

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 5 năm 2016.

# **BÁO CÁO**

## **KẾ HOẠCH HỢP TÁC VÀ DI DỜI TẬP TRUNG CÁC MẶT BẰNG SẢN XUẤT**

### **I/. NỘI DUNG KẾ HOẠCH:**

Công ty Cổ phần In số 4 qua nghiên cứu tình hình thực tế của thị trường bất động sản, hiện trạng các mặt bằng, nhà xưởng của doanh nghiệp và đàm phán bước đầu với một số các nhà đầu tư có ý định hợp tác, đã xây dựng và phác thảo nên kế hoạch hợp tác và di dời tập trung các mặt bằng sản xuất của doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay bao gồm hai bộ phận chính như sau :

**Phần 1 :** Hợp tác với các nhà đầu tư trong việc sử dụng mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch, Phường.6, Quận 3, TP Hồ Chí Minh để tiến hành xây dựng nên một tòa **cao ốc văn phòng** theo đúng quy hoạch tại địa chỉ trên.

**Phần 2 :** Di dời tập trung các mặt bằng sản xuất hiện hữu về một môi trên cơ sở hình thành một mặt bằng mới có diện tích đủ lớn và phù hợp với quy hoạch của nhà nước.

### **II/. TÍNH CHẤT PHÁP LÝ CỦA KẾ HOẠCH:**

**1. Căn cứ luật Doanh nghiệp năm 2014** đã được Quốc hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014.

Điều 135: Đại hội cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty Cổ phần. Đại hội đồng cổ đông có quyền và nghĩa vụ trong việc thông qua định hướng phát triển của Công ty, kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm của Công ty bằng các Nghị quyết của Đại hội đã được thông qua bằng biểu quyết của toàn cổ đông.

**2. Căn cứ Luật Đất Đai năm 2013** đã được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2013

### ***Đối với Doanh nghiệp trả tiền thuê đất hàng năm:***

Điều 175 và 189: Quyền và nghĩa vụ của Tổ chức kinh tế, tổ chức sự nghiệp công lập sử dụng đất thuê trả tiền thuê đất hàng năm:

- Bán tài sản thuộc sở hữu của mình gắn liền với đất thuê khi có đủ điều kiện quy định tại điều 189 luật này, người mua tài sản được Nhà Nước tiếp tục cho thuê đất theo mục đích đã được xác định.

- Tài sản gắn liền với đất thuê được tạo lập hợp pháp theo quy định của pháp luật.

### **III/. MỤC ĐÍCH CỦA KẾ HOẠCH:**

1. Khai thác được hết tiềm năng và vị trí lô đất mặt tiền quận 3 tại địa chỉ 61 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Q.3, TP Hồ Chí Minh.

2. Phù hợp với quy hoạch của thành phố trong việc từng bước đưa các cơ sở sản xuất ra khỏi khu vực trung tâm thành phố cũng như quy hoạch kiến trúc tại địa chỉ trên. Vấn đề này hết sức quan trọng vì doanh nghiệp hoàn toàn thiệt thòi hay nói rõ hơn là trắng tay khi nhà nước tiến hành thu hồi đất do đang áp dụng phương thức ***trả tiền thuê đất hàng năm***.

3. Giải quyết một cách tích cực tình trạng mặt bằng bị phân tán manh mún tại nhiều quận huyện như hiện nay, từ đó tiết kiệm được thời gian sản xuất lẫn chi phí sản xuất do không phải vận chuyển qua lại giữa các phân xưởng, và tinh giản bộ máy quản lý tại các phân xưởng.

4. Nâng cao thu nhập cho các bên có liên quan bao gồm :

- ***Nhà nước:*** Tăng thu ngân sách thông qua tiền thuê sử dụng đất trả một lần và thuế thu nhập doanh nghiệp mà doanh nghiệp sẽ nộp theo quy định từ khoản thu của các nhà đầu tư (chưa tính đến thuế VAT).

- ***Người lao động:*** Có điều kiện bù đắp các khó khăn, hao phí lao động và ổn định sản xuất cho người lao động do phải di chuyển xa hơn đến nơi sản xuất mới đồng thời cải thiện được thu nhập của người lao động từ khoản thu lợi thế về mặt bằng và thương hiệu của In Số 4.

- ***Các cổ đông:*** Thu nhập từ cổ tức của các cổ đông sẽ tăng lên rất nhiều.

