



**TRIBECO**

**CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN**

Văn phòng : 12 Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại : (84 - 8) 3824 9654 – 3824 9665; Fax: (84 - 8) 3824 9659

*K/c Myu*  
*ke Hoa*  
*No*

Số : 02/HĐQT/TRI/2011

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 04 năm 2011

**Kính gửi:** - **ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC.**  
- **VP. ĐẠI DIỆN ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC TẠI TP.HCM.**  
- **SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM.**

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH	
<b>ĐẾN</b>	Số: 13558
	Giờ: Ngày 22 tháng 04 năm 11

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010**

### **A. TÊN TỔ CHỨC NIÊM YẾT :**

- Tên tổ chức niêm yết : **CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN**
- Tên giao dịch : **TRIBECO**
- Địa chỉ : 12 Kỳ Đồng, P.9, Q.3, TP.HCM
- Điện thoại : 3824 9654 – 3824 9665 - Fax : 3824 9659
- Vốn điều lệ : 275.483.600.000 đồng

### **B. BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010 :**

#### **I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY :**

##### **1. Thành lập, những thay đổi và các sự kiện chính từ khi thành lập :**

- Năm 1992, khi Luật Công ty ra đời, Công ty trách nhiệm hữu hạn Tribeco được thành lập với số vốn điều lệ là 8,5 tỷ đồng, giấy phép thành lập số 571/GP-UB do Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hồ Chí Minh cấp ngày 06 tháng 10 năm 1992, số đăng ký kinh doanh 054399 do Trọng tài Kinh tế cấp ngày 07 tháng 10 năm 1992. Trong đó phần vốn của Nhà nước (Foodexco) góp vào Công ty TNHH Tribeco chiếm 51% vốn điều lệ, phần còn lại 49% là vốn của các cổ đông bên ngoài.
- Cuối năm 1999, Nhà nước chấp nhận chuyển 51% vốn của Nhà nước tương ứng với số tiền 11.425.530.000 đồng cho tư nhân (Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm chuyển nhượng là 22.403.000.000 đồng).
- Ngày 16 tháng 02 năm 2001 Công ty TNHH Tribeco chuyển thành Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn TRIBECO theo Giấy Chứng Nhận Đăng Ký Kinh Doanh số 4103000297 do Sở Kế Hoạch & Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.
- Tháng 04 năm 2001, sáp nhập Công ty cổ phần Việt Tân vào Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn TRIBECO, nâng vốn điều lệ của Công ty mới lên 37.403.000.000 đồng.





- Ngày 07 tháng 11 năm 2001, Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn TRIBECO tăng vốn điều lệ từ 37.403.000.000 đồng lên 37.903.000.000 đồng bằng cách trích từ lợi nhuận để lại chưa phân phối.
- Tháng 12 năm 2001, Công ty được Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước cấp Giấy Phép Niêm Yết trên Thị Trường Chứng Khoán và đến ngày 28 tháng 12 năm 2001 Công ty chính thức tiến hành phiên giao dịch đầu tiên tại Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh.
- Công ty đã tăng vốn điều lệ từ 37.903.000.000 đồng lên 45.483.600.000 đồng theo giấy phép tăng vốn của Sở Kế Hoạch & Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp ngày 12 tháng 11 năm 2003 bằng nguồn lợi nhuận để lại.
- Quyết định số 01/GCNPH ngày 12 tháng 04 năm 2004 của Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước chấp thuận Công ty phát hành cổ phiếu thưởng cho các cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ lên 45.483.600.000 đồng, trích từ nguồn lợi nhuận để lại của Công ty, tổng cổ phiếu đã phát hành và lưu ký tại Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán TPHCM : 4.548.360 cổ phiếu.
- Tháng 10 năm 2005, Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến Thực phẩm Kinh Đô mua cổ phiếu Tribeco và nắm quyền kiểm soát với tỷ lệ cổ phần chi phối là 35,4%.

**Kinh Đô** là một Tập đoàn hoạt động đa ngành từ lãnh vực chế biến thực phẩm đến xây dựng, kinh doanh địa ốc và đầu tư tài chính. Công ty Cổ phần Kinh Đô là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thực phẩm hàng đầu Việt Nam, Công ty có hệ thống phân phối lớn nhất nước, có hơn 200 đại lý, phân phối và trên 65.000 điểm bán lẻ trên toàn quốc, bên cạnh hệ thống siêu thị và hệ thống Bakery Kinh Đô.

- Tháng 7 năm 2006, thành lập Công ty Cổ phần TRIBECO Bình Dương, vốn điều lệ ban đầu là 50.000.000.000 đồng. Đến cuối năm 2009 vốn điều lệ tăng lên là 325.000.000.000 đồng. Tổng chi phí đầu tư ban đầu gần 400 tỷ đồng. Công ty Cổ phần Nước giải khát Sài Gòn – TRIBECO hiện nay góp vốn với tỷ lệ là 36%.
- Tháng 4 năm 2007, thành lập Công ty Cổ phần TRIBECO Miền Bắc, vốn điều lệ 50.000.000.000 đồng. Công ty Cổ phần Nước giải khát Sài Gòn – TRIBECO góp vốn với tỷ lệ là 80%, tổng chi phí đầu tư ban đầu gần 80.000.000.000 đồng.
- Tháng 8 năm 2007, Công ty bổ sung vốn từ việc phát hành thêm cổ phiếu, nâng vốn điều lệ lên 75.483.600.000 đồng. Đến thời điểm này, Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô nắm tỷ lệ cổ phần là 23,42% và Công ty TNHH Uni President Việt Nam nắm tỷ lệ cổ phần là 29,14%.
- Tháng 7 năm 2009, Công ty bổ sung vốn từ việc phát hành thêm cổ phiếu, nâng vốn điều lệ lên 275.483.600.000 đồng. Đến thời điểm này, Công ty TNHH Xây dựng và Chế biến thực phẩm Kinh Đô nắm tỷ lệ cổ phần là 23,42% và Công ty TNHH Uni President Việt Nam nắm tỷ lệ cổ phần là 43,56%.

**Tập đoàn Uni President** được thành lập vào ngày 01/07/1967 ở Yeongkang, Đài Nam. Công ty khởi nghiệp từ ngành sản xuất bột mì, trong 33 năm nay, Tập đoàn Uni President đã mở rộng quy mô, bao gồm các ngành nghề sản xuất và kinh doanh thức ăn gia súc, dầu ăn, thực phẩm, nước giải khát và các sản phẩm có liên quan đến nhu cầu tiêu dùng hàng ngày. Để đáp ứng các nhu cầu kinh doanh, Uni President đã mở rộng việc kinh doanh vào ngành phân phối, hệ thống mạng, tài chính, bảo hiểm và giải trí. Ngày nay, Uni President đã có quy mô từ Đài Loan, Trung Quốc, An Độ, Thái Lan ... và các quốc gia khác tại Châu Á đến toàn cầu, ở mọi nơi Uni President luôn đóng một vai trò dẫn đầu.

Vào ngày 06/02/1999, Uni President Việt Nam được thành lập, tổng vốn đầu tư ban đầu là 151 triệu đô la Mỹ, Uni President Việt Nam không ngừng mở rộng quy mô đầu tư, hiện nay tổng vốn đầu tư của Công ty là 225 triệu đô la Mỹ, bao gồm các dự án



đầu tư sản xuất kinh doanh thức ăn thủy sản, thức ăn gia súc, mì ăn liền, bột mì, nước giải khát ... Nhằm mở rộng quy mô ngành nghề nước giải khát tại thị trường Việt Nam, Uni President vinh dự trở thành cổ đông chiến lược của TRIBECO, sẽ hỗ trợ hợp tác đầu tư toàn diện cho TRIBECO.

- Tháng 6 năm 2010, Công ty Cổ phần Nước giải khát Sài Gòn – TRIBECO bán phần góp vốn vào Công ty Cổ phần TRIBECO Bình Dương với tỷ lệ là 30%, bán phần góp vốn Công ty Cổ phần TRIBECO Miền Bắc với tỷ lệ 80%.
- Tháng 7 năm 2010, Công ty Cổ phần Nước giải khát Sài Gòn – TRIBECO bán phần góp vốn cuối cùng vào Công ty Cổ phần TRIBECO Bình Dương với tỷ lệ là 6%.

