

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

CÔNG TY THỰC PHẨM CÔNG NGHỆ (INFOODCO)

Vốn điều lệ dự kiến: 30.000.000.000 đồng (ba mươi tỷ đồng)

Trụ sở: Số 103 – 105 Nguyễn Thị Minh Khai, phường Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 8324966 – 8390923 – 8324980

Fax : 84 – 8324974

Email : infoodco@hcm.vnn.vn

Tổ chức tài chính trung gian

**CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT
NAM, CHI NHÁNH TP.HCM (BSC)**

Trụ sở chính: Công ty Chứng khoán Đầu tư (BSC)

Tầng 10, tòa A, VINCOM, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, HN

Chi nhánh: Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (08) 914 2956 - Fax: (08) 821 8510

MỤC LỤC

MỤC LỤC	1
I. TÓM TẮT ĐỢT PHÁT HÀNH	2
II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH	4
III. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH.....	4
IV. ĐẤT ĐAI VÀ NHÀ XƯỞNG	5
V. VỐN KINH DOANH	5
VI. NGUỒN NHÂN LỰC	6
VII. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2002-2004 7	
Sản phẩm và thị trường tiêu thụ.....	7
Những kết quả cụ thể đã đạt được	7
Những khó khăn và rủi ro	8
VIII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN 2005-2009	9
Mục tiêu của Công ty cổ phần Thực phẩm công nghệ Sài Gòn.....	9
Định hướng chiến lược giai đoạn 2005-2009	9
Kế hoạch thực hiện giai đoạn 2005-2009	10
Những giải pháp thực hiện.....	11
IX. THAY LỜI KẾT.....	14

I. TÓM TẮT ĐỢT PHÁT HÀNH

Ngày 30 tháng 8 năm 2005 UBND TP Hồ Chí Minh có QĐ số 4468/QĐ-UBND phê duyệt phương án và chuyển Công ty Thực phẩm công nghệ thành Công ty cổ phần Thực phẩm công nghệ Sài Gòn. Cơ cấu vốn cổ phần lần đầu của công ty dự kiến như sau :

Chỉ tiêu	Giá trị	Tỷ lệ
Vốn điều lệ dự kiến	30.000.000.000 đồng	
Cổ phần dự kiến	3.000.000 cổ phần	100.00%
Nhà nước	1.530.000 cổ phần	51.00%
CBCNV Công ty	336.200 cổ phần	11.20%
Nhà đầu tư chiến lược	50.000 cổ phần	1.67%
Bán ra bên ngoài	1.083.800 cổ phần	36.13%

Đối với cổ phần bán ra bên ngoài, công ty dự kiến như sau:

Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông

Số lượng dự kiến : 1.083.800 cổ phần

Mệnh giá : 10.000 đồng/cp (Mười nghìn đồng)

Giá khởi điểm : 12.000 đồng/cp (Mười hai nghìn đồng)

Thời gian đăng ký : 08/9/2005 đến 23/9/2005

Đấu giá : 29/9/2005

Thời gian nộp tiền : 30/9/2005 đến 21/10/2005

Thời gian trả tiền cọc : 03/10/2005 đến 07/10/2005

Địa điểm nhận hồ sơ phát hành cổ phiếu

❖ **Công ty Chứng khoán Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)**

Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Q.1, Tp.HCM

Liên hệ: Bùi Thị Trâm Anh – Chuyên viên Phòng Phân tích và Tư vấn đầu tư

ĐT: (08) 9142 956, 0908 001 186 Fax: (08) 821 8510

Tại Hà Nội : Phòng phân tích và Tư vấn đầu tư

Công ty Chứng khoán Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Tầng 10, tòa A, VINCOM, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, HN

ĐT: (04) 220 0668 Fax: (04) 220 0669

❖ **Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp. HCM:**

Trụ sở: Số 45-47 Bến Chương Dương, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 821 7501-207

Fax : (08) 821 7452

❖ **Công ty Thực phẩm công nghệ (Infoodco)**

Trụ sở: Số 103 – 105 Nguyễn Thị Minh Khai, phường Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 8324966 – 8390923 – 8324980

Fax : 84 – 8324974

Email : infoodco@hcm.vnn.vn

Địa điểm đăng ký tham gia đấu giá và nộp tiền cọc:

❖ **Công ty Chứng khoán Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) Chi nhánh Tp.HCM**

❖ **Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp. HCM:**

Phương thức nộp tiền đặt cọc và thanh toán tiền mua cổ phần

Nộp bằng phương thức tiền mặt tại các địa điểm như trên hoặc chuyển khoản

❖ Người thụ hưởng: Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Tại TPHCM:

Tài khoản số: 119.10.00.00.5142.8 Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, chi nhánh Nam Kỳ Khởi Nghĩa.

