

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XUẤT NHẬP KHẨU CAO SU



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103003436 đăng ký lần đầu ngày 28/5/2005, thay đổi lần thứ 3 ngày 27/8/2008)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số/UBCK – GCN..... do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày.....tháng.....năm.....)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

1. Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Cao su

Địa chỉ : 64 Trương Định, P.7, Q.3, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 3932 7173 Fax: (08) 3932 7171

Website : www.rubico.com.vn

2. Công ty cổ phần Chứng khoán FPT (FPTS)

Địa chỉ : 71 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội.

Điện thoại : (04) 3773 7070 Fax: (04) 3773 9058

Website : www.fpts.com.vn

Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ : 29 - 31 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 6290 8686 Fax: (08) 6291 0607

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên : **Nguyễn Hồng Minh**

Chức vụ : Kế toán trưởng

Điện thoại : (08) 3932 7173 Fax: 08.39327171

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XUẤT NHẬP KHẨU CAO SU

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103003436 đăng ký lần đầu ngày 28/5/2005, thay đổi lần
thứ 3 ngày 27/8/2008)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Cao su
Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	: 10.000 VNĐ/cổ phần
Giá phát hành	: 10.000 VNĐ/cổ phần
Số lượng phát hành	: 4.987.108 cổ phần (trong đó: số lượng phát hành cho cổ đông hiện hữu là 4.651.961 cổ phần, phát hành theo chương trình lựa chọn cho người lao động là 335.147 cổ phần)
Giá trị phát hành	: 49.871.080.000 đồng

1. Tổ chức tư vấn



Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT (FPTS)

Địa chỉ : 71 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội.

Điện thoại : (08) 3773 7070 Fax: (08) 3773 9058

Website : www.fpts.com.vn

Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ : 29 -31 Nguyễn Công Trứ, Q. 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 6290 8686 Fax: (08) 6291 0607

2. Tổ chức kiểm toán



Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn tài chính kế toán và Kiểm toán phía nam (AASCS)

Địa chỉ : 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 3820 5943 Fax: (08) 3820 5942

Website : www.aascs.com.vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	9
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	11
V.	CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.	54
VI.	MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH.....	56
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH	57
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH	59
IX.	PHỤ LỤC	59

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Bước vào năm 2010, nền kinh tế nước ta tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức. Khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008, 2009 đã đẩy kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm thu hẹp đáng kể thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế-xã hội khác của nước ta.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP Việt Nam trong năm 2004 là 7,70%, năm 2005 là 8,40%, năm 2006 là 8,17%, năm 2007 là 8,48%, năm 2008 là 6,23% và năm 2009 tốc độ tăng trưởng của GDP Việt Nam 5,32%, đây được coi là tốc độ tăng trưởng tương đối cao trong bối cảnh hết sức khó khăn của nền kinh tế thế giới đang trong giai đoạn khủng hoảng toàn cầu.

Là một bộ phận của nền kinh tế, Công ty cổ phần Công Nghiệp và Xuất Nhập Khẩu Cao Su cũng chịu tác động chung bởi những rủi ro mà các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế phải đối mặt như sự biến động giá dầu, lạm phát sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro luật pháp

Là công ty được cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 4260 QĐ/BNN/TCCB ngày 30/11/2004 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, nên hoạt động của Rubico chịu ảnh hưởng của Luật Doanh Nghiệp Việt Nam. Cùng với các hoạt động xuất nhập khẩu của công ty, tất yếu công ty sẽ bị quản lý trực tiếp của các văn bản luật trong hoạt động xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, Rubico là thành viên thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam, trực tiếp hoạt động trong lĩnh vực khai thác chế biến gỗ cao su và các loại gỗ rừng trồng, kinh doanh mủ cao su và sản phẩm từ cao su, kinh doanh bất động sản, nên các hoạt động của công ty cũng chịu sự điều chỉnh của nghị định, văn bản trong lĩnh vực này.

Rubico hiện nay là công ty đại chúng và chuẩn bị giao dịch cổ phiếu trên sàn Upcom, do vậy công ty còn chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành. Các văn bản pháp luật này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi các luật này chắc chắn sẽ có ảnh hưởng đến công ty.

3. Rủi ro đặc thù

Là một công ty thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam có chức năng sản xuất kinh doanh đa ngành (Sản phẩm đồ gỗ, trang trí nội thất trong nhà và ngoài trời, sản phẩm cao su kỹ thuật, đế giày các loại, dép, xăng đan..., kinh doanh cao su tự nhiên như SVR 3L, SVR 5, SVR 10, SVR 20..., kinh doanh bất động sản, ...) nên công ty cũng gặp các rủi ro trong các lĩnh vực kinh doanh khác nhau, cụ thể:

- **Kinh doanh cao su tự nhiên**

Cao su là sản phẩm phục vụ cho sản xuất công nghiệp nên ngành cao su chịu ảnh hưởng trực tiếp của nền kinh tế. Khi kinh tế tăng trưởng thì giá trị sử dụng cao su tăng cao và ngược lại. Kim ngạch xuất khẩu cao su Việt Nam trong giai đoạn 2003-2006 tăng trưởng rất cao, bình quân gần 50%, giai đoạn năm 2007-2008 tăng trưởng từ 9%-15% riêng năm 2009 giá trị xuất khẩu cao su giảm 23% so với năm trước. Biến động giá trị xuất khẩu trong những năm qua chủ yếu là do nhân tố giá cao su xuất khẩu còn về sản lượng xuất khẩu tăng không đáng kể, chỉ khoảng 10%. Thị trường xuất khẩu tập trung vào Trung Quốc chiếm 60%, đây có thể rủi ro về thị trường mà các nhà xuất khẩu Việt Nam cần thận trọng. Vì Trung Quốc là một thị trường có nhiều biến động, diễn biến giá cả thất thường, chỉ cần một tác động nhỏ về cơ chế, chính sách của phía Trung Quốc, ngay lập tức giá cao su cũng biến động theo.

- **Kinh doanh cao su kỹ thuật, đế giày các loại**

Thị trường tiêu thụ sản phẩm cao su kỹ thuật trong nước rất lớn và đa dạng nhất là vỏ ruột xe và sản phẩm cao su kỹ thuật khác. Do nhà nước khuyến khích việc nội địa hóa kết cấu xe (trong đó có các sản phẩm cao su kỹ thuật với chất lượng cao) nên các hãng lắp ráp xe máy, ô tô mua phụ tùng và vỏ ruột xe của các cơ sở sản xuất trong nước, đây là dấu hiệu đáng mừng cho việc mở rộng thị trường sản phẩm cao su kỹ thuật. Tuy nhiên, trở ngại hiện nay cho việc sản xuất và kinh doanh sản phẩm cao su kỹ thuật là tình trạng thiết bị không hiện đại, chưa thể theo kịp trình độ kỹ thuật của thế giới, công nghệ làm khuôn mẫu của Việt Nam chưa cao và thiếu thông tin về nguyên liệu đặc chủng và năng suất lao động thấp nên có một số mặt hàng cao su kỹ thuật của Việt Nam giá cao hơn các nước lân cận, sản phẩm chưa thật sự đa dạng, đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường trong nước và thị trường xuất khẩu.

Hiện nay, sản phẩm đế giày các loại của công ty chủ yếu được xuất khẩu hoặc để làm các sản phẩm giày da xuất khẩu vào thị trường EU, Mỹ, ... Đây là các thị trường xuất khẩu đem lại doanh thu và lợi nhuận cao nhưng lại là những thị trường có sự đòi hỏi khắt khe về yêu cầu kỹ thuật, mẫu mã, giá cả phải cạnh tranh và có các quy định về kiểm soát, chống bán phá giá áp dụng cho các mặt hàng cụ thể. Vì thế, nếu xảy ra trường hợp các sản phẩm cùng loại của doanh nghiệp khác hoặc các sản phẩm giày dép của các doanh nghiệp sử dụng sản phẩm của công ty làm nguyên liệu sản xuất không đạt yêu cầu về kỹ thuật, bị điều tra bán phá giá thì việc xuất khẩu, kinh doanh sản phẩm của công ty sẽ bị ảnh hưởng theo.

- **Xuất khẩu, kinh doanh sản phẩm đồ gỗ, trang trí nội thất trong nhà và ngoài trời từ gỗ cao su tinh chế**

Ngành xuất khẩu gỗ chế biến liên tục tăng trưởng trong các năm qua, kim ngạch xuất khẩu đạt 2,4 tỷ USD năm 2007, tăng 26% so với năm 2006 năm 2008 đạt 2,8 tỷ USD tăng 18% so với năm 2008 riêng năm 2009 kim ngạch xuất khẩu gỗ tinh chế giảm 8% với giá trị đạt được gần 2,6 tỷ USD. Đồ gỗ trở thành mặt hàng có kim ngạch

xuất khẩu đứng thứ 5 sau dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản. Thị trường xuất khẩu gỗ chế biến mở rộng với hơn 120 nước và lãnh thổ, và từng bước được củng cố vững chắc tại 3 thị trường chính là Mỹ, EU và Nhật Bản. Năng lực cạnh tranh sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu Việt Nam được nâng cao

Theo Bộ Thương mại, hiện tại sản phẩm đồ gỗ của VN đã có mặt ở 120 quốc gia trên thế giới, với 70% sản phẩm được xuất khẩu sang châu Âu, Nhật Bản, Mỹ. Trong đó, Châu Âu chiếm khoảng 28%, Nhật 24% và Mỹ 20%. Đặc biệt, Mỹ là thị trường mới nhưng có tốc độ phát triển rất mạnh trong thời gian gần đây. Việt Nam đã vượt qua Philippin, vươn lên chiếm vị trí thứ 4 trong khối các nước Đông Nam Á, sau Malaixia, Indônêxia và Thái Lan, trong cuộc đua chiếm lĩnh thị phần xuất khẩu đồ gỗ nội thất. Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, hiện thị phần đồ gỗ xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường đồ gỗ thế giới đạt khoảng 0,78%, hơn Philippin 0,24% nhưng Trung Quốc vẫn là nhà cung cấp đồ gỗ hàng đầu thế giới với 11,9% thị phần.

Song, mặt hàng gỗ xuất khẩu của công ty cũng như các doanh nghiệp cùng ngành đang đứng trước những cạnh tranh từ những hàng hoá cùng loại của Trung Quốc có ưu thế về nguồn nguyên liệu phong phú, nhân công tương đối rẻ nên trở thành nước xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất vào thị trường Nhật Bản, Đài Loan, Thái Lan và Indônêxia. Việt Nam có nguồn nguyên liệu gỗ bị hạn chế về chủng loại nên phải nhập khẩu một số lượng lớn, dẫn đến giá thành sản phẩm tăng cao, giảm sức cạnh tranh. Trong bối cảnh các nước trên thế giới ngày càng hạn chế xuất khẩu gỗ tự nhiên và gỗ dưới dạng nguyên liệu, đồng thời các quy định về bảo vệ môi trường của các nước nhập khẩu ngày càng nghiêm ngặt hơn, công ty phải sản xuất đồ gỗ với gỗ nguyên liệu ở rừng trồng. Nếu không chủ động quy hoạch nguồn nguyên liệu thì việc phát triển sản xuất và chế biến các sản phẩm từ gỗ cao su của công ty sẽ gặp khó khăn. Bên cạnh đó, các nước nhập khẩu đồ gỗ của Việt Nam lại là các nước có khí hậu khô, lạnh khiến cho đồ gỗ hay bị cong, biến dạng và nứt nếu không được xử lý tốt. Để giải quyết được vấn đề này cần phải có công nghệ, thiết bị riêng nhập khẩu vì Việt Nam chưa có công nghệ xử lý, sẽ làm cho giá sản phẩm tăng, giảm sức cạnh tranh.

Như vậy, có thể nói trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh đồ gỗ xuất khẩu từ gỗ cao su tinh chế có rất nhiều rủi ro như thiếu gỗ nguyên liệu sản xuất, vốn đầu tư công nghệ sản xuất cao, các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe đối với sản phẩm của thị trường nhập khẩu, biến động về tỷ giá ngoại tệ, sự cạnh tranh của các sản phẩm khác cùng loại, ... khi xảy ra đều có tác động xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

▪ **Kinh doanh bất động sản:**

Nền kinh tế nước ta phát triển nhanh và ổn định trong thời gian qua và triển vọng thời gian tới càng sáng lên khi Việt Nam đã gia nhập WTO. Đây là chính là cơ hội cho thị trường bất động sản ở Việt Nam, đặc biệt là thị trường nhà đất đang ngày càng phát triển góp phần quan trọng vào việc thúc đẩy phát triển Kinh doanh - Xã hội của đất nước. Sự sôi động của thị trường bất động sản (BDS) chắc chắn sẽ dẫn được khôi phục, đặc biệt đối với loại BDS địa thế đẹp. Dự báo, thời gian tới đây, thị trường BDS

cao cấp của Việt Nam sẽ là đích nhắm của nhiều nhà đầu tư. Đặc biệt, sẽ có nhiều nhà đầu tư tìm kiếm cơ hội đầu tư vào BĐS tại hai thị trường lớn là Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Những dự báo này đều dựa trên cơ sở phân tích kỹ nhu cầu của thị trường và xu hướng đầu tư vào BĐS ở Việt Nam trong ngắn hạn.

