

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG
CÔNG TY TNHH MTV PHÁT TRIỂN NHÀ KHÁNH HÒA

TỔ CHỨC BÁN ĐẤU GIÁ

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Tp.HCM

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 38217713

Fax: (08) 38217452

Website: www.hsx.vn

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Địa chỉ: 03 Nguyễn Thiện Thuật, Tp. Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà

Điện thoại: (058) 3522774 - 3523885

Fax: (058) 3527421

Website: www.phattriennhakh.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Cn. Tp.HCM

Địa chỉ: Lầu 1&7, Tòa nhà Green Star, 70 Phạm Ngọc Thạch, Q.3, Tp.HCM

Điện thoại: (08) 38208116

Fax: (08) 38200508

Website: www.vCBS.com.vn

Khánh Hòa, tháng năm 2016



**NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ VIỆC
BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG CỦA
CÔNG TY TNHH MTV PHÁT TRIỂN NHÀ KHÁNH HÒA**

Số lượng cổ phần chào bán:	812.000 cổ phần, chiếm 14% vốn điều lệ.
Loại cổ phần chào bán:	Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Giá khởi điểm:	10.000 đồng/cổ phần.
Đặt cọc:	10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
Đối tượng tham gia:	Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.
Tổ chức bán đấu giá cổ phần:	Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Tp.HCM
Thời gian tổ chức đấu giá:	Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.
Địa điểm tổ chức đấu giá:	Lầu 1, 70 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Q.3, Tp.HCM.

MỤC LỤC

PHẦN I.....	7
THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ.....	7
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	7
II. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.....	8
PHẦN II	9
THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA.....	9
I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA	9
1. Giới thiệu về doanh nghiệp.....	9
2. Ngành nghề kinh doanh	10
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	11
4. Thực trạng lao động.....	11
5. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp.....	12
6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp.....	13
7. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	17
8. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước Cổ phần hóa	18
8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh.....	18
a. Cơ cấu doanh thu	18
b. Nguyên vật liệu.....	18
c. Chi phí	19
d. Trình độ công nghệ.....	20
e. Hoạt động Marketing.....	20
f. Nhãn hiệu thương mại	20
g. Các dự án đang thực hiện của Công ty	20
8.2. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm trước cổ phần hóa	21
8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong các năm báo cáo.....	25
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	26
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	26
9.2. Triển vọng ngành.....	27
9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của Công ty với định hướng của ngành	27



10. Phương hướng phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	27
10.1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	27
10.2. Hình thức pháp lý, ngành nghề kinh doanh.....	28
10.3. Cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành và kiểm soát của công ty cổ phần	28
10.4. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau Cổ phần hóa	31
10.5. Kế hoạch doanh thu	32
10.6. Dự kiến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa	32
10.7. Kế hoạch đầu tư và nguồn vốn sau 03 năm cổ phần hóa.....	33
10.8. Nhiệm vụ và giải pháp thực hiện.....	34
a. Nhóm giải pháp về thị trường và sản phẩm.....	34
b. Nhóm giải pháp về vốn.....	34
c. Giải pháp về nguyên vật liệu:	35
d. Giải pháp về nâng cao năng lực về thiết bị, công nghệ, cơ sở nhà đất:.....	35
e. Giải pháp về tổ chức, quản lý, điều hành:	35
f. Giải pháp về nâng cao năng lực công tác quản lý	36
g. Giải pháp về lao động tiền lương:	36
h. Giải pháp về công tác chính trị, tư tưởng, đoàn thể:	37
11. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	38
11.1. Căn cứ xác định vốn điều lệ.....	38
11.2. Quy mô vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ.....	38
12. Các rủi ro dự kiến	39
13. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần	40
13.1. Bán cho cán bộ công nhân viên	40
a. Cổ phần bán với giá ưu đãi 60% giá đấu thành công thấp nhất	40
b. Cổ phần mua thêm	40
13.2. Cổ phần bán đấu giá công khai.....	41
a. Quy mô chào bán	41
b. Phương pháp chào bán và cơ quan thực hiện chào bán	41
c. Giá khởi điểm	41
13.3. Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược.....	41
13.4. Xử lý cổ phần không bán hết.....	42
14. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa.....	43



15. Các thông tin liên quan khác	44
16. Những người chịu trách nhiệm chính về nội dung bản công bố thông tin	44
16.1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa.....	44
16.2. Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	44
16.3. Tổ chức tư vấn	44
II. KẾT LUẬN	45

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	10
Bảng 2: Thực trạng lao động của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	11
Bảng 3: Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa	12
Bảng 4: Thực trạng TSCĐ của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	14
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	18
Bảng 6: Cơ cấu Chi phí của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	19
Bảng 7: Các dự án của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	20
Bảng 8: Tổng hợp kết quả HĐKD của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	21
Bảng 9: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	22
Bảng 10: Cơ cấu tài sản của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	22
Bảng 11: Cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa	23
Bảng 12: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	24
Bảng 13: Ngành nghề kinh doanh của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa.....	28
Bảng 14: Kế hoạch doanh thu của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa	32
Bảng 15: Dự kiến kết quả hoạt động SXKD của 3 năm sau CPH	32
Bảng 16: Dự kiến kế hoạch đầu tư và nguồn vốn của 3 năm sau CPH.....	33
Bảng 17: Cơ cấu vốn điều lệ của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa	38
Bảng 18: Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa.....	43

PHẦN I

THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

- *Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam;*
- *Căn cứ 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;*
- *Căn cứ Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của 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;*
- *Căn cứ Thông tư số 127/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 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;*
- *Căn cứ Văn bản số 5033/VCCP-ĐMDN ngày 21/06/2013 của Văn phòng Chính phủ về việc phê duyệt kế hoạch cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa;*
- *Căn cứ Công văn số 457/BXD-QLDN ngày 18/3/2014 của Bộ Xây dựng về việc thực hiện kế hoạch cổ phần hóa các doanh nghiệp thuộc Bộ năm 2014.*
- *Căn cứ Quyết định số 320/QĐ-BXD ngày 08/4/2014 của Bộ Xây dựng về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.*
- *Căn cứ Nghị quyết số 24/TCT-HĐTV ngày 16/4/2014 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Sông Đà, về việc thông qua điều chỉnh kế hoạch cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.*
- *Căn cứ Quyết định số 68/TCT-BCĐ ngày 21/4/2014 của Ban Chỉ đạo cổ phần hóa về việc về việc thành lập Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.*
- *Căn cứ Văn bản số 1409/BXD-QLDN ngày 24/6/2014 của Bộ Xây dựng về việc lựa chọn đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp, đơn vị tư vấn cổ phần hóa, dự toán chi phí cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa;*
- *Căn cứ Quyết định số 238/TCT-HĐTV ngày 8/7/2014 của Hội đồng thành viên Tổng Công ty Sông Đà, về việc phê duyệt đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp, đơn vị tư vấn cổ phần hóa, dự toán chi phí cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.*
- *Căn cứ Quyết định số 267/QĐ-BXD ngày 06/3/2015 của Bộ Xây dựng về việc công bố giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.*
- *Căn cứ Quyết định số 128/QĐ-BXD ngày 17/02/2016 của Bộ Xây dựng về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH nhà nước MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa thành công ty cổ phần.*



- Căn cứ Quyết định số 39/QĐ-BCĐ ngày 17/02/2016 của Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển nhà Khánh Hòa về việc thực hiện bán cổ phần lần đầu của Công ty TNHH MTV Phát triển nhà Khánh Hòa;
- Căn cứ Công văn số 531/BXD-QLDN ngày 25/03/2016 của Bộ Xây dựng về việc tiêu chí và lựa chọn nhà đầu tư chiến lược của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa;

II. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- CPH : Cổ phần hóa
- DTT : Doanh thu thuần
- ĐKKD : Đăng ký kinh doanh.
- KCN : Khu công nghiệp
- GTDN : Giá trị doanh nghiệp
- QLDN : Quản lý doanh nghiệp
- QSDĐ : Quyền sử dụng đất
- ROA : Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản
- ROE : Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu
- ROS : Lợi nhuận sau thuế trên doanh thu
- SXKD : Sản xuất kinh doanh
- PTNKH : Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa
- TMCP : Thương mại cổ phần
- TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
- TSCĐ : Tài sản cố định
- VCBS : Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

PHẦN II

THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Giới thiệu về doanh nghiệp

- Tên tiếng việt: Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa
- Tên giao dịch quốc tế: Khanh Hoa House Development Company Limited
- Tên viết tắt: PTNKH
- Trụ sở: 03 Nguyễn Thiện Thuật, Tp. Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà
- Điện thoại: (058) 3522774 - 3521644
- Fax: (058) 3527421
- Website: www.phattriennhakh.vn
- Logo Công ty:



Quá trình hình thành và phát triển

Giai đoạn 1: (từ 01/1998 đến 6/2004)

Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa trước đây là Doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc UBND tỉnh Khánh Hòa, được thành lập theo Quyết định số 50/QĐ-UB ngày 08/01/1998 của UBND tỉnh Khánh Hòa trên cơ sở hợp nhất Công ty Xây dựng nhà ở và Công trình công cộng với Công ty Quản lý – Kinh doanh Nhà lấy tên là Công ty Quản lý Kinh doanh và Phát triển Nhà. Công ty hoạt động kinh doanh theo những quy định của Luật Doanh nghiệp Nhà nước số 39-L/CTN ban hành ngày 20/4/1995 và các quy định khác của pháp luật, đồng thời chịu sự quản lý trực tiếp, sự chỉ đạo về chuyên môn nghiệp vụ của Sở Xây dựng Khánh Hòa.

Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giai đoạn này là:

- Quản lý, cho thuê nhà thuộc sở hữu Nhà nước.
- Bán nhà theo Nghị định 61/CP.
- Thi công xây lắp.
- Đầu tư và kinh doanh nhà.

Giai đoạn 2: (từ 06/2004 đến 4/2010)

Ngày 16/6/2004, Công ty Quản lý Kinh doanh và Phát triển Nhà đổi tên thành Công ty Kinh doanh và Phát triển Nhà (Quyết định số 146/2004/QĐ-UB ngày 16/6/2004 của UBND tỉnh Khánh Hòa), do tách bộ phận quản lý nhà thuộc sở hữu nhà nước và bộ phận quản lý chung cư của Công ty Quản lý Kinh doanh và Phát triển Nhà để thành lập Trung

tâm Quản lý Nhà và Chung cư (Quyết định số 86/2003/QĐ-UB ngày 16/12/2003 của UBND tỉnh Khánh Hòa)

Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty giai đoạn này là: Thi công xây lắp và Kinh doanh nhà.

Giai đoạn 3: (từ 4/2010 đến 30/6/2011)

Công ty Kinh doanh và Phát triển Nhà được chuyển giao nguyên trạng từ UBND tỉnh Khánh Hòa về làm Công ty con của Tổng Công ty Sông Hồng (Quyết định số 848/QĐ-UBND ngày 02/4/2010 của UBND tỉnh Khánh Hòa và Quyết định số 604/QĐ-HĐQT ngày 06/4/2010 của Tổng Công ty Sông Hồng).

Căn cứ Nghị định số 25/2010/NĐ-CP ngày 19/3/2010 của Chính phủ về chuyển đổi Công ty nhà nước thành Công ty TNHH MTV và tổ chức quản lý Công ty TNHH MTV do Nhà nước làm chủ sở hữu. Tổng công ty cổ phần Sông Hồng ban hành quyết định số 47/QĐ-HĐQT-TCT ngày 01/7/2010 chuyển Công ty Kinh doanh và Phát triển Nhà thành Công ty TNHH MTV Sông Hồng-Nha Trang. Giấy phép kinh doanh số: 4200238430 do phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh Khánh Hòa cấp lần đầu ngày 06/8/2010.