## **IV/. KẾ HOẠCH XÂY DỰNG CAO ỐC VĂN PHÒNG:**

### **1. Các phương án:**

Căn cứ vào tình hình thực tế của doanh nghiệp và các quy định hiện hành, kế hoạch xây dựng cao ốc văn phòng tại địa chỉ 61 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Quận 3, TP Hồ Chí Minh bao gồm các phương án sau :

**a. *Phương án 1:*** Hai bên – Công ty Cổ phần In số 4 và nhà đầu tư sẽ cùng hợp tác, cùng đầu tư, cùng điều hành việc xây dựng và vận hành sử dụng cao ốc văn phòng 61 Phạm Ngọc Thạch, P.6, Quận 3 trên cơ sở thành lập một công ty mới.

Yêu cầu của phương án này đặt ra cho Công ty Cổ phần In số 4 là doanh nghiệp vừa phải có một số vốn rất lớn để có thể cùng lúc thực hiện hai công việc : Thứ nhất là chi trả tiền thuê đất có thời hạn 50 năm theo hình thức trả tiền một lần (ước khoảng 80 ->100 tỷ đồng); Thứ hai là trả tiền mua đất hay mua xưởng sản xuất mới tại một địa chỉ phù hợp có thể là trong hay ngoài các khu công nghiệp – chi phí ước tính khoảng 40 → 50 tỷ đồng.

Bên cạnh yêu cầu về vốn như trên, doanh nghiệp còn cần phải có kinh nghiệm và chuyên môn sâu trong lĩnh vực xây dựng và sử dụng các cao ốc văn phòng.

**b. *Phương án 2:*** Công ty Cổ phần In số 4 chỉ góp một số vốn nhất định theo hình thức khoán lợi nhuận ở một mức cố định trong khoảng một thời gian nhất định mà không cần quan tâm tới việc xây dựng và sử dụng cũng như hiệu quả sinh lợi từ cao ốc.

Đối với phương án này, yêu cầu đặt ra chỉ còn một là nhà in phải có khả năng tài chính, công việc xây dựng và điều hành cao ốc chúng ta không cần quan tâm vì đã sử dụng hình thức khoán lợi nhuận với các nhà đầu tư. Số tiền lợi nhuận này sẽ được chi trả hàng năm trong từng khoảng thời gian nhất định và được điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế của thị trường.

**c. *Phương án 3:*** Nhà đầu tư sẽ mua lại thương quyền tại địa chỉ trên của Công ty Cổ phần In số 4 thông qua Hợp đồng mua lại tài sản trên đất , giá trị lợi thế của mặt bằng có tính đến chi phí hỗ trợ di dời và ổn định sản xuất cho người lao động để doanh nghiệp chuyển sang một địa chỉ mới do Công ty tự xây dựng phù hợp với yêu cầu cụ thể của mình. Nói một cách đơn giản, nhà đầu tư sẽ chi

trả cho doanh nghiệp một số tiền nhất định để Công ty có thể mua đất hoặc mua xưởng sản xuất tại địa chỉ phù hợp, khoản tiền còn lại sau khi xây dựng xưởng mới sẽ được dùng để chi trả cho người lao động ổn định sản xuất, chi trả cổ tức cho các cổ đông và tạo nguồn tích lũy để doanh nghiệp có thể đầu tư chiều sâu cho quá trình sản xuất hiện nay. Điều này đồng nghĩa với việc nhà in vừa không phải tăng vốn nhiều, vừa không cần có kinh nghiệm chuyên môn sâu trong việc xây dựng và vận hành cao ốc văn phòng.

## 2. Nhận xét và lựa chọn phương án thực hiện:

a. **Nhận xét:** Từ nội dung và yêu cầu của các phương án vừa nêu, Công ty Cổ phần In số 4 nhận thấy:

\* Để thực hiện phương án 1 và phương án 2, điều kiện tiên quyết là doanh nghiệp phải thỏa mãn điều kiện tài chính thông qua việc thực hiện các thủ tục xin tăng vốn điều lệ bằng hình thức phát hành thêm cổ phiếu đến Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và các đơn vị có liên quan.

Theo ước lượng, tổng vốn cần thiết mà doanh nghiệp cần phải có để thực hiện ước trong khoảng 120 → 150 tỷ đồng, trong tình hình tài chính thực tế hiện nay, số vốn chủ sở hữu hiện có khoảng hơn 20 tỷ đồng thì nguồn vốn còn thiếu cần phải bổ sung thêm ít nhất là 100 tỷ đồng - gấp gần 10 lần vốn điều lệ hiện tại.

