

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



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG BIÊN HÒA

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600495818 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 16/05/2001, thay đổi gần nhất vào ngày 16/05/2013)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số/ĐKCB do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày tháng năm 2013)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT



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

Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

KCN Biên Hòa 1, Phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

ĐT: (84-061) 3 836 199

Fax: (84-061) 3 836 213

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3928 8888

Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 6888

Fax: (84-8) 3914 7999

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Bùi Văn Lang – Phó Tổng Giám đốc

KCN Biên Hòa 1, Phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

ĐT: (84-84-061) 3 836 199

Fax: (84-84-061) 3 836 213

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG BIÊN HÒA

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600495818 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 16/05/2001, thay đổi gần nhất vào ngày 16/05/2013)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Mã cổ phiếu:	BHS
Giá bán:	10.000 đồng/cp
Tổng số lượng chào bán:	Phát hành 31.497.459 cổ phần (Ba mươi một triệu bốn trăm chín mươi bảy nghìn bốn trăm năm mươi chín cổ phần)
Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá):	314.974.590.000 đồng (Ba trăm mười bốn tỷ chín trăm bảy mươi bốn triệu năm trăm chín mươi nghìn đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 3928 8888

Fax: (84 - 4) 3928 9888

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh

Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3914 6888

Fax: (84-8) 3914 7999

Website : <http://www.bvsc.com.vn>

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH KPMG Việt Nam

Trụ sở: Tầng 10, tòa nhà Sunwah 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3821 9266

Fax: (84-8) 3821 9267

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	4
1.	Rủi ro về kinh tế	4
2.	Rủi ro về nguyên vật liệu.....	5
3.	Rủi ro về đầu tư vùng nguyên liệu.....	5
4.	Rủi ro về luật pháp.....	6
5.	Rủi ro về bảo hộ và hội nhập	6
6.	Rủi ro về thị trường	7
7.	Rủi ro về chào bán cổ phần	7
8.	Rủi ro về pha loãng.....	7
9.	Rủi ro khác.....	9
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	10
1.	Tổ chức chào bán.....	10
2.	Tổ chức tư vấn chào bán.....	10
III.	CÁC KHÁI NIỆM	11
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN	12
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	12
1.1.	Lịch sử hình thành và phát triển.....	12
1.3.	Giới thiệu về Công ty.....	13
2.	Cơ cấu tổ chức	14
	Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa	14
	Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	16
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	17
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 15/03/2013 và danh sách cổ đông sáng lập	20
4.1.	Cơ cấu cổ đông tại ngày 15/03/2013	20
	Cơ cấu vốn cổ phần của BHS tại ngày 15/03/2013	21
4.2.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại ngày 15/03/2013.....	21
4.3.	Danh sách cổ đông sáng lập	21
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.....	22
5.1.	Danh sách công ty con của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa	22
5.2.	Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa đang liên kết, liên doanh đồng kiểm soát:	22
6.	Giới thiệu quá trình tăng vốn của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa.....	23
7.	Hoạt động kinh doanh của Đường Biên Hòa	23
7.1.	Các nhóm sản phẩm chính của Đường Biên Hòa	23
7.2.	Doanh thu, lãi gộp qua các năm.....	25
7.3.	Nguyên vật liệu	26
7.4.	Chi phí sản xuất.....	28
7.5.	Trình độ công nghệ.....	29

7.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới.....	32
7.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm.....	33
7.8. Hoạt động đầu tư.....	34
7.9. Hoạt động Marketing.....	36
7.10. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.....	39
7.11. Một số hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2011 và 2012.....	39
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	40
8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2011, 2012 và Quý I/2013.....	40
8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2011, 2012 và Quý I/2013.....	40
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	41
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	41
9.2. Triển vọng phát triển của ngành đường.....	43
9.3. Định hướng phát triển của Công ty giai đoạn 2012-2016.....	43
10. Chính sách đối với người lao động.....	44
10.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....	44
10.2. Chính sách đối với người lao động.....	45
11. Chính sách cổ tức.....	47
12. Tình hình hoạt động tài chính.....	47
12.1 Các chỉ tiêu cơ bản.....	47
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	50
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng.....	51
13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	51
13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....	56
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng.....	59
14. Tài sản.....	65
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2013 và 2014.....	66
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	69
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.....	69
18. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu....	69
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG.....	70
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.....	70
2. Mệnh giá: 10.000 đồng.....	70
3. Tổng số cổ phiếu chào bán.....	70
4. Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng.....	70
5. Phương pháp tính giá: giá chào bán bằng với mệnh giá cổ phần.....	70
6. Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến: Quý III/2013.....	70
7. Phương thức và kế hoạch phân phối cổ phiếu.....	70
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	71
9. Phương thức thực hiện quyền.....	71
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	72

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	72
12. Các loại thuế có liên quan.....	72
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	73
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	73
1. Căn cứ pháp lý	73
2. Mục đích phát hành	73
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....	73
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN	74
1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.....	74
2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH KPMG Việt Nam.....	74
IX. PHỤ LỤC.....	74

Danh mục bảng biểu

Bảng 1. Danh sách các công ty thành viên trong hệ thống Công ty cổ phần Đường Biên Hòa	14
Bảng 2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vào ngày 15/03/2013	21
Bảng 3. Sản lượng sản xuất Đường của năm 2010, 2011 và 2012, Quý I/2013.....	25
Bảng 4. Sản lượng tiêu thụ Đường qua các năm.....	25
Bảng 5. Sản lượng sản xuất và tiêu thụ Rượu trong giai đoạn 2010 - 2012, Quý I/2013	25
Bảng 6. Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2010, 2011 và 2012, Quý I/2013	25
Bảng 7. Lãi gộp của BHS năm 2010, 2011, 2012 và Quý I/2013.....	26
Bảng 8. Danh sách nhà cung cấp nguyên liệu cho BHS.....	27
Bảng 9. Tỷ trọng các khoản mục chi phí so với doanh thu	28
Bảng 10. Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất	28
Bảng 11. Tổng hợp các hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2011 và 2012.....	39
Bảng 12. Một số chỉ tiêu tài chính của các công ty trong ngành đường năm 2012	42
Bảng 13. Cơ cấu lao động.....	45
Bảng 14. Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013.....	48
Bảng 15. Vay ngắn hạn và dài hạn tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013	49
Bảng 16. Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013.....	49
Bảng 17. Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013.....	49
Bảng 18. Tài sản cố định tại thời điểm 31/03/2013	65
Bảng 19. Danh mục đất đai, nhà xưởng Đường Biên Hòa quản lý.....	65
Bảng 20. Một số chỉ tiêu trong kế hoạch tài chính năm 2013 và 2014	66

Danh mục đồ thị

Đồ thị 1. Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2012	26
Đồ thị 2. Sản xuất, tiêu thụ và giá đường Thế giới	43
Đồ thị 3. Mức trả cổ tức bằng tiền của BHS giai đoạn 2010 - 2012 (đồng/cp).....	47

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

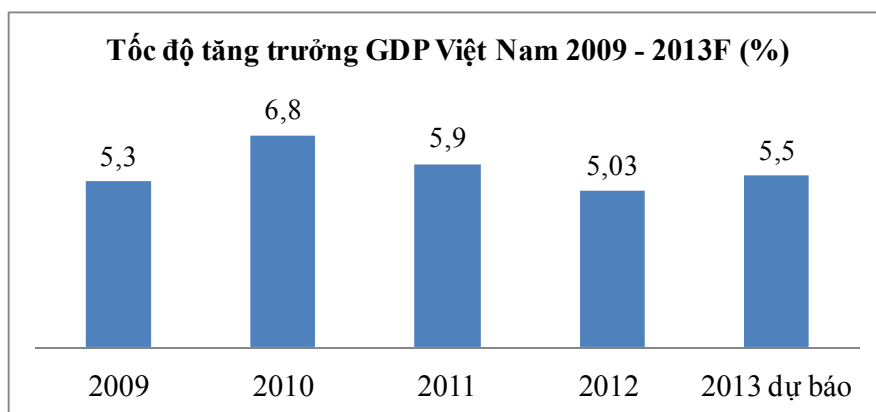
1. Rủi ro về kinh tế

Rủi ro kinh tế luôn thường trực đối với các doanh nghiệp nói chung. Khi nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định thì sẽ tạo điều kiện người dân nâng cao mức thu nhập khả dụng từ đó thúc đẩy sức mua thị trường, các doanh nghiệp sẽ tăng doanh thu và lợi nhuận, và ngược lại khi nền kinh tế tăng trưởng chậm và lạm phát duy trì ở mức cao, dẫn đến sức mua kém sẽ ảnh hưởng xấu đến đầu ra của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, đối với Công ty cổ phần Đường Biên Hòa, sản phẩm chính của Công ty là mặt hàng thiết yếu, được sử dụng nhiều trong các lĩnh vực: chế biến thực phẩm, nước giải khát, dược phẩm,... Bên cạnh đó, Công ty đã thiết lập được cơ sở khách hàng khá vững chắc, đó là các doanh nghiệp hàng đầu trong các ngành chế biến thực phẩm, nước giải khát như: Công ty cổ phần Sữa Việt Nam, Công ty cổ phần Vinacafe Biên Hòa, Công ty Pepsico Việt Nam, Công ty TNHH URC Việt Nam, Công ty TNHH Friesland Campina Việt Nam,... Do vậy, đầu ra của Công ty ít bị ảnh hưởng khi nền kinh tế giảm đà tăng trưởng.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây tăng trưởng không ổn định. Sau khi tăng ở mức 6,8% năm 2010, tốc độ tăng trưởng GDP tăng chậm lại trong năm 2011 và 2012 (chỉ tăng 5,03% trong năm 2012 – mức tăng thấp nhất kể từ năm 2000) chủ yếu do chính sách thắt chặt.

Trong Quý I/2013, kinh tế Việt Nam đã có nhiều cải thiện: tăng trưởng cao hơn so với cùng kỳ (tăng 4,89% so với mức 4,75%), tồn kho giảm (mặc dù vẫn còn ở mức cao), lạm phát là 6,64%, thấp hơn lạm phát mục tiêu. Tuy vậy, người dân vẫn tiếp tục thắt chặt chi tiêu do thu nhập không ổn định, tỷ lệ thất nghiệp tăng. Tổng mức bán lẻ và doanh thu dịch vụ tháng 3 tăng trưởng -0,6%, Quý I/2013 tăng 11,7%, đà tăng đã giảm mạnh so với mức tăng 21,8% trong Quý I/2012. Dù vậy, yếu tố này ảnh hưởng không nhiều đến hoạt động kinh doanh của BHS trong quý I/2013 (doanh thu tăng trưởng 8,8% so với cùng kỳ) nhờ đặc tính sản phẩm (mặt hàng thiết yếu), chất lượng sản phẩm được duy trì và lượng khách hàng công nghiệp ổn định.



(Nguồn: World Bank - Cập nhật tình hình kinh tế Đông Á và Thái Bình Dương, tháng 12/2012, Tổng Cục Thống kê Việt Nam)

Lãi suất

Đặc trưng ngành đường Việt Nam là phụ thuộc khá lớn vào vốn vay từ ngân hàng. Các công ty thường vay vốn để thu mua mía nguyên liệu và đầu tư máy móc thiết bị.

Vốn vay của Công ty chiếm bình quân khoảng 43% tổng tài sản trong giai đoạn 2010 - 2012, trong đó chủ yếu là vay ngắn hạn (chiếm 82,9% vốn vay bình quân 3 năm, chiếm 90,2% vốn vay năm 2012). Lãi suất vay ngắn hạn của BHS dao động mức 6,05% đến 10%/năm và lãi suất vay dài hạn dao động từ mức 3,9% đến 13%/năm. Vì vậy, lãi vay có tác động không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

BHS giảm thiểu tác động của rủi ro trên nhờ khả năng dự báo tốt, tính linh hoạt trong quản trị tài chính (tái cơ cấu tài chính nhằm cân bằng cơ cấu vốn khi gặp điều kiện thích hợp) và mối quan hệ chặt chẽ với các định chế tài chính.

Tỷ giá hối đoái

Hiện tại, Công ty sử dụng các nguyên vật liệu: mía nguyên liệu, dầu DO và các phụ gia, hóa chất sử dụng trong quá trình sản xuất đều được cung cấp theo giá tiền đồng Việt Nam và các sản phẩm của Công ty đa phần được tiêu thụ trong nước. Vì vậy, biến động của tỷ giá hối đoái không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro về nguyên vật liệu

Mía nguyên liệu chiếm bình quân khoảng 60-70% giá thành sản xuất đường. Do vậy, rủi ro về nguồn nguyên liệu mía ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của các công ty chế biến đường.

Hiện tại, vùng nguyên liệu trồng mía của Việt Nam quy mô nhỏ, phân tán (nhất là khu vực miền Trung và Đồng bằng sông Cửu Long), chưa được đầu tư tương xứng theo hướng công nghiệp hóa. Bên cạnh đó, còn phải chịu tác động rủi ro rất lớn bởi thời tiết như hạn hán, bão lụt,... nên năng suất thấp, chi phí cao dẫn đến giá thành nguyên liệu cao, sản lượng và diện tích hàng năm không ổn định.

Phát triển vùng nguyên liệu mía là yếu tố sống còn đối với công ty đường. Do vậy, từ nhiều năm nay, Đường Biên Hòa luôn chú trọng việc đầu tư phát triển vùng nguyên liệu mía, hợp tác với nông dân qua việc ký hợp đồng hỗ trợ giống, đầu tư vốn. Nhờ vậy, kết thúc niên vụ 2011/2012 diện tích vùng trồng của Công ty đạt 10.618 ha, tăng nhẹ 6,4% so với niên vụ trước, cung cấp khoảng 550.000 - 650.000 tấn mía nguyên liệu/năm. Như vậy, Công ty phần nào chủ động nguồn nguyên liệu đầu vào.