Giai đoạn 4: (Từ 01/7/2011 đến nay)

Ngày 01/7/2011, Công ty Kinh doanh và Phát triển Nhà chính thức là Công ty con của Tập đoàn Sông Đà (nay là Tổng Công ty Sông Đà).

(Văn bản chỉ đạo số 1383/TTg – ĐMDN ngày 12 tháng 8 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ, Công ty được chuyển giao về làm doanh nghiệp thành viên của Tập đoàn Sông Đà. Sau đó được đổi tên thành Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa).

2. Ngành nghề kinh doanh

Theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4200238430 đăng ký lần đầu ngày 06/08/2010, thay đổi lần thứ 3 ngày 30/08/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp thì ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Stt	Tên ngành	Mã ngành
1	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.	6810
2	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất	6820
3	Xây dựng nhà các loại	4100
4	Xây dựng công trình công ích	4220
5	Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ	4210
6	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác	4290
7	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan	7110

8	Phá dỡ	4311
9	Chuẩn bị mặt bằng	4312
10	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
11	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động	5610

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Phát triển dự án bất động sản, xây lắp các công trình và cho thuê.

4. Thực trạng lao động

Tại thời điểm ngày 06 tháng 03 năm 2015 (thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp), tổng số cán bộ công nhân viên có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty là 49 người, trong đó cơ cấu như sau:

Bảng 2: Thực trạng lao động của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng(%)
Phân theo trình độ lao động	49	100,00
- Trên đại học	01	2,04
- Trình độ đại học	25	51,02
- Trình độ cao đẳng, trung cấp	10	20,41
- Trình độ khác	13	26,53
- Chưa đào tạo	00	00,00
Phân theo loại hợp đồng lao động	49	100,00
- Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	03	6,12
- Hợp đồng không thời hạn	44	89,80
- Hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	02	4,08
- Hợp đồng thời vụ	00	0,00
Phân theo giới tính	49	100,00
- Nam	41	83,67
- Nữ	08	16,33

5. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp

Căn cứ Quyết định số 267/QĐ-BXD ngày 06/03/2015 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng về công bố giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa tại thời điểm 0 giờ ngày 01/07/2014 để cổ phần hóa như sau:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp: 112.091.644.876 đồng (Một trăm mười hai tỷ, không trăm chín mươi một triệu, sáu trăm bốn mươi bốn ngàn, tám trăm bảy mươi sáu đồng).
- Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp là 58.019.245.765 đồng (Năm mươi tám tỷ, không trăm mười chín triệu, hai trăm bốn mươi lăm ngàn, bảy trăm sáu mươi lăm đồng.)
- Tài sản không đưa vào cổ phần hóa (tính theo giá trị ghi trên sổ kế toán):
 - ✓ Tài sản không cần dùng: 0 đồng.
 - ✓ Tài sản chờ thanh lý: 0 đồng.

Bảng 3: Giá trị thực tế doanh nghiệp để cổ phần hóa

Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4=3-2
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)	121.969.623.502	112.091.644.875	(9.877.978.627)
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	7.466.844.884	5.325.518.304	(2.141.326.580)
1. Tài sản cố định	2.274.999.796	5.233.320.570	2.958.320.774
1.1 TSCĐ hữu hình	2.274.999.796	5.233.320.570	2.958.320.774
1.2 TSCĐ vô hình		-	
2. Đầu tư tài chính dài hạn		-	-
3. Chi phí XDCB dở dang		-	-
4. Phải thu dài hạn	5.134.203.808		(5.134.203.808)
4. Chi phí trả trước dài hạn	57.641.280	92.197.734	34.556.454
5. Tài sản dài hạn khác			
II. TSLĐ và đầu tư NH	103.838.844.832	106.428.955.760	2.590.110.928
1. Tiền và tương đương tiền:	2.959.946.488	2.959.946.727	239
+ Tiền mặt tồn quỹ	52.071.761	52.072.000	239
+ Tiền gửi ngân hàng	2.907.874.727	2.907.874.727	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn		-	-
3. Các khoản phải thu	3.286.103.744	3.332.117.354	46.013.610

4. Vật tư hàng hoá tồn kho	96.264.847.629	98.808.944.708	2.544.097.079
5. Tài sản lưu động khác	1.327.946.971	1.327.946.971	-
6. Chi phí sự nghiệp		-	
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	10.663.933.786	337.170.811	(10.326.762.975)
IV. Giá trị QSD đất		-	
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)	121.969.623.502	112.091.644.875	(9.877.978.627)
Trong đó:			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	121.969.623.502	112.091.644.875	(9.877.978.627)
E1. Nợ thực tế phải trả	53.337.968.416	54.072.399.111	633.072.800
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng phải nộp NSNN			-
E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp			
E3. Chênh lệch tỉ giá giai đoạn đầu tư XD CB			
E4. Chênh lệch thu chi Ban quản lý dự án			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A-(E1+E2)]	68.631.655.086	58.019.245.765	(10.612.409.321)

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp Công ty

6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

6.1. Thực trạng TSC

Tình hình tài sản cố định của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp ngày 30/06/2014 thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

Bảng 4: Thực trạng TSCĐ của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Tài sản	Giá trị sổ sách		Giá trị đánh giá lại		Chênh lệch	
	Nguyên giá (VND)	Giá trị còn lại (VND)	Nguyên giá (VND)	Giá trị còn lại (VND)	Nguyên giá (VND)	Giá trị còn lại (VND)
TSCĐ đang dùng	5.832.937.053	2.274.999.796	8.712.081.126	5.233.320.571	2.960.069.613	2.958.320.775
- Nhà cửa, vật kiến trúc	4.357.203.099	2.135.947.202	7.317.272.712	4.665.231.559	2.960.069.613	2.529.284.375
- Máy móc thiết bị						
- Phương tiện vận tải	1.394.808.414	139.052.594	1.394.808.414	568.089.012	0	429.036.418
- Thiết bị, dụng cụ quản lý	80.925.540	0	80.925.540	0	0	0
- Tài sản cố định khác						
TSCĐ không cần dùng	-	-	-	-	-	-
TSCĐ chờ thanh lý	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	5.832.937.053	2.274.999.796	8.712.081.126	5.233.320.571	2.960.069.613	2.958.320.775

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa)

6.2. Hiện trạng sử dụng đất

Công ty đang quản lý và sử dụng tổng diện tích đất là 32.742,12 m² trong đó có 29.650 m² đất giao có thu tiền sử dụng đất, còn lại 3.092,12 m² đất thuê và trả tiền thuê đất hàng năm, cụ thể như sau:

Lô số 1:

Trụ sở làm việc của Công ty TNHH MTV phát triển Nhà Khánh Hòa – Số 03 Nguyễn Thiện Thuật, Phường Lộc Thọ, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa:

- Địa chỉ: Số 03 Nguyễn Thiện Thuật, Phường Lộc Thọ, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.
- Diện tích đất: 2.965,2 m²
- Mục đích sử dụng đất: Làm trụ sở Công ty.
- Hình thức quản lý sử dụng cơ sở nhà đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền đất hàng năm.

Hồ sơ nhà đất bao gồm:

- Văn bản số 4999/UBND ngày 24/9/2009 của Ủy ban nhân dân tỉnh Khánh Hòa về việc xử lý đất đai Công ty kinh doanh và phát triển nhà sử dụng.
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số T-02413 ngày 19/01/2010 do Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh Khánh Hòa cấp, diện tích 2.965,2 m².
- Hợp đồng thuê đất số 11/HĐ/TĐ ngày 09/3/2010 ký giữa Sở Tài nguyên và Môi trường và Công ty Kinh doanh và Phát triển nhà thỏa thuận ký hợp đồng thuê diện tích 2.965,2 m² đất tại số 03 Nguyễn Thiện Thuật, Phường Lộc Thọ, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.

Lô số 2

Chung cư thu nhập thấp An Thịnh tại Tiểu khu T, Khu quy hoạch dân cư A-T, tổ Tây Bắc 2, Phường Vĩnh Hải, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa:

- Địa chỉ: Tiểu khu T, Khu quy hoạch dân cư A-T, tổ Tây Bắc 2, Phường Vĩnh Hải, TP Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.
- Diện tích đất: 2.496,3 m², sử dụng lâu dài
- Mục đích sử dụng đất: Đầu tư dự án chung cư thu nhập thấp An Thịnh (Nhà ở xã hội).
- Hình thức quản lý sử dụng cơ sở nhà đất: Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất và được miễn tiền sử dụng đất.

Hồ sơ nhà đất bao gồm:

- Quyết định số 470/QĐ-UB ngày 04/02/2005 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v cho phép Công ty kinh doanh và phát triển Nhà Khánh Hòa được phép sử dụng đất để xây dựng công trình Khu chung cư An Thịnh";

- Quyết định số 2231/QĐ-UBND ngày 19/8/2011 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v điều chỉnh tên chủ đầu tư và diện tích tại Điều 1 QĐ số 470/QĐ-UB ngày 04/02/2005";
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số CT-01073 ngày 20/12/2011 của UBND tỉnh Khánh Hòa cấp.

Lô số 3:**Khu dân cư Bắc Vĩnh Hải, phường Vĩnh Hòa, thành phố Nha Trang, Khánh Hòa:**

- Địa chỉ: Khu dân cư Bắc Vĩnh Hải, phường Vĩnh Hòa, thành phố Nha Trang, Khánh Hòa.
- Diện tích đất: 25.485 m².
- Mục đích sử dụng đất: Đầu tư dự án nhà ở thương mại.
- Hình thức quản lý sử dụng cơ sở nhà đất: Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất

Hồ sơ nhà đất bao gồm:

- Quyết định số 1212/QĐ-UB ngày 05/4/2002 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v: giao đất cho Công ty QLKD&PTN Khánh Hòa để xây dựng công trình Khu dân cư phía Bắc phường Vĩnh Hải (nay là phường Vĩnh Hòa), thành phố Nha Trang.
- Quyết định số 1481/QĐ-UBND ngày 20/6/2013 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v: ban hành QĐ thu hồi đất do Cty TNHH MTV Phát triển nhà Khánh Hòa quản lý tại dự án Khu dân cư bắc Vĩnh Hải và giao cho Trung tâm Phát triển Quỹ đất tỉnh Khánh Hòa quản lý. (đã thu hồi 29,048,2 m² đất gồm 61 lô thuộc 10 khu đất).
- Quyết định số 752/QĐ-UBND ngày 31/3/2014 của UBND tỉnh Khánh Hòa v/v "phê duyệt giá thu tiền sử dụng đất đ/v Dự án Khu dân cư Bắc Vĩnh Hải, phường Vĩnh Hòa, thành phố Nha Trang."

Lô số 4:**Khu nhà ở Lạc Hòa, phường Cam Lộ, thành phố Cam Ranh, Khánh Hòa:**

- Địa chỉ: Phường Cam Lộ, thành phố Cam Ranh, Khánh Hòa.
- Diện tích đất: 1.668,70 m².
- Mục đích sử dụng đất: Đầu tư dự án nhà ở thương mại.
- Hình thức quản lý sử dụng cơ sở nhà đất: Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất, đất lâu dài

Hồ sơ nhà đất bao gồm:

- Quyết định số 1408/QĐ-UB ngày 24/4/2003 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v: Thu hồi đất do UBND thị xã Cam Ranh sử dụng giao cho Công ty QLKD&PTNKH để xây dựng công trình Khu nhà ở liên kế phố Lạc Hòa, thị xã Cam Ranh.

