SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH

BERUBCO

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103006483 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 20/04/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 30/08/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định niêm yết số ...../QĐ-SGDHCM do Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày ... tháng ... năm 2011)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH
Trụ sở: Lô B 3-1 Khu CN Tây Bắc Củ Chi, Đường Giáp Hải (D3), Xã Trung Lập Hạ, Huyện Củ Chi

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
Trụ sở: 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P.8, Q.3, TP. HCM

Phụ trách công bố thông tin

Ông: **Nguyễn Bán** - Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc
Địa chỉ: Lô B 3-1 Khu CN Tây Bắc Củ Chi, Đường D3, Xã Trung Lập Hạ, Huyện Củ Chi
Điện thoại: 0903 675 095

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103006483 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 20/04/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 30/08/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu	:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành
Loại cổ phiếu	:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng niêm yết	:	8.249.998 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết *(theo mệnh giá)*	:	82.499.980.000 *(Tám mươi hai tỷ bốn trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi ngàn* đồng)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty Kiểm toán và Tư vấn Đất Việt

Đại diện pháp luật : Ông **Võ Thế Hoàng** – Giám đốc điều hành

Địa chỉ : Số 02 Huỳnh Khương Ninh, Phường ĐaKao, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại : (08) 3910 5401

Fax : (08) 3910 5402

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín

Đại diện : Ông **Nguyễn Thanh Hùng** – Chức vụ: Tổng Giám đốc

Địa chỉ : 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 6268 6868

Fax : (84-8) 6255 5957

MỤC LỤC

BẢN CÁO BẠCH 1

MỤC LỤC 3

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 6

1. Rủi ro về kinh tế 6
2. Rủi ro về luật pháp 8
3. Rủi ro về đặc thù 8
4. Rủi ro biến động giá trên thị trường chứng khoán 9
5. Rủi ro khác 9

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 10

1. Tổ chức niêm yết 10
2. Tổ chức tư vấn 10

III. CÁC KHÁI NIỆM 11

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT 12

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển 12

1.1 Lịch sử hình thành và phát triển 12

1.2 Giới thiệu về Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành 13

1.3 Quá trình tăng vốn điều lệ 14

2. Cơ cấu tổ chức Công ty 14
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty 15
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông 18

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty đến ngày 28/10/2010 18

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty 18

4.3 Cơ cấu cổ đông 18

5. Danh sách những công ty mẹ, công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát đối với tổ chức đăng ký niêm yết 19
6. Hoạt động kinh doanh 19

6.1 Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty: 19

6.2 Doanh thu và lợi nhuận của Công ty qua các năm 23

6.3 Nguyên vật liệu 25

6.4 Chi phí sản xuất 27

6.5 Trình độ công nghệ 28

6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới 31

6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm 31

6.8 Chính sách bán hàng 32
6.9 Hoạt động Marketing 32
6.10 Nhãn hiệu thương mại 33
6.11 Danh sách các hợp đồng đã và đang thực hiện 33
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất 34
7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 34
7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008 và 2009 35
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành 36
8.1 Vị thế của Công ty 36
8.2 Triển vọng phát triển của ngành 38
9. Chính sách đối với người lao động 38
9.1 Tình hình lao động 38
9.2 Chính sách đối với người lao động 38
10. Chính sách cổ tức 39
11. Tình hình hoạt động tài chính 40
11.1 Các chỉ tiêu cơ bản 40
12. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu 43
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng 45
13.1 Danh sách thành viên Hội đồng quản trị 46
13.2 Danh sách thành viên Ban Giám đốc 51
13.3 Danh sách thành viên Ban Kiểm soát 52
13.4 Kế toán trưởng 55
14. Tài sản 56
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức những năm tiếp theo 56
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 59
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty 59
18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu 59
V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT 60
1. Loại chứng khoán 60
2. Mệnh giá 60
3. Tổng số chứng khoán niêm yết 60
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 60
5. Giá niêm yết 60
6. Phương thức tính giá: 60
6.1 Phương pháp P/E 60
6.2 Phương pháp P/B 61

6.3 Xác định giá niêm yết 61
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT 62
1. Tổ chức niêm yết 62
CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH 62
2. Tổ chức kiểm toán 63
CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN TƯ VẤN ĐẤT VIỆT 63
3. Tổ chức tư vấn 63
VII. PHỤ LỤC 63

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

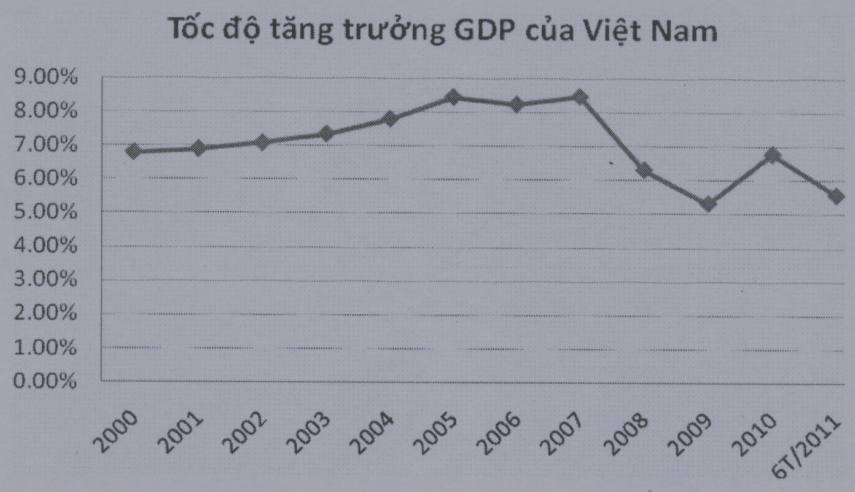
Hiện nay rủi ro kinh tế đang là mối lo ngại lớn nhất đối với cả nước, những khó khăn của tình hình kinh tế vĩ mô đang tác động đến tất cả các thành phần kinh tế Việt Nam với những mức độ khác nhau.

Việt Nam hiện là quốc gia đứng thứ 5 trên thế giới về trồng và xuất khẩu cao su. Hàng năm sản lượng cao su thiên nhiên xuất khẩu tại Việt Nam đạt khoảng 700.000 tấn đóng góp cho kim ngạch xuất khẩu 1,226 tỷ, tương đương với 731.4 nghìn tấn sản lượng cao su trong năm 2009; đến năm 2010, con số đó là 770 nghìn tấn sản lượng cao su thiên nhiên xuất khẩu.

Cũng như các ngành công nghiệp khác, những biến động kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng kinh tế cả nước, tình hình lạm phát, tỷ giá hối đoái... đều tác động rất lớn đến giá cả và tình hình sản xuất phát triển của ngành cao su thiên nhiên nói chung và ngành sản xuất các sản phẩm từ cao su ở Việt Nam.

– Tốc độ tăng trưởng kinh tế:

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là thước đo sức khỏe của nền kinh tế một quốc gia. Khi nền kinh tế phát triển tốt, lạm phát được kiểm soát, nhu cầu tiêu thụ của người dân tăng cao, làm tăng lượng sản xuất của các ngành công nghiệp, ... là những ngành có nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm cao su chi tiết, băng chuyền, ... cho các máy móc thiết bị cao. Vì vậy tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và tăng trưởng của các công ty nói chung và các công ty thuộc ngành công nghiệp cao su thường có mối quan hệ thuận chiều.



Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định. Tốc độ tăng GDP của Việt Nam trong giai đoạn 2005-2007 ở mức khoảng từ 7 – 8%/năm. Năm 2008 nền kinh tế thế giới rơi vào khủng hoảng, suy thoái nặng nề khiến cho các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn với những biểu hiện như tỷ lệ lạm phát cao, thâm hụt thương mại nghiêm trọng, lãi suất cho vay tăng cao,... Tốc độ phát triển rơi về mức 6,23%, thấp nhất trong vòng 9 năm trước đây. Năm 2009, các gói kích cầu hỗ trợ đầu tư, tiêu dùng, hạ lãi suất cơ bản, giảm giãn thuế... mở rộng kinh tế của Chính phủ như đã hỗ trợ doanh nghiệp trong huy động vốn, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước chuyển hồi phục vào những tháng cuối năm 2009, tốc độ tăng trưởng cả năm đạt 5,32%[1] trong khi các nền kinh tế khác có tốc độ tăng trưởng âm.

Bước vào năm 2010, hầu hết các ngành, lĩnh vực đều đạt tốc độ tăng trưởng cao hơn cùng kỳ năm trước mặc dù vẫn phải đối mặt với những phát sinh từ trong nước và ngoài quốc gia. GDP 2010 ước tính đạt

[1] Số liệu Tổng cục Thống kê: http://www.gso.gov.vn

6,78%. Đây là mức tăng khá cao so với mức tăng 6,23% của năm 2008 và 5,32% của năm 2009, vượt mục tiêu đạt mức tăng trưởng đề ra của Quốc hội là 6,5%. Trong 6,78% tăng chung của nền kinh tế, công nghiệp, xây dựng tăng 7,7%, đóng góp 3,20 điểm phần trăm. Tốc độ tăng trưởng bình quân toàn ngành công nghiệp đạt trên 14%, kim ngạch xuất khẩu tăng 29,9% so với cùng kỳ năm trước, đầu tư trong nước và nước ngoài được duy trì ở mức cao ổn định...

Sang năm 2011, tổng sản phẩm trong nước (GDP) 6 tháng đầu năm ước tăng là 5,57% so cùng kỳ năm trước, trong đó quý I tăng 5,43%; quý II tăng 5,67%. Trong đó khu vực nông lâm ngư nghiệp tăng 22,77%; khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 39,9%; khu vực dịch vụ chiếm 37,33%. Theo đánh giá của Tổng cục Thống kê, nền kinh tế đã tăng trưởng với mức hợp lý, sản xuất của các ngành giữ tốc độ tăng ổn định. Tốc độ tăng trưởng GDP không cao nhưng vẫn khá trong bối cảnh chính sách kinh tế lấy ổn định vĩ mô làm chính và tăng trưởng không còn là chỉ tiêu hàng đầu. Lạm phát vẫn là mối quan ngại vì vẫn ở mức cao; sản xuất kinh doanh còn gặp khó khăn do lãi suất cho vay tín dụng cao và ảnh hưởng khả năng huy động vốn hoạt động của doanh nghiệp.

Trước mắt còn nhiều vấn đề khó khăn mà doanh nghiệp cần phải đối mặt như lạm phát khiến chi phí đầu vào tăng và lợi nhuận sụt giảm dẫn đến thu hẹp khả năng sản xuất kinh doanh và những bất ổn về vĩ mô khác. Trong tình hình đó, Công ty cổ phần Cao su Bến Thành cũng đã có những định hướng phát triển phù hợp, củng cố nắm bắt cơ hội sản xuất và cung cấp sản phẩm của mình ra thị trường, tiếp tục giữ vững thị phần trong khu vực.

– Lạm phát:

Khi xảy ra lạm phát, Công ty phải tăng vốn lưu động, do đó làm giảm khả năng sinh lời có thể mang lại. Tỷ lệ lạm phát cao kéo theo giá cả của các yếu tố đầu vào tăng lên làm tăng chi phí sản xuất và giảm lợi nhuận của công ty.

Hiện nay, Việt Nam đang phải đối mặt với tình hình lạm phát gia tăng. Năm 2008 tỷ lệ lạm phát gần 23% vượt xa tốc độ tăng trưởng GDP và là mức cao kỷ lục trong vòng 9 năm qua. Năm 2009 là một năm khó khăn đối với Chính phủ khi tìm cách hạn chế lạm phát và giữ tốc độ tăng trưởng ổn định. Cuối cùng, lạm phát của cả năm 2009 dừng ở mức 6,88%, đúng mục tiêu của Chính phủ đề ra là kiểm soát lạm phát dưới hai con số.

Cuối năm 2010, lạm phát được tính là 11,75%, trong đó yếu tố tiền tệ đóng góp 4,65% và các yếu tố khác là 7,1%. Con số này đã vượt quá chỉ tiêu đề ra của Quốc hội đầu năm là không quá 7%.

Năm 2011 bắt đầu với những bất ổn của nền kinh tế thế giới và làm ảnh hưởng đến tình hình vĩ mô trong nước. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) 6 tháng bình quân là 16,03% so với bình quân cùng kỳ năm trước. tháng trước. Lạm phát vẫn đang ở mức cao. Yếu tố lạm phát khiến cho các chi phí đầu vào của các doanh nghiệp như chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công ... tăng cao, đặc biệt là giá nguyên vật liệu đầu vào.

– Rủi ro tỷ giá:

Giá thành sản phẩm và giá nguyên vật liệu đầu vào ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tại Công ty có các hoạt động nhập khẩu nguyên liệu đầu vào và xuất khẩu sản phẩm băng tải, dây courroie ra các nước nên doanh thu và lợi nhuận của Công ty thường bị ảnh hưởng bởi biến động của tỷ giá hối đoái.

Tỷ giá hối đoái tăng cao có thể khiến sản phẩm được tăng giá tuy nhiên giá vốn cũng tăng cao làm giảm kỳ vọng về lợi nhuận.

2. Rủi ro về luật pháp

Là một chủ thể trong nền kinh tế, Công ty hoạt động dưới mô hình công ty cổ phần và chịu sự điều chỉnh của các bộ luật như Luật Doanh Nghiệp, Luật chứng khoán và các văn bản luật liên quan đến ngành hoạt động.

Việt Nam hiện nay đang trong quá trình hội nhập và phát triển kinh tế nên hệ thống quy phạm pháp luật chưa được hoàn chỉnh. Tuy nhiên, với mục tiêu ngày càng hoàn thiện hệ thống pháp luật, các luật, bộ luật và văn bản pháp luật đã và đang được sửa đổi cho phù hợp với thông lệ quốc tế và tình hình thực tế tại Việt Nam, tạo môi trường thuận lợi cho các Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, Berubco là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp chế biến cao su và sản xuất các sản phẩm từ cao su nên chịu ảnh hưởng nhiều từ các chính sách của Nhà nước trong lĩnh vực này.

Vì vậy, trong quá trình hoạt động, một sự thay đổi trong pháp luật liên quan cũng sẽ làm ảnh hưởng đến các quyết định và chiến lược kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro về đặc thù

Rủi ro biến động giá đầu vào:

Sản phẩm của Cao su Bến Thành là băng tải, dây courroie và cao su kỹ thuật các loại. Nguyên vật liệu đầu vào chủ yếu là cao su thiên nhiên chiếm 70% khối lượng đầu vào; còn lại là cao su tổng hợp, các vật liệu phụ. Trong số các nguyên vật liệu trên thì cao su thiên nhiên chủ yếu có nguồn gốc từ trong nước còn các nguyên vật liệu khác phần nhiều có nguồn gốc nhập khẩu. Trong điều kiện tình hình kinh tế thế giới và trong nước biến động thường xuyên như hiện nay thì giá cả nguyên vật liệu đầu vào của Công ty không tránh khỏi những biến động không mong muốn. Hơn nữa, do tỷ trọng nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm tương đối cao nên giá đầu ra của sản phẩm cũng chịu nhiều ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đầu vào.

Công ty hoàn toàn ý thức được tầm quan trọng của việc bình ổn giá nguyên vật liệu đầu vào đối với việc đảm bảo tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Là doanh nghiệp có thâm niên trong ngành, Công ty đã và đang thiết lập được mối quan hệ truyền thống, lâu dài, tin cậy với những đối tác cung cấp nguyên vật liệu đầu vào để đảm bảo tính ổn định tương đối của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu. Công ty cũng chủ động đặt mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp nhằm tìm kiếm được những nguồn nguyên liệu giá cạnh tranh và tận dụng được nguồn dự trữ nguyên vật liệu giá rẻ từ trước.

Rủi ro biến động đầu ra:

Hiện nay Berubco là thương hiệu sản xuất băng tải hàng đầu và là một trong hai nhà máy sản xuất băng tải tại Việt Nam. Thị phần trong nước cuả công ty từ 30 – 40% thị phần các sản phẩm cao su cùng loại (chiếm thị phần lớn nhất ở thị trường trong nước).

Đối với mặt hàng chủ lực của Cao su Bến Thành thì năng suất nhà máy hiện tại vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng nội địa nên trong thời gian tới công ty sẽ tiếp tục đầu tư, phát triển nhà máy nhằm gia tăng cung cấp cho thị trường trong nước và mở rộng xuất khẩu. Mục tiêu của Công ty là sản xuất sản phẩm với giá thành hợp lý và chất lượng cao, đẩy mạnh việc đưa sản phẩm đến với khách hàng nội địa và phát triển sang nước ngoài.

Tuy nhiên, Công ty cũng đang gặp phải những thách thức rất lớn đó là việc các loại sản phẩm cao su kỹ thuật hàng ngoại chất lượng thấp nhưng có giá rẻ đang cạnh tranh rất gay gắt với hàng nội, chủ yếu là các sản phẩm đến từ Trung Quốc. Song không vì thế mà thị phần ngành sản xuất băng tải, dây courroie

và các sản phẩm kỹ thuật từ cao su trong nước nói chung và Cao su Bến Thành nói riêng sẽ hạn chế mà đó lại là cơ hội, điều kiện để Công ty tổ chức tốt hơn công việc sản xuất, tăng cường sức cạnh tranh của sản phẩm, tạo đà cho sự phát triển mạnh mẽ hơn nữa, khẳng định rõ nét vị thế của thương hiệu Berubco trong tâm trí của người sử dụng.

4. Rủi ro biến động giá trên thị trường chứng khoán

Thị trường chứng khoán Việt Nam có nhiều biến động do ảnh hưởng của nhiều tin tức vĩ mô và cả tâm lý nhà đầu tư nên khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh, giá cổ phiếu sẽ được xác định dựa trên cung cầu thị trường.

Sự thay đổi giá cổ phiếu bị ảnh hưởng từ nhiều các yếu tố: tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị - xã hội và những thay đổi về Pháp luật chứng khoán và Thị trường chứng khoán. Các tác động này có thể làm ảnh hưởng đến sự thay đổi không tốt trong giá cổ phiếu của Công ty làm sai lệch trong việc đánh giá tình hình kinh doanh hiện tại và hình ảnh của Công ty.

5. Rủi ro khác

Bên cạnh những rủi ro từ hoạt động kinh doanh và biến động vĩ mô, hoạt động của Công ty có thể bị gián đoạn hoặc ảnh hưởng lớn bởi các rủi ro như bất khả kháng như thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh, hỏa hoạn,....

Đây là những rủi ro rất ít gặp trong thực tế nhưng nếu xảy ra sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH

Ông :	**Huỳnh Trung Trực**	Chức vụ :	Chủ tịch HĐQT
Bà :	**Nguyễn Văn Thanh**	Chức vụ :	Tổng Giám đốc
Ông :	**Nguyễn Văn Lương**	Chức vụ :	Trưởng Ban kiểm soát
Bà :	**Lưu Thị Tố Như**	Chức vụ :	Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

Đại diện : Ông **Nguyễn Thanh Hùng** Chức vụ : Tổng giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết với Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty, BERUBCO	Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín
Sacombank-SBS	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín
CBCNV	Cán bộ nhân viên.
UBCKNN	Ủy ban Chứng Khoán Nhà nước.
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán.
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh.
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BCTC	Báo cáo tài chính
GDP	Tổng thu nhập quốc dân
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
CTCP	Công ty cổ phần
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Được thành lập từ năm 1976 với tên gọi Xí Nghiệp Cao Su Giải Phóng, năm 1994 được đổi tên thành Công ty cao su Bến Thành chuyên sản xuất các sản phẩm chị tiết từ cao su cung cấp cho nhà máy sản xuất của các ngành công nghiệp.

Năm 1999, Công ty đã phát triển thêm 02 dây chuyền sản xuất mới đồng bộ được nhập khẩu từ Đài Loan. Năng lực sản xuất của Nhà máy hằng năm đạt trên 150.000m băng tải, 150.000.000 inch dây Courroie, v.v.

Sau khi hoàn tất thủ tục cổ phần hóa, tháng 5/2007, Công ty chính thức đổi tên thành: CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH (BERUBCO).

Sau 3 năm cổ phần hóa, Công ty cổ phần Cao su Bến Thành phát triển trên sản phẩm chủ lực là Băng tải trong sản xuất mang nhãn hiệu Berubco được nhiều doanh nghiệp lớn lựa chọn. Nhãn hiệu BERUBCO cũng được công nhận của Bộ Khoa Học và Công Nghệ - Cục Sở Hữu Trí Tuệ Việt Nam và đạt Tiêu Chuẩn Công Nghệ Nhật Bản JIS K6322, JIS K6323.

