạo cho cán bộ, công nhân viên trong Công ty. Hoàn thiện hệ thống chính sách về tuyển dụng nhân sự và sử dụng nguồn nhân lực sau đào tạo theo hướng chuyên nghiệp hóa. Tìm kiếm, thu hút các ứng viên có trình độ, chất lượng, có đạo đức, phẩm chất và các cán bộ quản lý giỏi đóng góp trí tuệ và công sức cho sự phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty nhất là ở các lĩnh vực mà hiện tại Công ty còn thiếu;
- Tiếp tục cải thiện chế độ tiền lương, thu nhập của cán bộ công nhân viên theo hướng phát huy năng lực, trí tuệ, kinh nghiệm và hiệu quả công tác, có chính sách đãi ngộ thoả đáng đối người lao động có trình độ cao, hiệu suất công tác cao nhằm tạo sự gắn bó lâu dài với Công ty, động viên người lao động nỗ lực hơn trong học tập, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ;
- Thực hiện chính sách luân chuyển, bổ nhiệm và xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chuyên môn kế thừa.

Đối với đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý:

- Đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý; thực hiện chiến lược trẻ hóa đội ngũ cán bộ, xây dựng lớp cán bộ lãnh đạo quản lý trẻ khỏe, có phẩm chất tốt, có nhiệt huyết xây dựng Công ty, có năng lực, có kiến thức, năng động

nhảy bèn với nền kinh tế thị trường, kiên quyết trong quản lý điều hành, quyết tâm thực hiện và hoàn thành trách nhiệm được giao;

- Tiến hành rà soát, phân loại cán bộ hiện có trên cơ sở tiêu chuẩn cán bộ, khả năng phát triển của mỗi người để xây dựng quy hoạch cán bộ lãnh đạo Công ty. Trẻ hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo, đảm bảo hài hòa giữa các độ tuổi để tránh tình trạng thiếu hụt cán bộ lãnh đạo kế thừa;
- Tiến hành bồi dưỡng, đào tạo cán bộ theo quy hoạch để đảm bảo các điều kiện, tiêu chuẩn khi cần thiết sử dụng được ngay, không bị động trong công tác cán bộ. Xây dựng được một lực lượng cán bộ lãnh đạo có năng lực để bổ sung cho các chức danh còn thiếu;
- Giao cho Đoàn thanh niên Công ty giới thiệu các ứng viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có phẩm chất đạo đức tốt, ý chí tiến thủ và tư chất lãnh đạo, sẵn sàng làm việc lâu dài cho Công ty trong độ tuổi từ 25 – 35 tuổi để tiến hành đào tạo, sử dụng có hiệu quả nguồn lực này;
- Có chế độ khuyến khích đối với các cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý trao dồi ngoại ngữ để chủ động trong giao dịch quốc tế.

Đối với cán bộ nghiệp vụ

- Thống kê nắm chắc tình hình cán bộ nghiệp vụ của Công ty. Phân loại để sắp xếp bố trí đúng năng lực, sở trường;
- Thực hiện nghiêm túc quy chế tuyển dụng cán bộ chuyên môn nghiệp vụ; khi có nhu cầu tuyển dụng sẽ tiến hành sát hạch, kiểm tra trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và các yêu cầu khác đối với vị trí tuyển dụng;
- Tạo động lực cho việc chủ động trau dồi, cập nhật kiến thức khoa học công nghệ và khoa học quản lý của cán bộ nhân viên và kịp thời xử lý các trường hợp không tương xứng với nhiệm vụ, với yêu cầu phát triển của đơn vị;
- Thực hiện việc luân chuyển cán bộ chuyên môn nghiệp vụ ở cơ quan quản lý, điều hành và cán bộ trực tiếp sản xuất để có điều kiện tiếp thu kinh nghiệm thực tiễn và kỹ năng quản lý.

Đối với đội ngũ nhân viên trực tiếp

- Thống kê, quản lý tốt nhân viên trực tiếp có chuyên môn, nghiệp vụ cao để cân đối với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của đơn vị; xây dựng chế độ đãi ngộ hợp lý và quản lý chặt chẽ các đối tượng này; luôn xem đội ngũ nhân viên trực tiếp là

tài sản vô giá của đơn vị; xây dựng quy chế về quản lý, điều động, chính sách đãi ngộ đối với nhân viên giỏi;

- Tổ chức đào tạo nâng cao cho lực lượng lao động của Công ty; chú trọng đào tạo các kỹ năng nghiệp vụ chuyên sâu và kỹ năng mềm nâng cao.