Tại TPHCM, những địa điểm có vị trí thuận lợi cho xây dựng cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại và chung cư cao cấp..., gần khu trung tâm thành phố; nơi có định hướng quy hoạch rõ ràng, kết cấu hạ tầng tốt, giá các căn hộ chung cư trung và cao cấp hoặc biệt thự đã tăng từ 1,5-2 lần. Tuy thời điểm này, thị trường đã có phần lắng xuống nhưng nhu cầu về các dạng BĐS cao cấp vẫn luôn luôn cao, đặc biệt đối với những BĐS đẹp có thể xây văn phòng cho thuê. Vì nhu cầu thuê văn phòng ngày càng tăng mạnh với giá cho thuê sẽ tăng 10% trong những tháng cuối năm nay và năm tới; nguồn cung hạn chế đối với các khu văn phòng, khách sạn, căn hộ, trung tâm mua sắm, các đô thị mới theo mô hình Phú Mỹ Hưng - TPHCM... Do vậy, việc kinh doanh bất động sản của công ty có rất nhiều triển vọng phát triển trong thời gian tới, góp phần đưa doanh thu của công ty tăng hơn nữa.

Tuy nhiên, yếu tố có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản của công ty là hệ thống văn bản pháp quy hướng dẫn thực hiện các văn bản luật liên quan đến đất đai, đầu tư, kinh doanh bất động sản còn chưa đầy đủ và hoàn thiện tiến độ triển khai dự án đầu tư còn chậm dẫn đến việc vốn kinh doanh tăng, quay vòng chậm.

4. Rủi ro từ đợt chào bán và phương án xử lý khi không thu đủ số tiền như dự kiến từ đợt phát hành

Rủi ro từ đợt chào bán này được xem là rất thấp vì đối tượng được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm là cổ đông hiện hữu và nhân viên Công ty theo chương trình lựa chọn nên người được quyền mua cổ phiếu hiểu rất rõ định hướng phát triển, tình hình kinh doanh cũng như Ban lãnh đạo Công ty đây là yếu tố tích cực góp phần thành công của đợt chào bán. Bên cạnh đó các tín hiệu lạc quan về sự hồi phục của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng cũng tác động mạnh mẽ lên thị trường chứng khoán Việt Nam. Hơn nữa Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam cam kết mua toàn bộ số lượng cổ phiếu không bán hết do cổ đông hiện hữu và nhân viên theo chương trình lựa chọn từ chối quyền mua với giá mua là 10.000 đồng/cổ phiếu.

5. Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu có thể xảy ra khi Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ với giá bán ưu đãi (thấp hơn thị giá của cổ phiếu đang lưu hành). Đối với đợt phát hành tăng vốn điều lệ của Rubico, có một số lưu ý đối với nhà đầu tư về rủi ro pha loãng giá cổ phiếu như sau:

Tổng số cổ phiếu chào bán: 4.987.108 cổ phần (Bốn triệu chín trăm tám mươi bảy nghìn một trăm lẻ tám cổ phần) cho cổ đông hiện hữu và nhân viên theo chương trình lựa chọn của Công ty với giá phát hành là 10.000 đồng/cp.

Giá cổ phiếu sẽ được điều chỉnh vào ngày giao dịch không hưởng quyền theo công thức sau:

$$P_{tc} = \frac{(PR_{t-1} \times \text{Số lượng CP đang lưu hành}) + (PR \times \text{Số lượng CP phát hành thêm})}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành} + \text{Số lượng cổ phiếu phát hành thêm}}$$

Trong đó:

- P_{tc} : là giá tham chiếu cổ phiếu cần xác định trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn điều lệ, đây là giá cần xác định.
- PR_{t-1} : là giá chứng khoán trên thị trường trước ngày dịch không hưởng quyền.
- PR: là giá phát hành.

Ví dụ :

Giả sử giá cổ phiếu Rubico vào ngày liền trước ngày giao dịch không hưởng quyền là 20.000 đồng/cổ phiếu (PR_{t-1}). Tổng số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu là 4.987.108 cổ phần. Giá chào bán là 10.000 đồng/cp. Số lượng cổ phần hiện tại đang lưu hành là 6.977.942 cổ phần. Như vậy, ngày giao dịch không hưởng quyền giá tham chiếu của cổ phiếu sẽ được điều chỉnh như sau :

$$P_{tc} = \frac{(20.000 \times 6.977.942) + (10.000 \times 4.987.108)}{6.977.942 + 4.987.108} = 15.832 \text{ đồng/cổ phần}$$

Ngoài ra, việc thay đổi vốn chủ sở hữu của Rubico cũng làm ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng lợi nhuận, từ đó ảnh hưởng đến chỉ số EPS hiện tại của Rubico.

Tuy nhiên, những rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được và duy trì tốt hoạt động sản xuất kinh doanh sau đợt chào bán.

6. Rủi ro khác

Các rủi ro bất khả kháng như chiến tranh, thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn... nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Đặc biệt là các rủi ro về hỏa hoạn. Đây là những rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy, Công ty thường xuyên nắm bắt kịp thời thông tin và đảm bảo thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy,... đồng thời lên kế hoạch điều hành công việc một cách tối ưu, thường xuyên tham gia mua bảo hiểm cho hàng hoá và tài sản của Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XNK CAO SU

Ông: Lê Văn Bình	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Ông: Trần Công Bình	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông: Nguyễn Hồng Minh	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông: Lưu Ngọc Đình	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

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 FPT – CN HỒ CHÍ MINH

Ông Nguyễn Văn Trung Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin đăng ký chào bán cổ phiếu do Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Cao su. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên 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 cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Khái niệm/Từ viết tắt	Giải nghĩa
Công ty/RBC/Rubico	Công ty Cổ phần Công Nghiệp và Xuất Nhập Khẩu Cao Su.
FPTS	Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban kiểm soát
CP	Cổ phần
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
LNST	Lợi nhuận sau thuế
XNK	Xuất nhập khẩu
KCN	Khu công nghiệp

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu về công ty

Tên công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XNK CAO SU
Tên giao dịch	: RUBBER INDUSTRY AND IMPORT – EXPORT JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	: RUBICO
Logo	: 
Vốn điều lệ	: 70.128.920.000 VND (Bảy mươi tỷ một trăm hai mươi tám triệu chín trăm hai mươi ngàn đồng)
Trụ sở chính	: 64 Trương Định, Phường 7, Quận 3, Tp.Hồ Chí Minh.
Điện thoại	: (08) 39327173 – 39321214
Fax	: (08) 39327171
Email	: rubico@hcm.vnn.vn
Website	: www.rubico.com.vn

Theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 4103003436 cấp ngày 28/05/2005 và Giấy chứng nhận kinh doanh thay đổi lần 3 ngày 27/8/2008 do Sở Kế hoạch – Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh, ngành nghề hoạt động kinh doanh của công ty:

- Công nghiệp chế biến sản phẩm từ cây cao su và cây rừng trồng khác
- Gia công, sản xuất, mua bán giày thể thao xuất khẩu.
- Kinh doanh cao su tự nhiên như SVR3L, SVR5, SVR10, SVR20.
- Kinh doanh sản xuất đồ gỗ, hàng thủ công mỹ nghệ từ gỗ cao su do công ty sản xuất.
- Kinh doanh vật tư, thiết bị phục vụ cho trồng trọt và chế biến cao su, nông sản, máy, thiết bị, vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất các sản phẩm từ cao su của công ty.
- Kinh doanh máy móc, thiết bị vận tải, phân bón, hoá chất.
- Vật liệu xây dựng, vật tư cho luyện kim.
- Kinh doanh bất động sản, cho thuê kho bãi, văn phòng, máy móc thiết bị.

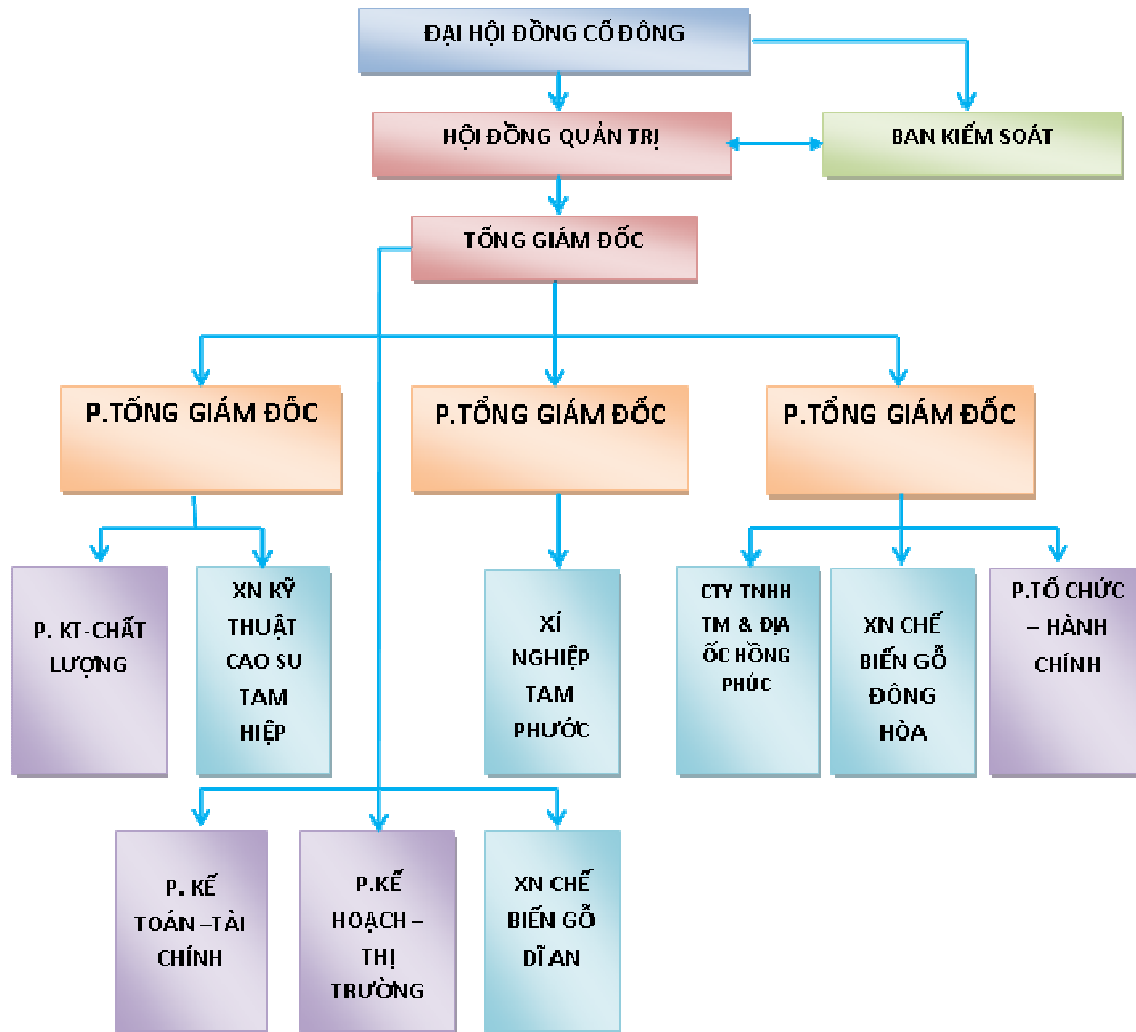
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

<p>Việc thành lập</p>	<p>Tiền thân của Công ty CP Công Nghiệp và Xuất Nhập Khẩu Cao Su là Công ty Công Nghiệp và Xuất Nhập Khẩu Cao Su trực thuộc Tổng Công Ty Cao Su Việt Nam (nay là Tập Đoàn Cao Su Việt Nam) được thành lập từ năm 1984, thực hiện chuyển đổi sang mô hình cổ phần theo quyết định số 4260 QĐ/BNN/TCCB ngày 30/11/2004 của Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông Thôn.</p>
<p>Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần</p>	<p>Công ty C Công Nghiệp và Xuất Nhập Khẩu Cao Su chính thức hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103003436 từ ngày 28/05/2005 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tp. Hồ Chí Minh cấp với tên gọi là Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Cao Su (RUBICO) mức vốn điều lệ là 50.000.000.000 đồng (Năm mươi tỷ đồng).</p>
<p>Tăng vốn điều lệ</p>	<p>Căn cứ Giấy chứng nhận số 235/UBCK-GCN ngày 29/11/2007 về việc chấp nhận cho Công ty Cổ phần Công nghiệp và XNK Cao su phát hành và chào bán cổ phiếu ra công chúng, Công ty đã phát hành tăng vốn điều lệ từ 50.000.000.000 đồng lên 70.128.920.000 đồng (Bảy mươi tỷ một trăm hai mươi tám triệu chín trăm hai mươi ngàn đồng chẵn).</p>

3. Cơ cấu tổ chức và quản lý Công ty

Công ty được tổ chức và hoạt động theo mô hình công ty cổ phần qui định theo Luật doanh nghiệp 2005, tuân thủ các qui định pháp luật khác và Điều lệ tổ chức hoạt động Công ty. Cơ cấu tổ chức và quản lý của Công ty được trình bày theo sơ đồ dưới đây.