Sản phẩm băng tải và các chi tiết bằng cao su được biết đến là những công cụ trong quá trình sản xuất cuả các nhà máy thuộc ngành công nghiệp như xi măng, khai thác than, phân bón, mía đường, thực phẩm, khai thác đá, cơ khí chế tạo máy... của nhiều khách hàng. Những đối tác thường xuyên của Công ty có thể kể đến như như Công ty xi măng Hà Tiên, Công ty xi măng Holcim, Công ty xi măng Chinfon, Công ty xi măng Bút Sơn, Công ty xi măng Phúc Sơn, Công ty xi măng Nghi Sơn, Công ty CP xi măng Hướng Dương, Công ty xi măng Tây Đô, Công ty CP xi măng Cẩm Phả, Công ty xi măng Cotec, Công ty xi măng Vinaconex, Công ty xi măng Luks, Công ty than Đèo Nai, Công ty tuyển than Hòn Gai, Công ty than Thống Nhất, Công ty than Quang Hanh, Công ty tuyển than Cửa Ông, Công ty TNHH MTV than Mạo Khê, Công ty CP than Vàng Danh, Công ty than Dương Huy, Công ty phân bón BaConCo, Công ty phân bón Việt Nhật, Nhà máy đạm Phú Mỹ, XN phân bón Cửu Long, Công ty CP phân bón và hoá chất Cần Thơ ...

Năm 2010, Công ty phát hành cổ phiếu thưởng nâng vốn điều lệ lên 82,4 tỷ đồng, được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh thay đổi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 4 ngày 30/08/2010.

Quá trình phát triển của Công ty:

Năm 1976
- Là Xí Nghiệp Cao Su Giải Phóng trực thuộc Sở Công Nghiệp Thành Phố Hồ Chí Minh, tọa lạc trong nội thành Quận 11.

Năm 1994
- Đổi tên thành Công Ty Cao Su Bến Thành trực thuộc Sở Công Nghiệp Thành Phố Hồ Chí Minh.

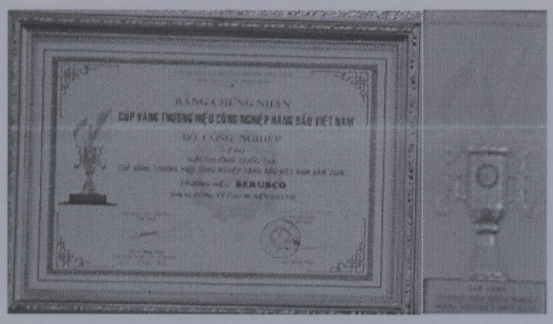
Năm 1998
- Thực hiện chỉ đạo của Ủy Ban Nhân Dân thành phố HCM, công ty cao su Bến Thành di dời về khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi rộng 2 hecta và đầu tư mới toàn bộ thiết bị sản xuất hiện đại.

Năm 2007
- Đổi tên thành công ty CP cao su Bến Thành trực thuộc Tổng Công Ty Công Nghiệp Sài Gòn.

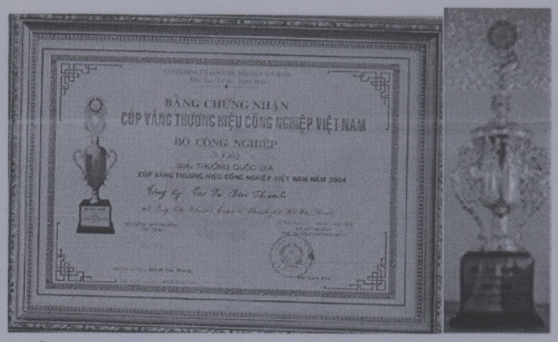
Những thành tích đạt được :

Trong quá trình hoạt động từ năm 1976 đến nay, Công ty đã có những danh hiệu như sau:

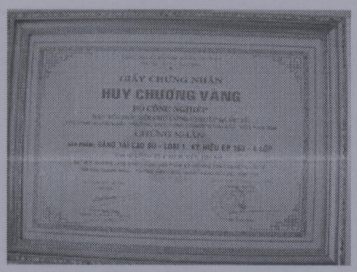
- *Năm 1994*: Huân chương Lao động hạng 3
- *Năm 2002*: Hội chợ quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam
- *Năm 2004*: HCV dây courroie, HCV băng tải, cúp vàng hàng công nghiệp Việt Nam
- *Năm 2008*: HCV dây courroie, HCV băng tải, cúp vàng hàng công nghiệp hàng đầu Việt Nam
- *Năm 2009*: Cờ và Bằng khen của UBND Thành phố Hồ Chí Minh
- 2 cúp vàng giải thưởng quốc gia về thương hiệu hàng đầu Việt Nam
- 6 huy chương vàng tại hội chợ Quốc tế hàng công nghiệp Việt Nam
- Thương hiệu băng tải số 1 tại Việt Nam.



Bằng chứng nhận Cúp vàng thương hiệu Công Nghiệp hàng đầu Việt Nam



Bằng chứng nhận Cúp vàng thương hiệu Công nghiệp Việt Nam



Huy chương vàng cho sản phẩm băng tải tại hội chợ hàng công nghiệp VN

Huy chương vàng cho sản phẩm dây courroie tại hội chợ hàng công nghiệp VN

Huy chương vàng hàng công nghiệp VN

1.2 Giới thiệu về Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành
- Tên tiếng Anh: BEN THANH RUBBER JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: BERUBCO
- Biểu tượng (logo) của Công ty:
- Trụ sở chính: Lô B3-1 Khu Công Nghiệp Tây Bắc, Củ Chi, TP HCM.

- Vốn điều lệ: 82.499.980.000 VNĐ *(Tám mươi hai tỷ bốn trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi đồng)*
- Điện thoại: (08) 37 907 619
- Fax: (08) 37 907 461
- Giấy CNĐKKD số 4103006483 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp lần đầu ngày 20/04/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 30/08/2010.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Sản xuất và mua bán sản phẩm cao su: Băng tải, dây courroie, dây trân bản, vỏ ruột xe đạp, xe gắn máy, cao su nguyên liệu, sản phẩm cao su kỹ thuật. Mua bán nguyên liệu, vật tư, thiết bị phục vụ ngành công nghiệp.
- Mua bán hàng thủ công mỹ nghệ.
- Đại lý mua bán ký gửi hàng hoá.
- Cho thuê mặt bằng, văn phòng làm việc.
- Xây dựng công trình dân dụng. Đầu tư xây dựng, kinh doanh kết cấu hạ tầng khu công nghiệp. Kinh doanh lữ hành nội địa. Kinh doanh nhà hàng, khách sạn (không hoạt động tại trụ sở). Kinh doanh nhà.

1.3 Quá trình tăng vốn điều lệ

Quá trình tăng vốn điều lệ

Đơn vị tính: đồng

Thời điểm	Vốn điều lệ tăng thêm	Nguồn tăng	Vốn điều lệ
Tháng 4/2007			40.000.000.000 (Bốn mươi tỷ đồng)
Tăng lần 1: Tháng 2/2008	35.000.000.000	- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và đối tác chiến lược	75.000.000.000
Tăng lần 2: Tháng 7/2010	7.499.980.000	Phát hành cổ phiếu thưởng - Tỷ lệ: 10:1 - Số lượng cổ phiếu đã phân phối: 749.998 cp	82.499.980.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

- *Trụ sở chính:* Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành

Địa chỉ: Lô B3-1 Khu Công Nghiệp Tây Bắc, Củ Chi

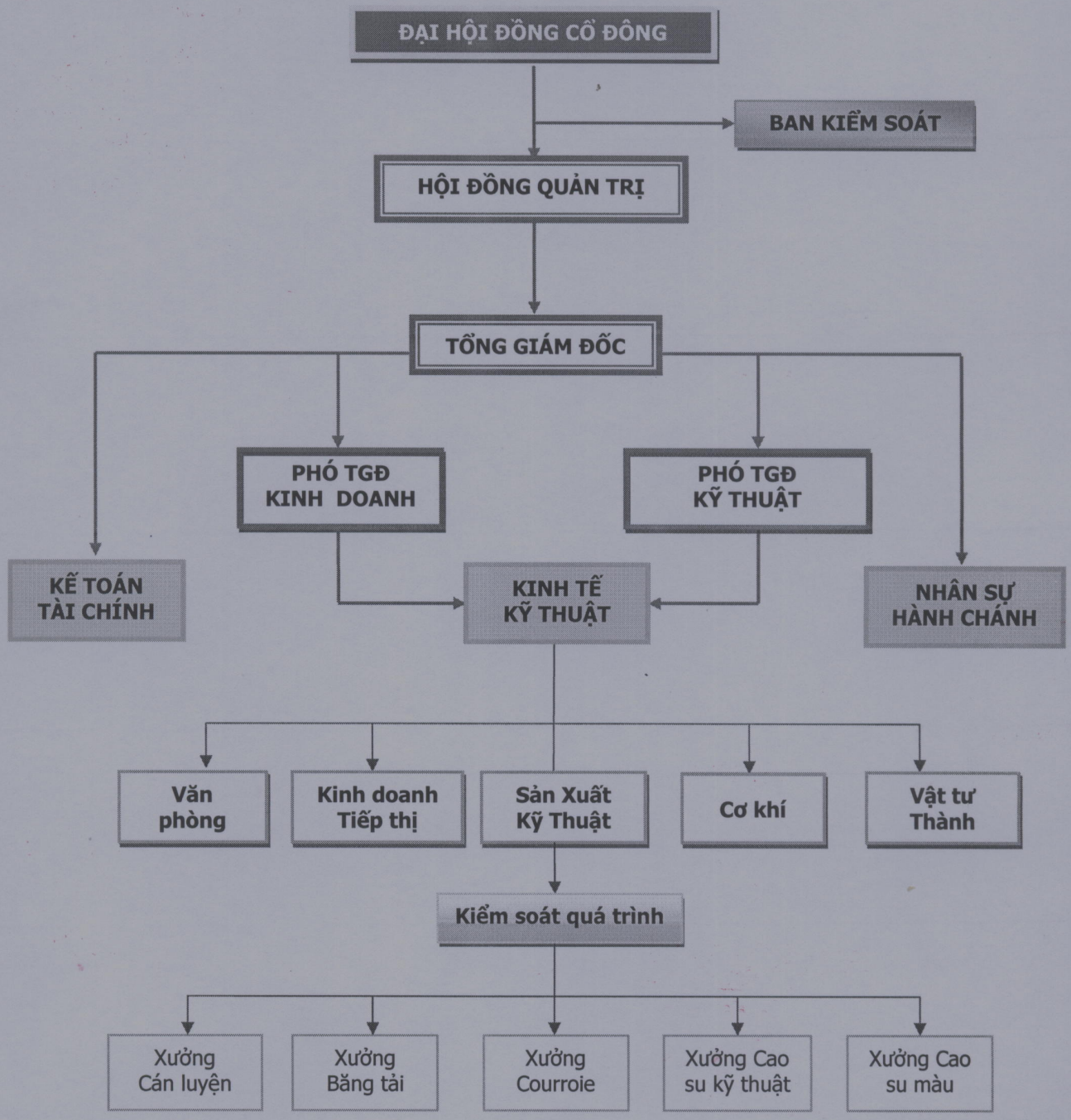
Điện thoại: (08) 37 907 619 Fax: (08) 37 907 461

- *Văn phòng đại diện tại Hà Nội:*

Địa chỉ: Nhà số 3, ngõ 603/2 , Đường Lạc Long Quân, Quận Tây Hồ, Hà Nội.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần với cơ cấu sau:



Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Cao su Bến Thành. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh: quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư; tiến hành thảo luận thông qua, bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua chiến lược phát triển; bầu Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty.

Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát là cơ quan kiểm tra mọi hoạt động quản trị, tài chính và điều hành sản xuất, kinh doanh của công ty. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ của Ban:

- Kiểm tra sổ sách kế toán và các báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;
- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của của HĐQT và Ban Giám đốc;
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết;

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, đứng đầu là Chủ tịch Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cao su Bến Thành gồm 05 thành viên.

Ban Điều hành

Ban điều hành bao gồm: Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc.

- Tổng giám đốc: Phụ trách lãnh đạo và điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty, quản lý trực tiếp hoạt động của Phòng tài chính kế toán, Phòng nhân sự hành chánh. Các phó giám đốc giúp việc cho Tổng giám đốc, phụ trách chính 2 mảng kinh doanh và kỹ thuật .
- Phó giám đốc kinh doanh: trực tiếp chỉ đạo mảng kinh doanh – tiếp thị cuả công ty
- Phó giám đốc kỹ thuật chỉ đạo trực tiếp mảng kỹ thuật – công nghệ của xưởng sản xuất.

Các phòng ban chức năng

Phòng Tài chính – Kế toán:

- Xây dựng kế hoạch tài chính, kiểm soát và phân tích kết quả thực hiện.
- Thống kê, kiểm soát, phân tích kế hoạch đầu tư tài chính của công ty
- Tổ chức hoạt động kiểm toán nội bộ, kiểm tra, giám sát việc sử dụng chi phí của các phòng ban và đơn vị trực thuộc, phân tích và tìm giải pháp hợp lý để giảm chi phí, hạ giá thành
- Kiểm soát vốn đầu tư vào các liên doanh, các dự án đầu tư phát triển của công ty
- Huy động vốn, đầu tư, sử dụng, cân đối tài chính đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển.
- Phổ biến và hướng dẫn thực hiện các chế độ kế toán theo qui định của pháp luật và công ty.

Phòng Hành chánh - Nhân sự:

Nhân sự: Thực hiện các chính sách quản trị nguồn lực và tuyển dụng nhân lực cho công ty. Quản lý về công tác nhân sự, phổ biến, triển khai và thực hiện các chế độ, chính sách cho người lao động. Phân tích các nguồn lực, tham mưu cho TGĐ sử dụng nguồn lực có hiệu quả. Thực hiện công tác huấn luyện, đào tạo, thi tay nghề, nâng bậc thợ, nâng lương, tuyển dụng, chấm dứt HĐLĐ. Thi đua, khen thưởng, kỷ luật.

Kết hợp soạn thảo Thỏa ước lao động tập thể, nội quy lao động và các quy chế quản lý nội bộ. Quản lý hồ sơ lao động và con dấu của công ty. Thủ tục cử cán bộ, công nhân viên đi công tác nước ngoài. Quản lý và điều hành tổ bảo vệ.

Hành chánh: Bộ phận hành chánh hỗ trợ bôi trơn cho các hoạt động của các phòng ban khác.

Kinh tế Kỹ thuật:

Quản lý công việc phân phối, phát triển thương hiệu và phụ trách về việc nghiên cứu sản phẩm mới. Gồm 2 mảng chính kinh doanh sản phẩm và kỹ thuật công nghệ:

Về mảng kỹ thuật:

Nghiên cứu, phát triển sản phẩm hiện tại, sản phẩm mới. Bao gồm các hoạt động chính như sau:

+ Chỉ đạo nghiên cứu, cải tiến sản xuất, thử nghiệm sản phẩm mới
+ Xây dựng các tài liệu về qui trình sản xuất, quản lý chất lượng
+ Xây dựng các hạn mức kỹ thuật và kiểm soát việc thực hiện
+ Bảo trì, sửa chữa và kiểm soát sự hoạt động của máy móc, thiết bị
+ Quản lý và hiện chuẩn dụng cụ đo, thiết bị có yêu cầu an toàn
+ Kiểm tra nguyên vật liệu, nghiệm thu khuôn, máy móc thiết bị
+ Soạn thảo tài liệu, tham gia đào tạo tay nghề, thi nâng bậc cho công nhân
+ Giải quyết các khiếu nại của khách hàng có liên quan đến kỹ thuật, ngoại quan và chất lượng sản phẩm
+ Nghiên cứu, đề xuất các sáng kiến cải tiến, thực hành tiết kiệm

Về mảng kinh doanh:

+ Quản lý toàn bộ công việc bán hàng trong và ngoài nước, nghiên cứu thị trường, dựa vào qui mô hiện có của công ty lập kế hoạch tiêu thụ và thực hiện bằng các phương thức hữu hiệu, kinh tế nhất.
+ Kết hợp nhu cầu sản xuất, thực hiện tốt công tác xuất khẩu, thu mua nguyên liệu, bao bì sử dụng trong quá trình sản xuất, với giá cả hợp lý; bảo quản ổn định, lâu dài và an toàn. Thiết lập mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp để việc sản xuất và tiêu thụ được tiến hành thuận lợi, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm, tạo thuận lợi cho công ty
+ Giải quyết các khiếu nại của khách hàng về thời gian giao hàng, giá cả sản phẩm

Xưởng sản xuất:

Bao gồm xưởng cán luyện, xưởng băng tải, xưởng cao su kỹ thuật, xưởng courroie, xưởng cao su màu sản xuất sản phẩm theo lệnh sản xuất.

Bộ phận kỹ thuật trong xưởng sản xuất chịu trách nhiệm các về vấn đề liên quan đến quá trình sản xuất sản phẩm.

Kiểm soát quá trình : chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát toàn bộ các công đoạn, quá trình sản xuất từ khâu nguyên vật liệu đầu vào đến khi sản phẩm hoàn thành nhập kho.

Kho vật tư, thành phẩm: theo dõi nhập-xuất-tồn, quản lý và chịu trách nhiệm về số lượng, cũng như bảo quản vật tư, hàng hoá, sản phẩm tồn kho.

Xưởng cơ khí: bảo trì, sửa chữa, cung cấp khuôn mẫu cho tất cả các thiết bị trong xưởng sản xuất, đảm bảo quá trình sản xuất được liên tục.

Văn phòng Hà Nội: là đơn vị đại diện cho Công ty tại Hà Nội. Có chức năng tiếp thị, quảng bá sản phẩm và chịu trách nhiệm đối với các khách hàng từ khu vực miền Trung đến miền Bắc.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty đến ngày 29/07/2011

Bảng: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ lệ (%)
1	**Tập đoàn Cao su Việt Nam**	236 NKKN F6 Q3 Tp.HCM	792.000	7.920.000.000	9,60%
2	**Tổng Công ty Công Nghiệp Sài Gòn**	11/121 Lê Đức Thọ P17 Q.GV	2.457.578	24.575.780.000	29,79%
	- Đại diện Vốn Nhà nước		2.062.500	20.625.000.000	25,00%
	- Sở hữu		395.078	3.950.780.000	4,79%
3	**CTCP xi măng Hà Tiên 1**	Km 8 Xa lộ Hà Nội P. Trường Thọ, Q.Thủ Đức	2.310.000	23.100.000.000	28,00%
	Tổng cộng		**5.559.578**	**55.595.780.000**	**67,39%**

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty

Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu vào ngày 20/04/2007. Như vậy, theo Luật doanh nghiệp, cổ đông sáng lập của công ty sẽ bị hạn chế chuyển nhượng đến hết ngày 20/04/2010. Hiện nay cổ đông sáng lập của Công ty không còn bị hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu.

4.3 Cơ cấu cổ đông

Bảng: Cơ cấu vốn cổ phần của Công ty tại ngày 29/07/2011

Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Số cổ đông
Nhà nước (*):	**2.457.578**	**29,79%**	**1**
Trong nước:	**5.792.420**	**70,21%**	**241**
Cá nhân	2.687.120	32,57%	238
Tổ chức	3.105.300	37,64%	3
Ngoài nước:	**0**	**0%**	**0**
Cá nhân	-	-	-
Tổ chức	-	-	-
Tổng cộng	**8.249.998**	**100,00%**	**242**

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

(*) Cổ đông là nhà nước chiếm 29,79% vốn điều lệ được đại diện bởi Tổng công ty công nghiệp Sài Gòn gồm 2.457.578 cổ phiếu, bao gồm sở hữu cho phần Vốn nhà nước là 2.062.500 cổ phần và phần vốn đầu tư của Công ty là 395.078 cổ phần; do Ông Nguyễn Văn Thanh – Thành viên HĐQT kiêm TGĐ Berubco và Ông Nguyễn Bán - Thành viên HĐQT kiêm PTGĐ làm người đại diện.

5. Danh sách những công ty mẹ, công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát đối với tổ chức đăng ký niêm yết

- **Công ty mẹ:** Không có
- **Công ty con:** Không có
- **Các dự án đầu tư liên kết**

Nông trường 30-4:

Công ty liên kết với Cty TNHH MTV Cao su 30-4 Tây Ninh thành lập Nông trường cao su liên kết Phước Minh với số tiền đầu tư là 695 triệu đồng, chiếm 50% tổng số vốn đầu tư thành lập nông trường.

