

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MTV THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ THAM DỰ ĐẤU GIÁ**

# **BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN**

## **BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU**

### **CÔNG TY TNHH MTV THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO**

#### **TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ :**



**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM**

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

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

#### **TỔ CHỨC PHÁT HÀNH :**

**CÔNG TY TNHH MTV THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO**

*Địa chỉ:* Thôn Nhĩ Sự, Xã Ninh Thân, Thị xã Ninh Hòa, Tỉnh Khánh Hòa.

*Điện thoại:* (84) 058.2215868 Fax: (84) 058.2216338

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN :**



**CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN BETA**

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

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

## **Mục Lục**

<b>I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU</b>	<b>4</b>
1. Tổ chức phát hành	4
2. Cổ phần bán đấu giá	4
3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần	5
<b>II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN</b>	<b>5</b>
<b>III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN</b>	<b>6</b>
1. Đại diện ban chỉ đạo CPH	6
2. Đại diện công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco	6
3. Đại diện tổ chức tư vấn - Công ty CP chứng khoán Beta	6
<b>IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>7</b>
<b>V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN</b>	<b>8</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	8
2. Ngành nghề kinh doanh	8
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.	8
4. Hiện trạng sử dụng đất	8
5. Cơ cấu tổ chức và chức năng các phòng ban	9
6. Các đơn vị trực thuộc	14
7. Thực trạng lao động	14
<b>VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY</b>	<b>16</b>
1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH	16
2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	17
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2014 và đến cuối QI năm 2015	18
4. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển	19
5. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco	19
<b>VII. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA</b>	<b>23</b>
1. Thông tin về doanh nghiệp sau CPH	23
2. Chiến lược và phương án kinh doanh của Công ty sau CPH	25
3. Phương án sử dụng đất	27
4. Căn cứ để thực hiện kế hoạch	28

<b>VIII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG</b>	<b>29</b>
<b>IX. PHƯƠNG ÁN CPH VÀ CƠ CẤU VDL</b>	<b>31</b>
1. Số lượng cổ phần chào bán	31
2. Cơ cấu sở hữu dự kiến trong công ty cổ phần như sau	31
3. Trình tự chào bán	32
4. Phương án chào bán cổ phần	32
5. Rủi ro dự kiến của đợt chào bán	35
<b>X. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH</b>	<b>36</b>
1. Quản lý tiền thu từ CPH	36
2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài	36
3. Dự toán chi tiết chi phí CPH	37
<b>XI. CAM KẾT</b>	<b>38</b>

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

### **1. Tổ chức phát hành**

- Tên Công ty: **CÔNG TY TNHH MTV THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO**
- Địa chỉ: *Thôn Nhĩ Sự, Xã Ninh Thân, Thị xã Ninh Hòa, Tỉnh Khánh Hòa.*
- Điện thoại: (84) 058.2215868
- Fax: (84) 058.2216338
- VDL Công ty cổ phần: 45.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phần: 4.500.000 cổ phần

### **Trong đó:**

- Cổ phần nhà nước nắm giữ : 900.000 cổ phần, chiếm 20% VDL
- Cổ phần chào bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước : 86.000 cổ phần, chiếm 1,91% VDL
- Cổ phần chào bán cho lao động trong công ty theo dạng đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại công ty cổ phần : 0 cổ phần, chiếm 0% VDL
- Cổ phần chào bán cho công đoàn Công ty : 0 cổ phần, chiếm 0% VDL
- Cổ phần bán cho NĐT chiến lược : 900.000 cổ phần, chiếm 20,00% VDL
- Cổ phần bán đầu giá công khai ra bên ngoài : 2.614.000 cổ phần, chiếm 58,09% VDL

### **2. Cổ phần bán đầu giá**

- Số lượng cổ phần chào bán đầu giá : 2.614.000 cổ phần, chiếm 58,09% VDL
- Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông
- Hình thức phát hành : Bán cổ phần phát hành lần đầu của

*Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước ra công chúng theo phương thức đấu giá qua tổ chức trung gian.*

- *Giá khởi điểm bán đấu giá : 10.000 đồng/cổ phần*
- *Số lượng cổ phần mỗi NĐT được đăng ký mua tối đa : 2.614.000 cổ phần*

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

Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Thức ăn chăn nuôi Khatoco do Sở giao dịch chứng khoán Tp. HCM ban hành.

## **II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN**

- Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII, thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014;
- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần và Nghị định 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần (CTCP); Nghị định số 116/2015/NĐ-CP ngày 11/11/2014 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý sử dụng tiền thu từ CPH của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành Công ty cổ phần;
- Thông tư số 127/TT-BTC ngày 05/9/2014 của Bộ Tài Chính hướng dẫn xử lý tài chính và XDGTĐN thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ;
- Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ lao động – Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính Phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22 tháng 07 năm 2015 của Chính Phủ về quy định chính sách đối với người lao động dôi dư khi sắp xếp lại công ty TNHH MTV do nhà nước làm chủ sở hữu;
- Quyết định 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ trưởng Bộ lao động – Thương binh và xã hội về việc đính chính thông tư 33/2012/TT-BLĐTBXH;
- Căn cứ theo Quyết định số 3126/QĐ-UBND của Chủ tịch UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 20/11/2014 về việc thành lập Ban chỉ đạo CPH các

- Công ty TNHH MTV thuộc Tổng Công ty Khánh Việt;
- Căn cứ Quyết định số 3411/QĐ-UBND của UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 12 tháng 12 năm 2014 về việc CPH Công ty TNHH MTV thức ăn chăn nuôi Khatoco;
- Căn cứ Quyết định số 61/QĐ-BCĐCPH về việc thành lập Tổ giúp việc Ban chỉ đạo CPH;
- Căn cứ Quyết định số 3304/QĐ-UBND ngày 16/11/2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc thông qua giá trị doanh nghiệp CPH của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco.
- Căn cứ Quyết định số 3538/QĐ-UBND ngày 09 tháng 12 năm 2015 về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco thành công ty cổ phần của UBND tỉnh Khánh Hòa;
- Căn cứ tình hình thực tế và đặc thù của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco.

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

#### **1. Đại diện ban chỉ đạo CPH**

- Ông Đỗ Hữu Thiệt *Chức vụ: Trưởng ban*

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

#### **2. Đại diện công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco**

- Ông Trần Quang Hải *Chức vụ: Giám đốc*
- Ông Võ Thị Quỳnh *Chức vụ: Kế toán trưởng*

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

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

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

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cần trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco cung cấp.

**IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT**

CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
CPH	:	Cổ phần hóa
HĐLĐ	:	HĐLĐ
MTV	:	Một thành viên
NĐT	:	Nhà đầu tư
TSLĐ	:	Tài sản lưu động
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
UBND	:	Ủy ban nhân dân
VĐL	:	Vốn điều lệ
XĐGTDN	:	Xác định giá trị doanh nghiệp
WTO	:	Tổ chức thương mại thế giới

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

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

Tiền thân là Nhà máy Thức ăn Chăn nuôi Khánh Hòa – Chi nhánh Tổng Công ty Khánh Việt, là đơn vị trực thuộc Tổng Công ty Khánh Việt được thành lập theo Quyết định số 64/QĐ-HĐQT-TCT ngày 09 tháng 12 năm 2004 của Tổng Công ty Khánh Việt, hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số 3716000059 ngày 12 tháng 10 năm 2006 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Khánh Hòa và được điều chỉnh vào ngày 12/01/2011 với mã số chi nhánh là 4200486169-016.

Theo Quyết định số 255/QĐ-HĐTV ngày 19/12/2013 của Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng Công ty Khánh Việt Nhà máy Thức ăn Chăn nuôi Khánh Hòa – Chi nhánh Tổng Công ty Khánh Việt chấm dứt hoạt động kể từ ngày Công ty TNHH MTV Thức ăn Chăn nuôi Khatoco chính thức đi vào hoạt động ngày 23/12/2013 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4201582789 ngày 23 tháng 12 năm 2013 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Khánh Hòa.

### 2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Công ty TNHH MTV Thức ăn Chăn nuôi Khatoco kinh doanh các ngành nghề chính sau đây:

- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản;
- Trồng cây hàng năm khác;
- Chăn nuôi trâu, bò;
- Chăn nuôi ngựa, lừa, la;
- Chăn nuôi dê, cừu;
- Chăn nuôi gia cầm;
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống;
- Bán buôn thực phẩm;
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ.