Sơ đồ: Cơ cấu tổ chức và quản lý của Rubico



Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Đại hội cổ đông, HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các phòng ban và các xí nghiệp được quy định tại Điều lệ tổ chức hoạt động và các qui chế, nội qui khác của Công ty cụ thể như sau:

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.
- **Hội đồng quản trị:** là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- **Ban kiểm soát:** Ban kiểm soát thay mặt cổ đông thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát việc quản trị, điều hành và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giữa các kỳ đại hội. Ban kiểm soát hoạt động theo chế độ tập thể, kết hợp với chế độ chịu trách nhiệm của từng thành viên Ban kiểm soát.

- **Ban tổng giám đốc:** chịu trách nhiệm điều hành trực tiếp các hoạt động trong công ty và báo cáo lên hội đồng quản trị, đại hội đồng cổ đông về tình hình cụ thể của công ty.

Nhiệm vụ của ban giám đốc:

- Tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo nghị quyết, quyết định của HĐQT, nghị quyết của ĐHĐCĐ, tuân thủ điều lệ công ty và pháp luật doanh nghiệp.
- Xây dựng và trình HĐQT các quy chế quản lý điều hành nội bộ, kế hoạch sản xuất kinh doanh và kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn của công ty.
- Ký kết, thực hiện các hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự theo quy định của pháp luật.
- Báo cáo HĐQT về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước HĐQT, ĐHĐCĐ và pháp luật về những sai phạm gây tổn thất cho công ty.
- Thực hiện các nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của công ty đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua.

- **Phòng tài chính – kế toán:**

- Tham mưu cho HĐQT và TGD (Giám Đốc) tổ chức chỉ đạo thực hiện công tác tài chính, kế toán, thống kê và phân tích hoạt động kinh tế theo đúng quy định của Nhà nước và điều lệ Công ty, quy chế tài chính công ty.
- Giám sát và quản lý tài sản và các hoạt động kinh tế tài chính tại đơn vị.

- **Phòng tổ chức – hành chính:**

- Tham mưu cho HĐQT và TGD (Giám Đốc) về công tác tổ chức, cán bộ, lao động, tiền lương, đào tạo tuyển dụng, thi đua khen thưởng-kỷ luật, thanh tra-bảo vệ theo đúng chế độ chính sách của nhà nước, hướng dẫn của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam.
- Quản lý hồ sơ và thực hiện chính sách chế độ đối với CB-CNV, bảo quản và sử dụng đúng mục đích tài sản.
- Tổ chức phục vụ các hoạt động hàng ngày của Ban tổng giám đốc (giám đốc) và các phòng nghiệp vụ.

▪ Phòng kế hoạch – thị trường:

- Tham mưu, giúp việc cho HĐQT và TGD (Giám Đốc) trong các lĩnh vực:
 - + Công tác kế hoạch
 - + Công tác thị trường
 - + Công tác thống kê
 - + Công tác quản lý vật tư
 - + Công tác xuất nhập khẩu

▪ Phòng kỹ thuật – chất lượng:

- Tham mưu, giúp việc cho HĐQT và Ban TGD (Giám Đốc) tổ chức chỉ đạo thực hiện các quy trình công nghệ, các tiêu chuẩn kỹ thuật, định mức tiêu hao sản phẩm được sản xuất, chất lượng nguyên liệu, chất lượng gia công.
- Kiểm tra giám sát thực hiện các tiêu chuẩn, định mức kinh tế kỹ thuật, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy.
- Điều hành và chịu trách nhiệm về công tác đầu tư xây dựng cơ bản.
- Các xí nghiệp: hàng năm các xí nghiệp sản xuất sản phẩm theo các đơn hàng đã được công ty ký với các đối tác lâu năm. Tùy theo yêu cầu về sản phẩm của các đơn đặt hàng mà công ty sẽ phân bổ loại sản phẩm và số lượng đơn hàng cho các xí nghiệp sản xuất phù hợp với lợi thế và trình độ của từng xí nghiệp nhằm đảm bảo tốt nhất hiệu quả, chất lượng và tiến độ thực hiện hợp đồng cho khách hàng. Chức năng kinh doanh chính của các xí nghiệp như sau:
 - Xí nghiệp kỹ thuật cao su Tam Hiệp: chuyên sản xuất các sản phẩm cao su và kinh doanh cao su hóa chất.
 - Xí nghiệp Tam Phước và Xí nghiệp chế biến gỗ Đông Hòa: chuyên sản xuất và chế biến sản phẩm từ gỗ trầm và gỗ cao su.
 - Xí nghiệp chế biến gỗ Dĩ An: chuyên sản xuất các sản phẩm gỗ nội thất trong nhà.
 - Công ty TNHH Một thành viên Thương mại và địa ốc Hồng Phúc: hoạt động chính là cho thuê mặt bằng kinh doanh cao su hóa chất và địa ốc.

4. Danh sách và cơ cấu cổ đông

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn điều lệ

Tính đến thời điểm 31/03/2010, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty như sau:

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CMND/ ĐKKD	Số lượng (CP)	Giá trị (1.000 VND)	Tỷ lệ/ Vốn cổ phần (%)
Tập đoàn CN Cao Su Việt Nam	236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh	4106000341	4.160.000	41.600.000	59,32
Công ty Cao Su Dầu Tiếng	Thống Nhất-TT Dầu Tiếng, huyện Dầu Tiếng, Bình Dương	100837	500.000	5.000.000	7,13
Tổng cộng			4.660.000	46.600.000	66,45

Nguồn: Rubico

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập

Hiện nay theo quy định của pháp luật cổ phần của các cổ đông sáng lập đã hết thời gian quy định hạn chế chuyển nhượng và trở thành cổ phiếu phổ thông (ngoại trừ cổ phiếu được nắm giữ bởi các cổ đông mua cổ phiếu dưới dạng cổ phiếu ưu đãi theo quy định trong điều lệ của công ty).

4.3 Cơ cấu cổ đông tại ngày 31/03/2010

Stt	Loại cổ đông	Số lượng	Giá trị (1.000 VND)	Tỷ lệ sở hữu
I	Cổ đông trong nước	6.977.945	69.779.450	99,50%
1	Cổ đông nhà nước	4.160.000	41.600.000	59,32%
2	Cổ đông tổ chức	1.546.000	15.460.000	22,05%
3	Cổ đông cá nhân	1.271.945	12.719.450	18,14%
II	Cổ đông nước ngoài	-	-	-
1	Cổ đông tổ chức	-	-	-
2	Cổ đông cá nhân	-	-	-
III	Cổ phiếu quỹ	34.950	349.500	0,50%
Tổng cộng		7.012.895	70.128.950	100,00%

Nguồn: Rubico

5. Danh sách những Công ty mẹ và công ty con của tổ chức chào bán

♦ *Danh sách những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:*

Hiện nay Rubico đang nắm giữ 100 % vốn điều lệ của **Công Ty TNHH một thành viên Thương Mại và Địa Ốc Hồng Phúc**. Một số thông tin cơ bản về công ty TNHH một thành viên thương Mại và Địa Ốc Hồng Phúc như sau:

Địa chỉ	:	50-52 Võ Văn Tần – Phường 6 – Quận 3 – TP.HCM
Số Điện thoại	:	3930 6445
Fax	:	3930 6443
Email	:	hongphucthang@hcm.fpt.vn
Vốn điều lệ	:	20.000.000.000 đồng
Ngành nghề kinh doanh chính	:	Kinh doanh địa ốc và cho thuê mặt bằng, kinh doanh cao su, hóa chất.

♦ *Danh sách những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:*

Công ty Mẹ: Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam

Địa chỉ	:	236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa – P.6 - Q.3 - TP. HCM, Việt Nam
Số điện thoại	:	(08) 39325234 – 39325235
Fax	:	(08) 39327341
Website	:	www.rubbergroup.vn
Vốn điều lệ	:	8.934.983.507.339 VND

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Các nhóm sản phẩm chính của Công ty gồm:

- Sản phẩm đồ gỗ, trang trí nội thất trong nhà và ngoài trời: Các sản phẩm gỗ tinh chế của Công ty đang ngày càng chiếm phần quan trọng trong hoạt động xuất khẩu của Công ty. Các sản phẩm nội thất bằng gỗ cao su, gỗ keo lá tràm mà Công ty sản xuất chủ yếu được xuất khẩu. Trong đó 25% sản phẩm từ gỗ cao su tinh chế mà công ty sản xuất được xuất khẩu vào thị trường Mỹ, Canada, Đức; 75% còn lại chủ yếu là gỗ cao su sơ chế dạng phôi, thanh để tiêu thụ trong nước. Riêng sản phẩm gỗ tinh chế (bàn ghế, giường, tủ, ...) từ gỗ tràm hoàn toàn dành cho xuất khẩu với cơ cấu tỷ lệ chủng loại sản phẩm như sau: 5 - 10% là sản phẩm đồ gỗ, trang trí nội thất trong nhà

và còn lại là đồ gỗ mỹ nghệ ngoài trời. Chất lượng và mẫu mã các loại sản phẩm của công ty luôn được khách hàng đánh giá cao.

- Sản phẩm cao su tự nhiên: Chủng loại sản phẩm cao su tự nhiên mà Công ty kinh doanh là SVR 3L, SVR 5, SVR 10, SVR 20, ... Đây cũng là mặt hàng khi xuất khẩu đem lại doanh thu đáng kể cho Công ty.
- Sản phẩm cao su kỹ thuật: Là các loại giăng cao su dùng cho máy móc, tấm đế cao su các loại. Dòng sản phẩm này chủ yếu để kinh doanh nội địa với nguồn nguyên liệu chính là mủ cao su và hóa chất.
- Đế giày các loại: Bao gồm các loại đế giày cho giày thể thao, dép, xăng đan Đây cũng là mặt hàng chủ lực của công ty, được tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Sản phẩm luôn được đánh giá chất lượng cao, mẫu mã đa dạng.
- Kinh doanh bất động sản: Hiện tại, công ty đang thực hiện hai Dự án 4/35 Độc lập và Dự án Chung cư Vĩnh hội.
 - Dự án 4/35 Độc lập: Đã được UBND TP.HCM cấp phép.
 - Dự án Chung cư Vĩnh Hội: Đang làm hồ sơ trình UBND TP.HCM

a) Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Stt	Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng/2010	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Sản phẩm gỗ tinh chế	190.633	38,02	144.482	28,88	54.333	15,68
2	Sản phẩm cao su công nghiệp	11.600	2,31	1.175	0,23	-	-
3	Kinh doanh mủ cao su	151.121	30,14	146.249	29,23	110.277	31,83
4	Gỗ cao su	32.362	6,46	107.176	21,42	105.162	30,36
5	Khác	115.653	23,07	101.275	20,24	76.649	22,13
	Cộng	501.369	100,00	500.357	100,00	346.421	100,00

Nguồn : Rubico

b) Lãi trước thuế sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Stt	Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng/2010	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Sản phẩm gỗ tinh chế	(10.599)	(1.236,76)	(6.884)	(85,75)	(1.240)	(24,43)
2	Sản phẩm cao su công nghiệp	(872)	(101,75)	11	0,14	-	-
3	Kinh doanh mũ cao su	3.722	434,31	4.662	58,07	3.157	62,20
4	Gỗ cao su	1.960	228,70	3.301	41,12	2.489	49,03
5	Khác	6.646	775,50	6.938	86,42	670	13,20
	Cộng	857	100,00	8.028	100,00	5.076	100,00

Nguồn : Rubico

c) Một số hình ảnh về sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Đồ gỗ :

Ngoại thất



Nội thất





Đế giày, dép



Cao su kỹ thuật



Cao su tự nhiên



6.2 Nguyên vật liệu

a. Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu chính dùng cho hoạt động sản xuất của Công ty bao gồm: Mủ cao su, gỗ cao su và gỗ keo lá tràm. Nguồn nguyên vật liệu chính được mua chủ yếu từ trong nước chiếm tỷ trọng khoảng 85%, nguyên vật liệu phụ như dầu màu, tôn tráng kẽm, dung môi, hóa chất dùng cho sản phẩm gỗ được nhập khẩu từ Đan mạch, Singapore, Malaysia, Đài Loan ...

b. Sự ổn định của nguồn nguyên vật liệu

Mủ cao su làm nguyên liệu sản xuất để giầy các loại và sản phẩm cao su kỹ thuật được mua từ các công ty cao su trong ngành.