3. Rủi ro về đầu tư vùng nguyên liệu

Để ổn định nguồn mía nguyên liệu, Công ty đã phải hợp tác và hỗ trợ vốn cho nông dân để mua cây giống, phân bón, hệ thống tưới tiêu,... Trong quá trình hợp tác và hỗ trợ nông dân phát triển vùng nguyên liệu, Công ty đối mặt với rủi ro phát sinh như: bị chiếm dụng vốn, nông dân

mất khả năng thanh toán.

Tính đến 31/12/2012, khoản trả trước (ngắn hạn và dài hạn) cho nông dân trồng mía hơn 219 tỷ đồng, chiếm 10,4% tổng tài sản. Đây được xem là khoản đầu tư của Công ty cho nông dân. Khoản trả trước cho nông dân trồng mía được đảm bảo một phần bằng quyền sử dụng đất của nông dân. Khoản trả trước này được thu hồi theo từng lần giải ngân trong thời hạn tối đa 4 năm. Công ty cũng đã trích dự phòng các khoản phải thu khó đòi (hơn 2,179 tỷ đồng). Việc đảm bảo 1 phần khoản đầu tư bằng quyền sử dụng của nông dân sẽ giảm thiểu rủi ro khi phát sinh nợ khó đòi và nâng cao trách nhiệm thực thi các điều khoản trong hợp đồng của nông dân.

4. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối chủ yếu bởi Luật Doanh nghiệp và Luật an toàn thực phẩm. Hệ thống Luật Việt Nam được đánh giá là chưa hoàn thiện, thiếu tính ổn định. Điều này dễ gây ra rủi ro cho các doanh nghiệp nếu không biết cách vận dụng luật và cứng nhắc trong quá trình thực thi.

Công ty cổ phần Đường Biên Hòa là công ty niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh. Do vậy, hoạt động của Công ty còn chịu sự chi phối bởi Luật chứng khoán và các quy định của HSX.

Để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty tuân thủ theo pháp luật, Công ty đã thành lập bộ phận pháp chế. Bộ phận này luôn cập nhật các văn bản pháp luật, tư vấn cho Ban điều hành các vấn đề có liên quan và hỗ trợ phòng Nhân sự trong công tác tập huấn, phổ biến kiến thức pháp luật nhằm nâng cao tính tuân thủ các nội quy Công ty cũng như pháp luật.

5. Rủi ro về bảo hộ và hội nhập

Ngành đường là một trong những ngành được bảo hộ của Chính phủ bằng thuế và hạn ngạch nhập khẩu. Thuế suất nhập khẩu trong hạn ngạch năm 2012 là 5% và đến năm 2015, Việt Nam sẽ cơ bản xóa bỏ thuế quan đối với hàng nhập khẩu ASEAN (một số dòng thuế linh hoạt vào năm 2018).

Theo cam kết WTO, đường là một trong 4 mặt hàng được áp dụng hạn ngạch thuế quan với mức khởi đầu là 55,000 tấn năm 2007, mở rộng hạn ngạch 5%/năm, trong đó: Thuế suất trong hạn ngạch: 25% đường thô, 50-60% đường tinh luyện; Thuế ngoài hạn ngạch: 85%.

Trong khi đó, khả năng cạnh tranh của ngành Đường thấp do năng suất, chất lượng thấp hơn so với khu vực và giá thành mía, sản phẩm đường cũng cao hơn. Do vậy, sau khi hoàn toàn mở cửa ngành đường vào năm 2015, các công ty đường trong nước sẽ phải cạnh tranh với các doanh nghiệp đường trong khu vực, nhất là từ các nước Thái Lan, Campuchia, Lào. Nhận thức rõ vấn đề này, Công ty luôn chú trọng phát triển vùng nguyên liệu, nâng cao năng suất nhằm giảm giá thành sản xuất, từ đó có thể cạnh tranh sòng phẳng với các sản phẩm nhập khẩu.

6. Rủi ro về thị trường

Hiện nay sản phẩm Công ty nằm trong Top đầu của ngành đường công với lượng khách hàng công nghiệp truyền thống của Công ty là các doanh nghiệp đầu các ngành chế biến thực phẩm nên rủi ro cạnh tranh đầu ra với các doanh nghiệp kinh doanh đường khác ngày càng gia tăng.

Các doanh nghiệp đường đang đối mặt với hàng nhập lậu từ Thái Lan qua biên giới các tỉnh An Giang, Kiên Giang, Long An,... Lượng đường nhập lậu ước tính khoảng 300.000 - 400.000 tấn/năm. Hàng nhập lậu ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh của các công ty đường nội địa.

Với kinh nghiệm hơn 44 năm trong ngành, BHS luôn có những biện pháp để giảm thiểu rủi ro khi đối mặt với tình trạng trên, Công ty cố gắng duy trì chất lượng sản phẩm, ổn định giá bán, nâng cao năng suất để hạ giá thành sản phẩm, dần tiệm cận với giá đường thế giới.

7. Rủi ro về chào bán cổ phần

Đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Số lượng cổ phiếu chưa được phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng: Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, phù hợp theo quy định của pháp luật, đảm bảo quyền lợi của cổ đông hiện hữu của BHS và đăng ký Ủy ban Chứng khoán Nhà nước gia hạn thời gian chào bán nếu xét thấy cần thiết. Ngoài ra, với triển vọng phát triển của Công ty và sự hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu BHS là tương đối lớn, đảm bảo sự thành công của đợt chào bán.

8. Rủi ro về pha loãng

Trong đợt phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu có thể xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: (i) pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (earning per share); (ii) Pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần; (iii) Pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết; (iv) Pha loãng giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

i) Về EPS và giá trị sổ sách:

EPS (cơ bản) = Lợi nhuận sau thuế/Số lượng cổ phần đang lưu hành

STT	Khoản mục	Đơn vị tính	Giá trị
1	Số lượng cổ phần đang lưu hành	Cổ phần	31.497.459
2	Số lượng cổ phần chào bán	Cổ phần	31.497.459
3	Tỷ lệ pha loãng	%	100%
4	Số lượng cổ phần lưu hành dự kiến sau khi chào bán dự kiến vào ngày 01/10/2013 (4= 1+2)	Cổ phần	62.994.918

STT	Khoản mục	Đơn vị tính	Giá trị
5	Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân sau phát hành tại 31/12/2013		37.326.839
6	Lợi nhuận sau thuế năm 2012	Đồng	125.161.500.000
7	EPS trước khi chào bán (7=6/1)	Đồng/cp	3.974
8	EPS điều chỉnh sau khi chào bán (8=6/5)	Đồng/cp	3.353

ii) Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần đã phát hành - cổ phiếu quỹ}}$$

Tại thời điểm 31/12/2012, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty là 18.183 đồng. Tại thời điểm kết thúc đợt phát hành, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành (tối đa 100% và với giả định không mua cổ phiếu quỹ) thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

iii) Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết

Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông đang sở hữu).

iv) Về giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1+I}$$

Trong đó:

- P_{tc} là giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn
- PR_{t-1} là giá cổ phiếu phiên trước phiên giao dịch không hưởng quyền
- I là tỷ lệ vốn tăng
- PR là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới

Giả sử giá cổ phiếu BHS tại thời điểm phiên trước phiên giao dịch không hưởng quyền là 20.000 đồng/cổ phần (PR_{t-1})

$I = 100\%$ (tỷ lệ 1:1)

$PR = 10.000$ đồng/cp

Khi đó,

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1+I} = \frac{20.000 + (100\% \times 10.000)}{1+100\%} = 15.000 \text{ đồng/cp}$$

Như vậy, sau khi phát hành, EPS sẽ giảm 15,6% và thị giá cổ phần sẽ giảm 25% (do điều chỉnh kỹ thuật).

9. Rủi ro khác

Một số rủi ro khác ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty như thiên tai, hạn hán làm giảm nguồn cung cấp nguyên liệu mía cây, chiến tranh, dịch bệnh,...

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

1. Tổ chức chào bán

Ông Thái Văn Chuyện	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
Ông Nguyễn Văn Lộc	Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
Ông Võ Công Minh	Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
Ông Lê Văn Hòa	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

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 chào bán

Ông Nhữ Đình Hòa	Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Ông Võ Hữu Tuấn	Chức vụ: Phó Tổng giám đốc công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tại Tp. Hồ Chí Minh

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty/BHS/Đường Biên Hòa:	Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
Tổ chức chào bán:	Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
HSX:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
VSD:	Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam
HDQT:	Hội đồng Quản trị
ĐHĐCĐ:	Đại Hội Đồng Cổ Đông
TGD:	Tổng Giám đốc
CP:	Cổ phần
DT:	Doanh thu
TS:	Tài sản
ROS:	Lợi nhuận ròng biên
ROA:	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản
ROE:	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu
LSS:	Công ty cổ phần Mía đường Lam Sơn
SBT:	Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh
NHS:	Công ty cổ phần Đường Ninh Hòa
SEC:	Công ty cổ phần Mía Đường - Nhiệt điện Gia Lai
KTS:	Công ty cổ phần Đường Kon Tum
Casuco:	Công ty cổ phần Mía Đường Cần Thơ
BHXH:	Bảo hiểm xã hội
CNĐKKD:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
Đường tinh luyện:	gồm Đường RE (Refined Extra) và RS (Refined Standard), đường RE tốt hơn, trắng hơn, hàm lượng tạp chất ít hơn so với đường RS
Chữ đường (CCS):	là % trọng lượng có thể thu hồi được tính theo đường saccharose tinh khiết 100 n.t của một lượng mía. n.t (net titrate)
TMN:	Tấn mía ngày

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa được xây dựng từ năm 1969 với tiền thân là Nhà máy đường 400 tấn, sản phẩm chính lúc bấy giờ là đường ngà, rượu mùi, bao đay.

- Đến năm 1971-1972, đầu tư Nhà máy đường tinh luyện.
- Năm 1994, nhà máy Đường Biên Hòa đổi tên thành Công ty Đường Biên Hòa.
- Năm 1995, để mở rộng sản xuất Công ty Đường Biên Hòa tiến hành đầu tư mở rộng công suất sản xuất đường luyện tại Biên Hòa từ 200 tấn/ngày lên 300 tấn/ngày và khởi công xây dựng nhà máy Đường Tây Ninh (hiện nay là Nhà máy Đường Biên Hòa - Tây Ninh).
- Sau hơn hai năm thiết kế, thi công và lắp đặt, Nhà máy Đường Tây Ninh đã chính thức đi vào hoạt động ngày 26/03/1998 với công suất chế biến là 2.500 tấn mía/ngày, đến năm 2001 đã đầu tư nâng công suất chế biến lên 3.500 tấn mía/ngày, qua các giai đoạn đầu tư nâng cấp thiết bị, hiện nay công suất chế biến của Nhà máy đạt 4.000 tấn mía/ngày.
- Năm 1997, thành lập Nông trại mía Thành Long với diện tích 960 ha.
- Tháng 11/2007 Công ty mua lại Công ty Mía Đường Trị An thành lập Nhà máy Đường Biên Hòa - Trị An. Qua các giai đoạn đầu tư nâng cấp thiết bị, hiện nay công suất chế biến của Nhà máy đạt 2.500 tấn mía/ngày.
- Ngày 27/03/2001, theo Quyết định số 44/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước Công ty Đường Biên Hòa thành Công ty cổ phần, quá trình cổ phần hóa Công ty đã diễn ra và được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào ngày 16/05/2001. Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa ra đời.
- Ngày 30/08/2006, Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước đã cấp Giấy chứng nhận đăng ký phát hành số 51/UBCK-ĐKPH. Công ty đã phát hành bổ sung cổ phần để huy động vốn, vốn điều lệ của Công ty tăng từ 81.000.000.000 đồng lên 162.000.000.000 đồng.
- Ngày 21/11/2006, Chủ tịch UBCK Nhà nước đã có Quyết định số 79/UBCK-GPNY v/v cấp Giấy phép niêm yết cổ phiếu cho Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa. Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa đã chính thức được niêm yết tại Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP. HCM vào ngày 20/12/2006 với mã chứng khoán BHS, đây là một sự kiện quan trọng đánh dấu bước phát triển mới của Công ty.
- Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2007 v/v chi trả cổ tức đợt cuối năm 2006 mức 4% vốn điều lệ bằng cổ phiếu, Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2008 v/v chi trả cổ tức đợt cuối năm 2007 mức 10% vốn điều lệ bằng cổ phiếu, Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2011 v/v phát hành cổ phiếu thưởng cho Cổ đông hiện hữu tỷ lệ 61,88%, qua 03 đợt tăng vốn điều lệ theo hình thức chia cổ tức bằng cổ phiếu và phát hành cổ phiếu thưởng, vốn điều lệ của Công ty tăng

lên 299.975.800.000 đồng.

- Trong năm 2012, Công ty phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động với giá trị phát hành 14.998.790.000 đồng nâng vốn điều lệ của Công ty lên 314.974.590.000 đồng.