❖ **Giải pháp về Xây dựng thương hiệu Công ty:**

Quảng bá hình ảnh của Công ty (Tracimexco) qua sự hợp tác với các cơ quan truyền thông, báo chí, các tổ chức xã hội phạm vi trong nước và quốc tế. Nêu cao ý thức, trách nhiệm của cán bộ, công nhân viên toàn Công ty về xây dựng và bảo vệ hình ảnh, thương hiệu Công ty (Tracimexco);

Xây dựng thương hiệu dịch vụ mạnh, kết hợp với nguồn nhân lực chất lượng cao để tạo ưu thế trong cạnh tranh thông qua các biện pháp:

- Kiểm soát về tiêu chuẩn, chất lượng, giá cả đối với sản phẩm, dịch vụ đặc thù chuyên ngành;
- Xây dựng chương trình, kế hoạch giành các giải thưởng cao về dịch vụ do khách hàng hay các tổ chức chuyên ngành khởi xướng;
- Duy trì và không ngừng cải tiến các hình thức quảng bá thương hiệu trên các kênh quảng bá chuyên ngành cả truyền thống và hiện đại;
- Duy trì và không ngừng củng cố hợp tác chặt chẽ với các đơn vị thành viên.

❖ **Giải pháp về Xây dựng văn hóa doanh nghiệp:**

- Xây dựng phong cách lao động chuyên nghiệp và có kỷ luật cao;
- Chấp hành nghiêm kỷ luật lao động và đặc biệt là thực hiện nghiêm túc, tuân thủ tuyệt đối các quy trình, hướng dẫn công việc liên quan đến đảm bảo an ninh, an toàn trong công tác phục vụ;
- Phong cách làm việc tiên tiến, chuyên nghiệp, sáng tạo, vượt lên mọi khó khăn;
- Xây dựng văn hóa kinh doanh với triết lý đôi bên cùng có lợi;
- Luôn tôn trọng và sẵn sàng hợp tác với khách hàng, đối tác;
- Tự tin, trung thực trong công việc và là đối tác tin cậy của đối tác, khách hàng;
- Xây dựng phong cách văn minh và nếp sống văn hóa;

- Rèn luyện phong cách ứng xử văn minh cho mọi đối tượng tại các đơn vị, nhất là những đối tượng thường xuyên giao tiếp với các khách hàng, đối tác trong và ngoài nước của Công ty;
- Thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao, thăm quan, nghỉ mát cho tập thể lao động, quan tâm đầy đủ đến đời sống tinh thần của cán bộ, công nhân viên;
- Chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp của Công ty, tổ chức tuyên truyền vận động và triển khai bằng các phong trào cụ thể.

❖ **Giải pháp về Nâng cao chất lượng công tác chăm sóc khách hàng:**

- Thay đổi phương thức tiếp cận khách hàng bằng nhiều hình thức khác nhau;
- Cải tiến không ngừng phương thức phục vụ khách hàng, đặc biệt lưu ý phương thức chăm sóc khách hàng trước và sau khi cung cấp dịch vụ;
- Cải tiến các thủ tục, quy trình trong khi cung cấp dịch vụ nhằm đơn giản hóa và tăng hiệu suất công việc; chủ động liên hệ, tiếp nhận và xử lý thông tin với khách hàng, đáp ứng ngày một tốt hơn yêu cầu của khách hàng;
- Mở rộng quan hệ đối với các đối tác tiềm năng nhằm đẩy mạnh trao đổi, tiếp nhận công nghệ mới và tìm kiếm các cơ hội mới;
- Kiện toàn hệ thống đánh giá sự thỏa mãn của khách hàng, theo sát dịch vụ cung ứng và xây dựng các chương trình đảm bảo chất lượng dịch vụ;
- Liên doanh, liên kết với các công ty quốc tế trong ngành, các nhà đầu tư để phát triển thị trường và khách hàng.