Tại Hà Nội:

Tài khoản số: 120.10.00.00.1355.2 tại sở giao dịch I Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

❖ Người thụ hưởng: Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp. HCM

Tài khoản số: 119.10.00.00.6698.1 Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, chi nhánh Nam Kỳ Khởi Nghĩa.

Nội dung chuyển khoản:

Nộp tiền đặt cọc mua ... cổ phần Công ty Thực phẩm công nghệ – (Họ tên nhà đầu tư)

II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH

Cty Thực phẩm II được thành lập từ tháng 6/1976, là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Sở Thương nghiệp thành phố Hồ Chí Minh, có chức năng phân phối hàng thực phẩm công nghệ định lượng cho CBCNV, LLVT của thành phố. Đến tháng 9/1992 được chuyển đổi thành Cty Thực phẩm công nghệ thành phố Hồ Chí Minh theo quyết định số 14/QĐ-UB của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh, trực thuộc Sở Thương mại thành phố, rồi Tổng Cty Thương mại Sài Gòn hoạt động với chức năng kinh doanh chuyên ngành hàng Thực phẩm công nghệ, xuất nhập khẩu hàng nông sản, hải sản khô ... Cho đến nay công ty là một trong những đơn vị hoạt động có hiệu quả trong ngành thực phẩm, chuyên sản xuất kinh doanh các sản phẩm đồ uống và nước giải khát, ngoài ra còn kinh doanh các sản phẩm văn phòng phẩm.

Sau khi chuyển sang hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có định hướng của nhà nước, tập thể CBCNV không ngừng nỗ lực vươn lên thực hiện nhiệm vụ, doanh thu, lượng hàng phân phối không ngừng tăng lên, thị phần được mở rộng, hiệu quả ổn định, góp phần thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế chung của thành phố, phát huy được vai trò của Cty ngành hàng, nâng cao được đời sống vật chất, tinh thần của CBCNV Cty, tham gia, đóng góp nhiều hoạt động xã hội từ thiện ...

III. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

- Mua bán hàng Thực phẩm công nghệ, Đường, Bia, Rượu, Nước giải khát, Thuốc lá, Mật rỉ, Cồn; hàng Nông, Lâm, Thủy Hải sản;
- Gia công, đóng gói bao bì Đường;
- Sản xuất, mua bán tập học sinh, văn phòng phẩm, bao bì giấy và các loại sản phẩm khác thuộc ngành giấy;
- In bìa tập học sinh, nhãn hiệu bao bì, các loại sổ sách biểu mẫu, chứng từ dùng cho công tác quản lý (theo giấy phép của cơ quan chức năng);
- Đại lý kinh doanh xăng dầu;
- Cho thuê văn phòng, kinh doanh nhà ở, cho thuê nhà phục vụ các mục đích kinh doanh (Kíôt, trung tâm thương mại), kinh doanh vận tải hàng hoá bằng ô tô, kinh doanh lữ hành quốc tế, nội địa.

IV. ĐẤT ĐAI VÀ NHÀ XƯỞNG

Trụ sở chính của Công ty hiện nay đặt tại số 103 – 105 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, có lợi thế toạ lạc tại trung tâm thành phố. Bên cạnh đó, Công ty còn có một hệ thống mạng lưới các địa điểm sản xuất kinh doanh được phân bố đều tại các quận, huyện thuộc thành phố Hồ Chí Minh, thuận lợi cho việc phân phối hàng.