1.2. Những thành tích đã đạt được:

- Công ty được tổ chức BSI cấp giấy chứng nhận đạt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 vào ngày 12/08/2012.
- Giấy chứng nhận nhận hệ thống HACCP áp dụng cho sản xuất đường luyện do tổ chức Intertek cấp ngày 08/06/2012.
- Công ty được Chủ tịch nước phong tặng danh hiệu “Anh hùng lao động trong thời kỳ đổi mới” vào ngày 07/11/2000.
- Công ty là đơn vị duy nhất trong toàn ngành đường có sản phẩm được bình chọn liên tục trong 16 năm liền là “Hàng Việt Nam chất lượng cao” (1997-2012). Năm 2006 nằm trong TOP 100 thương hiệu mạnh nhất Việt Nam được người tiêu dùng bình chọn do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức, năm 2007 nằm trong 100 thương hiệu dẫn đầu được người tiêu dùng bình chọn do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức.
- Năm 2004 - 2007, Công ty được bình chọn và được trao cúp vàng “Top Ten Thương Hiệu Việt” do Hội Sở hữu Công nghiệp Việt Nam - Mạng thương hiệu Việt bình chọn.
- Năm 2005 - 2007, nhận danh hiệu “Thương hiệu nổi tiếng” do Cục Sở hữu trí tuệ phối hợp với Bộ Văn hóa - Thông tin bình chọn.
- Năm 2006 - 2007, nhận danh hiệu “Nhãn hiệu cạnh tranh nổi tiếng”, doanh nghiệp Việt Nam uy tín - chất lượng năm 2007.
- Năm 2006 đạt Cúp vàng “Vì sự tiến bộ xã hội và phát triển bền vững”.
- Năm 2004 - 2008, nhận danh hiệu Bạn Nhà Nông.
- Sao vàng đất Việt năm 2008.
- Thương hiệu chứng khoán uy tín và Công ty Cổ phần hàng đầu năm 2008.
- Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

1.3. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- Tên tiếng Anh: Bien Hoa Sugar Joint Stock Company
- Tên viết tắt: BSJC

- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ: 314.974.590.000 VNĐ (Ba trăm mười bốn tỷ chín trăm bảy mươi bốn triệu năm trăm chín mươi nghìn đồng)
- Trụ sở chính: Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.
- Điện thoại: (84-061) 3 836 199 Fax: (84-061) 3 836 213
- Email: bhs@bhs.vn Website: www.bhs.vn
- Giấy CNĐKKD: Số 3600495818 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 16/05/2001, thay đổi gần nhất vào ngày 16/05/2013
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm mía đường, các sản phẩm sản xuất có sử dụng đường, sản phẩm sản xuất từ phụ phẩm, phế phẩm của ngành mía đường.
 - Mua bán máy móc, thiết bị, vật tư ngành mía đường.
 - Sửa chữa, bảo dưỡng, lắp đặt các thiết bị ngành mía đường.
 - Thi công các công trình xây dựng và công nghiệp.
 - Mua bán, đại lý, ký gởi hàng nông sản, thực phẩm công nghệ, nguyên liệu, vật tư ngành mía đường.
 - Dịch vụ vận tải
 - Dịch vụ ăn uống
 - Cho thuê kho bãi
 - Sản xuất và kinh doanh sản phẩm rượu các loại
 - Kinh doanh bất động sản
 - Dịch vụ canh tác cơ giới nông nghiệp
 - Sản xuất, kinh doanh phân bón, vật tư nông nghiệp

2. Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

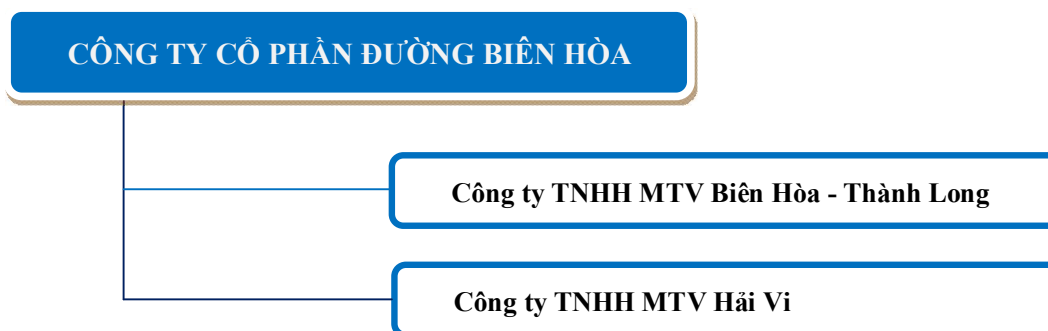
- Các thành viên trong hệ thống Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa:

Bảng 1. Danh sách các công ty thành viên trong hệ thống Công ty cổ phần Đường Biên Hòa

Stt	Tên Công ty	Địa chỉ
1	Công ty TNHH MTV Biên Hòa - Thành Long Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng	Tổ 4, ấp Nam Bến Sỏi, xã Thành Long, huyện Châu Thành, tỉnh Tây Ninh.
2	Công ty TNHH MTV Hải Vi Vốn điều lệ: 1.500.000.000 đồng	Ấp Thành Tân, xã Thành Long, huyện Châu Thành, tỉnh Tây Ninh

(Nguồn: BHS)

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của hệ thống Đường Biên Hòa:



- Các đơn vị trực thuộc:

Nhà máy Đường Biên Hòa - Tây Ninh

Địa chỉ : Xã Tân Bình, Thị Xã Tây Ninh - Tỉnh Tây Ninh

Điện thoại : (066) 3 821 995

Fax : (066) 3 823 602

Nhà máy Đường Biên Hòa - Trị An

Địa chỉ : Xã Trị An, Huyện Vĩnh Cửu - Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại : (061) 3 929 725

Fax : (061) 3 929 724

Chức năng:

- Thực hiện công tác tổ chức, quản lý nhân sự của Nhà máy;
- Tổ chức, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh tại Nhà máy;
- Thực hiện công tác hạch toán kế toán, quản lý tài chính của Nhà máy;
- Quy hoạch, phát triển vùng nguyên liệu; quản lý vốn đầu tư nông nghiệp, huy động nguyên liệu, phát triển và áp dụng khoa học - kỹ thuật trong nông nghiệp;
- Vận chuyển nguyên liệu mía phục vụ cho sản xuất của Nhà máy, vận chuyển đường về Công ty;
- Nghiên cứu sản xuất mía giống để cung cấp Nông dân vùng trồng mía;
- Thực hiện các hoạt động khuyến nông đối với Nông dân vùng nguyên liệu;
- Thực hiện công tác sửa chữa lớn, bảo trì máy móc thiết bị, xây dựng công trình kiến trúc;
- Đại diện cho Công ty làm việc với các cơ quan, chính quyền địa phương;
- Triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách của Công ty tại Nhà máy.

Các chi nhánh của Công ty:

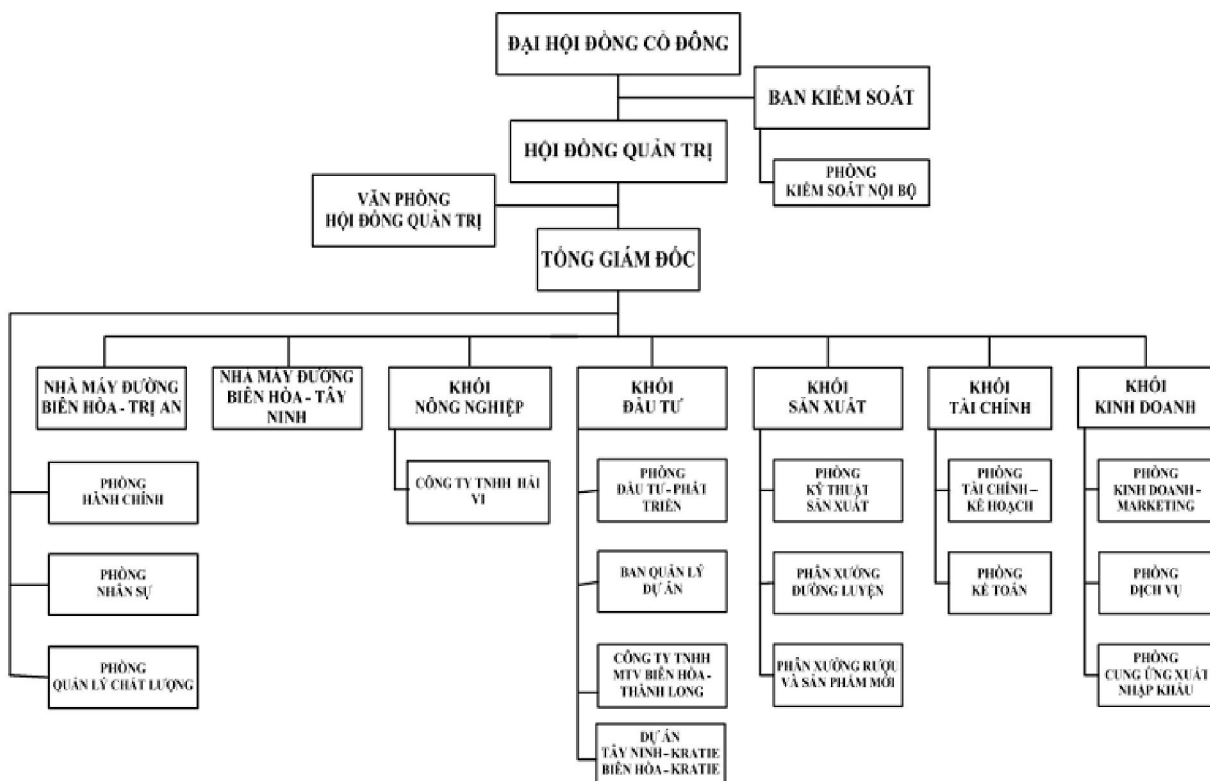
Chức năng

- Xây dựng chiến lược, kế hoạch và tổ chức thực hiện khi được phê duyệt các hoạt động kinh doanh sản phẩm của Công ty và ngoài Công ty theo đúng qui chế hoạt động của Công ty và của Chi nhánh;
- Quản lý sử dụng hiệu quả tài sản và vốn do Công ty cấp. Thực hiện dịch vụ hành chính của Công ty tại khu vực;
- Tổ chức hoạt động Marketing nghiên cứu thị trường, tham mưu cho phòng Kinh Doanh-Marketing, Ban lãnh đạo xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh;
- Thực hiện các công tác cung ứng huy động vật tư, nguyên liệu theo yêu cầu của Công ty.

Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Điều lệ Công ty bản sửa đổi đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 20/04/2013 là cơ sở chi phối mọi hoạt động của Công ty.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa:



(Nguồn: BHS)

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền.

Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa 2 kỳ Đại hội. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 5 thành viên, nhiệm kỳ mỗi thành viên là 5 năm.

Ban kiểm soát: Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 5 năm.

Ban Tổng Giám đốc: Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Ban Tổng Giám đốc bao gồm 5 thành viên: Tổng Giám đốc và 4 Phó Tổng Giám đốc.

Tổng Giám Đốc

Tổng Giám đốc là người đứng đầu bộ máy điều hành, do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, thay mặt Hội đồng quản trị điều hành Công ty, chịu trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động sản xuất- kinh doanh của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- Phụ trách chung mọi hoạt động của Công ty
- Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị
- Tham mưu cho Hội đồng quản trị về hoạch định chiến lược và chính sách sản xuất- kinh doanh
- Tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất- kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty.
- Xây dựng và tổ chức thực hiện sản xuất- kinh doanh, kế hoạch đầu tư hàng năm của Công ty
- Ban hành các quy trình của công ty.
- Tuyển dụng lao động, bố trí, sắp xếp lao động và chấm dứt hợp đồng lao động ngoại trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị.
- Các nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty và quyết định của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị

Giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc sẽ căn cứ vào khả năng và nhu cầu quản lý để thực hiện việc ủy quyền một số quyền hạn nhất định cho các Phó Tổng Giám đốc. Phó Tổng Giám đốc có nhiệm vụ sau:

- Phó Tổng giám đốc là người giúp việc cho Tổng giám đốc, thực hiện các nhiệm vụ theo sự phân công, ủy quyền của Tổng giám đốc.

- Tham mưu về chuyên môn, về công tác quản lý hoạt động của Công ty cho Tổng giám đốc.
- Đề xuất giải pháp củng cố, hoàn thiện, phát triển các chính sách, chủ trương, chiến lược phát triển của Công ty.
- Trực tiếp theo dõi, chỉ đạo, giám sát, kiểm tra và chịu trách nhiệm về hoạt động của các Đơn vị thuộc Khối chuyên trách trong trường hợp được phân công phụ trách Khối.
- Có trách nhiệm tuân thủ nghiêm túc quy định pháp luật, các quy định nội bộ của Công ty.
- Chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc, Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các nhiệm vụ được giao nói trên và các nhiệm vụ khác theo phân công cụ thể của Tổng giám đốc.

Các phòng ban chức năng

Phòng Kiểm soát nội bộ:

- Thực hiện công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ;
- Tham gia đóng góp ý kiến để hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ.

Phòng Đầu tư- Phát triển:

- Nghiên cứu và tổ chức thực hiện các sản phẩm mới;
- Nghiên cứu xây dựng các dự án mở rộng và phát triển Công ty;
- Triển khai thực hiện và quản lý các dự án đầu tư.

Phòng Kỹ thuật sản xuất:

- Quản lý và tổ chức kỹ thuật và công nghệ toàn Công ty;
- Quản lý công tác môi trường tại Trụ sở chính;
- Tổng hợp, xây dựng, tổng kết các kế hoạch sửa chữa thiết bị và vật kiến trúc.

Phòng Tài chính – Kế hoạch

- Quản lý, kiểm soát hoạt động tài chính.
- Theo dõi tiến độ thống kê quyết toán các dự án đầu tư của Công ty.
- Tổng hợp xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh ngắn hạn, dài hạn, cung cấp thông tin, tham mưu Ban điều hành hoạch định chiến lược sản xuất kinh doanh.
- Giám sát, đánh giá, điều độ sản xuất kinh doanh.
- Tham mưu và tham gia trong công tác xây dựng, hoạch định kế hoạch và chiến lược phát triển của Công ty.
- Tổ chức xây dựng và điều phối công tác kế hoạch toàn Công ty.
- Tổ chức đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch.
- Xây dựng giá thành kế hoạch.

