

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH 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 BÁNH KẸO BIÊN HÒA (BIBICA)

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 059167 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp ngày 16 tháng 01 năm 1999)

## PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Đăng ký phát hành số 43/UBCK-ĐKPH do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 05 tháng 07 năm 2005)

### TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

*Bản cáo bạch này sẽ được cung cấp tại:*

#### 1. Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

- ❑ Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
- ❑ Điện thoại: (84.61) 836 576

#### 2. Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

- ❑ 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- ❑ Điện thoại: (84.8) 8218 567

#### 3. Chi nhánh Công ty SSI tại Hà Nội

- ❑ 25 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội
- ❑ Điện thoại: (84.4) 9426 718

*Phụ trách công bố thông tin:*

Họ tên: Trương Phú Chiến

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Số điện thoại: (84.61) 836 576

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

# CÔNG TY CỔ PHẦN BÁNH KẸO BIÊN HÒA (BIBICA)

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 059167 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai  
cấp ngày 16 tháng 01 năm 1999)

## PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

**Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cp Bánh kẹo Biên Hòa (BBC)

**Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu

**Giá phát hành dự kiến:**

- **Giai đoạn 1** (phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư lớn): 36.000 đồng/cổ phiếu
- **Giá bảo lãnh phát hành (giai đoạn 1)** 36.000 đồng/cổ phiếu
- **Giai đoạn 2** (phát hành cho cổ đông hiện hữu)  
(sau khi hoàn tất giai đoạn 1) 10.000 đồng/cổ phiếu

**Tổng số lượng phát hành:** 3.160.000 cổ phần

- Phát hành riêng lẻ: 1.700.000 cổ phần
- Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 1.460.000 cổ phần

**Tổng giá trị phát hành** 31.600.000.000 đồng  
(tính theo mệnh giá)

### **TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH:**

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**

*Trụ sở chính*

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 821 8567

Fax: (84.8) 821 3867

E-mail: ssi@ssi.com.vn.

Website: www.ssi.com.vn

*Chi nhánh tại Hà Nội*

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 942 6718

Fax: (84.4) 942 6782

Email: ssi\_hn@ssi.com.vn

### **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

❖ **Công ty Kiểm toán và Tư vấn A&C**

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 827 2295

Fax: (84.8) 827 2300

## MỤC LỤC

<b>I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH</b>	<b>1</b>
1. Tổ chức phát hành	1
2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành	1
<b>II. CÁC KHÁI NIỆM</b>	<b>1</b>
<b>III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH</b>	<b>2</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	2
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	4
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	5
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty	9
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.	9
6. Hoạt động kinh doanh	9
6.1. Sản lượng sản phẩm	9
6.2. Nguyên vật liệu	11
6.3. Chi phí sản xuất	13
6.4. Trình độ công nghệ	13
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển	14
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	15
6.7. Hoạt động marketing	16
6.8. Nhãn hiệu thương mại của Công ty	18
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện	20
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất	21
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất	21
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo	21
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	22
9. Chính sách đối với người lao động	24
10. Chính sách cổ tức	25
11. Tình hình hoạt động tài chính	26

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản	26
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	28
<b>12. Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và Ban kiểm soát</b>	<b>29</b>
<b>13. Tài sản</b>	<b>36</b>
<b>14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới</b>	<b>37</b>
<b>15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức</b>	<b>38</b>
<b>16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin niêm yết</b>	<b>39</b>
<b>17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành</b>	<b>39</b>
<b>IV. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH</b>	<b>40</b>
<b>V. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH</b>	<b>47</b>
1. Mục tiêu	47
2. Phương án khả thi các dự án đầu tư	47
<b>VI. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH</b>	<b>53</b>
<b>VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH</b>	<b>53</b>
1. Tổ chức kiểm toán	53
2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành	53
<b>VIII. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO</b>	<b>54</b>
1. Rủi ro kinh tế	54
2. Rủi ro xuất phát từ đặc điểm kinh doanh	54
3. Rủi ro liên quan đến đợt phát hành	55
4. Rủi ro về luật pháp	55
5. Rủi ro khác	55
<b>IX. PHỤ LỤC</b>	<b>58</b>
1. Phụ lục 1: Báo cáo quyết toán 3 tháng đầu năm 2006	58

# NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

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

### 1. Tổ chức phát hành

Ông TRƯƠNG PHÚ CHIẾN Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông HOÀNG THỌ VĨNH Chức vụ: Giám đốc

Ông NGUYỄN QUANG HIẾN Chức vụ: Kế toán trưởng

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

### 2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành

Ông NGUYỄN HỒNG NAM Chức vụ: Giám đốc điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép phát hành và niêm yết bổ sung do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn và bảo lãnh phát hành với Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica). 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 Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa cung cấp.

## II. CÁC KHÁI NIỆM

- Nghị định 144/CP: Nghị định số 144/2003/NĐ-CP ban hành ngày 28/11/2003 của Chính phủ về Chứng khoán và Thị trường Chứng khoán.
- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- TTGDCK Tp.HCM: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.
- Công ty: Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- Bibica: Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- BOM: định mức tiêu hao nguyên vật liệu trên một đơn vị sản phẩm.
- HACCP: Hệ thống phân tích môi nguy hiểm và xác định kiểm soát trọng yếu

### III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

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

- Tên giao dịch đầy đủ bằng tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN BÁNH KẸO BIÊN HÒA**

Tên giao dịch đối ngoại: **BIEN HOA CONFECTIONERY CORPORATION**

Tên giao dịch viết tắt: **BIBICA**

- Trụ sở chính:
  - Công ty đặt trụ sở chính tại khu Công nghiệp Biên Hòa I, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.

Điện thoại: (84-61) 836576 – 836240

Fax: (84-61) 836 950

Email: bibica@hcm.vnn.vn

Website: www.bibica.com

Mã số thuế: 3600363970

Nơi mở tài khoản:

Tài khoản đồng Việt Nam:

- 710A.00305 tại Ngân hàng Công thương Chi nhánh KCN Biên Hòa
- 0.12.100.000098.5 tại Ngân hàng Ngoại thương Chi nhánh Đồng Nai

Tài khoản ngoại tệ:

- 710S.00305 tại Ngân hàng Công thương Chi nhánh Khu Công nghiệp Biên Hòa
- 0.12.700.000098.5 tại Ngân hàng Ngoại thương Chi nhánh Đồng Nai

- Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần Bánh Kẹo Biên Hòa được thành lập theo quyết định số 234/1998/QĐ-TTg ngày 01/12/1998 của Thủ Tướng Chính Phủ từ việc cổ phần hoá 03 phân xưởng: bánh, kẹo, nha thuộc Công ty Đường Biên Hoà.

Giấy phép Đăng ký kinh doanh số 059167 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tỉnh Đồng Nai cấp ngày 16/01/1999 với ngành nghề kinh doanh chính là: Sản xuất kinh doanh các sản phẩm đường, bánh, kẹo, nha, rượu (nước uống có cồn).

Tháng 3/2001, đại hội cổ đông nhất trí tăng vốn điều lệ từ 25 tỷ đồng lên 35 tỷ đồng từ vốn tích lũy có được sau hơn 02 năm hoạt động dưới pháp nhân công ty cổ phần.

Tháng 7/2001, Công ty gọi thêm vốn cổ đông, nâng vốn điều lệ của Công ty lên 56 tỷ đồng để chủ động nguồn vốn trong sản xuất kinh doanh.

Công ty đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép niêm yết ngày 16/11/2001 và chính thức giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM từ đầu tháng 12/2001.

Trong các năm qua, Công ty luôn chú trọng đầu tư mới nhằm nâng cao năng lực sản xuất, cụ thể như sau:

#### **Năm 2001**

- Đầu tư dây chuyền sản xuất Bánh Trung thu và Cookies nhân, tổng mức đầu tư 05 tỷ đồng được lắp đặt và đưa vào hoạt động tháng 9/2001.
- Dây chuyền Bánh bông lan kem cao cấp (layer cake), với nhãn hiệu “**Hura**”, tổng mức đầu tư: 19,7 tỷ đồng, là dây chuyền hiện đại và đáp ứng yêu cầu An toàn vệ sinh thực phẩm cao. Dây chuyền được lắp đặt và đưa vào hoạt động từ tháng 11/2001.

#### **Năm 2002**

- Ngày 03/04/2002: Khánh thành “Nhà máy Bánh Kẹo Biên Hòa II” tại Khu Công nghiệp Sài Đồng - Gia Lâm – Hà Nội.
- Tháng 10/2002: Chính thức đưa Dây chuyền Chocolate vào hoạt động và đưa các sản phẩm có nhãn hiệu Choco-Bella, Sôcôbi, Sôcôla N&N ra thị trường.

#### **Năm 2004**

- Đầu tư triển khai Hệ thống Quản trị tổng thể doanh nghiệp ERP từ tháng 12/2003, hợp đồng hợp tác giữa BBC với Viện Dinh Dưỡng Quốc Gia tháng 11/2004 triển khai thành công các sản phẩm Growsure, Mumsure, bánh trung thu, mứt tết, Hura Light dành cho người ăn kiêng.

#### **Năm 2005**

- Bổ sung nghề kinh doanh: bột dinh dưỡng, sữa và các sản phẩm từ sữa, sữa đậu nành, nước giải khát, bột giải khát.
- Tiếp tục triển khai hợp tác Viện Dinh Dưỡng Quốc Gia thực hiện các sản phẩm dinh dưỡng và dinh dưỡng chức năng: Growsure, Mumsure, Bánh Trung Thu cho người ăn kiêng, bánh Hura Light, mứt Tết cho người ăn kiêng nhãn hiệu Hi Spring, bột ngũ cốc sử dụng cho người ăn kiêng nhãn hiệu Netsure Light...
- Đầu tư và triển khai sản xuất nhóm sản phẩm mới: bột ngũ cốc, bột dinh dưỡng, bột giải khát, kẹo viên nén.
- Đầu tư tài chính cổ phiếu Gilimex, đầu tư tài chính và hợp tác sản xuất với Công ty Cổ phần Công nghiệp Thực phẩm Huế với 27% cổ phần và hợp tác sản xuất nhóm sản phẩm mới Custard cake nhãn hiệu PALOMA.

Từ khi chuyển sang công ty cổ phần đến nay, Bibica có tốc độ tăng trung bình của doanh thu là 10 %, đạt mức 287,1 tỷ đồng năm 2005; tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận là 5 %, đạt mức 12,3 tỷ đồng năm 2005. Tỷ lệ cổ tức duy trì ổn định ở mức 12%/năm.

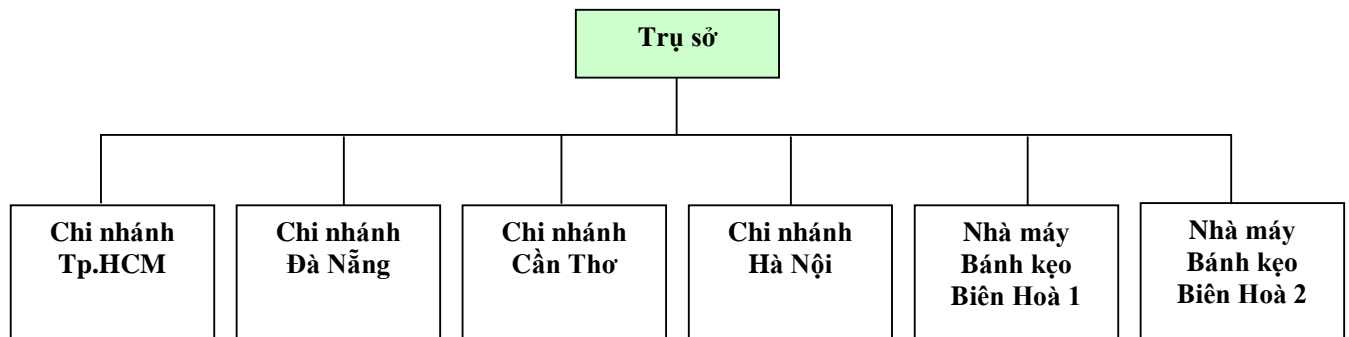
Với chiến lược phát triển trong thời gian tới, Công ty sẽ đầu tư thêm dây chuyền sản xuất bánh layer cake tại Bình Dương và đầu tư nâng cấp, mở rộng phân xưởng kẹo tại Biên Hòa – Đồng Nai. Vì vậy Công ty triển khai kế hoạch phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn nhằm thực hiện các dự án đầu tư nêu trên.

## 2. Cơ cấu tổ chức Công ty

- Cơ cấu tổ chức Công ty hiện nay bao gồm:

- Trụ sở Công ty
- Các chi nhánh
  - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
  - Chi nhánh Đà Nẵng
  - Chi nhánh Cần Thơ
  - Chi nhánh Hà Nội
- Các nhà máy trực thuộc
  - Nhà máy Bánh kẹo Biên Hòa 1
  - Nhà máy Bánh kẹo Biên Hoà 2

**Hình 1:** Sơ đồ cơ cấu tổ chức



- Trụ sở Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa được đặt tại Khu Công nghiệp Biên Hòa I, Thành phố Biên Hòa, Đồng Nai.

Điện thoại: (84.61) 836 576 – 836 240 – 836 343      Fax: (84.61) 836 950

E-mail: bibica@hcm.vnn.vn hoặc bibica@bibica.com.vn

Website: www.bibica.com.vn

- Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh (Bao gồm cả Showroom) đặt tại 88D Trần Huy Liệu, Quận Phú Nhuận, Tp.Hồ Chí Minh.



Điện thoại: (84.8) 997 2520

Fax: (84.8) 997 2247

- Chi nhánh Đà Nẵng đặt tại 267B Đông Đa - Phường Thạch Thang - Quận Hải Châu - Tp.Đà Nẵng.

Điện thoại: (84.511) 886 161

Fax: (84.511) 886 162

- Chi nhánh Cần Thơ đặt tại 399 Nguyễn Văn Cừ (nối dài) - Phường An Bình - Quận Ninh Kiều – Tp.Cần Thơ.

Điện thoại: (84.71) 892 679

Fax: (84.71) 892 680

- Chi nhánh Hà Nội đặt tại Khu công nghiệp Sài Đồng B - Phường Sài Đồng – Quận Long Biên - Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 675 2629

Fax: (84.4) 675 0222

- Nhà máy bánh kẹo Biên Hoà 1 đặt tại Khu Công nghiệp Biên Hoà I, Biên Hoà, Đồng Nai.

- Nhà máy bánh kẹo Biên Hòa 2 đặt tại Khu Công nghiệp Sài đồng B - Phường Sài Đồng – Quận Long Biên – Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 8 75 4091

Fax: (84.4) 875 4173

### 3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

#### **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa, là nơi đưa ra những chính sách về chiến lược phát triển của Công ty và bầu ra bộ máy quản lý cao nhất của Công ty là Hội đồng Quản trị và bầu Ban Kiểm soát.

*(Quyền của Đại hội đồng Cổ đông được quy định cụ thể tại điều 13 – Điều lệ hoạt động Công ty)*

#### **Hội đồng Quản trị**

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị là nơi đưa ra những định hướng hoạt động kinh doanh của Công ty, quyết định bộ máy quản lý điều hành kinh doanh của Công ty bao gồm Giám đốc và các Phó Giám đốc.

*(Quyền và trách nhiệm của Hội đồng Quản trị được quy định tại điều 20 – Điều lệ hoạt động công ty)*

**Giám đốc công ty**

Giám đốc Công ty là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về mọi hoạt động kinh doanh và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

*(Quyền và nghĩa vụ của Giám đốc được quy định tại điều 26 – Điều lệ hoạt động Công ty)*

**Khối Hành chính Nhân sự**

- Quản lý toàn bộ hoạt động quản trị nguồn nhân lực trong toàn Công ty.
- Quản lý hoạt động hành chính quản trị.
- Quản lý hoạt động đội xe.