❖ **Giải pháp về Tăng cường năng lực cạnh tranh:**

Cạnh tranh hiệu quả bằng cách không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng dịch vụ: Công ty tiếp tục duy trì nguyên tắc cung cấp các dịch vụ kỹ thuật với chất lượng tốt nhất, mang lại hiệu quả cao nhất cho khách hàng; Chất lượng dịch vụ là yếu tố chính tạo nên thương hiệu Tracimexco;

Khác biệt hóa vị thế của Công ty với các doanh nghiệp khác cùng ngành để tạo nên lợi thế cạnh tranh bằng các phát huy thế mạnh của Công ty trong nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin tiên tiến;

Tập trung nâng cao năng lực cạnh tranh của dịch vụ thông qua các giải pháp:

- Đầu tư cho phát triển nhân lực, trang thiết bị, các phần mềm hỗ trợ nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và khác biệt hóa dịch vụ;
 - Tối ưu hóa quy trình quản lý, điều hành, cung cấp dịch vụ để hợp lý hóa giá thành;
 - Nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách cải tiến phương thức hỗ trợ và chăm sóc khách hàng;
 - Thực hiện các hoạt động tiếp thị thông qua việc tham dự thường xuyên và rộng rãi các diễn đàn, kỳ họp chuyên ngành trong và ngoài nước;
 - Từng bước mở rộng hoạt động tiếp thị sang các thị trường mới, với các đối tượng khách hàng mới thông qua các hoạt động liên kết với các đối tác bên ngoài.
- ❖ **Giải pháp về công tác chính trị, tư tưởng, đoàn thể:**
- Xây dựng và thực hiện tốt quy chế phối hợp công tác giữa Đảng ủy, Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc điều hành.
 - Đảng bộ Công ty thường xuyên phối hợp với Hội đồng Quản Trị, Giám đốc điều hành đưa ra các đường lối, chủ trương, các biện pháp, giải pháp cụ thể để thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - xã hội theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
 - Giáo dục chính trị tư tưởng cho cán bộ Đảng viên, người lao động thực hiện đúng đường lối chủ trương của Đảng, pháp luật của Nhà nước.
 - Xây dựng tổ chức Đảng và các tổ chức chính trị, đoàn thể phát triển vững mạnh.
 - Tăng cường giáo dục đội ngũ cán bộ CNV phát huy truyền thống phát triển và trưởng thành của Công ty để đưa Công ty ngày càng phát triển một cách vững chắc.
 - Các Đoàn thể Công đoàn, Đoàn thanh niên thường xuyên phối hợp với Hội đồng Quản Trị, Ban Giám đốc điều hành để đưa ra các giải pháp thực hiện các chỉ tiêu kinh tế, xã hội Công ty đã đề ra; Động viên tinh thần người lao động thuộc tổ chức mình để họ yên tâm, phấn khởi thi đua lao động phát triển sản xuất;
 - Phát động các phong trào thi đua trên các công trường nhằm động viên các bộ phận, đơn vị hoàn thành nhiệm vụ; Khen thưởng kịp thời về vật chất và tinh thần cho các đơn vị, cá nhân hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao;
 - Đưa ra các giải pháp thực hiện tốt quy chế dân chủ trong Công ty cổ phần.

- Quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động bằng cách thường xuyên tổ chức các hoạt động phong trào thể dục thể thao, văn hoá, văn nghệ ...
- ❖ **Giải pháp về Giải pháp về phòng chống tham nhũng, tiết kiệm, chống lãng phí:**
 - Thực hành tiết kiệm và chống tham nhũng, lãng phí là một trong những giải pháp quan trọng để thực hiện thành công các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đã đề ra:
 - Tuyên truyền, giáo dục và tổ chức học tập quán triệt Luật Phòng chống tham nhũng, Luật Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí cho cán bộ, công nhân viên và người lao động trong Công ty. Thực hành tiết kiệm chống lãng phí trong quá trình sản xuất, tiêu dùng;
 - Có chế độ khen thưởng xứng đáng cho những tập thể, cá nhân có thành tích trong tiết kiệm, chống tham nhũng, lãng phí;
 - Đề ra các biện pháp chống tham nhũng, lãng phí như: Thực hiện kê khai tài sản đối với cán bộ Đảng viên theo đường lối của Đảng và Pháp luật của Nhà nước; Giám sát việc kê khai tài sản của các đối tượng kê khai; Đưa ra các quy chế quản lý tài chính, vật tư thiết bị, thanh toán tiền lương vv... và giám sát việc thực hiện các quy chế.
 - Thường xuyên rà soát, sửa đổi bổ sung hoàn chỉnh bộ định mức giao khoán các đơn vị nội bộ.

12. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

12.1 Vốn điều lệ

- Vốn điều lệ: 237.350.000.000 đồng (Hai trăm ba mươi bảy tỷ ba trăm năm mươi triệu đồng chẵn)
- Cơ cấu vốn điều lệ của Công ty cổ phần dự kiến như sau:

Cơ cấu vốn điều lệ của Công ty cổ phần dự kiến

Loại vốn		Số cổ phần (Cổ phiếu VND)		Tỷ lệ cổ phần/VĐL (%)
1	Cổ phần Nhà nước	11.630.150	116.301.500.000	49,00%

	Loại hình	Số cổ phiếu	Giá trị (VNĐ)	Tỷ lệ cổ phần (%)
2	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động	211.300	2.113.000.000	0,89%
3	Cổ phần bán đấu giá công khai	11.893.550	118.935.500.000	50,11%
	Tổng	23.735.000	237.350.000.000	100,00%

(Nguồn: Phương án cổ phần hóa)

12.2 Phương án tăng giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần

Công ty dự kiến giữ nguyên Vốn điều lệ là 237.350.000.000 đồng trong 02 năm đầu tiên sau cổ phần hóa. Tùy theo nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh, Công ty sẽ tăng vốn điều lệ từ nguồn tích lũy lợi nhuận sau thuế hoặc phát hành thêm cổ phiếu.

13. Các rủi ro dự kiến

13.1 Rủi ro về kinh tế

Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.

13.2 Rủi ro về luật pháp

Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, các Công ty trong nước đứng trước cơ hội pháp lý thông thoáng, phù hợp với chuẩn mực quốc tế và khu vực hơn nhưng đồng thời cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro do những biến động pháp lý đem lại. Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán buôn, kinh doanh dịch vụ được cổ phần hoá từ doanh nghiệp Nhà nước, do đó doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng trực tiếp từ các Luật và Bộ luật đặc thù như Pháp luật về cổ phần hoá, Luật Doanh nghiệp, Pháp luật về Thuế, Luật người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài, ... Hiện nay, các văn bản hướng dẫn và văn bản dưới Luật của các Luật này chưa đồng bộ và đang được hoàn thiện, bổ sung, sửa đổi. Vì vậy các rủi ro này có ảnh hưởng không tốt đến việc chuyển đổi mô hình hoạt động cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành sẽ càng mạnh mẽ hơn.

13.3 Rủi ro đặc thù

Rủi ro về thị trường sử dụng lao động: Tình hình kinh tế, chính trị nước tiếp nhận lao động tác động đến nhu cầu lao động và khả năng tiếp tục áp dụng cam kết lao động đã ký với người lao động xuất khẩu. Chẳng hạn như nếu người sử dụng lao động bị làm ăn thua lỗ, bị giải thể, phá sản hoặc không nghiêm túc thực hiện các chính sách lao động như đã ký hợp đồng ... dẫn đến việc mâu thuẫn giữa người lao động và người sử dụng lao động, cắt giảm lao động, sa thải nhân công thì hợp đồng lao động sẽ bị chấm dứt trước thời hạn, dẫn đến rủi ro mất chi phí phát sinh đưa lao động về nước nhưng không được đối tác thanh toán lại theo cam kết.

Rủi ro về nguồn cung lao động: Nguồn cung và chất lượng cũng như ý thức của người lao động ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của doanh nghiệp đối với các nước. Hiện nay lao động xuất khẩu chủ yếu là lao động có trình độ thấp, ý thức của một số bộ phận lao động chưa cao dẫn đến tình trạng vi phạm hợp đồng hoặc bỏ ra lao động bất hợp pháp với mức thu nhập cao hơn làm cho uy tín của đơn vị giới thiệu lao động giảm sút. Do vậy để hạn chế rủi ro này công ty đã đặc biệt chú trọng đến chất lượng và công tác giáo dục truyền đạt cho người lao động trước khi thực hiện thủ tục xuất khẩu.

Rủi ro về cạnh tranh: Nền kinh tế thế giới ngày càng hội nhập do vậy áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước ngày càng cao đồng thời áp lực cạnh tranh trên thị trường lao động với các nước có nguồn lao động đến từ Trung Quốc, Philipin.... Do vậy để hạn chế rủi ro này công ty định hướng trong quá trình phát triển của mình theo đúng chủ trương và cơ chế thị trường yêu cầu, nỗ lực phát triển nguồn cung lao động có chất lượng cao đáp ứng yêu cầu của nhiều thị trường khác nhau.