- Tổng hợp các loại báo cáo, chuẩn bị tài liệu phục vụ công tác quản lý và điều hành của Tổng giám đốc, Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông
- Quản lý hệ thống mạng vi tính.
- Quản lý kho vật tư.

Phòng Kế toán

- Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn kế toán theo đúng quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán.
- Theo dõi, phản ánh sự luân chuyển vốn kinh doanh của công ty dưới mọi hình thái.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc công ty trong lĩnh vực quản lý các hoạt động kế toán.
- Tham mưu, hỗ trợ chuyên môn, nghiệp vụ cho bộ máy quản lý chung của Công ty.

Phòng Kinh doanh- Marketing

- Thu thập thông tin, tiếp thị, phát triển thị trường, xây dựng các kế hoạch kinh doanh.
- Quản lý và khai thác hệ thống phân phối.
- Kinh doanh hàng hóa khác.
- Tham mưu Công ty xây dựng kế hoạch, kiểm soát, theo dõi và tổng hợp đánh giá tình hình điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của toàn Công ty.
- Tổ chức kinh doanh kho cho thuê.
- Quản lý, kiểm soát việc thực hiện, sử dụng thương hiệu của Công ty trên toàn hệ thống.
- Xây dựng chiến lược và thực hiện việc phát triển hệ thống thương hiệu của Công ty.
- Quản lý sở hữu trí tuệ.
- Quản lý kho tàng, phương tiện vận chuyển.
- Cung ứng nguyên liệu đường, mật chè.

Phòng Dịch vụ

- Tổ chức phục vụ bữa ăn cho CBCNV và kinh doanh ăn uống.
- Tổ chức quản lý tài sản tại nhà ăn và căn tin.

Phòng Cung ứng- Xuất nhập khẩu

- Quản lý và tổ chức các hoạt động xuất nhập khẩu.
- Cung cấp thông tin và phiên dịch cho Ban lãnh đạo.
- Cung ứng vật tư, nguyên, nhiên liệu phục vụ sản xuất.
- Cung ứng vật tư thiết bị phục vụ sửa chữa - gia công - lắp đặt dự án, quản lý và thanh lý các vật tư hư hỏng, phế liệu của Công ty.

Phòng Hành chính

- Quản lý công tác hành chính.
- Công tác quản trị.

- Bảo vệ trật tự, an ninh.
- Quản lý, điều hành xe đưa rước, dịch vụ

Phòng Nhân sự:

- Tham mưu xây dựng, tổ chức định biên nguồn nhân lực;
- Quản trị nguồn nhân sự.
- Đào tạo và phát triển;
- Công tác Dịch vụ y tế, chăm sóc sức khỏe cho Người lao động
- Tham mưu xây dựng hệ thống khen thưởng, kỷ luật, phúc lợi.
- Chủ trì xây dựng văn bản lập quy của Công ty.
- Thực hiện Công tác Pháp chế cho công ty.

Ban Quản lý Dự án:

- Tham mưu, hoạch định kế hoạch đầu tư - dự án
- Quản lý các hoạt động đầu tư - dự án

Phòng Quản lý chất lượng

- Tổ chức thực hiện và duy trì hệ thống quản lý chất lượng, HACCP;
- Kiểm tra, giám sát quá trình sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Các Phân xưởng sản xuất

- Tổ chức điều hành sản xuất theo kế hoạch đã được phê duyệt;
- Kiểm soát thực hiện các quy trình, quy phạm về thiết bị, công nghệ;
- Kiểm soát quá trình sản xuất sản phẩm theo tiêu chuẩn chất lượng quy định;
- Quản lý thiết bị, nhà xưởng, vật kiến trúc thuộc phạm vi trách nhiệm kể cả hệ thống xử lý nước thải; Xây dựng kế hoạch bảo dưỡng sửa chữa tháng, năm.

Riêng phân xưởng đường còn thêm chức năng sau:

- Quản lý thiết bị gia công cơ khí, dụng cụ cầm tay thuộc đơn vị;

Thực hiện gia công cơ khí, tu bổ, sửa chữa thiết bị theo kế hoạch và nhu cầu của các đơn vị;
Thực hiện thi công lắp đặt, chế tạo cho các dự án.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 15/03/2013 và danh sách cổ đông sáng lập

4.1. Cơ cấu cổ đông tại ngày 15/03/2013

Cơ cấu vốn cổ phần của BHS tại ngày 15/03/2013

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Trong nước	2.969	29.876.857	94,9%
	Tổ chức	57	18.778.986	59,6%
	Cá nhân	2.912	11.097.871	35,3%
2	Nước ngoài	185	1.620.602	5,1%
	Tổ chức	19	1.074.243	3,4%
	Cá nhân	166	546.359	1,7%
3	Cổ phiếu quỹ	0	0	0%
	Tổng cộng	3.154	31.497.459	100%

(Nguồn: BHS)

4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại ngày 15/03/2013

Bảng 2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vào ngày 15/03/2013

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Bourbon Tây Ninh	Xã Tân Hưng, Huyện Tân Châu, Tỉnh Tây Ninh	6.815.148	21,64%
2	Công ty Cổ phần Đầu tư Thành Thành Công	62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Thành Phố Hồ Chí Minh	4.597.493	14,60%
3	Tổng Công Ty Mía Đường II - Công ty TNHH MTV	54-56 Lê Quốc Hưng, P. 12, Quận 4, Tp. HCM	3.375.100	10,72%
4	Công ty Cổ phần Điện Gia Lai	114 Trường Chinh, phường Phù Đổng, Tp. Pleiku, Gia Lai	3.276.150	10,40%
5	Thái Thị Thanh Tuyền	Ninh An, Ninh Hòa, Khánh Hòa	1.858.871	5,90%
	Tổng cộng		19.922.762	63,25%

4.3. Danh sách cổ đông sáng lập

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4703000014 ngày 10/05/2001 của Công ty cổ phần Đường Biên Hòa, danh sách cổ đông sáng lập cụ thể như sau:

Stt	Tên cổ đông sáng lập	Giá trị vốn góp	Tỷ lệ	Loại cổ phần
1	ĐẠI DIỆN SỞ HỮU NHÀ NƯỚC (TỔNG CÔNG TY MÍA ĐƯỜNG II)	12.150.000.000	15%	Phổ thông
2	CÁC CỔ ĐÔNG KHÁC (1.473 Cổ đông)	68.850.000.000	85%	Phổ thông

Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa thành lập từ năm 2001 đến nay đã được 12 năm nên quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập không còn hiệu lực.

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

5.1. Danh sách công ty con của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

• Công ty TNHH MTV Biên Hòa - Thành Long

- Tên công ty: Công ty TNHH MTV Biên Hòa - Thành Long
- Địa chỉ: Tổ 4, ấp Nam Bến Sỏi, xã Thành Long, huyện Châu Thành, tỉnh Tây Ninh.
- Điện thoại: (066) 2 211 521 Fax: (066) 2 211 521
- Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng (Hai mươi tỷ đồng)
- Giấy CNĐKKD số: 3900854955 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tây Ninh cấp ngày 08 tháng 12 năm 2009.
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất, kinh doanh các sản phẩm mía - đường
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa nắm giữ: 100%.
-

• Công ty TNHH MTV Hải Vi

- Tên công ty: Công ty TNHH MTV Hải Vi
- Địa chỉ: Ấp Thành Tân, xã Thành Long, huyện Châu Thành, tỉnh Tây Ninh.
- Điện thoại: (066) 3 783 279 Fax: (066) 3 783 210
- Vốn điều lệ: 1.500.000.000 đồng (Một tỷ năm trăm triệu đồng)
- Giấy CNĐKKD số: 3900244283-1 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tây Ninh cấp ngày 29 tháng 07 năm 2010.
- Ngành nghề kinh doanh: vận tải, dịch vụ trồng trọt, trồng mía, dịch vụ sau thu hoạch.
- Tỷ lệ cổ phần do Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa nắm giữ: 100%.

5.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa đang liên kết, liên doanh đồng kiểm soát:

Không có

6. Giới thiệu quá trình tăng vốn của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Thời gian	Nội dung	Số lượng cp phát hành (cp)	Vốn điều lệ sau phát hành (đồng)
2001	Vốn ban đầu	8.100.000	81.000.000.000
Tháng 10/2006	Phát hành tăng vốn điều lệ	8.100.000	162.000.000.000
Tháng 05/2007	Chia cổ tức bằng cổ phiếu	647.727	168.477.270.000
Tháng 05/2008	Chia cổ tức bằng cổ phiếu	1.683.893	185.316.200.000
Tháng 11/2011	Chia cổ phiếu thưởng	11.465.960	299.975.800.000
Tháng 11/2012	Phát hành theo chương trình lựa chọn cho người lao động	1.499.879	314.974.590.000
	Vốn điều lệ hiện tại		314.974.590.000

(Nguồn: BHS)

7. Hoạt động kinh doanh của Đường Biên Hòa

7.1. Các nhóm sản phẩm chính của Đường Biên Hòa

Hiện nay Công ty đang sản xuất 2 nhóm sản phẩm: đường tinh luyện và rượu

a) Nhóm sản phẩm đường tinh luyện

- Đường bao: bao 50 kg, bao 12 kg.
- Đường túi: túi 1 kg, túi 0,5 kg, que.
- ...

b) Nhóm sản phẩm rượu:

- Rượu Rhum.
- Rượu Rhum trái cây.
- Rượu Vodka
- ...

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA ĐƯỜNG BIÊN HÒA

Đường que tinh luyện Biên Hòa Joy	Đường trắng Vitamin A Biên Hòa Value	Đường vàng khoáng chất Biên Hòa Pure
Đường nâu tự nhiên Biên Hòa Pro	Đường phèn Biên Hòa Pro	Đường tinh luyện Biên Hòa Pure
Chanh Rhum 29o	Rượu Rhum 29o	RE đặc biệt

7.2. Doanh thu, lãi gộp qua các năm

a) Sản lượng từng nhóm sản phẩm qua các năm 2010, 2011, 2012, Quý I/2013

Bảng 3. Sản lượng sản xuất Đường của năm 2010, 2011 và 2012, Quý I/2013

Khoản mục	2011		2012		QI/2013	
	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng
Đường tinh luyện	112.500	67,5%	134.949	71,3%	54.194	79,7%
Đường thô	54.145	32,5%	54.452	28,7%	13.803	20,3%
Tổng cộng	166.645	100,0%	189.401	100,0%	67.997	100,0%

(Nguồn: BHS)

Bảng 4. Sản lượng tiêu thụ Đường qua các năm

Khoản mục	2011		2012		QI/2013	
	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng	Giá trị (tấn)	Tỷ trọng
Đường tinh luyện (tấn)	114.350	85,6%	147.839	88,9%	40.789	99,9%
Đường kinh doanh (tấn)	19.290	14,4%	18.520	11,1%	24	0,1%
Tổng cộng	133.640	100,0%	166.359	100,0%	40.813	100,0%

(Nguồn: BHS)

Bảng 5. Sản lượng sản xuất và tiêu thụ Rượu trong giai đoạn 2010 - 2012, Quý I/2013

Khoản mục	2011	2012	QI/2013
Sản lượng sản xuất (lít)	123.879	124.926	27.778
Sản lượng tiêu thụ (lít)	155.733	162.785	47.248
Tổng cộng	279.612	287.711	75.026

(Nguồn: BHS)

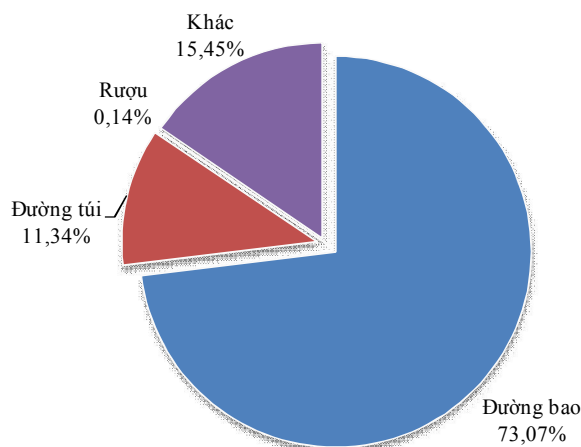
b) Doanh thu từng nhóm sản phẩm qua các năm 2010, 2011 và 2012, Quý I/2013

Bảng 6. Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2010, 2011 và 2012, Quý I/2013

Khoản mục	2011		2012		QI/2013	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Đường bao	1.672.199	65,1%	2.234.968	73,1%	581.975	77,4%
Đường túi	427.380	16,6%	346.807	11,3%	112.241	14,9%
Rượu	4.321	0,2%	4.315	0,1%	1.347	0,2%
Khác	465.398	18,1%	472.618	15,5%	56.101	7,5%
Tổng cộng	2.569.297	100,0%	3.058.708	100,0%	751.664	100,0%

(Nguồn: BHS)

Đồ thị 1. Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2012



(Nguồn: BHS)

c) Lãi gộp theo nhóm sản phẩm qua các năm 2010, 2011, 2012 và Quý I/2013

Bảng 7. Lãi gộp của BHS năm 2010, 2011, 2012 và Quý I/2013

Khoản mục	2010		2011		2012		QI/2013	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Đường bao	130.858	52,32%	175.374	65,63%	204.319	74,04%	45.409	74,73%
Đường túi	85.654	34,24%	82.474	30,87%	57.841	20,96%	14.053	23,13%
Rượu	(9)	0,00%	454	0,17%	333	0,12%	86	0,14%
Khác	33.623	13,44%	8.898	3,33%	13.464	4,88%	1.215	2,00%
Tổng cộng	250.126	100%	267.200	100%	275.958	100%	60.763	100%

(Nguồn: BHS)

7.3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu

Các nguyên vật liệu sử dụng trong nước: đường nguyên liệu, cồn tinh luyện, bao bì, nhiên liệu, than đá,...