**\* Các thành tích đã đạt được :**

- Công ty được Chủ tịch nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam tặng thưởng Huân Chương Lao Động Hạng Ba năm 1992 và Huân Chương Lao Động Hạng Nhì năm 1993 về thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất;
- Tháng 07 năm 2002 đạt Giấy Chứng Nhận Quản lý Chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000;
- Thương hiệu TRIBECO đoạt giải Sao Vàng Đất Việt liên tục năm 2003 -2005. Đây là giải thưởng có giá trị lớn được Chính Phủ giao cho Trung Ương Hội Liên Hiệp Thanh Niên Việt Nam và Hội các Doanh Nghiệp Trẻ Việt Nam tổ chức;
- Thương hiệu TRIBECO thuộc Top 5 thương hiệu mạnh hàng đầu trên thị trường nước giải khát trong nước.
- Sản phẩm của TRIBECO được người tiêu dùng tin nhiệm bình chọn là Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao 11 năm liền (1997 - 2007);
- Ngày 24 tháng 10 năm 2003, sản phẩm Sữa Đậu Nành chai và Nước Ngọt có gas đóng lon được Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hồ Chí Minh công nhận là sản phẩm công nghiệp chủ lực của Thành Phố.
- Tháng 10 năm 2005 công ty đoạt giải thưởng Chất Lượng Việt Nam.

**2. Quá trình phát triển :**

**a. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu :**

- Chế biến thực phẩm, sản xuất sữa đậu nành, nước ép trái cây và nước giải khát các loại;
- Mua bán hàng tư liệu sản xuất (Vỏ chai, hương liệu...) và các loại nước giải khát;
- Sản xuất, kinh doanh, chế biến lương thực;
- Đại lý mua bán hàng hoá;
- Sản xuất rượu nhẹ có gas (Soda hương);
- Cho thuê nhà và kho bãi;
- Kinh doanh nhà ở, môi giới bất động sản.

**b. Sơ lược về hoạt động kinh doanh :**

Hiện nay Công ty TRIBECO đang sản xuất và tiêu thụ các mặt hàng nước giải khát có gas và nước giải khát không gas đựng trong bao bì chai thủy tinh hoàn lại, chai PET, lon, hộp giấy và bịch giấy Tetra Pak, bình inox mang các nhãn hiệu Tribeco, TriO, Trimilk, Somilk, Watamin, Jenô, Trà xanh 100, Watea và Jupop.



Sản phẩm được sản xuất tại Nhà máy của Công ty Cổ phần TRIBECO Bình Dương và Nhà máy của Công ty Cổ phần TRIBECO Miền Bắc, được phân phối trên phạm vi cả nước thông qua các Nhà phân phối và đại lý tiêu thụ tại Thành Phố Hồ Chí Minh và các tỉnh theo khu vực Miền Bắc, Miền Trung, Miền Đông, Miền Tây. Riêng tại Thành Phố Hồ Chí Minh, ngoài các Nhà phân phối và đại lý, Công ty còn tổ chức mạng lưới bán trực tiếp đến các điểm bán như quán cà phê, giải khát, căn tin trường học, bệnh viện, nhà hàng khách sạn, siêu thị, khu vui chơi giải trí... Ngoài ra Công ty còn xuất khẩu trực tiếp sang Cambodia, Bắc Triều Tiên, ...

**3. Định hướng phát triển của Công ty:**

**Củng cố và xây dựng Tribeco trở thành công ty dẫn đầu về thị trường thức uống tại Việt Nam.**

**II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ :**

**1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận (báo cáo hợp nhất) :**

*Đơn vị: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	So sánh với			
			Kế hoạch	%KH/TT	Năm 2009	%10/09
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	695,717.48	632,647.51	10.0%	588,353.46	18.2%
2	Các khoản giảm trừ	17,789.25	11,712.08	51.9%	15,601.21	14.0%
3	Doanh thu thuần về BH và cung cấp DV	677,928.23	620,935.43	9.2%	572,752.25	18.4%
4	Giá vốn hàng bán	584,380.63	507,738.08	15.1%	457,890.40	27.6%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ	93,547.60	113,197.35	-17.4%	114,861.85	-18.6%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	85,322.08	75,000.00	13.8%	1,208.48	6960.3%
7	Chi phí tài chính	24,301.13	7,903.27	207.5%	10,006.89	142.8%
8	Chi phí bán hàng	125,823.76	145,169.09	-13.3%	151,314.02	-16.8%
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	18,053.92	18,552.03	-2.7%	31,266.68	-42.3%
10	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	10,690.87	16,572.97	-35.5%	(76,517.26)	-114.0%
11	Thu nhập khác	956.56			828.14	15.5%
12	Chi phí khác	1,104.22			1,503.32	-26.5%
13	Lợi nhuận khác	(147.67)			(675.17)	-78.1%
14	Lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết	(8,640.58)	(14,716.47)	-41.3%	(8,988.54)	-3.9%
15	Lợi nhuận trước thuế	1,902.63	1,856.50	2.5%	(86,180.97)	-102.2%
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp			0.0%		0.0%
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	1,902.63	1,856.50	2.5%	(86,180.97)	-102.2%
	Lợi ích của Cổ đông thiểu số	(1,735.00)	(1,692.94)	2.5%	(3,884.83)	-55.3%
	Lợi nhuận sau thuế của CĐ Cty mẹ	3,637.63	3,549.43	2.5%	(82,296.15)	-104.4%
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	132.05	128.84	2.5%		

Bắt đầu từ quý III / 2010, việc thực hiện Chiến lược tái cấu trúc tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh theo như phương án đã được ĐHCĐ 2010 chấp thuận và sự phối hợp vận hành trong từng công ty cũng như giữa các công ty đã thực sự trơn tru và hiệu quả hơn. Doanh thu tăng trưởng 9,2%, Lợi nhuận trước thuế đạt 1,9 tỷ - vượt 2,5% so với Kế hoạch điều chỉnh.



Công ty đã tập trung vào quy hoạch lại sản phẩm, cắt bỏ các sản phẩm không có lợi thế cạnh tranh (khoảng 10 SKU). Tập trung vào xây dựng 4 dòng sản phẩm chủ lực là Trà Xanh, Sữa Đậu Nành, Trà bí đao, Nước tăng lực, thông qua việc nâng cấp chất lượng sản phẩm, xây dựng hình ảnh và gia tăng sự hiện diện tại các điểm bán, làm tốt công tác dịch vụ khách hàng, quản lý giá bán thống nhất nhằm hạn chế xung đột giá trên kênh, thâm nhập các kênh phân phối mới như cơ quan xí nghiệp, trường học, bệnh viện... Kết quả là đã khôi phục được vị thế vững chắc cho 2 dòng sản phẩm là Sữa Đậu Nành và Trà Bí Đao.

Đã tung ra thị trường một số sản phẩm mới như Trà Xanh Watea, Nước ép táo Jupop nhằm đánh giá cơ hội mở rộng ngành hàng, các sản phẩm này được người tiêu dùng đánh giá cao về mặt chất lượng, khẩu vị, tuy nhiên sau khi cân đối nguồn lực cần đầu tư thì HĐQT quyết định tạm hoãn việc đầu tư cho các sản phẩm mới trong thời điểm này - mà ưu tiên tập trung đầu tư cho những sản phẩm mình đang có lợi thế như Sữa đậu nành, Trà bí đao để tạo nên những dòng sản phẩm dẫn thực sự mạnh trên kênh trước khi mở rộng đầu tư cho các sản phẩm khác.

Trong năm qua, Công ty vẫn còn gặp nhiều khó khăn như ảnh hưởng của lạm phát cao đến 9,58%, những bất ổn về tỷ giá ngoại tệ và giá cả các nguyên vật liệu chính tăng đột biến từ 10% - 50% (đường, lon nhôm, vỏ chai PET,...) trong khi áp lực cạnh tranh của các đối thủ mạnh cùng ngành không cho phép Công ty điều chỉnh giá bán nhiều - dẫn đến lãi gộp năm 2010 giảm 18,6% so với 2009. Nhưng HĐQT vẫn quyết định không thay thế một số nguyên liệu như đường cát bằng các loại đường rẻ hơn như một số đối thủ cạnh tranh đã làm, vì công ty muốn bảo vệ uy tín chất lượng sản phẩm để xây dựng thương hiệu nhắm tới mục tiêu lâu dài (vì nếu để mất hình ảnh và uy tín thì chi phí lấy lại sẽ cao hơn rất nhiều so với lợi ích trước mắt).