Lô số 5:**Khu nhà ở Hưng Phú, phường Vĩnh Hải, thành phố Nha Trang, Khánh Hòa:**

- Địa chỉ: phường Vĩnh Hải, thành phố Nha Trang, Khánh Hòa.

- Diện tích đất: 126,92 m².
- Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở sản xuất, kinh doanh.
- Hình thức quản lý sử dụng cơ sở nhà đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền thuê đất hàng năm.

Hồ sơ nhà đất bao gồm:

- Trích đo địa chính khu đất số 96/2003/TĐ BĐ ngày 26/9/2003 do Sở Địa chính Khánh Hòa lập;
- Văn bản số 4004/UBND ngày 05/8/2009 của UBND tỉnh Khánh Hòa "v/v: Đường đi vào khu nhà ở Hưng Phú, phường Vĩnh Hải, TP Nha Trang".

7. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

7.1. Công ty mẹ của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Tổng Công ty Sông Đà

Tổng công ty Sông Đà là một doanh nghiệp nhà nước được thành lập từ năm 1961. Công ty tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh chính là xây dựng các nhà máy điện, cơ sở hạ tầng, giao thông, nhà máy công nghiệp, công trình dân dụng; chế tạo và cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị xây dựng; cung cấp dịch vụ nhân lực, công nghệ xây dựng, kinh doanh bất động sản.

TCT Sông Đà là nhà thầu chính của hầu hết các dự án thủy điện tại Việt Nam, như Thủy điện Sơn La (92400MW) – dự án thủy điện lớn nhất Đông Nam Á, thủy điện Hòa Bình (1920MW) – dự án nhà máy thủy điện ngầm của Việt Nam, thủy điện Lai Châu (1200MW), và là nhà thầu EPC của một số dự án khác như Tuyên Quang (324MW), Se san 3 (260 MW)... Sông Đà chiếm tới 85% thị phần trong nước về xây dựng thủy điện, trở thành nhà thầu lớn nhất trong lĩnh vực này tại Việt Nam. TCT Sông Đà cũng mở rộng hoạt động của mình sang Lào với các dự án thủy điện Xekaman 1, Xekaman 3.

Sông Đà cũng là một trong các nhà thầu dẫn đầu của Việt Nam trong thi công công trình ngầm, đã thực hiện hơn 100 km đường hầm, đặc biệt là hầm Hải Vân với phương pháp thi công NATM.

Rất nhiều dự án công nghiệp đã được TCT thực hiện thành công như nhà máy Xi măng Hạ Long, Xi măng Bút Sơn (1,4 triệu tấn/ năm), Nhà máy giấy Bãi Bằng (55.000 tấn/năm), Nhà máy dệt Minh Phương (55 triệu m/năm)... Các dự án giao thông như đường cao tốc Láng Hòa Lạc, đường quốc lộ 1A, đường quốc lộ 10, đường quốc lộ 18, đường Hồ Chí Minh, Hầm đường bộ Hải Vân, Hầm đường bộ Đèo Ngang...

Tổng công ty hiện nay có gần 30.000 cán bộ và công nhân lành nghề, trong đó hơn 4000 cán bộ kỹ thuật và quản lý tốt nghiệp đại học hoặc sau đại học. Cán bộ công nhân viên của Sông Đà luôn có sự gắn kết chặt chẽ với Tổng công ty, họ góp phần xây dựng lên và điều tự hào về văn hóa Sông Đà.

7.2. Danh sách Công ty con và công ty liên doanh, liên kết của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Không có

8. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước Cổ phần hóa
8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh
a. Cơ cấu doanh thu

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Đơn vị tính: triệu đồng

tt	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Doanh thu thuần	36.153	99,93	62.525	99,90	58.399	98,50
	Doanh thu bất động sản	23.388	64,65	40.345	64,46	48.709	82,16
	Doanh thu xây lắp	12.666	35,01	21.988	35,13	9.447	15,93
	Doanh thu dịch vụ và khác	98	0,27	192	0,31	243	0,41
2	Doanh thu tài chính	22	0,06	40	0,06	736	1,24
3	Thu nhập khác	1	0,00	23	0,04	154	0,26
	Tổng cộng	36.176	100	62.588	100	59.289	100

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013, 2014, 2015)

Công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản nên doanh thu từ mảng bất động sản và xây lắp chiếm tỷ trọng hầu hết trong toàn bộ nguồn thu của doanh nghiệp trong đó mảng bất động sản chiếm khoảng 60-65%, mảng xây lắp chiếm khoảng 35-39%. Tuy nhiên, do bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm kinh tế trong những năm qua, nhà nước cắt giảm đầu tư công và tình hình thị trường bất động sản trầm lắng nên doanh thu bất động sản và xây lắp từ năm 2010-2013 suy giảm rõ rệt. Điều này cụ thể là do doanh nghiệp không bán được hàng, tồn kho cao, sức mua của người dân yếu, đồng thời do cắt giảm đầu tư công và nhu cầu đầu tư từ dân cư giảm nên hoạt động xây lắp cũng không khả quan, chủ yếu thực hiện các hợp đồng cũ, giá trị hợp đồng ký mới hầu như không đáng kể.

b. Nguyên vật liệu

Hoạt động trong lĩnh vực xây lắp và đầu tư kinh doanh bất động sản nên nguồn nguyên vật liệu chủ yếu là cát, đá, xi măng, sắt thép và thiết bị dân dụng. Nguồn cung cấp chủ yếu từ địa phương, các vùng phụ cận và trong nước. Các nhà cung cấp chính là các công ty sản xuất nguyên vật liệu xây dựng, các công ty phân phối, cửa hàng vật liệu xây dựng,...

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu nhìn chung là ổn định, tuy nhiên cũng không loại trừ khả năng biến động, mất cân đối trong cung cầu, trong từng thời điểm thuộc quản lý vĩ mô

c. Chi phí

Bảng 6: Cơ cấu Chi phí của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Đơn vị tính: triệu đồng

t t	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	30.592	77,25	54.747	88,66	50.104	86,95
	Giá vốn bất động sản	18.174	45,89	33.541	54,32	40.982	71,12
	Giá vốn xây dựng công trình	12.418	31,36	21.206	34,34	9.122	15,83
2	Chi phí tài chính	4.581	11,57	2.570	4,16	1.066	1,85
3	Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.144	10,46	4.341	7,03	6.457	11,20
5	Chi phí khác	286	0,72	90	0,15	-	-
	Tổng cộng	39.603	100	61.748	100	57.627	100

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013, 2014, 2015)

Do đặc thù trong hoạt động xây dựng và bất động sản nên trong cơ cấu chi phí của doanh nghiệp, giá vốn và chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng chủ yếu trong toàn bộ các khoản chi của doanh nghiệp, giá vốn chiếm khoảng 86-89% trong đó giá vốn mảng bất động sản chiếm hơn 50% trong tổng chi phí, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm khoảng 10-12%. Ngoài ra, Công ty cũng gánh một phần chi phí tài chính do sử dụng vốn vay trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Năm 2013, lãi suất ngân hàng cao do ảnh hưởng từ chính sách tín dụng và sự khó khăn của ngành ngân hàng nên làm cho chi phí tài chính của Công ty tăng đột biến so với năm 2012 và chiếm đến 11% trong tổng chi phí. Do nhận thức được sự khó khăn chung của hoạt động kinh doanh nên Công ty cũng đã nỗ lực cơ cấu lại các nguồn lực, tiết giảm các khoản chi phí có thể nên nhìn chung các khoản mục chi phí hầu như có xu hướng giảm qua các năm, trong đó có thể kể đến chi phí quản lý doanh nghiệp giảm thể hiện sự nỗ lực đó của doanh nghiệp.

d. Trình độ công nghệ

Hoạt động chủ yếu trên 2 lĩnh vực xây lắp và đầu tư kinh doanh bất động sản chủ yếu trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa. Công ty đã tổ chức tốt hệ thống quản lý và không ngừng nâng cao năng lực, phù hợp với xu thế phát triển của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Để khẳng định năng lực, việc đầu tư máy móc, thiết bị sản xuất trong thi công xây dựng công trình là yếu tố then chốt. Hiện nay, với máy móc, thiết bị hiện có, Công ty có thể đáp ứng được các Công trình thi công vừa và nhỏ. Tuy nhiên, để nâng cao năng lực sản xuất và năng lực thi công, đặc biệt với công trình có quy mô lớn, việc tổ chức lại hệ thống quản lý thiết bị sản xuất và đầu tư chiều sâu là nhu cầu tiên quyết trong phương hướng phát triển của doanh nghiệp.

e. Hoạt động Marketing

Hoạt động marketing bán hàng của Công ty đã được tổ chức và hoạt động tốt mang lại hiệu quả nhất định trong hệ thống kinh doanh của Công ty. Với đội ngũ marketing mạnh, tính chuyên nghiệp càng dần được củng cố là nhân tố trọng yếu trong việc thu thập thông tin, xác định nhu cầu thị trường, của đối tác, khách hàng, để hoạch định chiến lược marketing, kinh doanh phù hợp. Sàn giao dịch bất động sản của Công ty được đánh giá là những sàn giao dịch có tổ chức tốt, chuyên nghiệp, quy mô chuẩn theo yêu cầu quản lý nhà nước. Việc duy trì và tổ chức tốt sàn giao dịch bất động sản là lợi thế kinh doanh của Công ty nằm trong chiến lược bán hàng.

f. Nhãn hiệu thương mại

g. Các dự án đang thực hiện của Công ty

Bảng 7: Các dự án của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Stt	Tên dự án	Quy mô	Thời gian	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Nguồn vốn
1	Khu Dân cư phía Bắc phường Vĩnh Hải – TP Nha Trang	439 căn hộ	2002-2015	453.400	Vay, Vốn tự có, huy động
2	Khu nhà ở Liên kế phố Lạc Hòa	37 căn liên kế -16 căn song lập	2001-2015	19.462	Vay, Vốn tự có, huy động

8.2. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm trước cổ phần hóa
a. Tổng hợp kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
Bảng 8: Tổng hợp kết quả HĐKD của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa
Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Tổng tài sản	133.344	133.648	199.823
2	Vốn chủ sở hữu	68.380	69.165	60.270
3	Nợ Phải trả	64.964	64.483	139.553
	<i>Nợ ngắn hạn</i>	42.659	47.833	127.106
	<i>Trong đó: nợ quá hạn</i>	-	-	-
	<i>Nợ dài hạn</i>	22.305	16.650	12.447
	<i>Trong đó: nợ quá hạn</i>	-	-	-
4	Nợ phải thu	2.999	7.971	4.930
5	Tổng số lao động (người)	165	317	230
6	Tổng quỹ lương	7.232	19.019	16.337
7	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	3,65	5,00	6,00
8	Tổng doanh thu và thu nhập khác	36.176	62.589	59.288
9	Tổng chi phí	39.604	61.749	57.626
10	Lợi nhuận trước thuế	(3.427)	840	1.662
11	Lợi nhuận sau thuế	(3.427)	840	1.662
12	Các khoản nộp ngân sách trong năm	1.825	2.577	4.081
13	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (%)	-5,01%	1,21%	2,76%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013, 2014 và 2015 của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa)

b. Một số chỉ tiêu tài chính tổng hợp
Bảng 9: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Vốn chủ sở hữu (triệu đồng)	68.380	69.165	60.270
Doanh thu thuần (triệu đồng)	36.153	62.526	58.398
Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	5.560	7.778	8.295
Biên lợi nhuận gộp (%)	15,38%	12,44%	14,20%
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	(3.427)	840	1.662
Biên lợi nhuận trước thuế (%)	-9,48%	1,34%	2,84%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	(3.427)	840	1.662
Biên lợi nhuận sau thuế (%)	-9,48%	1,34%	2,84%
Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (%)	-5,01%	1,21%	2,76%