### 3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu.

Các sản phẩm chủ yếu của Công ty chuyên cung cấp các sản phẩm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản. Bên cạnh đó Công ty còn cung cấp ra thị trường các sản phẩm từ chăn nuôi.

### 4. Hiện trạng sử dụng đất

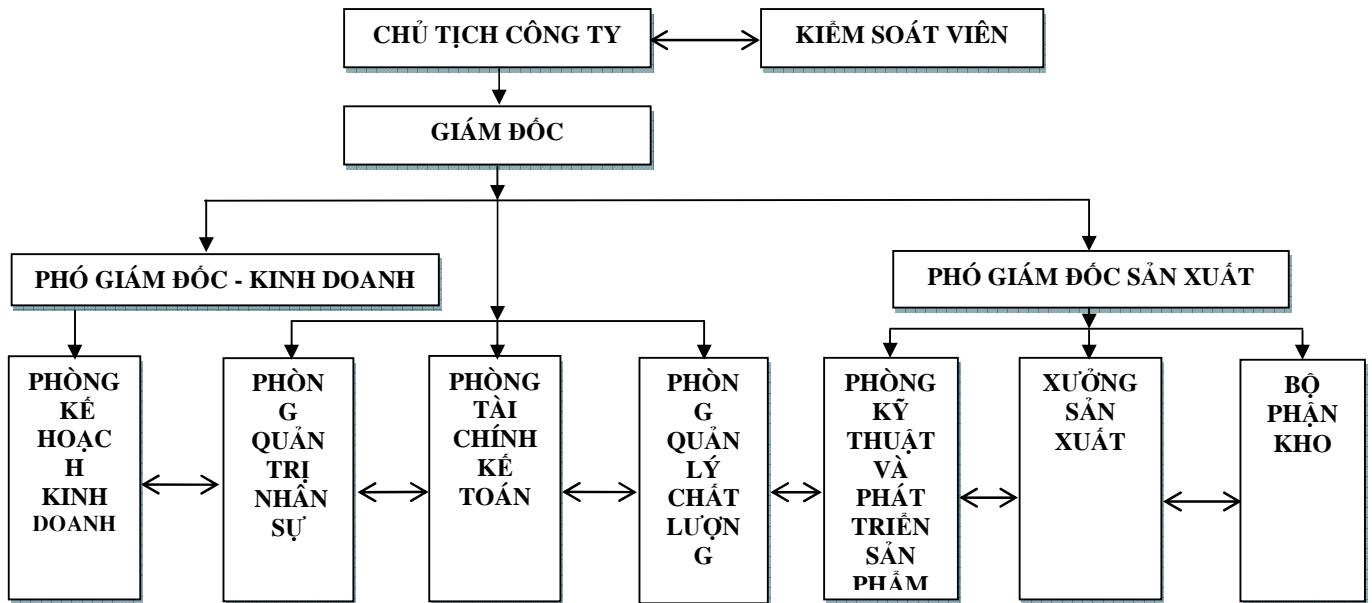
Đến thời điểm XDGTĐN ngày 01/04/2015, Công ty đang quản lý và sử dụng 40.040 m<sup>2</sup> đất, cụ thể như sau:



STT	Tên dự án	Diện tích	Địa điểm	Tình trạng giấy tờ đất
		(m2)		/Hồ sơ pháp lý sử dụng đất
1	Cơ sở sản xuất kinh doanh	40.040	Thôn Nhĩ Sự, xã Ninh Thân, huyện Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hợp đồng thuê đất số 83/2014/HĐTD ngày 19/08/2014 giữa UBND tỉnh Khánh Hòa và Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco</li> <li>- Quyết định số 642/QĐ-CT ngày 27/5/2009 của Cục trưởng Cục thuế Khánh Hòa về việc miễn tiền thuê đất;</li> <li>- Giấy chứng nhận QSD đất số AP 389548 ngày 26/6/2009 do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp.</li> </ul>
	<b>Tổng diện tích</b>	<b>40.040</b>		

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

### 5.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy



Ghi chú: → Quan hệ chỉ đạo; ↔ Quan hệ phối hợp

### 5.2. Chức năng các phòng ban

### **Ban giám đốc**

Việc điều hành Công ty, việc phân công nhiệm vụ, quyền hạn trong Ban giám đốc được thực hiện đúng theo Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty được Chủ tịch hội đồng thành viên phê duyệt ngày 19/12/2013.

Trong quá trình thực hiện Ban giám đốc luôn nêu cao vai trò trách nhiệm cá nhân phụ trách trong lãnh đạo, điều hành, chủ động nghiên cứu chủ trương chính sách của Nhà nước, những qui định của Tổng Công ty và những chủ trương mà tập thể Ban giám đốc đã bàn bạc và quyết định để điều hành có hiệu quả.

### **Phòng Kế hoạch - Kinh doanh**

**Chức năng:** Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty trong việc lập và triển khai công tác kế hoạch; vận chuyển hàng hóa; hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm và bán hàng; tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác mua, cung ứng vật tư, nguyên liệu.

**Nhiệm vụ, quyền hạn:** Phòng Kế hoạch – Kinh doanh gồm các cán bộ, nhân viên Kế hoạch - Kinh doanh; tổ mua nguyên liệu và đội xe.

- Tổ Kế hoạch – Kinh doanh.
  - + Xây dựng kế hoạch – kinh doanh của Công ty;
  - + Triển khai và theo dõi việc thực hiện kế hoạch của các phòng ban, xưởng trong toàn Công ty;
  - + Lập các báo cáo về kế hoạch, phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch; tính toán, xây dựng giá thành kế hoạch và trình lãnh đạo Công ty quyết định;
  - + Tìm hiểu tập quán chăn nuôi, các sản phẩm thức ăn chăn nuôi được ưa chuộng sử dụng ở từng địa phương và chiến lược kinh doanh của đối thủ cạnh tranh, dự báo cung - cầu, thông tin giá cả thị trường để xác định tiềm năng phát triển sản phẩm của Công ty; trên cơ sở đó xây dựng và phát triển thị trường phân phối sản phẩm thức ăn chăn nuôi của Công ty;
  - + Xây dựng kế hoạch bán hàng, kế hoạch tiếp thị, quảng bá sản phẩm và bán hàng hàng tháng, hàng quý, hàng năm trình lãnh đạo Công ty phê duyệt và triển khai thực hiện;
  - + Hàng tháng báo cáo lãnh đạo Công ty tình hình thực hiện kế hoạch. Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động bán hàng và tiếp thị; đồng thời cung cấp đầy đủ, kịp thời thông tin phản hồi của thị trường về các yêu cầu, về quy cách, chất lượng sản phẩm, bao bì đóng gói, thời gian giao hàng và các thông tin có liên quan khác cho lãnh đạo Công ty, cùng theo đó có ý kiến đề xuất của phòng Kỹ thuật và Phát triển sản phẩm;
  - + Xây dựng các chế độ, chính sách bán hàng, chính sách chăm sóc khách hàng, giá bán hàng của Công ty phù hợp với các đối tượng khách hàng và thị trường từng địa phương trình lãnh đạo Công ty quyết định; xây dựng các hợp đồng bán hàng trình ký và quản lý,

- thực hiện các hợp đồng bán hàng;
- + Thực hiện việc thu tiền bán hàng; chủ động phối hợp với Phòng Tài chính – Kế toán trong công tác theo dõi, đối chiếu, xác nhận và thu hồi nợ;
- + Đầu mối nhận mọi thông tin về khiếu nại của khách hàng, phối hợp các phòng, xưởng xác định nguyên nhân và đưa ra phương hướng xử lý trình lãnh đạo Công ty phê duyệt;
- + Tham gia vào Hội đồng mua hàng và các Hội đồng khác theo phân công của lãnh đạo Công ty;
- + Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.
- **Tổ Mua nguyên liệu.**
  - + Khảo sát, cập nhật thông tin thị trường, giá cả, nhà cung cấp tham mưu cho lãnh đạo Công ty, Hội đồng thu mua trong công tác mua hàng;
  - + Thực hiện đúng quy trình, công tác mua và cung ứng vật tư, nguyên liệu đảm bảo yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng, số lượng, giá cả cạnh tranh hợp lý, theo đúng tiến độ và yêu cầu kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và dự trữ của Công ty;
  - + Soạn thảo hợp đồng mua nguyên liệu báo cáo lãnh đạo phòng, trình lãnh đạo Công ty ký kết;
  - + Phối hợp với các phòng trong việc lên kế hoạch mua nguyên liệu; trình tự, thủ tục thanh toán cho khách hàng;
  - + Tham gia vào Hội đồng mua hàng, Hội đồng kiểm nhận nhập nguyên vật liệu và các Hội đồng khác theo phân công của lãnh đạo Công ty.
- **Đội xe.**
  - + Quản lý, điều hành công tác vận tải, các phương tiện vận chuyển và các công tác liên quan đến phương tiện vận chuyển theo đúng quy trình, định mức và chế độ quản lý; đảm bảo thực hành tiết kiệm, chống lãng phí.