Bên cạnh đó, Công ty đã tập trung quản lý chặt về nguyên liệu, bao bì - trong đó đặc biệt chú trọng những nguyên liệu bao bì có tỷ trọng lớn như đường, lon, chai, carton, vv... để có được giá thành tốt nhất trong bối cảnh giá cả liên tục gia tăng trong năm qua.

Ngoài ra, Công ty vẫn chấp nhận tiếp tục tập trung mạnh vào việc đầu tư theo Chiến lược dài hạn như : Khôi phục và quy hoạch lại hệ thống Nhà phân phối, hỗ trợ hoạt động cho họ. Thiết kế mô hình phân phối mới mang tính chủ động cao, đảm bảo việc gia tăng và duy trì độ phủ bằng hoạt động bán lẻ chuyên sâu, công ty đã tiến hành chạy thử mô hình tại TP.HCM và đạt kết quả rất tốt, mô hình này sẽ tiếp tục được mở rộng ra các khu vực khác trên toàn quốc trong năm 2011. Mặt khác, cũng chú trọng đầu tư mạnh cho Marketing trong việc nghiên cứu quy hoạch và định vị lại sản phẩm, quy hoạch các dòng sản phẩm chủ lực có tiềm năng cao như sữa đậu nành, trà bí đao, nước yến ... , cũng như đầu tư cho các công cụ Marketing nhằm hỗ trợ tốt nhất cho hoạt động bán hàng.

Công ty cũng đã kiểm soát tốt chi phí bán hàng bằng cách giao chỉ tiêu, đồng thời thâm định, theo dõi các chương trình khuyến mãi nhằm nâng cao hiệu quả và giảm lãng phí.

Về nhân lực thì công ty đã tận dụng sự hỗ trợ từ hai tập đoàn lớn Uni President và Kinh Đô để có được nguồn nhân lực có chất lượng cao để đảm trách các vị trí quan trọng trong công ty.

Nhìn nhận khách quan thì năm 2010 là năm thành công nhất so với 3 năm gần đây : từ lỗ 144 tỷ đồng năm 2008 xuống chịu lỗ 86 tỷ đồng năm 2009 và đã có lợi nhuận 1,9 tỷ năm 2010 chủ yếu là do nỗ lực quản lý tốt chi phí bán hàng cũng như chi phí quản lý (đã cắt giảm được tổng cộng 19,8 tỷ) cùng với đóng góp từ hoạt động tài chính.... Có thể nói là Công ty đã



từng bước vượt qua được những giai đoạn khó khăn, hiện nay hoạt động kinh doanh của Công ty đang từng bước được cải thiện. Ban lãnh đạo Công ty đã và đang phối hợp với Hội Đồng Quản Trị trong lộ trình cải tổ và nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty. Ban lãnh đạo Công ty có thể tự tin đánh giá rằng Công ty sẽ phát triển tốt trong tương lai.

## 2. Những đầu tư mới trong năm :

Vào quý II/2010, Công ty đã hoàn tất đầu tư lắp đặt một dây chuyền lon ở nhà máy Hưng Yên để sản xuất Trà Bí Đào và các sản phẩm lon khác, góp phần giảm chi phí vận chuyển cho công ty.

## 3. Chiến lược phát triển :

“Tập trung tăng mạnh sản lượng - Tập trung và cải cách, giảm tỷ lệ chi phí”

### a. Chiến lược về Sản phẩm

- Xây dựng 4 dòng sản phẩm chủ lực :
  - o Sữa Đậu Nành
  - o Trà bí đào
  - o Nước có gas.
  - o Trà xanh.
- Quy hoạch thật tinh gọn, cắt bỏ các sản phẩm sản phẩm có sản lượng thấp và không có tiềm năng, tập trung xây dựng phát triển các sản phẩm có sức cạnh tranh, xác định cụ thể thị trường, định vị sản phẩm để tập trung tổng lực đầu tư và mở rộng cả về chiều rộng và chiều sâu.
- Tiếp tục cải tiến chất lượng, hương vị và bao bì thiết kế của 4 dòng sản phẩm chủ lực này. Phát triển bao bì PET mới tăng cơ hội bán hàng, dự kiến tháng 6/2011 sẽ tung ra X2 chai PET 330ml hai hương vị, nhằm tăng doanh thu và GP của dòng sản phẩm này.
- Nghiên cứu chuẩn bị sẵn có các sản phẩm mới có tiềm năng, chờ thời cơ thích hợp sẽ tung ra thị trường.
- Bán thử các sản phẩm nhãn hiệu khác trên kênh của Tribeco để thử tiềm năng của các sản phẩm

### b. Chiến lược Giá bán – Giá thành

- Căn cứ vào mức độ cạnh tranh điều chỉnh giá bán phù hợp. Điều chỉnh giá bán linh hoạt chia thành nhiều giai đoạn để không làm ảnh hưởng tâm lý người tiêu dùng.
- Quản lý giá bán thống nhất trên các kênh phân phối cũng như giữa các nhà phân phối để giảm thiểu sự xung đột giá.
- Tập trung xây dựng sản phẩm trở thành nhãn hiệu hàng đầu để chủ động trong việc đưa giá bán.

- Điều chỉnh địa bàn Nhà phân phối nhằm tối ưu hóa công tác logistic, giảm chi phí vận chuyển.
- Trong điều kiện không ảnh hưởng đến hương vị sản phẩm, tiến hành sử dụng các nguyên liệu khác để thay thế trong công thức pha chế, góp phần nâng cao lãi gộp. Thay đổi bao bì sản phẩm để giảm giá thành.
- Phối hợp với Công ty Uni President và Kinh Đô trong lĩnh vực thu mua chung để tận dụng giá số lượng lớn, đồng thời nâng cao khả năng lập kế hoạch, đàm phán của BP.Cung Ứng để giảm giá thành nguyên vật liệu, bao bì .
- Phối hợp lý hóa quy trình Supply Chain của sản phẩm / dây chuyền sản xuất, cải thiện năng suất / hiệu quả tổng thể nhằm giảm giá thành, gia tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm.

**c. Chiến lược Kênh Phân Phối Bán hàng**

- Đầu tư toàn diện thay đổi bộ mặt hệ thống phân phối trên phạm vi toàn quốc
- Xây dựng đội ngũ nhân sự bán hàng chuyên nghiệp hàng đầu để tạo sự bứt phá, nhanh chóng xác lập được vị thế riêng trong ngành nước giải khát.
- Thiết kế kênh phân phối mới cho từng dòng sản phẩm theo từng thị trường cụ thể.
- Triển khai mô hình bán hàng mới trên phạm vi toàn quốc, chủ động trực tiếp quản lý hoạt động bán lẻ trên kênh.
- Xây dựng và áp dụng quản lý hệ thống bán hàng theo hệ thống KPI mới theo hướng ưu tiên phát triển hệ thống.

**d. Chiến lược Marketing và Support**

- Tập trung nguồn lực hỗ trợ hoạt động bán hàng theo hướng hỗ trợ thâm nhập điểm bán, giữ điểm bán, duy trì độ phủ trên kênh
- Chi quảng bá hình ảnh thông qua phương tiện thông tin đại chúng cho những SKU đã duy trì tốt độ phủ để gia tăng volume tiêu dùng, tăng vòng quay sản phẩm.
- Tập trung quảng bá hình ảnh sản phẩm với người tiêu dùng tại chính các điểm bán thông qua sự duy trì trưng bày đẹp, qua các POSM, qua các công cụ TOT tại các cửa hàng.
- Có chính sách cụ thể hỗ trợ bán hàng thâm nhập các kênh bán hàng nhà máy, xí nghiệp, bệnh viện, trường học, khu vui chơi giải trí.
- Có bộ phận chuyên trách kiểm tra và hỗ trợ giải quyết vướng mắc, chăm sóc khách hàng

**e. Chiến lược Đầu tư & Công nghệ**

- Dự án xây dựng lại kênh phân phối tại TP.HCM, tích cực đầu tư người và xe tải nhằm gia tăng độ phủ và sản lượng.
- Đầu tư thêm quỹ bao bì chai thủy tinh để đảm bảo nhu cầu tăng sản lượng lớn cho sản phẩm chủ lực Sữa đậu nành.
- Nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm ở miền Bắc, tận dụng dây chuyền lon của nhà máy Hưng Yên để sản xuất các sản phẩm phù hợp, gia tăng tỷ trọng bán hàng của miền Bắc để giảm bớt chi phí vận chuyển .