Địa chỉ: xã Phước Ninh, huyện Dương Minh Châu, tỉnh Tây Ninh

Nông trường rộng 100 hecta trong độ tuổi khai thác, mỗi năm sản xuất được gần 200 tấn mủ qui khô

6. Hoạt động kinh doanh

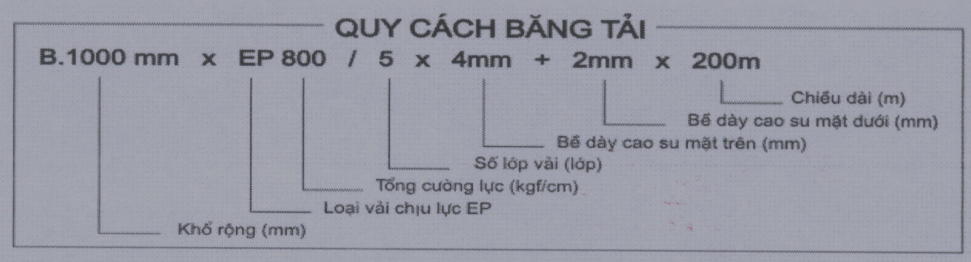
***6.1* Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty:**

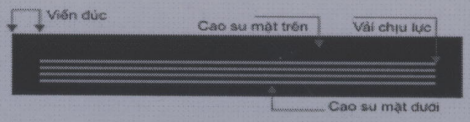
Sản phẩm băng tải:

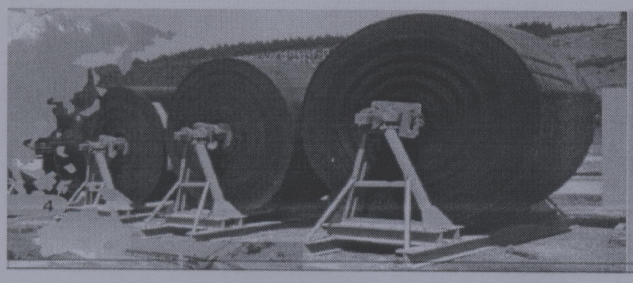
Là sản phẩm chủ lực của Berubco được sử dụng trong các dây chuyền sản xuất thuộc các ngành khai thác than, đá, sản xuất xi măng, phân bón, ngành cơ khí chế tạo máy...

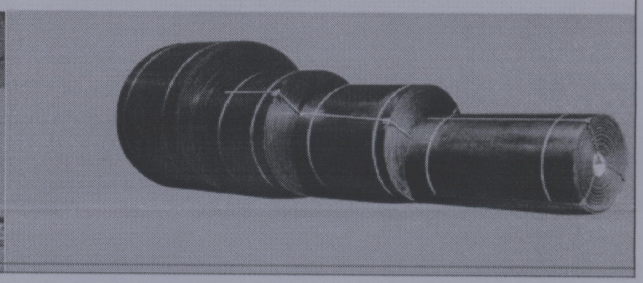
Công ty sản xuất băng tải với nhiều chủng loại khác nhau phù hợp với mỗi ngành công nghiệp. Một số băng tải tiêu biểu như sau:

+ Băng tải cao su trơn, cấu trúc nhiều lớp vải chịu lực (EP-NN)
+ Băng tải đặc biệt với các khả năng:
  - Chịu nhiệt từ 100 → 200 độ C
  - Chịu dầu, hóa chất
  - Kháng bắt lửa
+ Băng tải gân và băng tải nhám



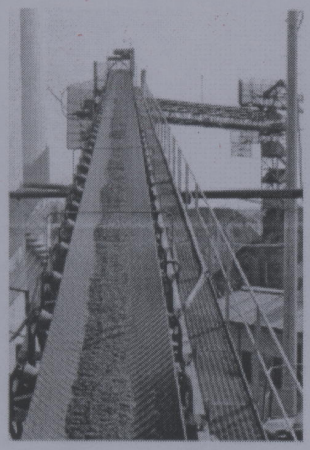


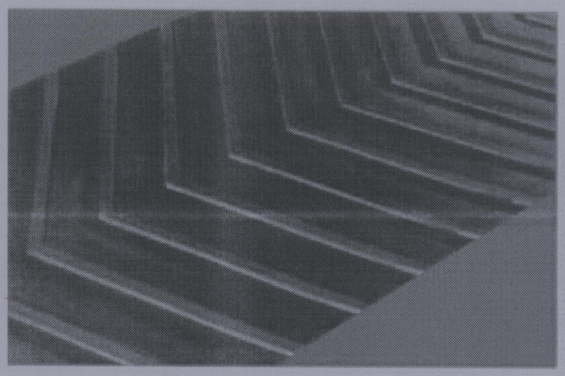


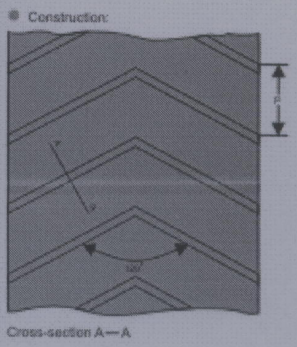


Chi tiết một số loại băng tải nổi tiếng trên thị trường như sau:

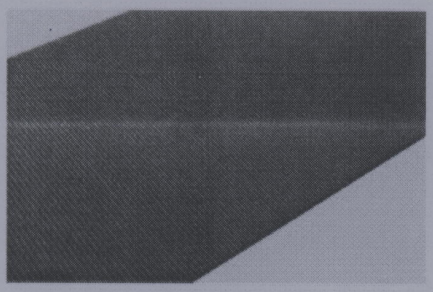
Băng tải gân: dùng để vận chuyển các loại vật liệu dạng bột, dạng hạt, các loại vật liệu được đóng trong bao bì, được chuyển tải trên đoạn đường có độ nghiêng từ 17-35^0

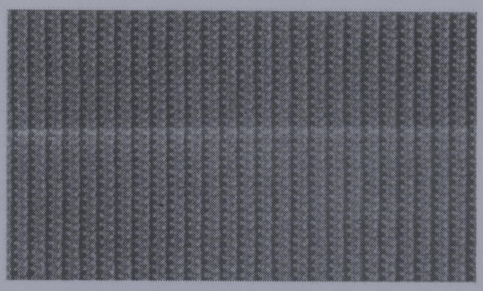






Băng tải nhám: loại này có lớp bề mặt nhám thích hợp để chuyển tải hàng đóng bao, đóng thùng đi đường dốc.





Băng tải tai bèo: loại băng tải này ở 2 biên có lớp cao su thẳng đứng dạng tai bèo để che chắn đảm bảo cho vật được tải không rơi vãi ra hai bên.

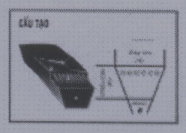
Sản phẩm được sử dụng rộng rãi trong các ngành công nghiệp thực phẩm, ngành khai thác than, xi măng, phân bón, cơ khí chế tạo máy…

- ***Sản phẩm courroie:*** được sử dụng nhiều trong tất cả các ngành công, nông, ngư nghiệp

- Đặc điểm chính về công nghệ: vải bao dây được nhúng cao su và sử dụng autoclave (nồi hấp) để lưu hoá.

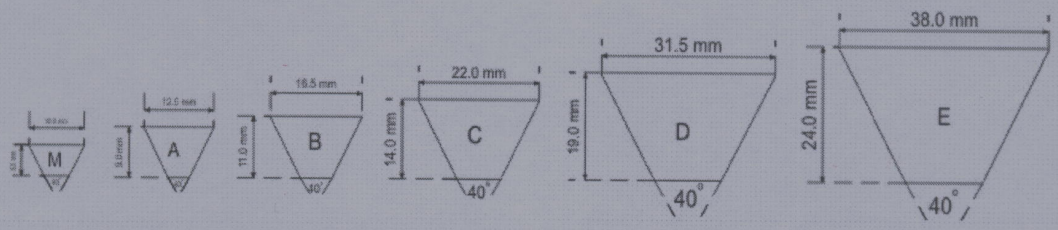
- Sản phẩm đạt tiêu chuẩn Nhật Bản- JIS K6323

- Chủng loại: tất cả các dây courroie qui cách thông thường, các loại dây SPZ, SPA, SPB, SPC, dây courroie răng, dây courroie dùng trong ngành ôtô, chiều dài: từ 500mm đến 1200mm

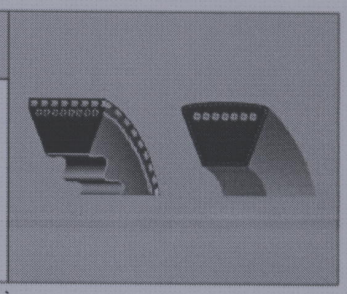


Dây Courroie các loại

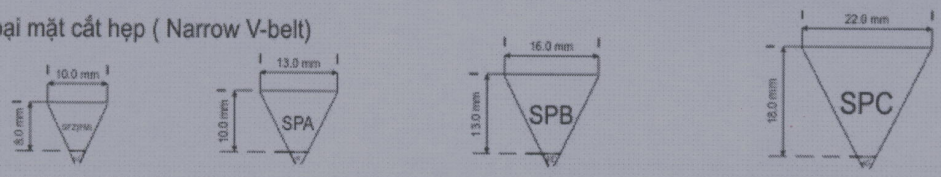
1. Loại thông dụng (Classical V-belt)



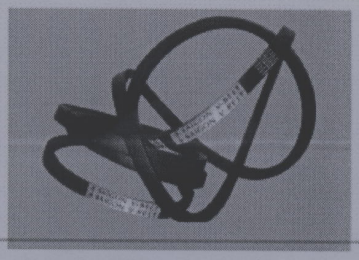
Bản	Chiều Rộng (a)	Bề dày (b)	Góc (ø)	Chiều dài (mm)
M	10.0 ± 0.4	5.5 ± 0.4	40 ± 1°	500 ~ 1200
A	12.5 ± 0.5	9.0 ± 0.5		
B	16.5 ± 0.5	11.0 ± 0.6		
C	22.0 ± 0.6	14.0 ± 0.6		
D	31.5 ± 0.7	19.0 ± 0.7		
E	38.0 ± 0.7	24.0 ± 0.7		

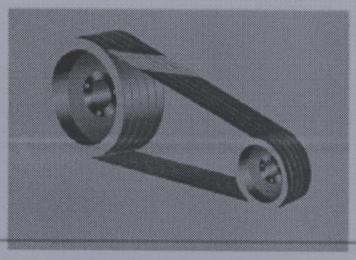


2. Loại mặt cắt hẹp (Narrow V-belt)



Bản	Chiều rộng (a)	Bề dày (b)	Góc (ø)	Chiều dài (mm)
SPZ(FM)	10.0 ± 0.4	8.0 ± 0.4	40 ± 1°	500 ~ 1200
SPA	13.0 ± 0.5	10.0 ± 0.5		
SPB	16.0 ± 0.5	13.0 ± 0.6		
SPC	22.0 ± 0.6	18.0 ± 0.6		





Ngoài ra còn có các loại dây đặc biệt dạng courroie như: dây trân bản loại trơn và loại có hình dáng thiết kế theo yêu cầu khách hàng ...

Đặc điểm kỹ thuật: Lực kéo đứt cao, độ dãn thấp; Chịu uốn và kháng mài mòn tốt; mỗi cỡ số đều đồng nhất về chiều dài và tiết diện.

- ***Các sản phẩm cao su khác:*** ngoài ra Công ty còn có các sản phẩm phụ trợ sau

✓ Joint, đệm cao su và các sản phẩm cao su giảm chấn cầu cảng, máy móc thiết bị, khớp nối các loại . . . với kích thước từ nhỏ đến lớn đến đường kính không giới hạn

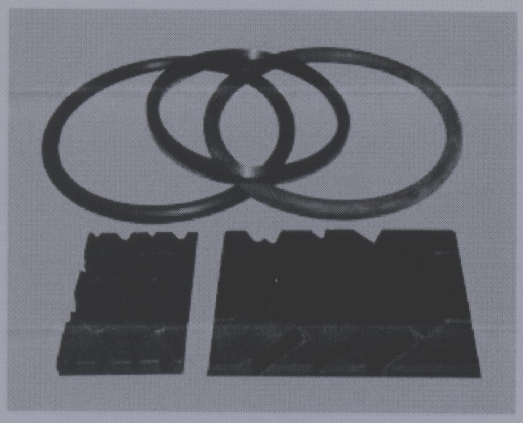
✓ Tấm chắn bùn xe các loại: xe tải, xe container, xe hơi ...

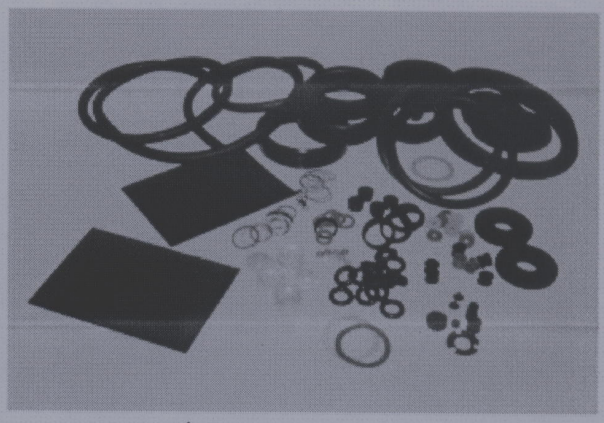
✓ Các loại cao su sử dụng trong ngành cầu đường như: Thanh chặn xe, gờ giảm tốc, cao su ốp tường, ốp cột . . .

✓ Các sản phẩm cao su sử dụng trong ngành xay xát như: dao chà gạo, bi cao su. . .

✓ Các sản phẩm cao su sử dụng trong ngành cấp nước . ., đế giày cao su.

✓ Phao cao su chắn dầu loang





Phao chống dầu loang

- ***Hoạt động dịch vụ:*** cung cấp dịch vụ và keo dán nối đầu băng tải các loại: lõi vải, lõi thép, dán nguội, dán nóng. . ..
- ***Hoạt động khai thác, gia công và kinh doanh mủ cao su:*** công ty đang thực hiện việc khai thác mủ cao su tại nông trường cao su tại Tây Ninh với diện tích 100 hecta, sản lượng cao su tự nhiên này là nguồn cung cấp nguyên vật liệu chính cho nhà máy tại khu công nghiệp và cho bản thân hoạt động sản xuất của Công ty.

6.2 Doanh thu và lợi nhuận của Công ty qua các năm

Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2009,2010 và quý II/2011

Đvt: triệu VNĐ

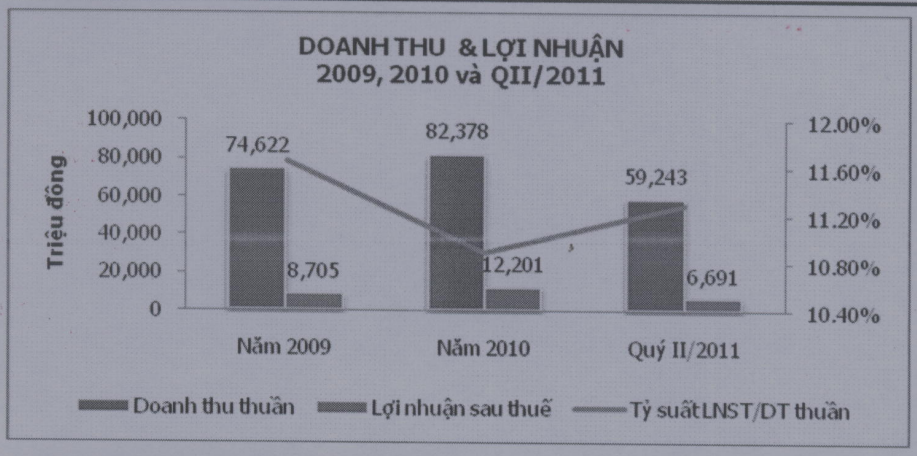
Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Tăng/ giảm (%)	Quý II/2011
Doanh thu thuần	74.622	82.378	10,39%	59.243
Lợi nhuận gộp	19.926	29.708	49,09%	18.473
Lợi nhuận trước thuế	10.032	14.836	47,88%	8.921
Lợi nhuận sau thuế	8.705	12.201	40,16%	6.691
Tỷ suất LNST/DT thuần	11,66%	10,89%	-0,77%	11,29%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.337,62	1.478,87	10,56%	811

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý II/2011

Năm 2009, nền kinh tế trong nước đã có những dấu hiệu hồi phục trở lại sau một năm chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng toàn cầu. Sự tăng trưởng của kinh tế làm tăng khả năng tăng trưởng của các ngành, đặc biệt là ngành công nghiệp. Sản phẩm của Công ty sản xuất như băng tải, dây courroie và cao su kỹ thuật là các công cụ, các chi tiết trong dây chuyền thiết bị của nhà máy công nghiệp nên sự tăng trưởng trở lại của ngành công nghiệp đã làm cho doanh thu năm 2009 tăng 47,79% so với năm 2008. Tuy nhiên lợi nhuận sau thuế không đạt được tốc độ tăng như doanh thu, một phần vì năm 2009 đã hết thời hạn được miễn 100% chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp theo chính sách di dời trước đây và một phần do tổng chi phí tăng cao so với năm trước, trong đó chi phí bán hàng có tốc độ tăng nhanh nhất (59,27%).

Báo cáo tài chính 2010 đã thể hiện được mức tăng trưởng của doanh thu và lợi nhuận Công ty đạt vượt mức kế hoạch với giá trị tuyệt đối với Doanh thu thuần là 82,3 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế là 12,2 tỷ đồng. So với năm trước, tỷ suất lợi nhuận biên giảm nhẹ nên không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận sau thuế. Tốc độ tăng trưởng cả năm của doanh thu là 10,39% và lợi nhuận sau thuế tăng 40,16%, nâng mức EPS lên 10,56% tương đương 1.478,87 đồng.

Những dấu hiệu của nền kinh tế vĩ mô 6 tháng đầu năm 2011, chính sách tiền tệ có những động thái thắt chặt khiến nhiều doanh nghiệp khó khăn trong việc huy động vốn vay vì lãi suất cho vay cao cộng với tác động của lạm phát làm tăng giá nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển ... Tình hình kinh doanh của Công ty trong 2 quý đầu năm vẫn chủ trương tập trung vào những sản phẩm thế mạnh và duy trì khả năng sản xuất, bảo đảm các hợp đồng cung ứng dịch vụ hiện tại. Kết thúc quý 2, doanh thu thuần lũy kế đạt 59,2 tỷ đồng, tăng 38,22% và lợi nhuận lũy kế đạt 6,69 tỷ tương đương mức tăng 27,73% so với cùng kỳ năm trước.



Doanh thu và lợi nhuận theo từng loại sản phẩm

Cơ cấu doanh thu thuần theo từng loại sản phẩm

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Quý II/2011	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Băng tải	57.459	77%	77.872	69,50%	40.962	69,2%
2	Dây courroie	7.462	10%	7.282	6,50%	6.766	11,4%
3	Các sản phẩm cao su kỹ thuật	6.716	9%	6.290	5,60%	3.852	6,5%
4	Khác	2.985	4%	20.642	18,40%	7.663	12,9%
TỔNG CỘNG		74.622	100%	112.086	100%	59.243	100%

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010; BCTC Quý II/2011

Bảng: **Cơ cấu lợi nhuận gộp theo từng loại sản phẩm**

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Quý II/2011	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Băng tải	9.412	79%	23.562	79,30%	15.854	85,8%
2	Dây courroie	908	8%	1.093	3,70%	318	1,7%
3	Các sản phẩm cao su kỹ thuật	745	6%	2.202	7,40%	1.474	8,0%
4	Khác	828	7%	2.851	9,60%	827	4,5%
TỔNG CỘNG		11.893	100%	29.708	100%	18.473	100%

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010; BCTC Quý II/2011

Sản phẩm chủ yếu của Công ty là băng tải và dây courroie. Đây là hai loại sản phẩm có thương hiệu và được thị trường trong nước biết đến trước đây và hiện tại công ty vẫn giữ được thị phần của mình đối với loại sản phẩm này. Doanh thu trung bình của sản phẩm băng tải chiếm khoảng 73% trên tổng doanh thu và đóng góp khoảng 77% lợi nhuận gộp; đối với dây courroie là 10% doanh thu và đạt 8% trong tổng lợi nhuận gộp của Công ty.

Cao su kỹ thuật bao gồm những sản phẩm chi tiết cho máy móc thiết bị như Joint, đệm cao su, thanh ốp tường, gờ giảm tốc... Cao su kỹ thuật chiếm tỷ trọng lớn thứ ba trong hoạt động sản xuất của Công ty. Doanh thu từ sản phẩm cao su kỹ thuật trung bình chiếm khoảng 8% và đóng góp vào lợi nhuận là 4%.

Phần còn lại là từ những hoạt động khác của Công ty như làm gia công cho các đơn đặt hàng nước ngoài, dịch vụ nối đầu băng tải, bán keo nối đầu, kinh doanh mủ cao su nguyên liệu... chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng lợi nhuận, khoảng 7-8% lợi nhuận cả năm.