Căn cứ vào các quy định hiện hành, để thực hiện được việc tăng vốn, phát hành thêm cổ phiếu đối với các công ty đại chúng cần phải có nhiều thời gian và qua nhiều cơ quan đơn vị phê duyệt; bên cạnh đó thị trường chứng khoán của Việt Nam cũng không phải đang trong giai đoạn thịnh vượng nên cổ phiếu phát hành thêm chưa chắc chắn đã được thị trường và các nhà đầu tư **đặc biệt là Tổng Công ty Văn Hóa Sài Gòn** ủng hộ để có thể bán được hết. Giả sử trong trường hợp tốt nhất là số lượng cổ phiếu này sẽ được tiêu thụ hết thì áp lực từ cổ tức phải trả cho các cổ đông là rất lớn và hầu như doanh nghiệp không thể thực hiện được.

Dẫn chứng cho vấn đề cổ tức, trong điều kiện vốn điều lệ tăng lên gấp 10 lần so với hiện nay thì để duy trì được tỷ lệ cổ tức chỉ bằng 50% như hiện nay chúng ta phải có số thu nhập tối thiểu là 20 tỷ đồng /năm trong khi thu nhập hàng năm hiện nay của Công ty chỉ đạt trên dưới 6 tỷ đồng.

Một thực tế cần xem xét đến là nếu thực hiện phương án này thì nhiệm vụ sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp nếu xét trên tỷ lệ vốn đầu tư thì **không còn phải là ngành In theo như tên gọi** mà đã chuyển thành kinh doanh **bất động sản cao ốc văn phòng**. Bên cạnh đó kế hoạch đầu tư mua sắm máy móc thiết bị mới cho hai khâu in và sau in nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như tỷ lệ sản phẩm cao cấp trong cơ cấu sản phẩm thực hiện mà doanh nghiệp đề ra khi xây dựng mặt bằng mới có diện tích lớn hầu như phá sản do không thể đáp ứng về vốn. Ngoài ra không thể không tính đến khả năng rủi ro của phương án là rất cao vì vốn nhiều, thời gian xây dựng dài, đầu ra của sản phẩm cao ốc tiềm ẩn rất nhiều biến động và khó dự đoán.

\* Kinh nghiệm chuyên môn sâu về xây dựng và sử dụng các cao ốc văn phòng : Bên cạnh việc cung cấp đủ nguồn vốn cần thiết cho dự án, doanh nghiệp còn cần có những con người đáng tin cậy và có kinh nghiệm chuyên môn sâu trong lĩnh vực xây dựng, đây là nội dung mà chúng ta hoàn toàn chưa có. Điều này nói lên việc chúng ta đã coi nhẹ những sở trường chuyên môn hiện có là sản xuất In và chuyển sang ngành nghề kinh doanh mới với kinh nghiệm và chuyên môn bằng không. Hay nói nôm na là chúng ta phải tiến hành đầu tư ngoài ngành, mà đã ngoài ngành thì không thể nói trước được bất cứ điều gì.

**b. Lựa chọn phương án:** Từ những nhận xét trên đây, Công ty Cổ phần In số 4 mạnh dạn đề xuất với Tổng Công ty Văn Hóa Sài Gòn cũng như các cổ đông phương án nhượng lại thương quyền - **Phương án 3** - là phương án được chọn để thực hiện cho kế hoạch hợp tác và di dời tập trung các mặt bằng sản xuất của doanh nghiệp.

**Những thuận lợi và ưu điểm của phương án được chọn là:**

- **Thứ nhất**, chúng ta không phải tăng vốn điều lệ đồng nghĩa với việc không giảm tỷ lệ cổ tức mà các cổ đông hiện đang lãnh.

- **Thứ hai**, vẫn duy trì và phát triển được ngành nghề chuyên môn của doanh nghiệp trong việc sản xuất và kinh doanh các sản phẩm In truyền thống, không tiến hành đầu tư ngoài ngành để mang lại rất nhiều rủi ro.