13.4 Rủi ro của đợt chào bán

Rủi ro của đợt chào bán cổ phần lần đầu ra bên ngoài công chúng xảy ra khi số lượng cổ phần thực tế bán được thấp hơn số lượng dự kiến chào bán. Đợt chào bán cổ phần lần đầu ra bên ngoài công chúng của Doanh nghiệp được thực hiện trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và Việt Nam gặp nhiều khó khăn. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam 2 năm gần đây ở mức thấp nhất trong 10 năm qua, tỷ lệ lạm phát dù đã hạ nhiệt trong năm 2013 nhưng giá một số mặt hàng thiết yếu dự kiến sẽ điều chỉnh tăng như giá xăng dầu, giá điện, nước, giá lương thực, thực phẩm, ... đe dọa gia tăng lạm phát trong thời gian tới. Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán đã hồi phục song vẫn chưa thực sự mạnh mẽ, mặt bằng giá cổ phiếu đang ở mức thấp. Đợt chào bán cổ phần lần đầu ra bên ngoài công chúng không thực hiện theo phương thức bảo lãnh phát hành vì vậy các yếu tố này sẽ ảnh hưởng tới mức độ thành công của đợt chào bán.

13.5 Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính chất bất thường, khách quan, khả năng xảy ra rất hiếm hoi, đó là các hiện tượng do thiên tai gây ra như động đất, bão lụt hay chiến tranh... Những rủi ro này rất hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ gây hậu quả rất nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như gây ra tổn thất về mặt cơ sở hạ tầng, đình trệ sản xuất, gián đoạn kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

14. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần

14.1 Phương thức bán

a. Đối với người lao động

Số cổ phần CBCNV trong Công ty mua theo quy định tại Khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ được tính là 100 cổ phần cho 1 năm làm việc trong khu vực nhà nước, giá bán cổ phần cho người lao động trong trường hợp này bằng 60% giá cổ phần phổ thông thấp nhất.

- Tổng số CBCNV có tên trong danh sách lao động công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp là: 42 người;
- Tổng số CBCNV được mua cổ phần theo số năm thực tế làm việc tại khu vực nhà nước: 38 người;
- Tổng số CBCNV không được mua cổ phần ưu đãi: 4 người do thời gian công tác tại khu vực nhà nước dưới 1 năm.
- Tổng số năm công tác của toàn bộ số CBCNV được mua cổ phần theo số năm thực tế làm việc tại khu vực Nhà nước: 703 năm.

Tổng số cổ phần CBCNV được mua theo quy định của hình thức này là 70.300 cổ phần với mệnh giá là 7.030.000.000 đồng chiếm 0,3% vốn điều lệ công ty cổ phần

Cổ phần bán ưu đãi cho CBCNV mua thêm theo số năm cam kết và lao động chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao là 141.000 cổ phiếu, tương ứng với số tiền là 1.410.000.000 đồng, chiếm 0,59 %.

Trong đó:

- Người lao động đăng ký mua theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần theo mức 200 cổ phần/ năm là: 46.000 cổ phần chiếm 0,19 % vốn điều lệ công ty cổ phần (23 người).

- Số lao động đăng ký mua theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần của người là chuyên gia giỏi, trình độ chuyên môn cao theo mức 500 cổ phần/ năm là: 95.000 cổ phần chiếm 0,40 % vốn điều lệ công ty cổ phần (19 người).

b. Đối với nhà đầu tư chiến lược

Hiện tại Công ty không có nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần. Công ty chọn thời điểm bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược: Bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược sau khi thực hiện đấu giá công khai. Giá bán cho nhà đầu tư chiến lược không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai

c. Đối với nhà đầu tư tham dự đấu giá

Tổng số cổ phần thực hiện bán đấu giá ra bên ngoài như sau:

- Tổ chức bán đấu giá 11.893.550 cổ phần với mệnh giá là 118.935.500.000 đồng cho các nhà đầu tư bên ngoài, chiếm 50,11% vốn điều lệ công ty cổ phần .
- Giá khởi điểm: 10.000 đồng / cổ phần
- Thời gian bán đấu giá: dự kiến trong tháng 12 năm 2014, sau khi có Quyết định của cấp có thẩm quyền về phê duyệt Phương án cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải.
- Đối tượng tham gia đấu giá : Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư là tổ chức trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật .
- Phương thức đấu giá cổ phần được quy định chi tiết tại “Quy chế bán đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải” do Hội đồng đấu giá ban hành.