Sản phẩm của Công ty sản xuất ra không chỉ tiêu thụ ở trong nước, hiện nay Berubco cũng là đối tác xuất khẩu với các thị trường lớn, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: USD

Thị trường	Sản phẩm xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (2009)	Tỷ lệ % trên tổng giá trị	Giá trị xuất khẩu (2010)
Campuchia	Dây Courroie, băng tải	4.143	1.6	-
Mỹ	Cao su kỹ thuật, băng bida	199.128	77.8	194.032
Singapore	Băng tải	49.935	20	6.825
Canada	Băng tải	2.847	0.6	-

Nguồn: CTCP Cao su Bến Thành

Hiện tại thì lợi nhuận từ việc gia công và xuất khẩu sản phẩm của Công ty chiếm tỷ trọng không cao trong tổng doanh thu và lợi nhuận nhưng mảng đầu tư này trong tương lai sẽ giúp công ty gia tăng doanh thu và mở rộng khả năng cung ứng cho thị trường thế giới, tiềm năng các thị trường này sẽ là một trong những khách hàng thân thiết đối với Berubco.

6.3 Nguyên vật liệu

Trong hoạt động sản xuất, Công ty sử dụng những nguyên vật liệu đầu vào gồm:

- Nguyên vật liệu chính: Cao su thiên nhiên, cao su tổng hợp, vải chịu lực ...
- Nguyên vật liệu phụ gồm: hoá chất, phụ gia....

a) Các nguyên liệu chính

Các nguyên liệu chính để sản xuất các sản phẩm băng tải, dây courroie và các sản phẩm cao su kỹ thuật chủ yếu là từ cao su thiên nhiên (chiếm 70% trong kết cấu giá thành sản phẩm) và cao su tổng hợp. Trong đó cao su tổng hợp được sản xuất từ dầu thô, loại cao su này chiếm tỷ trọng không lớn trong nguyên vật liệu đầu vào của Công ty.

Việt Nam là một trong những quốc gia có sản lượng cao su thiên nhiên lớn nhất. Đặc điểm của khí hậu Việt Nam rất thích hợp cho cây cao su sinh trưởng và phát triển vì vậy sản lượng khai thác mỗi năm để xuất khẩu cao su thô rất lớn. Tuy nhiên, do bị cạnh tranh diện tích trồng của những loại cây ăn trái có mức sinh lợi cao hơn và hơn nữa quỹ đất càng ngày bị thu hẹp nên việc phát triển vùng nguyên vật liệu hiện nay đang là một vấn đề nan giải cho rất nhiều các Doanh nghiệp trong ngành.

Với mục tiêu mở rồng nguồn thu nguyên liệu, Công ty đã hợp tác đầu tư để phát triển vùng nguyên liệu ổn định với việc hợp tác Công ty TNHH MTV Cao su 30/4 Tây Ninh tại Nông trường cao su Phước Minh để trồng và khai thác cao su trong những năm tiếp theo.

Bên cạnh đó, Công ty cũng liên kết với các Công ty khác trực thuộc Tập Đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam – nhà đầu tư chiến lược của Berubco – cùng với các đơn vị trong ngành cung cấp mủ cao su cho hoạt động sản xuất băng tải và courroie của Công ty.

Một nguyên vật liệu đặc biệt khác trong sản phẩm của Công ty là vải chịu lực. Loại vải đặc biệt sử dụng để sản xuất trong băng tải được nhập chủ yếu từ nước ngoài. Nguồn cung cấp của Công ty thuộc các công ty đối tác uy tín trong ngành trong nước và nước ngoài, đảm bảo được chất lượng và số lượng ổn định qua các thời kỳ sản xuất.

Một số nhà cung cấp nguyên vật liệu lớn của Công ty:

Nhà cung cấp	Sản phẩm
DNTN Duy Thịnh	Cao su tổng hợp
BST Elastomers Co, Ltd	
Cty TNHH TM Bảo Tượng	Hoá chất
Nông trường cao su liên kết Phước Minh	Mủ cao su
Cty TNHH MTV Bò sữa TPHCM	
Cty TNHH MTV DV TM Khôi Nghi	Than đá
Daewoo International Corporation	Than đen
Cty TNHH Hoá Chất Kiều Thoại	Than, hoá chất, cao su tổng hợp
Shandong Helon Polytex Chemical Fibre Co., Ltd	Vải chịu lực

b) Sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên vật liệu

Nhằm mục tiêu phát triển bền vững và đáp ứng liên tục hoạt động kinh doanh, Công ty đã và đang xây dựng mối quan hệ với các nhà cung cấp lớn, thường xuyên thực hiện đúng hợp đồng tạo niềm tin với các đối tác cung ứng nguyên vật liệu. Trong ngành cao su, Công ty có được sự hỗ trợ và hợp tác chặt chẽ với Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam, hiện đang là cổ đông chiến lược với số cổ phần chiếm 9,6% của Công ty.

Bên cạnh đó Công ty cũng tham gia góp vốn liên kết với Cty TNHH MTV Cao su 30-4 Tây Ninh thành lập Nông trường cao su liên kết Phước Minh. Việc thành lập này nhằm phát triển nguồn nguyên liệu đầu vào cho việc sản xuất của Công ty, góp phần ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào trong hoạt động kinh doanh qua các năm tới.

***Bảng:* Số liệu về việc khai thác trong vùng nguyên liệu của Công ty qua các năm**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Diện tích vườn cây (ha)	100	100	100	100
Diện tích khai thác (ha)	100	100	100	100
Năng suất khai thác (tấn/ha)	2,33	2,21	2,64	2,22
Sản lượng khai thác (tấn)	233	221	264	222
Vốn đầu tư (triệu đồng)	695	695	695	695

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

c) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Do nguyên vật liệu chủ yếu là cao su thiên nhiên, chiếm tỷ trọng 70% trong giá thành sản phẩm nên bất kỳ sự biến động nào đến giá cao su cũng sẽ ảnh hưởng đến giá thành và làm chi phí giá vốn của công ty tăng cao. Quản lý nguồn nguyên vật liệu ổn định sẽ đảm bảo được năng suất sản xuất của nhà máy và giảm thiểu các chi phí kèm theo.

Trong năm 2009, giá của cao su thiên nhiên trên thế giới tăng đột biến do sản lượng cao su tự nhiên trên toàn thế giới giảm 6,21% so với năm 2008, điều đó đã làm cho chi phí tăng cao ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Giá cao su thiên nhiên thế giới liên tục tăng trong những năm vừa qua do tiêu thụ cao su trong ngành sản xuất ô tô tăng (theo báo cáo của Tổ chức Nghiên cứu Cao su quốc tế (IRSG)), và ảnh hưởng đến chi phí giá vốn hàng bán. Tuy nhiên, cũng theo Hiệp hội sản xuất cao su thiên nhiên (ANRPC), sản lượng cao su tự nhiên toàn cầu đã được dự báo đạt 9,96 triệu tấn trong năm 2011. Trong khi đó, nhu cầu cao su toàn cầu cả thiên nhiên và tổng hợp được IRSG dự báo chỉ ở mức 25,7 triệu tấn trong năm nay, giảm so với dự báo trước đưa ra trong tháng 3 là 26,1 triệu tấn. Đồng thời, trước tác động của thông tin nợ công châu Âu lan rộng và giá dầu thô hạ nhiệt, giá cao su thế giới trong tháng tiếp tục đà giảm. Giá cao su trong nước bị ảnh hưởng phần lớn bởi giá của thế giới.

Nhằm tiết giảm chi phí vật tư, công ty cũng đã kịp thời xây dựng và kiểm soát chặt chẽ định mức nguyên vật liệu, định mức hao phí trong sản xuất.

6.4 Chi phí sản xuất

Công tác quản lý tài chính tại Công ty được lãnh đạo hết sức chú trọng. Hàng tháng phòng kế toán thống kê từ số liệu tại các xưởng sản xuất và báo cáo lại với Tổng giám đốc. Trên cơ sở dự đoán, phân bổ nguồn vốn cần thiết để duy trì hoạt động liên tục hằng ngày, có thể phân tích và đánh giá được chi phí nào vượt quá định mức bình thường và chi phí nào ảnh hưởng nhiều trong mỗi giai đoạn. Công tác quản trị tài chính, quản lý chi phí tốt là mục tiêu hướng đến lâu dài của Công ty để có thể kiểm soát chi phí chặt chẽ và ít hao phí nhất.

Tỷ trọng các loại chi phí trong giai đoạn vừa qua của Công ty:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Quý II/2011	
	Giá trị	Tỷ trọng %/DTT	Giá trị	Tỷ trọng %/DTT	Giá trị	Tỷ trọng %/DTT
Giá vốn hàng bán	54.696	76,45	82.378	73,50	40.770	68,82
Chi phí tài chính	676	1,12	2.609	2,33	1.395	2,36
Chi phí bán hàng	9.556	11,88	12.918	11,52	6.525	11,01
Chi phí quản lý DN	5.479	9,46	7.284	6,50	4.233	7,14
TỔNG CỘNG	**70.407**	98,91	**105.189**	93,85	**52.924**	89,33

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010, BCTC Quý II/2011

Tổng chi phí của doanh nghiệp bao gồm chi phí giá vốn hàng bán, chi p hí tài chính, bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp có cơ cấu trung bình trong 3 năm vừa qua là 98,9% so với doanh thu thuần và có xu hướng giảm dần qua các năm từ 2008 đến 2010.

Trong đó, tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán chiếm cao nhất, trung bình khoảng 75%. Giá vốn hàng bán

trung bình theo biến động của giá nguyên vật liệu đầu vào gồm: cao su thiên nhiên và các nguyên vật liệu kèm theo khác như đã phân tích.

Đối với việc quản lý giá vốn, để góp phần kiểm soát tỷ lệ giá vốn/doanh thu thuần ổn định qua các năm, Công ty đã tận dụng vùng nguyên liệu thông qua nông trường liên kết 30-4, cung cấp khoảng 30-40% nhu cầu cao su hằng năm và khả năng ngày càng tăng trong tương lai.

Chi phí bán hàng trung bình chiếm 12% trên doanh thu thuần và có tăng liên tục trong các năm qua do Công ty quảng bá để mở rộng, chiếm lĩnh thị trường. Thêm vào đó là ảnh hưởng từ nền kinh tế mới qua giai đoạn khó khăn, Công ty dùng các chính sách ưu đãi như giảm giá sản phẩm, tặng phẩm ... để cải thiện số lượng bán hàng và tăng doanh thu thuần. Theo lộ trình phát triển trong tương lai, Công ty với sự thuận lợi từ việc tổ chức tốt và thương hiệu uy tín nên sẽ cố gắng giảm thiểu các chi phí bán hàng mà vẫn duy trì được thị phần của mình.

Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng giảm qua các năm, chiếm tỷ trọng trên doanh thu trung bình là 8%. Chi phí lãi vay trên doanh thu có xu hướng giảm do được sự hỗ trợ lãi suất 4% trong 6 tháng đầu năm của 2009 của nhà nước cho các Doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, những năm sau do không còn được hưởng gói hỗ trợ lãi suất, và khó khăn chung trong việc huy động vốn vay nên tỷ trọng chi phí tài chính đã tăng lên so với hai năm trước đó. Chi phí tài chính được dự đoán sẽ tăng trong những năm tiếp theo vì kể từ năm 2010 Công ty sử dụng nợ vay ngắn hạn phục vụ cho nhu cầu hoạt động sản xuất.

6.5 Trình độ công nghệ

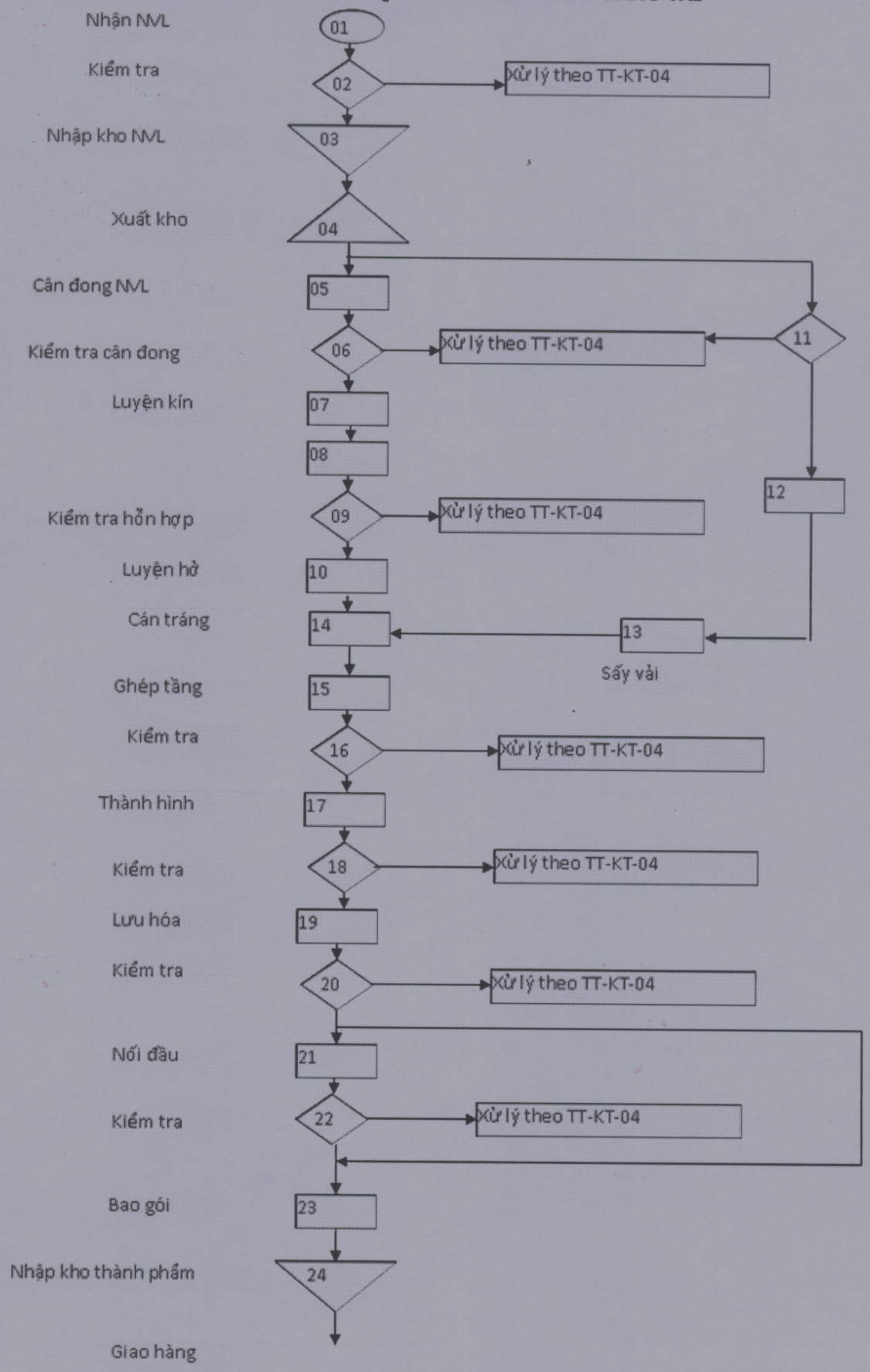
Với tiêu chí "Chất lượng và An toàn" luôn là mục tiêu hàng đầu, Cao su Bến Thành đã đầu tư nhiều vào công nghệ, thiết bị hiện đại, chuyên dụng, tích cực đưa công nghệ tiên tiến áp dụng vào lĩnh vực hoạt động chuyên môn. Cùng với đội ngũ cán bộ, công nhân lành nghề, chuyên nghiệp luôn đảm bảo chất lượng, tiến độ và hiệu quả cao cho các sản phẩm, dịch vụ.

- ***Đối với sản phẩm băng tải*:**

Băng tải của công ty có chất lượng tốt, ổn định và ngày càng hoàn thiện hơn. Sản phẩm đã chiếm được thị trường lớn trong cả nước.

Với việc sử dụng thiết bị cán 4 trục hiện đại cho công đoạn cán tráng, công đoạn cán mặt đồng thời với công nghệ lưu hóa từng đoạn khi lưu hóa băng tải, sản phẩm của băng tải đảm bảo được chất lượng khi xuất xưởng. Băng tải của Berubco đã được công nhận đạt 3 loại tiêu chuẩn: Nhật Bản- JIS K6322, tiêu chuẩn Đức- DIN 22102 và tiêu chuẩn quốc tế ISO 10247.

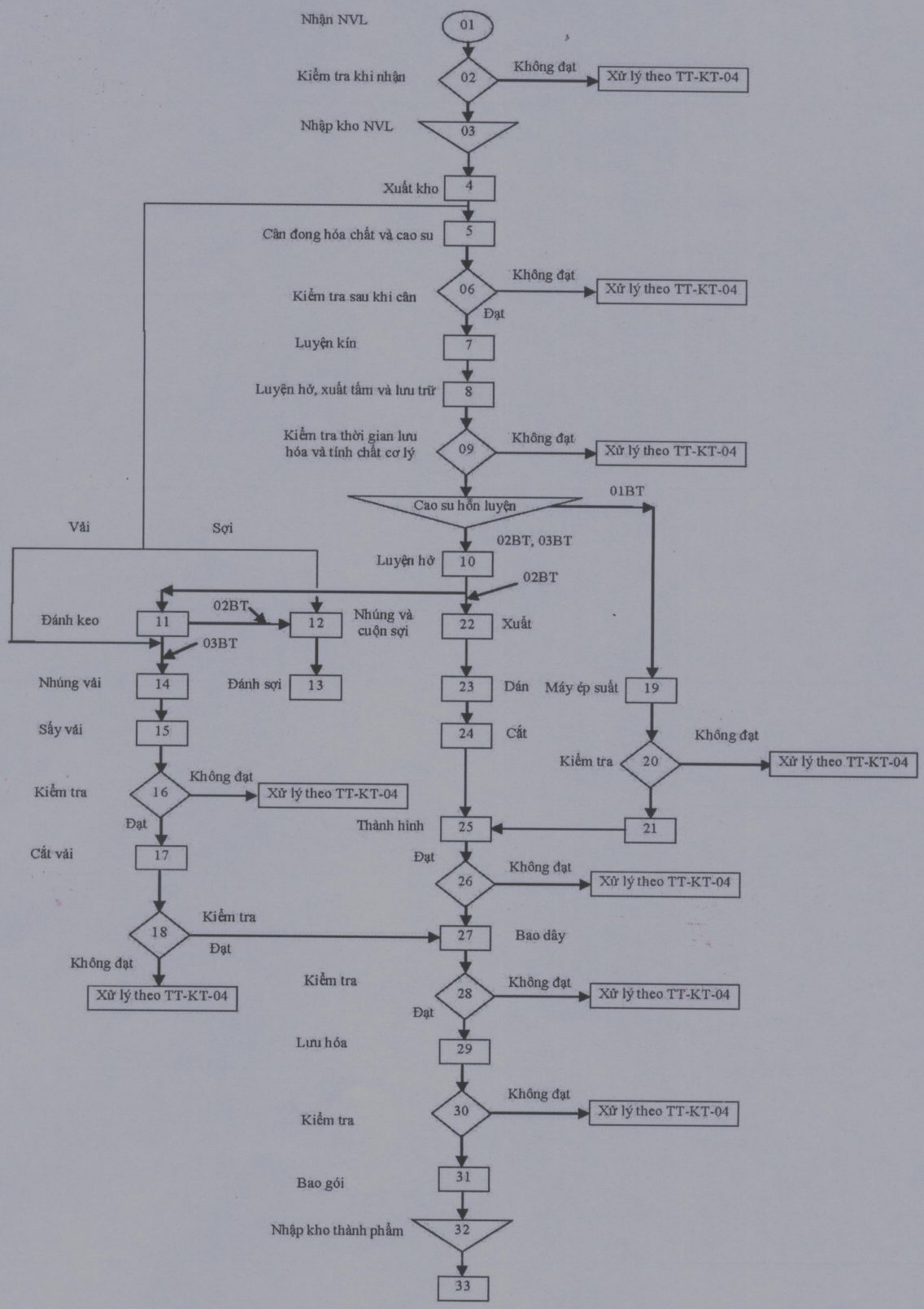
SƠ ĐỒ KIỂM SOÁT QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT BĂNG TẢI



Đối với courroie:

Đặc điểm chính trong công nghệ được sử dung để sản xuất là vải bao dây được nhúng cao su và sử dụng nồi hấp để lưu hoá. Sản phẩm làm ra đạt theo tiêu chuẩn Nhật Bản – JIS K63222.

SƠ ĐỒ KIỂM SOÁT QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT DÂY COURROIE



- **Các loại Joints, seals...:** đảm bảo được sử dụng hiệu quả với các tính năng chịu dầu, nhiệt, ma sát, kháng tĩnh điện, v v...