STT	Mạng lưới cửa hàng và cơ sở sản xuất	Diện tích (m2)
1	103-105 Nguyễn Thị Minh Khai Quận 1	953
2	Cụm cửa hàng 27 Phan Chu Trinh Quận 1	499
3	Cửa hàng 140 Nguyễn Tất Thành, Quận 4	210
4	Cửa hàng 135 Đoàn Văn Bơ, Quận 4	771
5	Cửa hàng 36 Trần Văn Kiếu, Quận 5	748
6	Cửa hàng & kho 306 Trần Văn Kiếu, Quận 6	676
7	Hệ thống Xí nghiệp, Cửa hàng, Kho 468 Nguyễn Văn Luông, Quận 6	5.484
8	Hệ thống Trạm, Cửa hàng, Kho 191 Bùi Thị Xuân Q Tân Bình	3.391
TỔNG CỘNG		12.734

V. VỐN KINH DOANH

STT	Phân loại	Giá trị (Đvt: đồng)
01	Tổng vốn	203.547.633.498
02	Phân theo cơ cấu vốn, trong đó:	
	- TS cố định và đầu tư dài hạn	14.237.756.434
	- Vốn lưu động và đầu tư ngắn hạn	187.936.291.062
	- Giá trị lợi thế doanh nghiệp	1.373.586.002
03	Phân theo nguồn vốn, trong đó	
	- Vốn nhà nước	44.843.987.609
	- Nợ phải trả	154.907.756.568
	- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.795.889.321

Công ty Thực phẩm công nghệ hiện có tổng giá trị thực tế của doanh nghiệp là 203,5 tỷ đồng. Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là 44,8 tỷ đồng.

VI. NGUỒN NHÂN LỰC

Tổ chức bộ máy:

Cty có 4 Phòng chức năng và 7 đơn vị kinh doanh trực thuộc:

- Phòng chức năng:
 - Phòng Đầu tư – Xuất nhập khẩu
 - Phòng Kế hoạch – Kinh doanh
 - Phòng Kế toán
 - Phòng Tổ chức – Hành chính
- Đơn vị kinh doanh trực thuộc:
 - Cửa hàng TPCN số 1
 - Cửa hàng TPCN số 2
 - Cửa hàng TPCN số 4
 - Cửa hàng TPCN số 36
 - Cửa hàng TPCN Miền Đông
 - Trạm Kinh doanh Bia – Nước Giải khát.
 - Xí nghiệp Giấy Thanh Bình.

Tính đến ngày 31/03/2005, tổng số CBCNV của Công ty Thực phẩm công nghệ là 213 người.

Về hình thức lao động:

- Biên chế nhà nước – Ban Giám đốc : 03 người.
- Phòng tổ chức hành chính : 17 người.
- Phòng kế hoạch tài vụ : 15 người.
- Phòng kế hoạch kinh doanh : 24 người.
- Phòng đầu tư xuất nhập khẩu : 15 người.
- Cửa hàng số 1 : 21 người.
- Cửa hàng số 2 : 18 người.
- Cửa hàng số 4 : 21 người.
- Cửa hàng số 36 : 21 người.
- Cửa hàng Miền Đông : 22 người.
- Trạm kinh doanh Bia – Nước giải khát : 20 người.
- Xí nghiệp giấy Thanh Bình : 16 người.

Về trình độ lao động:

- Đại học và trên Đại học : 54 người.
- Cao đẳng và Trung cấp : 29 người.
- Cử nhân chính trị : 03 người.
- Trung cấp chính trị : 14 người.
- Trình độ cấp 3 : 06 người.

- Trình độ cấp 2 : 25 người.
- Trình độ cấp 1 : 06 người.

VII. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2002-2004

Sản phẩm và thị trường tiêu thụ

Hiện nay các mặt hàng chính Cty kinh doanh là Đường, Sữa, Bia, Nước giải khát. Trong đó, Đường là mặt hàng Công ty có khả năng chi phối thị trường, đặc biệt là thị trường TP. HCM và một phần các tỉnh phía Nam.

Công ty có mạng lưới phân phối rộng, phân bố đều từ miền Trung đến các tỉnh miền Tây với số lượng khách hàng bán buôn, bán sỉ lớn.