- **Thứ ba**, từ chỗ không phải tăng vốn điều lệ, ngược lại doanh nghiệp còn có được một khoản thu nhập lớn để có thể giải quyết được cùng lúc nhiều vấn đề : đầu tư cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp về mặt bằng,

phân xưởng sản xuất, máy móc thiết bị mới hiện đại và nhất là nâng cao thu nhập cho rất nhiều đối tượng có liên quan như :

+ **Ngân sách Nhà nước**: tăng tiền thu sử dụng đất do nhà đầu tư áp dụng hình thức thuê đất 50 năm trả tiền thuê một lần và thuế thu nhập doanh nghiệp mà doanh nghiệp phải nộp cho khoản thu nhập vừa phát sinh.

+ **Người lao động trực tiếp và tất cả cổ đông hiện hữu**.

### **3. Lựa chọn các nhà đầu tư:**

Công ty Cổ Phần In Số 4 nhận định đây là thời cơ của Doanh nghiệp vì thị trường bất động sản lẫn nhu cầu văn phòng cho thuê tại các khu trung tâm Thành Phố đã bắt đầu nhộn nhịp và khởi sắc hơn rất nhiều.

Do vậy trong khoảng thời gian từ sau tết cổ truyền 2016 cho đến thời điểm hiện nay, bằng vào các mối quan hệ hiện có, doanh nghiệp đã tiếp xúc và làm việc bước đầu nhằm có thể đề ra yêu cầu hợp tác và tiếp nhận những thông tin cần thiết về các **ưu đãi và quyền lợi mà đối tác sẽ dành cho đơn vị**.

#### **a. Nguyên tắc làm việc:**

Để quá trình hợp tác đầu tư này được thực hiện một cách **minh bạch và hiệu quả**, Công ty Cổ phần In số 4 đã đề ra nguyên tắc căn bản và xuyên suốt của toàn bộ quá trình là :

+ Công ty Cổ phần In số 4 chỉ làm việc trực tiếp với các đối tác thực sự có nhu cầu hợp tác cũng như phải đảm bảo được năng lực tài chính lẫn kinh nghiệm và chuyên môn trong việc xây dựng và sử dụng các cao ốc văn phòng.

+ Đáp lại về phía Công ty Cổ phần In số 4, toàn bộ các vấn đề phát sinh trong việc thực hiện Hợp đồng hợp tác đều được bàn bạc và thể hiện công khai minh bạch, **tuyệt đối không có bất cứ một cá nhân hay một khoản chi phí** nào có tính chất riêng tư được thể hiện hay yêu cầu đến các nhà đầu tư.

#### **b. Số lượng các nhà đầu tư:**

- Tập đoàn Nguyễn Kim – Nguyễn Kim Group – qua sự giới thiệu của Công ty Cổ phần kỹ nghệ lạnh SEAREFICO.

- Tập đoàn bất động sản NOVALAND - qua sự giới thiệu của ông Phạm Công Nghĩa, Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Văn hóa Sài Gòn.

- Tập đoàn bất động sản Đất Xanh - qua sự giới thiệu của Công ty Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam.

- Công ty Cổ phần Mỹ nghệ Tổng hợp Xuất khẩu - qua sự giới thiệu của ông Lê Hoàng, nguyên Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty văn hóa Sài Gòn.

### **c. Kết quả đàm phán:**

Căn cứ vào các buổi làm việc và trao đổi bước đầu với các nhà đầu tư vừa nêu, chúng tôi xin ***báo cáo kết quả tốt nhất*** mà doanh nghiệp đã nhận được như sau :

+ ***Doanh nghiệp hợp tác:*** Công ty Cổ phần Mỹ nghệ tổng hợp xuất khẩu gọi tắt là HARTEXCO có địa chỉ tại 139 Hai Bà Trưng, phường 6, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh.

+ ***Hình thức hợp tác:*** Theo phương án 3 đã trình bày ở trên. Cụ thể Hartexco sẽ mua lại thương quyền tại địa chỉ trên của Công ty Cổ phần In số 4.

+ ***Giá trị của việc chuyển nhượng thương quyền: 150 tỷ đồng*** bao gồm tài sản trên đất, giá trị lợi thế của mặt bằng, hỗ trợ mặt bằng, hỗ trợ di dời và ổn định sản xuất cho doanh nghiệp cũng như ***toàn thể người lao động*** của Công ty Cổ phần In số 4.

Riêng các chi phí liên quan phát sinh đến việc thực hiện các thủ tục pháp lý của lô đất và chi phí trả tiền thuê đất một lần cho thời hạn 50 năm sẽ do Công ty Công ty Cổ phần Mỹ nghệ tổng hợp xuất khẩu chi trả – không nằm trong giá trị chuyển nhượng thương quyền.