6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Trong nhiều năm qua, Công ty luôn chú trọng công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường, dần cạnh tranh và thay thế sản phẩm ngoại nhập.

Sản phẩm băng tải cuả Berubco đã tạo được thương hiệu đối với khách hàng, sản phẩm được sản xuất theo công nghệ tiên tiến và quy trình kiểm soát chặt chẽ, băng tải của Berubco được sử dụng rộng rãi trong các nhà máy công nghiệp, khai thác than, xi măng, phân bón, mía đường... và trong các môi trường có nhiệt độ cao liên tục.

Trước đây sản phẩm băng tải chịu nhiệt 200 độ C chưa chịu được môi trường nóng liên tục, sau một thời gian sử dụng dễ bị lão hóa và dẫn đến hư hỏng nặng. Tuy nhiên hiện nay, nhờ vào việc nghiên cứu hóa chất mới ứng dụng vào sản xuất, kết quả sản phẩm đã tăng được độ bên cao và chịu nhiệt tốt trong môi trường làm việc liên tục.

Chất lượng luôn là mối quan tâm hàng đầu của Công ty khi cung cấp sản phẩm cho khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân.

Một số các ứng dụng thành công khác bên cạnh sản phẩm băng tải có thể kể đến như là:

- Keo nối đầu băng tải lõi thép cho chất lượng mối nối có độ bền và tính ổn định cao
- Cải tiến thiết bị nhúng vải từ quy trình nhúng 2 lần thành 1 lần mà vẫn đảm bảo thành phẩm làm ra đạt chất lượng. Bên cạnh đó, Công ty cũng cải tiến đơn keo nhúng vải và keo dây tim. Các nghiên cứu này giúp tiết kiệm được nguyên liệu, thời gian sản xuất và giảm giá thành.

Thực hiện định hướng phát triển trong ngắn hạn, năm 2010, công ty đã đầu tư 1 hệ thống lưu hoá thế hệ mới lần đầu có mặt tại Việt Nam, nhằm nâng cao sản lượng và đa dạng hoá sản phẩm, thiết bị mới có thể sản xuất tất cả các chủng loại băng tải (đặc biệt là băng tải mỏng), ngoài ra là tapis có bề dày từ 0.5mm đến 25mm để đáp ứng đầy đủ yêu cầu đa dạng của thị trường.

Ngoài sản phẩm chính là băng tải và dây courroie, công ty có hướng phát triển các sản phẩm cao su kỹ thuật. Các sản phẩm hiện đã sản xuất và xuất xưởng như Joint, cao su đệm, cao su tấm, phao chống dầu loang, thanh ốp tường, gờ giảm tốc... đặc biệt đã xây dựng hoàn chỉnh xưởng sản xuất mới dành riêng cho sản phẩm màu, xưởng mới đang cung cấp mặt hàng băng bida và đế giày cho khách hàng Mỹ và Đài Loan với số lượng lớn.

6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Hiện tại Công ty được đánh giá là nhà sản xuất băng tải và dây courroie hàng đầu Việt Nam sản xuất theo công nghệ của Nhật Bản. Tiêu chuẩn chất lượng được áp dụng là Nhật Bản JIS K6322- K6323, sản phẩm làm ra của Công ty đảm bảo được quy cách và độ bền cao. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008 được áp dụng cho tất cả các bộ phận quản lý, sản xuất, vật tư, bán hàng...

Bên cạnh đó, để đảm bảo thực hiện các chỉ tiêu về chất lượng và nghiên cứu sản phẩm mới, Công ty đã trang bị phòng thí nghiệm với các máy móc kiểm tra hiện đại cùng với đội ngũ kiểm soát quá trình được đào tạo bài bản, chúng tôi luôn chú trọng kiểm tra chất lượng từ đầu vào của nguyên liệu đến đầu ra của sản phẩm nhằm mang đến sự hài lòng tốt nhất cho khách hàng.

Ngoài ra, để tạo dựng một môi trường làm việc tốt Công ty cũng có hệ thống quản lý môi trường đảm bảo việc các chất thải được xử lý tốt trước khi đi ra ngoài nhà máy.

6.8 Chính sách bán hàng

Nhằm đẩy mạnh việc tiêu thụ, CTCP Cao su Bến Thành luôn chú trọng đến các dịch vụ khách hàng, hỗ trợ bán hàng, sẵn sàng cho sử dụng sản phẩm trước sau thời gian bảo hành sẽ thanh toán đối với các khách hàng mới lần đầu mua sản phẩm cuả công ty. Tư vấn miễn phí về kỹ thuật và cách lựa chọn sản phẩm phù hợp với tính năng sử dụng cho khách hàng.

Hàng năm lãnh đạo đều có chương trình khảo sát và thu thập ý kiến khách hàng về chất lượng cũng như thái độ làm việc của nhân viên bán hàng để cải tiến phù hợp hơn. Xây dựng hệ thống bán hàng theo từng vùng địa lý đảm bảo tiếp cận tất cả khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm của Bến Thành.

Văn phòng đại diện phía Bắc tại Hà Nội được lập ra có nhiệm vụ đáp ứng kịp thời mọi nhu cầu cho khách hàng tại khu vực.

Bên cạnh những chính sách trên, Công ty còn có nhiều dịch vụ hậu mãi và chăm sóc khách hàng khá tốt:

- ✓ Được đổi lại hàng hóa hư hỏng do lỗi kỹ thuật theo qui định của công ty.
- ✓ Tư vấn sử dụng và lấp đặt miễn phí.
- ✓ Bảo hành nghiêm chỉnh theo qui định đưa ra.
- ✓ Có chính sách giá đặc biệt cho những đơn hàng mua với số lượng lớn và khách hàng lớn.

6.9 Hoạt động Marketing

Với thương hiệu Berubco hiện tại, Công ty vẫn không ngừng đẩy mạnh hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu, phát triển thị trường trong nước, mở rộng và thúc đẩy các mảng dịch vụ và thương mại.

Công ty tham gia đầy đủ các hội chợ lớn trong nước như: Hội chợ hàng VN chất lượng cao, hội chợ ngành nhựa và cao su, hội chợ Giảng Võ Hà Nội, Hội chợ hàng Công nghiệp VN... Đồng thời tích cực tham gia các triển lãm khu vực như: triển lãm phát triển thương mại Quốc tế ở Hồng Kong, Campuchia...

Các hoạt động marketing do phòng kinh doanh của công ty phụ trách có những hoạt động thường xuyên như:

- Liên hệ gởi Catalog, chào hàng mẫu đến từng công ty, từng khách hàng qua các phương tiện thông tin và gặp trực tiếp ở khắp các tỉnh thành trong và ngoài nước.
- Quảng cáo sản phẩm trên Báo, đài thông qua các chương trình giới thiệu Sản phẩm và Doanh nghiệp uy tín.
- Thông qua các tham tán thương mại VN ở nước ngoài để đưa sản phẩm đến với khách hàng quốc tế, đẩy mạnh xuất khẩu.

Hệ thống phân phối: công ty có văn phòng đại diện tại Hà Nội có nhiệm vụ tiếp thị, quảng bá sản phẩm của công ty đến các khách hàng từ miền Trung ra đến miền Bắc và cung cấp các dịch vụ tư vấn, sửa chữa, nối đầu cho sản phẩm băng tải.

Hoạt động xây dựng thương hiệu:

Với hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành sản xuất băng tải, dây courroie, các sản phẩm cao su kỹ thuật, thương hiệu Berubco đã trở nên quen thuộc với hầu hết các ngành công nghiệp tại Việt Nam và được bộ công nghiệp xếp hạng là sản phẩm chất lượng loại 1.

Riêng dây courroie: Berubco là nhà sản xuất duy nhất tại việt Nam, chiến lược của Berubco hiện nay chủ yếu tập trung vào kênh sản phẩm chất lượng cao tương đương dây của Thái lan, Nhật Bản (Bando, Missubisi), trong thời gian tới Công ty sẽ cho ra sản phẩm dây courroie đặc biệt ngang với dây của Đức và tạo dựng sản phẩm courroie mang thương hiệu Việt.

6.10 Nhãn hiệu thương mại

Nhãn hiệu thương mại: Berubco

Logo Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành:

Thời gian bảo hộ: 10 năm

Giấy phép: 65621

Ngày cấp: 16.11.2001

Cơ quan cấp: Cục sở hữu trí tuệ

6.11 Danh sách các hợp đồng đã và đang thực hiện

Công ty hoạt động sản xuất và tự phân phối các sản phẩm của mình theo yêu cầu của khách hàng. Các khách hàng của Công ty bao gồm các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp và xuất khẩu một số sản phẩm cho các đối tác nước ngoài.

Bảng: Danh sách một số hợp đồng đã và đang thực hiện trong nước

Các đối tác trong nước			
Công ty	**Trị giá (triệu đồng)**	**Sản phẩm cung cấp**	**Thời gian thực hiện HĐ**
Cty TNHH MTV Than Khe Chàm	871	Băng tải	9/8/2010
Cty Kho vận Đá Bạc	713		20/05/2010
Cty than Quang Hanh	858		28/09/2010
Cty MTV than Hòn Gai	1.081		27/09/2010
Cty than Dương Huy	1.340		17/09/2010
Cty HH XM Luks	2.358		26/02/2010
Cty CP XM Thăng Long	3.519		29/06/2010
Cty CP XM Hà Tiên 1	1.220		04/01/2010
Cty XM Hoàng Mai	1.012		26/09/2010
Cty CP XM Hà Tiên 2	225		08/06/2010
Cty CP cao su An Phú	487	Cao su kỹ thuật	07/06/2010
Cty CP XM Fico Tây Ninh	1.245	Băng tải	05/04/2011
Cty Than Thống Nhất	1.663		30/03/2011
Cty TNHH MTV Than Mạo Khê	1.329		20/04/2011 - 05/04/2011
Cty XM Chinfon hải Phòng	615		08/04/2011
Cty TNHH MTV Than Quang Hanh	623		
Cty Sông Đà 6	465		06/04/2011
Cty TNHH DAP-Vinachem	558		27/06/2011

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

Bên cạnh đó, công ty cũng nhận sản xuất cho các đơn đặt hàng của các nước như Mỹ, Singapore, Canada, Campuchia ...

Bảng: Danh sách một số các đối tác nước ngoài

STT	Các đối tác	Sản phẩm cung cấp	Trị giá	Thời gian thực hiện
1	Associate Asphalt Productsco., Ltd (Cambodia)	Courroie, Băng tải	20.133 USD	T6-T10/2010
2	Nitor Projects (ASIA) Pte Ltd (Singapore)	Băng tải, cao su tấm	54.131 USD	T1-T12/2010
3	Martec International (USA)	Cao su tấm 2 container/tháng	194.032 USD	Hợp đồng dài hạn
4	Industries Protac Inc (Canada)	Băng tải	1.644 USD	t12/2010

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng: **Các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh**

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	% tăng giảm	Quý II/2011
Tổng giá trị tài sản	141.409	173.408	22,63%	171.567
Vốn điều lệ	75.000	82.500	10,00%	82.500
Vốn chủ sở hữu	119.364	125.922	5,49%	126.742
Doanh thu thuần	74.622	112.086	50,20%	59.243
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	9.870	14.839	50,34%	8.930
Lợi nhuận khác	162	-3	-101,83%	-9
Lợi nhuận trước thuế	10.032	14.836	47,88%	8.921
Lợi nhuận sau thuế	8.705	12.201	40,16%	6.691

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý II/2011

Tổng giá trị tài sản của Công ty vào thời điểm cuối năm 2009 là 141,4 tỷ đồng, tăng 16,5% so với đầu năm, phần lớn là do khoản phải thu của khách hàng tăng gấp đôi từ 8,4 trong năm 2008 và đạt 16,5 tỷ vào năm 2009, chủ yếu là do Công ty đã ký được nhiều hợp đồng giá trị lớn với khách hàng doanh nghiệp.

Sản lượng sản xuất tăng mạnh trong năm 2009 do sau thời kỳ khủng hoảng của năm trước, các doanh nghiệp đầu tư nhiều vào máy móc thiết bị, mở rộng nhà máy đã làm tăng nhu cầu về băng tải, dây courroie – những mặt hàng chủ lực của Công ty. Doanh thu Công ty năm 2009 đạt 74,6 tỷ đồng, tăng 47,79% làm lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 67,5% so với năm 2008. Tuy nhiên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chỉ tăng 27,47% do tổng chi phí trong năm tăng 40,98% nên tỷ suất lợi nhuận đạt được thấp hơn so vơi năm trước đây.

Lợi nhuận sau thuế năm 2009 của Công ty là 8,7 tỷ đồng, tăng 11,6% so với năm 2008. Trong năm Công ty không còn được miễn 100% thuế thu nhập doanh nghiệp làm cho tỷ suất lợi nhuận sau thuế /doanh thu thuần chỉ còn 11,66%, thấp hơn so với năm 2008 là 15,44%.

Tiếp tục xu hướng tăng trưởng của ngành công nghiệp, các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2010 đã có bước chuyển biến tốt. Tổng giá trị tài sản của công ty vào cuối năm 2010 là 173,4 tỷ đồng, tăng 22,63% so với đầu năm. Trong kỳ, công ty cũng đã thực hiện điều chỉnh tăng vốn điều lệ từ 75 tỷ đồng lên 82,5 tỷ đồng, thể hiện cam kết mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Các chỉ tiêu về doanh thu thuần, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận trước thuế của cả năm 2010 cũng đã vượt mức kế hoạch đề ra đầu năm.

Sang năm 2011, giá cao su thiên nhiên nguyên liệu thế giới tiếp tục tăng do thời tiết ảnh hưởng đến các nước sản xuất cao su lớn làm cho nguồn cung cao su bị thu hẹp. Giá cả nguyên vật liệu đầu vào cao đã làm cho lợi nhuận biên giảm dần từ năm 2010 đến nay. Doanh thu thuần đạt 59,24 tỷ tăng 39,4% so với cùng kỳ năm trước và lợi nhuận sau thuế là 6,69 tỷ đồng tương dương mức tăng 27,73%.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn từ 2009 đến Q2/2 011

a) Thuận lợi

- Bên cạnh lợi thế chung của ngành cao su Việt Nam là quốc gia có khí hậu phù hợp, nhân công rẻ và dồi dào thích hợp với sự phát triển của ngành Cao su, Công ty cổ phần Cao su Bến Thành hiện nay là thành viên của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam nên được hỗ trợ rất nhiều từ bản thân Tập đoàn và các công ty là thành viên kể từ khi cổ phần hóa và năm 2007 đến nay.
- Kinh nghiệp lâu năm trong ngành từ khi còn là Xí nghiệp sản xuất cao su, khả năng đáp ứng được nhu cầu, luôn luôn đặt chất lượng là tiêu chí hàng đầu đã làm nên thương hiệu Berubco hiện tại. Berubco là thương hiệu sản xuất băng tải hàng đầu hiện nay tại Việt Nam, chiếm đến 30 – 40% thị phần trong cả nước và được các khách hàng tin tưởng sử dụng. Nhu cầu về sản xuất công nghiệp lớn kéo theo nhu cầu về băng tải và các sản phẩm cao su chi tiết tăng mạnh vì đây là công cụ đầu vào không thể thay thế cho các ngành khai thác than, khoáng sản, ngành sản xuất xi măng, phân bón, ngành cơ khí chế tạo máy, ngành ôtô...đều là các ngành sản xuất công nghiệp mũi nhọn của Việt Nam. Với tốc độ tăng trưởng bình quân từ 25-30% mỗi năm, Công ty hoàn toàn tin tưởng sẽ duy trì và phát triển tốt thị phần tiêu thụ trong tương lai, bên cạnh đó việc thâm nhập thị trường từ những năm 2002 đến nay công ty đã thiết lập được một nhóm khách hàng truyền thống, có thể đảm bảo được doanh số và lợi nhuận ổn định trong giai đoạn nền kinh tế bảo hoà.
- Hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành sản xuất băng tải, dây courroie và các sản phẩm cao su kỹ thuật, Berubco đã có được uy tín và mối quan hệ với rất nhiều các nhà máy công nghiệp nặng từ lớn đến trung bình và nhỏ. Hiện nay tại VN có 2 nhà máy sản xuất băng tải cung cấp trên 50% nhu cầu của thị trường nội địa, phần còn lại được nhập khẩu từ các nước Nhật Bản, Đài Loan, đặc biệt là băng tải Trung Quốc với chất lượng thấp và giá rẻ. Sản phẩm của Berubco có đầy đủ các tiêu chí tối ưu có thể cạnh tranh tốt với tất cả các thương hiệu khác như: chất lượng tương đương băng tải Nhật Bản, trong khi giá cả rẻ hơn, thời gian giao hàng nhanh chóng, có chế độ tư vấn, bảo hành, hậu mãi tốt. Berubco hoàn toàn tin tưởng sẽ phát triển là nhà sản xuất băng tải hàng đầu về chất lượng và số lượng tại VN và trong khu vực.
- Ngành cao su là ngành công nghiệp được nhà nước rất quan tâm, trong thời điểm khó khăn của cuộc khủng hoảng, Berubco đã nhận được sự hỗ trợ tích cực của chính phủ và thành phố Hồ Chí Minh từ các chính sách giãn thuế, giảm thuế TNDN, được vay ưu đãi kích cầu đã tạo điều kiện tốt cho công ty có vốn kinh doanh, giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh, cơ cấu lại bộ phận để tạo hiệu quả khi nền kinh tế trở về quỹ đạo tăng trưởng.

- Bên cạnh đó, trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu, ngành sản xuất cao su kỹ thuật có một lợi điểm rất đáng xem xét đó là sự chênh lệch giữa giá mua nguyên vật liệu đầu vào và giá bán thành phẩm. Với giá xuất cao su nguyên liệu chỉ vào khoảng 50.000 đồng đến 55.000 đồng/kg, trong khi sản xuất băng tải có thể lên trên 400.000 đồng/kg, đặc biệt với các loại băng tải chuyên dùng trong môi trường khắc nghiệt, giá dao động từ 3 triệu đến 4 triệu đồng/kg.
- Phương án tăng vốn điều lệ của công ty hoàn thành trong năm 2008 thu hút được một lượng vốn đáp ứng kịp thời cho hoạt động đầu tư mở rộng và ứng phó với các biến động của thị trường.
- Nhận định trước những khó khăn trong từng giai đoạn, Ban Lãnh Đạo đã đề ra nhiều chính sách về tư vấn, bán hàng, hậu mãi...trong từng thời điểm cụ thể nhằm hoàn thành tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty.
- Đội ngũ cán bộ tại công ty là những người trẻ, năng động, không ngừng học tập nâng cao trình độ chuyên môn đáp ứng tốt yêu cầu phát triển của công ty, đồng thuận cao với các chủ trương của công ty, luôn nỗ lực và cố gắng không ngừng vì mục tiêu chung.

b) Khó khăn

Bên cạnh những mặt thuận lợi, Công ty không tránh khỏi những khó khăn trong hai năm 2008, 2009 nhất là ảnh hưởng lớn của các chính sách vĩ mô. Sự suy thoái kinh tế gây ảnh hưởng nhiều đến sức mua của các nước trên thế giới, kim ngạch xuất khẩu tại Công ty năm 2009 giảm trên 20% so năm trước dẫn đến hàng tồn kho cao và khả năng quay vòng vốn giảm.

Chính sách tài chính tiền tệ và ngân hàng của Chính phủ thắt chặt trong năm 2008 đã gây khó khăn cho vấn đề tài chính của Công ty khi huy động vốn, biến động lớn về tỷ giá USD và hợp đồng xuất khẩu không ổn định khiến cho nguồn thu cũng hạn chế một phần từ các khoản giao kết kinh doanh bên ngoài quốc gia. Năm 2009 và 2010 Chính phủ đã kịp thời tung ra những gói hỗ trợ kích cầu và áp dụng chính sách mở rộng đối với nền kinh tế, hỗ trợ các doanh nghiệp đưa sản xuất trở lại ổn định tuy nhiên nên kinh tế vẫn còn tồn tại những khó khăn về lạm phát, tỷ giá ... Lạm phát sẽ tiếp tục là nỗi lo của chính phủ trong quá trình điều hành nên kinh tế vĩ mô của năm 2011. Trong bối cảnh chính sách vĩ mô hướng tới thắt chặt tiền tệ, sự sụt giảm đột ngột đối với nguồn tín dụng sẽ tạo áp lực về vốn đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế trong thời gian tới.