**Khối Thị trường**

- Quản trị marketing.
- Quản trị nhãn hàng.
- Thiết kế bao bì, mẫu mã.

**Khối Bán hàng**

- Quản lý hoạt động hệ thống phân phối trên cả nước.
- Quản lý hoạt động xuất khẩu.
- Quản lý hoạt động các chi nhánh.

**Khối Tài chính - Kế toán**

Có chức năng hạch toán kế toán các nghiệp vụ kinh tế tại Công ty, các chi nhánh và nhà máy trực thuộc; kiểm tra việc sử dụng vật tư, tài sản, vốn; phân tích tình hình tài chính; lập dự toán ngân sách và cơ cấu tài chính cho từng thời kỳ; tìm nguồn tài trợ cho nhu cầu vốn của Công ty; lập và cập nhật sổ đăng ký danh sách cổ đông.

**Khối Mua hàng**

- Cung ứng vật tư, nguyên liệu trong nước.
- Cung ứng vật tư, nguyên liệu nhập khẩu.

**Khối Nghiên cứu phát triển**

- Nghiên cứu cải tiến chất lượng sản phẩm.
- Nghiên cứu sản xuất thử các sản phẩm mới.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan giải quyết trở ngại về công nghệ, các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm; quản lý các thiết bị thử nghiệm, mẫu vật tư, nguyên vật liệu, hương liệu, các tài liệu về công nghệ, phụ gia thực phẩm v.v...

**Khởi Sản xuất**

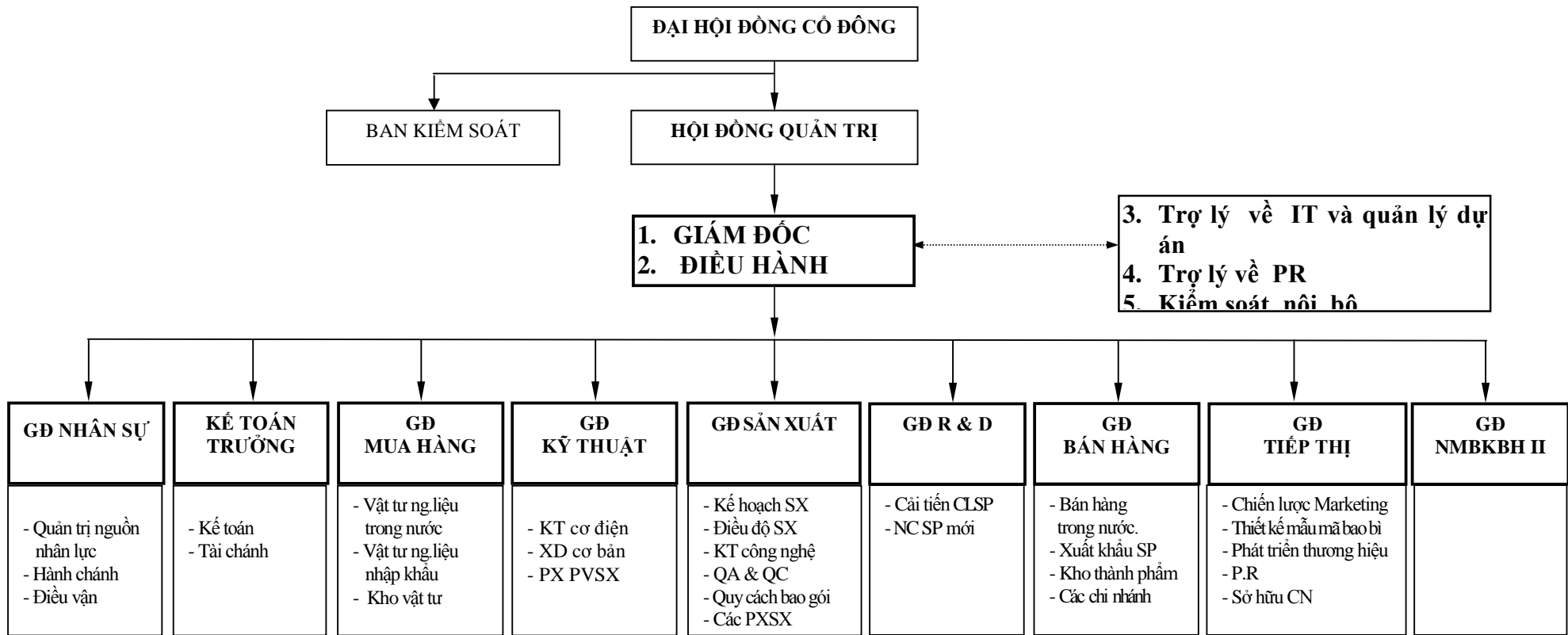
- Quản lý hệ thống chất lượng.
- Quản lý hoạt động kiểm tra chất lượng.
- Quản lý việc ban hành các tiêu chuẩn chất lượng trong toàn Công ty.
- Lập kế hoạch và điều độ sản xuất
- Quản lý hoạt động sản xuất các phân xưởng.

**Khởi Kỹ thuật**

- Quản lý hoạt động bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị trong toàn công ty.
- Quản lý thiết bị, hệ thống nguồn điện, nguồn nước, nguồn hơi và nguồn gió nén trong Công ty.
- Tham gia lập dự án tiền khả thi, dự án khả thi, lập dự toán chi phí; kiểm soát và tổng kết việc thực hiện các dự án đầu tư xây dựng cơ bản.

**Nhà máy bánh kẹo Biên Hòa 2 (NMBKBH 2)**

NMBKBH2 hoạt động như một nhà máy sản xuất trực thuộc Công ty. Nhiệm vụ chính của nhà máy là tổ chức, quản lý hoạt động sản xuất có hiệu quả, cung cấp kịp thời sản phẩm cho Chi nhánh Hà Nội.



**Hình 2:** Bộ máy tác nghiệp của Công ty

#### 4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

- Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty như sau:

**Bảng 1:** Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

TT	Họ và tên người sở hữu	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	PXP Vietnam Fund Limited	Lầu 03, jardine house, 58 Đồng Khởi, Quận 01, TP.HCM	560.000	10%
2	Võ Ngọc Thành	201/100 Hoàng Việt, phường 4, quận Tân Bình, Tp HCM	560.000	10%

#### 5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.

Không có

#### 6. Hoạt động kinh doanh

##### 6.1. Sản lượng sản phẩm

- Các nhóm sản phẩm chính

##### ❖ Nhóm bánh

Sản phẩm bánh của Công ty khá đa dạng gồm các dòng sản phẩm sau:

- *Dòng bánh khô:* gồm các loại bánh qui, qui xốp, kẹp kem, phủ sôcôla, hỗn hợp với các nhãn hiệu Nutri-Bis, Creamy, Orienko, Orris, Happy, Victory, Palomino, Giving, Glory, Hilary, ABC v.v... Dòng sản phẩm này được sản xuất trên 2 dây chuyền hiện đại của Châu Âu và Mỹ với công suất khoảng 4000 tấn/năm chiếm 20-25% tỷ trọng doanh số và khoảng 20% thị phần bánh biscuit, cookies trên thị trường. Các sản phẩm này đã có chỗ đứng khá vững trên thị trường do chất lượng tốt, ổn định, mẫu mã phong phú, nhãn hiệu quen thuộc với người tiêu dùng.
- *Dòng sản phẩm Snack:* gồm các loại snack hương vị tôm, cua, mực, gà nướng, bò, chả cá, cay ngọt v.v... với nhãn hiệu Oăn Tù Tì, Potasnack. Dòng sản phẩm này hiện nay có dung lượng thị trường lớn nhưng cũng có nhiều đơn vị tham gia nên cạnh tranh rất mạnh. Đặc điểm của sản phẩm này là rất cồng kềnh, chi phí lưu thông lớn tuy nhiên nhờ tận dụng được ưu thế sản xuất tại chỗ (tại Biên Hoà và Hà Nội) nên snack của Công ty có thể mạnh cạnh tranh về giá và được phân phối khá rộng trên cả nước.
- *Sản phẩm bánh trung thu:* mặc dù mới tham gia thị trường bánh trung thu 5 năm gần đây nhưng bánh trung thu Bibica đã khẳng định chất lượng và mẫu mã được ưa chuộng trên thị trường. Thị phần bánh trung thu của Công ty tăng trưởng với tốc độ

rất nhanh (trên 50%/năm). Đặc biệt Công ty đã đi đầu trong việc nghiên cứu và sản xuất thành công sản phẩm bánh trung thu cho người ăn kiêng, tiểu đường.

- *Dòng sản phẩm bánh tươi*: gồm các loại bánh bông lan kem nhãn hiệu Hura, bánh nhân custard Paloma và bánh mỳ Lobaka, Jolly. Bánh bông lan kem Hura hiện nay có nhiều lợi thế cạnh tranh so với các sản phẩm cùng loại của Kinh Đô cũng như ngoại nhập do được sản xuất trên dây chuyền mới, hiện đại của Ý, công nghệ tiên tiến đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm với hạn sử dụng đến 12 tháng, sản phẩm Hura chiếm trên 30% thị phần bánh bông lan kem sản xuất công nghiệp và là đơn vị dẫn đầu về chất lượng. Sản phẩm bánh nhân custard và bánh mỳ mới đưa ra thị trường đang trên đà tăng trưởng.
- Đặc biệt trong 2 năm gần đây cùng với sự hợp tác tư vấn của Viện dinh dưỡng Việt Nam Công ty đã tập trung nghiên cứu cho ra thị trường các sản phẩm bánh dinh dưỡng Growsure cho trẻ từ 6 tháng tuổi, bánh Mumsure cho bà mẹ mang thai và cho con bú bổ sung vi chất, sản phẩm bánh Hura Light, bột ngũ cốc Netsure Light cho người ăn kiêng và bệnh tiểu đường. Đây là sản phẩm nhiều tiềm năng và có chiều hướng phát triển rất tốt trong tương lai. Hiện nay Bibica là đơn vị duy nhất trong ngành bánh kẹo được Viện Dinh Dưỡng Việt Nam chọn làm đối tác hợp tác phát triển các sản phẩm dinh dưỡng và chức năng trong mục tiêu xã hội hoá chương trình dinh dưỡng Quốc gia.

#### ❖ Nhóm sản phẩm kẹo

Kẹo chiếm tỷ trọng doanh số trên 40% của toàn Công ty và khoảng 35% thị phần kẹo cả nước. Công ty có nền tảng tốt về cơ sở vật chất, kỹ thuật, công nghệ, đồng thời thương hiệu kẹo Bibica rất quen thuộc với người tiêu dùng. Sản phẩm kẹo Công ty rất đa dạng về chủng loại, phục vụ cho nhiều phân khúc khác nhau từ trẻ em đến người lớn. Kẹo cứng có các loại như me, gừng, bạc hà, sữa cà phê, trái cây với các nhãn hiệu MIGITA, Bốn mùa, Tứ quý. Kẹo mềm có các loại như sữa, cà phê sữa, socola sữa, bắp, sữa trái cây (nhãn hiệu SUMIKA), kẹo mềm xốp ZIZU, SOCHEW, Quê hương. Kẹo dẻo nhãn hiệu ZOO, Socola nhãn hiệu ChocoBella. Sản lượng kẹo tiêu thụ hàng năm trên 5.500 tấn. Hiện nay Công ty đang phát triển dòng sản phẩm kẹo không đường để đón đầu xu thế tiêu dùng mới.

#### ❖ Nhóm sản phẩm mạch nha

Ngoài việc tự sản xuất mạch nha có chất lượng cao làm nguyên liệu sản xuất kẹo, hiện nay mạch nha của Công ty được cung cấp cho một số đơn vị trong ngành chế biến khác với sản lượng trên 1000 tấn/năm. Với công nghệ thủy phân bằng Enzym, chất lượng mạch nha của Công ty đạt tiêu rất cao so với các đơn vị khác.

## b. Doanh thu sản phẩm Bibica qua các năm

**Bảng 2:** Doanh thu Công ty 2004 – 2006 (Quý 1)

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Sản phẩm	Năm 2004		Năm 2005		Quý 1/2006	
		Giá trị (Tr.đ)	%	Giá trị (Tr.đ)	%	Giá trị (Tr.đ)	%
1	Bánh các loại	128.869	52,8	156.643	54,9	47.822	57,1
2	Kẹo các loại	109.605	44,9	120.706	42,3	34.119	40,7
3	Mạch nha tiêu thụ ngoài	5.532	2,3	8.012	2,8	1.812	2,2
<b>Cộng</b>		<b>244.006</b>	<b>100,0</b>	<b>285.362</b>	<b>100,0</b>	<b>83.753</b>	<b>100,0</b>

**Bảng 3:** Lãi gộp Công ty 2004 – 2006 (Quý 1)

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Sản phẩm	Năm 2004		Năm 2005		Quý 1/2006	
		Giá trị (Tr.đ)	%	Giá trị (Tr.đ)	%	Giá trị (Tr.đ)	%
1	Bánh các loại	35.207	54,23	41.832	60,57	12.616	56,32
2	Kẹo các loại	28.278	43,56	25.952	37,58	9.291	41,48
3	Mạch nha tiêu thụ ngoài	1.438	2,21	1.282	1,86	493	2,20
<b>Cộng</b>		<b>64.923</b>	<b>100,00</b>	<b>69.066</b>	<b>100,00</b>	<b>22.400</b>	<b>100</b>

**6.2. Nguyên vật liệu**

Nguyên liệu chính gồm: bột mì, đường, tinh bột sắn,

Nguyên liệu phụ: trứng, sữa, dầu ăn, bơ, shortening, hương liệu khác, phụ gia.

Bao bì: màng gói, túi nhựa, hộp thiếc, hộp nhựa, thùng carton, hộp giấy v.v...

## a. Nguồn nguyên vật liệu

- Các loại nguyên liệu chính có nguồn cung cấp trong nước, nhà cung cấp ổn định nhiều năm liền, Công ty có hợp đồng cung cấp theo năm.
- Các loại nguyên liệu phụ: mua từ các doanh nghiệp trong nước, trên cơ sở nhu cầu dự kiến cả năm.
- Bao bì được cung cấp bởi các doanh nghiệp lớn và có uy tín thực hiện in ấn.
- Một số loại nguyên liệu nhập khẩu từ các nước Pháp, Singapore.

**Bảng 4:** Danh sách các nhà cung cấp nguyên vật liệu cho Công ty

TT	Nhà cung cấp	Nguyên vật liệu	Ghi chú
<b>Nhà cung cấp trong nước</b>			
1.	Cty CP Đường Biên Hòa	Đường RS, RE	
2.	Cty Bột Mì Bình Đông	Bột mì	
3.	Cty TNHH Uni-Resident VN	Bột mì	
4.	Cty Liên Doanh Tapioca Việt Nam	Tinh bột sắn	
5.	Cty TNHH Thương Mại Á Quân	Sữa bột, Phụ gia	
6.	Cty Bao Bì Nhựa Thành Phú	Mua nhãn gói bánh, nhãn gói kẹo, túi bánh, túi kẹo	
7.	Cty SX KD XNK Giấy In và Bao Bì Liksin	Mua nhãn gói bánh, nhãn gói kẹo, túi bánh, túi kẹo	
<b>Nhà cung cấp nước ngoài</b>			
8.	S.I.M	Shortening, bột ca cao, sữa	
9.	ROBERTET SA	Các loại hương liệu	
10.	JJ DEGUSSA	Các loại hương liệu	

b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu

Đảm bảo nguồn nguyên vật liệu cho Bibica, hàng năm Công ty ký hợp đồng nguyên tắc cung ứng làm cơ sở cho các đối tác chuẩn bị nguồn hàng, ổn định giá cả cung cấp trong năm.