### **Phòng quản trị nhân sự**

Chức năng, nhiệm vụ: Đã triển khai thực hiện việc tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác tổ chức, nhân sự, thi đua, khen thưởng, kỷ luật, lao động tiền lương, hành chính quản trị, văn thư lưu trữ và công tác bảo hiểm; công tác bảo vệ; nhà ăn; cây xanh. Phòng Quản trị nhân sự gồm cán bộ quản trị nhân sự hành chính, Tổ Bảo vệ, Tổ Nhà ăn và Tổ Cây xanh.

Thực hiện công tác hành chính, văn thư và lưu trữ các văn bản, hồ sơ, giấy tờ, tài liệu hành chính và con dấu theo đúng nguyên tắc, quy định của Nhà nước; thực hiện các chế độ báo cáo, thống kê, soạn thảo các văn bản theo phân công của lãnh đạo Công ty;

Xây dựng kế hoạch nhân sự, tuyển dụng lao động, phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh trình Giám đốc Công ty và triển khai thực hiện sau khi có quyết định;

Quản lý hồ sơ, lý lịch, HDLĐ, sổ bảo hiểm của công nhân viên;

Triển khai thực hiện công tác quy hoạch cán bộ; đào tạo cán bộ nhân viên;

Triển khai xây dựng định mức lao động, tiêu chuẩn lao động; tổ chức thi nâng bậc nghề, tổ chức xét duyệt nâng bậc-nâng lương và phụ cấp cho công nhân viên;

Thực hiện công tác lao động tiền lương, công tác bảo hiểm, công tác bảo hộ lao động và các chế độ chính sách liên quan đến người lao động - có sự phối hợp với phòng Tài chính – Kế toán; quản lý, tổ chức công tác khám sức khỏe định kỳ và thực hiện các chế độ liên quan cho người lao động;

Thực hiện các công tác lễ tân của cơ quan, xây dựng lịch công tác giao ban, hội họp, sinh hoạt định kỳ và bất thường của Công ty;

Kiểm tra, giám sát việc thực hiện nội quy Công ty;

Quản lý và tổ chức thực hiện bữa ăn ca cho công nhân viên theo đúng tiêu chuẩn, chế độ quy định, kể cả chế độ bồi dưỡng độc hại bằng hiện vật (nếu có); theo đó thực hiện việc lập sổ sách nhà ăn rõ ràng và thanh quyết toán minh bạch, hợp lệ.

#### **Phòng tài chính – kế toán**

**Chức năng:** Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo về công tác quản lý tài chính, kế toán, thu.

#### **Nhiệm vụ, quyền hạn**

Tổ chức, thực hiện, báo cáo toàn bộ công tác tài chính, kế toán, thuế phát sinh theo quy định;

Thường xuyên theo dõi, kiểm tra, giám sát và phân tích tình hình quản lý, sử dụng tiền vốn, tài sản, công nợ, giá cả; báo cáo kết quả các công việc đã thực hiện phục vụ quản lý với lãnh đạo Công ty; đề xuất các biện pháp, các quy định quản lý, nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản của Công ty;

Mua, sử dụng, quản lý, báo cáo hóa đơn theo quy định;

Trong phạm vi Công ty, tổ chức việc lưu chuyển chứng từ; hướng dẫn và giám sát việc sử dụng, ghi chép chứng từ;

Chủ động phối hợp với các phòng ban liên quan trong công tác của Hội đồng kiểm kê định kỳ; tham gia Hội đồng xây dựng các định mức kinh tế - kỹ thuật, Hội đồng kiểm nhận nhập – xuất nguyên liệu, sản phẩm và các Hội đồng khác của Công ty theo yêu cầu của lãnh đạo;

Kết hợp với phòng Kỹ thuật và Phát triển sản phẩm xác định giá thành sản phẩm; hợp tác, phối hợp với các phòng, xưởng,... giải quyết những vấn đề liên quan đến chuyên môn, nghiệp vụ;

Cập nhật, phổ biến các quy định về thuế, kế toán, tài chính cho các phòng, đơn vị và các cá nhân liên quan;

Quản lý, sử dụng, bảo mật chứng từ, chương trình phần mềm sử dụng;  
Tham gia hội đồng thu mua nguyên vật liệu, hàng hóa, công cụ dụng cụ ...;  
Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty phân công.

**Phòng quản lý chất lượng**

**Chức năng:** Tham mưu giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác quản lý chất lượng, phân tích, kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu và thành phẩm.

**Nhiệm vụ, quyền hạn**

Bảo mật tuyệt đối kỹ thuật – công nghệ Công ty; các thông tin về kỹ thuật – công nghệ chỉ được trao đổi theo chỉ đạo của lãnh đạo Công ty;

Có ý kiến độc lập, báo cáo kịp thời trực tiếp với lãnh đạo Công ty khi thực hiện nhiệm vụ của mình phát hiện các trường hợp có thể ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm và hiệu quả của Công ty;

Tham gia vào các Hội đồng công tác có liên quan đến việc đánh giá, xác nhận chất lượng nguyên vật liệu và sản phẩm;

Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty phân công.

**Phòng Kỹ thuật và phát triển sản phẩm**

**Chức năng:** Đã triển khai thực hiện tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong việc lập và triển khai công tác kỹ thuật - công nghệ, phát triển sản phẩm.

**Nhiệm vụ:** Phòng Kỹ thuật và phát triển sản phẩm đã thực hiện kiện toàn tổ chức, phân công hiệu quả công việc theo chức năng nhiệm vụ được giao.

Thường xuyên nghiên cứu, xây dựng công thức sản phẩm đảm bảo chất lượng và giá thành ổn định. Mặc dù thời gian qua giá nguyên liệu tăng mạnh nhưng giá thành sản phẩm tăng không đáng kể.

Lập nhu cầu nguyên liệu theo tháng/quý/năm để làm cơ sở xây dựng kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu.

Đã xây dựng và quản lý: Các tiêu chuẩn, quy trình kỹ thuật liên quan đến chất lượng nguyên vật liệu, sản phẩm, bảo quản, sản xuất trình lãnh đạo Công ty ban hành và giám sát thực hiện;

Hàng ngày kiểm tra chất lượng của nguyên liệu đầu vào và quá trình bảo quản. Giám sát việc thực hiện, chấp hành quy trình công nghệ và quản lý chất lượng sản phẩm của các bộ phận liên quan.

Tư vấn kỹ thuật cho các hộ chăn nuôi, nghiên cứu công thức sản xuất, thử nghiệm sản phẩm mới để không ngừng hoàn thiện chất lượng và hiệu quả. Hiện tại phòng Kỹ thuật đang tiến hành thử nghiệm sản phẩm cám heo con theo công nghệ mới ước tính giảm giá thành sản phẩm gần 1000đồng/kg.

Đề xuất lãnh đạo Công ty những nguyên liệu mới thay thế phù hợp chất lượng và nâng cao hiệu quả kinh tế. Tận dụng những nguyên liệu rẻ tiền tại địa phương như cám gạo, bã sắn ...

Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty phân công.

**Bộ phận Xưởng sản xuất**

**Chức năng:** Sản xuất sản phẩm theo kế hoạch và chỉ đạo của lãnh đạo Công ty. Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về chỉ đạo sản xuất, quản lý máy móc thiết bị, sử dụng hợp lý nguồn nhân lực của Xưởng.

**Nhiệm vụ, quyền hạn:** Lập kế hoạch sản xuất đáp ứng tối đa theo kế hoạch bán hàng của Phòng Kế hoạch – Kinh doanh; xây dựng kế hoạch bảo dưỡng, bảo trì máy móc thiết bị; kế hoạch mua vật tư, phụ tùng thay thế lãnh đạo Công ty quyết định; bảo mật tuyệt đối kỹ thuật – công nghệ Công ty; các thông tin về kỹ thuật – công nghệ chỉ được trao đổi theo chỉ đạo của Giám đốc. Tham gia vào Hội đồng định mức kinh tế kỹ thuật; phối hợp các phòng thực hiện công tác an toàn phòng cháy chữa cháy và chống mối, mọt, chống dột nhà xưởng; thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty giao.