Berubco là một trong những nhà phân phối lớn tại Việt Nam nhưng không tránh khỏi cạnh tranh với các sản phẩm của Trung Quốc với giá rẻ hơn rất nhiều. Sản phẩm của công ty có chất lượng cao hơn, tạo được uy tín với khách hàng nhưng với lượng sản phẩm Trung Quốc xuất hiện nhiều trên thị trường như hiện nay để phát triển về lâu dài phải có những chính sách hỗ trợ của quốc gia nhằm giảm hàng nhập khẩu của Trung Quốc và bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

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

8.1 Vị thế của Công ty

Trong những năm qua mặc dù chịu sự cạnh tranh của các sản phẩm băng tải nói riêng và sản phẩm cao su trong và ngoài nước nói chung, song bằng nhiều nỗ lực Berubco đã duy trì được vai trò hàng đầu trên thị trường trong nước và cạnh tranh với các thương hiệu ngoài nước. Doanh thu công ty tăng bình quân từ 20% tới 30% mỗi năm. Berubco hiện là thương hiệu sản xuất băng tải số 1, chiếm thị phần lớn nhất tại Việt Nam và được sự tin dùng tuyệt đối trong các ngành công nghiệp khai thác khoáng sản, xi măng và nhiều ngành khác. Thành công của Berubco là do nắm bắt công nghệ hiện đại, đặt chất lượng sản phẩm lên trên hết và luôn cố gắng đáp ứng tốt nhất những nhu cầu hợp lý của khách hàng.

Năng lực sản xuất với quy mô lớn, thiết bị hiện đại:

Năm 1998 Berubco đầu tư đổi mới toàn bộ thiết bị, công nghệ, tuyển dụng và đào tạo lại nguồn nhân lực, nâng cao chất lượng, số lượng, chủng loại sản phẩm. Hệ thống thiết bị được đầu tư mới từ Đài Loan, qui trình sản xuất khép kín và đa số tự động từ đầu vào đến đầu ra sản phẩm hoàn chỉnh.

Khi gia nhập AFTA và WTO, Berubco chú trọng đầu tư sâu vào công nghệ, kỹ thuật nhằm tăng năng suất, sản lượng. Sản phẩm được sản xuất theo tiêu chuẩn tiên tiến nhất của Nhật Bản JIS K6322, 6323 và qui trình sản xuất được quản lý theo hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001-2008. Sản phẩm của Berubco đã được thị trường Mỹ, Singapore, Indonesia, Campuchia ... chấp nhận.

Sắp tới Berubco sẽ tiến hành đầu tư nhà máy sản xuất băng tải lõi thép. Băng tải lõi thép đang chiếm lĩnh thị trường các nước phát triển và được ngành công nghiệp Việt Nam đưa vào sử dụng rộng rãi. Với việc đầu tư sản xuất băng tải lõi thép theo tiêu chuẩn Nhật Bản sẽ đảm bảo tăng năng lực sản xuất sản phẩm mới và là sự cần thiết cho quá trình phát triển của công ty, tạo được thế mạnh cạnh tranh so với các doanh nghiệp cùng ngành về năng lực sản xuất băng tải tại Việt Nam và trong khu vực.

Nguồn nhân lực có tay nghề cùng đội ngũ chuyên môn kỹ thuật được đào tạo bài bản:

Đây là yếu tố cơ bản giúp cho chất lượng sản phẩm của Berubco luôn cao hơn sản phẩm cùng loại của những doanh nghiệp khác. Chính nhờ chính sách phát triển nguồn nhân lực song song với kế hoạch phát triển của công ty nên Berubco không bị động và thiếu hụt nguồn nhân lực có kiến thức, kinh nghiệm cũng như các quản trị viên cao và trung cấp.

Công ty xây dựng mô hình làm việc theo nhóm, cùng đoàn kết, phấn đấu, có chính sách đãi ngộ nhân tài thích hợp, công ty luôn xem đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật và nhân viên là vốn quý, là tài sản phải ưu tiên chăm lo, phát triển.

Công ty tạo động lực, môi trường làm việc thân thiện, gắn bó, tin tưởng và tự hào đối với người lao động. Tạo mọi điều kiện cho đội ngũ cán bộ phát huy năng lực, tiếp cận nhanh với trình độ phát triển tiên tiến của thế giới thông qua các khóa đào tạo của các chuyên gia hàng đầu.

Năng lực sản xuất của Berubco trên các sản phẩm chính như sau:

- ***Băng tải của Berubco*** hiện chiếm 40% thị phần cả nước và có mặt ở 90% các công ty sản xuất công nghiệp lớn ở Việt Nam trong các ngành than, xi măng, phân bón . . Ngoài ra Lào và Cambuchia cũng đang phát triển mạnh ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nên trong các năm tới băng tải Việt Nam có nhiều cơ hội tiếp cận thị trường này.

  Năng lực sản xuất của Berubco hiện nay là 200.000m2/năm. Với xu thế phát triển của thị trường, Berubco không ngừng tăng công suất thiết bị và cải tiến công nghệ ngày càng hiện đại, trong tương lai gần sẽ là nhà máy đầu tiên ở Việt Nam sản xuất băng tải lõi thép.

- ***Về dây courroie*** năng lực sản xuất là 12,5 triệu inch/ tháng, xét đến nhu cầu của thị trường hiện nay thì con số này còn rất khiêm tốn. Công ty đã và đang triển khai mạnh sản phẩm này từ chất lượng đến số lượng và sẽ đầu tư mở rộng để chiếm lĩnh thị trường.

  Về xuất khẩu có rất nhiều khách hàng Châu Phi trước đây nhập hàng từ Trung Quốc đã đến và muốn chuyển sang nhập khẩu của Việt Nam. Nhu cầu của họ quá lớn gấp nhiều lần năng suất hiện tại nên công ty còn cân nhắc vì ưu tiên đáp ứng thị trường trong nước trong khi chưa kịp đầu tư thêm thiết bị.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Trong toàn cảnh nền kinh tế thế giới vừa khôi phục lại sau cuộc khủng hoảng lớn, các ngành công nghiệp đang có chiều hướng phát triển mạnh, đặc biệt là ngành khai thác khoáng sản, sản xuất xi măng, ngành xây dựng, ngành vận tải... Nhu cầu về sản phẩm băng tải, cao su kỹ thuật dùng trong xây dựng (ron kính, cao su giảm chấn...), vận tải (các chi tiết cao su trong phương tiện vận chuyển) rất nhiều và phần lớn được nhập từ các nước đang phát triển.

Với đặc điểm khí hậu thích hợp với cây cao su, Việt Nam hiện là nước có sản lượng cao su đứng vị trí thứ 5 trên thế giới sau Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Ấn Độ.

Năm 2010, nền kinh tế thế giới đang trên đà phục hồi, tạo thuận lợi cho việc xuất khẩu cao su nguyên liệu và sản phẩm. Theo Tổ chức nghiên cứu cao su quốc tế (IRSG), từ năm 2010, nhu cầu cao su thiên nhiên sẽ tăng trưởng liên tục đến 2019. Như vậy, mục tiêu đến năm 2015, cả nước sẽ có 800.000 ha cao su và sản lượng mủ đạt 1,2 triệu tấn. Năm 2020, kim ngạch xuất khẩu có thể sẽ đạt được 2 tỷ USD.

Theo đó, dự báo tình hình đầu ra của các sản phẩm công nghiệp sản xuất từ cao su như cao su kỹ thuật, băng tải hay dây courroie cho các nhà máy công nghiệp cũng rất khả quan. Xét một số ngành công nghiệp sau: căn cứ theo tốc độ phát triển công nghiệp khai thác và chế biến than tăng trên 30% đến 2015 và chuyển đổi 100% công nghệ từ lao động chân tay sang hiện đại hóa, với tốc độ này cần 100.000 m2 băng tải/năm. Đối với ngành xi măng tốc độ phát triển trung bình hàng năm là 9%, đến 2015 sản lượng trung bình đạt 76 triệu tấn/năm. Để sản xuất được lượng xi măng này cần phải sử dụng trên 100.000 m2 băng tải. Như vậy chỉ tính riêng cho 2 ngành trên thì lượng nhu cầu sử dụng băng tải đã lên đến 200.000m2/năm. Ngoài ra một số ngành nghề khác như: Phân bón, khai thác đá, chế biến gạo, chế biến nông sản ... cũng cần một lượng băng tải không nhỏ.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Tình hình lao động

Tình hình lao động của Công ty được tóm tắt trong bảng dưới đây:

Bảng: Tình hình lao động của Công ty tính đến 30/09/2011

Lao động	Tại 30/09/2011	Tỷ trọng
Số lượng nhân viên	**103**	**100%**
Phân theo trình độ chuyên môn		
▪ Đại học và trên Đại học	19	17%
▪ Cao đẳng, trung học	25	22%
▪ Công nhân lành nghề	68	61%

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

9.2 Chính sách đối với người lao động

Công ty luôn xem sự đóng góp của nhân viên là tài sản lớn nhất cho Công ty. Vì vậy, Công ty luôn đảm bảo thu nhập phù hợp. Cán bộ Công nhân viên của công ty được hưởng các chính sách sau:

Chính sách lương:

- Công ty xây dựng và ban hành Quy chế Tiền lương áp dụng thống nhất trong toàn Công ty.

- Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt kế hoạch Lao động - Tiền lương hàng năm trên cơ sở phương án sản xuất kinh doanh gắn với các mục tiêu chính: sản lượng, doanh thu, lợi nhuận.

- Công ty trả lương cho Người lao động theo kết quả và hiệu quả công việc, sử dụng tiền lương làm động

lực để kích thích Người lao động tích cực làm việc, hoàn thành tốt số lượng, chất lượng công việc được giao, tăng năng suất lao động, gia tăng sản lượng và thị phần, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

Chính sách khen thưởng, phúc lợi:

- Đại hội đồng Cổ đông Công ty quyết định mức trích Quỹ khen thưởng và phúc lợi trên cơ sở kết quả sản xuất kinh doanh hàng năm.

- Quỹ khen thưởng được sử dụng để thưởng trực tiếp cho các tập thể và cá nhân Người lao động có thành tích xuất sắc trong các phong trào thi đua, hoàn thành tốt nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh được giao.

Quỹ phúc lợi được chi theo Thỏa ước Lao động tập thể với các chính sách khuyến khích, động viên Người lao động gắn bó, tâm huyết với doanh nghiệp. Ngoài ra, mỗi năm, Công ty còn tổ chức các chuyến nghỉ mát, sinh hoạt tập thể cho nhân viên toàn thể Công ty, tổ chức ngày quốc tế thiếu nhi, lễ hội trung thu, khen thưởng học sinh giỏi, xuất sắc, trao học bổng cho con em học giỏi có hoàn cảnh kinh tế khó khăn, tổ chức thăm hỏi tặng quà nhân ngày Tết ...

Chính sách đào tạo:

Để chuẩn bị nguồn nhân lực cho các chức danh kế thừa, công ty luôn chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng, qui hoạch cán bộ. Từ năm 2008 đến nay, công ty đã cử 5 cán bộ tham gia lớp Giám Đốc Điều Hành Chuyên Nghiệp (CEO), cử một lãnh đạo phòng kế toán tham gia lớp Giám Đốc Tài Chính Chuyên Nghiệp (CFO). Năm 2009, công ty tiếp tục cử 02 cán bộ theo học lớp Giám Đốc Kinh Doanh Chuyên Nghiệp (CCO), 01 cán bộ học lớp Giám Đốc Sản Xuất Chuyên Nghiệp (PPD) do trường Doanh Nhân PACE tổ chức huấn luyện. Cử 01 cán bộ lãnh đạo tham gia lớp đào tạo cao cấp chính trị do Thành Ủy tổ chức, 1 cán bộ học lớp quản lý cấp trung; Tạo điều kiện thuận lợi cho 3 cán bộ quản lý học tập nâng cao trình độ chuyên môn (từ cao đẳng lên đại học, từ đại học lên cao học); 2 cán bộ học lớp quản trị marketing; 7 công nhân học lớp tổ trưởng sản xuất và quản đốc phân xưởng, cùng các khóa huấn luyện đào tạo chuyên môn khác... nhằm nâng cao trình độ quản lý, chuyên môn, đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty và tạo sức cạnh tranh trong nền kinh tế hội nhập

Chính sách khác:

- Công ty nghiêm túc thực hiện đóng Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm Y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho Người lao động theo qui định của Nhà nước.

- Các khoản phụ cấp: Phụ cấp ăn trưa, phụ cấp đi lại, phụ cấp trang phục

- Công ty cũng luôn chú trọng đến công tác An toàn lao động, bảo hộ lao động, trang phục văn phòng, vệ sinh môi trường, sức khỏe cho người lao động. Tại các đơn vị đều có Hội đồng bảo hộ lao động, mạng lưới an toàn vệ sinh lao động. Công ty thường xuyên tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho người lao động, khám chữa bệnh nghề nghiệp cho lao động trực tiếp... Công ty đã thực hiện đầy đủ các qui định về an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ vì vậy luôn đảm bảo an toàn tuyệt đối về con người, hàng hóa, tài sản và môi trường.

10. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo điều lệ của Công ty và quy định của pháp luật, mức cổ tức hàng năm do Hội đồng Quản trị đề xuất và do Đại hội đồng Cổ đông quyết định như sau:

- Theo quyết định của Đại hội đồng Cổ đông và theo quy định của pháp luật, cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông.

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp.
- Tuỳ theo tình hình thực tế, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông vào giữa năm nếu Hội đồng quản trị cho rằng khả năng lợi nhuận của Công ty có thể đáp ứng.

Tình hình chia cổ tức của Công ty qua các năm như sau:

Bảng: Tình hình chi trả cổ tức qua các năm

	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010 (*)	Năm 2011 (**)
Tỷ lệ chi trả cổ tức (bằng tiền mặt)	5%	6%	8%	8%

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

(*) Căn cứ vào quyết định của ĐHĐCĐ năm 2011 thống nhất tại ngày 23/05/2011.

Trong quý II năm 2010, thực hiện theo quyết định của ĐHĐCĐ năm 2010 ngày 15/05/2010, Công ty phát hành cổ phiếu thưởng từ nguồn thặng dư vốn của Công ty. Tỷ lệ thưởng cổ phiếu: 10: 1, cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được 1 quyền nhận cổ phiếu thưởng, cứ 10 quyền sẽ được nhận thêm 1 cổ phiếu mới. Số cổ phiếu được làm tròn đến hàng đơn vị, số cổ phiếu lẻ phần thập phân không được tính và hủy bỏ.

Sau khi phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, vốn điều lệ của Công ty tăng từ 75.000.000.000 đồng lên đến 82.499.980.000 đồng.

(**) Căn cứ vào dự kiến kế hoạch và lợi nhuận năm 2011 tại ĐHĐCĐ năm 2011.

11. Tình hình hoạt động tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo Tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày theo các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

(1) Trích khấu hao tài sản

Đối với tài sản cố định hữu hình:

Công ty trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, bằng giá trị xác định lại khi xác định giá trị doanh nghiệp chia cho thời gian hữu dụng ước tính của đơn vị. Thời gian khấu hao được ước tính phù hợp theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Thời gian khấu hao áp dụng cho cho các loại tài sản tại Công ty như sau:

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà cửa, vật kiến trúc	8 - 30 năm
Máy móc thiết bị	8 - 12 năm
Phương tiện vận tải	10 - 12 năm
Thiết bị văn phòng	5 - 8 năm

Đối với tài sản cố định vô hình:

	đến hạn trả)		Lãi suất: 0%, Phí ủy thác: 0,07% tháng Khoản vay được thanh toán khi công ty thu hồi tiền đền bù quyền sử dụng đất tại MB 83/11 Hương Lộ 14, Q11 theo chỉ đạo cuả UBND TP HCM
31/12/2010		8.789.101.862	
	1. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển	5.489.101.862	Hợp đồng vay số 01/2010/HĐHM-PGD4 ngày 20 tháng 07 năm 2010 Lãi suất cho vay USD: 6,5%/năm Mục đích vay: Vay tiền thanh toán mua hàng
	2. Quỹ đầu tư và phát triển đô thị TP.HCM	3.300.000.000	Hợp đồng tín dụng ủy thác số 149/2002/HĐTD-U T/QĐT ngày 06 tháng 09 năm 2002 Phí ủy thác: 0,07%/tháng

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009, 2010

b. Vay nợ dài hạn

	Tổ chức cho vay	Số dư nợ vay (VNĐ)	Diễn giải
31/12/2009	Ngân hàng Kỹ thương	4.887.128.400	Vay kích cầu theo quyết định ưu đãi 50% lãi suất của UBND TP.HCM, số tiền 806.723 USD để mua máy lưu hóa Thời hạn vay: 7 năm Lãi suất cho vay USD: 5,5%/năm
31/12/2010	Ngân hàng Kỹ thương	15.060.822.504	Hợp đồng tín dụng số 11646/HĐTD/TH-PN/TCB_CL Lãi suất cho vay: theo từng lần nhận nợ Mục đích vay : Mua máy móc thiết bị Khoản vay được đảm bảo bằng tài sản là quyền sử dụng đất và các tài sản hình thành trên đất ở khu công nghiệp tây bắc Củ Chi, huyện Củ Chi Thành Phố Hồ Chí Minh

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009, 2010

(7) Tình hình công nợ

Bảng: Các khoản phải thu

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011
Phải thu của khách hàng	16.579	23.027	20.425
Trả trước cho người bán	5.069	775	352
Các khoản phải thu khác	7.170	10.027	10.101

Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(561)	(919)	(919)
Tổng cộng	28.257	32.911	41.731

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý II/2011

Bảng: **Các khoản phải trả**

Đvt: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011
Nợ ngắn hạn	**17.391**	**32.286**	**30.896**
Vay và nợ ngắn hạn	3.300	8.789	8.053
Phải trả cho người bán	2.605	8.411	5.764
Người mua trả trước	176	325	936
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.922	3.907	210
Phải trả công nhân viên	1.425	172	1.932
Chi phí phải trả	1.266	2.045	2.126
Phải trả phải nộp khác	5.711	7.252	9.740
Dự phòng phải trả ngắn hạn	987	1.236	1.176
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-551	150	958
Nợ dài hạn	**5.205**	**15.201**	**13.928**
Phải trả dài hạn khác	318	140	140
Vay và nợ dài hạn	4.887	15.061	13.788
Tổng cộng	**22.596**	**47.486**	**44.825**

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý II/2011

12. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng: **Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Quý II/2011
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	5,71	3,35	3,47
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	4,85	2,39	2,49
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	15,59%	27,38%	26,13%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	18,47%	37,71%	35,37%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho	2,93	3,63	1,34
- Vòng quay tổng tài sản	0,57	0,71	0,34
- Vòng quay khoản phải thu	6,01	5,66	2,73
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)			
- Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	11,66%	10,89%	11,29%
- Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	7,73%	9,95%	5,30%
- Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	6,62%	7,75%	3,88%

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh /Doanh thu thuần	13,23%	13,24%	15,07%

Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý II/2011

Khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán hiện tại của công ty rất tốt vì xét trong cơ cấu nợ của Công ty có thể thấy công ty ít sử dụng các khoản vay ngắn hạn để tài trợ. Từ trước năm 2010, việc tài trợ cho hoạt động hoàn toàn bằng vốn trung và dài hạn. Quan điểm ít tài trợ bằng vay ngắn hạn trước mắt vẫn phù hợp với đặc điểm phát triển của Công ty nhất là trong giai đoạn hiện tại vì lãi suất vay khá cao. Hệ số thanh toán vì thế đều lớn hơn 1, đảm bảo được khả năng thanh toán.

Cơ cấu vốn

Nợ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tài sản và vốn chủ sở hữu, và có xu hướng tăng do Berubco ngày càng phát triển nên cần vốn tài trợ cho hoạt động của mình trong quá trình kinh doanh. Berubco duy trì được cơ cấu tài trợ an toàn do quan điểm ít sử dụng đòn bẩy trong ngắn hạn. Điều này cũng phù hợp với định hướng hiện tại do Công ty đang trong giai đoạn đầu tư xây dựng ban đầu về nguồn nguyên vật liệu cũng như phát triển sản phẩm.

Năng lực hoạt động

Luân chuyển hàng tồn kho dao động ở khoảng trên 2 vòng/năm tương đương với khoảng 180 ngày và có khuynh hướng duy trì qua các năm cho thấy mặt hàng của Berubco thuộc nhóm tiêu thụ khá chậm. Công ty tận dụng nguồn hàng dự trữ để đảm bảo việc xuất bán cho khách hàng theo yêu cầu nên hàng tồn kho là khá lớn. Giá trị hàng tồn kho năm 2010 gấp 2,13 lần so với năm 2009.

Vòng quay tổng tài sản của Berubco có tính ổn định qua 3 năm đạt trên 5%

Vòng quay khoản phải thu thể hiện tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp, vòng quay càng lớn thì khả năng thu hồi nợ càng cao. Theo số liệu các năm thì vòng quay khoản phải thu càng giảm do Berubco mở rộng việc cho khách hàng chậm trả để tăng tính cạnh tranh và phục vụ cho mục đích lâu dài xây dựng lòng tin của Berubco đối với khách hàng. Hơn nữa, các đối tác của Công ty thường là những doanh nghiệp lớn có uy tín nên rủi ro thanh toán là hạn chế.