Về vốn và quy mô hoạt động kinh doanh, Công ty thuộc vào hàng một trong các công ty lớn tại khu vực miền Nam.

Những kết quả cụ thể đã đạt được

Công ty Thực phẩm công nghệ có thị trường hoạt động tương đối tốt, khách hàng tương đối ổn định, nguồn tài chính dồi dào có thể đáp ứng cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh. Những hiệu quả mà công ty đạt được trong các năm qua như sau:

- Hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm đều có hiệu quả.
- Thu nhập bình quân của người lao động được cải thiện.
- Các khoản nợ khó đòi, nợ quá hạn không đáng kể.
- Thỏa mãn các nghĩa vụ đóng góp ngân sách cho nhà nước.
- Đóng đầy đủ các khoản BHYT, BHXH cho người lao động theo luật định.
- Sản lượng các mặt hàng chủ lực tiếp tục tăng qua các năm.

Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của công ty từ năm 2002 – 2004

--- Đơn vị tính:

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Vốn kinh doanh	Triệu đồng	100.194	125.553	203.547
Vốn nhà nước	Triệu đồng	33.830	37.432	44.843
Nợ phải thu	Triệu đồng	48.494	55.333	52.981
Nợ phải trả	Triệu đồng	66.364	88.121	154.907
Doanh thu	Triệu đồng	825.746	722.289	1.095.224
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	1.634	2.541	17.696
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	1.111	1.728	12.682
Nộp ngân sách	Triệu đồng	8.252	7.689	7.826
Lao động	Người	203	208	210
Thu nhập tháng	1.000 đồng	627	4.003	6.973

Một số mặt hàng kinh doanh chủ yếu

--- đơn vị tính:

Số TT	MẶT HÀNG	ĐVT	THỰC HIỆN NĂM			
			2001	2002	2003	2004
1	Đường	Tấn	100.589	105.672	114.573	146.541
2	Sữa	1.000 Hộp	11.952	13.232	15.180	17.514
3	Bia	1.000 Lít	16.522	14.289	11.952	12.422
4	Nước giải khát	1.000 Lít	5.186	4.291	3.985	4.493

Những khó khăn và rủi ro

Khó khăn, cũng là rủi ro lớn nhất đối với Công ty là việc bán hàng trả chậm, đặc biệt là bán nợ cho các Doanh nghiệp tư nhân, chiếm đến 70-80% tổng doanh thu bán hàng của Công ty.

Về mặt hàng Bia, trong thời gian vừa qua, Công ty có gặp một số khó khăn trong hoạt động kinh doanh phân phối bia, do Cty Bia Sài Gòn thay đổi chính sách bán hàng; việc phát triển các

loại bia khác phải làm lại từ đầu do vướng chính sách thuế VAT ... Điều này có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh chung của Công ty.

Về mặt hàng đường, có những thời điểm đường sản xuất trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu dẫn đến giá đường tăng cao, kích thích lượng đường nhập lậu từ Thái Lan qua Campuchia vào Việt Nam tăng mạnh; hoặc đường sản xuất trong nước cao hơn nhu cầu làm giá đường sụt giảm nhanh, có thời điểm thấp hơn nhiều so giá trị thực. Đây cũng là nguyên nhân khiến cho kết quả hoạt động của công ty năm 2002 bị ảnh hưởng.

Mặt hàng sữa lợi nhuận kinh doanh ổn định. Tuy nhiên, khả năng phát triển còn bị hạn chế từ chính sách Nhà phân phối của Vinamilk.

VIII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN 2005-2009

Mục tiêu của Công ty cổ phần Thực phẩm công nghệ Sài Gòn

Trên nền tảng hoạt động của Công ty Thực phẩm công nghệ trước đây, sau khi chuyển sang hình thức cổ phần, Công ty Cổ phần Thực phẩm công nghệ Sài Gòn tiếp tục phát huy các thế mạnh sẵn có của Cty Thực phẩm công nghệ để đưa Công ty cổ phần vào hoạt động ngày càng hiệu quả, Công ty đề ra các mục tiêu ban đầu như sau:

- Ổn định bộ máy tổ chức và các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty
- Tăng số lượng và chủng loại hàng kinh doanh.
- Chú trọng đầu tư nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ
- Hoạt động có lãi và có tích lũy, đảm bảo cổ tức cho cổ đông.