Gỗ cao su làm nguyên liệu sản xuất sản phẩm gỗ được Tập Đoàn Công nghiệp Cao su hỗ trợ trên cơ sở phân bổ diện tích khai thác. Căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm được Tập đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam phân bổ diện tích khai thác từ 1.200 ha đến 1.500 ha.

Gỗ keo lá tràm làm nguyên liệu là cây lớn chủ yếu thu mua trong nước. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã có quy hoạch dài hạn về trồng và phát triển rừng keo

lá trà để cung cấp nguyên liệu cho sản xuất giấy và đồ gỗ xuất khẩu nên trong thời gian tới nguồn nguyên liệu này sẽ ổn định về nguồn cung.

c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Nguyên vật liệu chính (chủ yếu là gỗ nguyên liệu) chiếm tỷ trọng trong giá thành sản phẩm từ 70% - 80% và chủ yếu được mua trong nước (85%), do vậy nguồn nguyên liệu dùng trong sản xuất tương đối ổn định. Việc chủ động được nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho sản xuất được coi là một ưu thế cạnh tranh lớn của Rubico so với các doanh nghiệp khác hoạt động trong cùng ngành. Trong năm 2009, giá nguyên vật liệu gỗ so với năm 2008 tăng nhẹ từ 5%-8% điều cũng tác động phần nào đến giá thành sản phẩm và làm giảm lợi nhuận của ngành hàng này so với năm trước.

Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính cho Công ty:

STT	Nhà cung cấp	Quốc gia	Nguyên liệu
1	Công ty TNHH SX –TM –DV Anh Quốc	Việt nam	Phôi trà tươi
2	DNTN Đại Thành Phát	Việt nam	Phôi trà tươi
3	Công ty TNHH Đồng Hiệp II	Việt nam	Phôi trà tươi
4	Công ty TNHH Sơn Hóa Chất TE	Việt nam	Hóa chất
5	Công Ty TNHH Đại Tân Phú	Việt nam	Phôi trà tươi
6	Cơ Sở Văn Sắc	Việt nam	Gỗ tinh chế

Nguồn: Rubico

6.3 Chi phí sản xuất

Yếu tố chi phí sản xuất luôn được Công ty quan tâm và xem xét cẩn thận để có thể tiết giảm được chi phí ở mức tối đa, tăng lợi nhuận cho Công ty. Quá trình kiểm soát chi phí được tiến hành ngay từ khâu thu mua nguyên vật liệu đến khâu bán hàng. Đặc biệt trong quá trình sản xuất, để giảm mức tiêu hao nguyên liệu, Công ty chú trọng xây dựng định mức nguyên vật liệu hợp lý, hạn chế tỷ lệ hao hụt, hoàn chỉnh quy trình, công nghệ sản xuất để sử dụng tối đa công suất hiện có, thiết lập các định mức kỹ thuật cho từng sản phẩm, giảm tỷ lệ phế phẩm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Các yếu tố chính trong cơ cấu chi phí của Công ty được thể hiện ở bảng sau:

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng /2010	
		Giá trị	%/ DT	Giá trị	%/ DT	Giá trị	%/DT
1	Giá vốn hàng bán	460.264	95,92%	474.471	96,28%	331.854	95.79%
2	Chi phí bán hàng	6.647	1,39%	4.664	0,95%	2.695	0.78%
3	Chi phí QLDN	5.178	1,08%	7.341	1,49%	5.702	1.65%
4	Chi phí tài chính	12.258	2,55%	5.173	1,05%	4.422	1.28%
Tổng cộng		484.347	100,94%	491.649	99,76%	344.673	99,50%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008, 2009 và BCTC Quý I/2010

Qua bảng tổng hợp chi phí của Rubico cho thấy qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh năm qua được duy trì ổn định so với năm 2008. Tổng chi phí năm 2009 tăng 1,5% tương ứng với tốc độ tăng trưởng doanh thu là 2,7%. So năm 2008, các yếu tố chi phí không có biến động bất thường ngoại trừ chi phí tài chính giảm đi 58% do Rubico đã điều chỉnh cơ cấu sử dụng vốn, giảm vốn vay ngân hàng, tăng vốn chủ sở hữu thông qua việc phát hành cổ phiếu thành công trong năm 2008.

6.4 Trình độ công nghệ

Công ty sản xuất các mặt hàng gỗ, với nguyên liệu chủ yếu là gỗ cao su tự nhiên. Trong giai đoạn hiện nay, nước ta là một nước thâm dụng lao động, vì thế trong sản xuất công ty có sự kết hợp sử dụng lao động thủ công có tay nghề và máy móc bán công nghiệp và công nghiệp hỗ trợ trong các khâu như sấy, tẩm, khoan, bào, đục... các sản phẩm gỗ tinh chế .

Hiện nay công ty đang sở hữu hệ thống lò sấy Naddi công nghệ tự động của Italia thuộc loại hiện đại bậc nhất ở Việt Nam hiện nay. Máy móc chế biến gỗ chủ lực được nhập từ các nước Châu Âu như Đức, Ý, Bỉ..., các loại máy móc khác được nhập từ Đài Loan.

Một số hình ảnh về công nghệ sản xuất



Hệ thống quạt gió và gia nhiệt (trong lò)



Phía trước lò sấy

6.5 *Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm*

Công ty đã có kế hoạch nghiên cứu và phát triển thị trường như:

- Tham gia hội chợ triển lãm:
- Xúc tiến thương mại.
- In catalogue, in đĩa CD&VCD giới thiệu công ty.
- Làm sản phẩm mẫu.
- Duy trì trang Web đã có và các dịch vụ khác liên quan đến sản xuất kinh doanh.

6.6 *Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ*

Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng: Công ty đã áp dụng những biện pháp quản lý chất lượng nghiêm ngặt nhằm đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật cao về sản phẩm. Hiện nay, công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 và những quy trình kiểm tra khắc nghiệt do khách hàng yêu cầu như Iway, Qway.

Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty: Phòng Kỹ thuật chất lượng từ các Xí nghiệp đến Công ty trực tiếp triển khai kỹ thuật sản xuất sản phẩm đến khâu kiểm tra chất lượng đầu ra của sản phẩm.

6.7 *Hoạt động Marketing*

Doanh thu xuất khẩu chiếm từ 30 - 40% tổng doanh thu, do đó hoạt động marketing rất cần thiết cho việc mở rộng thị trường. Công ty đã và đang tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại, khảo sát thị trường trong và ngoài nước nhằm duy trì và phát triển quan hệ với khách hàng cũ, tiếp cận và thu hút khách hàng mới, tiềm năng bằng uy tín chất lượng sản phẩm và dịch vụ của công ty. Tham gia hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại, quảng cáo, cập nhật thông tin tại website riêng. Nghiên cứu thông tin về thị trường bất động sản và thông tin liên quan, xây dựng chiến lược kinh doanh cho từng giai đoạn phát triển....

6.8 *Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền*

Nhãn hiệu thương mại:

Một số sản phẩm chủ lực mang nhãn hiệu công ty



Tên sản phẩm: HD-037
Nhóm sản phẩm: đế giày



RBC-004
đồ gỗ ngoại thất



RC-91
đồ gỗ nội thất

Thị trường tiêu thụ các sản phẩm của Công ty gồm: các nước EU, Mỹ, Canada, Úc, Ba Lan, Trung Quốc, Malaysia, Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan... Ngoài ra, công ty còn có đội ngũ công nhân có tay nghề cao, đây chuyên máy móc, thiết bị tiên tiến, sản phẩm của Công ty luôn đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Việc tập trung xây dựng và quảng bá thương hiệu của công ty là một hướng đi lâu dài và đúng đắn của Rubico.

6.9 Các Hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết

Các hợp đồng mua hàng

Stt	Số HĐ	Tên khách hàng	Ngày ký kết	Nội dung	Trị giá
1	26/HĐ-CSPH	Công ty CP Cao su Phước hòa	04/02/2010	Cây cao su thanh lý	13,5 tỷ đồng
2	65/HĐ-CSDT	Công ty TNHH MTV Cao su Dầu tiếng	09/02/2010	Cây cao su thanh lý	9,2 tỷ đồng
3	20346942	LG CHEM LTD	07/01/2010	Cao su tổng hợp	164,640USD
4	02/HĐNT/DA	Công ty TNHH SX-TM-DV Anh Quốc	02/01/2010	Gỗ phôi tràm	16,6 tỷ đồng
5	05/HĐ/2010	DNTN Anh Hòa	02/01/2010	Chi tiết sản phẩm tinh chế	14,4 tỷ đồng
6	45/HĐNT/RBC	Công ty TNHH SX-TM-DV Lê trần	03/06/2009	Vi nhựa	1,8 tỷ đồng
7	01/09/BP-Rubico	Công ty TNHH Box-Pak	25/02/2009	Pallet giấy, bao bì giấy	5,1 tỷ đồng
8	02/PPCV-RU/10	Công ty TNHH Poly-Poxy	01/01/2010	Dầu màu	1,26 tỷ đồng

Nguồn: Rubico

Các hợp đồng bán hàng

Stt	Số HĐ	Tên khách hàng	Ngày ký kết	Nội dung	Trị giá
1	04100054/42.0	Ikea Trading (Hongkong).ltd	02/11/2009	Sản phẩm gỗ	7,715 triệu USD
2	Adis/RBC/IGT/1709	ADIS PTE.Ltd (Singapore)	07/12/2009	Sản phẩm gỗ	0,05 triệu USD
3	Hab-Rubico-002	Habufa Meubelen (The Netherlands)	26/11/2009	Sản phẩm gỗ	1,186 triệu USD
4	29/HĐ-RBC	Công ty Thanh Sơn 1	23/03/2010	Sản phẩm phôi	26,4 tỷ đồng
5	45/HĐ-RBC	Công ty Thiên Phát	31/03/2010	Sản phẩm phôi	12,2 tỷ đồng
6	52/2010/TTPR	CN Công ty Cao Su Phú Riêng	18/03/2010	Bán cao su	3,2 tỷ đồng

Nguồn: Rubico

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Tăng/giảm 2009/2008	6 tháng/2010
Tổng giá trị tài sản	286.656	333.763	16,4 %	300.316
Doanh thu thuần	479.825	492.826	2,7 %	344.282
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	906	7.945	776,9 %	4.898
Lợi nhuận khác	(49)	84	271,4 %	178
Lợi nhuận trước thuế	858	8.029	835,8 %	5.076
Lợi nhuận sau thuế	416	5.787	1.291,1 %	3.902
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	5%	6%		

(Nguồn: BCKT 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010)

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo

▪ Thuận lợi

Là một thành viên trong Tổng Công ty Cao su Việt nam và Hiệp hội Cao su Việt Nam nên Rubico luôn được hỗ trợ kịp thời về thông tin, thị trường, giá cả, tài chính...từ Tổng Công ty Cao su và Hiệp hội Cao su Việt Nam, tạo nhiều thuận lợi trong hoạt động kinh doanh của Rubico.

Ngành xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam đang từng bước phục hồi vượt qua giai đoạn khó khăn nhất trong những năm qua. Hơn nữa, Rubico luôn chủ động ký kết được các đơn hàng sản xuất và xuất khẩu sản phẩm gỗ từ cuối năm trước nên đảm bảo việc làm và doanh thu ổn định. Ngoài ra công ty đã ký kết được các hợp đồng sản xuất và xuất khẩu bằng gỗ cao su sang thị trường Châu Âu và một số khách hàng tiêu thụ nội địa. Hiện nay công ty vẫn đang tìm kiếm thêm các khách hàng tiềm năng mới để mở rộng thị trường tiêu thụ, đặc biệt là thị trường nội địa.

Thị trường cao su năm 2010 có nhiều khả quan về giá cao su tự nhiên. Theo thông tin từ Hiệp Hội Cao su Việt Nam giá cao su tự nhiên liên tục tăng lên kể từ cuối năm 2009 nguyên nhân là do kinh tế thế giới đang từng bước phục hồi trong khi nguồn cung có hạn nên doanh thu từ khai thác, kinh doanh cao su và các sản phẩm cao su sẽ tăng lên tương ứng. Hơn nữa, công ty cũng sở hữu diện tích đất trồng và khai thác cây

cao su ngày một tăng qua các năm, đảm bảo ổn định khối lượng cao su khai thác và ổn định được nguồn nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất các sản phẩm từ cao su thiên nhiên. Đây là một trong những nhân tố chính trong việc tạo doanh thu tăng trưởng tốt trong tương lai.