Khả năng sinh lợi

Nhìn chung khả năng tạo lợi nhuận của Công ty ở mức trung bình so với các Công ty trong cùng ngành. Sau năm 2008 khó khăn, bước sang năm 2009, Berubco đã có những chuyển biến thuận lợi. Kết thúc năm 2009, ROE đạt 7,29%. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần trong năm 2009 giảm so với năm 2008 do tốc độ tăng trưởng doanh thu tăng nhưng không tăng nhanh hơn chi phí. Trong khi tỷ lệ giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần có xu hướng giảm qua các năm, chi phí tài chính không đáng kể, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhưng chi phí bán hàng lại tăng đáng kể (giá trị tuyệt đối tăng 59,27% so với năm 2008). Nguyên nhân là do công ty phải gia tăng chi phí hoa hồng cho các hợp đồng trong và ngoài nước để cạnh tranh với các sản phẩm từ thị trường Trung Quốc có giá rẻ hơn rất nhiều. Bước sang năm 2010, hoạt động Công ty vẫn giữ vững ở các mặt hàng sản xuất băng tải là chủ đạo, doanh thu tăng kéo theo lợi nhuận tăng. Tỷ số lợi nhuận biên đạt 10,89%, giảm nhẹ so với năm trước nhưng ROE lại tăng đáng kể đạt 9,69% (tăng 2,4%).

Trước mắt tình hình kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, công ty đã đặt ra kế hoạch phù hợp với khả năng và những nỗ lực của Công ty để đảm bảo khả năng sinh lời và thu nhập của cổ đông trong những năm sắp tới. Kết thúc quý II, Công ty đạt lợi nhuận 6,69 tỷ đồng, cao hơn cùng kỳ năm trước 27,7%; tỷ suất lợi nhuận ròng biên đạt 11,29%.

Theo dự báo của giá cao su thế giới, giá nguyên liệu đầu vào sẽ không còn là lợi thế trong thời gian tới, do đó lợi nhuận sẽ ít khả năng tạo nhiều đột biến làm tỷ suất lợi nhuận biên có xu hướng giảm. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh chính sẽ giữ ổn định với các hợp đồng lâu dài với các doanh nghiệp lớn.

Về Ý kiến của Kiểm toán trong báo cáo tài chính:

Theo Ý kiến của Kiểm toán viên được đề cập trong báo cáo kiểm toán của BCTC năm 2009 và năm 2010 là khoản lỗ trong giai đoạn trước khi chính thức chuyển sang Công ty cổ phần được xem như khoản phải thu Nhà nước chờ ý kiến xử lý với số tiền 5.970.216.154 VNĐ.

Nhằm xác định chính xác khoản lỗ trong giai đoạn là công ty Nhà nước (trước khi cổ phần hóa), Ủy ban Nhân dân TP.HCM (UBND TPHCM) đã họp bàn thống nhất và ban hành công văn số 432/TB-VP ngày 27/07/2010 và công văn số 4339/UBND-CNN ngày 01/09 năm 2010. Theo đó, UBND TP.HCM quyết định giao cho Tổng Công ty Công nghiệp Sài Gòn (là đơn vị quản lý phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp sau khi CPH) xử lý thực hiện quyết toán cho CTCP Cao su Bến Thành.

Đến nay, sau khi có ý kiến của UBND TP.HCM về các vấn đề xử lý phần vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần Cao Su Bến Thành. Công ty đang phối hợp với TCT Công Nghiệp Sài Gòn tiến hành thực hiện quyết toán vốn cho đơn vị để hoàn tất các thủ tục, hồ sơ về vốn để bảo toàn phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp và đảm bảo lợi ích của các cổ đông đã tham gia góp vốn. Thời gian hoàn thành các công việc dự kiến trong Quý 3/2011.

Như vậy, sau khi hoàn tất các công việc bàn giao vốn giữa Công ty và Tổng Công ty Công nghiệp Sài Gòn, khoản lỗ được xác định trong giai đoạn là công ty Nhà nước (trước khi cổ phần hóa) sẽ được xử lý. Khi đó, khoản ngoại trừ trong báo cáo tài chính kiểm toán tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2010 do Vietland lập được xem là sẽ không ảnh hưởng đến Báo cáo tài chính kiểm toán trong năm 2011. Công ty kiểm toán Vietland cũng đã có ý kiến phản hồi về khoản loại trừ năm 2010 sẽ không ảnh hưởng đến báo cáo tài chính của năm 2011 khi nhận được đầy đủ các hồ sơ liên quan vấn đề giải quyết phải thu này.

Về việc trích dự phòng cho khoản đầu tư vào CTCP Địa ốc Sài Gòn Đông Dương

Công ty có khoản đầu tư dài hạn vào CTCP Địa ốc Sài Gòn Đông Dương từ năm 2009 từ việc mua 700 cổ phần trong đợt phát hành tăng vốn của Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Đông Dương. Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Đông Dương hiện nay chỉ đang trong giai đoạn khởi đầu, chưa thực sự phát sinh doanh thu, chi phí, lãi lỗ, hoạt động của Công ty còn mang tính nội bộ với quy mô nhỏ. Khoản đầu tư của Công ty CP cao su Bến Thành vào Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Đông Dương chưa đánh giá được hiệu quả nên không dự trù được khoản dự phòng cho phần đầu tư này trong giai đoạn hiện nay

13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1 Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Huỳnh Trung Trực	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Nguyễn Văn Thanh	Thành viên HĐQT
3	Ông Nguyễn Bán	Thành viên HĐQT
4	Ông Phạm Ngọc Dũng	Thành viên HĐQT
5	Ông Phạm Đình Nhật Cường	Thành viên HĐQT

- **Ông Huỳnh Trung Trực – Chủ tịch HĐQT**

Họ và tên:	HUỲNH TRUNG TRỰC
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	08/05/1957
Nơi Sinh :	Tân Uyên – Bình Dương
CMND	020140570, cấp ngày 18/09/2009 tại TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bình Thuận
Địa chỉ thường trú:	Số 7, Đường 39, Khu Phố 5, P.Linh Đông, Q.Thủ Đức, TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan :	0913904246
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ Sư Xây Dựng
Quá trình công tác	
+ Từ 1980 đến 1996:	Cán bộ, Phó Phòng, Trưởng Phòng, Phòng xây dựng cơ bản Cty Cao Su Phú Riềng , Tổng Cty Cao Su Việt Nam
+ Từ 1996 đến nay:	Chuyên viên, Phó Ban , Trưởng Ban, Ban Xây Dựng Cơ Bản , Tập đoàn Công Nghiệp Cao Su Viêt Nam
+ Từ 2007 đến nay:	Chủ Tịch HĐQT CTCP Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Chủ Tịch HĐQT CTCP Cao Su Bến Thành
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác :	Trưởng Ban Xây Dựng Cơ Bản Tập Đoàn CN Cao Su VN Chủ Tịch HĐQT CTCP Khu Công Nghiệp Nam Tân Uyên Chủ Tịch HĐQT CTCP Thuỷ Điện VRG – Đăk Nông Uỷ viên HĐQT CTCP Xi Măng FICO Tây Ninh
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	803.000 cổ phần chiếm 9,73% tổng số cổ phần
+ Đại diện sở hữu : *Tập đoàn CN Cao Su VN*	792.000 cổ phần chiếm 9,6% tổng số cổ phần
+ Cá nhân sở hữu	11.000 cổ phần chiếm 0.13% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan :	0 cổ phần nắm giữ
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Ông Nguyễn Văn Thanh – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

Họ và tên:	NGUYỄN VĂN THANH
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	02/08/1952
Nơi Sinh	Quãng Ngãi
CMND	020134732, cấp ngày 30/06/2008 tại CA TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Phổ Minh – Đức Phổ - Quãng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	195 Tô Hiến Thành, Phường 13, Q10, TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan:	3 7 907 619
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cao học Quản Trị KinhDoanh
Quá trình công tác	
+ Từ 10/1976 đến 4/1977	Nhân viên Kế Toán Phòng thống kê Tài chính giá cả tại Sở Công Nghiệp TPHCM
+ Từ 05/1977 đến 10/1981	Phụ trách phòng Kế Toán Công Ty Nhựa cao su – Trưởng phòng Kế Toán Thống kê XNLH Cao Su
+ Từ 11/1981 đến 03/1986	Trưởng phòng Kế Toán tại XNLH Công Nông Nghiệp Cao Su
+ Từ 04/1986 đến 07/1992	Trưởng phòng Kế Toán tại LHXN Công Nghiệp Cao Su
+ Từ 08/1992 đến 12/2001	Phó Tổng Giám đốc Công ty Công Nghiệp Cao Su RUBIMEX
+ Từ 01/2002 đến 04/2007	Giám đốc công ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 05/2007 đến nay	Tổng Giám đốc công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Tổng Giám Đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	1.485.813 cổ phần chiếm 18% tổng số cổ phần
+ Đại diện sở hữu cho TCT Công Nghiệp Sài Gòn	1.484.940 cổ phần chiếm 17,99% tổng số cổ phần
+ Cá nhân sở hữu	873 cổ phần chiếm 0.01% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	
+ Con Nguyễn Thanh Phương	70.000 cổ phần chiếm 0,85% tổng số cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Ông Nguyễn Bán – Thành viên HĐQT**

Họ và tên:	NGUYỄN BÁN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	20/02/1957
Nơi Sinh :	Đà Nẵng
CMND	021809713, cấp ngày 31/12/1998 tại CA.TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Đà Nẵng
Địa chỉ thường trú:	177 Phó Cơ Điều – Phường 6 – Quận 11 – TPHCM
Số ĐT liên lạc của cơ quan	0903675095
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Khoa Học
Quá trình công tác	
+ Từ 08/1978 đến 1986	Phó Quản Đốc XN Cao Su Tiến Bộ 1
+ Từ 1986 đến 10/1993	Phó Giám Đốc XN Cao Su Phú Lâm
+ Từ 10/1993 đến 04/2007	Phó Giám Đốc Công Ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 05/2007 đến nay	Phó Giám Đốc Công Ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Phó Tổng Giám Đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	1.000.908 cổ phần chiếm 12.13% tổng số cổ phần
+ Đại diện sở hữu cho TCT Công Nghiệp Sài Gòn	972.638 cổ phần chiếm 11.79% tổng số cổ phần
+ Cá nhân sở hữu	28.270 cổ phần chiếm 0.34% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Ông Phạm Ngọc Dũng – Thành viên HĐQT**

Họ và tên:	PHẠM NGỌC DŨNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	03/10/1949
Nơi Sinh	Hà Nam
CMND	020114523, cấp ngày 23/03/2010 tại CA.TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hà Nam
Địa chỉ thường trú:	322 Lô 9, Cư Xá Thanh Đa , P27,Q.Bình Thạnh ,TPHCM
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan	0908283250 - 0937051471
Trình độ văn hóa:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác	
+ Từ 10/1987 đến02/1989:	Kế Toán trưởng XN Chế Biến Nông Hải Sản
+ Từ 03/1989 đến 03/1990	Cán bộ phòng Công Nghiệp Quận 11
+ Từ 04/1990 đến 9/1998	Kế Toán trưởng XN Xe Đạp Hữu Nghị TPHCM
+ Từ 10/1998 đến 12/2001	Kế toán dự án công ty cao su Bền Thành
+ Từ 01/2002 đến 04/2007	Trưởng phòng TC –KT Công ty cao su Bền Thành
+ Từ 05/2007 đến 12/2009	Trợ Lý Tổng Giám đốc công ty CP Cao Su Bến Thành
+ Từ 01/2010 đến nay :	Nghỉ hưu
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT Công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác :	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	40.143 cổ phần chiếm 0,49 tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	0 cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Ông Phạm Đình Nhật Cường – Thành viên HĐQT**

Họ và tên:	PHẠM ĐÌNH NHẬT CƯỜNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	02/02/1962
Nơi Sinh:	TPHCM
CMND	022922626, cấp ngày 07/12/2004 tại CA TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	TPHCM
Địa chỉ thường trú:	118/47 Bạch Đằng – Quận Bình Thạnh ,TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan	3 8368363
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân tài chính Kế Toán , CFO
Quá trình công tác	
+ Từ 1981 đến 1985	Kế toán giá thành tổng hợp tại Nhà máy XMKL
+ Từ 1985 đến 1996	Kế toán tổng hợp tại Công Ty Xi Măng Hà Tiên 1
+ Từ 1996 đến 2001	Phó phòng kế toán – TKTC Công ty XMHT 1
+ Từ 2001 đến 2003	Phụ trách phòng kế toán – TKTC công ty XMHT 1
+Từ 2003 đến 2009	Trưởng Phòng KTTKTC
+ Từ 2009 đến nay	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Cao Su Bến Thành, Phó Giám đốc công ty CP XM Hà Tiên
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Giám Đốc, Uỷ Viên HĐQT Công ty XMHT 1
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	2.310.000 cổ phần chiếm 28% tổng số cổ phần
+ Đại diện sở hữu cho CTCP Hà Tiên 1	2.310.000 cổ phần chiếm 28% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	Không
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

13.2 Danh sách thành viên Ban Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Văn Thanh	Tổng Giám đốc
2	Ông Nguyễn Bán	Phó Tổng Giám đốc
3	Ông Nguyễn Trần Nghiêm Vũ	Phó Tổng Giám đốc

- **Ông Nguyễn Văn Thanh – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

  (Xem phần Sơ yếu lý lịch của Thành viên HĐQT)

- **Ông Nguyễn Bán – Thành viên HĐQT Phó Tổng Giám đốc**

  (Xem phần Sơ yếu lý lịch của Thành viên HĐQT)

- **Ông Nguyễn Trần Nghiêm Vũ – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên:	NGUYỄN TRẦN NGHIÊM VŨ
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	08/12/1967
Nơi Sinh :	Bình Thuận
CMND	260485227, cấp ngày 20/03/1993 tại Bình Thuận
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bình Thuận
Địa chỉ thường trú:	126 Lê Thiệt – Phường Phú Thọ Hòa – Quận Tân Phú – TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan :	3 7907619
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ Sư Thiết Kế Máy
Quá trình công tác	
+ Từ 1991 đến 2002:	Quản đốc xưởng đế giày tại Cty Công Nghiệp Cao Su Rubimex
+ Từ 2002 đến 2005:	Phó Phòng Kỹ Thuật Công Ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 2006 đến 2007:	Trưởng phòng Kỹ Thuật công ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 2007 đến nay :	Phó Tổng Giám đốc công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Phó Tổng Giám Đốc
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác :	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	16.698 cổ phần chiếm 0,20% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan :	0 cổ phần nắm giữ
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

13.3 Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyên Văn Lương	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Ông Huỳnh Ngọc Sơn	Ủy viên
3	Bà Trần Thị Mỹ Hạnh	Thành viên Ban Kiểm soát

- **Ông Nguyên Văn Lương – Trưởng Ban Kiểm soát**

Họ và tên:	NGUYỄN VĂN LƯƠNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	07/10/1960
Nơi Sinh :	Hà Nội
CMND	023137123, cấp ngày 12/02/2007 tại CA.TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hà Nội
Địa chỉ thường trú:	406/17 Cộng hòa, Phường 13, Tân Bình, TP.HCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan	3 9325235
Trình độ văn hóa:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác	
+ Từ 1978 đến 1982 :	Nhân viên Kế Toán tại Công ty cao su Bình Long
+ Từ 1983 đến 1987:	Là Sinh viên Trường Đại học Tài chính kế toán
+ Từ 1988 đến 2008:	Chuyên viên KT tại Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam
+ Từ 2009 đến nay:	Phó trưởng Ban tài chính kế toán tập đoàn CN Cao Su Việt Nam , Trưởng Ban Kiêm Soát Công Ty Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Trưởng ban Kiểm Soát công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác	Phó trưởng Ban tài chính kế toán Tập đoàn CN Cao Su Việt Nam
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	18.700 cổ phần chiếm 0,23% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	0 cổ phiếu nắm giữ
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Ông Huỳnh Ngọc Sơn – Ủy viên**

Họ và tên:	HUỲNH NGỌC SƠN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	01/01/1978
Nơi Sinh	Quãng Ngãi
CMND	211982712, cấp ngày 23/03/1993 tại CA.Quãng Ngãi
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Quãng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	Phổ Ninh – Đức Phổ - Quãng Ngãi
Số ĐT liên lác ở cơ quan	08 3 7907619
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Cao Đẳng
Quá trình công tác	
+ Từ 04/2002 đến 04/2007:	Nhân viên Kế Toán tại công ty cao su Bến Thành
+ Từ 05/2007 đến nay :	Phó phòng Kế Toán – Công ty CP Cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Phó Phòng Kế Toán Tài Chính, Ủy viên ban Kiểm soát
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011):	10.000 cổ phần chiếm 0,12% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	
+ Vợ Vy Thị Thanh Nhi	11.624 cổ phần chiếm 0,14 % tổng số cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

- **Bà Trần Thị Mỹ Hạnh – Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên:	TRẦN THỊ MỸ HẠNH
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	16/10/1973
Nơi Sinh :	TPHCM
CMND	022900356, cấp ngày 26/09/1997 tại CA.TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	TPHCM
Địa chỉ thường trú:	126/24 Đường 100, Bình Thới, Phường 14, Quận 11, TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan	8924768
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ Sư Hóa
Quá trình công tác	
+ Từ 1997đến 2001:	Nhân viên tại công ty Samyang Việt Nam
+ Từ 2001 đến 2003 :	Nhân viên Kỹ Thuật tại Công Ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 2003 đến nay 04/2007	Phó Phòng Kinh Doanh Công ty CP Cao Su Bến Thành
+ Từ 05/2007đến nay :	Phó Phòng KT – KT Công ty CP Cao Su Bến Thành, Thành viên Ban kiểm soát CTCP Cao su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Phó phòng Kinh Tế - Kỹ Thuật kiêm Thành viên Ban Kiểm soát
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 28/ 10/ 2010)	3.130 cổ phần chiếm 0,04% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	
+ Em Trần Thị Út	6.000 cổ phần chiếm 0,07% tổng số cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

13.4 Kế toán trưởng

- **Bà Lưu Thị Tố Như – Kế toán trưởng**

Họ và tên:	LƯU THỊ TỐ NHƯ
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	21/11/1980
Nơi Sinh	Tiền Giang
CMND	025029271, cấp ngày 03/12/2008 tại CA.TPHCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Tiền Giang
Địa chỉ thường trú:	6C Bình Đức – Phường 15 – Quận 8 – TPHCM
Số ĐT liên lạc ở cơ quan	3 7907619
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác	
+ Từ 2002 đến 2005:	Kế Toán tổng hợp tại DNTN In Hồng Phúc
+ Từ 2006 đến 04/2007 :	Kế Toán Thanh Toán tại Công Ty Cao Su Bến Thành
+ Từ 05/2007 đến nay:	Kế Toán trưởng Công ty CP cao Su Bến Thành
Chức vụ công tác hiện nay:	Kế Toán Trưởng
Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác	Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 29/07/2011)	700 cổ phần chiếm 0,008% tổng số cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người có liên quan:	
+ Chồng Lương Hồ Ngọc Thanh	18.000 cổ phần chiếm 0,22% tổng số cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	Không

14. Tài sản

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đến ngày 31/12/2010

Đvt: VNĐ

STT	Khoản mục	Nguyên Giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
	TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH	**97.511.086.414**	**54.265.596.049**	**55,65%**
1	Nhà xưởng, vật kiến trúc	12.943.917.570	7.468.631.743	57,70%
2	Máy móc thiết bị	77.760.352.733	42.943.775.243	55,23%
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	6.397.451.812	3.655.828.702	57,15%
4	Dụng cụ quản lý	409.364.299	197.360.361	48,21%
	TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH	**11.219.048**	**2.228.234**	**19,86%**
	Nhãn hiệu	11.219.048	2.228.234	19,86%
	CỘNG	**97.522.305.462**	**54.267.824.283**	**55,65%**

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2010

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đến ngày 30/06/2011

Đvt: VNĐ

STT	Khoản mục	Nguyên Giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
	TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH	**98.504.352.687**	**51.378.050.349**	**52,16%**
1	Nhà xưởng, vật kiến trúc	12.943.917.570	7.191.071.328	55,56%
2	Máy móc thiết bị	77.760.352.733	39.697.236.215	51,05%
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	7.390.718.085	4.325.012.298	58,52%
4	Dụng cụ quản lý	409.364.299	164.730.508	40,24%
	TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH	**11.219.048**	**1.667.282**	**14,86%**
	Nhãn hiệu	11.219.048	1.667.282	14,86%
	CỘNG	**98.515571.735**	**51.379.71.631**	**52,15%**

Nguồn: Báo cáo tài chính 6 tháng năm 2011

Đất đai và bất động sản thuộc quyền sở hữu của Công ty

Tên tài sản	*Vị trí*	*Diện tích*	*Ghi chú*
Nhà máy sản xuất tại khu CN Tây Bắc – Củ Chi	*Lô B3-1 KCN Tây Bắc, Củ chi*	*18.250 m²*	*Thời hạn cho thuê là 20 năm*
Văn phòng làm việc tại TPHCM	*45 Ông Ích Khiêm, P.10, Q.11*	*354 m²*	*Đất được Nhà nước cho thuê 50 năm, và có giấy chứng nhận sở hữu*

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức những năm tiếp theo

Bảng: **Kế hoạch kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2010-2012**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	% tăng giảm 2011/2010	Năm 2012	% tăng giảm 2012/2011
Vốn điều lệ	82.500	82.500	0%	82.500	0%
Doanh thu thuần	112.086	125.000	12%	140.000	12%
Lợi nhuận trước thuế	14.836	16.000	8%	19.000	19%
Lợi nhuận sau thuế	11.127	12.000	8%	14.250	19%
Tỷ lệ LNST/DTT	9,93%	9,60%	-3,32%	10,2%	6,3%
Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ	13,49%	14,55%	8%	17,3%	19%
Cổ tức: - Tiền mặt	7%	8%	1,00%	11%	3%

Nguồn: Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành

Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành xây dựng kế hoạch kinh doanh dựa trên nhận định thận trọng về thị trường, những xu hướng trong ngành cùng với định hướng của Công ty trong những năm tiếp theo.