- Tập trung gia tăng sản lượng, đồng thời tìm kiếm các Hợp đồng gia công cho các công ty khác để nâng cao hiệu suất cho các nhà máy.

**f. Chiến lược Tài chính**

- Chủ động công bố minh bạch thông tin để cung cấp thông tin kịp thời cho cổ đông giúp thấy được những chuyển biến của công ty, đặc biệt là các thông tin liên quan đến việc khắc phục các nguyên nhân gây ra việc hoạt động không hiệu quả trước đây.
- Tăng cường công tác quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro nhằm giảm thiểu các tổn thất có thể xảy ra cho Công ty và cổ đông. Kiểm soát chặt chẽ việc cân đối nguồn vốn, đảm bảo tình hình tài chính ổn định, lành mạnh và tái cơ cấu vốn, đồng thời vốn hóa tài sản hợp lý.
- Tổ chức phân tích, đánh giá, kiểm soát các khoản chi phí, các hoạt động đầu tư trước khi thực hiện nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Tăng cường công tác dự báo và thường xuyên kiểm soát nội bộ theo đúng tiến độ thực hiện và tiến độ sử dụng ngân sách nhằm đảm bảo việc sử dụng vốn đúng mục tiêu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Làm tốt công tác dự báo về biến động giá cả, thị trường, nguồn vốn, để có những hoạt động dự trữ nguyên vật liệu thích hợp
- Xây dựng quan hệ tốt và ổn định với các nhà cung cấp chiến lược thông qua sự hỗ trợ của Tập Đoàn Kinh Đô để nhận được sự cung cấp tín dụng cho nợ giúp giảm áp lực vốn và lãi vay. Tiếp tục mở rộng mối quan hệ với các tổ chức Tín dụng, Ngân hàng; nghiên cứu khai thác các kênh tạo nguồn vốn nhằm gia tăng tiềm lực về tài chính doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn cho các dự án đầu tư.

**g. Chiến lược Nhân sự**

- Tiếp tục sử dụng sự hỗ trợ từ hai tập đoàn lớn Uni President và Kinh Đô để chia sẻ nguồn nhân lực có chất lượng cao để đảm trách các vị trí quan trọng trong công ty. Tiếp tục thực hiện việc tái cơ cấu bộ máy tổ chức và quản lý của Công ty bằng lực lượng cán bộ trẻ có trình độ, có năng lực và năng động hơn, thích ứng được với mô hình mới của Công ty, với yêu cầu phát triển, chiến lược kinh doanh đã được hoạch định, đáp ứng được yêu cầu của định hướng phát triển cũng như sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của cơ chế thị trường và xu thế hiện nay.
- Sử dụng dịch vụ chia sẻ nguồn lực của Tập Đoàn Kinh Đô trong một số lĩnh vực như S&OP, Market Research.
- Thu hút những nhân sự giỏi nhất trên thị trường đặc biệt là lĩnh vực bán hàng, marketing để tạo sự bứt phá, nhanh chóng xác lập được vị thế riêng của Tribeco.
- Sử dụng dịch vụ training của Tập Đoàn Kinh Đô để liên tục đào tạo nâng cấp cho đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung và cấp cao của Tribeco. Chú trọng đào tạo nhân tài trong nội bộ để đáp ứng được nhu cầu quản lý của công ty.
- Xây dựng đội ngũ nhân viên có sức cạnh tranh bằng cách đưa ra chế độ lương và quyền lợi phù hợp, tiến hành đào tạo và đánh giá nhân viên, tăng cường chất lượng chuyên môn nghiệp vụ và hiệu quả công việc.



**h. Chiến lược Quản lý vận hành**

- Triển khai hệ thống quản lý vận hành phối hợp S&OP, xây dựng quy trình tác nghiệp theo tiêu chuẩn ... để quản lý vận hành nội bộ 3 công ty nhằm đảm bảo làm tốt công tác kế hoạch, phối hợp, tăng hiệu quả hoạt động.
- Thiết lập hội đồng điều hành chung giữa 3 công ty (EMC) để đảm bảo mọi hoạt động được quyết định nhanh chóng và gắn kết trách nhiệm tham gia của tất cả các bộ phận liên quan.
- Thiết lập hệ thống quản trị giá thành và quản trị ngân sách chi phí thống nhất và xuyên suốt 3 công ty để đảm bảo có giá thành tốt nhất đảm bảo cạnh tranh. Tăng cường hệ thống phân tích số liệu trong nội bộ Công ty, thiết lập chế độ báo động các nguyên vật liệu, bao bì, thành phẩm tồn kho để tránh những lãng phí không cần thiết.
- Đưa ra các phương án cải thiện, xây dựng văn hoá doanh để tăng tinh thần đoàn kết gắn bó; có tính kỷ luật và lực chấp hành, thay đổi quan điểm và tạo phong cách làm việc chuyên nghiệp hơn.

**III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC:**

**1. Báo cáo tình hình tài chính : Các chỉ tiêu tài chính cơ bản :**

Chỉ tiêu	Đvt	2010	2009
<b>Cơ cấu tài sản</b>			
- Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	%	61.61%	47.09%
- Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	%	38.39%	52.91%
<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>			
- Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	%	66.57%	82.22%
- Nguồn vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn	%	33.43%	16.51%
<b>Khả năng thanh toán</b>			
- Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	0.58	0.75
- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.45	0.39
<b>Tỷ suất sinh lời</b>			
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	%	0.28%	-15.05%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	%	0.28%	-15.05%
<b>Tỷ suất lợi nhuận</b>			
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản	%	0.96%	-22.68%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	0.96%	-22.68%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng vốn sở hữu	%	2.86%	-137.34%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ	%	0.69%	-31.28%

**Phân tích tình hình tài chính :**

Năm 2010, Tổng tài sản của TRIBECO giảm 181 tỉ so với năm 2009 (giảm 47,7%). Cả 2 nhóm tài sản : tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đều giảm do trong năm Công ty thực hiện Chiến lược tái cấu trúc tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh như : chuyển nhượng một phần tồn kho nguyên vật liệu, bao bì, và thanh lý các khoản đầu tư tài chính dài hạn vào các Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết.



Lợi nhuận lãi và cùng với việc tái cấu trúc tài chính trong năm 2010 nên các chỉ số tỉ suất lợi nhuận, tỉ suất sinh lời đều tăng so với năm 2009 .

- Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo : **2.413 đồng / cổ phiếu**
  - Tổng tài sản : 198,880,968,470 đồng
  - Vốn chủ sở hữu : 66,479,705,472 đồng
  - Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 275,483,600,000 đồng
- Những thay đổi về vốn cổ đông : *không*
- Tổng số cổ phiếu theo từng loại (cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi...)
  - Tổng số cổ phiếu thường : 27,548,360 cổ phiếu
- Tổng số trái phiếu đang lưu hành theo từng loại (trái phiếu có thể chuyển đổi, trái phiếu không thể chuyển đổi...) : *không*
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại : 27,548,360 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại (nếu có) : *không*
- Cổ tức chia cho các thành viên góp vốn : *không*

## 2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

ST T	Chỉ tiêu	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2009	So sánh	
					TH/KH	10/09
1	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>677,928.2</b>	<b>620,935.4</b>	<b>572,752.2</b>	<b>9.2%</b>	<b>18.4%</b>
	+ Doanh thu từ HĐKD chính	479,933.8	571,424.1	475,483.4	-16.0%	0.9%
	+ Doanh thu từ HĐKD phụ	197,994.4	49,511.3	97,268.9	299.9%	103.6%
2	<b>Lãi gộp</b>	<b>93,547.6</b>	<b>113,197.4</b>	<b>114,861.9</b>	<b>-17.4%</b>	<b>-18.6%</b>
3	<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>10,543.2</b>	<b>16,573.0</b>	<b>(77,192.4)</b>	<b>-36.4%</b>	<b>-113.7%</b>
	+ Lợi nhuận từ HĐKD chính	(50,330.1)	(50,523.8)	(67,718.8)	-0.4%	-25.7%
	+ Lợi nhuận từ HĐ Tài chính	61,021.0	67,096.7	(8,798.4)	-9.1%	-793.5%
	+ Lợi nhuận từ HĐ khác	(147.7)		(675.2)		-78.1%
4	<b>Phân lợi nhuận từ các Công ty liên kết</b>	<b>(8,640.6)</b>	<b>(14,716.5)</b>	<b>(8,988.5)</b>	<b>-41.3%</b>	<b>-3.9%</b>

Năm 2010, doanh thu thuần đạt 677,9 tỷ đồng, vượt 9,2% kế hoạch và tăng 18,4% so với năm trước. Trong đó, doanh thu sản xuất kinh doanh chính đạt 479,93 tỷ đồng, giảm 16% so với kế hoạch và tăng 0,9% so với năm trước.