**Bộ phận kho**

**Chức năng:** Tham mưu giúp việc cho lãnh đạo Công ty về công tác quản lý xuất nhập nguyên liệu, bao bì, phụ gia và thành phẩm. Bốc xếp hàng hóa kịp thời, bảo quản chất lượng nguyên vật liệu và thành phẩm.

**Nhiệm vụ, quyền hạn:** Bảo mật tuyệt đối kỹ thuật – công nghệ Công ty; các thông tin về kỹ thuật – công nghệ chỉ được trao đổi theo chỉ đạo của lãnh đạo Công ty. Có ý kiến độc lập, báo cáo kịp thời trực tiếp với lãnh đạo Công ty khi thực hiện nhiệm vụ của mình phát hiện các trường hợp có thể ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm và hiệu quả của Công ty. Quản lý nguyên vật liệu và thành phẩm. Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo Công ty phân công.

**6. Các đơn vị trực thuộc**

**6.1 Chi nhánh:** Không có.

**6.2 Các công ty con:** Không có.

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

**7. Thực trạng lao động**

Vào thời điểm phê duyệt giá trị doanh nghiệp ngày 16/11/2015 tổng số lao động tại Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco là 128 người, phân loại như sau:

**7.1 Phân theo trình độ lao động**

STT	Trình độ	Tổng số người			Tỷ lệ (%)
		Nam	Nữ	Tổng	
1	Trên đại học	1,00	-	1,00	0,78
2	Đại học	22,00	7,00	29,00	22,66
3	Cao đẳng	9,00	3,00	12,00	6,37
4	Trung cấp	16,00	-	16,00	12,50
5	Công nhân kỹ thuật	6,00	-	6,00	4,69
6	Lao động phổ thông	60,00	4,00	64,00	50,00
	<b>Tổng cộng</b>	<b>114,00</b>	<b>14,00</b>	<b>128,00</b>	<b>100,00</b>

*Nguồn : Công ty TNHH MTV Thức ăn Chăn nuôi Khatoco*

**7.2 Phân loại theo chức năng phòng ban**

STT	Phòng ban	Tổng số người	Tỷ lệ (%)
1	Ban lãnh đạo	4,00	3,12
2	Phòng kế toán	7,00	5,47
3	Phòng kinh doanh	31,00	24,22
4	Phòng kỹ thuật	4,00	3,12
5	Phòng nhân sự	12,00	9,38
6	Phòng Quản lý chất lượng	6,00	4,69
7	Xưởng sản xuất	35,00	27,34
8	Bộ phận kho và bốc xếp	29,00	22,66
	<b>Tổng cộng</b>	<b>128,00</b>	<b>100,00</b>

*Nguồn : Công ty TNHH MTV Thức ăn Chăn nuôi Khatoco*

### 7.3 Phân loại theo HĐLĐ

STT	Theo HĐLĐ	Tổng số người	Tỷ lệ (%)
1	Diện không ký HĐLĐ	0	0,00%
2	Hợp đồng không thời hạn	102	79,69%
3	Hợp đồng có thời hạn từ 1-3 năm	13	10,16%
4	Hợp đồng có thời hạn dưới 12 tháng	11	8,59%
5	Hợp đồng học việc thử việc, theo mùa vụ dưới 03 tháng	2	1,56%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>128</b>	<b>100</b>

*Nguồn : Công ty TNHH MTV Thức ăn Chăn nuôi Khatoco*

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

### 1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu



Các chỉ tiêu	ĐV T	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Quý I/2015
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:</b>					
Hệ số thanh toán ngắn hạn: <i>TSLĐ/Nợ ngắn hạn</i>	Lần	5,39	2,88	3,55	3,31
Hệ số thanh toán nhanh: <i>(TSLĐ - Hàng tồn kho)/</i>	Lần	1,47	0,8	1,44	1,84
<i>Nợ ngắn hạn</i>					
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:</b>					
Hệ số Nợ dài hạn/Tổng tài sản	%	0	0	0	0
Hệ số Nợ phải trả/ Tổng tài sản	%	15,82	30,54	25,56	27,79
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:</b>					
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	3,79	3,32	3,39	0,78
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:</b>					
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,45	2,26	2,59	4,58
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	2,05	10,80	11,79	4,97
Hệ số: Lợi nhuận sau thuế/TTS	%	1,72	7,50	8,78	3,59
Hệ số: Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	0,47	2,59	2,94	5,17

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014 đã qua kiểm toán của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco)

## 2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Cuối Quý I năm 2015
1	Tổng tài sản	82.065.472.238	76.574.516.887	83.074.752.794
2	Vốn chủ sở hữu	57.000.000.000	57.000.000.000	59.984.136.428
3	Doanh thu thuần	272.847.186.281	259.925.013.520	65.204.814.682
4	Lợi nhuận trước thuế	7.076.539.084	7.618.811.191	3.372.507.618
5	Lợi nhuận sau thuế (*)	6.158.019.618	6.722.092.220	2.984.136.428

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã qua kiểm toán 2013,2014 và cuối QI năm 2015 đã qua kiểm toán của Công ty Thức ăn Chăn nuôi Khatoco.)

(\*) Lợi nhuận sau thuế năm 2013, 2014 sau khi đã được trích lập vào các quỹ, riêng cuối Quý I năm 2015 vẫn chưa trích lập vào các quỹ.

### 3. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong năm 2014 và đến cuối QI năm 2015

#### 3.1 Thuận lợi

Công ty là đơn vị con của Tổng Công ty Khánh Việt nên được sự hỗ trợ nhiều từ Công ty mẹ.

Sản lượng tiêu thụ phục vụ cho Công ty mẹ chiếm trên 20% tổng sản lượng tiêu thụ.

Sản phẩm được thị trường chấp nhận và đánh giá cao, thương hiệu thức ăn chăn nuôi Khafeed đã tạo được uy tín và niềm tin của khách hàng.

Chính sách kinh doanh tương đối linh hoạt đã hỗ trợ đắc lực cho hoạt động bán hàng.

Chất lượng sản phẩm tương đối ổn định.

Hệ thống máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất còn hoạt động rất tốt, ít sửa chữa hay hư hỏng.

Thị trường tiêu thụ phát triển tốt và rất triển vọng trong tương lai gần. Khu vực miền Trung đang được đầu tư phát triển về quy mô, con giống, quản lý... chăn nuôi hứa hẹn sẽ là thị trường thuận lợi cho Công ty thức ăn chăn nuôi phát triển.

Công ty nằm gần khu vực sản xuất nông sản lớn ở Tây nguyên và hệ thống vận tải đường thủy thuận lợi cho công tác nhập nguyên liệu đầu vào.

### **3.2 Khó khăn**

Thị trường thức ăn chăn nuôi đang trong giai đoạn cạnh tranh rất lớn. Nhiều Công ty thức ăn chăn nuôi đang đầu tư mạnh vào khu vực miền Trung.

Giá thị trường đầu ra chăn nuôi không ổn định, dịch bệnh chưa kiểm soát tốt, sự cạnh tranh của thịt nhập khẩu... dẫn đến nhiều rủi ro trong đầu tư nông nghiệp.

Nguyên liệu ngành thức ăn chăn nuôi phần lớn là nhập khẩu nên phụ thuộc rất nhiều vào tỷ giá, chi phí trung gian... làm tăng giá thành sản phẩm.

Sự cạnh tranh không lành mạnh về chất lượng, chất cấm, phí chồng chéo....

## **4. Trình độ công nghệ và triển vọng phát triển**

### **4.1 Trình độ công nghệ**

Với định hướng xây dựng thương hiệu theo mục tiêu chất lượng cao và sạch, Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất hiện đại được nhập từ Châu Âu, phần mềm xây dựng công thức của Mỹ, phòng thí nghiệm tiên tiến. Ký hợp đồng tư vấn với các chuyên gia dinh dưỡng vật nuôi hàng đầu trong và ngoài nước để đào tạo cho các cán bộ kỹ thuật, nhân viên bán hàng, bảo đảm đưa ra những sản phẩm có chất lượng tốt và ổn định, đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Sản phẩm đã được tổ chức QUACERT chứng nhận hợp quy đảm bảo đúng theo Quy chuẩn kỹ thuật Việt Nam.