Căn cứ vào nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 tổ chức vào ngày 23/05/2011, kế hoạch doanh thu toàn năm 2011 là 125 tỷ đồng, tăng 12% so với thực hiện năm 2010; lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 12 tỷ đồng. Tỷ lệ cổ tức dự kiến sẽ là 8%, cao hơn năm 2010 là 1%.

Căn cứ hoàn thành kế hoạch

Theo định hướng sắp tới đây, Berubco vẫn xác định tập trung vào việc sản xuất kinh doanh những sản phẩm cao su Công ty đang có lợi thế như băng tải, dây courroie và cao su kỹ thuật. Bên cạnh đó, đa dạng hóa doanh thu của mình bằng cách đầu tư thêm vào việc hỗ trợ kỹ thuật lắp đặt băng chuyền cho các nhà máy, xây dựng cao ốc cho thuê.

Về sản phẩm băng tải và dây courroie:

- Xác định đầu tư đa dạng các loại sản phẩm phù hợp với nhu cầu của các nhà máy, Công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động sản xuất, đầu tư xây dựng các hệ thống thiết bị công nghệ mới như việc đầu tư dây chuyền sản xuất băng tải lõi thép để mở rộng dòng sản phẩm băng tải.
- Đưa sản phẩm dây courroie với tính chất kỹ thuật mới vào thị trường.

Về môi trường đầu tư:

- Môi trường Kinh tế thế giới và Việt Nam những năm tới có những chuyển biến tốt.
- Nhu cầu sản xuất của các doanh nghiệp, nhà máy về sản phẩm băng chuyền, dây courroie ngày càng tăng
- Là thành viên thuộc Tổng công ty Công nghiệp Sài Gòn, Công ty có được sự tin tưởng, hỗ trợ về tài chính từ Ngân hàng và các định chế tài chính khác.

Về năng lực nội tại

- Với những chính sách quản lý phù hợp, năng lực nội tại công ty được phát huy và khai thác triệt để về: nguồn vốn, máy móc thiết bị, lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật... bên cạnh đó cải cách hệ thống quản trị và điều hành trong từng giai đoạn phù hợp với điều kiện sản xuất và làm việc.

- Thương hiệu Berubco hiện tại đang rất được các doanh nghiệp, nhà máy trong nước tín nhiệm.
- Thị trường xuất khẩu của Công ty ngày càng được mở rộng do nhu cầu phát triển từ bên ngoài và hiện tại đã có được hợp đồng hợp tác với thị trường lớn như Mỹ, Singapore, Canada...
- Chính sách đào tạo, thu hút nguồn lực có chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu quản lý và phát triển công ty trước mắt và lâu dài.
- Berubco có khả năng mở rộng và phát triển được vùng nguyên liệu tại các tỉnh Lâm Đồng và Tây Ninh.

Trong thời gian tới đây, bối cảnh kinh tế rất phù hợp cho việc phát triển, kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm của công ty cho thấy những dấu hiệu khả quan, 3 tháng cuối năm sẽ là giai đoạn nước rút cho công ty, dự koán lợi nhuận trong quý IV/2010 sẽ có bước tăng trưởng đáng kể.

Các dự án phát triển trong thời gian tới

- ***Đầu tư dây chuyền sản xuất băng tải lõi thép***

Băng tải lõi thép là sản phẩm mới gồm nhiều lõi cáp thép được sắp xếp theo chiều dọc của băng, lớp cáp thép này là phần chịu lực tải chính giữ cho băng tải luôn chạy đúng hướng, bao quanh nó là lớp phủ cao su mặt trên và mặt dưới. Lớp cáp thép sẽ được liên kết với nhau bằng một phương pháp đặc biêt, sự liên kết này giúp cho băng tải không có bất kỳ sự cố nào xảy ra trong suốt quá trình sử dụng, nên có độ bền cao hơn nhiều so với băng tải thường và được sử dụng ngày càng nhiều trong các ngành sản xuất công nghiệp nặng. Dây chuyền mới có năng suất thiết kế là 100.000 m2 băng tải thép/năm.

Tổng mức đầu tư dự kiến trên 30 tỷ đồng sẽ được thực hiện trong năm 2011 bằng nguồn vốn tự có,

Doanh thu dự kiến khi đưa dây chuyền vào sử dụng là 100 tỷ đồng/năm và mang lại lợi nhuận dự án trên 15 tỷ đồng/năm.

Thời gian thi công: từ lúc lắp đặt đến lúc chạy thử là 28 tháng, bắt đầu vào năm 2011. Như vậy theo dự kiến khoảng giữa năm 2013 dây chuyền mới đi vào hoạt động.

- ***Xây dựng cao ốc văn phòng***

Xây dựng cao ốc văn phòng tại số 45 Ông Ích Khiêm, P10, Q11, TP HCM vào đầu năm 2012, với diện tích 354m2 (8 tầng và 1 hầm)

Công ty đã được cấp quyền sử dụng đất, quy hoạch lại để kịp tiến độ xây dựng vào đầu năm 2012.

Mức đầu tư dự kiến khoảng trên 15 tỷ đồng.

Thời gian thi công: 1,5 năm và đưa vào hoạt động là năm 2014.

- ***Nông trường Cao su Lâm Đồng***

Dự án trồng rừng cao su tại Bảo Lâm, tỉnh lâm Đồng, diện tích ban đầu là 900 ha và sẽ phát triển lên 5000 ha trong thời gian tới, dự án đã được UBND tỉnh Lâm Đồng phê duyệt.

Tổng mức đầu tư dự kiến trên 25 tỷ đồng, được thực hiện trong năm 2012 bằng nguồn vốn vay ngân hàng.

Thời gian trồng là 5 năm, thời gian bắt đầu có thể thu hoạch dự kiến là 2017.

Đây là dự án nhằm mở rộng diện tích nguồn nguyên liệu của công ty, tăng năng suất thu hoạch mủ cao su và tăng khả năng sinh lời từ việc sản xuất sản phẩm từ cao su trong thời gian tới.

Các dự án đầu tư trên mang tính chất dài hạn nên trong 3 năm tới, các dự án này vẫn trong giai đoạn đầu tư phát triển nên chưa mang lại lợi nhuận cho Công ty.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích năng lực sản xuất, tình hình tài chính hiện nay của Công ty Cổ phần Cao Su Bến Thành, cùng với việc nhận định thị trường ngành cao su như trên, Sacombank-SBS cho rằng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của Công ty dự kiến trong giai đoạn 2010-2012 hoàn toàn có thể đạt được nếu không xảy ra những sự kiện rủi ro bất khả kháng.

Trong những năm gần đây, nhu cầu tiêu thụ cao su thiên nhiên trên thế giới ngày một tăng lên. Đây là một trong những thuận lợi đầu tiên giúp ngành cao su VN ngày càng phát triển, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành gia tăng lợi nhuận. Bên cạnh đó, ngành cao su là một trong những ngành được Chính phủ hết sức ưu tiên phát triển, tạo điều kiện mở rộng diện tích trồng cây cao su trong và cả ngoài nước cùng với những chính sách hỗ trợ về tài chính nên có thể tin tưởng rằng tiềm năng ngành công nghiệp cao su sẽ phát triển mạnh.

Về năng lực hoạt động của Berubco, SBS nhận thấy tiềm năng phát triển trong tương lai, mở rộng sản phẩm chủ đạo cũng như việc đa dạng hóa các dòng sản phẩm sẽ mang lại cho Berubco một cơ hội đầu tư và phát triển thành doanh nghiệp lớn trong ngành sản xuất băng tải tại Việt Nam.

Hiệp hội Cao su Việt Nam nhận định, xuất khẩu cao su nguyên liệu năm nay sẽ đạt và có thể vượt kế hoạch đề ra. Dự báo, với sản lượng cao su cả nước năm 2010 ước đạt 770 nghìn tấn mủ, tăng 6,4% so với năm 2009, kim ngạch xuất khẩu cao su của Việt Nam năm 2010 có thể đạt gần 1,5 tỷ USD, tăng khoảng 22,3% so với năm 2009. Giai đoạn sắp tới, cao su sẽ vào mùa vụ khai thác, lượng cung cao su được dự báo sẽ dồi dào hơn trong quý 1. Bên cạnh đó, giá cao su vào mùa năm nay được dự báo là có thể sẽ không giảm mạnh do mức tiêu dùng cao su tự nhiên đã tăng mạnh ở các thị trường lớn.

Các sản phẩm ngành công nghiệp cũng tăng theo mức nhu cầu tăng trưởng của ngành công nghiệp trong năm. Căn cứ theo số liệu thống kê, khu vực công nghiệp và xây dựng vẫn đang "dẫn dắt" tăng trưởng chung. Dù tình hình kinh tế vĩ mô vẫn còn đang khó khăn, đi cùng các biến động mạnh của lãi suất, tỷ làm tăng mạnh chi phí đầu vào sản xuất. Lạm phát quý II/2011 tiếp tục có xu hướng tăng, trong khi chỉ có rất ít ngành kinh tế có GDP tăng so với cùng kỳ thì GDP của ngành công nghiệp trong quý II/2011 hơn 0,25 điểm phần trăm so với quý I/2010. Tăng trưởng của ngành công nghiệp tăng dẫn đến nhu cầu sản xuất tăng và tất yếu xu hướng sản phẩm cao su sử dụng cho các máy móc trong ngành công nghiệp tăng. Thể hiện trong kết quả của Berubco trong quý II năm 2011 như sau: doanh thu thuần đạt 59,2 tỷ, lợi nhuận sau thuế đạt 2,23 tỷ. Tỷ suất lợi nhuận biên đạt 31,18%. Với khả năng kinh doanh và giữ ổn định thị phần thì kế hoạch đưa ra là khả thi trong năm 2011 đối với Công ty, đảm bảo được thu nhập 8% cổ tức cho cổ đông vào cuối năm.

Công ty Chứng khoán Sacombank-SBS lưu ý rằng những nhận xét của chúng tôi chỉ có giá trị tham khảo cho các nhà đầu tư. Sacombank-SBS khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản cáo bạch này trước khi quyết định đầu tư. Các thông tin trình bày hoặc các nhận định nêu trên không hàm ý Sacombank-SBS bảo đảm giá trị của cổ phiếu và kết quả đầu tư vào cổ phiếu này.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Không có

18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu

Không có

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

8.249.998 cổ phiếu

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng

Tại thời điểm nộp hồ sơ cho niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng khi Công ty cổ phần Cao su Bến Thành là: **3.231.514** cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 39,17% tổng số cổ phiếu.

- Phần cổ phiếu hạn chế theo nghị định 14/2007/NĐ-BTC: *thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của mình trong vòng 06 tháng kể từ ngày niêm yết, 50% số cổ phiếu của mình trong vòng 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.* Tổng cộng số cổ phần các cổ đông nội bộ cam kết không chuyển nhượng bao gồm cả phần đại diện sở hữu là **3.231.514** cổ phiếu (số lượng cổ phần hạn chế cụ thể tham khảo mục sơ yếu lý lịch các thành viên chủ chốt).

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng của các thành viên chủ chốt cụ thể như sau:

Stt	Đối tượng	SL CK sở hữu	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong 12 tháng
1	Hội đồng quản trị (Bao gồm phần đại diện sở hữu)	3.182.286	3.182.286	1.591.144
2	Ban Giám Đốc	16.698	16.698	8.349
3	Ban kiểm soát	31.830	31.830	15.915
4	Kế toán trưởng	700	700	350
	TỔNG CỘNG	**3.231.514**	**3.231.514**	**1.615.758**

5. Giá niêm yết

Giá dự kiến niêm yết: 16.000 đồng/cổ phiếu

6. Phương thức tính giá:

6.1 Phương pháp P/E

Phương pháp P/E xác định giá cổ phiếu trên cơ sở tỷ lệ giá trị thị trường/Thu nhập mỗi cổ phần của doanh nghiệp.

Giá niêm yết dự kiến = EPS x P/E tham chiếu

Công ty Cổ phần Cao su Bến Thành có quy mô nhỏ trong tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam với vốn điều lệ đến tháng 6 năm 2011 là 82,5 tỷ đồng. EPS 4 quý gần nhất được tính dựa vào lợi nhuận sau thuế là 12,35 tỷ đồng. Số cổ phiếu đang lưu hành hiện tại là 8.249.998 cp.

	2010
EPS	1.497

Nguồn: BRC

Tham chiếu P/E của những cổ phiếu của công ty cùng ngành cao su có đặc điểm hoạt động trong nhóm ngành sản xuất công nghiệp từ cao su thiên nhiên, đã niêm yết trên sàn HOSE như DRC – CTCP Cao su Đà Nẵng (307,6 tỷ đồng), CSM – CTCP Công nghiệp Cao su Miền Nam (422,5 tỷ đồng), SRC – CTCP Cao su Sao Vàng (162 tỷ đồng). Như vậy, P/E trung bình của các công ty là:

	DRC	CSM	SRC	Trung bình trọng số theo VCSH
Vốn chủ sở hữu 4 quý gần nhất (triệu đồng)	780.740	592.601	206.845	
EPS (4 quý gần nhất)	5.698	2.003	86	
Vốn điều lệ bình quân 4 quý gần nhất (tỷ đồng)	307,7	422,4	162.00	
P/E	**3,83**	**6,84**	**182,79**	**154,1**

Chỉ số P/E này không phản ánh giá trị cổ phiếu của Công ty Cao su Bến Thành trong thời điểm hiện tại do mốt số yếu tố khách quan của thị trường chứng khoán cùng với sự khác biệt về chỉ số P/E của SRC so với các công ty còn lại nên phương pháp P/E để định giá được xem là chưa phù hợp khi tính giá niêm yết của cổ phiếu.

6.2 Phương pháp P/B

Phương pháp P/B xác định giá cổ phiếu trên cơ sở tỷ lệ giá trị thị trường/Giá trị sổ sách của DN.

Giá niêm yết dự kiến = Giá trị sổ sách x P/B tham chiếu

Giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/6/2011:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Tổng vốn chủ sở hữu	126.742.028.310
2	***Số lượng cổ phần đang lưu hành***	***8.249.998***
3	**Giá trị sổ sách (BV)**	***15.362***

Nguồn: Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2011

Giá trị sổ sách của các công ty cùng ngành đã niêm yết trên HOSE tại thời điểm 30/6/2011:

	DRC	CSM	SRC	Trung bình trọng số theo VCSH
Vốn chủ sở hữu 4 quý gần nhất (triệu đồng)	780.740	592.601	206.845	
Số lượng cp đang lưu hành không tính CP quỹ (triệu CP)	30,769	42,294	16,200	
BV	25.368	14.026	12.759	
Thị giá (tại ngày 30/06/2011)	21.800	15.800	13.700	
P/BV	**1,16**	**0,89**	**0,93**	**1,045**

Theo phương pháp P/B, giá trị mỗi cổ phiếu là:

Giá trị sổ sách x P/B tham chiếu = 15.362 * 1,045 = 16.053 đồng.

6.3 Xác định giá niêm yết

Phương pháp P/E là phương pháp khá tốt tuy nhiên P/E mang tính chất thời điểm và được tính tại thời điểm 30/6/2011, thời điểm một số doanh nghiệp đang gặp tình trạng rất khó khăn, tình hình kinh doanh

không thuận lợi (dẫn đến kết quả kinh doanh lỗ như trường hợp của SRC). Mặt khác, khi thị trường biến động thì P/E cũng biến động theo và chỉ số P/E trung bình cũng không phản ánh được sự khác biệt của Berubco và các công ty khác trong cùng ngành.

Phương pháp P/B hiện tại được xem là phương án phù hợp trong điều kiện thị trường hiện nay, ta có thể thấy, sự chênh lệch chỉ số P/B của các công ty cùng thuộc ngành chế biến sản phẩm từ cao su ít có sự khác biệt. Điều này cho thấy giá cổ phiếu hiện tại đang ở trong xu hướng dần trở về với giá trị nội tại của Công ty tại thời điểm hiện tại.

Như vậy, xét các yếu tố đánh giá. Phương pháp P/B là phương án có tính khả thi cao. Vì thế, giá niêm yết tại ngày giao dịch đầu tiên tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh được đề xuất là **16.000 đồng/cổ phiếu**.

7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phần của Công ty đối với người nước ngoài.

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, Công ty ty khi niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TPHCM, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài giới hạn tối đa là 49% trên tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty.

Hiện tại, công ty không có cổ đông cá nhân và tổ chức là người nước ngoài.

8. Các loại thuế có liên quan

- ***Thuế thu nhập doanh nghiệp***: Công ty được chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần theo quyết định 4800/QĐ-UBND ngày 26/10/2006 của Ủy ban ND Thành phố HCM (chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước: Công ty Cao su Bến Thành, ĐKKD: 103023 do Trọng tài Kinh tế cấp ngày: 18/05/1994). Căn cứ theo điểm 2, Điều 35 Nghị định 24/2007/NĐ-CP ngày 14/02/2007 của Chính phủ thì Công ty được hưởng chính sách ưu đãi về thuế như sau:
  - Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm và giảm 50% trong 02 năm tiếp theo.
  - Công ty đăng ký thời gian miễn thuế thu nhập doanh nghiệp từ ngày 05 tháng 07 năm 2007. Năm 2010 là năm cuối cùng Công ty được giảm 50% thuế phải nộp.
- ***Thuế giá trị gia tăng:*** công ty thực hiện nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất hầu hết các sản phẩm của Công ty được tính là 10%.
- ***Các loại thuế khác:*** công ty kê khai và nộp thuế theo quy định hiện hành

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH

Đại diện theo pháp luật	: Ông Nguyễn Văn Thanh
Chức vụ	: Tổng giám đốc
Địa chỉ	: Lô B 3-1 Khu công nghiệp Tây Bắc Củ Chi, đường Giáp Hải, Huyện Củ Chi
Điện thoại	: (058) 3620 040

Fax : (058) 3620 143

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN TƯ VẤN ĐẤT VIỆT

Đại diện theo pháp luật : Ông Võ Thế Hoàng

Chức vụ : Giám đốc điều hành

Địa chỉ : 02 Huỳnh Khương Ninh St., Da Kao Ward, District 1, Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 3910 5401

Fax : (08) 3910 5402

3. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

Đại diện : Ông **Nguyễn Thanh Hùng**

Chức vụ : Tổng giám đốc

Địa chỉ : 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. HCM

Điện thoại : (84-8) 6268 6868

Fax : (84-8) 6255 5957

VII. PHỤ LỤC

- Giấy CNĐKKD qua các lần thay đổi;
- Điều lệ Công ty;
- Sơ yếu lý lịch Thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng;
- Báo cáo tài chính có kiểm toán năm 2009, 2010;
- Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2011;
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch chứng khoán.

TPHCM, ngày tháng năm 2011

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BẾN THÀNH

CHỦ TỊCH HĐQT	**TỔNG GIÁM ĐỐC**
HUỲNH TRUNG TRỰC	**NGUYỄN VĂN THANH**
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT	**KẾ TOÁN TRƯỞNG**
NGUYỄN VĂN LƯƠNG	**LƯU THỊ TỐ NHƯ**

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN

NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THANH HÙNG