Lãi gộp đạt 93,5 tỷ - giảm 17% so với Kế hoạch, và giảm 18,6% so với 2009.

**Lợi nhuận trước thuế đạt 1,9 tỷ đồng, trong đó :**

- Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính - 50,33 tỷ đồng
- Lợi nhuận từ hoạt động tài chính +61,02 tỷ đồng
- Lợi nhuận từ hoạt động khác - 0,15 tỷ đồng
- Ngoài ra, lợi nhuận từ Công ty liên kết - 8,64 tỷ đồng

## 3. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011



Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2011 (chưa thông qua Đại Hội Cổ Đông) :

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Nội dung	BUDGET 2011	ACTUAL 2010	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Sản lượng bán	8,000,000	5,904,989	2,095,011	35.5%
2	<b>Doanh thu gộp</b>	<b>794,073.40</b>	<b>695,717.48</b>	<b>98,355.92</b>	<b>14.1%</b>
3	Giảm trừ	14,073.40	17,789.25	(3,715.85)	-20.9%
4	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>780,000.00</b>	<b>677,928.23</b>	<b>102,071.77</b>	<b>15.1%</b>
5	Giá vốn hàng bán	610,000.00	584,380.63	25,619.37	4.4%
6	<b>Lãi gộp</b>	<b>170,000.00</b>	<b>93,547.60</b>	<b>76,452.40</b>	<b>81.7%</b>
	<b>% Lãi gộp %</b>	<b>21.8%</b>	<b>13.8%</b>	<b>8.00%</b>	
7	<b>Chi phí bán hàng</b>	<b>135,000.00</b>	<b>125,823.76</b>	<b>9,176.24</b>	<b>7.3%</b>
8	<b>Chi phí quản lý chung</b>	<b>18,000.00</b>	<b>18,053.92</b>	<b>(53.92)</b>	<b>-0.3%</b>
9	Doanh thu hoạt động tài chính	0.00	85,322.08	(85,322.08)	-100.0%
10	Chi phí hoạt động tài chính	12,000.00	24,301.13	(12,301.13)	-50.6%
11	<b>Lãi (lỗ) hoạt động</b>	<b>5,000.00</b>	<b>10,690.87</b>	<b>(5,690.87)</b>	<b>-53.2%</b>
12	Thu nhập khác	0.00	956.56	(956.56)	-100.0%
13	Chi phí khác	0.00	1,104.22	(1,104.22)	-100.0%
14	<b>LN trước thuế của TRIBECO Sài Gòn</b>	<b>5,000.00</b>	<b>10,543.21</b>	<b>(5,543.21)</b>	<b>-52.6%</b>
15	Phần lợi nhuận từ các Công ty liên kết	0.00	(8,640.58)	8,640.58	-100.0%
16	<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>5,000.00</b>	<b>1,902.63</b>	<b>3,097.37</b>	<b>162.8%</b>
17	<b>% Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>0.6%</b>	<b>0.3%</b>	<b>0.36%</b>	

#### IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN:

##### 1. Đơn vị kiểm toán độc lập:

Công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán Phía Nam (AASCS).

Địa chỉ : 29 Võ Thị Sáu, Quận 01, Thành Phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08.3820 5944 - Fax : 08.3820 5942

Tổng Giám đốc : Ông Lê Văn Tuấn.

##### 2. Ý kiến kiểm toán độc lập : (Đính kèm báo cáo kiểm toán).

Số : 63/BCKT/TC

### BÁO CÁO KIỂM TOÁN

Về Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2010

của Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO và các công ty con

**Kính gửi:**

- Cổ đông của Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO
- Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO
- Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO

Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính hợp nhất của Công Ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn - Tribeco (sau đây gọi là "Công ty") và Công ty con (sau đây gọi là "Tập đoàn") gồm: Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất và Bản thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010.



Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến nhận xét về các báo cáo này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

**Cơ sở ý kiến**

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Tổng Giám đốc cũng như cách trình bày tổng quát các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

**Hạn chế phạm vi kiểm toán**

- Như được thuyết minh tại mục V.13 thuyết minh Báo cáo tài chính, trong năm 2010 công ty đã kết chuyển toàn bộ giá trị bao bì luân chuyển (giá trị vỏ chai, két) mà trước đó công ty đã hạch toán ở tài khoản "Phải thu khách hàng" và tài khoản "Hàng tồn kho" sang theo dõi tại tài khoản "Chi phí trả trước dài hạn" và đã phân bổ giá trị hao mòn vỏ chai, két vào chi phí bán hàng năm 2010 là 5.147.956.328 đồng. Do công ty chưa có chính sách nhất quán cho việc hạch toán và phân bổ giá trị vỏ chai, két, và với tài liệu hiện có, chúng tôi không đủ cơ sở để xét đoán một cách hợp lý cho việc theo dõi, và phân bổ nêu trên.

**Ý kiến của Kiểm toán viên:**

Theo ý kiến của chúng tôi, ngoại trừ những hạn chế nêu trên, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của CÔNG TY CỔ PHẦN TRIBECO SÀI GÒN tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, cũng như các kết quả kinh doanh và luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

**Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính**

**Kế toán và Kiểm toán Phía Nam  
(AASCS)**

**Tổng Giám đốc**

**LÊ VĂN TUẤN**

Chứng chỉ KTV số: 0479/KTV

**Kiểm toán viên**

**TRẦN VĂN KHOA**

Chứng chỉ KTV số: 0159/KTV



## V. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của tổ chức niêm yết : Không có

2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần do tổ chức niêm yết nắm giữ :

\* Công ty Cổ phần TRIBECO Miền Bắc :

- Địa chỉ : Km22 Thị trấn Bần Yên Nhân, huyện Mỹ Hào, tỉnh Hưng Yên.

- Vốn điều lệ : 50.000.000.000 đồng.

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0503000208, ngày 03/04/2007 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tỉnh Hưng Yên cấp.

- Ngành nghề : Chế biến thực phẩm, sản xuất sữa đậu nành, nước tinh khiết, nước ép trái cây và giải khát các loại. Mua bán vỏ chai, hương liệu. Mua các loại nước giải khát. Sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng lương thực, đại lý bán hàng hóa. Sản xuất rượu nhẹ có gas (soda hương). Cho thuê nhà và kho bãi.

- Tỷ lệ vốn do Công ty CP nước giải khát Sài Gòn (TRIBECO) nắm giữ : 80%

- Công ty nắm giữ tỷ lệ lợi ích trên đến ngày 30/06/2010 và tại ngày 30/06/2010 Công ty đã thanh lý khoản đầu tư trên.

3. Tình hình đầu tư vào các Công ty có liên quan :

\* Công ty Cổ phần TRIBECO Bình Dương :

- Địa chỉ : KCN Việt Nam - Singapore, Huyện Thuận An, Tỉnh Bình Dương.

- Vốn điều lệ : 325.000.000.000 đồng.

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4603000258 ngày 07 tháng 08 năm 2006 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp và đăng ký thay đổi lần thứ 03 ngày 08 tháng 01 năm 2009.

- Ngành nghề : Chế biến thực phẩm, sản xuất sữa đậu nành, nước tinh khiết, nước ép trái cây và giải khát các loại. Mua bán vỏ chai, hương liệu. Mua các loại nước giải khát. Sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng lương thực, đại lý bán hàng hóa. Sản xuất rượu nhẹ có gas (soda hương). Cho thuê nhà và kho bãi.