Để tăng tính cạnh tranh phần lớn một loại nguyên vật liệu, Công ty chọn từ khoảng 2 nhà cung cấp, thực hiện chào giá cạnh tranh theo từng lô hàng.

Đối với các loại nguyên liệu chính: do có mối quan mua bán lâu năm nên các nhà cung cấp nắm rõ yêu cầu kỹ thuật của Công ty cho từng loại nguyên liệu và có lượng hàng dự trữ cho Bibica. Các nhà cung cấp chủ yếu tại Tp.Hồ Chí Minh, nên tiến độ cung cấp nhanh, thời gian vận chuyển không ảnh hưởng và chi phí không cao.

Riêng mặt hàng đường: do Công ty có mối quan hệ mật thiết với Công ty CP Đường Biên Hòa nên Công ty đều nắm bắt kịp thời các yếu tố ảnh hưởng về giá đường, việc cung cấp đường giữa Bibica với Cty CP Đường Biên Hòa theo nguyên tắc giá cả thị trường, ngoài ra còn được giảm chi phí vận chuyển và kho tàng tồn trữ do có vị trí thuận lợi.

Đối với nguyên vật liệu có nguồn gốc nhập khẩu có số lượng không đủ thì các đơn vị chịu trách nhiệm nhập khẩu và cung cấp lại Bibica theo giá hợp lý.



### c. Ảnh hưởng của nguyên vật liệu đối với doanh thu

Chi phí nguyên vật liệu chiếm khoản 55 – 60% doanh thu thuần, do đó giá cả của nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng lớn đến chi phí đầu vào của Công ty. Từ năm 2003 đến nay do tình hình chung giá các nguyên vật liệu chính: đường, tinh bột sắn, bột mì, bao bì, nhiên liệu v.v... tăng 10 – 40% bắt buộc Công ty phải điều chỉnh giá bán cho phù hợp nhằm đảm bảo mức lợi nhuận bình quân đối với từng sản phẩm theo kế hoạch.

### 6.3. Chi phí sản xuất

Do đặc điểm ngành hàng: sử dụng lao động nhiều, tổ chức sản xuất theo nhu cầu tiêu thụ của thị trường nên chi phí sản xuất thường chiếm tỷ lệ từ 72 – 75% doanh thu thuần, trong đó nguyên vật liệu chiếm 55 – 60%, tiền lương công nhân sản xuất chiếm 10%, chi phí phân xưởng chiếm 10 – 15%.

Để kiểm soát chi phí tại các chuyền, Công ty xây dựng đầy đủ các BOM của sản phẩm, hàng tháng chiết tính hiệu quả theo từng chuyền để đánh giá tiêu hao nguyên vật liệu, trên cơ sở đó các phân xưởng tìm nguyên nhân khắc phục các hao hụt nguyên vật liệu.

### 6.4. Trình độ công nghệ

Công nghệ tiên tiến là nền tảng cơ bản giúp cho sản phẩm của Bibica có chất lượng tốt và tính cạnh tranh cao:

- Công ty Bibica đã mạnh dạn đầu tư đến 3 triệu USD để nhập từ Anh Quốc và Hoa Kỳ hai dây chuyền sản xuất biscuits và cookies với công nghệ mới nhất, tự động hoá hoàn toàn từ khâu trộn bột, tạo hình, nướng, đóng gói thành phẩm, đảm bảo cho sản phẩm luôn có chất lượng ổn định. Nhờ vậy sản phẩm bánh quy của Bibica, đặc biệt là các loại bánh hộp cao cấp phục vụ các dịp lễ tết luôn giữ được vị trí hàng đầu trên thị trường.
- Tương tự như vậy với sản phẩm kẹo nhiều chủng loại, các dây chuyền sản xuất kẹo cứng, kẹo mềm liên tục khép kín được nhập từ châu Âu, sử dụng thiết bị nấu kẹo chân không, hạn chế hiện tượng chuyển hoá trong quá trình nấu, tạo ra các sản phẩm kẹo có chất lượng cao. Sản phẩm kẹo được bao gói và đóng túi hoàn toàn tự động, đảm bảo khối lượng tịnh của sản phẩm chính xác như đã ghi trên bao bì. Ngoài ra công ty Bibica còn có dây chuyền sản xuất mạch nha với công nghệ thủy phân bằng enzym, tinh luyện bằng than hoạt tính và trao đổi ion. Điều này đã giúp Bibica hoàn toàn chủ động được nguồn nguyên liệu chính để sản xuất kẹo, từ đó tạo ra khả năng kiểm soát tốt chất lượng sản phẩm kẹo và góp phần đáng kể vào hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm.
- Đối với sản phẩm bánh tươi công nghiệp: Bibica là nhà sản xuất trong nước đi tiên phong trong việc đầu tư dây chuyền thiết bị hiện đại và nắm bắt được công nghệ sản xuất bánh bông lan kem chất lượng cao với hạn sử dụng lên đến 01 năm. Sản phẩm bánh bông lan kem Hura đã góp phần đáng kể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, gia tăng uy tín thương hiệu Bibica.

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

## 6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển

Từ sau cổ phần hóa, Công ty đã có những bước phát triển mang tính đột phá trong việc mở rộng qui mô và năng lực sản xuất. Ngoài các sản phẩm bánh kẹo, mạch nha truyền thống, Công Ty đã mạnh dạn đầu tư vào các dòng sản phẩm mới:

- Năm 2000: đầu tư dây chuyền sản xuất bánh Snack với nhãn hiệu “Oăn tù ti” được người tiêu dùng ưa chuộng.
- Năm 2001: đầu tư dây chuyền sản xuất bánh bông lan kem công nghiệp lần đầu tiên có mặt tại VN (thiết bị hiện đại của Ý và công nghệ tiên tiến của Đan Mạch). Đây là bước đột phá quan trọng của Công ty trên thị trường bánh tươi do có hạn sử dụng lên đến 1 năm, có chất lượng và giá trị dinh dưỡng cao, đồng thời bảo đảm được vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm. Nhãn hiệu bánh bông lan kem Hura đã trở thành danh từ chung của phần lớn người tiêu dùng khi nói đến sản phẩm bánh tươi được sản xuất trên dây chuyền công nghiệp.
- Cũng trong năm 2001, Công ty đã mạnh dạn đầu tư vào lĩnh vực sản xuất Socola với nhãn hiệu ChocoBella, hiện đang là nhãn hiệu Socola được người tiêu dùng Việt Nam tin dùng. Ngoài việc sản xuất sản phẩm Socola chuyên biệt, Công ty còn sử dụng Socola để làm các loại bánh phủ Socola cao cấp nhằm thay thế dần vị trí của các loại bánh cao cấp nhập ngoại.
- Nhằm phục vụ thị trường tiêu dùng miền Bắc và miền Trung, vào tháng 4/2002, Công ty đã khánh thành và đưa vào sử dụng Nhà Máy Bánh Kẹo Biên Hòa II tại Khu Công Nghiệp Sài Đồng B – Hà Nội. Cũng trong năm này, Công ty đã được chọn là nhà cung cấp sản phẩm bánh dinh dưỡng cho “Chương trình hỗ trợ dinh dưỡng học đường” do Bộ Nông Nghiệp Mỹ thực hiện tài trợ tại Việt Nam. Từ kết quả tham gia chương trình này, Công ty đã có bước chuyển hướng chiến lược là tập trung nghiên cứu, đầu tư mạnh mẽ vào các dòng sản phẩm dinh dưỡng nhằm góp phần nâng cao cuộc sống cộng đồng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.
- Bước vào năm 2005, thông qua sự tư vấn của Viện Dinh Dưỡng Việt Nam, Công ty đã chính thức đưa ra thị trường các sản phẩm dinh dưỡng và sản phẩm chức năng; được xem là dòng sản phẩm chủ lực cho sự phát triển vượt bậc của Công ty trong tương lai, bao gồm:
  - Bột dinh dưỡng dạng bánh **GROWSURE** dành cho trẻ em trong độ tuổi ăn dặm từ trên 6 tháng tuổi.
  - Bánh dinh dưỡng **MUMSURE** dành cho phụ nữ có thai và cho con bú.
  - Bánh **TRUNG THU ISOMALT** dành cho người ăn kiêng, người thừa cân béo phì, rối loạn mỡ máu, người bệnh tiểu đường.
  - Bánh bông lan kem **HURA LIGHT**, bột ngũ cốc dinh dưỡng **NETSURE LIGHT**, sôcôla Choco Bella Light, kẹo không đường Yelo: dành cho người ăn kiêng, người thừa cân béo phì, rối loạn mỡ máu, người bệnh tiểu đường.

## 6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

### a. Hệ thống quản lý chất lượng

- Đặc thù của ngành công nghiệp chế biến thực phẩm là yêu cầu về chất lượng và vệ sinh rất cao. Vì vậy, Công ty luôn chú ý trong khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ, đảm bảo các tiêu chuẩn kỹ thuật và các chỉ tiêu quan trọng khác. Công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm cũng như mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được thực hiện đúng theo yêu cầu của hệ thống đảm bảo chất lượng ISO 9000. Bibica là đơn vị sản xuất bánh kẹo đầu tiên của Việt nam được tổ chức BVQI cấp giấy chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn ISO 9002:1994 vào ngày 22/01/2000 và sau đó được chứng nhận chuyển đổi hệ thống chất lượng ISO 9001:2000 từ ngày 24/9/2002.
- Vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm ngày càng được người tiêu dùng quan tâm. Nhận thức được vai trò quan trọng của vấn đề này, từ đầu năm 2005 Công ty đã triển khai việc xây dựng hệ thống đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn HACCP cho dây chuyền sản xuất bánh bông lan kem Hura và được chứng nhận của tổ chức QUACERT vào ngày 16/12/2005.

### b. Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty

Việc quản lý chất lượng sản phẩm được thực hiện đồng bộ xuyên suốt quá trình sản xuất của công ty, từ nhập nguyên vật liệu đến quy trình công nghệ và lưu kho sản phẩm:

- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu: nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất đều được kiểm tra kỹ trước khi nhập kho bảo đảm đúng những tiêu chuẩn quy định. Trong thời gian nguyên vật liệu được lưu kho chờ sản xuất, bộ phận kiểm nghiệm có trách nhiệm thường xuyên theo dõi, phát hiện những bất thường về chất lượng để đề nghị xử lý kịp thời.
- Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất: chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất của công ty bao gồm hai bộ phận:
  - Bộ phận kiểm soát quy trình sản xuất (QC): đảm bảo tại các khâu sản xuất, các thao tác, thủ tục được tiến hành đúng theo quy trình kỹ thuật.
  - Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm (QA): đảm bảo chất lượng bán thành phẩm qua từng công đoạn và không để sản phẩm cuối cùng kém chất lượng đến tay khách hàng.
- Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình lưu kho: bộ phận Kiểm nghiệm chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình lưu kho. Định kỳ hàng tháng, bộ phận Kiểm nghiệm sẽ tiến hành kiểm tra chất lượng sản phẩm trong kho, lập báo cáo và đề xuất biện pháp xử lý đối với các trường hợp bất thường về chất lượng.

## 6.7. Hoạt động marketing

### a. Hoạt động xây dựng thương hiệu

Thương hiệu là yếu tố quan trọng, là tài sản vô hình rất lớn để Bibica tồn tại và phát triển trong tình hình hội nhập kinh tế hiện nay và trong thời gian tới. Chính vì thế Bibica đã và đang ngày càng đầu tư mạnh xây dựng thương hiệu chính và các nhãn hiệu sản phẩm để giữ vững vị trí của mình trên thị trường:

- Công ty tập trung cho việc chuyên nghiệp hoá từ bộ phận marketing, quản lý thương hiệu đến hệ thống phân phối.
- Các bộ phận từ thiết kế sản phẩm, nghiên cứu và phát triển (R&D), sản xuất, bán hàng, tiếp thị, v.v... đều thống nhất trong vấn đề xây dựng thương hiệu, phối hợp chặt chẽ và đồng bộ nhằm đảm bảo tính nhất quán việc xây dựng thương hiệu đối với khách hàng.
- Tất cả các nhãn hiệu của Công ty hiện nay đều phân công nhân sự phụ trách chuyên biệt.
- Công tác đào tạo kiến thức về quản trị thương hiệu cũng là vấn đề hàng đầu được Công ty quan tâm. Các khoá học về quảng cáo, quản trị thương hiệu hiện nay (Vietnam Marcom, các khoá học về quản lý thương hiệu, nghiên cứu thị trường, v.v...) Công ty đều cử cán bộ tham gia để nâng cao trình độ và kỹ năng cho cán bộ phụ trách nhãn hiệu.
- Các sản phẩm mới đáp ứng những nhu cầu thiết thực nhất của người tiêu dùng (người ăn kiêng, bệnh nhân tiểu đường, nhu cầu về thực phẩm dinh dưỡng, v.v...) thông qua chương trình hợp tác với Viện Dinh Dưỡng Việt Nam về chiến lược dinh dưỡng quốc cũng góp phần rất lớn cho hoạt động xây dựng thương hiệu nói chung.

### b. Hoạt động nghiên cứu thị trường

- Các sản phẩm mới khi tung ra thị trường: Công ty đều tiến hành nghiên cứu nhu cầu, hành vi và thị hiếu người tiêu dùng trước khi tung chính thức ra thị trường thông qua bộ phận nghiên cứu thị trường tại Công ty.
- Các nghiên cứu xác định nhu cầu và dung lượng thị trường: Thông qua các công ty tư vấn chuyên nghiệp nhằm mục đích xây dựng các chiến lược marketing cho sản phẩm.
- Hằng năm, Công ty đều tiến hành khảo sát sự thoả mãn của khách hàng nhằm có các điều chỉnh phù hợp với nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng.

Các thông tin từ nghiên cứu thị trường góp phần quan trọng trong việc hoạch định các chiến lược, chiến dịch marketing cho Công ty.

### c. Hoạt động quảng cáo, tiếp thị

- Quảng cáo truyền hình: Các chương trình quảng cáo trên các đài VTV, HTV và các đài địa phương cho các nhãn hiệu mới theo các chiến dịch tung sản phẩm, các chương trình khuyến mãi đã được người tiêu dùng nhận biết và đánh giá cao, mang lại hiệu quả quảng cáo cho công ty. Các chương trình phóng sự, phim tài liệu giới thiệu về

Công ty vào các dịp lễ tết góp phần nâng cao giá trị thương hiệu, nâng cao uy tín cho Công ty.

- Quảng cáo báo chí: Các chương trình quảng cáo, các bài viết giới thiệu về công ty, về sản phẩm.
- Quảng cáo Radio: Các tiểu phẩm quảng cáo trên phát thanh.
- Quảng cáo tiếp thị tại các hội chợ: Hằng năm công ty đều tham gia các kỳ hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao, các hội chợ về an toàn vệ sinh thực phẩm, thực phẩm vì chất lượng cuộc sống (Bestfood), v.v... cũng quảng bá mạnh cho thương hiệu Bibica, được nhiều người tiêu dùng biết đến.
- Tài trợ Gameshow: Công ty tài trợ cho chương trình “Việt Nam Quê Hương tôi”
- Các hội thảo khoa học, giới thiệu sản phẩm mới: Trong thời gian qua, Công ty đã đưa ra thị trường các sản phẩm dành cho người ăn kiêng, bệnh tiểu đường, đã được người tiêu dùng đón nhận rất nồng nhiệt thông qua các chương trình hội thảo khoa học và giới thiệu sản phẩm mới, góp phần nâng cao giá trị và uy tín cho thương hiệu Bibica.
- Các chương trình tiếp thị trực tiếp (direct marketing): Đây cũng là kênh thông tin quan trọng qua đó Công ty giới thiệu trực tiếp sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách hiệu quả nhất. Trong các năm qua, Công ty đã giới thiệu trực tiếp đến hàng triệu đối tượng người tiêu dùng Việt Nam thông qua các chương trình chào hàng trực tiếp, ném thử sản phẩm mới, v.v...