Nguyên liệu nhập khẩu: đường thô, bột trợ lọc, hương liệu, than hoạt tính, ...

Bảng 8. Danh sách nhà cung cấp nguyên liệu cho BHS

STT	SẢN PHẨM	NHÀ CUNG CẤP
1	Nhiên liệu	CÔNG TY XĂNG DẦU KVII
		CÔNG TY XĂNG DẦU ĐỒNG NAI
2	Than	CÔNG TY CỔ PHẦN THAN MIỀN NAM VINACOMIN
3	Bao bì	CÔNG TY CỔ PHẦN SX - TM BAO BÌ THÀNH THÀNH CÔNG
		CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY LIKSIN - XÍ NGHIỆP BAO BÌ LIKSIN
4	Đường nguyên liệu trong nước	CÔNG TY CỔ PHẦN TM & DV CUỘC SỐNG VIỆT
		CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG NINH HÒA
		CÔNG TY TNHH KIM HÀ VIỆT
		CÔNG TY CỔ PHẦN MÍA ĐƯỜNG - NHIỆT ĐIỆN GIA LAI
5	Đường thô nhập khẩu	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI THÀNH THÀNH CÔNG
		TẬP ĐOÀN CARGILL
		TẬP ĐOÀN CZANIKOW (Anh)
		OLAM INTERNATIONAL LIMITED ED & F MAN ASIA PTE.Ltd
6	Mía nguyên liệu	NÔNG DÂN TRỒNG MÍA TẠI TÂY NINH
		NÔNG DÂN TRỒNG MÍA TẠI TRỊ AN
7	Phân bón	CÔNG TY TNHH BACONCO
		CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN MIỀN NAM

(Nguồn: BHS)

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

- Nguồn nguyên vật liệu chính (đường nguyên liệu) để sản xuất đường tinh luyện của Công ty được cung cấp ổn định từ nguồn mua trong nước và nhập khẩu.
- Nguồn nguyên liệu mía bao gồm: từ các nông trường trực thuộc và từ đầu tư ngoài dân.

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

Chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 80% - 90% giá thành sản phẩm, do đó việc tăng hoặc giảm giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của Công ty. Do thị trường sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh cao, nên Công ty không thể điều chỉnh ngay giá bán

ra sản phẩm khi giá nguyên vật liệu tăng, dẫn đến lợi nhuận gộp giảm trong ngắn hạn. Trong dài hạn, nếu thị trường đồng loạt điều chỉnh giá bán sản phẩm do ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu, thì việc tăng giá bán của Công ty có thể thực hiện được, làm tăng doanh thu và triệt tiêu được ảnh hưởng của việc thay đổi giá nguyên vật liệu đến lợi nhuận của Công ty.

7.4. Chi phí sản xuất

Công ty thực hiện kiểm soát các chi phí bằng việc kiểm soát quá trình sản xuất. Quy trình sản xuất của Đường Biên Hòa được thiết lập cụ thể, chặt chẽ và đồng bộ, bảo đảm thực hiện công việc đúng ở mọi khâu ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các sai sót, hư hỏng. Hàng tháng bộ phận Kế toán quản trị và giá thành lập báo cáo kiểm soát chi phí sản xuất, báo cáo này được luân chuyển qua nhiều cấp khác nhau để kiểm soát.

Việc kiểm soát chi phí của Công ty được thực hiện khá tốt, nhất là chi phí nguyên vật liệu. Tuy vậy, do áp lực cạnh tranh, chi phí bán hàng của Công ty đã tăng mạnh trong thời gian gần đây, năm 2012 đã tăng 121% so với năm 2011, tỷ trọng trong doanh thu thuần ngày càng tăng dần từ mức 1% lên đến mức 3% ở Quý I/2013.

Bảng 9. Tỷ trọng các khoản mục chi phí so với doanh thu

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2011		Năm 2012		Quý I/2013	
		Giá trị (1.000 đồng)	% DTT	Giá trị (1.000 đồng)	% DTT	Giá trị (1.000 đồng)	% DTT
1	Giá vốn hàng bán	2.294.967.014	89%	2.764.269.972	91%	688.448.706	91,7%
2	Chi phí bán hàng	32.744.021	1%	72.410.250	2%	23.462.719	3,1%
3	Chi phí quản lý DN	42.443.686	2%	49.431.705	2%	3.590.977	0,5%
4	Chi phí hoạt động tài chính	80.354.989	3%	50.473.009	2%	19.964.435	2,7%
	Tổng cộng	2.450.509.710	96%	2.936.584.937	96%	735.466.837	97,9%

(Nguồn: BHS)

Bảng 10. Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất

Stt	Khoản mục	Năm 2011 (1.000 đồng)	Năm 2012 (1.000 đồng)	% +/- so với 2011
1	Chi phí nguyên vật liệu	1.630.900.188	1.932.969.751	18,5%
2	Chi phí nhân công	97.367.493	137.932.407	41,7%
3	Chi phí khấu hao và phân bổ	61.937.463	66.310.168	7,1%
4	Chi phí dịch vụ mua ngoài	38.157.137	78.904.777	106,8%
5	Chi phí khác	74.911.619	101.509.510	35,5%
	Tổng cộng	1.903.273.900	2.317.626.613	21,8%

(Nguồn: BHS)

Nhìn chung, hiệu quả kinh doanh của Công ty có xu hướng giảm dần trong 2 năm gần đây khi

tốc độ tăng chi phí cao hơn tỷ lệ tăng doanh thu thuần (21,8% so với 18,7%). Mặc dù chi phí nguyên vật liệu tăng thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu nhưng các khoản chi phí nhân công và chi phí dịch vụ mua ngoài tăng rất mạnh (+41,7% và 106,8%), chủ yếu do Công ty tăng cường các hoạt động marketing, chi phí hoa hồng, khuyến mại và chi phí vận chuyển tăng mạnh.

7.5. Trình độ công nghệ

Để đảm bảo sự phát triển bền vững, nâng cao uy tín và vị thế của thương hiệu Đường Biên Hòa, Công ty luôn đặt sự quan tâm cao độ đến việc xây dựng và phát triển kỹ thuật công nghệ. Chính điều đó góp phần làm gia tăng giá trị các sản phẩm và dịch vụ của Công ty.

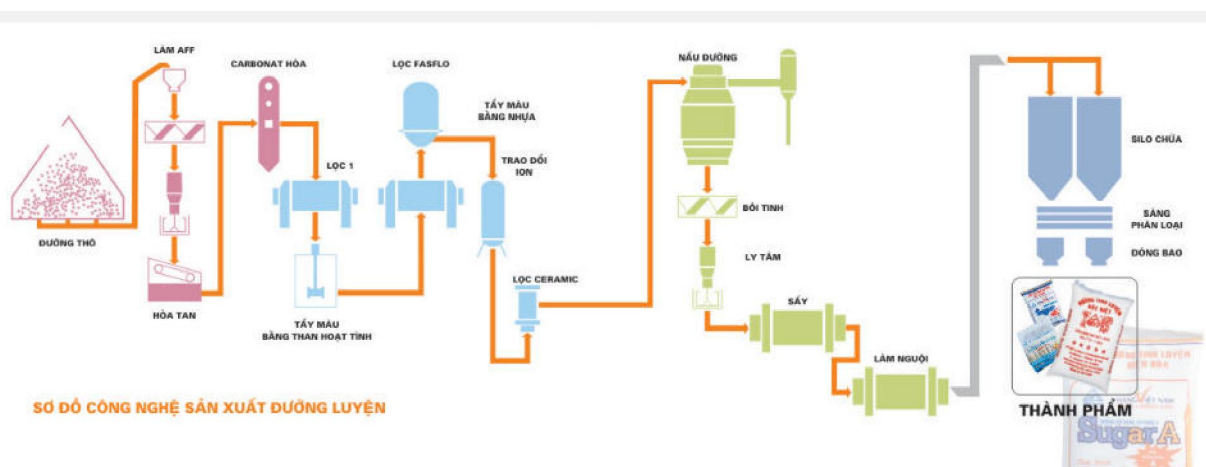
Công nghệ sản xuất Đường Tinh Luyện (Tại Biên Hòa)

Đường tinh luyện Biên Hòa được sản xuất trên công nghệ tiên tiến hàng đầu thế giới, sử dụng phương pháp chế luyện carbonate hóa, tẩy màu bằng than hoạt tính và nhựa trao đổi ion, hoàn toàn không sử dụng bất kỳ một loại hóa chất độc hại nào khác, tuyệt đối đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Dây chuyền thiết bị sản xuất đường tinh luyện đồng bộ do hãng Toyomenka Kaisha - Nhật cung cấp và lắp đặt hoàn chỉnh năm 1971. Toàn bộ dây chuyền được trang bị hệ thống kiểm soát và điều khiển tự động.

Sản phẩm đường tinh luyện Biên Hòa có độ tinh khiết rất cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, đường tinh luyện Biên Hòa được sử dụng làm nguyên liệu đầu vào cho các công ty thực phẩm hàng đầu trong và ngoài nước như: sữa, rượu, bia, nước giải khát, bánh kẹo, cà phê, dược phẩm,... Đồng thời được sử dụng trực tiếp trong đời sống hàng ngày của người tiêu dùng.

Ngoài ra Công ty còn có dây chuyền sản xuất đường SugarA, đây là sản phẩm đường tinh luyện được bổ sung Vitamin A. Đường SugarA được sử dụng như đường thông thường và được Viện Dinh Dưỡng Quốc gia khuyến khích sử dụng vì dùng đường SugarA thường xuyên sẽ ngăn ngừa được các bệnh liên quan đến sự thiếu hụt Vitamin A như: khô mắt, quáng gà, tổn thương giác mạc, tăng sức đề kháng cho cơ thể,...

Quy trình sản xuất đường tinh luyện



Quy trình sản xuất đường luyện trải qua 7 bước:

Bước 1: Kho chứa đường thô

Do đặc thù mùa vụ sản xuất đường chỉ kéo dài từ 4 – 6 tháng nên đường thô từ các nơi đưa về được cho vào kho có khả năng chứa đến 40.000 tấn, đảm bảo theo yêu cầu sản xuất và cung cấp đường tinh luyện được liên tục quanh năm.

Trong kho được trang bị hệ thống băng tải, dàn gàu, xe xúc đường để dễ dàng chất đường thô thành đống nhằm tăng sức chứa và tiện lợi trong bảo quản, đưa đường thô vào dây chuyền sản xuất.

Bước 2: Nhập máy

Đường thô từ kho được các xe xúc đổ vào các thùng chứa và được hệ thống băng chuyền, dàn gàu chuyển qua phân xưởng chế biến, số lượng đường nhập vào được xác định qua cân tự động rồi vào giai đoạn chế luyện tiếp theo.

Bước 3: Làm Affination

Sau khi qua cân, đường thô được trộn với mật rửa tạo thành đường hồ. Đường này được qua ly tâm để thu được đường aff có tinh độ cao hơn cùng mật nguyên và mật rửa. Đường aff được hòa tan với nước ngọt, qua lược rác để loại bỏ tạp chất không tan tạo thành nước đường nguyên.

Bước 4: Cacbonat hóa

Nước đường nguyên sẽ được gia vôi rồi dẫn qua 4 cột phản ứng để xông khí CO₂ tạo phản ứng Cacbonat hóa trước khi được bơm vào các bàn lọc tự động (lọc I) để loại bỏ CaCO₃ và các tạp chất khác có trong nước đường.

Bước 5: Tẩy màu

Sau khi qua lọc I, nước đường được trộn với than hoạt tính trong 30 phút để tẩy màu rồi được bơm qua lọc II và bàn lọc an toàn I để loại bỏ hoàn toàn các loại cặn có trong nước đường.

Từ bàn lọc an toàn I nước đường được đưa qua các cột nhựa có khả năng trao đổi ion, nhựa Antonit sẽ tách các ion mang màu làm giảm độ màu của nước đường. Sau đó nước đường này được bơm qua bàn lọc ceramic (lọc sứ) thành nước đường tinh lọc (fine liquor).

Bước 6: Nấu đường ly tâm

Nước đường tinh lọc được bơm đến các nồi nấu. Sau khi nấu 7 hệ tại các nồi chân không và qua các máy ly tâm sẽ cho ra các sản phẩm đường từ R1, R2,... R4 và phụ phẩm là mật rỉ. Đường thành phẩm được đưa qua hệ thống sấy nóng, sấy nguội để đảm bảo độ ẩm thấp nhất.

Bước 7: Phối trộn, sàng phân loại và đóng bao

Sau khi sấy khô đường R1, R2, R3, R4 được phối trộn theo tỷ lệ phù hợp để tạo ra sản phẩm có chất lượng đạt tiêu chuẩn đường RE, RS, sau đó đường được đưa vào chứa trong silo. Trong silo đường được làm ổn định bằng hệ thống thổi gió khô có độ ẩm <50%.

Từ silo, đường được đưa vào hệ thống rây sàng đa tầng để phân ra nhiều cỡ hạt đường khác nhau:

- Đường RE thị trường (hạt lớn) đóng túi loại 500 g và 1 kg.
- Đường RE sản xuất (hạt nhỏ hơn) đóng bao 50 kg.
- Đường RE hạt nhuyễn, đóng bao 50 kg.
- Đường bao hạt mịn, đóng bao 50 kg.

Riêng đường cục và đường bụi được loại ra từ hệ thống sàng đa tầng sẽ được hòa tan đưa trở lại dây chuyền.