Định hướng chiến lược giai đoạn 2005-2009

Để đạt các mục tiêu đề ra, Công ty cổ phần đưa ra các chiến lược cụ thể như sau:

Mở rộng sản xuất, phát triển kinh doanh:

Bên cạnh việc phát triển kinh doanh ngành hàng chính, Công ty có kế hoạch đầu tư đổi mới máy móc thiết bị để phát triển ngành sản xuất kinh doanh phụ, hoàn thiện quy trình sản xuất kinh doanh tăng hiệu quả hoạt động

Quản lý tốt nguồn nhân lực và có chính sách đãi ngộ phù hợp:

Trước và sau khi chuyển sang Công ty cổ phần, Công ty tiếp tục rà soát lại bộ máy nhân sự nhằm tổ chức hệ thống quản lý, điều hành và sản xuất - kinh doanh có hiệu quả nhất:

- Đối với bộ máy điều hành: tổ chức, sắp xếp lại các vị trí và phòng ban, đồng thời cải tiến cơ chế điều hành. Công tác đào tạo nguồn cán bộ kế cận phải được quan tâm, coi trọng thông qua quy hoạch ngắn hạn, dài hạn để đào tạo lại và đào tạo nâng cao. Việc bố trí, sử dụng cán bộ sẽ đảm bảo hiệu quả trước mắt và lâu dài, có tính kế thừa và đan xen hợp lý.
- Đối với khu vực kinh doanh: tổ chức, sắp xếp lại địa điểm kinh doanh; có kế hoạch đào tạo nâng cao tay nghề để lao động trong Công ty nâng cao hiệu quả làm việc, tiết kiệm chi phí; có chính sách ưu đãi đối với công nhân viên có năng lực; thực hiện qui chế dân chủ để phát huy sức mạnh tập thể và để mọi CB-CNV đều ý thức được việc làm chủ, đóng góp vào Công ty cổ phần.

Đưa ra chiến lược kinh doanh sản phẩm và phân phối phù hợp:

- Công ty tiếp tục củng cố và phát huy việc kinh doanh các mặt hàng chủ lực đang là thế mạnh chủ yếu của công ty
- Trên cơ sở phân loại thị trường cho từng loại sản phẩm khác nhau, phân loại đối tượng khách hàng, Công ty xây dựng chiến lược kinh doanh và chính sách phân phối sản phẩm, bao gồm các nhóm sản phẩm hiện đang kinh doanh và sẽ kinh doanh, phù hợp với tính cách, đặc điểm của từng nhóm khách hàng, nâng cao hiệu quả cạnh tranh với các nhà phân phối khác.

Kế hoạch thực hiện giai đoạn 2005-2009

Mục tiêu chung:

Phấn đấu đến năm 2009, trở thành nhà phân phối hàng thực phẩm công nghệ chuyên nghiệp tại thành phố.

Phương hướng phát triển:

- Tổ chức và hoàn thiện hệ thống phân phối các mặt hàng Đường, Sữa, Bia – Nước giải khát theo mô hình Nhà phân phối chuyên nghiệp.
- Từng bước phát triển kinh doanh đa ngành trên cơ sở lấy hiệu quả làm mục tiêu cuối cùng. Phát triển sản xuất, kinh doanh thương mại, dịch vụ trên cơ sở bảo toàn vốn, có hiệu quả.
- Củng cố tổ chức bộ máy; tăng cường công tác đào tạo, tuyển dụng lao động phù hợp, đáp ứng các yêu cầu phát triển của Cty.