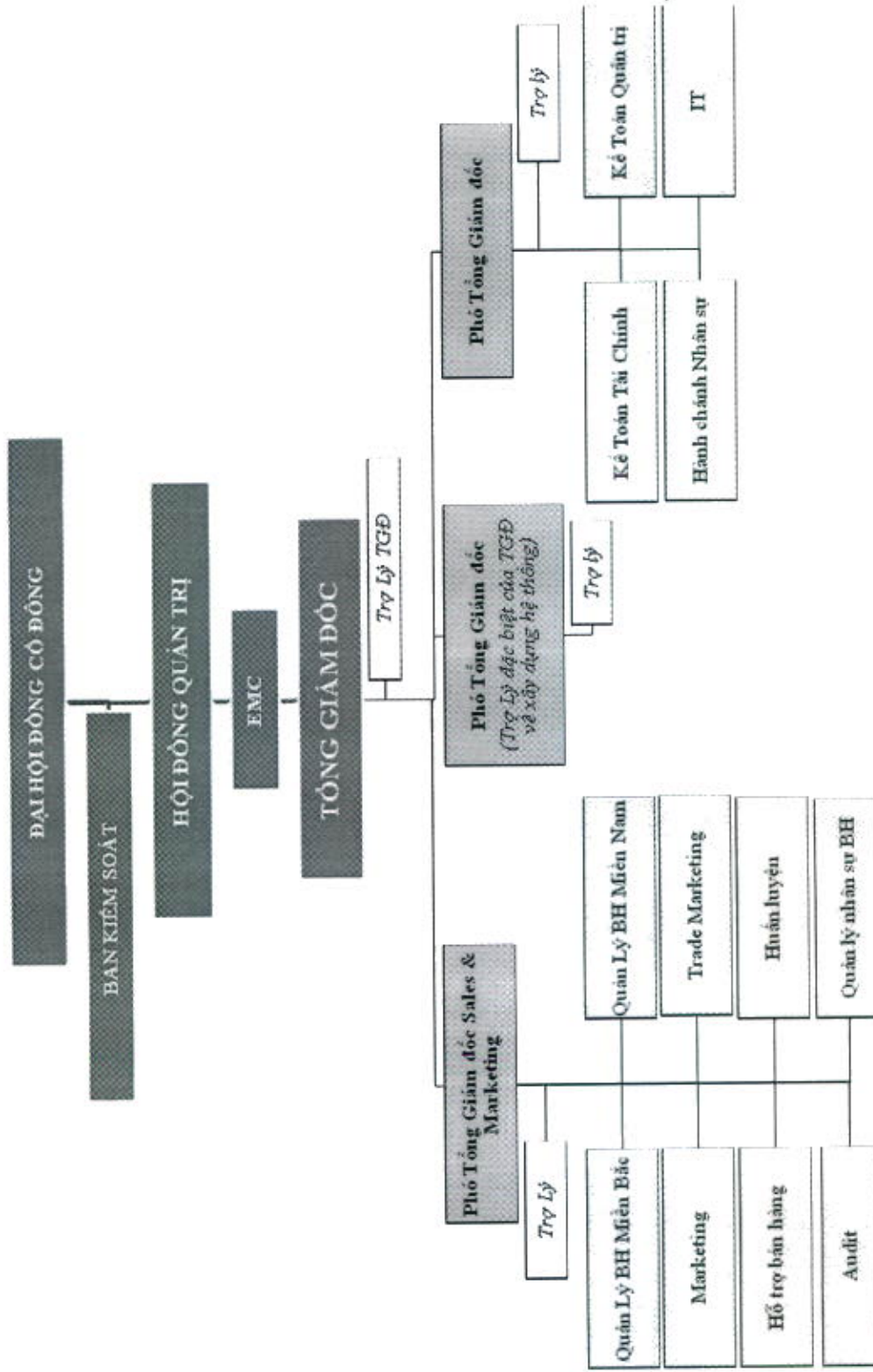
- Tỷ lệ vốn do Công ty CP nước giải khát Sài Gòn (TRIBECO) nắm giữ : 36%

- Trong năm 2010, Công ty đã bán hết số cổ phần đầu tư vào công ty CP Tribeco Bình Dương.



## VI. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:

### 1. Sơ đồ tổ chức Công ty:





**2. Tóm tắt lý lịch của Ban Điều Hành:**

**2.1. Ông HUANG CHING LIANG - Tổng Giám Đốc (tiền nhiệm – đã thôi giữ Chức vụ từ 23/12/2010)**

Ngày tháng năm sinh : 21/12/1967  
 Địa chỉ thường trú : 22/910/11, đường Trung Sơn, thôn Nhân Đức, xã Nhân Đức, Đài Nam.  
 Trình độ văn hoá : Đại Học  
 Trình độ chuyên môn : Đại học ngành Dược.  
 Quá trình công tác :  
 + 1990 – 1991 : Công tác Công ty Uni President tại Đài Loan.  
 + 1992 – 1997 : GD bộ phận Sales Công ty Uni President Đài Loan.  
 + 1997 – 2007 : GD bộ phận Sales & Marketing ngành nước của Công ty Uni President Đài Loan.  
 + 2008 – 2009 : GD bộ phận Sales & Marketing chuyên về thực phẩm chức năng của Công ty Uni President Đài Loan.  
 + Hiện nay : Công tác tại Cty CP Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO  
 Chức vụ hiện nay : Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn  
 Số cổ phần nắm giữ : Không có

**2.2. Ông SHEN HUNG MING - Tổng Giám Đốc (đương nhiệm – giữ Chức vụ từ 23/12/2010)**

Ngày tháng năm sinh : 30/11/1963  
 Địa chỉ thường trú : Số 26 Đoạn I đường Trung Nghĩa , Đài Nam , Đài Loan.  
 Trình độ văn hoá : Thạc sĩ  
 Trình độ chuyên môn : Quản trị kinh doanh.  
 Quá trình công tác :  
 + 1993 – 1995 : Công tác Công ty American Express tại Đài Loan.  
 + 1995 – 2003 : Công tác Công ty Uni President tại Đài Loan.  
 + 2003 – 2005 : GD P.Sản phẩm sữa của Uni President Quảng Châu.  
 + 2005 – 2006 : GD P.Bán hàng của Công ty Uni President Thái Lan.  
 + 2006 – 2010 :GD P.Khai thác thị trường Singapore và Malaysia của Công ty Uni President Đài Loan.  
 + Hiện nay : Công tác tại Cty CP Nước Giải Khát Sài Gòn - TRIBECO  
 Chức vụ hiện nay : Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn  
 Số cổ phần nắm giữ : Không có

**2.3. Ông LIAO HUANG JUNG - Phó Tổng Giám Đốc**

Ngày tháng năm sinh : 24/9/1964  
 Địa chỉ thường trú : 200/38 đường Phúc Nhân, khu Đông, Đài Trung  
 Trình độ văn hoá : Đại Học  
 Trình độ chuyên môn : Đại học ngành Công Nghệ Thực Phẩm.  
 Quá trình công tác :  
 + 1992 – 1999 : Công tác Công ty Uni President tại Đài Loan.  
 + 1999 – 2000 : Giám Đốc Cty Uni President tại Miaoli.  
 + 2000 – 2001 : Giám Đốc Cty Uni President tại Nantou.

+ 2001 – 2008	: Giám Đốc kinh doanh ngành thực phẩm & NGK Cty Uni President Việt Nam.
+ 2009 – nay	: Công tác tại Công ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn Tribeco
Chức vụ hiện nay	: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn
Số cổ phần nắm giữ	: Không có

**2.4. Ông CHENG TSUN JEN - Phó Tổng Giám Đốc**

Ngày tháng năm sinh	: 17/01/1961
Địa chỉ thường trú	: 11F-20, No.677, Chien – Ping 7 St., Tainan, Taiwan, R.O.C.
Trình độ văn hoá	: Đại học
Trình độ chuyên môn	: Kế toán tài chính
Quá trình công tác	:
06/1989 – 06/1992	: Kế toán quản trị Tập đoàn Uni-President
07/1992 – 04/1996	: Trưởng phòng Tài vụ Công ty Uni-President (HongKong)
05/1996 – 06/1997	: Kế toán giá thành Tập đoàn Uni-President
06/1997 – 09/1998	: Kế toán quản trị Tập đoàn Uni-President
10/1998 – 02/2005	: Trưởng phòng quan hệ đầu tư Tập đoàn Uni President
03/2005 – 06/2009	: Giám Đốc Tài chính Công ty Uni-President VN
07/2009–đến nay	: Phó TGD Công ty CP Nước Giải Khát Sài Gòn
Chức vụ hiện nay	: Phó TGD Công ty CP Nước Giải Khát Sài Gòn
Số cổ phần nắm giữ	: Không có

**2.5. Ông TRẦN DŨNG QUÝ - Kế Toán Trưởng**

Ngày tháng năm sinh	: 19/02/1973
Địa chỉ thường trú	: 33/233B Phan Huy Ích. Phường 12, Quận Gò Vấp, TP.HCM
Trình độ văn hoá	: Đại học
Trình độ chuyên môn	: Cử Nhân Kinh Tế – Chuyên ngành TCKT
Quá trình công tác	:
1997 – 2007	: Kế Toán Trưởng Công ty Liên Doanh Maruviena
2007 – 2010	: Trưởng Phòng Tài Chính Kế Toán Công Ty Kreves Vina
2010 – đến nay	: Kế Toán Trưởng Cty CP Nước Giải Khát Sài Gòn TRIBECO
Chức vụ hiện nay	: Kế Toán Trưởng Công ty Cổ Phần Nước Giải Khát Sài Gòn TRIBECO
Số cổ phần nắm giữ	: Không có.