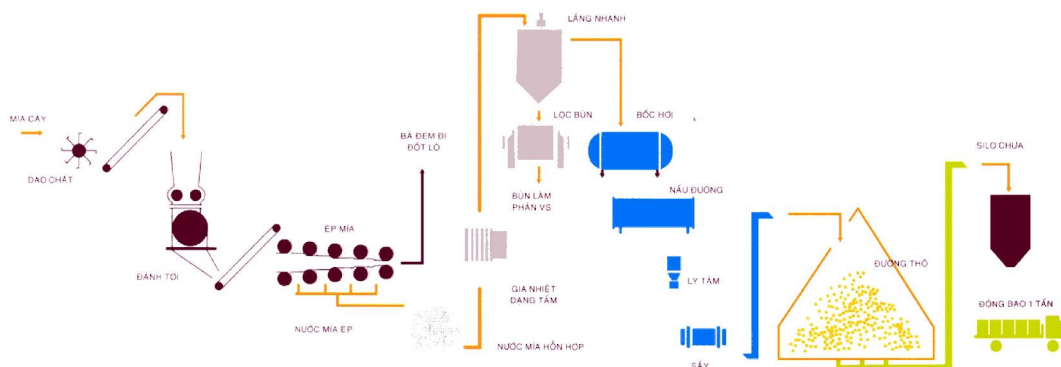
Đường RE, RS sau khi rây sàng phân loại sẽ được đưa xuống hệ thống cân đóng túi phục vụ cho người tiêu dùng trực tiếp và xuống hệ thống cân đóng bao 50 kg, 12 kg phục vụ cho các cơ sở sản xuất kinh doanh.

Công nghệ sản xuất đường thô

Đường thô được sản xuất theo công nghệ, thiết bị tiên tiến hàng đầu thế giới. Thiết bị được thiết kế để hoạt động hoàn toàn liên tục, thời gian lưu nước mía trên dây chuyền là ngắn nhất nhằm giảm thiểu tổn thất đường do bị chuyển hóa.

Trên dây chuyền được trang bị hệ thống kiểm soát và điều khiển hoàn toàn tự động bằng hệ thống máy vi tính từ phòng điều hành trung tâm. Các máy móc, thiết bị của dây chuyền thuộc loại lần đầu tiên được sử dụng trong ngành mía đường Việt Nam như: Hệ thống che ép hai trục, dẫn động bằng động cơ điện, điều khiển được tốc độ ép bằng bộ biến tần, máy lắng nhanh, bốc hơi và gia nhiệt dạng tấm, nồi nấu đường liên tục... Máy lấy mẫu mía được thiết kế tự động, việc phân tích mẫu mía và xử lý số liệu được vi tính hóa hoàn toàn cho kết quả nhanh và chính xác.

Quy trình sản xuất đường thô



Quy trình sản xuất Đường thô gồm 6 bước:

Bước 1:

Mía được vận chuyển bằng xe, qua bàn cân và phòng kiểm nghiệm để lấy số liệu trọng lượng, chữ đường và tạp chất.

Bước 2:

Mía được chặt nhỏ bằng dao chặt, sau đó qua búa đập và qua dàn ép. Nước qua thiết bị lọc để đến khu vực gia vôi – bốc hơi, bã mía được cấp đến lò làm nhiên liệu đốt cho lò hơi.

Bước 3:

Nước mía sau khi được gia vôi đi qua hệ thống lắng nhanh để loại bỏ tạp chất rồi đưa vào các thùng bốc hơi. Sau khi bốc hơi, nước mía cô đặc đạt khoảng 65 – 70 Brix thì đưa vào nồi nấu.

Bước 4:

Dây chuyền có các nồi nấu đường liên tục A, B, C và nồi nấu giống. Tại các nồi nấu, đường sẽ kết tinh tạo hạt và được đi ly tâm.

Bước 5:

Đường non sau khi nấu sẽ qua ly tâm để tách riêng mật, hạt đường còn lại sẽ qua hệ thống sấy để làm khô hạt và chuyển vào kho chứa. Thông qua hệ thống gàu tải và băng chuyền, đường sẽ được đóng vào các bao chứa 1 tấn.

7.6. Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới

Để đảm bảo sự phát triển bền vững, Công ty luôn chú trọng quan tâm đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Do tính đặc thù sản phẩm của Công ty chủ yếu là đường tinh luyện - đường tinh luyện Biên Hoà đã đạt được độ tinh khiết cao nhất hiện nay (Độ Pol: 99,9), vì vậy việc nghiên cứu chỉ tập trung đa dạng hoá sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Nhờ có các máy sàng đa tầng, đường tinh luyện được phân ra thành nhiều cỡ hạt khác nhau đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Tùy theo cỡ hạt mà đường tinh luyện Biên Hoà có các sản phẩm khác nhau xuất hiện trên thị trường:

- RE tinh luyện
- RE hạt nhuyễn
- RE hạt mịn

Một trong những thành quả nghiên cứu nổi bật của Công ty là sản xuất thành công Đường Vitamin A. Đường Vitamin A là sản phẩm của sự hợp tác nghiên cứu cùng Tập đoàn Roche (Pháp) trong chương trình hành động tăng cường vi chất dinh dưỡng vào thực phẩm. Thiếu Vitamin A là nguyên nhân chính của tình trạng mù mắt và là yếu tố gây tử vong ở trẻ em. Theo UNICEF thì Vitamin A được bổ sung dưới 3 hình thức:

- Bổ sung bằng cách uống trực tiếp (giải pháp tình thế)
- Tăng cường Vitamin A vào thực phẩm (giải pháp trung hạn)

- Đa dạng chế độ ăn uống của người dân (giải pháp lâu dài)

Trong điều kiện hiện nay, giải pháp tăng cường Vitamin A vào thực phẩm, cụ thể là vào sản phẩm đường là phù hợp và hữu hiệu nhất.

Tại Công ty, quy trình bổ sung Vitamin A được kiểm soát hàm lượng và chất lượng rất nghiêm ngặt: Vitamin A, đường và các chất bảo quản được trộn đều tại phòng kiểm nghiệm để tạo ra hỗn hợp premix. Hỗn hợp này được định lượng và đóng gói kín trước khi đưa vào sản xuất. Theo một tỷ lệ nhất định, đường tinh luyện và hỗn hợp premix được trộn đều bằng các thùng quay, sau đó được đưa vào phễu chứa của máy đóng túi. Tại máy đóng túi, sản phẩm sẽ được đóng trong các túi có phủ màn che để không cho ánh sáng lọt vào sản phẩm. Do đặc điểm Vitamin A sẽ bị phân huỷ khi tiếp xúc với ánh sáng nên toàn bộ dây chuyền sản xuất đều trong hệ thống kín.

Trong thời gian gần đây, Công ty liên tục đưa ra thị trường các sản phẩm đường mới như: đường viên, đường phèn, đường vàng khoáng chất,...

Với việc tăng cường đầu tư, đổi mới trang thiết bị, bồi dưỡng nguồn nhân lực và nâng cao trình độ công nghệ, Công ty Cổ phần Đường Biên Hoà luôn tự hào có được những sản phẩm sạch, không có hoá chất gây độc hại cho sức khỏe con người. Những sản phẩm có được màu trắng tinh khiết của tự nhiên do đó bền vững với thời gian mà những sản phẩm khác không có được. Đầu tư nghiên cứu phát triển nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm vì “Chất lượng làm nên thương hiệu” là quan niệm luôn được quán triệt bởi toàn thể Cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Đường Biên Hoà.

7.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng

Toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Đường Biên Hoà được áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 đã được tổ chức BSI cấp giấy chứng nhận vào ngày 12/08/2012. Giấy chứng nhận nhận hệ thống HACCP áp dụng cho sản xuất đường luyện do tổ chức Intertek cấp ngày 08/06/2012.

Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty

Phòng QLCL chịu trách nhiệm quản lý và triển khai công tác của Hệ thống quản lý chất lượng. Nhiệm vụ của phòng QLCL có thể tóm tắt như sau:

- Tổ chức thực hiện và duy trì hệ thống quản lý chất lượng, HACCP:
 - Xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, HACCP cho các đơn vị trong toàn Công ty;
 - Giám sát việc thực hiện HT QLCL, HACCP trong toàn Công ty.
 - Đề xuất các phương án triển khai, cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, HACCP. Theo dõi tiến độ thực hiện; kiểm tra, tổng kết và báo cáo kết quả trong từng thời điểm;
 - Theo dõi và phân tích các kết quả, tiến trình thực hiện của hệ thống để khởi xướng các hoạt động khắc phục, phòng ngừa và cải tiến;

- Kiểm soát cập nhật, ban hành tài liệu (kể cả có nguồn gốc từ bên ngoài);
 - Chủ trì thực hiện hoạt động: đánh giá nội bộ, hoạt động khắc phục phòng ngừa, xử lý sản phẩm không phù hợp, ý kiến của khách hàng;
 - Tham gia đánh giá năng lực của nhà cung ứng;
 - Phối hợp với Phòng ban chức năng xây dựng phương án xác định yêu cầu, sự thỏa mãn của khách hàng đối với sản phẩm của Công ty, thu thập thông tin phản hồi;
 - Kiểm soát các hoạt động sản xuất và kiểm tra thử nghiệm;
 - Kiểm soát tình trạng bao bì, nhãn hiệu hàng hoá nhằm bảo đảm phù hợp với các quy định hiện hành;
 - Đăng ký chất lượng sản phẩm;
 - Lấy mẫu và lập hồ sơ kèm theo để phục vụ cho công tác chào hàng, cấp chứng thư chất lượng cho khách hàng có yêu cầu.
- Kiểm tra, giám sát quá trình sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm:
 - Quản lý thiết bị, dụng cụ thí nghiệm:
 - Giám sát quá trình sản xuất của các phân xưởng:
 - Kiểm tra chất lượng đầu vào, bán thành phẩm và thành phẩm:
 - Lập báo cáo định kỳ và đột xuất về hoạt động sản xuất của các phân xưởng sản xuất;
 - Kiểm tra chất lượng sản phẩm tồn kho, trả lại; nghiệm thu nguyên vật liệu trong phạm vi được giao.

7.8. Hoạt động đầu tư

a). Các khoản đầu tư lớn:

Trong năm 2012, Công ty đã triển khai thực hiện đầu tư các dự án với tổng vốn thực hiện 176,366 tỷ đồng. Trong đó các Dự án chủ yếu như sau:

- Dự án Nâng cấp chất lượng sản phẩm Nhà máy Đường Biên Hòa - Tây Ninh:
 - Mục tiêu: Sản xuất đường tinh luyện RE và RS cao cấp.
 - Vốn đầu tư: 91,90 tỷ đồng.
 - Kết quả thực hiện: đã hoàn thành, đưa vào sử dụng trong tháng 1/2013.
- Dự án nâng cấp chất lượng sản phẩm Nhà máy đường Trị An:
 - Mục tiêu: Sản xuất đường tinh luyện RE và RS cao cấp
 - Vốn đầu tư: 86,80 tỷ đồng.
 - Kết quả thực hiện: đã hoàn thành, đưa vào sử dụng trong tháng 3/2013.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn đến 31/12/2012:

- Cổ phiếu: 44.527.884.439 đồng

- Công ty CP Mía đường - Nhiệt điện Gia Lai (SEC) - 1.740.700 CP:34.125.093.029 đồng
- Công ty CP Đường Ninh Hòa (NHS) - 100.000 CP: 1.402.791.410 đồng
- Công ty CP Giao dịch Hàng hóa Sơn Tín (STE) - 750.000 CP:9.000.000.000 đồng
- Mua Công ty TNHH MTV Hải Vi: 22.000.000.000 đồng
- Dự phòng giảm giá: (1.054.584.439) đồng
- Giá trị còn lại: 65.473.300.000 đồng

b). Các Công ty con:

Công ty TNHH MTV Biên Hòa - Thành Long: chưa phát sinh hoạt động

Công ty TNHH MTV Hải Vi:

- Thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3900244283-1 ngày 29 tháng 07 năm 2010
- Địa chỉ trụ sở chính: Ấp Thành Tân, xã Thành Long, huyện Châu Thành, tỉnh Tây Ninh.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính: vận tải, dịch vụ trồng trọt, trồng mía, dịch vụ sau thu hoạch.
- Vốn điều lệ: 1.500.000.000 đồng.
- Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 của Công ty TNHH MTV Hải Vi như sau:

STT	Khoản mục (Đvt: đồng)	Năm 2012	Năm 2011
1	Tổng doanh thu	15.677.952.668	12.173.061.800
2	Giá vốn hàng bán	12.616.690.031	9.026.760.361
3	Lợi nhuận gộp	3.061.262.637	3.146.301.439
4	Doanh thu hoạt động tài chính	2.486.878	4.070.806
5	Chi phí tài chính	452.593.979	1.243.475.649
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	54.619.759	741.981.737
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2.556.535.777	1.164.914.859
8	Thu nhập khác	2.183.921.816	318.615.909
9	Lợi nhuận khác	2.183.921.816	318.615.909
10	Lợi nhuận trước thuế	4.740.457.593	1.483.530.768
11	Chi phí thuế TNDN hiện hành	215.552.292	-
12	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
13	Lợi nhuận sau thuế	4.524.905.301	1.483.530.768

- Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2012 của Công ty TNHH MTV Hải Vi:

DVT: đồng

STT	Khoản mục	31/12/2012	31/12/2011
I	Tài sản ngắn hạn	10.831.680.910	11.566.343.491
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	13.061.156	9.565.008
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	983.489.385	3.545.755.440
3	Hàng tồn kho	9.305.947.180	6.772.140.687
4	Tài sản ngắn hạn khác	529.183.189	1.238.882.356
II	Tài sản dài hạn	796.347.669	871.514.939
1	Tài sản cố định	796.347.669	871.514.939
	- Tài sản cố định hữu hình	384.230.841	480.993.352
	- Tài sản cố định vô hình	412.116.828	390.521.587
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	11.628.028.579	12.437.858.430
IV	Nợ phải trả	4.874.002.011	10.208.737.163
1	Nợ ngắn hạn	4.874.002.011	10.208.737.163
V	Vốn chủ sở hữu	6.754.026.568	2.229.121.267
1	Vốn góp	1.500.000.000	1.500.000.000
2	Lợi nhuận chưa phân phối	5.254.026.568	729.121.267
VI	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	11.628.028.579	12.437.858.430

7.9. Hoạt động Marketing

a). *Hoạt động nghiên cứu thị trường*

Công ty triển khai hoạt động nghiên cứu thị trường dưới nhiều hình thức khác nhau, cụ thể là:

- Tiến hành thu thập ý kiến người tiêu dùng trong quá trình bán hàng thông qua đội ngũ nhân viên tiếp thị của Công ty và nhà phân phối, từ đó Công ty luôn nhận được những thông tin phản hồi để cải tiến sản phẩm và sản xuất những sản phẩm mới.
- Thông qua các công ty tư vấn chuyên nghiệp, Công ty tổ chức khảo sát nhu cầu thị trường, khảo sát thăm dò hiệu quả các chiến dịch quảng cáo của Công ty đối với người tiêu dùng, khảo sát cho mục đích xây dựng thương hiệu Công ty,.....