## **VI. KẾ HOẠCH DI DỜI TẬP TRUNG CÁC PHÂN XƯỞNG HIỆN HỮU VỀ MỘT MÔI.**

Như trên đã trình bày, mục đích của kế hoạch là nhằm giải quyết một cách tích cực tình trạng các mặt bằng bị phân tán manh mún tại nhiều quận huyện như hiện nay, từ đó tiết kiệm được thời gian sản xuất lẫn chi phí sản xuất, nhưng bên cạnh đó quan trọng hơn là việc di dời này sẽ giúp Doanh nghiệp có điều kiện mở rộng và đầu tư các máy móc hiện đại nhằm phát triển sản xuất kinh doanh ngành in cả về chất lượng lẫn số lượng sản phẩm hiện có của Doanh nghiệp.

### **1. Đặc điểm chung của các mặt bằng hiện có:**

- Các mặt bằng phân tán, manh mún trên nhiều địa điểm nên có ảnh hưởng đến chi phí vận chuyển nội bộ, công tác điều độ sản xuất, bộ máy quản lý phân xưởng.

- Các mặt bằng nhìn chung đều được bố trí máy móc thiết bị khá dày nên nóng và chật chội không đáp ứng được đủ điều kiện cho công tác PCCC, hệ thống xử lý nước thải môi trường...,vv.

- Hầu như các phân xưởng đều nằm trong hẻm nhỏ khu vực đông dân cư nên rất khó khăn khi sản xuất cũng như giao nhận hàng.

- Riêng mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch có vị trí mặt tiền nhưng lại sử dụng không phù hợp với quy hoạch của thành phố nên chỉ được ký hợp đồng ngắn hạn. Nếu xây dựng làm cao ốc sẽ phù hợp với quy hoạch.

### **2. Các mặt bằng hiện có:**

- Số 61 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3 với diện tích đất xây dựng  $801,5m^2$ , diện tích sử dụng (1 trệt, 3 lầu, sân thượng) gần  $2.525m^2$ . Nơi đây là trụ sở của Công ty và phân xưởng Phạm Ngọc Thạch.

- Phân xưởng Phan Đăng Lưu – số 59/6 Phan Đăng Lưu, Phường 7, Quận Phú Nhuận. Diện tích đất xây dựng  $516,6 m^2$  (không có lầu).

- Phân xưởng Thích Quảng Đức – số 30 Thích Quảng Đức, Phường 5, Quận Phú Nhuận. Diện tích đất xây dựng  $321,6 m^2$  diện tích sử dụng (trệt và gác lửng).

- Kho giấy in Văn Hóa Mỹ Thuật – số 9<sup>B</sup>/15 Bành Văn Trân, phường 6, Quận Tân Bình, hiện nằm trong khuôn viên của Nhà thờ Xây Dựng. Diện tích xây dựng  $478 m^2$  (không có lầu).

- Phân xưởng Nguyễn Đình Chiểu – số 491/14 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 2, Quận 3. Diện tích đất xây dựng  $239m^2$  diện tích sử dụng (trệt và gác):  $367m^2$ .

### **3. Phương hướng giải quyết:**

Mục tiêu của kế hoạch là nhằm có được một mặt bằng thỏa mãn các điều kiện sau:

+ Phù hợp quy hoạch của nhà nước nghĩa là được phép xây dựng xưởng sản xuất và hoạt động trong một thời gian ổn định lâu dài.

+ Diện tích: đủ lớn để có thể tập trung toàn bộ các phân xưởng hiện hữu, nhu cầu trong khoảng từ 4.000 m<sup>2</sup> đến 7.000 m<sup>2</sup>.

+ Cụ ly: có cụ ly trung bình tính từ các phân xưởng hiện hữu khoảng 10 đến 15 km.

+ Giá cả: trong khoảng từ 40 đến 60 tỷ đồng: bao gồm chi phí đất và chi phí xây dựng hoàn chỉnh phân xưởng.