14.2 Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán

- Đối với cổ phần đấu giá công khai:

Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần được quy định chi tiết tại “ Quy chế bán đấu giá cổ phần của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và hợp tác đầu tư giao thông vận tải” do Hội đồng đấu giá ban hành.

- Đối với cổ phần bán cho người lao động:

Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được phê duyệt.

15. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa

Việc quản lý, quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa được 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 đấu giá được mua với giá đấu bình quân là 10.000 đồng/cổ phần, chi tiết như sau:

Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa

Đơn vị tính: đồng

		Giá trị	Đơn vị
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	237.350.000.000	(1)
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	237.326.537.941	(2)
3	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm để lại doanh nghiệp	23.462.059	(3) = (1) - (2)
4	Giá trị mệnh giá Nhà nước nắm giữ	116.301.500.000	(4)
5	Giá trị phần vốn Nhà nước cần được hoàn về	121.025.037.941	(5) = (2) - (4)
6	Tiền thu từ cổ phần hoá	120.767.300.000	(6=6.1+6.2+6.3+6.4)
6.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV số năm thực tế làm việc tại khu vực nhà nước	421.800.000	(6.1) = 60% giá đấu thành công lần đầu
6.2	Cổ phần bán cho CBCNV mua thêm theo số năm cam kết và lao động chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao	1.410.000.000	(6.3)
6.3	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài	118.935.500.000	(6.4)
7	Giá trị cổ phần bán cho CBCNV và bán đấu giá tính theo mệnh giá	121.048.500.000	(7)
8	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	1.178.000.000	(8)
9	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm/ Vốn Điều lệ	-	(9)
10	Tổng số tiền nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	119.565.837.941	(10=2-4+6-7-8-9)

Nguồn: Phương án cổ phần hóa

Số tiền thu được từ cổ phần hóa doanh nghiệp sẽ sử dụng để thanh toán chi phí cổ phần hóa theo chế độ nhà nước quy định. Phần còn lại nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp tại Bộ giao thông vận tải.

16. Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung các thông tin về doanh nghiệp cổ phần hóa

0.1 Đại diện Ban chỉ đạo cổ phần hóa doanh nghiệp

- > Ông Nguyễn Chiến Thắng Trưởng BCD CPH
- > Ông Phạm Trần Khoa Phó Trưởng BCD CPH - Chủ tịch HĐTV

0.2 Doanh nghiệp cổ phần hóa

CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC ĐẦU TƯ GIAO THÔNG VẬN TẢI

- > Ông Phạm Trần Khoa Chủ tịch Hội đồng Thành viên
- > Ông: Bùi Như Lạc Tổng Giám đốc
- > Ông: Vũ Hoàng Tùng Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là khách quan, trung thực, phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

0.3 Đơn vị tư vấn đấu giá

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ

- > Ông Mai Trung Dũng Phó Giám đốc Công ty – Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí.
- > Ông Phạm Thành Tuấn Giám đốc tư vấn Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí.

Việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải cung cấp. Chúng tôi đảm bảo rằng các bước thực hiện và

nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình tự bắt buộc nhưng không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

V. THAY LỜI 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 thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải cung cấp, thông qua. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp các nhà đầu tư nhìn nhận doanh nghiệp dự định đầu tư một cách khách quan, sáng suốt trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải.

Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải đã tiến hành soát xét và phê duyệt Bản công bố thông tin bán đấu giá cổ phần của Công ty. Ban chỉ đạo cổ phần hóa và Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải xin cam kết Bản công bố thông tin trên đây được lập trên cơ sở các dữ liệu, thông tin theo đúng quy định, đảm bảo tính trung thực, đầy đủ, chính xác, công khai. Trong trường hợp có sự kiện bất thường phát sinh gây ảnh hưởng tới giá trị doanh nghiệp, làm thay đổi thông tin trong bản công bố, chúng tôi cam kết sẽ kịp thời thông báo cho các bên liên quan đảm bảo lợi ích hợp pháp của các đối tượng sử dụng thông tin.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Xuất nhập khẩu và Hợp tác đầu tư giao thông vận tải.

Chúc các nhà đầu tư tham dự buổi đấu giá thành công. Xin trân trọng cảm ơn!