Các hoạt động nghiên cứu thị trường đã có những tác động rất tích cực đến chiến lược sản phẩm và chiến lược kinh doanh nói chung của Công ty, góp phần không nhỏ đến sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

b). *Hoạt động quảng cáo, tiếp thị và quan hệ cộng đồng (PR)*

Xây dựng và triển khai mạnh chiến lược chiêu thị cổ động:

- Tham gia quảng cáo, tài trợ các chương trình giải trí đang thu hút nhiều khán giả xem truyền hình theo dõi như: chương trình “Vượt lên chính mình” trên HTV7, chương trình “Âm vang tuổi trẻ” trên VTV1.
- Tham gia các hoạt động mang tính chất cộng đồng:
- Hỗ trợ trẻ em nghèo vào các dịp Lễ, Tết Nguyên đán và Tết Trung thu tại các địa phương.
- Hợp tác cùng Trung tâm dinh dưỡng Tp. Hồ Chí Minh triển khai chương trình bổ sung Vitamin A cho bà mẹ và trẻ em.
- Tham gia đóng góp vào quỹ hỗ trợ nạn nhân chất độc màu da cam.
- Phụng dưỡng 19 bà mẹ Việt Nam anh hùng.
- Xây dựng 26 căn nhà tình nghĩa và tình thương...
- Vì những hoạt động và đóng góp tích cực này, BHS đã được phong tặng danh hiệu “Doanh nghiệp vì sự tiến bộ xã hội và phát triển bền vững”, Biểu tượng vàng Doanh nhân văn hoá năm 2006.

c). Hệ thống phân phối

✓ Cách thức tổ chức và đặc điểm các kênh phân phối:

a. Đặc điểm kênh phân phối B2B (kênh 1):

- **Sản phẩm tiêu thụ:** Tiêu thụ đường bao RE 50kg (chủ lực), đường nhuyễn RE bao 50kg.
- **Thị trường:** Tiêu thụ chủ yếu qua các Cty trong lĩnh vực sản xuất Nước giải khát, sữa, bánh kẹo, thủy sản và có nhà máy sản xuất tập trung phần lớn tại khu vực TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa-Vũng Tàu, Hà Nội, Cần Thơ, Đà Nẵng. Trong đó hơn 90% là tại TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương.

b. Đặc điểm kênh phân phối B2C (kênh 2):

- **Sản phẩm tiêu thụ:**
 - Kênh siêu thị: tiêu thụ đường túi RE, SugarA (chủ lực).
 - Kênh đại lý: tiêu thụ đường túi RE, Sticksu (chủ lực), rượu (chủ lực).
- **Quản lý hệ thống:** Quan hệ giữa Công ty và Đại lý tiêu thụ đường túi gần như mua đứt bán đoạn: Đặt hàng → Giao hàng → Thanh toán.
 - Sản phẩm đường túi từ Đại lý đến các Shop, người tiêu dùng hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực, khả năng tổ chức của Đại lý và Công ty không can thiệp, kiểm soát giá bán ra của Đại lý.
 - Ở khu vực trọng điểm tiêu thụ đường túi: TP. HCM, Bình Dương, Biên Hòa hầu như Công ty không can thiệp vào khu vực phân phối của các Đại lý. Các Đại lý tự chăm sóc và quản lý khách hàng của mình và hiệu quả kinh doanh của các đại lý tùy thuộc vào:

- Đại lý có thực lực mạnh (có hệ thống khách hàng, phương tiện vận chuyển, khả năng thanh toán...).
- Đại lý trừ đường trong thời điểm giá thấp, bán ra trong thời điểm giá cao.
- Tồn tại tình trạng chùng chéo trong mạng lưới phân phối. Cùng một khu vực địa lý nhỏ, một con đường, một quận vẫn có nhiều đại lý của Công ty cùng hoạt động.
- Khi Công ty có tung ra sản phẩm mới thì hệ thống Đại lý cũng rất ít hỗ trợ phát triển thị trường, ví dụ: Đường que, Slimsu, Vitamin A,... hầu như không tiêu thụ được qua kênh đại lý.
- Công ty cũng không thể bắt buộc Đại lý không kinh doanh những sản phẩm đường túi của đối thủ cạnh tranh.
- Tương tự như Đại lý, Công ty cũng rất khó can thiệp vào giá bán ra của hệ thống siêu thị. Hiện nay, các siêu thị đều có bộ phận Marketing kiểm tra giá thị trường và thông thường họ tự điều chỉnh giá cho phù hợp thị trường và cạnh tranh giữa các hệ thống siêu thị.

✓ *Cách thức tổ chức các kênh phân phối từ T10/2012 đến nay:*

a. Đặc điểm kênh phân phối B2B (kênh 1): Vẫn giữ như trước đây.

b. Đặc điểm kênh phân phối B2C (kênh 2):

- Chuyển hoạt động từ mô hình đại lý qua mô hình Nhà phân phối với những đặc điểm chính khác phục những mặt hạn chế của mô hình đại lý như:
 - Nhà phân phối bán hàng theo đúng địa bàn và chính sách giá, khuyến mãi do Công ty qui định.
 - Nhà phân phối không bán các sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm của Công ty như các loại đường có qui cách đóng gói tương tự.
 - Nhà phân phối đầu tư nguồn lực theo đúng qui định của Công ty để đảm bảo hoạt động.
 - Nhà phân phối tổ chức giao hàng tới tận cửa hiệu trong vòng 24h và hạn chế tối thiểu việc rút đơn hàng.
 - Công ty đầu tư đội ngũ trực tiếp chào bán hàng đến các cửa hiệu theo tuyến bán hàng (MCP) gồm:
 - *Mỗi Nhà phân phối/tỉnh bố trí 01 Giám sát bán hàng quản lý 5-8 Nhân viên bán hàng (riêng TP. HCM có 6 Nhà phân phối).*
 - *Mỗi khu vực bố trí một Trưởng Giám sát bán hàng quản lý từ 6-9 Giám sát bán hàng/Nhà phân phối,...*
- Đầu tư lực lượng Giám sát bán hàng và Nhân viên chăm sóc bán hàng tại các hệ thống siêu thị lớn như BigC, Co.op, Metro.

d). Chính sách giá

Công ty xây dựng một chiến lược giá cả linh hoạt trên cơ sở giá thành hợp lý, kết hợp với diễn biến giá trên thị trường để điều chỉnh chiến lược giá cho phù hợp với các yêu cầu như:

- Xây dựng chiến lược giá theo thị trường, mục tiêu kinh doanh Công ty trong từng giai đoạn;
- Xây dựng chiến lược giá hợp lý theo từng phân khúc thị trường, theo hệ thống phân phối;
- Xây dựng chiến lược giá cho sản phẩm mới để thâm nhập, mở rộng phát triển thị trường;

7.10. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ

Nhãn hiệu hàng hóa mà Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa đang sử dụng:



Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số: 14105 do Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường Cục Sở hữu Công nghiệp cấp theo quyết định số 3427/QĐNH ngày 03/11/1994 và Giấy chứng nhận được cấp lại theo Quyết định số 82/QĐ-ĐK ngày 09/05/2002.

7.11. Một số hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2011 và 2012

Bảng 11. Tổng hợp các hợp đồng lớn thực hiện trong năm 2011 và 2012

STT	Số Hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác	Nội dung	Giá trị hợp đồng (1.000 đồng)
1	87-KDSX/ĐBH	01/09/2012	CÔNG TY CP SỮA VIỆT NAM	ĐƯỜNG RE	453.000.000
2	45-KDSX/ĐBH	19/04/2012	CÔNG TY CP SỮA VIỆT NAM	ĐƯỜNG RE	357.000.000
3	49-KDSX/ĐBH	30/01/2012	CÔNG TY CP SỮA VIỆT NAM	ĐƯỜNG RE	262.395.000
4	48-KDSX/ĐBH	30/01/2012	CÔNG TY CP SỮA VIỆT NAM	ĐƯỜNG RE	273.105.000
5	12/P/09524	30/08/2012	OLAM INTERNATIONAL LTD	ĐƯỜNG RE	64.703.200
6	01-12KDMR/ĐBH	19/10/2012	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THÀNH THÀNH CÔNG	MẬT RỈ	23.650.000
7	07-KDSX/ĐBH	31/12/2011	CÔNG TY CP VINACAFÉ BIÊN HÒA	ĐƯỜNG RE	92.542.483
8	11-KT-KD/ĐBH	11/05/2011	CÔNG TY CỔ PHẦN TM&DV CUỘC SỐNG VIỆT	ĐƯỜNG RS	32.400.000

(Nguồn: BHS)

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

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2011, 2012 và Quý I/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	% +/-	Quý I/2013
1	Tổng tài sản	1.281.737.217	2.107.835.121	64%	2.802.275.966
2	Doanh thu thuần	2.564.622.002	3.044.246.142	19%	751.171.509
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	149.136.361	163.791.431	10%	28.286.521
4	Lợi nhuận khác	10.881.317	2.306.564	-79%	16.700
5	Lợi nhuận trước thuế	160.017.677	166.097.995	4%	28.303.221
6	Lợi nhuận sau thuế	147.233.196	119.210.128	-19%	21.474.203
7	Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông BHS	147.233.196	119.210.128	-19%	21.474.203
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	44%	75%		

(Nguồn: BHS)

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2011, 2012 và Quý I/2013

a). Thuận lợi

- ✚ Các nhà máy của công ty cơ bản đã hoàn thành đầu tư nâng công suất và chất lượng sản phẩm, góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh.
- ✚ Chất lượng sản phẩm được duy trì, giúp BHS thuận lợi hơn trong việc gia tăng thị phần, nâng cao vị thế cạnh tranh và tăng trưởng bền vững.
- ✚ Sức mạnh từ truyền thống văn hoá công ty vẫn được giữ vững.

b). Khó khăn

- ✚ Đường sản xuất cung lớn hơn cầu trên phạm vi toàn thế giới, nên giá đường trên thị trường thế giới sẽ giảm.
- ✚ Giá đường đang trong xu hướng giảm là nguyên nhân trực tiếp sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD của công ty và đời sống của công nhân lao động.
- ✚ Diện tích đầu tư sản xuất mía nguyên liệu tiếp tục giảm mặc dù tổng mức vốn đầu tư cho nông nghiệp tăng đáng kể.
- ✚ Tuy Nhà nước đã có một số Nghị quyết, chính sách có liên quan đến việc định hướng và giải pháp phát triển ngành mía - đường, nhưng khi triển khai thực hiện chưa có sự chỉ đạo kiên quyết, triệt để và đồng bộ giữa Trung ương và địa phương. Vì vậy, cho đến nay nhiều địa phương vẫn chưa quan tâm hỗ trợ công tác giống, thủy lợi,... cho vùng chuyên canh mía.
- ✚ Cây mía chưa thể cạnh tranh với một số cây trồng khác như cao su, mì, cà phê,...

- Riêng ngành sản xuất mía - đường áp lực cạnh tranh từ nguồn đường nhập lậu giá rẻ vẫn chưa có hướng giải quyết nên công ty cũng bị ảnh hưởng trước tình hình đó.

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

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Sản phẩm chủ lực của Công ty hiện nay là đường tinh luyện. Mức độ cạnh tranh hiện tại trong phân khúc đường tinh luyện không gay gắt vì rào cản kỹ thuật (việc sản xuất đòi hỏi qua nhiều công đoạn, đầu tư máy móc, thiết bị đặc thù,...). 9 nhà máy (trong tổng số 37 nhà máy) sản xuất trực tiếp ra 490.000 tấn đường tinh luyện RE (chiếm 39% tổng sản lượng sản xuất đường cả nước). Trong niên vụ 2011-2012, BHS đã sản xuất được 94.542 tấn đường luyện, chiếm 19,3% tổng sản lượng đường luyện cả nước. Các công ty cạnh tranh chính của BHS trong mảng đường tinh luyện: Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh (SBT), Công ty cổ phần Mía Đường Lam Sơn (LSS), Công ty cổ phần NIVL, Công ty TNHH Công Nghiệp KCP Việt Nam (1 công ty 100% vốn đầu tư của Ấn Độ, nhà máy đặt tại Phú Yên, công suất 5.000 tấn mía ngày).