#### **4. Các mặt bằng đã được giới thiệu và khảo sát bước đầu:**

##### **a. Từ các nhà đầu tư:**

Nhằm giúp việc thực hiện dự án Hợp tác được nhiều thuận lợi và nhanh chóng đi vào triển khai, theo yêu cầu của Công ty Cổ phần In số 4, các nhà đầu tư đã cung cấp một số mặt bằng thuộc quyền sở hữu hoặc bên thứ ba có liên quan để doanh nghiệp có thể lựa chọn một mặt bằng phù hợp về cụ ly, diện tích sử dụng, giá cả,...vv

- Khu đất khu công nghiệp Bình Chuẩn – Thị xã Thuận An, tỉnh Bình Dương : Diện tích 38.800m<sup>2</sup> – Cụ ly trên 25km – Giá 150 tỷ đồng.

- Khu đất thuộc khu dân cư bán công nghiệp Bình Chuẩn – Thị xã Thuận An, tỉnh Bình Dương : Diện tích 10.000m<sup>2</sup> – Cụ ly trên 22km – Giá 48 tỷ đồng.

- Mặt bằng tại đường Tân Thành, phường Tân Thành, quận Tân Phú, TP Hồ Chí Minh : Diện tích 10.000m<sup>2</sup> - Cụ ly 5 -> 6km - Giá 180 tỷ đồng. Mặt bằng này nằm trong khu dân cư nên không phù hợp với quy hoạch cho đơn vị sản xuất.

- Mặt bằng tại đường Nơ Trang Long, phường 13, quận Bình Thạnh, TP Hồ Chí Minh : Diện tích 4.300m<sup>2</sup> - Cụ ly 5 -> 6km - Giá 105 tỷ đồng. Hiện trạng đã có nhà văn phòng, phân xưởng hoàn chỉnh nhưng quy hoạch cũng là khu dân cư.

##### **b. Doanh nghiệp tự đi tìm:**

###### **+ Khu công nghiệp Tân Tạo:**

- **Mặt bằng 1:** nhà xưởng và văn phòng tại Lô 25, đường số 1

- ✓ Diện tích khuôn viên: 8.345m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích nhà xưởng: 3.375m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích văn phòng: 769,5m<sup>2</sup>
- ✓ Thời hạn sử dụng đất: lâu dài
- ✓ Hình thức thuê đất: đã trả tiền 1 lần
- ✓ **Giá: 66 tỷ đồng** (chưa có thuế VAT)

- **Mặt bằng 2:** nhà xưởng và văn phòng tại Lô 11, đường số 5A

- ✓ Diện tích khuôn viên: 5.025m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích nhà xưởng: 2.327m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích văn phòng: 324m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích nhà ăn: 150m<sup>2</sup>
- ✓ Thời hạn sử dụng đất: 16/08/2050
- ✓ Hình thức thuê đất: trả tiền hàng năm
- ✓ **Giá: 33 tỷ đồng** (chưa có thuế VAT)

+ **Khu công nghiệp Vĩnh Lộc:**

- ✓ Nhà xưởng và văn phòng tại Lô B2/1, đường số 2A
- ✓ Diện tích khuôn viên: 5.000m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích nhà xưởng: 2.759m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích văn phòng: 560m<sup>2</sup>
- ✓ Diện tích nhà ăn: 109m<sup>2</sup>
- ✓ Thời hạn sử dụng đất: 02/07/2047
- ✓ Hình thức thuê đất: đã trả tiền 1 lần (**đã có sổ hồng**)
- ✓ **Giá: 30,5 tỷ đồng** (chưa có thuế VAT)

**5. Nhận xét, đánh giá và lựa chọn mặt bằng**

Qua toàn bộ các mặt bằng đã tìm hiểu và khảo sát vừa nêu trên chúng tôi nhận thấy mặt bằng trong **khu công nghiệp Vĩnh Lộc** đáp ứng được toàn bộ các tiêu chí đã đề ra của kế hoạch di dời:

- Diện tích: đáp ứng đúng nhu cầu của Doanh nghiệp - 5.000 m<sup>2</sup>
- Hiện trạng của nhà xưởng và văn phòng còn rất mới: xây dựng năm 2006

- Hệ thống thoát nước đã được đầu nối đúng tiêu chuẩn vào hệ thống xử lý nước thải của khu công nghiệp.
- Nền móng toàn bộ phân xưởng đã được xử lý để có thể đặt máy móc thiết bị (tiết kiệm rất nhiều chi phí cho nhà in ở khoản mục này).
- Hai mặt tiền trước sau với bề mặt đường có kích thước trên 20m.
- Cự ly di chuyển là gần nhất so với các khu công nghiệp hiện hữu của thành phố: Từ 5 -> 10 km.
- Giá cả: thấp nhất so với các mặt bằng và nằm trong khả năng tính toán của doanh nghiệp.