### **4.2 Triển vọng phát triển**

Ngành chăn nuôi Việt Nam đang trên đà hội nhập và phát triển nhanh, dự kiến đến 2020 nhu cầu thức ăn chăn nuôi trong nước tăng lên 25-26 triệu tấn. Thị trường thức ăn chăn nuôi miền Trung Việt Nam được đánh giá sẽ phát triển nhanh do đang trong giai đoạn chuyển đổi từ chăn nuôi nhỏ sang sản xuất lớn.

Nhà nước đã và đang đầu tư mạnh vào nông nghiệp để tiến tới giảm nhập khẩu nguyên liệu thức ăn chăn nuôi, Công ty có lợi thế về nguồn nguyên liệu nông sản từ Tây nguyên, ngoài ra cũng thuận lợi khi nhập khẩu nguyên liệu về các cảng biển.

## **5. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco**

Căn cứ kết quả XĐGTDN được UBND tỉnh Khánh Hòa thông qua Quyết định số 3304/QĐ-UBND ngày 16/11/2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa thì:

- |  |                       |      |
|--|-----------------------|------|
| 1. Giá trị thực tế của Công ty:                  | <b>95.421.997.623</b> | đồng |
| 2. Giá trị thực tế phần vốn NN tại doanh nghiệp: | <b>69.347.244.829</b> | đồng |
| 3. Tài sản không đưa vào CPH (*):                | <b>604.272.393</b>    | đồng |

(\*): Đối với tài sản không đưa vào CPH có giá trị: 604.272.393 đồng, công ty kiến nghị cho phép tiến hành các thủ tục bàn giao toàn bộ số tài sản này

*cho địa phương quản lý và sử dụng.*

Giá trị doanh nghiệp để CPH tại thời điểm ngày 01 tháng 4 năm 2015 được xác định theo Quyết định số 3304/QĐ-UBND ngày 16/11/2015 của UBND tỉnh Khánh Hòa phê duyệt như sau:

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
(1)	(2)	(3)	(4)=(3)-(2)
<b>A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)</b>	<b>82.470.480.401</b>	<b>95.421.997.623</b>	<b>12.951.517.222</b>
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	<b>6.069.197.532</b>	<b>16.648.431.205</b>	<b>10.579.233.673</b>
1. Tài sản cố định	6.032.881.621	16.612.115.294	10.579.233.673
a. Tài sản cố định hữu hình	6.032.881.621	16.612.115.294	10.579.233.673
b. Tài sản cố định thuê tài chính	0	0	0
c. Tài sản cố định vô hình (chưa gồm GT QSD đất)	0	0	0
2. Bất động sản đầu tư	0	0	0
3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	0	-	0
5. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn	0	0	0
6. Chi phí trả trước dài hạn (chưa gồm GT lợi thế KD)	35.315.911	35.315.911	0
7. Các khoản phải thu dài hạn	1.000.000	1.000.000	0
8. Tài sản dài hạn khác	0	0	0
<b>II. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn</b>	<b>76.401.282.869</b>	<b>76.918.643.214</b>	<b>517.360.345</b>
1. Tiền	38.364.128.227	38.364.128.227	0
a. Tiền mặt tồn quỹ	44.755.559	44.755.559	0
b. Tiền gửi ngân hàng	38.319.372.668	38.319.372.668	0
c. Tiền đang chuyển	0	0	0
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0
3. Các khoản phải thu	3.635.281.243	3.635.281.243	0

4. Vật tư hàng hoá tồn kho	34.021.953.844	34.021.953.844	0
5. TSLĐ ngắn hạn khác	379.919.555	897.279.900	517.360.345
6. Chi phí sự nghiệp	0	0	0
<b>III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp</b>	<b>0</b>	<b>1.854.923.204</b>	<b>1.854.923.204</b>
<b>IV. Giá trị quyền sử dụng đất</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>B. Tài sản không cần dùng</b>	<b>604.272.393</b>	<b>604.272.393</b>	<b>0</b>
<b>I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b>	<b>604.272.393</b>	<b>604.272.393</b>	<b>0</b>
1. Tài sản cố định	604.272.393	604.272.393	0
2. Đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	0	0	0
4. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn	0	0	0
<b>II. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Công nợ không có khả năng thu hồi	0	0	0
2. Hàng hoá tồn kho ứ đọng kém, mất phẩm chất	0	0	0
<b>C. Tài sản chờ thanh lý</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	0	0	0
2. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	0	0	0
<b>D. Tài sản hình thành từ quỹ PL, khen thưởng (không sử dụng cho sản xuất kinh doanh)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA doanh nghiệp (A+ B+ C+ D)</b>	<b>83.074.752.794</b>	<b>96.026.270.016</b>	<b>12.951.517.222</b>
<b>Trong đó:</b>			
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)</b>	<b>82.470.480.401</b>	<b>95.421.997.623</b>	<b>12.951.517.222</b>
<b>E1. Nợ thực tế phải trả</b>	<b>26.074.752.794</b>	<b>26.074.752.794</b>	<b>0</b>
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN	0	0	0
<b>E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP {A-(E1+E2)}</b>	<b>56.395.727.607</b>	<b>69.347.244.829</b>	<b>12.951.517.222</b>

(Nguồn: Biên bản XDGTĐN đã được UBND tỉnh Khánh Hòa thông qua theo Quyết định số 3304/QĐ-UBND ngày 16/11/2015 của doanh nghiệp tại thời điểm 01/4/2015)

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

### 1. Thông tin về doanh nghiệp sau CPH

#### 1.1 Thông tin cơ bản

- Tên tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO**
- Tên tiếng Anh: **KHATOCO FEED JOINT STOCK COMPANY.**
- Tên viết tắt: **KHAFEED**
- Trụ sở: **Thôn Nhĩ Sự, Xã Ninh Thân, Thị xã Ninh Hòa, Tỉnh Khánh Hòa.**
- Điện thoại: **(84) 058.2215868**
- Fax: **(84) 058.2216338**
- Website: **http://khafeed.khatoco.com**

#### 1.2 Ngành nghề kinh doanh

- Trồng cây hàng năm khác;
- Chăn nuôi trâu, bò;

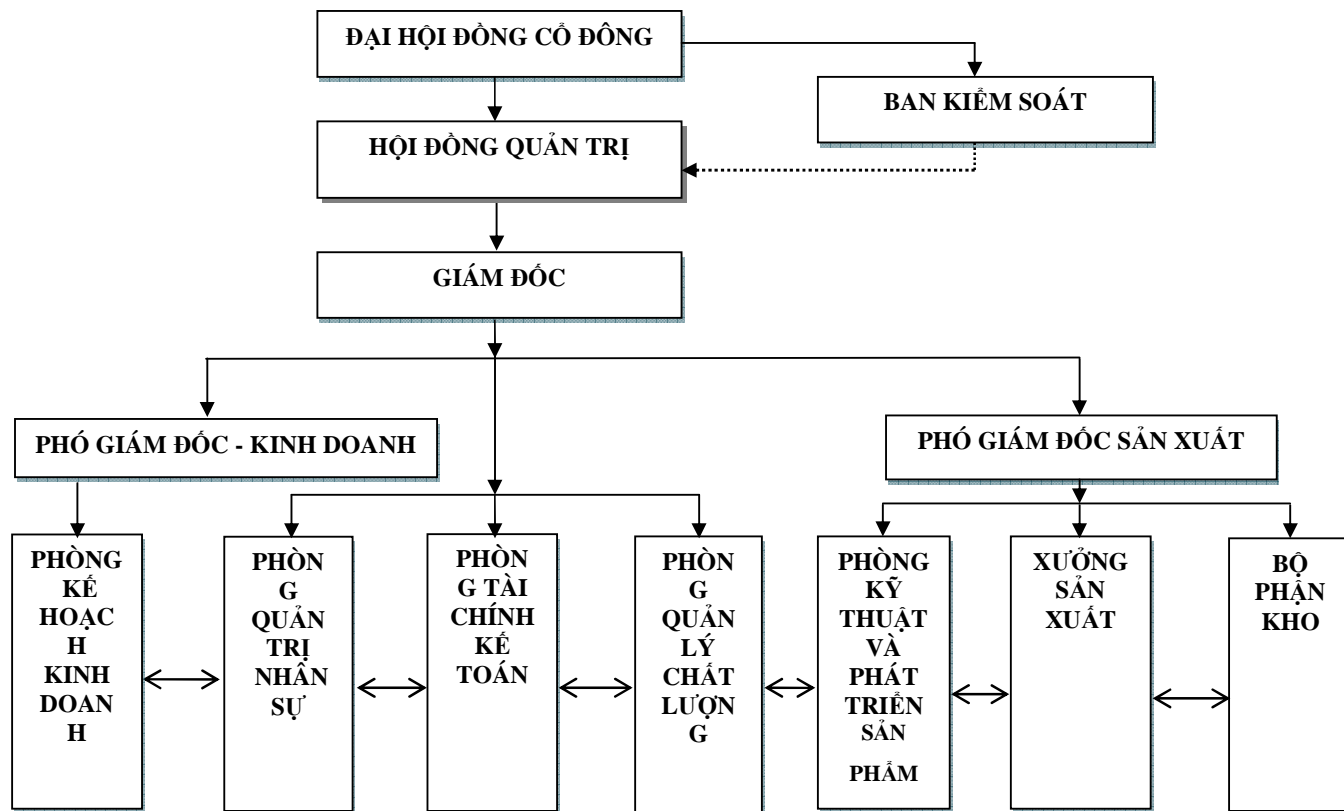
- Chăn nuôi ngựa, lừa, la;
- Chăn nuôi dê, cừu;
- Chăn nuôi lợn;
- Chăn nuôi gia cầm;
- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản;
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống;
- Bán buôn thực phẩm.