**3. Thay đổi Thành viên Ban điều hành trong năm 2010:**

- Bổ nhiệm Ông Liao Huang Jung - giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc thay thế Ông Nguyễn Tri Bồng kể từ ngày 01/02/2010.
- Bổ nhiệm Bà Trương Thị Lan Phương - giữ chức vụ Kế Toán Trưởng thay thế Bà Hàng Thị Diệu (theo Quyết định số 177/QĐ-2010 ngày 01/05/2010).



- Bổ nhiệm Ông Trần Dũng Quý - giữ chức vụ Kế Toán Trưởng thay thế Bà Trương Thị Lan Phương (theo Quyết định số 30/QĐ-2010 ngày 20/11/2010).
- Bổ nhiệm Ông Shen Hung Ming - giữ chức vụ Tổng Giám đốc Công ty thay thế Ông Huang Ching Liang (theo Quyết định số 74/QĐ-2010 ngày 23/12/2010).

**Danh sách Ban Điều hành Công ty đến ngày 31/12/2010 như sau :**

1. Ông SHEN HUNG MING - Tổng giám đốc
2. Ông LIAO HUANG JUNG - Phó Tổng giám đốc
3. Ông CHENG TSUN JEN - Phó Tổng giám đốc
4. Ông TRẦN DŨNG QUÝ - Kế toán trưởng

**4. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động trong năm 2010**

**a, Lực lượng lao động của Công ty có mặt vào thời điểm ngày 31/12/2010 : 360 người**

STT	Phân loại lao động	Nam	Nữ
	<b>Phân theo trình độ học vấn</b>		
1	Đại học và trên đại học	51	26
2	Cao đẳng, trung cấp CNKT	41	18
3	Phổ thông	200	24
	<b>Tổng cộng</b>	<b>292</b>	<b>68</b>
	<b>Phân theo độ tuổi</b>		
1	Trên 45T	24	9
2	Từ 30 – 45T	143	28
3	Dưới 30T	125	31
	<b>Tổng cộng</b>	<b>292</b>	<b>68</b>

**b, Chính sách đối với người lao động:**

Về chính sách đối với người lao động, Công ty đã và đang có nhiều cải tiến đáng kể so với thời gian trước đây. Cụ thể, lương cán bộ nhân viên đã tăng hơn 30% so với năm trước.

Công ty luôn thực hiện đầy đủ các chính sách cho người lao động theo đúng quy định của Luật Lao Động và thỏa ước lao động tập thể như : Chế độ bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm tai nạn con người, trợ cấp thôi việc, trợ cấp tai nạn lao động, trang bị bảo hộ lao động, đồng phục cho toàn thể cán bộ công nhân viên.

Ngoài ra Công ty có chính sách thưởng bằng tiền hoặc bằng sản phẩm cho cán bộ công nhân viên nhân các ngày lễ 30/4, 2/9, ngày quốc tế phụ nữ, ngày quốc tế thiếu nhi 1/6, tết trung thu, Tết dương lịch, Tết nguyên đán, lương tháng 13, thưởng cuối năm theo thành tích.

Công ty cũng có chính sách khuyến khích người lao động tự đào tạo để nâng cao năng lực làm việc, như hỗ trợ 100% học phí hoặc đưa đi đào tạo chuyên ngành với cam kết thời gian phục vụ. Ban hành quy chế tuyển dụng, đào tạo, đề bạt và sử dụng lao động trên cơ sở thâm niên, trình độ học vấn, các cam kết phục vụ khi được đào tạo và tái đào tạo cùng với chế độ lương phù hợp.



**VII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY:**

**A. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT :**

**1. Các thành viên Hội Đồng Quản Trị niên khóa 2010**

- |                         |                                 |                       |
|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|
| - Ông Trần Kim Thành    | - Chủ tịch HĐQT                 | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Trần Lệ Nguyễn    | - Phó Chủ tịch thường trực HĐQT | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Nguyễn Xuân Luân  | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Nguyễn Tri Bồng   | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Huang Jui Tien    | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Yang Wen Lung     | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Lee Ching Tyan    | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Lu Long Hong      | - Ủy viên HĐQT                  | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Huang Ching Liang | - Ủy viên HĐQT                  | - Tổng Giám đốc.      |

**2. Các thành viên Ban Kiểm Soát niên khóa 2010**

- |                          |                        |                       |
|--------------------------|------------------------|-----------------------|
| - Ông Trần Minh Tú       | - Trưởng Ban Kiểm Soát | - Thành viên độc lập. |
| - Ông Shih To            | - Kiểm Soát viên       | - Thành viên độc lập. |
| - Nguyễn Thị Ngọc Khuyên | - Kiểm Soát viên       | - Thành viên độc lập. |

**3. Kết quả thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010**

- 3.1. Hoàn thành về cơ bản các chỉ tiêu kinh doanh năm 2010 do Đại hội đồng cổ đông giao:
- *Chỉ tiêu Doanh thu thuần* : Doanh thu thuần hợp nhất đạt 477,9 tỷ đồng - tăng 9,2% so với kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao.
  - *Chỉ tiêu Lợi nhuận trước thuế*: Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 1,9 tỷ đồng - tăng 2,5% so với kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao.
- 3.2. Việc lựa chọn Đơn vị kiểm toán năm 2010 : Sau khi xem xét, cân nhắc, HĐQT lựa chọn Công ty TNHH DVTV Tài Chính Kế Toán và Kiểm toán Phía Nam AASCS làm Đơn vị kiểm toán cho Công ty.
- 3.3. Hoàn thành xuất sắc trong việc thực hiện triển khai Tái cơ cấu tài chính và Cơ cấu lại hoạt động kinh doanh : chuyển nhượng thành công các khoản đầu tư tài chính dài hạn và định hướng đúng đắn trong việc tái cơ cấu hoạt động kinh doanh đã đem lại Lợi nhuận cho Công ty trong năm 2010.

**4. Các hoạt động khác của Hội đồng quản trị (HĐQT)**

Trong năm 2010, Hội Đồng Quản Trị đã họp định kỳ và đột xuất theo điều lệ Công ty, quy chế làm việc của HĐQT để xem xét quyết định các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT với sự mở rộng tham gia dự họp của Ban Kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc. Các quyết định của HĐQT đảm bảo đúng theo điều lệ của Công ty và pháp luật hiện hành.

Để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm theo quyết định của Đại hội đồng Cổ đông, HĐQT lập định hướng hoạt động trọng tâm cho từng quý và Tổng Giám Đốc đã tổ chức thực hiện bằng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng quý, hàng tháng trong năm.

Thực hiện phối hợp tốt với Ban Kiểm soát tiếp tục duy trì tính an toàn và đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp theo đúng qui định pháp luật và Điều lệ Công ty; Thường xuyên chỉ đạo, kiểm tra, giám sát Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác để đảm bảo thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ và các quyết định của HĐQT.

Thực hiện các chức năng quản trị hoạt động Công ty và cũng đã đề ra các chủ trương và chính sách sản xuất kinh doanh theo đúng nhiệm vụ và quyền hạn của HĐQT quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty và Quy chế tổ chức và hoạt động HĐQT.