## **VI/ HIỆU QUẢ CỦA VIỆC THỰC HIỆN KẾ HOẠCH:**

**1. Về mặt quy hoạch, chủ trương:** Đáp ứng được quy định kiến trúc của Nhà nước đồng thời vận dụng và khai thác được lợi thế lô đất mặt tiền tại 61 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh.

**2. Về mặt sản xuất kinh doanh:** Giúp doanh nghiệp có khả năng giải quyết tình trạng manh mún và phân tán hiện nay của các phân xưởng sản xuất hiện hữu. Từ đó giúp doanh nghiệp có điều kiện trang bị thêm máy móc thiết bị mới lần tiết kiệm rất nhiều chi phí sản xuất trong kỳ từ chi phí quản lý cho đến chi phí trực tiếp. Bên cạnh đó các mặt bằng hiện hữu tại đường Nguyễn Đình Chiểu, Phan Đăng Lưu, Thích Quảng Đức sẽ được sửa chữa, cải tạo và cho thuê nhằm tăng thêm thu nhập của doanh nghiệp, ước lượng khoản thu nhập này sẽ đạt từ 70 → 80 triệu đồng/tháng.

**3. Về mặt tài chính:** Tạm tính trên cơ sở các số liệu đã trình bày trên với:

- Các nhà đầu tư
- Mặt bằng mới là lô đất thuộc KCN Vĩnh Lộc

Từ khoản thu nhập mà các nhà đầu tư chi trả, chúng ta nhận thấy hiệu quả của dự án và ***thu nhập của từng bộ phận*** sẽ được tăng thêm như sau :

- Tổng thu nhập: 150 tỷ đồng (chưa tính thuế VAT)
- ***Thuế TNDN phải nộp 20%: 30 tỷ đồng.***
- Số thu nhập sau thuế: 120 tỷ đồng.
- ***Dự kiến phân phối số thu nhập sau thuế:***
  - + **50%** bổ sung quỹ phát triển sản xuất: 60 tỷ đồng

Trong đó: - Mua mặt bằng KCN Vĩnh Lộc: 30,5 tỷ đồng

- Nguồn tích lũy để đầu tư MMTB mới: 29,5 tỷ đồng

+ **50%** Chi cho các cổ đông và người lao động trong công ty: 60 tỷ đồng

Trong đó: - Các cổ đông : 36 tỷ đồng.

- Người lao động trực tiếp : 24 tỷ đồng.

\* Thuyết minh bổ sung lý do chi trả cho người lao động từ khoản thu nhập của dự án:

- Trong tổng số vốn điều lệ 12 tỷ đồng của Doanh nghiệp hiện nay không bao gồm giá trị quyền sử dụng đất của tất cả các mặt bằng hiện hữu mà chỉ có giá trị tài sản trên đất trong khi giao dịch giữa các nhà đầu tư và In Số 4 là chuyển nhượng thương quyền sử dụng đất

- Công ty cổ phần In Số 4 đã tồn tại và phát triển tại địa chỉ 61 Phạm Ngọc Thạch, phường 6, Quận 3 trên 40 năm là nhờ sự đóng góp to lớn của toàn thể người lao động, điều này nói lên vai trò và vị trí quan trọng của người lao động trong việc Nhà nước giao và cho đơn vị thuê mặt bằng này thông qua giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số BN 794149.

### **KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ:**

Để toàn bộ kế hoạch hợp tác khai thác mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3 và di dời tập trung các phân xưởng sản xuất hiện hữu về một mối đảm bảo được *tính minh bạch* và đạt *hiệu quả cao nhất* trong khả năng có thể của thị trường, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và Ban kiểm soát công ty Cổ Phần In Số 4 xin đề nghị cách thực hiện như sau:

#### **1/ Phương án tìm kiếm và xác định nhà đầu tư của việc hợp tác khai thác mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3:**

- Căn cứ Chứng thư thẩm định giá: giá trị tài sản trên đất và giá trị lợi thế của mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3 do Công ty cổ phần Thẩm Định Giá và Dịch Vụ Tài Chính Sài Gòn cung cấp ngày 16/05/2016:

Trong đó: + Giá trị tài sản trên đất : 9.111.072.827 đồng

+ Giá trị lợi thế mặt bằng : 14.652.579.503 đồng

**Cộng : 23.763.652.330 đồng**

- Căn cứ giá cả giao dịch bất động sản trên đường Phạm Ngọc Thạch, Quận 3 tại thời điểm hiện nay.