**1.3 Tổ chức bộ máy công ty**

Về cơ bản cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty không thay đổi nhiều sau khi CPH. Sơ đồ tổ chức công ty như sau:

**Sơ đồ tổ chức của Công ty sau CPH (*Xem trang tiếp theo*)**





- Ghi chú:
- Quan hệ chỉ đạo
  - ↔ Quan hệ phối hợp
  - .....→ Quan hệ kiểm soát

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

### 2.1 Chiến lược phát triển

#### Sản phẩm

Tiếp tục ổn định cải tiến chất lượng và hoàn thiện những sản phẩm hiện có;

Cải tiến sản phẩm nhằm giảm giá thành tăng cạnh tranh;

Đa dạng hóa sản phẩm cám heo, gà vịt, cút, bò... để đáp ứng đầy đủ các nhu cầu thị trường ở tất cả các mức chất lượng, giá cả;

Tối ưu hóa các khâu: Tồn kho, kế hoạch sản xuất, kiểm soát chất lượng nhằm ổn định chất lượng và giá thành sản phẩm.

#### Khách hàng

Tiếp tục sử dụng hệ thống phân phối hiện tại; khai thác mạnh vào đối tượng khách hàng là các đại lý, trại chăn nuôi có tiềm lực tài chính tốt, có cung cấp

con giống, tiêu thụ sản phẩm chăn nuôi, hình thành chuỗi liên kết con giống – thức ăn – tiêu thụ sản phẩm;

Liên kết với các đối tác lớn để xây dựng mô hình khép kín bền vững;

Xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt cho khách hàng để kích thích và đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ, đặc biệt các khách hàng có sản lượng lớn;

Thường xuyên tổ chức các chương trình hội thảo khách hàng, các tour du lịch trong và ngoài nước nhằm gắn kết khách hàng với Công ty;

Xây dựng hệ thống phân phối gắn bó lâu dài và ổn định.

### **Thị trường**

Đẩy mạnh phát triển tăng quy mô thị trường lên 31.000 tấn năm 2018;

Tập trung khai thác tối đa thị trường trọng điểm: Phú Yên, Khánh Hòa, Ninh Thuận, ĐakLak. Đồng thời gia tăng khai thác thị trường từ Ninh Thuận đến Quảng Bình.

### **Thương hiệu**

Tiếp tục xây dựng và triển khai nhiều chương trình marketing nhằm tăng mức độ nhận diện thương hiệu. Khẳng định vị thế của Công ty trên thị trường.

### **Nguồn nhân lực**

Xây dựng nguồn nhân lực mạnh về trình độ, đủ về số lượng để đáp ứng nhu cầu lao động cho chiến lược kinh doanh trong thời gian tới.

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

Đơn vị: đồng

STT	Nội dung	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	VĐL (Triệu đồng)	45.000	45.000	45.000	45.000
2	Doanh thu (Triệu đồng)	244.800	249.750	254.700	259.650
3	Chi phí (Triệu đồng)	236.800	242.250	247.000	251.750
4	Lợi nhuận trước thuế	8.000	7.500	7.700	7.900
5	Lợi nhuận sau thuế	6.240	6.000	6.160	6.320
6	Tổng số lao động dự kiến (người)	128	132	135	137
7	Thu nhập bình quân (Triệu đồng)	8	8,2	8,5	9
8	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu	2,54%	2,40%	2,42%	2,43%
9	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/VĐL	13,87%	13,33%	13,69%	14,04%

3. Phương án sử dụng đất

Công ty đang sử dụng 40.040m<sup>2</sup> chi tiết như sau:

Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco đang sử dụng lô đất với diện tích 40.040m<sup>2</sup> theo Hợp đồng thuê đất số 83/2014/HĐTD ngày 19/08/2014 giữa UBND tỉnh Khánh Hòa và Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco; Quyết định số 642/QĐ - CT ngày 27/5/2009 của Cục trưởng Cục thuế Khánh Hòa về việc miễn tiền thuê đất; giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số AP 389548 ngày 26/6/2009 do UBND tỉnh Khánh Hòa cấp;

- + Thửa đất số: 727, tờ bản đồ số: 24(82-92-B)
- + Hình thức sử dụng: Sử dụng riêng 40.040m<sup>2</sup>, sử dụng chung: Không
- + Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở, sản xuất kinh doanh.
- + Thời hạn sử dụng: 30 năm kể từ ngày 01/12/2006 đến hết ngày 01/12/2036.
- + Địa điểm thuê đất: Lô đất Thôn Nhĩ Sự, xã Ninh Thân, huyện Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa.
- + Tiền thuê đất trả hàng năm.

- + Kiến nghị UBND Tỉnh Khánh hòa cho phép Công ty được tiếp tục sử dụng đất sau khi hoàn tất thủ tục CPH.và được hưởng ưu đãi về miễn tiền thuê đất đến năm 2017 theo quyết định 642/QĐ-CT ngày 27/05/2009 của Cục Thuế Tỉnh Khánh hòa.

#### **4. Căn cứ để thực hiện kế hoạch**

##### **4.1 Môi trường kinh doanh**

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

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

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

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

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

##### **4.2 Triển vọng ngành**

Thị trường thức ăn chăn nuôi Việt Nam có doanh số hàng năm lên tới 6 tỷ USD và mức tăng trưởng luôn trong khoảng 13-15%/năm, do đó sản xuất thức ăn chăn nuôi là một thị trường triển vọng và tiềm năng.

##### **4.3 Phân tích SWOT**

###### **4.4.1 Điểm mạnh**

**S1:** Thương hiệu thức ăn chăn nuôi KHATOCO đã được khẳng định trên thị trường miền Trung và Tây nguyên.

**S2:** Sản lượng tiêu thụ phục vụ cho Công ty mẹ chiếm tới 20% tổng sản lượng hàng năm.

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

#### 4.4.2 Điểm yếu

**W1:** Nguyên liệu ngành thức ăn chăn nuôi phần lớn là nhập khẩu nên phụ thuộc rất nhiều vào tỷ giá, chi phí trung gian... làm tăng giá thành sản phẩm.

**W2:** Mặc dù máy móc thiết bị vẫn hoạt động tốt nhưng việc cải tiến và đầu tư để cho ra sản phẩm chất lượng cạnh tranh là hết sức cần thiết.

#### 4.4.3 Cơ hội

**O1:** Công ty nằm gần khu vực sản xuất nông sản lớn ở Tây nguyên và hệ thống vận tải đường thủy thuận lợi cho công tác nhập nguyên liệu đầu vào.

**O2:** Khu vực miền Trung đang được đầu tư phát triển về quy mô, con giống, quản lý... chăn nuôi hứa hẹn sẽ là thị trường thuận lợi cho Công ty thức ăn chăn nuôi phát triển.

#### 4.4.4 Nguy cơ

**T1:** Ngành chăn nuôi của các doanh nghiệp tại Việt Nam phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài về về giá cả và chất lượng sản phẩm.