Các chỉ tiêu tài chính giai đoạn 2005-2009:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm				
		2005	2006	2007	2008	2009
1. Tổng Doanh thu	Triệu đ	1,150,000	1,200,000	1,250,300	1,300,000	1,350,300

- Doanh thu bán hàng	Triệu đ	1,149,700	1,199,700	1,249,700	1,299,700	1,349,700
- Thu nhập khác	Triệu đ	300	300	300	300	300
2. Tổng chi phí hoạt động	Triệu đ	1,141,000	1,192,857	1,242,800	1,292,125	1,342,300
3. Lợi nhuận trước thuế	Triệu đ	9,000	7,143	7,500	7,875	8,000
Thuế thu nhập doanh nghiệp	Triệu đ	2,520	2,000	2,100	2,205	2,240
4. Lợi nhuận sau thuế	Triệu đ	6,480	5,143	5,400	5,670	5,760
5. Trích lập các quỹ	Triệu đ	1,944	3,543	3,720	2,804	2,848
Quỹ dự trữ 5%	Triệu đ	324	257	270	284	288
Quỹ đầu tư phát triển 10%	Triệu đ	648	2,514	2,640	1,670	1,696
Quỹ phúc lợi khen thưởng 15%	Triệu đ	972	771	810	851	864
6. Phân lợi nhuận để chia cổ tức	Triệu đ	4,536	3,600	3,780	3,969	4,032
7. Chia cổ tức		3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Tỷ lệ chia cổ tức		12%	12%	12%	12%	12%

Các chỉ tiêu kinh doanh giai đoạn 2005-2009:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	TH 2004	KH 2005	KH 2006	KH 2007	KH 2008	KH 2009
1	D/thu & thu nhập khác	Triệu đ	1.100	1.150	1.200	1.250	1.300	1.350
	Mặt hàng chủ yếu							
2	Đường	Tấn	139.569	140.000	140.000	145.000	150.000	155.000
3	Sữa	1.000 hộp	17.949	18.600	24.000	26.000	28.000	30.000
4	Bia	1.000 lít	12.514	14.600	16.000	17.000	18.000	19.000

Ghi chú:

- Cty được miễn thuế TNDN trong 02 năm đầu sau khi cổ phần hóa và giảm 50 % cho 3 năm tiếp theo.
- Số tiền miễn giảm thuế TNDN không dùng để chia cổ tức mà để lại bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển của Công ty cổ phần

Những giải pháp thực hiện

Giải pháp kinh doanh

Đối với ngành hàng truyền thống:

- Về vốn lưu động: Sử dụng có hiệu quả nguồn vốn lưu động tự có; tranh thủ các nguồn vốn vay ngắn hạn của ngân hàng, của Tổng Cty; để bổ sung vốn kinh

doanh và dự trữ hàng hóa; tận dụng các nguồn vốn mua hàng trả chậm từ các nhà sản xuất ... nhằm đạt hiệu suất sử dụng vốn cao nhất.

- Mặt hàng đường, tiếp tục gắn chặt với các nhà sản xuất nội địa, bao gồm tất cả các Cty Đường trong cả nước.
- Mặt hàng Bia, tiếp tục củng cố mối quan hệ với Cty Bia Sài Gòn. Mở rộng mối quan hệ hợp tác với VBL, các Cty Bia khác, hướng đến mục tiêu phân phối độc quyền một sản phẩm bia có thương hiệu tốt.
- Mặt hàng nước giải khát, tiếp tục phát triển mối quan hệ hợp tác tốt với các nhà sản xuất nước giải khát trong nước. Chú trọng đầu tư thêm cho mảng phân phối các mặt hàng nước ép trái cây, nước giải khát không gaz, nước thể thao ..., là mặt hàng có tiềm năng phát triển cao trong nhiều năm tới, sản phẩm sản xuất trong nước có khả năng cạnh tranh khi hội nhập.

Hệ thống phân phối:

- Hoàn chỉnh hệ thống phân phối đường đi các tỉnh miền Tây, miền Đông và Nam trung bộ;
- Hoàn chỉnh hệ thống phân phối sữa tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Hoàn chỉnh hệ thống kênh phân phối đường túi thương hiệu Cty.
- Tiến hành cải tạo, sửa chữa giai đoạn 1: các kho 1-3-5 Đoàn Văn Bơ Q4, cửa hàng 36 Trần Văn Kiểu thành Cửa hàng kinh doanh kinh doanh các mặt hàng thực phẩm công nghệ và là điểm phân phối sữa cho Vinamilk khu vực quận 4; quận 8