▪ **Khó khăn**

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 nhanh chóng lan rộng đến nhiều nước và để lại hậu quả thiệt hại to lớn đến nền kinh tế thế giới, nền kinh tế các nước phải đối mặt với tình trạng lạm phát cao, nguy cơ suy giảm tăng trưởng sâu đi cùng với tình trạng giảm mạnh giá dầu, giá lương thực và các loại nguyên liệu thô khác. Không nằm ngoài vòng xoáy của cuộc khủng hoảng toàn cầu, Việt Nam cũng rơi vào tình trạng lạm phát, nhập siêu tăng vọt, xuất khẩu giảm cả về kim ngạch lẫn khối lượng và đối mặt với những khó khăn dồn dập từ các nước nhập khẩu về tín dụng, khả năng thanh toán, sức mua, giảm giá... Trong bối cảnh chung, hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008 của Công ty cổ phần Rubico gặp không ít khó khăn:

Giá cả nguyên vật liệu, nhiên liệu, vận chuyển,...đều tăng cao, khiến cho giá thành sản phẩm tăng trong khi các hợp đồng của công ty lại có giá bán sản phẩm được thoả thuận từ đầu năm khiến cho kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm bị ảnh hưởng.

Hầu hết các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đều sử dụng nguồn vốn vay nên việc lãi suất ngân hàng tăng cao như thời gian gần đây sẽ khiến chi phí lãi vay, giá thành sản phẩm của công ty tăng thêm, điều này sẽ giảm khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường.

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

a. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty sản xuất các mặt hàng cao su thông thường và các mặt hàng gỗ gia dụng có giá trung bình, sử dụng lao động có tay nghề từ đơn giản đến phức tạp trung bình. Vì thế vị thế của công ty đối với ngành không chiếm tỷ trọng lớn, thị phần công ty được tính trên doanh thu thực hiện như sau:

Doanh thu	Năm 2008	Năm 2009
Doanh thu toàn ngành chế biến gỗ (triệu USD)	2.800	2.550
Doanh thu Rubico về chế biến gỗ (triệu USD)	9	7
Tỷ lệ thị phần trong ngành	0,32%	0,27%

Nguồn: Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam.

b. Triển vọng phát triển của ngành

Mặc dù tăng trưởng nhanh, nhưng đến nay, thị phần sản phẩm gỗ nội thất của Việt Nam trên thị trường thế giới mới chỉ đạt tỷ lệ 1%. Đây là một tỷ lệ rất khiêm tốn so với tiềm năng phát triển của ngành. Việc thay đổi xu hướng tiêu dùng của các thị trường từ sản phẩm nội thất cao cấp sang sản phẩm nội thất hạng trung là một cơ hội đối với xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam. Do đó, về dài hạn, tiềm năng phát triển của ngành xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ là rất lớn.

Hiện nay 3 thị trường chính của ngành sản xuất sản phẩm gỗ Việt Nam là Mỹ, Nhật Bản và EU. Sau khi sụt giảm khá mạnh ngay từ tháng đầu năm, đến tháng 6/2009 kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Mỹ đã bằng so với kim ngạch cùng kỳ năm 2008. Đây là một tín hiệu cho thấy nhu cầu nhập khẩu từ thị trường này bắt đầu tăng. Theo dự báo của EU và của Việt Nam, xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam vào thị trường EU vẫn sẽ tiếp tục tăng, tối thiểu 8%/năm. Mặt khác mục tiêu xuất khẩu sản phẩm gỗ đến năm 2010 là 5,56 tỷ USD là chiến lược xuất khẩu của Bộ Thương mại đề ra, và đạt 7 tỷ USD vào năm 2020 như chiến lược phát triển lâm nghiệp Việt Nam giai đoạn 2006 – 2020 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt; lĩnh vực chế biến xuất khẩu sản phẩm gỗ của công ty còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

Bên cạnh đó, trong các năm gần đây, sản lượng tiêu thụ của khu vực Châu Á Thái Bình Dương, đặc biệt là Ấn Độ và Trung Quốc tăng khá nhanh (khoảng 7%/năm). Trung Quốc hiện vẫn là nước tiêu thụ cao su thiên nhiên nhiều nhất đứng thứ hai là Hoa Kỳ, các nước tiếp theo có lượng tiêu thụ cao su lớn là Nhật Bản, Ấn Độ, Đức, Braxin, Hàn Quốc, Nga... Theo Tổ chức nghiên cứu cao su thế giới (IRSG), nguồn cung cao su thiên nhiên thế giới năm 2009 sẽ chỉ đạt gần 9,5 triệu tấn, giảm 5% so với sản lượng năm 2008. IRSG dự báo, nhu cầu cao su thiên nhiên và tổng hợp trên thị trường thế giới sẽ giảm khoảng 3,3% trong năm 2009. Năm 2009, nhu cầu tiêu thụ cao su thiên nhiên và tổng hợp toàn thế giới sẽ chỉ đạt 21,2 triệu tấn, giảm so với mức 22,179 triệu tấn của năm 2008. Nhu cầu cao su thiên nhiên của thế giới dự kiến đạt 9,56 triệu tấn, giảm 0,9% so với năm 2008. Trong năm 2009, Trung Quốc được dự báo là nước tiêu dùng cao su thiên nhiên lớn nhất thế giới, ở mức 2,75 triệu tấn. Thứ hai là thị trường Mỹ, ở mức 884.000 tấn. Thứ ba là thị trường Ấn Độ, ở mức 832.000 tấn và thị trường Nhật Bản dự kiến tiêu dùng ở mức 761.000 tấn. Hai thị trường được đánh giá là tiềm năng trong năm 2008 và 2009 là Hàn Quốc và Brazil dự kiến tiêu dùng sẽ

đạt 369.000 tấn và 359.000 tấn. Như vậy, mặc dù cung cầu cao su thiên nhiên thế giới năm 2009 mặc dù giảm nhưng vẫn ở mức tương đối ổn định.

c. *Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới*

Căn cứ vào triển vọng phát triển chung của ngành, tiềm năng tiêu thụ sản phẩm của thế giới cùng sự hồi phục của nền kinh tế, các biện pháp cụ thể cũng như khả năng tăng trưởng của Công ty trong giai đoạn sắp tới, có thể thấy chiến lược phát triển kinh doanh được Công ty lựa chọn là rất khả quan. Việc tập trung đẩy mạnh phát triển các sản phẩm từ gỗ cao su và cao su tự nhiên của công ty rất thuận lợi trong tình hình thị trường thế giới hiện nay. Bên cạnh đó với các chính sách của nhà nước tập trung đẩy mạnh phát triển công nghiệp chế biến và xuất khẩu sản phẩm gỗ sẽ có nhiều ưu đãi và thuận lợi dành cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này. Riêng đối với ngành cao su, cũng có rất nhiều chính sách khuyến khích doanh nghiệp trồng mới và cải tạo các khu rừng cao su để chủ động nguồn nguyên liệu cao su tự nhiên và phát triển ngành công nghiệp chế biến các sản phẩm cao su không những cung cấp cho thị trường trong nước mà còn đáp ứng cho thị trường xuất khẩu không chỉ cao su tự nhiên mà còn là các sản phẩm cao su kỹ thuật cao nhằm gia tăng giá trị cho doanh nghiệp nói riêng và cho ngành cao su Việt Nam nói chung. Với các chiến lược được đề ra như vậy trong ngắn hạn cũng như lâu dài sẽ có rất nhiều thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của công ty và tiềm năng phát triển của công ty còn rất mở rộng.

9. Chính sách đối với người lao động

a. Số lượng người lao động trong Công ty

Cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện ở bảng sau:

Trình độ	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Đại Học	66	4,9
Cao Đẳng, Trung Cấp	43	3,2
Lao động có tay nghề	69	5,2
Lao động phổ thông	1.167	86,7
TỔNG CỘNG	1.345	100

Nguồn Rubico

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc để đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù tùy theo từng vị trí cụ thể, Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, có tinh thần làm việc nhiệt tình, ham học hỏi, chủ động trong công việc. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, trình độ về ngoại ngữ và tin học.
- **Thu hút nhân tài:** Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để nhân viên gắn bó lâu dài với Công ty, mặt khác để thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.
- **Đào tạo:** Công ty chú trọng vào việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, đặc biệt là bồi dưỡng trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho các cán bộ, nhân viên trong Công ty. Ngoài việc đào tạo tại chỗ, Công ty cũng thường xuyên cử cán bộ, nhân viên tham gia các khóa đào tạo tại các trường, các trung tâm trong và ngoài nước.

c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi**• Chế độ làm việc:**

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày; 5,5 ngày/tuần. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất thì cán bộ công nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước và đã negoti thỏa đáng cho người lao động.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết theo quy định của Bộ luật Lao động.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang, thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động. Các nguyên tắc an toàn lao động trong Công ty được tuân thủ nghiêm ngặt.

• Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:

Lương: được trả cho CBCNV phụ thuộc vào tính chất công việc được giao, trình độ, và kinh nghiệm và đặc biệt là sự cống hiến cho Công ty.

Thưởng: Nhằm khuyến khích, động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả làm việc, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động được Công ty trích nộp theo đúng quy định của pháp luật.

Chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên: nhằm tạo sự gắn bó lâu dài của cán bộ công nhân viên với Công ty và tạo động lực khuyến khích cán bộ công nhân viên làm việc, Công ty thực hiện chính sách ưu đãi cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên dưới hình thức bán cổ phiếu với giá ưu đãi so với giá thị trường.

10. Chính sách cổ tức

Kết thúc niên độ tài chính, Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình Đại hội đồng cổ đông. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức dự kiến hợp lý. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty sau khi phân bổ cho các quỹ như : quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ khen thưởng phúc lợi, ...thì sẽ chi trả cổ tức cho cổ đông (trừ cổ phiếu quỹ) theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông.

Dự kiến tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2010 là 6% trên vốn cổ phần.

11. Tình hình tài chính

Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam.

Niên độ kế toán: Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

- *Giải thích thêm về việc thay thế Báo cáo kiểm toán năm 2008, năm 2009:*

Theo giải thích của Công ty kiểm toán AASC, việc thay đổi báo cáo kiểm toán về Báo cáo tài chính năm 2008 và năm 2009 với lý do sau:

Sau khi phát hành Báo cáo kiểm toán năm 2009, Công ty Kiểm toán nhận thấy có một số bút toán hạch toán kế toán phát sinh từ năm 2007 phản ánh chưa phù hợp với qui định hiện hành. Để đảm bảo điều chỉnh số liệu của những năm trước theo như chuẩn mực kế toán qui định Công ty kiểm toán đã điều chỉnh lại số dư cuối năm 2007

trên Báo cáo tài chính. Tuy nhiên, việc điều chỉnh lại các bút toán kế toán này **không** làm thay đổi tình hình lợi nhuận của năm 2008, 2009 cũng như **không** làm thay đổi các chỉ tiêu tài chính trên Báo cáo tài chính của hai năm.

a. Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính theo quy định hướng dẫn tại Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ Tài chính. Tỷ lệ khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Loại tài sản	Số năm khấu hao
Nhà cửa, vật kiến trúc	08 - 25 năm
Máy móc, thiết bị	07 - 15 năm
Phương tiện vận tải	07 - 13 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 08 năm
Tài sản cố định vô hình	14 - 49 năm

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009 của Rubico

b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2009 là 2.450.000 đồng/người. Đây là mức thu nhập trung bình khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Các khoản nợ của Công ty đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong những năm qua. Các nghĩa vụ nợ khác như: Phải trả người bán, Phải trả công nhân viên, Phải trả phải nộp khác được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Các nghĩa vụ nộp thuế cho Nhà nước được Công ty đóng theo đúng quy định của pháp luật. Công ty thực hiện việc trích – nộp bảo hiểm xã hội; bảo hiểm y tế; bảo hiểm thất nghiệp... đầy đủ theo luật định.

e. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Hiện tại, Công ty không có các khoản nợ quá hạn. Các khoản nợ phải trả của công ty được thanh toán đúng hạn.

f. Tình hình nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước

Đơn vị: 1.000.000 VND

Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Thuế giá trị gia tăng	1.465	1.433	666
Thuế xuất nhập khẩu	-	-	
Thuế thu nhập DN	-	1.290	529
Thuế nhà đất	-	-	
Thuế thu nhập cá nhân	10	4	5
Tổng cộng	1.475	2.727	1.200

(Nguồn: BCKT 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010)

Các loại thuế phải nộp theo Luật định Công ty đã thực hiện kê khai theo đúng các quy định hiện hành và được thanh toán cho Cơ quan thuế đúng hạn.