#### 4.4.5 Thực thi mô hình Swot

- Với thương hiệu thức ăn Khatoco đã được khẳng định trên thị trường miền Trung và Tây nguyên, đặc biệt hơn nữa khu vực miền Trung là thị trường đầy hứa hẹn cùng với Tây nguyên vùng sản xuất nông sản lớn sẽ là hai yếu tố quyết định có tác động vô cùng tích cực cho hoạt động sản xuất của Công ty.
- Với sức cạnh tranh hết sức gay gắt của các doanh nghiệp nước ngoài cùng những khó khăn về nguyên liệu đầu vào sẽ là động lực thúc Ban lãnh đạo Công ty tìm ra phương hướng giải quyết vấn đề góp phần tạo ra điểm đột phá trong tương lai.
- Thương hiệu đã được khẳng định trong một số khu vực nhất định, khách hàng tiêu thụ lâu năm và tương lai sẽ tiếp tục gắng bó lâu dài với Công ty sẽ tạo nền tảng vững chắc trong quá trình hoạt động sản xuất của Công ty.

### VIII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phát huy được năng lực của người lao động sau khi chuyển sang loại hình Công ty cổ phần; dựa trên cơ sở hiện trạng đội ngũ lao động hiện có của doanh nghiệp, nhu cầu lao động dự kiến của Công ty giai đoạn sau CPH và các quy định của pháp luật về lao động, Công ty dự kiến sẽ tiến hành phương án sắp xếp lại lao động như sau:

STT	Nội dung	Tổng số
<b>I</b>	<b>Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp CPH</b>	<b>128</b>
1	Lao động làm việc theo HĐLĐ	128
1.1	Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	102
1.2	Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	13
1.3	Lao động làm việc theo HĐLĐ dưới 12 tháng	11
1.4	Lao động làm việc thời vụ, lao động học việc thử việc	2
2	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Công ty	0
<b>II</b>	<b>Số lao động sẽ nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp</b>	<b>1</b>
<b>III</b>	<b>Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần</b>	<b>127</b>
	Số lao động mà HĐLĐ còn thời hạn	127

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

**Theo trình độ lao động**

STT	Trình độ	Tổng số người			Tỷ lệ (%)
		Nam	Nữ	Tổng	
1	Trên đại học	0	-	0	0,00%
2	Đại học	22	7	29	22,83%
3	Cao đẳng	9	3	12	9,45%
4	Trung cấp	16	-	16	12,60%
5	Công nhân kỹ thuật	6	-	6	4,73%
6	Lao động phổ thông	60	4	64	50,39%

	<b>Tổng cộng</b>	<b>113</b>	<b>14</b>	<b>127</b>	<b>100,00%</b>
--	------------------	------------	-----------	------------	----------------

**Theo phòng ban**

<b>STT</b>	<b>Phòng ban</b>	<b>Tổng số người</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
1	Ban lãnh đạo	3,00	2,36%
2	Phòng kế toán	7,00	5,51%
3	Phòng kinh doanh	31,00	24,41%
4	Phòng kỹ thuật	4,00	3,15%
5	Phòng nhân sự	12,00	9,45%
6	Phòng Quản lý chất lượng	6,00	4,72%
7	Xưởng sản xuất	35,00	27,56%
8	Bộ phận kho và bốc xếp	29,00	22,84%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>127,00</b>	<b>100,00</b>

**IX. PHƯƠNG ÁN CPH VÀ CƠ CẤU VDL**

**1. Số lượng cổ phần chào bán**

- VDL dự kiến: 45.000.000.000 đồng.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Số cổ phần dự kiến phát hành: 4.500.000 cổ phần, trong đó:
  - + Cổ phần Tổng Công ty nắm giữ: 900.000 cổ phần, tương ứng 20% VDL.
  - + Cổ phần chào bán: 3.600.000 cổ phần, tương ứng 80% VDL.

(\*) Khoản Chênh lệch giữa vốn Nhà nước sau khi định giá và vốn dự kiến công ty cổ phần là 24.347.244.829 đồng (= vốn Nhà nước sau khi định giá – vốn dự kiến công ty cổ phần = 69.347.244.829 đồng – 45.000.000.000 đồng) sẽ được Công ty chuyển trả cho chủ sở hữu vốn Nhà nước.

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

<b>STT</b>	<b>Cổ đông</b>	<b>Số lượng cổ phần</b>	<b>Giá trị (đồng)</b>	<b>Tỷ lệ/VĐL (%)</b>
<b>1</b>	<b>Nhà nước</b>	<b>900.000</b>	<b>9.000.000.000</b>	<b>20,00</b>
<b>2</b>	<b>Cổ đông khác</b>	<b>3.600.000</b>	<b>36.000.000.000</b>	<b>80,00</b>
2a	+ <i>NDT Chiến lược</i>	900.000	9.000.000.000	20,00
2b	- <i>Người lao động trong Công ty</i>	86.000	860.000.000	1,91
	<i>Trong đó:</i>			
	+ <i>Mua ưu đãi thâm niên công tác</i>	86.000	860.000.000	1,91
2c	+ <i>NDT khác</i>	2.614.000	26.140.000.000	58,09
<b>Tổng VĐL</b>		<b>4.500.000</b>	<b>45.000.000.000</b>	<b>100,00</b>

**3. Trình tự chào bán**

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

**4. Phương án chào bán cổ phần**

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

- Số lượng cổ phần chào bán công khai: 2.614.000 cổ phần;
- Chiếm 58,09 % VĐL;
- Giá khởi điểm chào bán: 10.000 đồng/cổ phần;
- Thực hiện theo hình thức đấu giá công khai tại Sở giao dịch chứng khoán.

**4.2 Chào bán cho NĐT chiến lược**

Số lượng cổ phần chào bán cho NĐT chiến lược: 900.000 cổ phần, chiếm 20,00% VĐL.

Số lượng NĐT chiến lược: Tối đa 3 NĐT.

Phương thức chào bán: Chỉ tiến hành xét bán cổ phần cho NĐT chiến lược sau khi bán đấu giá công khai.

Trường hợp có tối đa 03 NĐT chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần, nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua lớn hơn số cổ phần bán ra



cho NĐT chiến lược thì phải tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo quy định của pháp luật hiện hành. Nếu số cổ phần các NĐT chiến lược đăng ký mua tối đa bằng số cổ phần bán ra cho NĐT chiến lược thì Ban chỉ đạo CPH tiến hành thỏa thuận và quyết định về số cổ phần bán ra, giá bán cổ phần.

Trường hợp có trên 03 NĐT chiến lược đăng ký tham gia mua cổ phần thì Ban chỉ đạo CPH phải xây dựng quy chế tổ chức đấu giá giữa các NĐT chiến lược theo nguyên tắc quy định tại Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài Chính.

Việc lựa chọn NĐT chiến lược thông qua hình thức đấu giá phải đảm bảo nguyên tắc lựa chọn NĐT chiến lược có giá đặt mua từ cao xuống thấp cho đủ số lượng bán ra nhưng tối đa không quá 03 NĐT chiến lược và phải đảm bảo giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai căn cứ kết quả của cuộc đấu giá, Ban chỉ đạo cổ phần hóa phê duyệt danh sách NĐT chiến lược được lựa chọn.

**Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược:**

Tại **Điểm đ, Khoản 3, Điều 6, Nghị định số 59/2011/NĐ-CP** ngày 18 tháng 7 năm 2011 của Chính Phủ và **Khoản 4, Điều 5, Thông tư số 196/2011/TT-BTC** ngày 26 tháng 12 năm 2011 của Bộ Tài Chính quy định giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược như sau:

Giá bán cổ phần cho NĐT chiến lược là giá bán do Ban chỉ đạo CPH thỏa thuận (Đối với trường hợp bán thỏa thuận) hoặc giá NĐT chiến lược đặt mua được xác định là trúng thầu của cuộc đấu giá giữa các NĐT chiến lược (Đối với trường hợp bán đấu giá giữa các NĐT chiến lược) nhưng không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá công khai.

**Tiêu chí NĐT chiến lược:** Thỏa mãn tiêu chí sau.

- Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thức ăn chăn nuôi và chăn nuôi gia súc, gia cầm.
- Vốn điều lệ từ 14 tỷ trở lên.
- Thực hiện đúng các quy định hiện hành của nhà nước về NĐT chiến lược tham gia mua cổ phần.
- Không chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời hạn tối thiểu 05 (năm) năm kể từ ngày công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Trong trường hợp đặc biệt cần chuyển nhượng số cổ phần này trước thời hạn 05 (năm) năm thì phải được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận căn cứ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
- Trường hợp NĐT chiến lược không thực hiện đúng cam kết, vi phạm hạn chế chuyển nhượng theo quy định thì phải bồi thường mọi tổn thất xảy ra theo đúng hợp đồng cam kết và quy định của pháp luật hiện hành;

- NĐT chiến lược phải đặt cọc ngay 10% giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được UBND tỉnh phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, NĐT không được nhận lại tiền đặt cọc.