Qua các hoạt động marketing trên trong thời gian vừa qua, hình ảnh và thương hiệu Bibica được biết đến rộng rãi, đã và đang trở thành thương hiệu quen thuộc được nhiều người tiêu dùng biết đến.

#### d. Quan hệ cộng đồng (PR)

Các hoạt động mang tính chất cộng đồng:

- Chương trình hợp tác với Viện Dinh Dưỡng Việt Nam về các sản phẩm mới giúp phòng chống thiếu máu thiếu sắt ở phụ nữ, cho người ăn kiêng, bệnh nhân tiểu đường.
- Các chương trình tư vấn dinh dưỡng cho các bà mẹ mang thai, các phụ nữ, các bệnh nhân tiểu đường, v.v...
- Bibica là doanh nghiệp luôn quan tâm đến các công tác xã hội từ thiện với số tiền mỗi năm lên đến 400 triệu đồng. Cụ thể:
  - Nuôi dưỡng 9 bà mẹ Việt Nam anh hùng ở huyện Nhơn Trạch, Đồng Nai.
  - Xây dựng 8 căn nhà tình nghĩa và 19 căn nhà tình thương tại Đồng Nai.
  - Quà tặng cho các trẻ em nghèo vào các dịp lễ tết (Tết Trung thu, Tết Nguyên đán, 1/6, v.v...)
  - Thăm nom và tặng quà cho các trẻ em khuyết tật, người già neo đơn, v.v... tại các cơ sở từ thiện tại Tp.HCM và Đồng Nai.

- Tài trợ cho các hoạt động văn hoá, thể thao, giáo dục (Giải bóng đá Nhi đồng Đồng Nai, các cuộc thi Robocon, ...)
- Thăm và tặng quà các chiến sỹ biên giới hải đảo vào dịp tết Nguyên đán.
- Cứu trợ các nạn nhân động đất sóng thần.


#### e. Mạng lưới phân phối

Hiện tại hệ thống phân phối của Bibica trải rộng khắp 64/64 tỉnh thành trên toàn quốc thông qua các kênh phân phối sau:

- Kênh bán lẻ: Đây là kênh phân phối chủ yếu của Công ty hiện nay. Công ty hiện nay có trên 91 đại lý/nhà phân phối và trên 30.000 điểm bán lẻ trên toàn quốc.
- Kênh các siêu thị, metro, nhà sách: Đây là kênh bán hàng quan trọng trong hiện nay và trong thời gian tới.
- Cửa hàng giới thiệu sản phẩm: Công ty hiện nay có các cửa hàng giới thiệu sản phẩm tại Đồng Nai, Tp.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ.
- Chào hàng trực tiếp: Đội bán hàng trực tiếp sẽ chào hàng vào các tổ chức hành chính sự nghiệp, các công ty, xí nghiệp, các văn phòng đại diện cho vào các ngày lễ tết như Trung thu, 1/6, Tết Nguyên đán, v.v...
- Kênh xuất khẩu: Xuất khẩu cũng là một kênh quan trọng, hiện nay hàng hoá của Công ty đã xuất khẩu đến các nước trong khu vực và trên thế giới như Mỹ, Đài Loan, Trung Quốc, Campuchia, Malaysia, v.v...

#### 6.8. Nhận hiệu thương mại của Công ty

- Thương hiệu đăng ký: **Bibica**
- Logo:
 


- Thời gian bảo hộ: 10 năm, cấp ngày 07/05/1999.
- Cơ quan cấp: Cục sở hữu công nghiệp.
- Đã đăng ký bảo hộ tại các nước: Trung Quốc, Hoa kỳ.

Ngoài ra, các nhãn hiệu sản phẩm khác: Công ty đều có đăng ký bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá.

- Số văn bằng bảo hộ: 30809
- Cơ quan cấp: Cục sở hữu công nghiệp.
- Đã đăng ký bảo hộ tại các nước :
  - Trung Quốc, cấp ngày 28/04/2002, số văn bằng: 1758455.
  - Hoa kỳ, cấp ngày: 19/02/2002, số văn bằng: 2,540,284, do cơ quan United States Patent and Trademark Office cấp.



- Ý nghĩa của Logo:
  - **Bibica** là chữ viết tắt của các từ tiếng Anh “Bien Hoa Biscuits Candy”, dựa trên ngành nghề kinh doanh của Công ty.
  - Chữ Bibica được đặt giữa hai dấu lượn màu trắng thể hiện sự vận động phát triển không ngừng của doanh nghiệp luôn tạo ra những sản phẩm mới mang lại những lợi ích mới cho khách hàng.
  - Chữ Bibica được đặt trong hình Elíp màu đỏ biểu tượng cho sự tồn tại thịnh vượng và sự phát triển mạnh mẽ không ngừng.
- Các nhãn hiệu thương mại chính: Do Cục sở hữu công nghiệp cấp văn bằng bảo hộ.
  - Nhãn hiệu HURA: số văn bằng bảo hộ 43788 cấp ngày 31/10/2001, sử dụng cho nhóm sản phẩm bánh Layer cake. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu PALOMA: số văn bằng bảo hộ 38811 cấp ngày 01/11/2001, sử dụng cho nhóm bánh trứng Custard cake. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu CHOCO BELLA: số văn bằng bảo hộ 49294 cấp ngày 06/06/2002, sử dụng cho nhóm sản phẩm Sôcôla. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu OẢN TÙ TÌ: số văn bằng bảo hộ 38235 cấp ngày 06/09/2001, sử dụng cho nhóm bánh Snack. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu ORIENKO: số văn bằng bảo hộ 38638 cấp ngày 22/10/2001, sử dụng cho nhóm bánh phủ sôcôla. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu GROWSURE: số văn bằng bảo hộ 59142 cấp ngày 17/12/2004, sử dụng cho nhóm bánh dinh dưỡng dành cho em bé. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu GIVING: số văn bằng bảo hộ 58139 cấp ngày 08/11/2004, sử dụng cho nhóm bánh hộp hỗn hợp. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu VICTORY: số văn bằng bảo hộ 36501 cấp ngày 02/03/2001, sử dụng cho nhóm bánh hộp hỗn hợp. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu SUMIKA: số văn bằng bảo hộ 54270 cấp ngày 17/05/2004, sử dụng cho nhóm kẹo mềm có sữa. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu BÓN MÙA: Số văn bằng bảo hộ 33656 cấp ngày 28/03/2000, sử dụng cho nhóm kẹo cứng trái cây. Thời gian bảo hộ 10 năm.
  - Nhãn hiệu MIGITA: số văn bằng bảo hộ 56276 cấp ngày 11/08/2004, sử dụng cho nhóm kẹo cứng. Thời gian bảo hộ 10 năm.

Và các nhãn hiệu khác Công ty đã được cấp văn bằng bảo hộ và đang sử dụng cho các nhóm sản phẩm đang lưu hành trên thị trường.

## 6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

### a. Hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu

Để đảm bảo cung cấp nguyên nhiên vật liệu, cty thiết lập mối quan hệ ổn định với nhà cung cấp theo từng nhóm hàng:

TT	Nhà cung cấp	Nguyên vật liệu	Nội dung
<b>Trong nước</b>			
1	Mua Đường RS, RE	Cty CP Đường Biên Hòa	Hợp đồng được ký kết theo từng lô hàng có giá trị 10 tỷ đồng
		Cty TNHH Trường Sơn	Hợp đồng được ký kết theo từng lô hàng có giá trị 5 tỷ đồng
2	Bột mì	Cty Bột Mi Bình Đông	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 4 tỷ
		Cty TNHH Uni-President VN	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 5 tỷ
3	Tinh bột sắn	Cty Liên Doanh Tapioca Việt Nam	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 15 tỷ
4	Phụ gia, Sữa bột	Cty TNHH Thương Mại Á Quân	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 10 tỷ
5	Mua nhãn gói bánh, nhãn gói kẹo, túi bánh, túi kẹo	Công ty Bao Bì Nhựa Thành Phú	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 25 tỷ
		Công ty SX KD XNK Giấy In và Bao Bì Liksin	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 20 tỷ
<b>Nhập khẩu</b>			
1	S.I.M	Shortening, bột ca cao, sữa	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 9 tỷ
2	ROBERTET SA	Các loại hương liệu	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 4 tỷ
3	JJ DEGUSSA	Các loại hương liệu	Tổng giá trị hợp đồng hàng năm khoảng 2 tỷ

### b. Hợp đồng tiêu thụ sản phẩm

Hiện nay Công ty ký Hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với trên 60 nhà phân phối/đại lý và 20 hệ thống siêu thị nhà sách, Metro trên cả nước. Các hợp đồng này mang tính nguyên tắc chi phối hoạt động bán hàng với từng đối tác trong năm. Nhìn chung khách hàng của Công ty đều là đối tác có tiềm năng và hợp tác tốt trong việc tiêu thụ sản phẩm, có khả năng làm chủ thị trường trong ngành bánh kẹo và tài chính đảm bảo.



c. Hợp đồng hợp tác

- Bibica ký hợp đồng tác với Viện dinh dưỡng quốc gia Việt Nam nội dung hợp tác “Hai bên hợp tác nghiên cứu triển khai sản xuất các sản phẩm bổ sung vi chất dinh dưỡng và thực phẩm chức năng nhằm cải thiện tình trạng dinh dưỡng và nâng cao sức khoẻ cộng đồng.”
- Bibica ký hợp đồng với Công ty CP Công nghiệp Thực phẩm Huế về việc hợp tác sản xuất sản phẩm Custard Cake.

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất

**Bảng 5:** Kết quả hoạt động kinh doanh 2004 – 2006 (Quý 1)

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	2004	+/- (%)	2005	+/- (%)	Quý 1/2006
1	Tổng giá trị tài sản	159.948	(4,19)	169.093	5,72	176.103
2	Doanh thu thuần	244.007	(1,60)	285.362	16,95	83.754
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	11.963	27,96	15.921	33,08	6.035
4	Lợi nhuận khác	126	(89,94)	170	35,57	135
5	Lợi nhuận trước thuế	12.089	14,07	16.091	33,11	6.170
6	Lợi nhuận sau thuế	9.195	(13,24)	12.318	33,96	4.789
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	68,51	-	53,70	-	-

### 7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

- Trong những năm vừa qua, Công ty gặp phải một số khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh do sự cạnh tranh của các đối thủ trong ngành và một số bất lợi do thị trường nguyên vật liệu đầu vào.
- Năm 2004, các chỉ tiêu doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của Bibica giảm so với năm 2003. Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 27,96% so với năm 2003, tuy nhiên do năm 2004 công ty không còn hưởng ưu đãi miễn thuế TNDN nên lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 9,1 tỷ đồng, giảm 13,2% so với năm 2003.
- Cũng trong năm 2004, giá các loại nguyên liệu đầu vào chủ yếu như đường, trứng, sữa, bột mỳ v.v... đều tăng mạnh đã làm tăng mạnh giá thành đầu vào của công ty. Dịch

cúm gia cầm cũng góp phần khiến công ty giảm sản lượng sản xuất. Sự cạnh tranh mạnh mẽ của các doanh nghiệp trong ngành cùng với sự giảm giá của các sản phẩm bánh kẹo nhập khẩu từ các nước ASEAN cũng tạo sự cạnh tranh mạnh mẽ trong việc tiêu thụ các sản phẩm của công ty. Điều này đã dẫn đến sự giảm sút về doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của công ty.

- Sang năm 2005, doanh thu tiêu thụ của Công ty tăng khoảng 16,9% so với năm 2004. Với những biện pháp nhằm quản lý chi phí và tăng khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường, hoạt động kinh doanh của công ty có sự thay đổi đột biến, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 23,49% và lợi nhuận sau thuế tăng 33,96% so với năm 2004.
- Công ty đã áp dụng hệ thống quản trị tổng thể ERP nhằm giúp doanh nghiệp quản lý tốt hơn nguồn lực. Công ty tính toán hiệu quả theo từng dây chuyền để đánh giá tiêu hao nguyên nhiên vật liệu, trên cơ sở đó các phân xưởng tìm nguyên nhân khắc phục các hao hụt nguyên vật liệu; Hợp đồng hợp tác với Viện Dinh Dưỡng Quốc Gia từ tháng 11/2004 cũng mang lại kết quả tốt với những sản phẩm có lợi cho sức khỏe, được nhiều người tiêu dùng ưa chuộng. Nền kinh tế Việt nam tiếp tục tăng trưởng cao thúc đẩy tiêu dùng trong xã hội.
- Năm 2006 Công ty triển khai một số dự án lớn nhằm nâng cao năng lực sản xuất và phát triển các dòng sản phẩm có chất lượng cao, sản phẩm dinh dưỡng, chức năng đòi hỏi huy động thêm nguồn vốn lớn và bổ sung nguồn nhân lực.

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

### ***Vị thế của Công ty trong ngành***

Bibica là một thương hiệu mạnh trên thị trường bánh kẹo Việt Nam hiện nay. Thương hiệu Bibica luôn được người tiêu dùng tin nhiệm bình chọn đạt danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao từ năm 1997 -2006.

Thương hiệu Bibica cũng được chọn là thương hiệu mạnh trong 100 thương hiệu mạnh tại Việt Nam năm 2006 do báo Sài Gòn Tiếp thị bình chọn; đồng thời cũng là một thương hiệu nổi tiếng trong 500 thương hiệu nổi tiếng do Tạp chí Viet Nam Business Forum thuộc VCCI và Công ty Truyền thông cuộc sống (LIFE) thực hiện.

Từ kết quả tin nhiệm của người tiêu dùng và kết quả đánh giá về “Thương hiệu mạnh”, “Thương hiệu nổi tiếng” cho thấy Bibica luôn có vị trí nằm trong bảng “TOP FIVE” của ngành hàng bánh kẹo tại Việt Nam; trong đó giữ vị trí dẫn đầu thị trường về sản phẩm kẹo.

### ***Triển vọng phát triển của ngành***

#### **a. Nhu cầu tiêu thụ**

Nền kinh tế Việt Nam đang ngày càng phát triển là cơ hội thuận lợi cho việc tăng trưởng của ngành bánh kẹo tại Việt Nam. Thị trường tiêu thụ bánh kẹo Việt Nam có quy mô lớn và nhiều tiềm năng phát triển do dân số lớn với trên 80 triệu dân. Vào năm 2000, dung lượng thị trường bánh kẹo tại Việt Nam khoảng 1.000 tỷ đồng/năm. Đến

năm 2005, dung lượng thị trường đã tăng trên 2.000 tỷ đồng năm (tăng trưởng 20%/năm). Dự kiến đến năm 2010, dung lượng thị trường bánh kẹo tại Việt Nam sẽ đạt trên 4.000 tỷ đồng/năm.