g. Trích lập các quỹ

Việc trích lập và sử dụng các quỹ theo Điều lệ và do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty trích lập các quỹ như: Quỹ đầu tư phát triển, Quỹ dự phòng tài chính, Quỹ khen thưởng phúc lợi theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty. Tỷ lệ trích lập các quỹ do HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tùy theo trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Số dư các Quỹ như sau:

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Quỹ đầu tư phát triển	9.450	9.450	9.450
Quỹ dự phòng tài chính	605	605	605
Quỹ khác thuộc vốn CSH	1.219	1.240	1.530
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.717	745	1.442
Tổng cộng	12.991	12.040	13.027

(Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010)

h. Tổng dư nợ vay

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Vay và nợ ngắn hạn	76.902	107.435	76.767
Vay và nợ dài hạn	18.293	14.293	14.293
Tổng cộng	95.195	121.728	91.060

Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010)

Công ty luôn thanh toán đúng hạn các khoản nợ vay theo như cam kết ghi trong hợp đồng tín dụng. Do vậy, đến thời điểm hiện nay Công ty không có các khoản vay nào thuộc diện quá hạn.

i. Tình hình công nợ

Các khoản phải thu

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Phải thu của khách hàng	36.759	28.541	9.346
Trả trước cho người bán	7.126	16.996	17.602
Các khoản phải thu khác	7.246	6.032	7.098
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(262)	(280)	(280)
Tổng cộng	50.869	51.289	33.766

Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010)

Các khoản phải trả

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
I. Nợ ngắn hạn	121.040	200.446	167.949
1. Vay và nợ ngắn hạn	76.902	107.435	76.767
2. Phải trả người bán	17.036	9.502	7.711
3. Người mua trả tiền trước	7.973	44.356	50.351
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	1.475	2.726	1.200
5. Phải trả cho người lao động	5.313	4.668	2.270
6. Chi phí phải trả	-	30	624
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	10.481	30.059	28.308
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	1.860	1.670	718
II. Nợ dài hạn	47.587	14.300	14.312
1. Phải trả dài hạn khác	27.042	-	-
2. Vay và nợ dài hạn	18.293	14.293	14.293
3. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	-
4. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	130	7	19
5. Dự phòng phải trả dài hạn	2.122	-	-
Tổng cộng	168.627	214.746	182.261

Nguồn: BCKT năm 2008, 2009 và BCTC Quý II/2010

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	ĐVT	2008	2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	lần	1,41	1,14
(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	lần	0,74	0,65
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ (tổng nợ/Tổng tài sản)	lần	0,59	0,64
Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	lần	1,45	1,81
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	vòng	5,93	5,27
Doanh thu thuần/Tổng Tài sản	lần	1,67	1,48
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,09	1,17
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	0,35	4,86
Lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu	%	0,15	1,73
Lợi nhuận từ HĐSXKD/Doanh thu thuần	%	0,19	1,61

Năm 2009 vẫn là năm còn nhiều khó khăn và thử thách đối với nền kinh tế. Trong tình hình khó khăn chung đó Rubico đã phải cố gắng hết mình để duy trì tốt hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm qua. Điều đó được thể hiện rõ nét qua bảng tóm tắt các chỉ tiêu tài chính của Rubico.

Nhìn chung tình hình kinh doanh của Rubico năm 2009 khả quan hơn năm 2008, Khả năng thanh toán vẫn đảm bảo ổn định, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn trên 1% và khả năng thanh toán nhanh trên 0,6%. Đây là các chỉ số được coi là tính thanh khoản tốt so với các công ty cùng ngành.

Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn và các chỉ tiêu về năng lực hoạt động không có gì biến động so với năm 2008.

Riêng các chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2009 tốt hơn nhiều so với năm 2008. Hệ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần và hệ số LNST/Tổng tài sản tăng 30% so với năm trước. Hệ số LNST/vốn chủ sở hữu tăng 10,5% mặc dù hệ số này chưa được cao nhưng trong tình hình khó khăn của nền kinh tế hiện nay thì đây là một tỷ số rất đáng khích lệ.

12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND
1	Lê Văn Bình	Chủ tịch HĐQT	1950	020132832
2	Trần Công Bình	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc	1954	020132913
3	Phùng Bá Thành	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc	1957	020101519
4	Võ Minh Mẫn	Thành viên HĐQT	1954	280899791
5	Lê Đức Tánh	Thành viên HĐQT	1955	230009141
6	Đỗ Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	1950	024177772
7	Nguyễn Phú Hội	Thành viên HĐQT	1959	280453777
8	Nguyễn Văn Minh	Thành viên HĐQT	1958	270137855
9	Lê Thị Ngọc Lý	Thành viên HĐQT	1961	020708597
10	Trần Công Hải	Phó Tổng Giám Đốc	1962	023140608
11	Bùi Văn Dũng	Phó Tổng Giám Đốc	1973	025060483
12	Lưu Ngọc Đình	Trưởng Ban kiểm soát	1955	022741616
13	Nguyễn Xuân Quyền	Thành viên Ban kiểm soát	1976	022918448
14	Nguyễn Phương Hạnh	Thành viên Ban kiểm soát	1974	022725238
15	Nguyễn Hồng Minh	Kế toán trưởng	1972	121289282

Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng:

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Ông Lê Văn Bình : Chủ tịch HĐQT

Số CMND : 020132832 cấp ngày 07/12/1998 tại CA.TPHCM
 Giới tính : Nam
 Ngày sinh : 22/09/1950
 Nơi sinh : Thạch Hà - Hà Tĩnh

Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Thạch Hà – Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú	:	96D Võ Thị Sáu, P. Tân Định, Q. 1, TP.HCM.
Điện thoại liên lạc		0913 809 210
Trình độ văn hóa		10/10
Trình độ chuyên môn	:	Kỹ sư trồng trọt
Quá trình công tác	:	
Từ năm 1983 đến 1995		Giám Đốc Công Ty Cao Su Phú Riềng
Từ năm 1996 đến nay		Phó Tổng Giám Đốc thường trực Tập đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam (VRG)
Chức vụ công tác hiện nay	:	Phó Tổng Giám Đốc thường trực VRG
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
- Số cổ phần sở hữu cá nhân		Không
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN		4.160.000 CP (59,32 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

2. Ông Trần Công Bình : Thành viên HĐQT – Kiêm Tổng Giám Đốc

Số CMND	:	020132913 cấp ngày 07/08/2008 tại CA.TPHCM
Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	08/11/1954
Nơi sinh	:	Nam Định
Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Nam Định
Địa chỉ thường trú	:	215C1 Nguyễn Văn Hưởng, Phường Thảo Điền, Q.2 TP.HCM.
Điện thoại liên lạc		(08) 3932 6225

Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	: Kỹ sư trồng trọt, cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	
▪ Tháng 12/1976-09/1989	: Đội phó Đội khảo sát quy hoạch - Tổng Cục Cao Su
▪ Năm 1989 – 1990	: Phó giám đốc Công ty Cao Su Chư Sê
▪ Năm 1990 – 09/1998	: Phó giám đốc Công ty kho vận Nhà Bè
▪ Tháng 10/1998- 05/2003	: Phó giám đốc Công ty SX và Kinh doanh dụng cụ thể thao
▪ Tháng 06/2003- 11/2005	: Giám đốc Công ty SX và Kinh doanh dụng cụ thể thao
▪ Tháng 12/2005 đến nay	: Tổng Giám đốc Công ty CP Công nghiệp và XNK Cao Su.
Chức vụ công tác hiện nay	: Tổng Giám Đốc Công ty CP Công nghiệp và XNK Cao Su
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	: Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	39.000 CP (chiếm tỷ lệ 0,56 %)
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN	Không
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	: Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	: Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	: Không

3. Ông Phùng Bá Thành : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc

Số CMND	: 020101519 cấp ngày 03/06/2003 tại CA.TPHCM
Giới tính	: Nam
Ngày sinh	: 30/01/1957
Nơi sinh	: TP.HCM
Dân tộc	: Kinh
Quốc tịch	: Việt Nam

Quê quán	:	TP.HCM
Địa chỉ thường trú	:	55 Hồ Tùng Mậu, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM.
Điện thoại liên lạc	:	(08) 3 932 2076
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Tài chính-kế toán
Quá trình công tác	:	
▪ Từ năm 1975 đến 1984	:	Kế toán trưởng Xí Nghiệp Chế Biến Cao Su Vĩnh Hội (Tổng Cục Cao Su Việt Nam)
▪ Từ năm 1984 đến 06/2005	:	Kế toán trưởng Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su (Tổng Công ty Cao Su Việt Nam)
▪ Từ năm 07/2005 đến nay	:	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Công nghiệp và XNK Cao Su.
Chức vụ công tác hiện nay	:	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Công nghiệp và XNK Cao Su.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	30.000 CP (0,43 %)
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN	:	Không
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

4. Ông Võ Minh Mẫn : Thành viên HĐQT

Số CMND	:	280899791 cấp ngày 13/10/2002 tại CA.Bình Dương
Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	25/09/1954
Nơi sinh	:	Huyện Dầu Tiếng - Bình Dương
Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Bình Dương

Địa chỉ thường trú	:	8/2 Thị trấn Dầu tiêng, H.Dầu Tiếng, Tỉnh Bình Dương.
Điện thoại liên lạc	:	0913 860 952
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:	
▪ Từ năm 1975 – 1979	:	Phóng viên báo Ấp Bắc Tiền Giang
▪ Từ 1980 đến nay	:	Phó Tổng Giám Đốc Công Ty TNHH MTV Cao Su Dầu Tiếng.
Chức vụ công tác hiện nay	:	Phó Tổng Giám Đốc Công Ty TNHH MTV Cao Su Dầu Tiếng.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	Không
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN: (Đại diện Công Ty TNHH MTV Cao Su Dầu Tiếng)	:	500.000 CP (7,13 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

5. Ông Lê Đức Tánh : Thành viên HĐQT

Số CMND	:	230009141 cấp ngày 23/03/1998 tại CA. Tỉnh Gia Lai
Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	30/05/1955
Nơi sinh	:	Huyện Phù Mỹ, Tỉnh Bình Định
Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Bình Định
Địa chỉ thường trú	:	Tổ 13 – Phường Tây Sơn – Thành Phố Pleiku – Tỉnh Gia lai.

Điện thoại liên lạc	(059) 3 845 946 - 0913 438 617
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	: Tiến sỹ kinh tế
Quá trình công tác	:
▪ Từ năm 1975 đến 1977	: Cán bộ Công an Xã Mỹ Hiệp, Huyện Phù Mỹ
▪ Từ năm 1977 đến 1985	: Kế toán Bưu điện Tỉnh Gia lai-KonTum
▪ Từ năm 1985 đến 1994	: Trưởng Ban kế hoạch kỹ thuật nông trường, Giám Đốc nông trường thống nhất, Trưởng phòng kỹ thuật và SX Công ty CS MangYang
▪ Từ năm 1994 đến 1995	: Trưởng phòng tổ chức LĐ-ĐT Công ty CS ChuPăh
▪ Từ năm 1995 đến 1997	: Giám Đốc nông trường ia Nhin, Công ty CS ChuPăh
▪ Từ năm 1997 đến 2001	: Phó giám đốc Công ty Cao Su Ea H'Leo
▪ Từ năm 2001 đến 2009	: Bí thư đảng ủy, Giám Đốc Công ty CS ChuPăh
▪ Từ năm 2010 đến nay	: Bí thư đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV CS ChuPăh
Chức vụ công tác hiện nay	: Bí thư đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV CS ChuPăh
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công Ty Cổ phần Công Nghiệp dịch vụ Cao Su ChuPăh
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	10.000 CP (0,14 %)
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN (Đại diện Công Ty Cao Su ChuPăh)	237.000 CP (3,38 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	: Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	: Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	: Không

6. Ông Đỗ Anh Tuấn : Thành viên HĐQT

Số CMND	: 024177772 cấp ngày 25/09/2003 tại CA.TPHCM
Giới tính	: Nam
Ngày sinh	: 02/12/1950

Nơi sinh	:	Thừa Thiên Huế
Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú	:	S18 – Hoàng Hoa Thám – Phường 13 – Quận Tân Bình – TP.HCM.
Điện thoại liên lạc	:	0903 908 486
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:	
▪ Từ 03/1977 đến 08/1978	:	Nhân viên Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Quảng Lợi
▪ Từ 09/1978 đến 02/1983	:	Cán bộ tổng hợp Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Quảng Lợi
▪ Từ 03/1983 đến nay	:	Trưởng Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Bình Long
Chức vụ công tác hiện nay	:	Trưởng Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Bình Long.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	10.000 CP (0,14 %)
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN (Đại diện Công Ty Cao Su Bình Long)	:	200.000 CP (2,85 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

7. Ông Nguyễn Phú Hội : Thành viên HĐQT

Số CMND	:	280453777 cấp ngày 28/02/2006 tại CA.Bình Dương
Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	25/09/1959