Các chỉ tiêu tài chính và kinh doanh đều cho thấy sự khó khăn của doanh nghiệp khi mà các chỉ tiêu lợi nhuận đều suy giảm qua các năm và thậm chí âm trong năm 2013 dẫn đến quy mô của doanh nghiệp cũng giảm qua các năm khi mà quy mô tài sản và vốn chủ sở hữu giảm từ năm 2013. Tuy nhiên, có một điểm sáng cho thấy sự nỗ lực to lớn của doanh nghiệp là Công ty vẫn duy trì được biên lợi nhuận gộp ổn định, thậm chí năm 2013 là một năm rất khó khăn nhưng Công ty vẫn duy trì biên lợi nhuận gộp đến hơn 15% cao hơn so với năm 2012.

c. Cơ cấu tài sản
Bảng 10: Cơ cấu tài sản của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa
Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
TÀI SẢN NGẮN HẠN	120.189	90,13	115.676	86,55	194.501	97,33
Tiền và các khoản tương đương tiền	2.487	1,87	6.724	5,03	20.550	10,28
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	0,00	-	0,00	-	0,00

Các khoản phải thu	2.999	2,25	7.971	5,96	4.930	2,47
Hàng tồn kho	114.006	85,50	100.918	75,51	168.841	84,50
Tài sản ngắn hạn khác	697	0,52	63	0,05	179	0,09
TÀI SẢN DÀI HẠN	13.155	9,87	17.972	13,45	5.322	2,66
Các khoản phải thu dài hạn	-	0,00	5.134	3,84	-	0,00
Tài sản cố định	2.422	1,82	2.134	1,60	4.857	2,43
Bất động sản đầu tư	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Tài sản dài hạn khác	10.733	8,05	10.704	8,01	465	0,23
TỔNG TÀI SẢN	133.344	100	133.648	100	199.823	100

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013, 2014, 2015)

Tương tự như những doanh nghiệp hoạt động trong ngành bất động sản khác thì trong cơ cấu tài sản doanh nghiệp, hàng tồn kho vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, bình quân từ năm 2013-2015 chiếm khoảng 82% trong tổng tài sản, kể đến là tài sản dài hạn khác bình quân chiếm khoảng 8% trong tổng tài sản mà cụ thể chủ yếu là các khoản chi phí trả trước dài hạn. Công ty luôn duy trì chính sách tín dụng thương mại chặt chẽ trong việc quản lý tỷ trọng các khoản phải thu chiếm trong tổng tài sản ổn định qua các năm bình quân chiếm khoảng 3,5%. Nhìn chung, cơ cấu tài sản của doanh nghiệp như vậy cũng khá hợp lý.

d. Cơ cấu nguồn vốn

Bảng 11: Cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2013		31/12/2014		31/12/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Nợ phải trả	64.964	48,72	64.483	48,25	139.553	69,84
Nợ ngắn hạn	42.659	31,99	47.833	31,99	127.106	63,61
Nợ dài hạn	22.305	16,73	16.650	16,73	12.447	6,23
Vốn chủ sở hữu	68.380	51,28	69.165	51,75	60.269	30,16

Vốn chủ sở hữu	68.325	51,24	69.165	51,75	60.269	30,16
Vốn đầu tư chủ sở hữu	69.406	52,05	69.406	51,93	69.406	34,73
Quỹ đầu tư phát triển	4.221	3,17	4.221	3,16	4.221	3,16
Quỹ dự phòng tài chính	437	0,33	437	0,33	437	0,33
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(5.739)	(4,30)	(4.899)	(3,67)	(3.237)	(1,62)
Nguồn kinh phí, quỹ khác	55	0,04	00	0,00	00	0,00
Tổng nguồn vốn	133.344	100	133.648	100	199.823	100

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013, 2014, 2015)

Do quy mô tài sản của doanh nghiệp bị thu hẹp qua các năm nên độ lớn của nguồn vốn cũng bị thu hẹp theo. Tuy nhiên, trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp thì tỷ lệ nợ phải trả trong tổng nguồn vốn bình quân từ năm 2013-2015 khoảng 55% cao hơn tỷ lệ vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn bình quân từ năm 2013-2015 khoảng 44%, do đặc thù của doanh nghiệp hoạt động trong ngành bất động sản và xây lắp sử dụng vốn vay để tài trợ cho các dự án và nguồn vốn chiếm dụng từ khách hàng mua nhà và nguồn vốn ứng trước từ các hợp đồng xây dựng. Tuy nhiên, từ năm 2013, doanh nghiệp có xu hướng quản lý chặt chẽ các khoản nợ nên tỷ lệ nợ phải trả trong tổng vốn thấp hơn tỷ lệ vốn chủ sở hữu trong nguồn vốn.

e. Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 12: Một số chỉ tiêu tài chính của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Stt	Năm	2013	2014	2015
I	Đánh giá khả năng thanh toán ngắn hạn			
1	Tỷ số thanh toán hiện thời	2,82	2,42	1,53
2	Tỷ số thanh toán nhanh	0,13	0,31	0,20
3	Tỷ số thanh toán tiền mặt	0,06	0,14	0,16
II	Đánh giá hiệu quả hoạt động			
1	Vòng quay các khoản phải thu	12,05	7,84	12,05
2	Vòng quay các khoản phải trả	62,94	61,38	57,09
3	Vòng quay hàng tồn kho	0,27	0,54	0,30
4	Vòng quay tổng tài sản	0,27	0,47	0,30

5	Vòng quay vốn Chủ sở hữu	0,53	0,90	0,99
III Đánh giá khả năng sinh lời				
1	Biên lợi nhuận gộp	15,38%	12,44%	14,20%
2	Biên lợi nhuận sau thuế	-9,48%	1,34%	2,85%
3	Tỷ suất LN sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	-2,57%	0,63%	0,83%
4	Tỷ suất LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	-5,01%	1,21%	2,67%
IV Đánh giá khả năng quản lý công nợ				
1	Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	95,01%	93,23%	231,55%
2	Tổng nợ/Tổng tài sản	48,72%	48,25%	69,84%
3	Nợ dài hạn/Tổng tài sản	16,73%	12,46%	6,23%
4	Nợ ngắn hạn/Tổng tài sản	31,99%	35,79%	63,61%
5	Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu	32,62%	24,07%	20,65%
6	Nợ ngắn hạn/Vốn chủ sở hữu	62,39%	69,16%	210,90%
7	Nợ vay/Tổng tài sản	20,90%	19,57%	6,23%
8	Nợ vay/Vốn chủ sở hữu	40,79%	37,82%	20,65%

Do đặc thù ngành nên các chỉ số thanh toán của Công ty đều có xu hướng bất lợi do hàng tồn kho luôn ở mức cao. Các chỉ số sinh lời cho thấy sự khó khăn của doanh nghiệp nói chung do tình hình kinh doanh không thuận lợi ảnh hưởng từ các chính sách vĩ mô nói chung và tình hình suy giảm của thị trường bất động sản nói riêng. Tuy nhiên, doanh nghiệp đã có những nỗ lực đáng kể trong quản lý công nợ nói chung và kiểm soát giá thành tốt, điều này thể hiện qua các chỉ số nợ trong tổng tài sản có xu hướng giảm qua các năm và chỉ số biên lợi nhuận gộp vẫn duy trì ở mức ổn định và cao.

8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong các năm báo cáo

a. Thuận lợi

Là doanh nghiệp xây lắp hàng đầu của tỉnh trong nhận thầu công trình, có bề dày kinh nghiệm và là thương hiệu nhận thầu có uy tín. Công ty là doanh nghiệp xuất thân và đóng trên địa bàn tỉnh nên có mối quan hệ tốt với địa phương và các doanh nghiệp xây lắp trên cùng địa bàn tạo thuận lợi trong việc tiếp cận nguồn công trình.

Là công ty thành viên của Tổng công ty Sông Đà, vì vậy, Công ty có thuận lợi trong việc sử dụng uy tín, thương hiệu của Tổng công ty Sông Đà để đấu thầu những công trình có giá trị và doanh thu xây lắp cao.

Là một trong những doanh nghiệp đầu tiên của tỉnh xây dựng và duy trì Hệ thống Quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008 trong hoạt động xây lắp.

Công ty đang quản lý hai dự án đang khai thác với nguồn quỹ đất, quỹ nhà có triển vọng trong kinh doanh.

b. Khó khăn

Trong những năm qua, tình hình kinh tế cả nước gặp nhiều khó khăn do lạm phát và chính sách tiền tệ thắt chặt để kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô đất nước của Chính phủ, đã ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trên các lĩnh vực thi công xây lắp cũng như lĩnh vực kinh doanh nhà.

Năm 2014, tình hình kinh tế cả nước nói chung và Khánh Hòa nói riêng vẫn tồn tại những khó khăn trong sản xuất kinh doanh chưa được khắc phục, dẫn đến suy giảm. Do đó, hoạt động xây lắp và đầu tư kinh doanh nhà của Công ty vẫn tồn tại những khó khăn nhất định.

Trong xây lắp, nguồn công trình thi công vẫn còn hạn chế, công trình đấu thầu khan hiếm. Một số công trình do cạnh tranh, nếu trúng thầu sẽ dẫn đến thua lỗ, số khác phải ứng vốn thi công, do không đạt hiệu quả nên Công ty không thể thực hiện được. Một số công trình thi công dở dang bị chậm tiến độ do giá vật tư tăng cao, giá gói thầu không được điều chỉnh hoặc điều chỉnh không kịp thời, việc giải ngân công trình gặp nhiều khó khăn do thiếu vốn, một số công trình gặp khó khăn trong công tác triển khai đồng bộ thi công công do chậm trễ của công tác giải phóng mặt bằng của chủ đầu tư, việc làm, đời sống công nhân gặp nhiều khó khăn.

Trong kinh doanh bất động sản, việc trả lãi vay ngân hàng và nhu cầu về vốn để hoàn trả tiền sử dụng đất trong các dự án đầu tư dở dang là nhu cầu cực kỳ khó khăn cho doanh nghiệp. Sức mua bất động sản tuy có một số chuyển biến trong những tháng đầu năm, nhưng nhìn chung vẫn còn trong tình trạng suy giảm chưa hồi phục, dẫn đến tình trạng sản phẩm nhà ở bị tồn đọng, chi phí đầu tư chậm được thu hồi, hiệu quả kinh doanh nhà còn hạn chế.

Trong công tác đầu tư, do sản phẩm nhà còn tồn đọng nhiều, nhu cầu về vốn rất khó khăn nên công tác đầu tư được công ty thực hiện rất hạn chế, mặt dù một số dự án còn đang được triển khai dở dang như: Khu nhà ở Lạc Hòa Cam Ranh, Khu dân cư Bắc Vĩnh Hải.

Công ty đã triển khai chương trình nhà ở cho người có thu nhập thấp, xây dựng chung cư thu nhập thấp An Thịnh. Tuy nhiên, do thiếu vốn công trình triển khai thực hiện còn chậm.