Trong những năm qua, người tiêu dùng có nhiều thay đổi trong việc lựa chọn các sản phẩm bánh kẹo. Các sản phẩm cao cấp ngày càng được tiêu thụ mạnh do thu nhập và mức sống ngày càng được cải thiện. Xu thế tiêu dùng các loại bánh kẹo trong các dịp lễ tết cũng ngày càng tăng. Người tiêu dùng có xu hướng chọn lựa các sản phẩm có nhãn hiệu có uy tín về mặt an toàn vệ sinh thực phẩm. Các sản phẩm tiện dụng và có lợi cho sức khỏe được ưa thích hơn.

b. Nguồn cung trên thị trường

Sự cạnh tranh trong ngành sản xuất bánh kẹo khá lớn với hơn 30 doanh nghiệp có quy mô lớn và hàng trăm cơ sở sản xuất nhỏ. Bánh kẹo Việt Nam chiếm ưu thế trên thị trường bánh kẹo với tỷ trọng khoảng 60-70% thị phần thị trường bánh kẹo. Bánh kẹo nhập khẩu từ nước ngoài chỉ chiếm khoảng 30%, trong đó sản phẩm chủ yếu được sản xuất tại Malaysia, Indonesia, Thái Lan, Trung Quốc v.v...

Chủng loại các sản phẩm bánh kẹo trên thị trường khá đa dạng với các loại bánh bích quy (bánh bích quy, bánh cookies, bánh cracker v.v...), bánh snack, bánh quế, bánh xốp, kẹo sôcôla, các loại kẹo cứng, kẹo mềm, kẹo trái cây, bánh kem tươi, bánh bông lan, Các sản phẩm bánh kẹo truyền thống: mứt, ô mai và các loại bánh truyền thống khác.

Các sản phẩm của Trung Quốc tương đối rẻ so với hàng nội tuy nhiên chất lượng không được đảm bảo do vậy hầu hết chỉ đáp ứng nhu cầu của người có thu nhập thấp. Các sản phẩm được sản xuất tại Mỹ, EU có hình thức đẹp, sang trọng nên được ưa chuộng để sử dụng làm quà biếu.

Bánh kẹo sản xuất trong nước có ưu thế là có thời hạn sử dụng lâu hơn, giá cả tương đối phù hợp, và nhiều chương trình khuyến mãi đi kèm. Mẫu mã các sản phẩm bánh kẹo trong nước cũng được cải tiến thường xuyên. Đối tượng khách hàng hiện tại của các nhà sản xuất Việt Nam là nhóm những người thu nhập thấp đến trung bình khá. Tuy nhiên, các nhà sản xuất trong nước ngày càng chú trọng cải tiến mẫu mã sản phẩm và chất lượng sản phẩm, bổ sung các thành phần tự nhiên và các chất dinh dưỡng có lợi cho sức khỏe như: vitamin, can xi, chất dinh dưỡng, chất xơ, DHA v.v... Do vậy, các doanh nghiệp này đã từng bước thâm nhập vào thị trường bánh kẹo cao cấp.

Sự cạnh tranh ngày càng tăng trong thời gian gần đây do việc gia nhập AFTA, thuế suất giảm từ 20% xuống 10% từ tháng 1 năm 2006 đã góp phần tăng hàng hóa nhập khẩu từ các nước ASEAN. Các công ty sản xuất bánh kẹo của khu vực cũng đã bắt đầu chú ý đến thị trường Việt Nam và đã thiết lập các nhà máy sản xuất ngay tại thị trường Việt Nam với thiết bị và công nghệ hiện đại như URC sản xuất kẹo có nhân Dynamite, Inbisco cũng dự định tham gia xây dựng nhà máy tại Việt Nam, bước đầu họ đã nhập khẩu kẹo Kopico để bán trên thị trường.

***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.***

Xu thế chung trên thế giới là phát triển những sản phẩm bánh kẹo có chất lượng cao, những sản phẩm bánh kẹo bổ sung vi chất dinh dưỡng và những sản phẩm bánh kẹo phục vụ cho phân khúc người tiêu dùng có nguy cơ hoặc đang mắc các căn bệnh mãn tính có liên quan đến dinh dưỡng của thời đại công nghiệp.

Chính sách của Nhà nước là vẫn đang khuyến khích các doanh nghiệp gia tăng đầu tư vào lĩnh vực thực phẩm chế biến, trong đó có ngành bánh kẹo nhằm tạo ra nhiều của cải vật chất cho xã hội, phục vụ mục tiêu dân giàu, nước mạnh. Đặc biệt với việc Nhà nước đã thật sự quan tâm đến vấn đề dinh dưỡng, nâng lên tầm chiến lược quốc gia được xem là cơ hội cho sự phát triển của ngành.

Từ xu hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới, có thể đánh giá định hướng phát triển của Công ty là phù hợp, bảo đảm sự tăng trưởng bền vững và thịnh vượng của Công ty trong thời gian tới.

**9. Chính sách đối với người lao động**

Nhằm khuyến khích người lao động và các bộ phận hoạt động hiệu quả hơn, nâng cao năng suất lao động, hàng tháng Công ty xét thưởng cho các bộ phận có tính năng động trong kinh doanh, kết quả hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra, và xét thưởng cho các cá nhân xuất sắc. Công ty có thể thưởng bằng tiền với mức thưởng tương đương với 10% - 20% tháng lương hoặc thăng chức cho các cá nhân. Tiền thưởng cuối năm căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm đó. Song song với chính sách thưởng, Công ty áp dụng các hình thức phạt đối với các tập thể, cá nhân có vi phạm trong hoạt động sản xuất kinh doanh như giảm các khoản khen thưởng, giảm tiền thưởng lương tháng 13 v.v...

Công ty thường xuyên tiến hành các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao tay nghề cho người lao động. Quỹ đào tạo trung bình vào khoảng 150 – 200 triệu đồng/năm. Hình thức đào tạo nhân viên chủ yếu hiện nay là mời giảng viên về giảng dạy hoặc cử cán bộ công nhân viên tham gia các khóa học do các trung tâm đào tạo tổ chức.

Ngoài các chính sách nói trên, các chính sách khác được áp dụng theo đúng Luật lao động như:

- Được ký kết hợp đồng lao động.
- Được trả lương theo đúng nội dung hợp đồng lao động và theo Luật Lao động của Việt Nam quy định.
- Được tạo điều kiện thuận lợi trong lao động và học tập.
- Được bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế trong quá trình làm việc.
- Được quyền khiếu nại và tranh chấp trên hợp đồng lao động.
- Được quyền ưu tiên mua cổ phần khi Công ty phát hành thêm cổ phiếu (nếu có).
- Bên cạnh đó, Công ty còn khen thưởng, tổ chức các buổi tham quan cho con em các cán bộ công nhân viên trong Công ty.

**Bảng 6:** Thống kê số liệu lương - thưởng - phúc lợi (2003 – 2005)

Các chỉ tiêu chính	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005
Doanh thu	248,7 tỷ	245,3 tỷ	285,4 tỷ
Lao động bình quân	1.237	1.132	1.240
Quỹ lương, thưởng thực hiện	22,4 tỷ	23,5 tỷ	28,5 tỷ
Bình quân thu nhập (đồng/người/tháng)	1.810.833	2.075.971	2.298.387
Trong đó Lương bình quân/ tháng	1.410.833	1.580.971	1.729.137
Thưởng và các thu nhập khác ngoài lương tháng (bình quân /tháng)	400.000	495.000	569.250
Chi phí ăn uống	1,1 tỷ	1,0 tỷ	1,45 tỷ
	1.110.000 đồng/người/năm	1.120.000 đồng/người/năm	1.169.355 đồng/người/năm
Chi phí bồi dưỡng độc hại BQ	156 triệu	136 triệu	186 triệu

**Bảng 7:** Cơ cấu lao động theo trình độ và tính chất công việc

Phân loại	Số người	Tỷ trọng (%)
<b>Theo trình độ</b>		
Trên đại học	2	0,16
Đại học	199	16,04
Cao đẳng	85	6,85
Trung cấp, CNKT lành nghề	226	18,22
Lao động phổ thông	728	58,73
<b>Theo tính chất công việc</b>		
Lao động trực tiếp	433	34,92
Lao động gián tiếp	807	65,08

## 10. Chính sách cổ tức

- Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo quy định của pháp luật.
- Tỷ lệ cổ tức cổ phiếu phổ thông sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng Quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 06 tháng.

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- Trong năm 2004 kết quả kinh doanh đạt doanh thu thuần 244 tỷ, lợi nhuận sau thuế 9,195 tỷ, thông qua Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2004 thống nhất chi cổ tức 12%.
- Trong năm 2005 kết quả kinh doanh đạt doanh thu thuần 285 tỷ, lợi nhuận sau thuế 12,3 tỷ, thông qua Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2005 thống nhất chi cổ tức 12%.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### *Trích khấu hao TSCĐ*

Trong năm 2005, Công ty CP Bánh kẹo Biên Hòa thực hiện việc trích khấu hao TSCĐ quyết định 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính về việc ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định với tổng số khấu hao đã trích trong năm 2005 là 8,331,401,182 đồng. Dự kiến tỷ lệ trích khấu hao tài sản cố định trong năm 2006 tương đương mức trích năm 2005.

#### *Mức lương bình quân*

Ngoài các khoản phải trả cho người lao động theo luật định như tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, trong năm năm 2005 Công ty còn trích các phụ cấp để trả cho cán bộ công nhân viên như: phụ cấp ăn trưa, phụ cấp độc hại, v.v... làm tăng thu nhập cho người lao động. Tổng thu nhập bình quân năm 2005 là: 2.298.387 người/tháng.

#### *Thanh toán các khoản nợ ngắn hạn*

Thực hiện theo cam kết hợp đồng với các nhà cung cấp, hằng tuần Công ty đều có kế hoạch thanh toán các khoản nợ cho nhà cung cấp. Công ty hiện nay có các khoản nợ quá hạn phải thu có giá trị lớn 10 triệu:

STT	TÊN KHÁCH HÀNG	SỐ TIỀN		
		2004	2005	QUÍ 1/06
2	DNTN ĐẠI PHÁT	10.346.810	10.346.810	10.346.810
3	ĐL KIM NGUYỄN (XUÂN)	41.313.805	41.313.805	41.313.805
5	CTY TNHH TM XD PHÚ CƯỜNG	34.200.414	34.200.414	34.200.414
6	NPP TRÍ NGA	16.988.511	16.988.511	16.988.511
9	NPP HỒ THỊ THÚY		38.106.779	38.106.779
11	VÕ VĂN ĐẬM		74.055.641	74.055.641
12	TRẦN THỊ KHÔI		30.850.942	20.850.942
13	CƠ SỞ NAM HÙNG		90.068.964	90.068.964
15	DNTN SX TM KIỀU LINH		472.941.574	452.941.574
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>105.744.507</b>	<b>102.849.540</b>	<b>808.873.440</b>

#### *Các khoản phải nộp theo luật định*

Tổng số nộp cả năm 2005 là 17,372,802,590 đồng.

- Thuế GTGT: từ năm 2005 công ty thực hiện theo hình thức tự khai tự nộp và tiến hành nộp thuế theo tờ khai thuế GTGT hằng tháng.

- Thuế TNDN thực hiện nộp thuế theo báo cáo tài chính hằng Quý.
- Thuế thu nhập cá nhân: nộp theo kê khai hằng tháng.
- Thuế nhập khẩu nộp theo thông báo nộp thuế.
- Các loại thuế khác: nộp theo thông báo.

#### **Trích lập các quỹ theo luật $\square$ ịnh**

Công ty trích lập các quỹ theo điều lệ Công ty và nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông. Cụ thể: hàng năm, công ty sẽ trích từ lợi nhuận sau thuế một khoản vào Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật. Khoản này không được vượt quá năm phần trăm (5%) lợi nhuận sau thuế của công ty và sẽ chỉ được tiếp tục trích nộp tới một giới hạn tích lũy bằng 10% vốn điều lệ.

Tổng số các quỹ đã trích lập đến 31/12/2005 như sau:

- Quỹ đầu tư phát triển: 5.539.809.276 đồng
- Quỹ dự phòng tài chính: 1.110.231.382 đồng
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi: 1.580.245.383 đồng

#### **Tổng dư nợ vay**

Đến 31/12/2005, tổng dư nợ vay là 25.328.613.425 đồng, trong đó:

- Vay ngắn hạn: 24.638.613.425 đồng theo hợp đồng hạn mức tín dụng với thời gian là 01 năm.
- Vay trung hạn: 690,000,000 đồng vay đầu tư trung hạn.

#### **Tình hình công nợ $\square$ ến 31/12/2005**

- Phải trả người bán: 45,356,280,486 đồng
- Phải thu khách hàng: 26,010,947,093 đồng

**Bảng 8:** Các khoản phải thu năm 2004 – 2006 (Quý 1) Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Quý 1/2006	
		Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
1	Phải thu khách hàng	22.108	138	26.010	1.100	17.840	1.070
2	Trả trước cho người bán	949	22	452	28	1.549	58
3	Thuế VAT được khấu trừ	0		0		0	
4	Các khoản phải thu khác	1.815		1.574		2.574	
5	Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(142)		(142)		(142)	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>24.731</b>		<b>27.896</b>		<b>21.822</b>	



**Bảng 9:** Các khoản phải trả năm 2004 – 2006 (Quý 1)

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Quý 1/2006	
		Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
<b>I</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>76.153</b>		<b>83.286</b>		<b>73.549</b>	
1	Vay ngắn hạn	30.107		24.638		28.330	
2	Phải trả cho người bán	31.162		45.356		38.248	
3	Người mua trả tiền trước	350		458		579	
4	Thuế và các khoản phải nộp cho NN	4.426		2.839		2.921	
5	Phải trả công nhân viên	1.146		2.015		0	
6	Phải trả phải nộp khác	6.382		6.311		2.063	
7	Chi phí phải trả	2.579		1.665		1.405	
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>2.650.</b>		<b>3.600</b>		<b>3.450</b>	
1	Vay dài hạn			690		690	
2	Phải trả dài hạn khác	2.650		2.910		2.760	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>78.804</b>		<b>86.886</b>		<b>76.999</b>	

**11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu****Bảng 10:** Các chỉ tiêu đánh giá tình hình kinh doanh

Các chỉ tiêu		2004	2005	Quý 1/2006
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+	Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.24	1.21	1.33
+	Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	0.45	0.47	0.43
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	49.40%	48.63%	44.37%
+	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	97.62%	94.68%	79.75%
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+	Vòng quay hàng tồn kho:	3.39	3.61	0.96

pdfMachine

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!



<u>Giá vốn hàng bán</u>				
Hàng tồn kho bình quân				
+	Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1.53	1.60	0.48
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3.77%	4.32%	5.72%
+	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	11.39%	13.42%	4.96%
+	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	5.76%	6.90%	2.76%
+	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động KD/Doanh thu thuần	4.90%	5.58%	7.21%

## **12. Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và Ban kiểm soát**

### **Thành viên Hội Đồng Quản trị**

#### **1. Ông Trương Phú Chiến – Chủ tịch Hội đồng Quản trị**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 26/12/1964

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Nam

Địa chỉ thường trú: C2/9/24 Võ Trường Toản, Phường 2, Quận Bình Thạnh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Công nghiệp

Quá trình công tác:

- 1997 - 1999: Trưởng phòng Xuất nhập khẩu Công ty Đường Biên Hòa
- 1999 - 2000: Trưởng phòng Xuất nhập khẩu Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- 2000 – 07/2003: Trưởng phòng Vật tư Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- 07/2003 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Số cổ phần nắm giữ: 41.000 cổ phần, chiếm 0,7% Vốn Điều lệ.