- Căn cứ hồ sơ pháp lý của mặt bằng mà doanh nghiệp hiện có: mặt bằng chỉ mới được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất với hình thức thuê đất trả tiền hàng năm đến năm 2055, chưa có giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất.

Vì thế chúng ta không thể thực hiện thủ tục đấu thầu để tìm kiếm nhà đầu tư nên để không bỏ lỡ thời cơ, HĐQT và BĐH xin đề nghị được chọn HATEXCO là đơn vị hợp tác hay một doanh nghiệp nào khác do quý vị cổ đông giới thiệu nhưng có giá trị hợp tác cao hơn mức **150 tỷ đồng** (chưa tính thuế VAT). Thời gian để thực hiện cho công việc này, chúng tôi xin đề nghị từ ngày hôm nay 21/5/2016 đến 10/6/2016.

## **2/ Phương án tìm kiếm mặt bằng mới trong các khu công nghiệp:**

Bằng hình thức đấu thầu “**chào giá cạnh tranh**” với các thông số sau:

- Diện tích khuôn viên: 5.000m<sup>2</sup>
- Diện tích nhà xưởng và văn phòng: Từ 3.300 đến 4.000m<sup>2</sup>
- Thời gian xây dựng: Từ năm 2000 trở về sau
- Giá : tối đa 30,5 tỷ đồng (chưa tính thuế VAT)

Trong đó ưu tiên cho các mặt bằng trong KCN Vĩnh Lộc vì những lý do sau:

- Cụ ly trung bình để người lao động di chuyển đến nơi làm việc là ngăn nhất đối với các KCN hiện hữu của TP. HCM. Vấn đề này cực kỳ quan trọng vì không làm ảnh hưởng đến quá trình sản xuất liên tục của doanh nghiệp do người lao động có tay nghề vì đường xa mà phải xin nghỉ việc.
- Vị trí đất trong KCN Vĩnh Lộc nằm ở vị trí cao nên vào mùa mưa sẽ không bị ngập lụt và nhất là địa chất là nền đất cứng rất phù hợp cho việc lắp đặt và sử dụng máy móc thiết bị trong thời gian lâu dài.

### **3/ Kết quả và phương án xử lý về mặt tài chính của kế hoạch:**

Thống nhất với phương án xử lý đã trình bày ở *mục VI: Hiệu quả của việc thực hiện kế hoạch* đã trình bày ở trên. Trong thực tế nếu doanh nghiệp thông qua hình thức đàm phán hoặc đấu thầu mà có thể tăng thêm khoản thu từ nhà đầu tư hoặc giảm chi phí khi mua mới mặt bằng sản xuất trong khu công nghiệp thì các khoản chênh lệch này sẽ được dùng để bổ sung cho khoản *tích lũy để lại của doanh nghiệp*.

Công ty rất ý thức được việc di dời cơ sở sản xuất ra khỏi trung tâm thành phố theo đúng quy hoạch kiến trúc của Nhà nước, nên tại thời điểm hiện nay, do thị trường bất động sản đã tương đối hồi phục và khởi sắc là tiền đề giúp doanh nghiệp có điều kiện thực hiện được kế hoạch hợp tác khai thác mặt bằng 61 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3 và di dời tập trung các phân xưởng sản xuất vào khu công nghiệp mà vẫn phát huy và tận dụng được những lợi thế, kinh nghiệm sẵn có trong sản xuất kinh doanh vốn là ngành nghề truyền thống của mình.

Thông qua báo cáo này, chúng tôi rất mong muốn các cổ đông trong đó có Tổng công ty Văn Hóa Sài Gòn là cổ đông lớn nhất giúp đỡ và cho ý kiến đặc biệt đối với các nhà đầu tư hoặc thông tin về các mặt bằng mới nhằm giúp doanh nghiệp có thể thực hiện bản kế hoạch này một cách hoàn chỉnh và hiệu quả nhất.

Nếu được đại hội phê duyệt, toàn bộ các số liệu về thực hiện của kế hoạch sẽ được trình bày trong Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017.

Xin chân thành cảm ơn toàn thể các cổ đông đã lắng nghe và mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp quý báu từ đại hội.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Chủ tịch**

**PHAN CHÍ TRUNG**