Công tác thị trường và chăm sóc khách hàng:

- Tổ chức lại bộ phận tiếp thị, bộ phận nghiên cứu thị trường, bộ phận đầu tư phục vụ cho công tác nghiên cứu thị trường, khai thác tổng hợp, phân tích thông tin kinh tế, dự báo thị trường; đẩy mạnh hoạt động đầu tư phục vụ công tác quản lý, liên doanh liên kết phát triển sản xuất kinh doanh.
- Nghiên cứu các chính sách chế độ chăm sóc khách hàng thích hợp cho từng giai đoạn phát triển. Thực hiện các Chương trình chăm sóc khách hàng định kỳ.

Kinh doanh ngành dịch vụ và kinh doanh khác:

- Hoàn tất các Đề án kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hoá, cho thuê văn phòng, mặt bằng kinh doanh trong năm 2005, để chính thức kinh doanh từ năm 2006.
- Mở rộng công tác đầu tư mua cổ phiếu của các Cty cổ phần thuộc ngành hàng chính Cty kinh doanh như Đường, Sữa, Bia ...

Công tác đầu tư:

- Tập trung nguồn vốn phát triển sản xuất kinh doanh cho công trình đầu tư trọng điểm đã được sự phê duyệt của Tổng Cty là công trình xây dựng kho Tân Bình.
- Bổ sung các dự án Cải tạo giai đoạn 1 mặt bằng 1-3-5 Đoàn Văn Bơ, cửa hàng 36 Trần Văn Kiếu Q5 thành Cửa hàng kinh doanh hàng TPCN tạm thời trong khi chờ Nhà nước hoàn tất việc xây dựng cầu vượt qua đại lộ Đông Tây và đại lộ Đông Tây.

Tổ chức bộ máy:

- Năm 2005 tiếp tục xem xét, điều chỉnh lại nội dung và địa bàn hoạt động của các đơn vị kinh doanh trực thuộc cho phù hợp với xu hướng phát triển mới
- Xem xét việc tổ chức lại bộ máy quản lý của Cty trên nguyên tắc đảm bảo tinh gọn nhưng nâng cao tính chuyên nghiệp trong công tác phân phối, tăng cường khả năng cạnh tranh, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đảm bảo an toàn về vốn và hiệu quả kinh doanh.

Công tác quản lý:

- Hoàn chỉnh các quy định về công tác quản lý, điều hành của Cty, nâng lên thành quy chế hoạt động để chính thức ban hành vào đầu năm 2006.
- Tiếp tục nghiên cứu, sửa đổi bổ sung các định mức khoán cho phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh mới, tình hình quản lý thực tế và phù hợp với đặc điểm của Đơn vị.
- Khai tác tối đa hiệu quả sử dụng mạng nội bộ, bao gồm các bước: phổ cập hoá tin học cho cán bộ chủ chốt, tăng cường công tác điều hành quản lý hoạt động qua mạng ...

Giải pháp cắt giảm chi phí:

- Xây dựng, ban hành và tổ chức thực hiện các định mức kinh tế phù hợp với đặc điểm ngành, nghề kinh doanh, mô hình tổ chức quản lý, trình độ trang bị của công ty. Các định mức được phổ biến đến tận người thực hiện, công bố công khai cho người lao động trong công ty biết để thực hiện và kiểm tra, giám sát.
- Phải định kỳ tổ chức phân tích chi phí sản xuất, chi phí lưu thông, giá thành sản phẩm của công ty nhằm phát hiện những khâu yếu, kém trong quản lý, những yếu tố làm tăng chi phí, giá thành sản phẩm để có giải pháp khắc phục kịp thời.

IX. THAY LỜI KẾT

Tất cả các thông tin trên được tổng hợp trên cơ sở thông tin do Công ty Thực phẩm công nghệ cung cấp. Để đảm bảo quyền lợi của nhà đầu tư, công ty chứng khoán BSC khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin trước khi quyết định mua cổ phần, tuy nhiên nó không hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phần.

GIÁM ĐỐC
CÔNG TY THỰC PHẨM CÔNG NGHỆ

(Đã ký)

NGUYỄN THỊ MINH THÁI