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

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa được thành lập ngày 08 tháng 01 năm 1998 trên cơ sở là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc UBND tỉnh Khánh Hòa. Với hơn 15 năm kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường bất động sản, Công ty có am hiểu về ngành bất động sản và nền kinh tế Việt Nam, đây là một thế mạnh vô cùng to lớn, góp phần ngày càng khẳng định và nâng cao vai trò và vị trí của Công ty trên thị trường bất động sản. Tính đến nay, Công ty đã tiến hành đầu tư và xây dựng các dự án trọng yếu trên địa bàn tỉnh như Khu Đô Thị Bắc Vĩnh Hải Nha Trang, Chung cư thu nhập thấp – An Thịnh..., điều này đã tạo ra lợi thế cạnh tranh đáng kể của Công ty, đảm bảo những sản phẩm Công

ty cung cấp cho thị trường bất động sản là những sản phẩm thu hút được nhiều khách hàng với giá cả hợp lý.

9.2. Triển vọng ngành

Năm 2016, kinh tế Việt Nam được nhận định đang bước vào chu kỳ tăng trưởng mới với các tín hiệu được dự báo: GDP tăng dần, khoảng 6,5-7%; lạm phát sẽ tăng nhẹ lên mức 4-5%. Hoạt động tín dụng tăng trưởng tốt. Tình trạng nhập siêu năm 2016 vẫn tiếp diễn, kỳ vọng sẽ cải thiện trong dài hạn nhờ vào Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) từ năm 2017. Yếu tố tỉ giá sẽ tiếp tục là vấn đề đáng lưu tâm trong năm 2016 và nhiều khả năng sẽ có từ 1 - 2 lần điều chỉnh tỉ giá của Ngân hàng Nhà nước.

Lãi suất trên thị trường tiền tệ nhiều khả năng ổn định, tăng nhẹ so với năm 2015: Lãi suất tiền gửi kỳ hạn dưới 6 tháng ở mức 4,5 - 6,5%/năm, kỳ hạn từ 6 -12 tháng ở mức 6 - 7%/năm. Với những yếu tố vĩ mô thuận lợi đó, theo tôi, trong vòng hai năm tới, thị trường BĐS sẽ vẫn tiếp tục đà tăng trưởng và xu hướng mua bán và sáp nhập (M&A) ở lĩnh vực này có khả năng bùng nổ trong giai đoạn 2016-2017.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng của Công ty với định hướng của ngành

Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa nhận thức được tiềm năng và triển vọng phát triển của doanh nghiệp đã đề ra và đang trong quá trình thực hiện những định hướng then chốt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty.

Về cơ bản định hướng phát triển Công ty phù hợp với phát triển của ngành, điều này tạo điều kiện tốt nhất cho Công ty có cơ hội phát triển và nhận được sự hỗ trợ nhiều mặt từ phía nhà nước, vật chất cho các dự án mới.

10. Phương hướng phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa

10.1. Thông tin chung về doanh nghiệp sau cổ phần hóa

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Phát triển Nhà Khánh Hòa
- Tên tiếng Anh: Khanh Hoa House Development Joint Stock Company
- Tên viết tắt: PTNKH
- Trụ sở: 03 Nguyễn Thiện Thuật, Tp. Nha Trang, tỉnh Khánh Hoà
- Điện thoại: (058) 3522774 - 3521644
- Fax: (058) 3527421
- Email: phattriennhakh@gmail.com
- Website: www.phattriennhakh.vn
- Logo:



10.2. Hình thức pháp lý, ngành nghề kinh doanh

a. Hình thức pháp lý

Công ty có tư cách pháp nhân theo pháp luật Việt Nam kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, thực hiện chế độ hạch toán kinh tế độc lập, có con dấu riêng, được mở tài khoản tại ngân hàng theo quy định của pháp luật, tổ chức và hoạt động theo Điều lệ của Công ty cổ phần Phát triển Nhà Khánh Hòa; Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014 và các văn bản pháp lý khác có liên quan, được đăng ký doanh nghiệp theo quy định của pháp luật.

b. Ngành nghề kinh doanh

Kê thừa các ngành kê kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4200238430 bao gồm:

Bảng 13: Ngành nghề kinh doanh của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa

Stt	Tên ngành	Mã ngành
1	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.	6810
2	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất	6820
3	Xây dựng nhà các loại	4100
4	Xây dựng công trình công ích	4220
5	Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ	4210
6	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác	4290
7	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan	7110
8	Phá dỡ	4311
9	Chuẩn bị mặt bằng	4312
10	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
11	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động	5610

10.3. Cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành và kiểm soát của công ty cổ phần

Sau cổ phần hóa, Công ty hoạt động theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty do Đại hội đồng cổ đông thông qua, căn cứ theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, dưới sự quản lý, giám sát và điều hành của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng giám đốc. Dự kiến bộ máy tổ chức của Công ty như sau:

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.



Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Số lượng thành viên Hội đồng quản trị dự kiến là 05 thành viên (gồm Chủ tịch và 04 thành viên).



Ban kiểm soát

- Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.
- Số lượng thành viên Ban kiểm soát dự kiến là 03 thành viên (gồm Trưởng ban và 02 thành viên).



Ban Tổng giám đốc (Tổng giám đốc và các Phó Tổng giám đốc)

- Tổng giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.
- Giúp Tổng giám đốc điều hành Công ty có Phó Tổng giám đốc.
- Số lượng Ban Tổng giám đốc dự kiến là 02 thành viên (gồm Tổng giám đốc và 01 Phó Tổng giám đốc).



Kế toán trưởng

- Kế toán trưởng do Tổng giám đốc đề nghị để Hội đồng quản trị bổ nhiệm.
- Kế toán trưởng giúp Tổng giám đốc tổ chức thực hiện công tác tài chính, kế toán của Công ty theo đúng quy định của pháp luật về tài chính, kế toán.

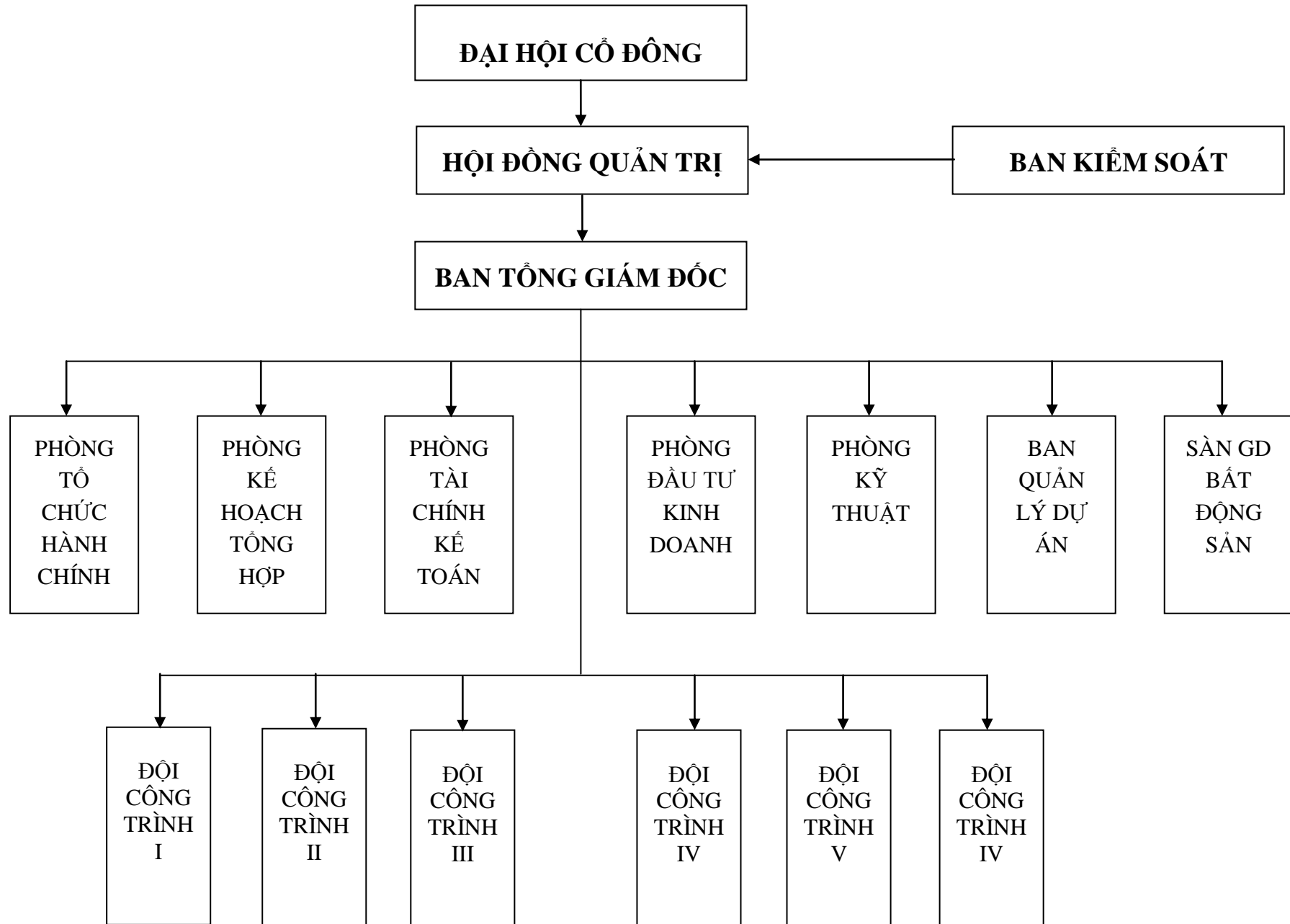


Các phòng ban chức năng

- Phòng Tổ chức hành chính.
- Phòng Kế hoạch tổng hợp.
- Phòng Tài chính Kế toán.
- Phòng Đầu tư Kinh doanh.
- Phòng Kỹ thuật.
- Ban quản lý dự án.
- Sàn giao dịch bất động sản.



Sơ đồ tổ chức Công ty



10.4. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau Cổ phần hóa**a. Tầm nhìn**

- Xây dựng Công ty Phát triển Nhà Khánh Hòa mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về tài chính, công nghệ và thị trường.
- Xây dựng đội ngũ lãnh đạo có bản lĩnh và chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng đội ngũ quản lý, kinh doanh và chuyên gia giỏi.
- Thực hiện sắp xếp lại và thay đổi cơ cấu doanh nghiệp Nhà nước, tạo ra loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu, trong đó có đông đảo người lao động, để quản lý và sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản của Nhà nước, tạo động lực mạnh mẽ và cơ chế quản lý năng động cho doanh nghiệp.

b. Chiến lược phát triển

- Mức độ tăng trưởng giá trị sản lượng bình quân 10% năm.
- Đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ từ 10% - 12%.
- Tăng trưởng vốn điều lệ hàng năm nhằm mục đích đảm bảo năng lực sản xuất và cạnh tranh.

Công tác xây lắp:

- Nâng cao năng lực của Công ty trong lĩnh vực thi công xây lắp các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp, đầu tư thiết bị thi công, đổi mới phương thức quản lý thiết bị chủ yếu nâng cao năng lực thi công, tiến tới tự chủ trong thiết bị thi công nhà cao tầng. Nghiên cứu hướng hỗ trợ về trang thiết bị thi công, về nguồn vốn để có thể giảm chi phí lãi vay và đảm đương thi công được các công trình lớn, phức tạp.
- Tập trung phương thức tiếp cận các nguồn vốn và đẩy nhanh tiến độ thi công các công trình đang triển khai dở dang, tránh tình trạng tồn đọng vốn trong xây lắp. Tích cực tham gia tìm kiếm công trình bằng mọi giải pháp, nhằm đảm bảo doanh thu và việc làm cho người lao động.
- Mở rộng liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh để đấu thầu những công trình có giá trị và doanh thu xây lắp cao.
- Duy trì hệ thống quản lý chất lượng trong thi công xây lắp theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008 để đảm bảo uy tín thương hiệu và tăng tính cạnh tranh.