Trong năm 2010, HĐQT - cụ thể là từng thành viên HĐQT đã nỗ lực hoàn thành tốt nhiệm vụ quản trị hoạt động doanh nghiệp và thực hiện các nhiệm vụ của mình một cách cẩn trọng theo đúng định hướng phát triển và những chỉ tiêu kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông giao, hành động vì lợi ích cao nhất cho các Cổ đông và vì sự phát triển chung của doanh nghiệp.

#### 5. Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2010, Ban Kiểm soát đã tổ chức thực hiện các hoạt động cụ thể sau đây:

- Kiểm tra tình hình hoạt động, thẩm định báo cáo tài chính định kỳ với những nội dung chủ yếu sau:
  - Việc tuân thủ các chuẩn mực kế toán và chế độ tài chính hiện hành trong việc ghi nhận tài sản nguồn vốn; ghi nhận doanh thu, chi phí, và xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.
  - Kiểm tra tính tuân thủ chế độ hiện hành trong công tác hạch toán kế toán
  - Kiểm tra tình hình tài chính, xác định cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn.
- Kiểm tra việc ban hành văn bản của HĐQT, đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật, Điều lệ của Công ty.
- Tham dự tất cả các buổi họp HĐQT, tham gia đóng góp ý kiến về hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình đầu tư, cũng như việc khai thác và sử dụng tài sản, nguồn vốn của Công ty.
- Bên cạnh đó, Ban Kiểm soát cũng sửa đổi, điều chỉnh quy chế tổ chức và hoạt động của Ban Kiểm soát cho phù hợp với Điều lệ Công ty, cũng như các quy định đối với công ty niêm yết.

#### 6. Kế hoạch tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty

- Tập trung mọi nguồn lực cùng với việc thực hiện tốt công tác dự báo tình hình kinh tế, tình hình thị trường để có biện pháp chỉ đạo, quản trị hoạt động của doanh nghiệp tiếp tục ổn định và phát triển, hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông giao.
- Tiếp tục bổ sung định hướng và hoàn thiện các Chiến lược hoạt động kinh doanh dài hạn (giai đoạn 2011-2016)
- Tăng cường công tác quản trị rủi ro để hoạt động doanh nghiệp an toàn và hiệu quả.
- Chỉ đạo triển khai thực hiện tái cấu trúc bộ máy, tái cấu trúc vốn nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.
- Chỉ đạo đẩy nhanh việc thực hiện các dự án.
- Tiếp tục bổ sung, hoàn thiện các công cụ quản lý như: hệ thống các Quy chế, quy trình hoạt động, hệ thống báo cáo quản trị, v.v...
- Chỉ đạo việc công bố thông tin của doanh nghiệp theo đúng qui định pháp luật hiện hành.
- Thực hiện các chức năng quản trị hoạt động Công ty theo đúng phạm vi quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT được qui định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty và các quy chế khác.

- 7. Quyền lợi của thành viên HĐQT :**
- Đại Hội Cổ Đông đã thông qua tổng số tiền thù lao của thành viên HĐQT và Ban Kiểm Soát là 5% trên lợi nhuận sau khi trừ thuế thu nhập doanh nghiệp và trích lập các quỹ Công ty.
  - Các giao dịch kinh doanh của thành viên HĐQT với Công ty : Không có .
- 8. Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên HĐQT, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát và các cổ đông lớn**

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng CP	Tỷ lệ
1	Ông Trần Kim Thành (Đại diện Cty Kinh Đô : 6.452.373cp Cá nhân : 8.000 cp)	CT HĐQT	6.460.373	23,45%
2	Ông Trần Lệ Nguyên	Phó CT HĐQT	219.712	0,8%
3	Ông Nguyễn Tri Bồng	UV HĐQT	416	0.002%
4	Cty Uni President		12.000.000	43.56%

Trong năm 2010, có các giao dịch cổ phiếu của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát và của các cổ đông lớn như sau :

TT	Họ và tên	Chức vụ/ Người có liên quan	Số lượng CP	Ngày giao dịch
1	Bà Trần Kim Khánh	Vợ - Ông Nguyễn Xuân Luân – UV HĐQT	6.000	01/02/2010
2	Ông Nguyễn Thanh Sơn	Phó CT HĐQT nhiệm kỳ 2009	120.000	26/02 - 29/04/2010
3	Ông Nguyễn Tri Bồng	Ủy viên HĐQT	67.416	01/03 - 01/05/2010

- 9. Tình hình thay đổi thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát**  
 Trong năm 2010, thành phần HĐQT có các thay đổi như sau :

- ❖ Có 5 thành viên thôi giữ chức vụ Ủy Viên Hội Đồng Quản Trị, gồm có :
  1. Ông Nguyễn Thanh Sơn - Hết nhiệm kỳ
  2. Ông Cheng Wen Chin - Hết nhiệm kỳ
  3. Ông Yang Wen Lung - Hết nhiệm kỳ
  4. Ông Nguyễn Tri Bồng - Hết nhiệm kỳ
  5. Ông Lê Phụng Hào - Bãi nhiệm theo đơn



❖ Đại hội đã tín nhiệm bầu thêm 5 thành viên vào HĐQT nhiệm kỳ 2010 – 2015 với kết quả như sau :

- |                          |           |
|--------------------------|-----------|
| 1. Ông Huang Ching Liang | - UV HĐQT |
| 2. Ông Yang Wen Lung     | - UV HĐQT |
| 3. Ông Lee Ching Tyan    | - UV HĐQT |
| 4. Ông Nguyễn Tri Bồng   | - UV HĐQT |
| 5. Ông Lu Long Hong      | - UV HĐQT |

❖ Như vậy, HĐQT cty Nước giải khát Sài Gòn Tribeco bao gồm 9 thành viên như sau:

1. Ông TRẦN KIM THÀNH	Chủ tịch HĐQT
2. Ông TRẦN LỆ NGUYỄN	Phó Chủ tịch HĐQT
3. Ông NGUYỄN XUÂN LUÂN	Ủy viên HĐQT
4. Ông HUANG JUI TIEN	Ủy viên HĐQT
5. Ông NGUYỄN TRI BỒNG	Ủy viên Thường trực HĐQT
6. Ông YANG WEN LUNG	Ủy viên HĐQT
7. Ông LEE CHING TYAN	Ủy viên HĐQT
8. Ông LU LONG HONG	Ủy viên HĐQT
9. Ông HUANG CHING LIANG	Ủy viên HĐQT

**B. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG (Theo danh sách chốt ngày 08/04/2011) :**

ST	Danh mục	Số lượng cổ đông	Cổ đông trong		Cổ đông nước		Tổng	
			Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
I	<b>Cổ Đông Đặc biệt</b>	5	6,680,501	24.3%	12,000,000	43.6%	18,680,501	67.8%
	a. Hội Đồng Quản Trị b. Ban Kiểm Soát c. Kế toán trưởng	5	6,680,501	24.3%	12,000,000	43.6%	18,680,501	67.8%
II	<b>Cổ Đông Phổ Thông</b>	1,818	8,259,019	30.0%	608,840	2.2%	8,867,859	32.2%
	Trong đó :							
	1. Cổ đông trong Công ty 2. Cổ đông ngoài Công ty	1,818	8,259,019	30.0%	608,840	2.2%	8,867,859	32.2%
III	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	1	1	0.0%			1	0.0%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1,823</b>	<b>14,939,520</b>	<b>54.2%</b>	<b>12,608,840</b>	<b>45.8%</b>	<b>27,548,360</b>	<b>100.0%</b>

TT	Danh mục	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
<b>I</b>	<b>Cổ Đông trong và ngoài nước</b>	<b>1,823</b>	<b>27,548,360</b>	<b>100.00%</b>
	1. Cổ đông trong Công ty	4	6,680,501	24.25%
	2. Cổ đông ngoài Công ty	1,715	8,259,019	29.98%
	3. Cổ đông nước ngoài	104	12,608,840	45.77%
<b>II</b>	<b>Cổ Đông sở hữu lớn</b>	<b>1,823</b>	<b>27,548,360</b>	<b>100.00%</b>
	1. Cổ đông sở hữu trên 5% cp	3	23,968,373	87.00%
	2. Cổ đông sở hữu dưới 5% cp	1,820	3,579,987	13.00%

**CÔNG TY CP NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN - TRIBECO**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