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

#### **2. Ông Hoàng Thọ Vĩnh – Phó chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Công ty**

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Giới tính: Nam  
Ngày tháng năm sinh: 01/06/1950  
Quốc tịch: Việt Nam  
Dân tộc: Kinh  
Quê quán: Quảng Ngãi  
Địa chỉ thường trú: 163/15/4 Tô Hiến Thành, Phường 13, Quận 10, Tp.HCM  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa Thực phẩm

Quá trình công tác:

- 1996 – 1999: Phó Giám đốc Kỹ thuật Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- 1999 đến nay: Giám đốc Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Công ty

Số cổ phần nắm giữ: 66.300 cổ phần, chiếm 1,2% Vốn điều lệ

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

3. Ông **Nguyễn Băng Tâm** – Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Giới tính: Nam  
Ngày tháng năm sinh: 02/02/1952  
Quốc tịch: Việt Nam  
Dân tộc: Kinh  
Quê quán: Bình Định  
Địa chỉ thường trú: 433/14 Bình Quới, Bình Thạnh  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Bí thư Quận đoàn
- Giám đốc Công ty Thương nghiệp Bình Thạnh

Chức vụ công tác hiện nay:

- Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Bibica
- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Gilimex

Số cổ phần nắm giữ: 52.200 cổ phần, chiếm 0,9 % Vốn điều lệ

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

4. Ông **Phan Văn Thiện** – Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Bán hàng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 01/02/1965

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bến Tre

Địa chỉ thường trú: 20 Cư xá Kha Vạn Cân, P.Linh Chiểu, Thủ Đức, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Nhiệt năng

Quá trình công tác :

- 1997 – 1999: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty Đường Biên Hòa
- 1999 – nay: Giám đốc bán hàng Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên Hội đồng Quản trị
- Giám đốc bán hàng

Số cổ phần nắm giữ: 30.000 cổ phần, chiếm 0,5% Vốn Điều lệ

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

5. Ông **Võ Ngọc Thành** – Thành viên Hội đồng Quản trị

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 02/11/1961

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Phú Yên

Địa chỉ thường trú: 201/100 Hoàng Việt, P4, Q.Tân Bình, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí, Cử nhân Châu Á học và Quản trị thị trường

Quá trình công tác:

- 1984 - 1988: Phó phòng Kế hoạch X.N Vật tư – Công ty Bông TW

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- 1989 - 1994: Trưởng văn phòng đại diện Công ty Imex Pan Pacific (Philippines) tại Việt Nam
- 1994 đến nay: Công ty Thương mại Dịch Vụ An Phong (TNHH), Chủ đầu tư Hệ thống siêu thị MaxiMark

Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Tổng Giám đốc Công ty An Phong (hệ thống siêu thị MaxiMark)

Số cổ phần nắm giữ: 560.000 cổ phần, chiếm 10% Vốn Điều lệ

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

6. Ông **Bùi Văn Lang** – Thành viên Hội đồng Quản trị (Đại diện Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa)

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/02/1962

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 9A2 Trần Quốc Toàn, Phường An Bình, Biên Hòa

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1998 - 2003: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- 2003 - 2005: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- 2005 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Số cổ phần nắm giữ: 71.950 cổ phần, chiếm 1,3% Vốn Điều lệ

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

7. Ông **Châu Vinh Quang** – Thành viên Hội đồng Quản trị

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Giới tính: Nam  
Ngày tháng năm sinh: 06/06/1976  
Quốc tịch: Việt Nam  
Dân tộc: Kinh  
Quê quán: Triều Châu, Trung Quốc  
Địa chỉ thường trú: BB36 Mỹ Khánh 4, Phú Mỹ Hưng  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh  
Quá trình công tác:

- 2002 - 2004: Giám đốc Công ty Quảng cáo & Kinh doanh địa ốc Sao Đông Dương
- 2005 đến nay: Giám đốc Công ty Hưng Quang

Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- Giám đốc Công ty Hưng Quang

Số cổ phần nắm giữ: 84.600 cổ phần, chiếm 1,5% Vốn Điều lệ  
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có  
Hành vi vi phạm pháp luật: Không

#### ***Thành viên Ban Kiểm soát***

1. Ông **Lê Hoài Nam** – Trưởng Ban kiểm soát Công ty Bibica

Giới tính: Nam  
Ngày tháng năm sinh: 23/06/1974  
Quốc tịch: Việt Nam  
Dân tộc: Kinh  
Quê quán: Quảng Bình  
Địa chỉ thường trú: 197/46/7B Tổ 8 KP 1, Phường Tân Tiến, Biên Hòa, Đồng Nai  
Trình độ văn hóa: 12/12  
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế  
Quá trình công tác:

- 1996 đến nay: Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay:

- Trưởng Ban kiểm soát Công ty Bibica
- Phó phòng Tài chính Kế toán Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

2. Ông **Hoàng Đăng Tiến** - Thành viên Ban kiểm soát Công ty Bibica

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/06/1972

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 55 Đường 16, Cư xá Lữ Gia, Quận 11, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác :

- 1995 – 1999: Công tác tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- 1999 – nay: Công tác tại Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Chức vụ công tác hiện nay:

- Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa
- Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa

Số cổ phần nắm giữ: 900 cổ phần

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

3. Ông **Trần Lê Việt Hùng** - Thành viên Ban kiểm soát Công ty Bibica

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 28/07/1970

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Đà Nẵng

Địa chỉ thường trú: 261/4 Phạm Văn Hai, Phường 5, Q.Tân Bình, Tp.HCM

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- 1992 - 1994: Phòng Kế hoạch Công ty May Nhà Bè
- 1994 – 1996: Kế toán trưởng Công ty Liên doanh Thái Long
- 1996 – 2005: Trợ lý Giám đốc Công ty Sagawa Express Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Bibica

Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

### **Thành viên Ban Giám Đốc**

1. Ông **Hoàng Thọ Vĩnh** – Giám đốc

(Xem chi tiết đã trình bày tại phần trên)

2. Ông **Nguyễn Quang Hiến** – Quyền Kế toán trưởng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 09/11/1974

Nơi sinh: Bắc Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: 161D/104/42 Lạc Long Quân, Phường 3, Quận 11, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 061.834343

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế 2 chuyên ngành kế toán- thống kê.

Quá trình công tác:

- 1998 - 11/2000 kế toán Công ty Chin Phong.
- 11/2000 – 06/2001 kế toán trưởng Công ty XNK Quốc Cường.
- 06/2001 - 10/2002 Nhân viên Khối Bán hàng Cty Bibica
- 10/2002 - 03/2003 nhân viên P. TCKT, Cty Bibica
- 03/2003 – 06/2004 Kế toán tổng hợp, Cty Bibica.
- 06/2004 - 01/06/2006 Phó kế toán trưởng , Cty Bibica.
- Từ 01/06/2006 Quyền Kế Toán Trưởng, Cty Bibica.

Chức vụ công tác hiện nay: Quyền Kế toán trưởng Bibica

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không  
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

### 13. Tài sản

#### **Quyền sử dụng đất của doanh nghiệp**

##### ❖ **Tại Biên Hòa**

- Tổng diện tích đất: 34.690,1 m<sup>2</sup>
- Vị trí: KCN Biên Hòa I – Thành phố Biên Hòa – Tỉnh Đồng Nai.
- Kết cấu như sau:
  - Diện tích đất dành cho nhà xưởng: 10.255 m<sup>2</sup>
  - Diện tích đất dành cho kho tàng: 7.032,1 m<sup>2</sup>
  - Diện tích đất dành cho bến bãi, đường xá: 17.403 m<sup>2</sup>
- Toàn bộ diện tích 34.690,1 m<sup>2</sup> trên điều thuê của Công ty phát triển KCN Biên Hòa (Sonadezi Biên Hòa). Với thời hạn thuê từ ngày 01/07/2001 đến 12/04/2051: 49 năm 10 tháng.
- Riêng diện tích đất dành cho Văn phòng làm việc là: 1.195 m<sup>2</sup> do Công ty Bibica thuê của Công ty Đường Biên Hòa.  
Do toàn bộ 34.690,1 m<sup>2</sup> + 1.195 m<sup>2</sup> = 35.885,1 m<sup>2</sup> trên điều thuê ngoài nên Công ty không theo dõi và hạch toán nguyên giá và giá trị còn lại của chúng.

##### ❖ **Tại Đà Nẵng**

- Tổng diện tích đất: 97 m<sup>2</sup>
- Vị trí: 267B – đường Đống Đa – Thành phố Đà Nẵng.
- Kết cấu như sau:
  - Diện tích đất dành cho Văn phòng làm việc: 97 m<sup>2</sup>
- Thời hạn trích khấu hao là 25 năm.
- Nguyên giá và giá trị còn lại tính đến thời điểm 31/03/2005:
  - Nguyên giá: 256.080.000 đ
  - Giá trị còn lại: 186.059.582 đ

##### ❖ **Tại Hà Nội**

- Tổng diện tích đất: 7.920 m<sup>2</sup>
- Vị trí: KCN Sài Đồng B – Quận Long Biên – Thành phố Hà Nội.



- Kết cấu như sau:
  - Diện tích đất dành cho Văn phòng làm việc: 140 m<sup>2</sup>
  - Diện tích đất dành cho nhà xưởng: 2.780 m<sup>2</sup>
  - Diện tích đất dành cho kho tàng: 1.848 m<sup>2</sup>
  - Diện tích đất dành cho bến bãi: 3.152 m<sup>2</sup>
- Thời hạn trích khấu hao là 25 năm.
- Nguyên giá và giá trị còn lại tính đến thời điểm 31/03/2005:
  - Nguyên giá: 15.027.168.746 đ
  - Giá trị còn lại: 12.236.377.338 đ

### ***Nhà xưởng, tài sản***

**Bảng 11:** Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Công ty đến 31/03/2006

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Nhà cửa	22.993	11.099
2	Máy móc thiết bị	124.974	46.642
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	5.146	2.635
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	3.468	1.287
5	Quyền sử dụng 97m2 đất tại Đà Nẵng	256	256
6	Chi phí chuyển giao công nghệ sản xuất bánh dinh dưỡng	283	283
<b>Tổng cộng</b>		<b>157.120</b>	<b>62.203</b>

### **14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới**

Trên cơ sở kết quả kinh doanh năm 2005 đạt 285 tỷ, lợi nhuận sau thuế đạt 12,3 tỷ. Căn cứ vào các dự án đầu tư mở rộng sản xuất đã thực hiện trong năm 2005 dự án kẹo viên nén, bột giải khát, bột ngũ cốc và kế hoạch 2006 dự án Nhà Máy Bibica Bình Dương (giai đoạn 01), dự án phân xưởng kẹo cao cấp tại Biên hoà, dự án mở rộng bánh trung thu...

- Năm 2006: doanh thu tăng 83,6 tỷ, lợi nhuận tăng 2 tỷ, tỷ lệ cổ tức 12%.
- Năm 2007: doanh thu tăng 146,8 tỷ, lợi nhuận tăng 6,3 tỷ, tỷ lệ cổ tức 12%.
- Năm 2008: doanh thu tăng 92,6 tỷ, lợi nhuận tăng 8,8 tỷ, tỷ lệ cổ tức 14%.

**Bảng 12:** Kế hoạch kinh doanh 2006 – 2008

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
		Tr. VND	% thay đổi	Tr. VND	% thay đổi	Tr. VND	% thay đổi
<b>1</b>	<b>DOANH THU THUẦN</b>	<b>368.600</b>	<b>29%</b>	<b>515.398</b>	<b>40%</b>	<b>608.000</b>	<b>18%</b>
2	Doanh thu từ các dự án mới	62.000		146.798	37%	239.791	63%
<b>3</b>	<b>LỢI NHUẬN SAU THUẾ</b>	<b>14.300</b>	<b>16%</b>	<b>20.623</b>	<b>44%</b>	<b>29.434</b>	<b>43%</b>
4	Lợi nhuận bổ sung từ các DA	4.081		7.823	92%	16.634	113%
5	Chia cổ tức	8.760		10.800	23%	14.000	30%
<b>6</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>173.153</b>	<b>88%</b>	<b>181.944</b>	<b>5%</b>	<b>195.907</b>	<b>8%</b>
7	Vốn điều lệ	90.000	61%	90.000	0%	100.000	11%
8	Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ	12%		12%		14%	17%
9	Tỷ suất LN / doanh thu	3,88		4,29		5,08	
10	Tỷ suất LN / vốn chủ sở hữu	8,26		12,16		15,79	

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

- Kế hoạch tăng trưởng doanh thu của Bibica năm 2006 tăng nhiều so với năm 2005, nhưng mức tăng trưởng lợi nhuận năm 2006 tăng thấp hơn doanh thu, nguyên nhân do năm 2006 Công ty đang trong giai đoạn triển khai 2 dự án đầu tư. Với mức Doanh thu và lợi nhuận dự kiến năm 2006, dựa trên kết quả kinh doanh của 3 tháng 2006 và những hợp đồng mà Công đã ký kết hoặc dự kiến trúng thầu thì kế hoạch kinh doanh ở trên có tính khả thi.

Năm 2007, Bibica xây dựng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận có tỷ lệ tăng trưởng khá cao, điều này phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty sắp tới do đây là thời điểm 2 dự án đầu tư mới đã hoàn thành và đưa sản phẩm ra thị trường. Cụ thể là, khi Bibica hoàn thành đầu tư các dự án mở rộng nâng cao năng lực sản xuất thì doanh thu sẽ tăng tương ứng (vì nhu cầu thị trường đang cao hơn nhiều so với cung sản phẩm). Kết quả kinh doanh của Bibica trong năm 2007 có thể sẽ cao hơn ước tính nếu hai dự án đầu tư đi vào hoạt động sớm hơn kế hoạch. Năm 2008 trở đi tốc độ tăng trưởng doanh thu chậm hơn năm 2007, trong khi đó tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận vẫn ở mức ổn định so với năm 2007 cho thấy dự án được khai thác hiệu quả, năng lực sản xuất tăng và chi phí được tiết giảm.

- Với tỷ lệ cổ tức là 12%/mệnh giá, năm 2005 Bibica đã sử dụng 53,7% lợi nhuận dùng để trả cổ tức. Dự kiến trong các năm tới Công ty vẫn giữ mức cổ tức ổn định (12 – 14%) thì sau khi hoàn thành đợt phát hành này Công ty phải sử dụng 48 – 75% lợi nhuận theo kế hoạch để trả cổ tức. Như vậy phần lợi nhuận còn lại đủ cho Công ty

trích lập các quỹ theo quy định và bổ sung Nguồn vốn kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai.

**16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin niêm yết**

- Không có.

**17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành**

- Không có.