Nơi sinh	:	Thành phố Huế
Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Quảng Trị
Địa chỉ thường trú	:	Phước Hòa – Phú Giáo – Bình Dương.
Điện thoại liên lạc	:	0913 860 055
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Kỹ sư kinh tế nông nghiệp
Quá trình công tác	:	
▪ Từ năm 1985 đến 1988	:	Trợ lý kế hoạch Xí Nghiệp Vật liệu xây dựng - Công Ty Cao Su Phước Hòa
▪ Từ năm 1989 đến 1991	:	Nhân viên Phòng Kế hoạch - Vật tư
▪ Từ năm 1991 đến nay	:	Trưởng Phòng Kế Hoạch – Vật tư Công ty Cổ Phần Cao Su Phước Hòa
Chức vụ công tác hiện nay	:	Trưởng Phòng Kế Hoạch – Vật tư Công ty Cổ Phần Cao Su Phước Hòa
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
- Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	Không
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN (Đại diện Công Ty Cao Su Phước Hòa)	:	199.000 CP (2,84 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

8. Ông Nguyễn Văn Minh : Thành viên HĐQT

Số CMND	:	270137855 cấp ngày 04/07/2001 tại CA.Tỉnh Đồng Nai
Giới tính	:	Nam
Ngày sinh	:	18/06/1958
Nơi sinh	:	Thị Xã Long Khánh, Tỉnh Đồng Nai

Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Quảng Trị
Địa chỉ thường trú	:	Ấp Trung Tâm, Xuân Lập- Long Khánh, Đồng Nai.
Điện thoại liên lạc	:	0613 724 678 - 0913 942 909
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:	
▪ Từ năm 1987 đến 1990	:	Phó Văn phòng Công ty Cao Su Đồng Nai Trưởng Phòng kế hoạch – vật tư Công ty Cao Su Đồng Nai
▪ Từ năm 1990 đến 2004	:	Chánh Văn phòng Công ty Cao Su Đồng Nai
▪ Từ năm 2004 đến nay	:	Trưởng Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Đồng Nai.
Chức vụ công tác hiện nay	:	Thành viên HĐQT - Trưởng Phòng kế hoạch Công ty Cao Su Đồng Nai
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần KCN Dầu Giây
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	10.000 CP (0,14 %)
▪ Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN (Đại diện Công Ty Cao Su Đồng Nai)	:	200.000 CP (2,85 %)
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không
Các khoản nợ đối với công ty (nếu có)	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty	:	Không

9. Bà Lê Thị Ngọc Lý : Thành viên HĐQT

Số CMND	:	020708597 cấp ngày 26/03/2010 tại CA.TPHCM
Giới tính	:	Nữ
Ngày sinh	:	07/08/1961
Nơi sinh	:	Bình Dương

Dân tộc	:	Kinh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Quê quán	:	Bình Dương
Địa chỉ thường trú	:	103/23 Cô Giang, P. Cô Giang, Q. 1, TP.HCM.
Điện thoại liên lạc	:	0913 645 888
Trình độ văn hóa	:	12/12
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:	
▪ Từ năm 1981 đến 1984	:	NV kế toán Ngân hàng Tân Uyên
▪ Từ năm 1984 đến 1986	:	NV kế toán Công ty Cao Su Phước Hòa.
▪ Từ năm 1986 đến 1994	:	NV Kế toán tổng hợp Công ty Công Nghiệp Cao Su.
▪ Từ năm 1994 đến 2000	:	Phó phòng TC-KT Công ty Công Nghiệp Cao Su.
▪ Năm 2001	:	Trưởng phòng KH-ĐT Công ty Công Nghiệp Cao Su.
▪ Từ năm 2002 đến tháng 06/2005	:	Phó phòng TC-KT Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su.
▪ Từ tháng 07/2005 đến tháng 03/2006	:	Ủy viên chuyên trách HĐQT Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
▪ Từ tháng 04/2006 đến tháng 04/2008	:	Trợ lý TGD Công ty CP CN và XNK Cao Su.
▪ Từ tháng 05/2008 đến 10/2008	:	Trưởng phòng KT-CN Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
▪ Từ tháng 11/2008 đến nay	:	Trưởng phòng TC-HC Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
Chức vụ công tác hiện nay	:	Trưởng phòng TC-HC Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác	:	Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	:	
- Số cổ phần sở hữu cá nhân	:	29.000 CP (0,41 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN	:	Không
Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan	:	
Ông Nguyễn Hữu Hùng (Chồng)	:	6.525 CP (0,093 %)
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	:	Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không
(nếu có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích : Không
công ty

BAN GIÁM ĐỐC

1. Ông Trần Công Bình – Tổng Giám Đốc (xem SYLL ở trên)
2. Ông Phùng Bá Thành – Phó Tổng Giám Đốc (xem SYLL ở trên)
3. Ông Trần Công Hải - Phó Tổng Giám Đốc

Số CMND : 023140608 cấp ngày 27/03/2007 tại CA.TPHCM

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 08/12/1962

Nơi sinh : Nam Định

Dân tộc : Kinh

Quốc tịch : Việt Nam

Quê quán : Nam Định

Địa chỉ thường trú : 63 Hồ Tùng Mậu, Phường Bến Nghé, Q.1, TP.HCM.

Điện thoại liên lạc : 0918 911 859

Trình độ văn hóa : 10/10

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư cơ khí, cử nhân quản trị kinh doanh

Quá trình công tác :

- Năm 1988-2000 : Nhân viên Công ty Cơ khí Cao Su
- Năm 2000-2004 : Phó Phòng KH – ĐT Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Năm 2005-2007 : Trưởng Phòng KH – TT Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Năm 2008 đến nay : Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : 10.600 CP (0,15 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện : Không

vốn NN

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan : Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không

4. Ông Bùi Văn Dũng - Phó Tổng Giám Đốc

Số CMND : 025060483 cấp ngày 31/12/2008 tại CA.TPHCM

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 07/08/1973

Nơi sinh : Quảng Ngãi

Dân tộc : Kinh

Quốc tịch : Việt Nam

Quê quán : Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú : 17/8G Phạm Văn Chiêu, Phường 9, Q.Gò Vấp, TP.HCM.

Điện thoại liên lạc : 0903 626 883

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- Từ 1998-2000 : Nhân viên kế toán Chi nhánh Công ty SX và XNK Cao Su
- Từ 2001-2002 : Nhân viên kế toán Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Từ 2003-2005 : Kế toán trưởng Xí Nghiệp Chế biến Gỗ Đông Hòa trực thuộc Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
- Từ tháng 07/2005 – 10/2008 : Kế toán trưởng Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Từ tháng 11/2008 đến nay : Phó Tổng giám đốc Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su

Chức vụ công tác hiện nay : Phó tổng giám đốc kiêm Giám Đốc Xí Nghiệp

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : 24.650 CP (0,35 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN : Không

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của :

những người liên quan

Bà Nguyễn Thị Thùy Trang 19.702 CP (0,28 %)
(Vợ)

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không

BAN KIỂM SOÁT

1. Ông Lưu Ngọc Đình: Trưởng Ban kiểm soát

Số CMND : 022741616 cấp ngày 21/09/2001 tại CA.TPHCM

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 05/11/1955

Nơi sinh : TP.HCM

Dân tộc : Kinh

Quốc tịch : Việt Nam

Quê quán : Thuận An – Bình Dương

Địa chỉ thường trú : 316/4 Tôn Thất Thuyết, Phường 1, Quận 4, TP.HCM.

Điện thoại liên lạc : 0913 916 314

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế Công Nghiệp

Quá trình công tác :

- Từ năm 1976 đến 1986 : Bộ đội
- Từ năm 1987 đến 1998 : Phó giám đốc Xí Nghiệp Cao Su Vĩnh Hội
- Từ năm 1999 đến 2003 : Trưởng Phòng TC-HC Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Từ năm 2004 đến nay : Chủ tịch công đoàn chuyên trách Công ty Cổ Phần Công Nghiệp và XNK Cao Su

Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch công đoàn chuyên trách kiêm Trưởng Ban kiểm soát

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : 30.400 CP (0,43 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN : Không

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của : Không

những người liên quan

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Các khoản nợ đối với công ty (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : Không

2. Ông Nguyễn Xuân Quyền: Thành viên Ban kiểm soát

Số CMND : 022918448 cấp ngày 04/02/2004 tại CATP.HCM

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 15/11/1976

Nơi sinh : Hóc môn, TP.HCM

Dân tộc : Kinh

Quốc tịch : Việt Nam

Quê quán : Hải Dương

Địa chỉ thường trú : 44/2 Nguyễn Văn Quá, Phường Đông Hưng Thuận, Q.12, TP.HCM.

Điện thoại liên lạc : 0979 840 240

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- Từ 2000 -2002 : NV kế toán Công Ty TNHH Phương Hạnh.
- Từ 2003- 2004 : Kế toán tổng hợp Công ty TNHH XD – ĐT Mêkông.
- Từ 2005- 11/2008 : Kế toán tổng hợp Công ty TNHH XD – TM Vĩnh Tân.
- Từ 12/2008 đến nay : CV Phòng TC – KT Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.

Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán tổng hợp kiêm TV ban kiểm soát.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : Không
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN : Không

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan : Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không
(nếu có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích : Không
công ty

3. Bà Nguyễn Phương Hạnh: Thành viên Ban kiểm soát

Số CMND : 022725238 cấp ngày 29/04/2004 tại CA.TPHCM
Giới tính : Nữ
Ngày sinh : 12/12/1974
Nơi sinh : TP.HCM
Dân tộc : Kinh
Quốc tịch : Việt Nam
Quê quán : Quảng Ngãi
Địa chỉ thường trú : 41/13E Lương Văn Can, Phường 15, Q.8, TP.HCM.
Điện thoại liên lạc : 0913 117 708
Trình độ văn hóa : 12/12
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác :

- Từ năm 1997 đến 1999 : NV XNK Công Ty TNHH Kwang Nam
- Từ năm 1999 đến 2001 : NV Phòng KD-XNK Công ty Công Nghiệp Cao Su
- Từ năm 2001 đến 06/2005 : NV Phòng KH-ĐT Công ty Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Từ 07/2005 đến 2008 : NV Phòng KH-TT Công ty Cổ Phần Công Nghiệp và XNK Cao Su
- Từ năm 2008 đến nay : Phó Phòng KH-TT Công ty Cổ Phần Công Nghiệp và XNK Cao Su

Chức vụ công tác hiện nay : Phó phòng KH-TT kiêm TV Ban kiểm soát.
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : 6.000 CP (0,085 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện vốn NN : Không

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của những người liên quan : Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không
Các khoản nợ đối với công ty : Không

(nếu có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích : Không
công ty

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Ông Nguyễn Hồng Minh : Kế toán trưởng

Số CMND : 121289282 cấp ngày 26/02/1996 tại CA. Hà Bắc

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 23/11/1972

Nơi sinh : Nghệ An

Dân tộc : Kinh

Quốc tịch : Việt Nam

Quê quán : Ngọc Sơn – Hiệp Hòa, Bắc Giang

Địa chỉ thường trú : Tân Thành – Ngọc Sơn – Hiệp Hòa – Bắc Giang.

Điện thoại liên lạc : 0918 643 611

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

- Từ 8/2004 -10/2005 : CV kế toán Xí nghiệp chế biến gỗ Đông Hòa.
- Từ 11/2005 – 07/2006 : CV Kế toán Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
- Từ 08/2006 - 09/2008 : Kế toán tổng hợp Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
- Từ 09/2008 – 11/2008 : Phó Phòng TC – KT Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
- Từ 11/2008 – 10/2009 : Q. kế toán trưởng Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.
- Từ 11/2009 đến nay : Kế toán trưởng Công ty CP Công Nghiệp và XNK Cao Su.

Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán trưởng.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác : Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán :

- Số cổ phần sở hữu cá nhân : 8.300 CP (0,118 %)
- Số cổ phần sở hữu đại diện : Không
vốn NN

Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của : Không
những người liên quan

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không
(nếu có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích : Không
công ty

13. Tình hình tài sản

Giá trị tài sản cố định hữu hình và vô hình của Công ty theo Báo cáo tài chính tính đến thời điểm 30/6/2010 được thể hiện như sau:

Đơn vị tính: 1.000.000 VND

Stt	Hạng mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
I	Tài sản cố định hữu hình	104.368	60.556	58,02%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	39.130	27.694	70,77%
2	Máy móc thiết bị	48.339	20.131	41,64%
3	Phương tiện vận tải	11.118	9.195	82,70%
4	Dụng cụ quản lý	953	196	20,56%
5	Tài sản cố định khác	4.828	3.340	69,17%
II	Tài sản cố định vô hình	10.694	8.691	81,26%
	Tổng cộng	115.062	69.247	60,18%

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý II/2010

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức những năm tiếp theo

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2009	Năm 2010	Tăng/giảm 2010/2009	Năm 2011
Doanh thu thuần (Triệu đồng)	492.825	526.650	6,86%	550.000
Lợi nhuận sau thuế (Triệu đồng)	5.787	6.375	10,16%	8.250
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần (%)	1,17%	1,21%		1,50%
Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	8,25%	9,09%		11,76
Cổ tức (%)	6%	6%		7%

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

- Trong điều kiện khó khăn chung, Công ty sẽ kiên quyết cắt giảm những lĩnh vực kinh doanh sản phẩm, dịch vụ ít hiệu quả, nhiều rủi ro. Tập trung khai thác sản phẩm, dịch vụ vốn là thế mạnh của công ty đồng thời tìm kiếm thêm các nguồn hàng mới để

gia tăng công việc và doanh thu cho công ty.