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

#### **4.3.1 Cơ sở pháp lý**

Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần.

Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ CPH của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần.

Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần. Quyết định số 817/QĐ-BLĐTBXH ngày 28/5/2013 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về việc đính chính Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH.

#### **4.3.2 Mục tiêu chào bán**

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

#### **4.3.3 Cổ phần chào bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước**

- Giá bán cho người lao động: Bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của đợt đấu giá công khai;
- Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp CPH là: 128 người;
- Tổng số lao động được mua cổ phần theo giá ưu đãi: **115** người. Số người không đủ điều kiện mua là **13** người (do chưa đủ 1 năm công tác tại khu vực Nhà nước);
- Tổng số năm công tác của người lao động được mua cổ phần ưu đãi trong khu vực Nhà nước: **860** năm;
- Số lượng cổ phần chào bán: **86.000** cổ phần, chiếm **1,91%** VDL.

### **4.5 Xử lý cổ phiếu không bán hết**

#### **4.5.1 Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm**

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

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

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

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

#### **4.5.2 Phương án xử lý**

Chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các NĐT đã tham dự đấu giá theo phương thức đấu giá trực tiếp giữa các NĐT hoặc thỏa thuận trực tiếp với giá bán không thấp hơn giá đấu thành công thấp nhất.

Trong trường hợp vẫn không chào bán hết.

Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban Chỉ đạo CPH báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án CPH thực hiện điều chỉnh cơ cấu VDL để chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần trước khi tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu.

### **5. Rủi ro dự kiến của đợt chào bán**

#### **5.1 Rủi ro về kinh tế**

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

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

Những năm tới Việt Nam sẽ gia nhập WTO triệt để, sẽ mở cửa các ngành nghề theo cam kết trong đó có ngành thức ăn chăn nuôi. Đây là một yếu tố bất lợi rất lớn trong tương lai đối với Công ty.

#### **5.2 Rủi ro về luật pháp**

Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như Luật Doanh nghiệp, Luật thương mại, Luật Bảo vệ Môi trường và...

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

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

Tuy nhiên, có thể thấy được mặt tích cực từ những thay đổi này đó là tạo ra hành lang pháp lý ngày càng chặt chẽ và khoa học, phù hợp với hệ thống pháp luật và thông lệ quốc tế, tạo điều kiện thu hút nguồn vốn đầu tư nước

ngoài cũng như giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tiến hành thuận lợi hơn.

### **5.3 Rủi ro đặc thù**

Nhìn chung quy mô của Công ty ở quy mức nhỏ và vừa, chưa có sự liên kết khép kín từ con giống, thức ăn, giết mổ, tiêu thụ thực phẩm nên dễ bị ảnh hưởng bởi những thay đổi từ thị trường như tỷ giá, giá nguyên liệu đầu vào, dịch bệnh, thiên tai, chính sách thuế...

Chịu sự cạnh tranh lớn từ các đối thủ có sản lượng lớn, hệ thống sản xuất, tiêu thụ khép kín.

### **5.4 Rủi ro của đợt chào bán**

Đợt phát hành ra công chúng lần đầu của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco nhằm mục đích giúp Công ty hoạt động ngày một độc lập và hiệu quả hơn.

Tuy nhiên trong thời điểm hiện tại và trong thời gian sắp tới, thị trường Chứng khoán vẫn còn đang trong giai đoạn phục hồi nên giá cổ phiếu hiện nay tương đối thấp, đặc biệt sau khi Hiệp định TPP dự kiến sớm được thực hiện, ngành chăn nuôi Việt Nam dự kiến gặp nhiều khó khăn làm cho NĐT ít quan tâm đến các cổ phần bán lần đầu của các doanh nghiệp thức ăn chăn nuôi khi CPH. Do vậy việc phát hành lần này của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco bị ảnh hưởng khá lớn. Giá bán phải ở mức hấp dẫn mới thu hút sự quan tâm và tham gia của các NĐT.

### **5.5 Rủi ro khác**

Các rủi ro khác nằm ngoài dự đoán và vượt quá khả năng phòng chống của con người như thiên tai, hỏa hoạn, ... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco.

## **X. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH**

### **1. Quản lý tiền thu từ CPH**

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

### **2. Dự toán thu từ bán vốn ra bên ngoài**

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tỷ lệ phần vốn góp nhà nước tại Công ty cổ phần, Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco dự kiến kế hoạch tiền thu từ CPH và nộp tạm tính theo giả định tất

cả số lượng cổ phần được chào bán hết và giá chào bán cho NĐT chiến lược là 10.000 đồng/cổ phiếu):

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số cổ phần chào bán</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
<b>I</b>	Tiền thu từ CPH (a)	3.600.000	35.656.000.000
<b>1</b>	<i>Tiền thu từ chào bán công khai ra bên ngoài</i>	2.614.000	26.140.000.000
<b>2</b>	<i>Tiền thu từ chào bán cho NĐT chiến lược</i>	900.000	9.000.000.000
<b>3</b>	<i>Tiền thu từ chào bán ưu đãi cho CBCNV theo thâm niên</i>	86.000	516.000.000
<b>4</b>	<i>Tiền thu từ chào bán cho CBCNV theo dạng cam kết làm việc lâu dài</i>	-	0
<b>5</b>	<i>Tiền thu từ chào bán cho công đoàn công ty</i>	-	0
<b>II</b>	Mệnh giá chào bán (b)	3.600.000	36.000.000.000
<b>III</b>	Chênh lệch giữa tiền thu CPH và mệnh giá chào bán (c)= (a) - (b)		-344.000.000
<b>IV</b>	Chi phí CPH (d)		400.000.000
<b>V</b>	Chi chế độ lao động dôi dư (e)		58.006.651
<b>VI</b>	Giá trị ròng tiền thu (f) = (a) - (d) - (e)		35.197.993.349
<b>VII</b>	Tổng số tiền từ chào bán cổ phần (g) = (f)		<b>35.197.993.349</b>

**3. Dự toán chi tiết chi phí CPH**

Dự toán chi phí CPH trong giai đoạn hiện tại: 400.000.000 đồng chi tiết như sau:

<b>STT</b>	<b>Nội dung chi</b>	<b>Số tiền (đồng)</b>
1	Chi phí thuê tư vấn XDGTĐN	82.500.000
2	Chi phí kiểm toán phục vụ XDGTĐN	20.000.000
3	Chi phí thuê tư vấn Xây dựng phương án CPH	82.500.000
4	Chi phí bán đấu giá	80.000.000
5	Thù lao cho Ban chỉ đạo CPH và tổ giúp việc	88.000.000
6	Các chi phí tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu, đăng ký thành lập doanh nghiệp	47.000.000
7	<b>Tổng</b>	<b>400.000.000</b>

## **XI. CAM KẾT**

Việc đánh giá, lựa chọn thông tin và ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các số liệu và phương án CPH đã được duyệt của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp NĐT có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Thức ăn chăn nuôi Khatoco. Chúng tôi kính mong các NĐT tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Thức ăn chăn nuôi Khatoco.

Chúc các NĐT tham dự buổi đấu giá thành công.  
Xin trân trọng cảm ơn./.

Khánh Hòa, ngày 14 tháng 12 năm 2015  
**ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA  
TRƯỞNG BAN**



**ĐỖ HỮU THIẾT**

Khánh Hòa, ngày 14 tháng 12 năm 2015  
**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN  
CÔNG TY TNHH MTV THỨC ĂN CHĂN NUÔI KHATOCO**  
**GIÁM ĐỐC**                                  **KẾ TOÁN TRƯỞNG**



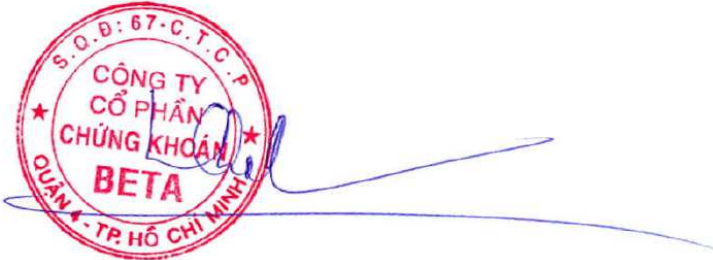
**TRẦN QUANG HẢI**

**VÕ THỊ QUỲNH**

---

*Tp. HCM, ngày 14 tháng 12 năm 2015*

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



**NGUYỄN ĐĂNG KHOA**