#### IV. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH

1. Loại chứng khoán: **Cổ phiếu phổ thông.**
2. Mã chứng khoán: **BBC**
3. Mệnh giá: **10.000 đồng**
4. Tổng số chứng khoán đăng ký phát hành (không bao gồm 240.000 cổ phiếu phát hành cho cbenv chủ chốt): **3.160.000 cổ phiếu (Ba triệu, một trăm sáu mươi ngàn cổ phiếu).**

Trong đó:

- ❖ Giai đoạn 1: Phát hành riêng lẻ cho cổ đông lớn
  - Khối lượng phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung: 1.700.000 cổ phiếu (Một triệu, bảy trăm ngàn cổ phiếu)
  - Tổ chức phát hành (BIBICA) phối hợp với tổ chức bảo lãnh (Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – SSI) sẽ thực hiện chào bán cho các nhà đầu tư lớn qua kênh phân phối riêng. Tiêu chí lựa chọn các nhà đầu tư lớn như sau:
 

*Là tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài có tiềm năng về tài chính, ưu tiên cho các nhà đầu tư có liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty (người sản xuất và thường xuyên cung cấp nguyên vật liệu cho doanh nghiệp, người cam kết tiêu thụ lâu dài sản phẩm của doanh nghiệp, người gắn bó lợi ích chiến lược lâu dài trong kinh doanh) hoặc hoạt động trong lĩnh vực tài chính và chứng khoán (các tổ chức đầu tư tài chính, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ v.v...).*

*Có tỷ lệ sở hữu sau khi mua cổ phiếu của Công ty Bibica phù hợp với quy định của pháp luật (đối với tổ chức nước ngoài)*
  - Tổ chức bảo lãnh phát hành thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, mua toàn bộ số cổ phiếu còn lại không được phân phối hết với giá 36.000 đồng/cổ phiếu.
- ❖ Giai đoạn 2: Phát hành cho cổ đông bằng mệnh giá theo danh sách được chốt sau khi hoàn tất giai đoạn 1
  - Đối tượng phát hành là cổ đông theo danh sách tại thời điểm chốt danh sách cổ đông
  - Tỷ lệ phát hành: 10-2 (cổ đông sở hữu 10 CP được quyền mua thêm 2 CP)
  - Khối lượng phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung: 1.460.000 cổ phiếu (Một triệu, bốn trăm sáu mươi ngàn cổ phiếu).
  - Thời gian thực hiện: sau khi kết thúc giai đoạn 1
- ❖ Giai đoạn 3: Phát hành cho cán bộ công nhân viên chủ chốt bằng mệnh giá

- Đối tượng phát hành là cán bộ công nhân viên chủ chốt công ty theo danh sách được HĐQT phê duyệt, cổ phần không được chuyển nhượng trong thời gian 03 năm, được hưởng cổ tức
- Khối lượng phát hành: 240.000 (hai trăm bốn mươi ngàn) cổ phiếu
- Thời gian thực hiện: sẽ được triển khai sau khi có Nghị quyết ĐHCĐ dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản.

## 5. Giá phát hành dự kiến

- ❖ Giai đoạn 1: **36.000 đồng/cổ phiếu**
- ❖ Giai đoạn 2: **10.000 đồng/cổ phiếu** (Phát hành bằng mệnh giá)

## 6. Giá bảo lãnh phát hành giai đoạn 1: **36.000 đồng/cổ phiếu**

## 7. Phương pháp tính giá: Chiết khấu dòng tiền

- Phương pháp tính giá được thực hiện là phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF). Giá trị của doanh nghiệp được tính bằng cách chiết khấu dòng tiền tự do được dự báo trong tương lai về hiện tại. Giá trị doanh nghiệp sau khi trừ đi các khoản nợ sẽ là giá trị vốn cổ phần và lấy giá trị vốn cổ phần chia cho tổng số lượng cổ phiếu lưu hành sẽ thu được giá trị của mỗi cổ phiếu.
- Số liệu dùng để dự tính dòng tiền tự do trong tương lai được dựa trên kế hoạch kinh doanh và kế hoạch tài chính của Công ty trong 3 năm tới. Từ năm thứ tư trở đi giả định rằng Công ty hoạt động ổn định và dòng tiền thuần là không đổi.
- Hệ số chiết khấu được sử dụng để chiết khấu các dòng tiền trong tương lai là Tỷ lệ chiết khấu hay Tỷ lệ hoàn vốn cần thiết của các nhà đầu tư khi mua cổ phần và được xác định theo công thức:  $K = R_f + R_p = 14,95\%$

Trong đó:

$R_f = 8,95\%$  là Tỷ suất lợi nhuận thu được từ các khoản đầu tư không rủi ro được tính bằng lãi suất trả trước của trái phiếu Chính phủ có kỳ hạn từ 10 năm tại thời điểm gần nhất.

$R_p = 6\%$  là Tỷ lệ phụ phí rủi ro khi đầu tư mua cổ phần của các công ty ở Việt Nam.

## 8. Phương thức phân phối

- ❖ Phương thức phân phối:
  - Giai đoạn 1: Chào bán riêng lẻ và bảo lãnh phát hành
  - Giai đoạn 2: Phân phối theo hình thức đại lý phát hành
- ❖ Đơn vị tư vấn, bảo lãnh phát hành và đại lý phát hành:  
Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính: 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp HCM

Chi nhánh Hà Nội: 25 Trần Bình Trọng, Tp Hà Nội

## 9. Thời gian phân phối cổ phiếu (dự kiến)

- ❖ Giai đoạn 1: 06/07/2006- 27/07/2006
- ❖ Giai đoạn 2: 60 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc giai đoạn 1

## 10. Kế hoạch chào bán cổ phần

### ❖ Giai đoạn 1: Phát hành riêng lẻ cho cổ đông lớn

- ✓ *Nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần:* Tổ chức phát hành (Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà) phối hợp với tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành (Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn) thực hiện chào bán cho 10 – 20 nhà đầu tư lớn của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà

Sau khi nhận thông báo chấp thuận đăng ký phát hành của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn sẽ thông báo cho các nhà đầu tư lớn của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà đăng ký mua cổ phần theo danh sách và số lượng cổ phần theo dự kiến của hai bên. Thời gian thực hiện dự kiến trong vòng 15 ngày làm việc.

Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà sẽ xác nhận việc phân phối cổ phần, ký kết hợp đồng phân phối, hoàn tất việc thu tiền bán cổ phần và chuyển giao cổ phần cho nhà đầu tư. Thời gian thực hiện dự kiến là 30 ngày làm việc sau khi kết thúc việc chào bán cổ phần.

- ✓ *Thực hiện cam kết bảo lãnh:* Sau khi hoàn tất việc bán cổ phần cho các cổ đông lớn theo hình thức chào bán trực tiếp, tổ chức bảo lãnh phát hành sẽ mua lại toàn bộ số cổ phần còn lại theo Cam kết bảo lãnh phát hành. Thời gian thực hiện dự kiến là 10 ngày làm việc.

Trong thời gian 5 ngày làm việc sau khi đợt phát hành kết thúc, Bibica và SSI sẽ lập báo cáo phát hành gửi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp HCM. Và sau khi nhận được chấp thuận niêm yết, sẽ tiến hành các thủ tục đăng ký và thực hiện niêm yết bổ sung đối với cổ phiếu phát hành của giai đoạn 1.

**Bảng 13:** Lịch trình phân phối cổ phiếu của giai đoạn 1

TT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Nhận giấy phép phát hành bổ sung cổ phiếu	D	BBC, SSI
2	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D+5	BBC, SSI
3	Nhà đầu tư đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D+15	BBC, SSI
4	Thực hiện cam kết bảo lãnh (nếu có)	D+15	SSI

pdfMachine

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

5	Gửi báo cáo phát hành cho UBCK và TTGDCK Tp HCM	D+20	BBC
6	Làm thủ tục và tiến hành niêm yết bổ sung cổ phiếu	D+30	BBC, SSI

❖ **Giai đoạn 2: Phát hành cho cổ đông theo danh sách được chốt sau khi hoàn tất giai đoạn 1 theo tỷ lệ 10:2 (cổ đông sở hữu 10 cổ phiếu sẽ được quyền mua thêm 2 cổ phiếu) với giá 10.000 đồng/cổ phiếu**

- ✓ Cổ phiếu phát hành trước hết sẽ được phân phối cho các cổ đông theo phương thức thực hiện quyền mua cổ phần. Quyền mua cổ phần sẽ được phân phối theo “Danh sách tổng hợp và phân bổ quyền của người sở hữu chứng khoán” do TTGDCK cung cấp.
- ✓ Nguyên tắc chuyển nhượng quyền mua: người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển cho người thứ 3)
- ✓ Số cổ phần không được cổ đông đặt mua hết (nếu có) sẽ được Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp với giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện tại.

Các bước thực hiện phát hành như sau:

*Bước 1: Xác định danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu*

- ✓ Bibica sẽ xác định ngày chốt danh sách cổ đông và phối hợp với TTGDCK Tp HCM để xác định Danh sách cổ đông có quyền mua thêm cổ phiếu mới.

*Bước 2: Thực hiện quyền mua cổ phiếu*

- ✓ Bibica phối hợp cùng TTGDCK phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua cổ phiếu cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Các trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Bibica có trách nhiệm thông báo phân bổ quyền trực tiếp đến từng cổ đông.
- ✓ Các cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu mới phát hành theo tỷ lệ được mua đã qui định trong thời hạn 15 ngày làm việc. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại các thành viên lưu ký đó.
- ✓ Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, cổ đông sẽ nộp tiền mua cổ phần theo mức giá qui định tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản. Thành viên lưu ký sẽ chuyển toàn bộ tiền mua cổ phần vào tài khoản Tiền gửi đăng ký mua chứng khoán trong vòng 15 ngày làm việc kể từ ngày TTGDCK phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Trong thời hạn 15 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, việc chuyển nhượng quyền kết thúc trước

02 ngày làm việc so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền. Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thỏa thuận việc chuyển nhượng và được thực hiện tại thành viên lưu ký với thủ tục cụ thể như sau:

- ✓ Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền.
- ✓ Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng kiểm tra việc sở hữu quyền của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua chứng khoán cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- ✓ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi TTGDCK yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi TTGDCK xác nhận việc chuyển nhượng (trong vòng 1 ngày làm việc) và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của TTGDCK, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- ✓ Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại trụ sở Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

#### *Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền*

- ✓ Kết thúc thời gian đăng ký thực hiện quyền ưu tiên mua trước cổ phần, thành viên lưu ký lập Báo cáo tình hình thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và Danh sách cổ đông thực hiện quyền (mua chứng khoán phát hành thêm) sau 1 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời hạn thực hiện quyền.
- ✓ Đồng thời thành viên lưu ký chuyển ngay tiền thanh toán mua chứng khoán của người đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của TTGDCK tại ngân hàng chỉ định để TTGDCK chuyển cho Bibica.

#### *Bước 4: Phân phối chứng khoán*

- ✓ Vào ngày phát hành, TTGDCK gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.
- ✓ Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản lưu ký chứng khoán chưa niêm yết. Khi cổ phiếu được thông báo chính thức niêm yết trên tài khoản lưu ký của người đầu tư.
- ✓ Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại trụ sở Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

#### *Bước 5: Tổng kết phát hành và đăng ký niêm yết bổ sung*

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!



- ✓ Kết thúc việc phân phối cổ phiếu, Bibica sẽ gửi báo cáo phát hành cho UBCKNN và TTGDCK Tp HCM. Sau khi nhận được chấp thuận niêm yết, Bibica sẽ tiến hành các thủ tục đăng ký và thực hiện niêm yết bổ sung đối với cổ phiếu phát hành của giai đoạn 2.

Lưu ý: Nếu quá thời hạn 15 ngày làm việc kể từ ngày quyền mua cổ phần có hiệu lực mà cổ đông đó không thực hiện quyền mua của mình thì sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà không nhận được sự đền bù nào của Công ty.

**Bảng 14:** Lịch trình thực hiện phân phối cổ phiếu của giai đoạn 2 (tính theo ngày làm việc)

STT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
1	Thông báo chốt danh sách cổ đông cho TTGDCK Tp HCM	D	BBC, SSI
2	Chốt danh sách cổ đông	D+10	TTGDCK
3	TTGDCK Tp HCM gửi danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu cho thành viên lưu ký (TVLK)	D+15	TTGDCK
4	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	D+16 – D+28	TTGDCK, TVLK
5	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	D+16 – D+30	TVLK
6	Gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền cho tổ chức phát hành	D+35	TTGDCK
7	Phân bổ cổ phiếu cho cổ đông	D+45	TVLK,
8	Thực hiện bán và phân bổ số cổ phiếu cổ đông không đăng ký mua hết (nếu có)	D+47	BBC, TVLK
9	Báo cáo phát hành cho UBCK và TTGDCK Tp HCM	D+50	BBC, SSI
10	Nhận chấp thuận niêm yết và thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu	D+60	UBCK, TTGDCK, BBC, SSI

(Lịch trình phân phối cổ phiếu này sẽ được thông báo chính thức sau khi hoàn tất giai đoạn 1 của đợt phát hành)

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

Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà theo quy định của pháp luật.

## 12. Các loại thuế có liên quan

Theo Thông tư số 88/2004/TT-BTC ngày 01/09/2004 sửa đổi bổ sung thông tư số 128/2003/TT-BTC ngày 22/12/2003 của Bộ Tài Chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 164/2003/NĐ-CP ngày 22/12/2003 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, Công ty có các ưu đãi sau:

pdfMachine

A pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- Được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong thời gian 05 năm cho toàn bộ thu nhập của doanh nghiệp từ ngày 01/01/2004 đến ngày 31/12/2008, với thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 15%.
- Được hưởng thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 15%, trong thời gian 02 năm cho toàn bộ thu nhập của doanh nghiệp từ ngày 01/01/2009 đến ngày 31/12/2010.

Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC “Hướng dẫn về thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán”, ban hành ngày 20/10/2004, cổ tức thu từ cổ phiếu thuộc diện miễn thuế hoàn toàn đối với tất cả nhà đầu tư tổ chức và cá nhân.

Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC cũng quy định nhà đầu tư cá nhân không phải đóng thuế trên khoản chênh lệch giá khi bán cổ phiếu.

Nhà đầu tư là tổ chức có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

**Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế \* Thuế suất**

Trong đó:

Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam, phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

**Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra  
của từng giao dịch chuyển nhượng \* 0,1%**

**13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu**

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu là tài khoản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn mở tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Nam Kỳ Khởi Nghĩa, địa chỉ 10-16 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 1, Tp HCM. Số tài khoản là 119.10.00-005155.2.

## V. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

### 1. Mục tiêu

Đợt phát hành bổ sung này thực hiện theo Nghị quyết Đại hội Cổ đông của Công ty lập ngày 25/03/2006. Mục tiêu của đợt phát hành nhằm huy động vốn để thực hiện các dự án đầu tư sau:

- Đầu tư vào dây chuyền sản xuất bánh Layer cake tại Mỹ Phước- Bình Dương (Nhà máy Bibica- Bình dương (giai đoạn I))
- Đầu tư vào dự án phân xưởng kẹo cao cấp tại Biên Hòa

### 2. Phương án khả thi các dự án đầu tư

Thông tin về các dự án đầu tư được lấy từ các Báo cáo khả thi do Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà lập. Tóm tắt báo cáo khả thi của các dự án như sau:

#### 2.1. Dự án sản xuất bánh Layer cake

❖ **Mục đích đầu tư:** Đầu tư mới thiết bị và nhà xưởng đồng bộ cho dây chuyền sản xuất bánh layer cake công suất 2.500 tấn/năm với công nghệ tiên tiến, tự động hóa để sản xuất sản phẩm Bánh, sản phẩm dinh dưỡng cao cấp nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của thị trường trong nước cũng như hướng đến xuất khẩu. Việc đầu tư nhà máy mới góp phần nâng cao thương hiệu Bibica ở thị trường trong nước cũng như là bước đột phá mới trong lĩnh vực sản phẩm dinh dưỡng.