- Thực hiện những phương pháp quản lý rủi ro chặt chẽ, áp dụng các biện pháp thích hợp để xử lý các khoản nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh.
- Củng cố đội ngũ CBCNV theo hướng tinh gọn, đảm bảo tăng năng lực quản trị điều hành và tăng năng suất lao động. Đồng thời có cơ chế thưởng hợp lý và xứng đáng cho những cá nhân, đơn vị hoàn thành vượt mức kế hoạch Công ty giao trong năm 2009. Đề cao trách nhiệm người đứng đầu đơn vị và lấy kết quả thực hiện nhiệm vụ được giao làm thước đo chủ yếu trong việc đánh giá.
- Thực hành tiết kiệm và hạn chế thấp nhất lượng nguyên vật liệu, thành phẩm, hàng hoá tồn kho.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần chứng khoán FPT – Chi nhánh Hồ Chí Minh đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghiệp và XNK Cao Su cũng như các lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang triển khai đầu tư. Chúng tôi nhận thấy rằng, Công ty cổ phần Công nghiệp và XNK Cao Su là doanh nghiệp có bề dày kinh nghiệm hoạt động trong ngành, có đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề và Ban lãnh đạo có bản lĩnh, năng động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh các sản phẩm gỗ, cao su thiên nhiên cũng như lĩnh vực bất động sản đã tạo cho Công ty có vị thế trên thị trường.

Nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng đang trên đà phục hồi kéo theo ngành sản xuất công nghiệp tăng trưởng nhanh chóng do vậy, nhu cầu sử dụng sản phẩm cao su phục vụ sản xuất không ngừng tăng lên. Đây cũng là tiềm năng của Công ty trong tương lai.

Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong 2 năm 2010 - 2012 là có tính khả thi, và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch hàng năm.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Không có

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

Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH.

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông

2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phần

3. **Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành:** 4.987.108 cổ phần

Trong đó: số lượng phát hành cho cổ đông hiện hữu là 4.651.961 cổ phần, phát hành theo chương trình lựa chọn cho người lao động là 335.147 cổ phần

4. **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng/cổ phần

5. **Thời gian phân phối cổ phiếu:**

Dự kiến sẽ thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ khi có giấy chứng nhận đăng ký chào bán của UBCKNN

6. **Đăng ký mua cổ phiếu**

6.1 **Thời hạn:**

Thời hạn đăng ký quyền mua và nộp tiền: Kể từ ngày cổ đông hiện hữu và nhân viên có tên trong danh sách theo chương trình lựa chọn nhận được thông báo quyền mua, cổ đông hiện hữu và nhân viên có tên trong danh sách theo chương trình lựa chọn đăng ký và nộp tiền mua trong thời hạn 20 ngày làm việc.

6.2 **Số lượng:**

Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 4.651.961 cổ phần

Chào bán theo chương trình lựa chọn cho người lao động: 335.147 cổ phần

6.3 **Phương thức thanh toán:**

- Đối với cổ đông hiện hữu và nhân viên có tên trong danh sách theo chương trình lựa chọn đã lưu ký: thanh toán bằng chuyển khoản tại Công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.

- Đối với cổ đông hiện hữu và nhân viên có tên trong danh sách theo chương trình lựa chọn chưa lưu ký: thanh toán bằng chuyển khoản theo tài khoản số 310.10.00.079264.3 tại Ngân Hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh TP.HCM cho Công ty cổ phần Công nghiệp và XNK Cao Su.

6.4 **Chuyển giao cổ phiếu:**

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành phải có trách nhiệm chuyển giao cổ phiếu cho người mua.

7. **Phương thức thực hiện quyền**

7.1 **Điều kiện thực hiện quyền:**

+ Đối với cổ đông hiện hữu: Vào ngày đăng ký cuối cùng, cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách sở hữu 01 cổ phần sẽ được 01 quyền mua, cứ 03 quyền mua sẽ được mua thêm 02 cổ phần mới.

+ Đối với người lao động theo chương trình lựa chọn: Danh sách và số lượng cổ phần được mua theo danh sách được HĐQT phê duyệt.

7.2 Thời gian thực hiện quyền:

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày Trung tâm lưu ký chứng khoán phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký.

7.3 Tỷ lệ thực hiện quyền:

Cổ đông sở hữu 03 (ba) cổ phần cũ được quyền mua 2 (hai) cổ phần mới

7.4 Phương pháp xử lý trong trường hợp không thực hiện được quyền:

Số cổ phần dư ra do số cổ phần lẻ được làm tròn đến hàng đơn vị, số lượng cổ phiếu do cổ đông hiện hữu, nhân viên có tên trong danh sách theo chương trình lựa chọn không thực hiện quyền, số lượng cổ phần dôi ra khi phát hành cho nhân viên theo chương trình lựa chọn sẽ được Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt nam mua lại với giá 10.000 đồng/cổ phần.

7.5 Các điều khoản khác có liên quan:

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc mua một phần số lượng cổ phần chào bán theo quyền mua hoặc được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ ba) trong thời gian thực hiện quyền.

Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền của cổ đông.

8. Kế hoạch phân phối cổ phiếu

Lịch trình phân phối cổ phiếu phát hành được thực hiện theo trình tự như sau:

STT	Công việc	Thời gian (ngày)
1	Công bố thông tin đợt phát hành	T+7
2	Chốt ngày đăng ký cuối cùng phát hành cổ phiếu	T+10
3	Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu và nhân viên theo chương trình lựa chọn.	Đến ngày T+22
4	Cổ đông hiện hữu và nhân viên theo chương trình lựa chọn. đăng ký và nộp tiền mua cổ phần (theo quy định tối thiểu 20 ngày)	Từ ngày T+23 đến T+43
5	Tổng hợp thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và nhân viên theo chương trình lựa chọn.	T+43 đến T+46
6	Xử lý số cổ phiếu không bán hết	T+46 đến T+50
7	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục đăng	T+51 đến T+55

	ký niêm yết bổ sung	
8	Sở GD&ĐT Hà Nội chấp thuận niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành	Ngày T+55
9	Cổ phiếu phát hành chính thức giao dịch	Ngày T+60

T: là ngày nhận Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán do UBCK cấp.

Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài ở ngoài Việt Nam

Đối với cổ đông hiện hữu: Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 15/4/2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, theo đó cá nhân, tổ chức nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức phát hành.

9. Các hạn chế liên quan đến việc sở hữu và chuyển nhượng cổ phần mới chào bán:

Không có

10. Các loại thuế có liên quan

Công ty chính thức hoạt động theo mô hình cổ phần từ ngày 28/5/2005 (theo giấy ĐKKD), hiện nay Công ty Cổ phần Công Nghiệp và XNK Cao Su đang chịu mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.

11. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Tên Ngân hàng: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh TP.HCM

Địa chỉ: 134-Nguyễn Công Trứ - Phường Nguyễn Thái Bình - Q.1 - TP.HCM

Số điện thoại: 08. 3823 0057 - 08. 3829 0410 - 3829 5981

Số hiệu tài khoản: 310.10.00.079264.3

VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

Mục đích của đợt phát hành là bổ sung vốn lưu động và tài trợ bổ sung cho các dự án đã đầu tư.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

❖ Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành

Số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành là: 49.871.080.000 đồng sẽ được sử dụng vào các mục đích sau:

1. Bổ sung vốn cho các dự án đầu tư đang thực hiện		34.339.790.000 đồng
- Công ty TNHH 1TVTM & Địa Ốc Hồng Phúc	Góp vốn điều lệ 100%, dùng để mua hàng hóa kinh doanh; mủ cao su thiên nhiên, hóa chất, cao su tổng hợp	20.000.000.000 đồng
- Công ty CP Đầu tư XD & XNK Cao su	Góp vốn điều lệ	1.500.000.000 đồng
- Công ty CP TM & DL Cao su	Góp vốn điều lệ	3.000.000.000 đồng
- Công ty CP ĐTXD Cao su Phú Thịnh	Góp vốn điều lệ	5.100.000.000 đồng
- Công ty CP KCN Cao su Bình Long	Góp vốn điều lệ	2.100.000.000 đồng
- Công ty CP Chế biến gỗ Thuận An	Đầu tư tài chính mua cổ phiếu công ty (43.395 cổ phần giá 26.000 đồng/CP).	1.128.270.000 đồng
- Công ty CP ĐTP TĐT & KCN CS Việt Nam	Góp vốn điều lệ	1.511.520.000 đồng
2. Cấp vốn cho Chi nhánh Hà Nội (mới thành lập)		10.000.000.000 đồng
<i>Trong đó:</i>		
- Mua tài sản cố định	xe, trang thiết bị văn phòng làm việc	1.000.000.000 đồng
- Cấp vốn lưu động phục vụ công việc kinh doanh	Mua hàng hóa kinh doanh cao su, phân bón, .	9.000.000.000 đồng
3. Bổ sung vốn lưu động dùng để mua nguyên vật liệu, vật tư, công cụ phục vụ sản xuất kinh doanh		5.531.290.000 đồng
Tổng cộng		49.871.080.000 đồng

Phần vốn lưu động còn thiếu, vốn đầu tư vào các dự án khác trong năm 2010 và các năm tiếp theo, công ty sẽ huy động từ các nguồn vốn khác.

❖ **Phương án xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu bán không hết và phương án khi không thu đủ tiền từ đợt chào bán**

• **Nguyên tắc xác định cổ phiếu lẻ và Phương án xử lý cổ phiếu lẻ:** Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm theo tỷ lệ 3:2 cổ phần (Cổ đông sở hữu 3 cổ phần sẽ được mua 2 cổ phiếu mới). Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Phần số lẻ dưới một đơn vị sẽ được làm tròn bằng 0. Cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) của đợt phát hành sẽ được Hội đồng quản trị quyết định phân phối tiếp theo cho các đối tượng khác có nhu cầu muốn mua với điều kiện mua cổ phiếu không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu và cổ đông là nhân viên được mua theo chương trình lựa chọn.

• **Phương án xử lý cổ phiếu không bán hết:**

Số lượng cổ phần không thực hiện quyền phát sinh do cổ đông hiện hữu, nhân viên theo chương trình lựa chọn không đăng ký mua hết (nếu có) và số lượng cổ phần dôi ra khi phát hành theo chương trình lựa chọn cho người lao động sẽ được Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt nam mua lại với giá là 10.000 đồng/cổ phiếu.

• **Phương án khi không thu đủ tiền từ đợt chào bán**

Đợt phát hành này được Tổng công ty Cao Su Việt Nam đảm bảo mua hết số lượng cổ phiếu mà cổ đông, và nhân viên được mua theo chương trình từ chối mua. Do vậy, Số tiền thu được đủ theo kế hoạch dự kiến từ đợt phát hành là rất lớn.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH**1. Tổ chức Phát hành.****CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XNK CAO SU**

Địa chỉ : 64 Trương Định, P.7, Q.3, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08.39327173

Fax : 08.39327171

2. Tổ chức kiểm toán.**CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN PHÍA NAM (AASCS)**

Địa chỉ : 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08 38205943

Fax : 08 38205942

3. Tổ chức tư vấn.**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT**

Trụ sở : 71 Nguyễn Chí Thanh - Đống Đa - Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 3.773 7070 Fax: (84-4) 3.773 9058

Chi nhánh : 31 Nguyễn Công Trứ - Quận 1 - Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 6.290 8686 Fax: (84-8) 6.291 0607

PHỤ LỤC

- Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty
- Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, Báo cáo tài chính Quý I/2010
- Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS
- Phụ lục V:** Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông Công ty
- Phụ lục VI:** Các tài liệu khác

Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2010

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ XNK CAO SU (RUBICO)

CHỦ TỊCH HĐQT

TỔNG GIÁM ĐỐC

LÊ VĂN BÌNH

TRẦN CÔNG BÌNH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NGUYỄN HỒNG MINH

LƯU NGỌC ĐÌNH

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN FPT – CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH
GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN VĂN TRUNG