Công tác đầu tư – Kinh doanh nhà:

- Tìm kiếm thêm quỹ đất để lập dự án đầu tư mới, nghiên cứu tìm giải pháp liên doanh liên kết, đẩy mạnh xây dựng nhà kinh doanh đảm bảo giá trị kinh doanh nhà đạt hơn 60% tổng doanh thu hàng năm của Công ty.
- Tập trung việc thu nợ của các khách hàng, tập trung giải quyết nhà tồn đọng thu hồi vốn tái đầu tư.
- Đánh giá lại đối tượng khách hàng mà các dự án của Công ty hướng tới, từ đó tập trung khai thác nhu cầu của các khách hàng này.

- Chăm sóc tốt các khách hàng cũ và khách hàng hiện tại của Công ty và từ các khách hàng cũ này có thể khai thác thêm các khách hàng tiềm năng khác.
- Áp dụng nhiều chương trình khuyến mãi, linh hoạt cho từng đối tượng, từng nhóm khách hàng khác nhau theo từng sản phẩm cụ thể.
- Tăng cường công tác tiếp thị, vận dụng linh hoạt phương thức tiêu thụ sản phẩm nhà kinh doanh phù hợp với yêu cầu thị trường.
- Phát triển liên doanh, liên kết với các tổ chức, cá nhân mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng cường khả năng huy động vốn nhằm phục vụ cho công tác kinh doanh và phát triển nhà ở.
- Đẩy nhanh tiến độ, thực hiện dứt điểm dự án dở dang. Ngoài ra, cần tìm kiếm thêm các dự án mới trong và ngoài tỉnh (các tỉnh thành lân cận) để triển khai cho các năm tiếp theo.

Công tác sản xuất, kinh doanh vật liệu và mở rộng ngành nghề:

- Nghiên cứu đầu tư sản xuất vật liệu mới nhằm thay thế vật liệu truyền thống trong thi công xây lắp. Tìm kiếm các đối tác trong việc mở đại lý kinh doanh các loại vật liệu chính trong thi công, nhằm đảm bảo tính chủ động và tăng doanh thu.
- Mở rộng thêm một số ngành nghề mới như Kinh doanh nhà hàng – khách sạn, dịch vụ tư vấn: Tư vấn thiết kế, Tư vấn quản lý dự án, giám sát, định giá, đấu thầu.

10.5. Kế hoạch doanh thu
Bảng 14: Kế hoạch doanh thu của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa
Đơn vị tính: triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Tổng doanh thu và thu nhập khác	77.000	85.000	95.000
<i>Trong đó: Doanh thu thuần</i>	76.230	84.150	94.050

10.6. Dự kiến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa
Bảng 15: Dự kiến kết quả hoạt động sxkd của 3 năm sau CPH
Đơn vị tính: triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Vốn điều lệ	58.019	58.019	58.019
2	Tổng giá trị tài sản	125.000	140.000	160.000
3	Nợ vay ngắn hạn	0	0	0
	<i>Trong đó: nợ quá hạn</i>	-	-	-
4	Nợ vay dài hạn	26.660	3.510	2.000

	<i>Trong đó: nợ quá hạn</i>	-	-	-
5	Nợ phải thu khó đòi	-	-	-
6	Tổng doanh thu và thu nhập khác	77.000	85.000	95.000
	<i>Trong đó: Doanh thu thuần</i>	76.230	84.150	94.050
7	Tổng chi phí	68.500	76.000	85.000
8	Lợi nhuận trước thuế	8.500	9.000	10.000
9	Lợi nhuận sau thuế	6.630	7.020	7.800
	<i>Quỹ đầu tư phát triển</i>	66	70	78
	<i>Quỹ dự phòng tài chính</i>	133	140	156
	<i>Quỹ khen thưởng phúc lợi</i>	629	427	528
	<i>Chia cổ tức</i>	5.802	6.382	7.038
10	Tỷ lệ cổ tức (%)	10%	11%	12%
11	Nộp ngân sách nhà nước	4.950	5.380	6.000
	Trong đó thuế thu nhập doanh nghiệp	1.870	1.980	2.200
12	Tổng quỹ lương	15.000	16.200	17.000
13	Tổng số lao động (*) (người)	230	230	230
14	Thu nhập bình quân người lao động (người/tháng)	5,435	5,870	6,200

Ghi chú: (*): Tổng số lao động bao gồm lao động thường xuyên và lao động thời vụ

10.7. Kế hoạch đầu tư và nguồn vốn sau 03 năm cổ phần hóa

Bảng 16: Dự kiến kế hoạch đầu tư và nguồn vốn của 3 năm sau CPH

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Mục đích sử dụng vốn	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Nguồn tài trợ
Dự án Bắc Vĩnh Hải	Xây dựng nhà hình thành trong tương lai	28.735	63.000		Huy động từ khách hàng
Dự án Lạc Hòa Cam Ranh	Xây dựng nhà hình thành trong tương lai	486			Huy động từ khách hàng

Dự án 03 Nguyễn Thiện Thuật, Nhà Trang	Đầu tư xây dựng + nộp tiền sử dụng đất	20.000	180.000	300.000	Vay ngân hàng, huy động từ khách hàng, liên doanh, liên kết
Cộng		49.221	243.000	300.000	

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa)

10.8. Nhiệm vụ và giải pháp thực hiện

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm 2016-2018 đã đề ra, Công ty Phát triển Nhà Khánh Hòa đưa ra những giải pháp như sau:

a. Nhóm giải pháp về thị trường và sản phẩm

- Công ty chú trọng công tác liên danh, liên kết trong đấu thầu, trong thi công và cung cấp vật tư để lập thành nhà thầu mạnh có tính cạnh tranh cao, đáp ứng được yêu cầu của dự án đấu thầu. Quan tâm huy động các nguồn vốn, đầu tư mới thiết bị thi công, ứng dụng rộng rãi các công nghệ thi công hiện đại, tiên tiến để giảm chi phí, giảm giá thành, giảm thời gian thi công.
- Thiết lập và mở rộng hệ thống thông tin. Thường xuyên cập nhật thông tin gồm các thông tin quan trọng trên trang Web của cơ quan quản lý nhà nước; các báo viết ngày, đặc biệt là các thời báo kinh tế; thông tin từ các cộng tác viên; thông tin từ khách hàng. Thông qua các phương tiện thông tin để đưa thông tin giới thiệu về năng lực của Công ty và các sản phẩm tiêu biểu đến khách hàng.
- Chuyên môn hóa và nâng cấp tác nghiệp làm hồ sơ đấu thầu. Công ty quan tâm thực hiện việc chuẩn hóa hồ sơ năng lực và các dữ liệu của Công ty phong phú, hấp dẫn về nội dung, đẹp về hình thức trình bày, dễ bổ sung điều chỉnh cho phù hợp với từng đối tượng; thường xuyên cập nhật tình hình thị trường để có thông tin chính xác nhất về giá cả vật tư, nhân công, ... sử dụng làm cơ sở dữ liệu; tăng cường sự phối hợp các bộ phận và phòng nghiệp vụ chức năng trong việc nghiên cứu kỹ hồ sơ và hợp đồng để đưa ra các quyết định phù hợp khi đấu thầu.
- Trang bị kiến thức tiếp thị cần thiết cho các cán bộ quản lý. Đào tạo kiến thức kinh tế kỹ thuật tổng hợp cho cán bộ tiếp thị.
- Đầu tư sản xuất, kinh doanh chuyên sâu về các sản phẩm truyền thống đã khẳng định được thị phần trong những năm vừa qua.
- Tập trung xúc tiến, tiếp cận các dự án ở các địa bàn chiến lược quan trọng trong phạm vi cả nước; tăng cường tiếp thị, quảng cáo và thực hiện tốt chính sách chất lượng đối với khách hàng.

b. Nhóm giải pháp về vốn

Huy động vốn:

- Chỉ thi công các công trình có nguồn vốn rõ ràng;

- Tập trung đẩy nhanh tiến độ để nghiệm thu, thanh toán.
- Tập trung thu hồi công nợ, nợ đọng;
- Vay vốn của các Ngân hàng;
- Vay vốn của các tổ chức và cá nhân với mức lãi suất phù hợp;

Quản lý vốn:

- Bố trí cơ cấu vốn hợp lý, nhằm tận dụng tối đa tiền vốn hiện có;
- Đầu tư vốn có trọng điểm, dùng các biện pháp nghiệp vụ để tăng nhanh vòng quay của dòng vốn;
- Tăng cường công tác thu hồi các khoản tiền vốn đang bị chiếm dụng để giảm bớt các nguồn vốn vay.

c. Giải pháp về nguyên vật liệu:

- Xây dựng định mức nguyên vật liệu sát thực tế; căn cứ vào hồ sơ thiết kế, định mức tiêu hao từng loại nguyên vật liệu để cấp đủ, cấp đúng chủng loại vật liệu cho từng công trình, hạng mục công trình; Lập kế hoạch cụ thể về số lượng, chủng loại, chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật của từng loại nguyên vật liệu cho từng công trình, sản phẩm để chủ động về nguồn cung ứng, tránh thụ động làm ách tắc sản xuất;
- Lựa chọn nguồn cung ứng nguyên vật liệu có chất lượng tốt, giá cả hợp lý;
- Lập kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu hợp lý để đảm bảo đầy đủ nguyên vật liệu cho sản xuất nhưng không làm ứ đọng vốn.

d. Giải pháp về nâng cao năng lực về thiết bị, công nghệ, cơ sở nhà đất:

- Tập trung khắc phục sửa chữa những thiết bị hiện có, rà soát lại các thiết bị không sử dụng tiến hành thanh lý để thu hồi vốn, đầu tư công nghệ tiên tiến, tiết kiệm nhiên liệu, bảo vệ môi trường để đảm nhận thi công được các dự án trúng thầu hoặc được giao;
- Rà soát nguồn lực hiện có, xây dựng phương án quản lý, sử dụng, khai thác hiệu quả, phát huy được tối đa tất cả các nguồn lực hiện có.
- Tích cực triển khai nghiên cứu ứng dụng, đầu tư cho đổi mới công nghệ, đổi mới sản phẩm, từng bước nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm, đáp ứng tiêu chuẩn môi trường; thay thế dần các thiết bị, công nghệ tiêu tốn nhiều năng lượng, nguyên liệu để không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm; tiếp cận nhanh công nghệ và kỹ thuật xây dựng tiên tiến, tăng cường hiệu quả kinh doanh, phát triển bền vững.
- Quản lý thiết bị: Thiết bị điều động phải phù hợp với phương án thi công công trình. Thiết bị giao cho thợ vận hành có trình độ kỹ thuật được đào tạo, bảo quản và sử dụng thiết bị tốt. Thiết bị được bảo dưỡng, sửa chữa theo đúng định kỳ qui định.
- Có phương án sử dụng hợp lý, hiệu quả các cơ sở nhà đất công ty quản lý.

e. Giải pháp về tổ chức, quản lý, điều hành:

- Xây dựng mô hình tổ chức sản xuất của Công ty đảm bảo gọn nhẹ, hiệu quả; tính toán phương án thi công tối ưu nhất để vừa tiết kiệm vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Phân công nhiệm vụ phù hợp với trình độ năng lực, chuyên môn hoá cao nhằm phát huy tối đa tính chủ động sáng tạo của các bộ phận, cá nhân:
- Căn cứ quy mô, điều kiện thực tế của dự án thi công để thành lập Ban chỉ đạo để chỉ đạo, điều hành dự án.
- Các đơn vị sản xuất trực tiếp có nhiệm vụ: Trực tiếp sản xuất, thi công các công trình theo kế hoạch, tiến độ đã đề ra; Trực tiếp quản lý và sử dụng các nguồn lực: Máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu, lao động vào tổ chức thi công một cách hiệu quả nhất.
- Thực hiện quyết liệt công tác khoán và quyết toán khoán trên các công trình và hạng mục công trình trên cơ sở gắn trách nhiệm của cán bộ phụ trách, giữa tiền thu nhập của người lao động và giá trị sản lượng làm ra.
- Phát huy tính chủ động sáng tạo của các đơn vị trực thuộc trong điều hành sản xuất với phương châm thi công nhanh, an toàn và hiệu quả. Hoàn thành sớm các thủ tục, hồ sơ thanh toán và hồ sơ hoàn công gửi Chủ đầu tư.
- Xây dựng và hoàn chỉnh dần, duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO toàn công ty.
- Xây dựng và ban hành hệ thống quy chế, quy định về tổ chức quản lý và tổ chức thực hiện có hiệu quả.
- Hàng năm, Công ty có kế hoạch đào tạo, nâng cao trình độ quản lý, trình độ chuyên môn, tay nghề cho CBCNV, có hướng quy hoạch cán bộ lâu dài, đội ngũ kế cận và có kế hoạch tiếp nhận tuyển dụng kỹ sư, cán bộ kỹ thuật, công nhân chuyên ngành.
- Phát động phong trào thi đua thường xuyên, hàng quý, hàng tháng trên các công trình trọng điểm, các giai đoạn cần thiết, thi đua hoàn thành đúng tiến độ, chất lượng.

f. Giải pháp về nâng cao năng lực công tác quản lý

- Từng bước chuyên nghiệp hóa đội ngũ cán bộ công nhân viên.
- Đầu tư các loại thiết bị phục vụ công tác quản lý, từng bước áp dụng các công nghệ tiên tiến vào công tác quản lý công trình.
- Tăng cường công tác quản lý chất lượng công trình do các đơn vị trực thuộc thực hiện, quán triệt các yêu cầu cụ thể đối với từng hạng mục thi công để cán bộ giám sát chỉ đạo đơn vị thực hiện đúng quy trình.

g. Giải pháp về lao động tiền lương:

 **Về chính sách lao động:**

- Đảm bảo đủ số lượng và chất lượng lao động phù hợp với quy mô tổ chức sản xuất của Công ty trong từng giai đoạn cụ thể;
- Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ kỹ thuật, quản lý bằng các biện pháp cụ thể: Gửi đi học các lớp bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ ở trong và ngoài nước;
- Tổ chức đào tạo, nâng cao tay nghề của đội ngũ công nhân kỹ thuật bằng các hình thức như: Đào tạo tại chỗ và gửi đi học các trường đào tạo nghề;

- Xây dựng tiêu chuẩn viên chức chuyên môn nghiệp vụ gắn liền với các chức danh để tuyển dụng và bố trí cán bộ.
- Đưa ra các chính sách đãi ngộ thỏa đáng nhằm thu hút những cán bộ kỹ thuật, quản lý có trình độ chuyên môn cao; Công nhân kỹ thuật có trình độ lành nghề;
- Rà soát nguồn nhân lực hiện có, sắp xếp lao động hợp lý, có kế hoạch tuyển dụng lao động có tay nghề để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới.

**Về chính sách tiền lương:**

- Xây dựng đơn giá tiền lương trên cơ sở định mức lao động hợp lý;
- Đối với lao động trực tiếp: Khoán tiền lương theo từng đơn vị sản phẩm, hạng mục công việc đến từng tổ đội sản xuất và người lao động;
- Đối với lao động gián tiếp: Trả lương phù hợp với năng suất làm việc cụ thể của từng người; Khoán mức lương cụ thể cho từng phòng ban theo nhiệm vụ được giao;
- Có chế độ khen thưởng kịp thời cho các tập thể, cá nhân có sáng kiến cải tiến sản xuất mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty;
- Thực hiện đầy đủ các chế độ cho người lao động: Trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế bảo hiểm thất nghiệp.

h. Giải pháp về công tác chính trị, tư tưởng, đoàn thể:

- Xây dựng và thực hiện tốt quy chế phối hợp giữa đảng ủy, Hội đồng quản trị, 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 đảng và các tổ chức chính trị phát triển vững mạnh.
- Tăng cường giáo dục đội ngũ CBCNV phát huy truyền thống nhiều năm 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, Giám đốc điều hành đưa ra các giải pháp thực hiện các chỉ tiêu kinh tế xã hội Công ty đề ra; động viên tinh thần đối với người lao động thuộc tổ chức mình để họ phấn khởi yên tâm thi đua lao động 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;
- Có các giải pháp thực hiện tốt quy chế dân chủ cơ sở 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 ...

11. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

11.1. Căn cứ xác định vốn điều lệ

- Giá trị doanh nghiệp, giá trị phần vốn Nhà nước của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa theo Quyết định số 267/QĐ-BXD ngày 06/03/2015 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng;
- Giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm ngày 01/07/2014 là **112.091.644.876** đồng. Trong đó: Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp: **58.019.245.765** đồng.

11.2. Quy mô vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

Quy mô vốn điều lệ

- Vốn điều lệ : 58.019.240.000 đồng.
- Mệnh giá một cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần.
- Số lượng cổ phần : 5.801.924 cổ phần.

Cơ cấu vốn điều lệ

Bảng 17: Cơ cấu vốn điều lệ của CTCP Phát triển Nhà Khánh Hòa

	Cổ đông	Tỷ lệ nắm giữ (%)	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (đồng)
1	Cổ đông Nhà nước	36,00%	2.088.700	20.887.000.000
2	Cổ đông là CBCNV (2.1+2.2)	3,44%	199.800	1.998.000.000
2.1	<i>Cổ phần bán giá ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất</i>	1,46%	85.000	850.000.000
2.2	<i>Cổ phần đăng ký mua thêm theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp (2.2.1 + 2.2.2)</i>	1,98%	114.800	1.148.000.000
2.2.1	<i>Mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (200 CP/1năm)</i>	0,41%	23.800	238.000.000
2.2.2	<i>Mua thêm theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP (500 CP/1 năm)</i>	1,57%	91.000	910.000.000
3	Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược	46,56%	2.701.424	27.014.240.000
4	Cổ phần bán đấu giá cho các nhà đầu tư thông thường	14,00%	812.000	8.120.000.000
	Cộng	100,00%	5.801.924	58.019.240.000

12. Các rủi ro dự kiến

a. Rủi ro về kinh tế

Trong kinh tế thị trường, Công ty cũng chịu tác động bởi những rủi ro mà các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế phải đối mặt như sự biến động của kinh tế thế giới, sự ảnh hưởng của lạm phát nền kinh tế quốc dân. Trong những năm vừa qua, kinh tế Việt Nam đã phải đối mặt với nhiều khó khăn do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty cũng đã bị ảnh hưởng rất lớn. Hiện nay, mặc dù kinh tế thế giới và trong nước đã có những dấu hiệu tích cực, tuy nhiên, tình hình khó khăn chung cũng còn ảnh hưởng đến Công ty trong giai đoạn đầu khi chuyển sang công ty cổ phần.

b. Rủi ro về luật pháp

Tính ổn định và thống nhất của hệ thống luật pháp sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sự thay đổi này có thể mang đến thuận lợi hay bất lợi cho hoạt động của Công ty.

Về hình thức pháp lý và tổ chức quản lý doanh nghiệp: Công ty là doanh nghiệp nhà nước chuyển sang loại hình công ty cổ phần. Do đó, Công ty sẽ gặp một số trở ngại nhất định từ việc chuyển đổi này. Tuy nhiên, do đã có quá trình hoạt động theo mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên cùng theo quy định của Luật Doanh nghiệp năm 2005 nên Công ty sẽ nhanh chóng thích ứng với sự chuyển đổi loại hình công ty này. Trong quá trình hoạt động, Công ty sẽ tiếp tục cập nhật và điều chỉnh để có sự thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường pháp lý.

c. Rủi ro tài chính

Tình hình công nợ của Công ty vẫn còn, nhiều công trình đã thi công xong chưa được thanh quyết toán. Nguồn vốn sản xuất kinh doanh chủ yếu là vay ngân hàng. Trong khi đó, chi phí lãi vay vẫn đang ở mức khá cao, biến đổi theo xu hướng khó lường sẽ làm gia tăng rủi ro cho Công ty và làm giảm hiệu quả kinh doanh.

Các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh như nhiên liệu, năng lượng, vật liệu xây dựng, bốc xếp vận chuyển, lưu kho... luôn biến động theo xu hướng tăng, trong khi giá xây dựng công trình điều chỉnh chậm cũng là những vấn đề ảnh hưởng lớn đến hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

d. Rủi ro của ngành

Tình hình công nợ của Công ty vẫn còn, nhiều công trình đã thi công xong chưa được thanh quyết toán. Nguồn vốn sản xuất kinh doanh chủ yếu là vay ngân hàng. Trong khi đó, chi phí lãi vay vẫn đang ở mức khá cao, biến đổi theo xu hướng khó lường sẽ làm gia tăng rủi ro cho Công ty và làm giảm hiệu quả kinh doanh.

Các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh như nhiên liệu, năng lượng, vật liệu xây dựng, bốc xếp vận chuyển, lưu kho... luôn biến động theo xu hướng tăng, trong khi giá xây dựng công trình điều chỉnh chậm cũng là những vấn đề ảnh hưởng lớn đến hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

e. Rủi ro khác

Hoạt động thi công xây dựng diễn ra ở công trường, trong điều kiện tự nhiên, do đó thiên tai cũng là một trong những rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

13.1. Bán cho cán bộ công nhân viên

a. Cổ phần bán với giá ưu đãi 60% giá đấu thành công thấp nhất

Cổ phần được ưu đãi giảm giá bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua.

- Tổng số người lao động trong danh sách lao động của Công ty tại thời điểm ngày 06/03/2015: 49 người.
- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi: 49 người.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần giá ưu đãi: 49 người.
- Tổng số năm làm việc trong khu vực Nhà nước tương ứng của số người đăng ký tham gia mua cổ phần giá ưu đãi theo chế độ quy định: 850 năm.
- Số cổ phần giá ưu đãi của 49 người đã đăng ký mua theo số năm làm việc trong khu vực Nhà nước: 85.000 cổ phần.

b. Cổ phần mua thêm

Cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo quy định tại khoản 2 Điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP được thực hiện tại Công ty theo danh sách đã được Hội nghị người lao động bất thường thông qua.