#### ❖ Sản phẩm của dự án

- Sản xuất bánh layer cake thường: nhãn hiệu là Hura, dự kiến sản lượng chiếm 70% công suất dây chuyền
- Sản xuất bánh Layer cake cao cấp: xây dựng 1 nhãn hiệu mới cho dòng bánh cao cấp, dự kiến sản lượng chiếm 30% công suất dây chuyền, bao gồm các chủng loại sản phẩm như: Dòng sản phẩm trang trí bề mặt (rắc hạt, Ziczac Socola); Dòng sản phẩm phủ Socola một mặt hoặc hai mặt; Dòng sản phẩm 3 lớp

❖ **Thị trường tiêu thụ sản phẩm:** thị trường trong nước

❖ **Địa điểm sản xuất:** Khu Công nghiệp Mỹ Phước 1, tỉnh Bình Dương

#### ❖ Chi phí đầu tư dự kiến

TT	Hạng mục	Thành tiền		
		EUR	USD	Triệu đồng
A	Thiết bị	1.567.892	15.910	40.332
B	Xây dựng cơ bản			12.582
C	Chi phí đầu tư khác			1.872
D	Dự phòng phí			2.739

<b>E</b>	<b>Thuê đất tại Mỹ Phước – Bình dương</b>			<b>10.896</b>
<b>F</b>	<b>Vốn lưu động</b>			<b>10.458</b>
<b>Tổng cộng</b>				<b>78.879</b>

❖ **Nguồn vốn đầu tư**

* Nguồn vốn đầu tư	Vốn tự có	Vốn phát hành CP	Vốn vay NH	Tổng
Vốn cố định	10.896.000.000	49.440.000.000	8.085.000.000	68.421.000.000
%	16%	72%	12%	100%
Vốn lưu động	0	0	10.458.000.000	10.458.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>10.896.000.000</b>	<b>49.440.000.000</b>	<b>18.543.000.000</b>	<b>78.879.000.000</b>

❖ **Tiến độ của dự án**

- Quý I/2005: Thuê đất khu Công Nghiệp Mỹ Phước I – Bình Dương
- Quý III/2006: Khởi công xây dựng Nhà Máy
- Quý II/2007: Hoàn thành xây dựng nhà máy và lắp ráp dây chuyền Layer cake mới.
- Đầu quý III/ 2007: Đưa sản phẩm ra thị trường

❖ **Chi tiết lợi nhuận của sản phẩm mới**

Đơn vị tính: triệu đồng

	Năm					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu thuần	64.926	81.157	97.389	108.210	108.210	108.210
Chi phí SXKD	61.270	73.788	86.305	93.915	93.915	93.915
LN trước thuế	3.655	7.369	11.083	14.295	14.295	14.295
Thuế thu nhập DN	0	0	0	4.002	4.002	4.002
LN sau thuế	3.655	7.369	11.083	10.292	10.292	10.292
-Lãi ròng/DT	5,63%	9,08%	11,38%	9,51%	9,51%	9,51%
-Lãi ròng/Tổng mức đầu tư	6,35%	12,81%	19,27%	17,89%	17,89%	17,89%

## 2.2. Dự án nâng cấp phân xưởng kẹo cao cấp tại Biên Hòa

- ❖ **Mục đích đầu tư:** Đầu tư nhà xưởng kẹo đạt tiêu HACCP, thiết bị sản xuất kẹo cứng và kẹo mềm: nồi nấu kẹo, máy gói kẹo, thiết bị extruder.
- ❖ **Công nghệ**
  - **Kẹo cứng:** thay đổi công nghệ nấu từ nấu chân không liên tục gián đoạn bằng công nghệ nấu màng mỏng nhanh, chân không, liên tục cho ra kẹo có trạng thái trong trắng, giòn, phù hợp cho việc sản xuất các loại kẹo hàm lượng sữa cao, năng suất 20 tấn/ngày, thiết bị Châu Âu.
  - **Kẹo mềm:** hiện tại Công ty đang có thiết bị sản xuất theo công nghệ kéo và cắt, Công ty đầu tư bổ sung công nghệ extruder (đùn và cắt), công suất kẹo extruder: 8 tấn/ngày (tổng năng suất kẹo mềm tại biên hòa: 14 tấn/ngày), xuất xứ của thiết bị Châu Âu, Châu Á.
- ❖ **Sản phẩm:** kẹo cứng cao cấp có hàm lượng sữa cao, kẹo cứng có nhân tỷ lệ nhân 20% (bình thường <10%), kẹo mềm cao cấp tương đương sugus.
- ❖ **Thị trường tiêu thụ sản phẩm:** thị trường trong nước.
- ❖ **Nhu cầu vốn đầu tư**
  - Vốn cố định đầu tư mới

TT	Hạng mục	Số lượng	Thành tiền	
			USD	Quy ra VND
A	Thiết bị đầu tư mới		1,375,156	22,002,500,000
B	Xây dựng cơ bản			5,500,752,209
C	Chi phí khác			1,150,130,088
D	Dự phòng 5% x (B+C+D)			1,432,669,115
<b>Tổng cộng giá trị đầu tư mới</b>				<b>30,086,051,412</b>

Tỉ giá USD/VND=16.000

- Tổng vốn đầu tư tính cho nhóm sản phẩm kẹo mới của dự án này: **30,086 tỷ đồng**, trong đó:
  - Nhà xưởng: 5,5 tỷ đồng
  - Thiết bị: 22,002 tỷ đồng
  - Chi phí khác : 1,115 tỷ đồng.
  - Dự phòng phí : 1,432 tỷ đồng
- Vốn lưu động cần thiết
  - Nhu cầu vốn lưu động bổ sung: **11.037.475.209 đồng**

❖ **Nguồn vốn đầu tư**

* Nguồn vốn đầu tư	Vốn tự có	Vốn phát hành CP	Vốn vay NH	Tổng cộng
Vốn cố định	0	23.760.000.000	6.326.051.412	30.086.051.412
%	0,00	79%	21%	100%
Vốn lưu động	0	5.000.000.000	6.006.596.021	11.006.596.021
<b>Tổng cộng</b>	<b>0</b>	<b>28.760.000.000</b>	<b>12.332.647.433</b>	<b>41.092.647.433</b>

❖ **Bảng dự trừ kết quả kinh doanh 2007 – 2012**

STT	NỘI DUNG KINH TẾ	ĐVT	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>A</b>	<b>CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN</b>							
	Sản lượng bình quân	Tấn	7.146	7.504	7.718	7.861	7.861	7.861
	Thuế TNDN 28%	VND	471.507	492.949	507.065	517.850	523.258	528.666
	Lãi ròng 1 tấn	VND	1.212.446	1.267.584	1.303.881	1.331.614	1.345.520	1.359.426
<b>B</b>	<b>DOANH THU - LỢI TỨC</b>							
	Doanh thu trước VAT	VND	200.605.403.220	210.635.673.381	216.653.835.477	220.665.943.542	220.665.943.542	220.665.943.542
	Lãi trước thuế trong từng năm	VND	12.034.202.789	13.210.544.273	13.977.079.257	14.538.710.991	14.690.536.225	14.842.361.459
	Thuế TNDN 28%	VND	3.369.576.781	3.698.952.396	3.913.582.192	4.070.839.077	4.113.350.143	4.155.861.208
	Lãi ròng	VND	8.664.626.008	9.511.591.877	10.063.497.065	10.467.871.913	10.577.186.082	10.686.500.250

pdfMachine

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!





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

Sau khi kết thúc đợt phát hành, Công ty sẽ sử dụng số tiền thu được (ước tính là 75,8 tỷ đồng) để thanh toán các hợp đồng đầu tư dự án Layer Cake và dự án phân xưởng kẹo cao cấp.

Tổng nhu cầu vốn huy động từ phát hành thêm cổ phần cho hai dự án trên là 78,2 tỷ đồng. Số tiền chênh lệch còn thiếu là 2,4 tỷ đồng sẽ được huy động từ việc phát hành cho cán bộ công nhân viên chủ chốt, và sẽ được triển khai ngay sau khi có Nghị quyết ĐHĐCĐ bằng việc lấy ý kiến bằng văn bản (xem tại Phần IV, điểm 4).

## VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH

### 1. Tổ chức kiểm toán

#### ❖ Công ty Kiểm toán và Tư vấn A&C

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 827 2295

Fax: (84.8) 827 2300

### 2. Tổ chức tư vấn và bảo lãnh phát hành

#### ❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

*Trụ sở chính*

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 821 8567

Fax: (84.8) 821 3867

E-mail: ssi@ssi.com.vn.

Website: www.ssi.com.vn

*Chi nhánh tại Hà Nội*

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 942 6718

Fax: (84.4) 942 6719

Email: ssi\_hn@ssi.com.vn

Số lượng cổ phiếu bảo lãnh phát hành (giai đoạn 1): 1.700.000 cổ phiếu

Mức giá bảo lãnh phát hành: 36.000 đồng/cổ phiếu

Phương thức bảo lãnh: Mua toàn bộ số cổ phần phát hành thêm còn lại chưa phân phối hết sau khi thực hiện chào bán riêng lẻ cho các nhà đầu tư lớn của Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà.

## VIII. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro kinh tế

- Khi tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập bình quân đầu người biến động có ảnh hưởng đến việc tiêu thụ các sản phẩm bánh kẹo, các nhu cầu nâng cao dinh dưỡng, nhu cầu biểu tặng các loại thực phẩm cao cấp, trong đó có bánh kẹo cũng bị biến động theo. Với tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2002 đạt 7,1% và năm 2003 là 7,23%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4%, với đà phát triển Việt nam tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam duy trì ở mức 7 – 8% năm là hoàn toàn khả thi. Sự phát triển của nền kinh tế có ảnh hưởng tốt đến sự phát triển của ngành sản xuất bánh kẹo.
- Khi Việt Nam gia nhập WTO thì nhiều đối thủ cạnh tranh lớn ngành bánh kẹo vào thị trường Việt Nam, hệ thống phân phối của các công ty lớn đa quốc gia thiết lập tại thị trường Việt nam sẽ tác động thị trường bánh kẹo tại Việt Nam, áp lực cạnh tranh sẽ tăng cao.
- Biến động trong việc phát triển kinh tế cũng có thể sẽ làm ảnh hưởng tới tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ mạnh, từ đó ảnh hưởng tới việc thu mua nguyên vật liệu đầu vào của Công ty. Ngoài ra, khi nền kinh tế kém ổn định, nhu cầu đầu tư dài hạn sẽ thấp làm cho giá cả chứng khoán nói chung không ổn định.
- Tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của cả nước, lãi suất tiền gửi ngân hàng, tình hình lạm phát v.v... ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

### 2. Rủi ro xuất phát từ đặc điểm kinh doanh

- Xu hướng tiêu dùng: người tiêu dùng quan tâm hàng đầu là mặt hàng thực phẩm, ngành hàng bánh kẹo chỉ là ngành hàng thứ yếu, nên trong chi tiêu của người tiêu dùng đối với mặt hàng bánh kẹo không được đưa vào khoản chi tiêu chính mà nó hoàn toàn phụ thuộc vào thu nhập.
- Về chủng loại mặt hàng, những mặt hàng mà những năm trước đây chưa phải là thiết yếu hoặc mặt hàng dinh dưỡng cao, thì nay đang gia tăng mạnh, như sản phẩm có giá trị dinh dưỡng cao, sản phẩm dành cho người ăn kiêng, sản phẩm dinh dưỡng, sản phẩm dinh dưỡng chức năng v.v...
- Ngành hàng bánh kẹo bị ảnh hưởng rất lớn đến yếu tố thời vụ: mùa trung thu, tết nguyên đán, mùa nghỉ hè học sinh.
- Do tính chất kinh doanh nên sự thay đổi nhân sự, đặc biệt là nhân viên bán hàng nếu chuyển sang làm việc cho các đối thủ cạnh tranh sẽ dẫn tới mạng lưới tiêu thụ tại khu vực mà nhân viên đó quản lý có thể bị đối thủ cạnh tranh thông hiểu và tiếp cận.
- Rủi ro do xu hướng xã hội thay đổi: khi xã hội ngày càng phát triển, người dân bắt đầu quan tâm hơn đến sức khỏe, quan tâm hơn đến chế độ dinh dưỡng, vì vậy nhu cầu tiêu dùng bánh kẹo có thể phát triển đa dạng hơn. Đây cũng là một vấn đề được Công ty quan tâm.

### 3. Rủi ro liên quan đến đợt phát hành

- Sự thành công của đợt phát hành này phụ thuộc nhiều vào giai đoạn 1 (phát hành riêng lẻ cho các nhà đầu tư lớn). Do đó Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hoà đã ký hợp đồng bảo lãnh phát hành với Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn cam kết mua lại số cổ phiếu chưa thực hiện bán hết. Rủi ro này chỉ xảy ra đối với giai đoạn phát hành bằng mệnh giá (giai đoạn 2).
- Số lượng vốn huy động từ đợt phát hành này chủ yếu tài trợ cho các dự án đầu tư. Nếu việc triển khai các dự án không đúng tiến độ sẽ làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh chung của Bibica. Bên cạnh việc huy động vốn tài trợ dự án, Bibica cũng phải điều động nhân sự tham gia các dự án đầu tư, điều này cũng có thể ảnh hưởng đến lực lượng lao động hiện tại của Bibica.
- Việc phát hành cổ phiếu bổ sung tăng vốn điều lệ của Công ty sẽ làm tăng số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường, do đó nếu Công ty vẫn chủ trương duy trì tỷ lệ chi trả cổ tức như cũ thì cần lượng tiền chi trả cổ tức sẽ nhiều hơn và ảnh hưởng lợi nhuận giữ lại. Trong trường hợp kinh doanh có biến động lớn, hoặc có những cơ hội kinh doanh mới trong khi các dự án đầu tư chưa sinh lời, Công ty có thể gặp những áp lực về việc trả cổ tức cũng như nguồn vốn cho đầu tư.

### 4. Rủi ro về luật pháp

- Ngành sản xuất chế biến thực phẩm trong đó có bánh kẹo là ngành phát triển mạnh của các quốc gia trong giai đoạn đang phát triển, tuy nhiên do yêu cầu lao động nhiều, sử dụng nguồn nguyên liệu từ nông nghiệp: đường, tinh bột sắn, chất phụ gia (shortening) v.v... khi nhà nước có những chính sách đối với người lao động như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế v.v..., chính sách thuế, hạn ngạch đối với một số mặt hàng là nguyên liệu sẽ làm ảnh hưởng giá đầu vào của Công ty.
- Căn cứ pháp lệnh an toàn vệ sinh thực phẩm, nghị định 163/2004/CP ngày 07/09/2004 quy định chi tiết pháp lệnh an toàn vệ sinh thực phẩm, quy định nhà xưởng thiết kế đạt tiêu chuẩn HACCP đối ngành sản xuất thực phẩm, yêu cầu các Công ty hoàn thiện nhà xưởng đạt tiêu chuẩn HACCP.
- Việc niêm yết và huy động trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn rất mới mẻ. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty.

### 5. Rủi ro khác

Các rủi ro khác có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như:

- Thiên tai: hạn hán hay lũ lụt sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của người dân cũng như việc vận chuyển và bảo quản sản phẩm. Để phòng ngừa các rủi ro loại này Công ty mua bảo hiểm cho toàn bộ hàng hóa và tài sản của Công ty.

- Dịch bệnh: nguyên vật liệu để sản xuất bánh kẹo có nguồn gốc từ các loại nông sản, gia cầm do vậy nếu dịch bệnh xảy ra sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

*Tp HCM, ngày ..... tháng ..... năm 2006*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN BÁNH KẸO BIÊN HOÀ  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TRƯƠNG PHÚ CHIẾN**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**HOÀNG THỌ VĨNH**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**LÊ HOÀI NAM**

**NGUYỄN QUANG HIẾN**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ BẢO LÃNH PHÁT HÀNH  
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN  
GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH**

**NGUYỄN HỒNG NAM**

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

## **IX. PHỤ LỤC**

### **1. Phụ lục 1: Báo cáo quyết toán 3 tháng đầu năm 2006**

**pdfMachine**

**A pdf writer that produces quality PDF files with ease!**

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!