✚ Tiêu chí để xác định chuyên gia giỏi có trình độ nghiệp vụ cao đã được Hội nghị người lao động nhất trí thông qua:

- ✓ Về điều kiện: người lao động không quá 57 tuổi đối với Nam, 52 tuổi đối với Nữ.
- ✓ Về tiêu chuẩn: đạt một trong các tiêu chuẩn sau:
 - Giữ chức vụ từ Phó trưởng phòng và tương đương trở lên.
 - Chuyên viên, kỹ sư đang hưởng bậc lương từ 2/8 trở lên.
- Tổng số lao động của Công ty có trong danh sách tại thời điểm ngày 06/03/2015 thuộc đối tượng chuyển sang làm việc tiếp tại công ty cổ phần: **36** người, trong đó có **34** người đủ điều kiện mua thêm cổ phần theo số năm cam kết làm việc lâu dài cho doanh nghiệp.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 200 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: **14** người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: **23.800** cổ phần.
- Tổng số người tham gia đăng ký mua thêm cổ phần theo mức 500 cổ phần/1 năm cam kết làm việc tiếp cho doanh nghiệp là: **20** người; Số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo tiêu chuẩn này: **91.000** cổ phần.

13.2. Cổ phần bán đấu giá công khai

a. Quy mô chào bán

Số lượng cổ phần chào bán ra công chúng thông qua hình thức đấu giá công khai là **812.000** cổ phần, tương ứng với 14% vốn điều lệ của Công ty Phát triển Nhà Khánh Hòa.

b. Phương pháp chào bán và cơ quan thực hiện chào bán

Quá trình thực hiện bán đấu giá cổ phần phải được tuân thủ chặt chẽ các quy chế và yêu cầu do Tổ chức thực hiện bán đấu giá ban hành. Việc chào bán cổ phần ra công chúng sẽ được tiến hành theo hình thức đấu giá công khai thông qua tổ chức tài chính trung gian là Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tp.HCM.

Đối tượng tham gia đấu giá: Tất cả các nhà đầu tư là tổ chức hoặc cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật.

c. Giá khởi điểm

Giá khởi điểm bán đấu giá là 10.000 đồng/cổ phần.

13.3. Cổ phần bán cho Nhà đầu tư chiến lược

a. Mục tiêu chào bán cho nhà đầu tư chiến lược

- Hỗ trợ Công ty áp dụng công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến mới để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm dịch vụ cao ra thị trường.
- Nâng cao hiệu quả quản lý doanh nghiệp và tăng cường sức cạnh tranh của Công ty trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.
- Giúp Công ty tăng cường năng lực tài chính thông qua việc cho Công ty vay hoặc hỗ trợ Công ty tiếp cận những nguồn vốn vay hoặc góp thêm vốn.

b. Cơ sở để đưa ra tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Theo quy định tại điểm a Khoản 3 Điều 6 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần thì “*Nhà đầu tư chiến lược là các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài có năng lực tài chính và có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc gắn bó lợi ích lâu dài với doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; cung ứng nguyên vật liệu; phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm.*”

c. Tiêu chí nhà đầu tư chiến lược

Căn cứ Công văn số 531/BXD-QLDN ngày 25/03/2016 của Bộ Xây dựng về việc tiêu chí và lựa chọn nhà đầu tư chiến lược của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa, nhà đầu tư chiến lược tham gia mua cổ phần của Công ty trong đợt chào bán lần này phải đáp ứng các tiêu chí sau:

- Là nhà đầu tư có thời gian hoạt động tối thiểu 5 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo luật doanh nghiệp có ngành nghề phù hợp với hoạt động của công ty.

- Có uy tín, thương hiệu, có kinh nghiệm quản trị, điều hành và tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.
- Có năng lực về tài chính, trong đó:
 - Vốn đầu tư của chủ sở hữu đạt trên 90 tỷ đồng (tính đến 31/12/2015);
 - Kết quả sản xuất kinh doanh không có lỗ trong các năm 2012, 2013, 2014, 2015 và không có lỗ lũy kế;
 - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu các năm gần nhất (năm 2014, 2015) tối thiểu đạt 7% trở lên.
- Có cam kết bằng văn bản gắn bó lợi ích lâu dài (từ 05 năm trở lên) với Công ty; Hỗ trợ Công ty sau cổ phần hóa về chuyên gia công nghệ mới, đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực tài chính, quản trị doanh nghiệp, tiếp tục hợp tác đầu tư, phát triển thị trường theo chiến lược phát triển của Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Có cam kết bằng văn bản phương án sử dụng lao động trong Phương án cổ phần hóa đã được Bộ Xây dựng phê duyệt; hỗ trợ đào tạo lại người lao động hiện có để đáp ứng được yêu cầu của công việc.

d. Khối lượng cổ phần chào bán và số lượng nhà đầu tư chiến lược:

Tổng số lượng cổ phần chào bán cho các nhà đầu tư chiến lược dự kiến là **2.701.424** cổ phần, tương đương 46,56% vốn điều lệ dự kiến của Công ty.

e. Nguyên tắc xác định giá bán cho nhà đầu tư chiến lược

Bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược sau khi đấu giá công khai do Ban Chỉ đạo cổ phần hóa thỏa thuận trực tiếp với nhà đầu tư chiến lược với nguyên tắc là không thấp hơn giá đấu giá thành công thấp nhất của đấu giá công khai.

13.4. Xử lý cổ phần không bán hết

Số lượng cổ phần không bán hết bao gồm:

- Số lượng cổ phần nhà đầu tư trúng đấu giá trong cuộc đấu giá công khai nhưng từ chối mua.
- Số lượng cổ phần không được nhà đầu tư đăng ký mua theo phương án bán đấu giá công khai đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần nhà đầu tư chiến lược không đăng ký mua hoặc đăng ký nhưng không mua hết theo phương án đã được duyệt.
- Số lượng cổ phần người lao động trong doanh nghiệp từ chối mua theo phương án đã được duyệt.

Ban chỉ đạo cổ phần hóa được quyền chào bán công khai tiếp số lượng cổ phần không bán hết cho các nhà đầu tư đã tham gia đấu giá theo phương thức thỏa thuận trực tiếp. Các nhà đầu tư từ chối mua cổ phần sẽ không được nhận lại tiền đặt cọc khi tham dự đấu giá.

Trường hợp chào bán công khai theo phương thức thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Ban chỉ đạo cổ phần hóa báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa

thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ để chuyển 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần trước khi tổ chức Đại hội cổ đông lần đầu.

14. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa

Do chưa tổ chức bán đấu giá, chưa xác định được giá đấu thành công và giá đấu thành công thấp nhất nên Công ty tạm tính số tiền thu từ cổ phần hóa theo phương án giá định tất cả số lượng cổ phần bán đấu giá được mua với giá bình quân theo giá khởi điểm là 10.000 đồng/cổ phần và giá bán cho nhà đầu tư chiến lược bằng giá khởi điểm, sau khi có giá chính thức sẽ điều chỉnh theo, cụ thể như sau:

Bảng 18: Kế hoạch sử dụng tiền thu từ Cổ phần hóa

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
1	Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	58.019.245.765
2	Giá trị cổ phần bán cho người lao động, bán đấu giá, nhà đầu tư chiến lược theo mệnh giá (10.000 đồng)	37.132.240.000
3	Các khoản tiền thu từ cổ phần hóa (3.1 + 3.2+ 3.3)	36.792.240.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho người lao động (A+B)	1.658.000.000
A	<i>Thu từ bán cổ phần giá ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất</i>	510.000.000
B	<i>Thu từ bán cổ phần mua thêm theo số năm cam kết</i>	1.148.000.000
3.2	Thu từ bán đấu giá cổ phần	8.120.000.000
3.3	Thu từ bán cho nhà đầu tư chiến lược	27.014.240.000
4	Các khoản tiền chi từ cổ phần hóa	22.380.821.490
4.1	Vốn Nhà nước tham gia theo phương án cổ phần hóa	20.887.000.000
4.2	Chi phí cổ phần hóa dự kiến (*)	499.500.000
4.3	Chi phí giải quyết lao động dôi dư theo Nghị định số 63/2015/NĐ-CP ngày 22/7/2015 và Thông tư số 44/2015/TT-BLĐTBXH ngày 22/10/2015 dự kiến	994.321.490
5	Số tiền thu từ bán phần vốn Nhà nước còn lại sau khi trừ đi các khoản chi theo quy định [(1)+(3)-(2)-(4)]	35.298.424.275

(*): Theo Nghị quyết số 180/TCT-HĐTV ngày 09/06/2014 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Sông Đà về việc thông qua dự toán chi phí cổ phần hóa, đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp, đơn vị tư vấn cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.

15. Các thông tin liên quan khác

Theo Văn bản số 5033/VCCP-ĐMDN ngày 21/06/2013 của Văn phòng Chính phủ về việc phê duyệt kế hoạch cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa và Công văn số 457/BXD-QLDN ngày 18/3/2014 của Bộ Xây dựng về việc thực hiện kế hoạch cổ phần hóa các doanh nghiệp thuộc Bộ năm 2014, thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa là 0h ngày 01/07/2014.

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 26 Nghị định 59/2011/NĐ-CP và khoản 3 Điều 1 Nghị định 189/2013/NĐ-CP quy định:

“Doanh nghiệp cổ phần hóa được điều chỉnh giá trị doanh nghiệp đã công bố trong trường hợp sau đây:

- a. Có những nguyên nhân khách quan (thiên tai, dịch họa, chính sách Nhà nước thay đổi hoặc do các nguyên nhân bất khả kháng khác) làm ảnh hưởng đến giá trị những tài sản của doanh nghiệp.
- b. Sau 18 tháng kể từ thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp mà doanh nghiệp chưa thực hiện việc bán cổ phần...”

Tại thời điểm 01/01/2016, theo đó Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa chưa triển khai bán cổ phần. Ngày 17/02/2016, Bộ Xây dựng đã có Quyết định số 128/QĐ-BXD về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH nhà nước MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa thành công ty cổ phần. Việc triển khai chào bán dự kiến sẽ bắt đầu trong cuối tháng 2/2016. Để đảm bảo tiến độ, Bộ Xây dựng, Ban Chỉ đạo cổ phần hóa xem xét không thực hiện điều chỉnh giá trị doanh nghiệp đã công bố, tiếp tục triển khai thực hiện đợt chào bán và các vấn đề liên quan giá trị doanh nghiệp sẽ được điều chỉnh tại thời điểm bàn giao, quyết toán.

16. Những người chịu trách nhiệm chính về nội dung bản công bố thông tin

16.1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa

Ông: **Dương Khánh Toàn** Chức vụ: Trưởng ban

16.2. Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa

Ông: **Nguyễn Sói** Chức vụ: Tổng Giám đốc

Ông: **Trần Thanh Hiền** Chức vụ: Kế toán trưởng

Những người có tên được nêu trên đây bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa, trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

16.3. Tổ chức tư vấn

Ông **Tống Minh Tuấn** Chức vụ: Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh.

Việc đánh giá và chọn lựa ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được chúng tôi thực hiện một cách thận trọng, dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa cung cấp. Chúng tôi bảo đảm 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 bảo đảm giá trị của chứng khoán.

II. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho nhà đầu tư nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá tài sản, nguồn vốn, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa trước khi đăng ký tham gia đấu giá mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin, số liệu do Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa cung cấp và phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty TNHH MTV Phát triển Nhà Khánh Hòa.

Trân trọng cảm ơn.



Khánh Hòa, ngày tháng năm 2016

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



DƯƠNG KHÁNH TOÀN

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MTV PHÁT TRIỂN NHÀ KHÁNH HÒA**

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN SÓI

TRẦN THANH HIỀN

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN
NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
- CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH**

GIÁM ĐỐC



TÓNG MINH TUẤN