Thị phần của BHS chiếm khoảng 12% toàn ngành. Giá bán của Công ty thường cao hơn 500 - 1.000 đồng/kg so với giá bán của sản phẩm Công ty khác cùng loại. Điều này cho thấy chiến lược định vị sản phẩm phù hợp với chất lượng sản phẩm. Sản phẩm Đường tinh luyện của BHS được đánh giá cao về độ tinh khiết và có màu trắng tinh khiết của tự nhiên.

Kết quả sản xuất mía đường vụ 2011 - 2012 và kế hoạch sản xuất vụ 2012 - 2013

STT	Nhà máy đường	Diện tích (ha)	Năng suất (tấn/ha)	Chữ đường (CCS)	Công suất TK (TMN)	Sản lượng mía ép (tấn)	Sản lượng sản xuất (tấn)	% tổng sản lượng
1	Cần Thơ	11.500	90,0	9,6	6.500	1.046.000	91.508	7,1%
2	Lam Sơn	15.000	60,0	8,5	10.500	862.000	82.120	6,3%
3	Bourbon Tây Ninh	11.967	64,4	8,3	9.000	862.000	74.000	5,7%
4	Khánh Hoà	14.442	49,6	10,4	10.000	726.000	70.860	5,5%
5	KCP Phú Yên	15.600	54,0	8,3	6.000	845.000	70.200	5,4%
6	An Khê	16.105	60,0	10,3	10.000	813.000	67.690	5,2%
7	Nghệ An-Tate&Lyle	15.372	48,0	9,7	9.000	605.000	58.500	4,5%
8	Việt - Đài	9.828	56,0	9,4	6.000	614.000	58.000	4,5%
9	NIVL (Long An)	7.083	68,0	8,0	5.000	730.000	54.000	4,2%
10	Ninh Hoà	9.540	56,6	10,4	3.400	540.000	53.300	4,1%
11	Biên Hòa (Tây Ninh + Trị An)	9.055	61,5*	8,6	6.000	621.000	52.840	4,1%
	<i>Biên Hoà Trị An</i>	<i>3.961</i>	<i>57,0</i>	<i>8,6</i>	<i>2.000</i>	<i>213.000</i>	<i>17.640</i>	<i>1,4%</i>
	<i>Biên Hoà Tây Ninh</i>	<i>5.094</i>	<i>66,0</i>	<i>8,5</i>	<i>4.000</i>	<i>408.000</i>	<i>35.200</i>	<i>2,7%</i>
	24 nhà máy khác	98.751			48.500	6.236.000	562.860	43,4%
	Tổng cộng	234.243	61,7	9,6	129.900	14.500.000	1.295.878	100,0%

(Nguồn: Báo cáo kết quả sản xuất mía đường vụ 2011 - 2012 và kế hoạch sản xuất vụ 2012-2013 – Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam).

* tính theo số trung bình cộng 2 nhà máy Biên Hòa Trị An và Biên Hòa Tây Ninh.

Vị thế về tài chính

Bảng 12. Một số chỉ tiêu tài chính của các công ty trong ngành đường năm 2012

Khoản mục	Đvt	LSS	SBT	BHS	NHS	Casuco	SEC	KTS
Tổng Tài sản	Tỷ đồng	2.676,1	2.634,4	2.107,8	913,4	848,4	669,2	182,2
Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	1.154,0	1.421,3	1.454,3	292,9	483,4	286,4	133,2
Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	1.522,1	1.213,1	653,6	620,5	365,1	382,8	49,0
Nợ	Tỷ đồng	1.400,6	938,6	1.535,1	364,5	496,3	442,3	56,8
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	1.275,4	1.695,8	572,7	548,9	352,2	226,9	125,5
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.888,9	1.960,8	3.044,2	934,6	1.672,0	708,7	313,7
Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	176,1	370,0	280,0	133,7	106,2	133,8	53,8
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	43,5	422,3	166,1	100,6	41,6	75,3	33,7
Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông Cty mẹ	Tỷ đồng	35,9	370,1	119,2	81,6	36,0	64,0	27,8
ROS	%	1,9%	18,9%	3,9%	8,7%	2,2%	9,0%	8,8%
ROA	%	1,3%	14,1%	5,7%	8,9%	4,2%	9,6%	15,2%
ROE	%	2,8%	21,8%	20,8%	14,9%	10,2%	28,2%	22,1%
Vòng quay tổng tài sản	vòng	0,7	0,7	1,4	1,0	2,0	1,1	1,7

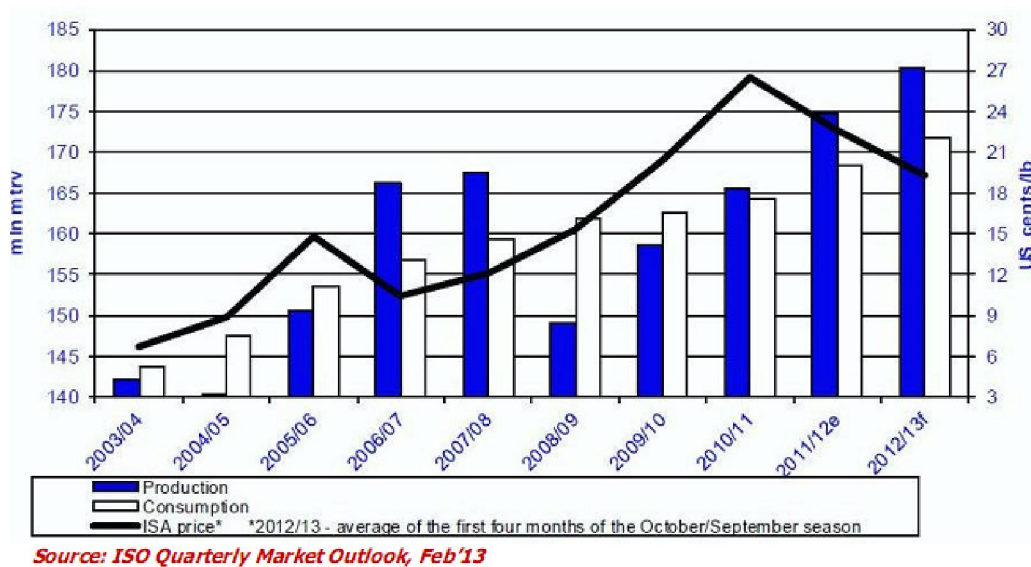
(Nguồn: Báo cáo kiểm toán, báo cáo thường niên 2012 của các công ty BHS, LSS, SBT, NHS, Casuco, SEC, KTS)

Doanh thu của BHS năm 2012 cao nhất trong các công ty được so sánh, trong khi tổng tài sản là 2.107,8 tỷ đồng (đứng thứ 3), vòng quay tổng tài sản đạt 1,4 vòng (cao hơn so với mức bình quân 1,1 vòng) chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản Công ty khá tốt. Do lợi nhuận biên ròng thấp (chỉ đạt 3,9% so với mức 18,9% cao nhất của SBT, mức bình quân 10,7%), tỷ suất lợi nhuận trên tài sản thấp (5,7% so với mức bình quân 12,1% nên tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty thấp hơn so với mức bình quân (20,8% so với 23,1%), mặc dù Công ty sử dụng đòn cân Nợ cao nhất trong nhóm các công ty được so sánh (tỷ lệ Tổng tài sản/Vốn chủ sở hữu của BHS cao nhất (3,7)).

9.2. Triển vọng phát triển của ngành đường

Theo báo cáo tổng quan thị trường đường hàng quý (Quarterly Market Outlook, phát hành vào tháng 2/2013) của Tổ chức Đường thế giới (ISO), thặng dư đường thế giới lên đến 8,5 triệu tấn trong niên vụ 2012/2013, sản lượng sản xuất tăng kỷ lục, đạt 180,4 triệu tấn, mức tiêu thụ đường tăng 3,5 triệu tấn (+2,1%) và phục hồi sản xuất mạnh mẽ từ Brazil và Ấn Độ nhờ gặp điều kiện thuận lợi cho việc trồng mía.

Đồ thị 2. Sản xuất, tiêu thụ và giá đường Thế giới



(Nguồn: Báo cáo tổng quan thị trường Đường hàng Quý của ISO)

Giá có xu hướng giảm do cung vượt cầu. Trong 3 niên vụ gần đây, cung vượt cầu chủ yếu do Brazil (nước sản xuất đường lớn nhất thế giới, chiếm khoảng 50% tổng cung) tăng mạnh sản xuất, ước đạt 40,7 triệu tấn trong niên vụ 2012 – 2013. Xu hướng sản xuất mía để phục vụ sản xuất nhiên liệu sinh học (ethanol) đang phát triển trên thế giới. Ở Việt Nam, do ethanol được sản xuất chủ yếu từ sắn và bắp ngô và thị trường xăng sinh học chưa phát triển nên xu hướng phát triển nguồn nguyên liệu mía để sản xuất ethanol chưa được chú trọng.

Xu hướng giá đường thế giới giảm sẽ ảnh hưởng xấu đến mức tiêu thụ đường nội địa và kim ngạch xuất khẩu do giá đường nội địa thường cao hơn so với giá các nước trong khu vực (giá bán buôn bình quân trong Quý I/2013 đường nhập khẩu RE khoảng 15.000 đồng/kg, trong khi giá đường cùng loại trong nước 17.000 đồng/kg – cao hơn 13,3%).

9.3. Định hướng phát triển của Công ty giai đoạn 2012-2016

Tầm nhìn:

- Giữ vững vai trò thương hiệu đường hàng đầu Việt Nam, cung cấp các sản phẩm tốt cho sức khỏe và nhu cầu dinh dưỡng của người tiêu dùng. Tạo tiền đề để tiếp tục phát

triển sang các nước trong khu vực Đông Nam Á

- Là đối tác tin cậy, đồng hành cùng nông dân để phát triển cây mía góp phần xây dựng nông thôn mới bảo đảm an sinh xã hội.

Sứ mệnh:

- Cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.
- Tối đa hóa giá trị gia tăng cho Cổ đông.
- Bảo đảm môi trường làm việc, cơ hội cho mọi nhân viên có thể phát huy hết khả năng làm việc nâng cao thu nhập và thăng tiến trong công việc.

Chiến lược phát triển:

Tình hình kinh tế toàn cầu vẫn còn ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính. Nền kinh tế Việt Nam còn nhiều bất ổn nên Chính phủ vẫn chủ trương thắt chặt tín dụng để kiềm chế lạm phát. Đối với ngành mía đường sản lượng đường thế giới dự báo tăng, ngành mía-đường trong nước có nguy cơ dư thừa đường từ đường nhập lậu trong khi tiêu thụ đầu ra không ổn định nên làm giá đường tăng giảm bất thường.

Do đó phương châm định hướng chiến lược sản xuất kinh doanh của giai đoạn 2012-2016 của Công ty là củng cố, hoàn thiện và phát triển, bảo đảm tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm tối thiểu là 15% chia làm 2 giai đoạn cụ thể:

- Giai đoạn củng cố, hoàn thiện (2012-2013):

Tập trung hoàn thiện bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh trên các lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp, tiêu thụ phân phối sản phẩm,... để khai thác, phát huy tốt nguồn lực hiện có nhằm đem lại hiệu quả cao nhất cho công ty.
- Giai đoạn phát triển (2014-2016):

Tiếp tục đầu tư nâng công suất các nhà máy đường-mía, kết hợp đồng thời phát triển thương phẩm, hợp lý hóa việc kết nối các Công ty, Nhà máy thành viên nhằm giảm thiểu các chi phí năng lượng, vận chuyển, quản lý,...

Liên doanh, hợp tác đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu mía tập trung và Nhà máy đường tại vương quốc Campuchia.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động chính thức của Công ty tại thời điểm 31/12/2012 là 1.200 người, cơ cấu lao động theo chức năng quản lý và trình độ được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 13. Cơ cấu lao động

Stt	Khoản mục	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Theo chức năng quản lý			
1	Ban Tổng Giám đốc	6	0,50%
2	Lãnh đạo phòng ban, Phân xưởng	82	6,83%
3	Cán bộ, nhân viên văn phòng, phát triển kinh doanh	313	26,08%
4	Công nhân	697	58,08%
5	Tạp vụ, Bảo vệ, tài xế, kho	102	8,50%
Phân theo trình độ			
1	Trên đại học	4	0,33%
2	Đại học	182	15,17%
3	Trung cấp, Cao đẳng	231	19,25%
4	Khác	783	65,25%
Tổng cộng		1.200	100%

(Nguồn: BHS)

10.2. Chính sách đối với người lao động

a). Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Bộ phận gián tiếp làm việc theo giờ hành chính, bộ phận sản xuất trực tiếp làm việc theo ca. Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 9 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động và được hưởng nguyên lương và bảo hiểm xã hội. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên lại được cộng thêm 01 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên Công ty được nghỉ ốm 03 ngày (không liên tục) trong năm và được hưởng nguyên lương và bảo hiểm xã hội. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm các tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.

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

b). Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể

mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong công việc, có ý tưởng sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác để “chiêu hiền đãi sĩ”, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ và hệ thống quản lý chất lượng. Việc đào tạo được tiến hành nội bộ và đào tạo bên ngoài. Các chương trình đào tạo chú trọng vào nâng cao nhận thức của cán bộ công nhân viên về an toàn lao động và an toàn vệ sinh thực phẩm, ISO,... từ đó nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm đầu ra. Công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ cũng được chú trọng về chiều sâu.

c). Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người. Cán bộ công nhân viên thuộc khối văn phòng và gián tiếp được hưởng lương thời gian, công nhân sản xuất trực tiếp được hưởng lương theo sản phẩm, hệ số lương được xét dựa theo cấp bậc và tay nghề.

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

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

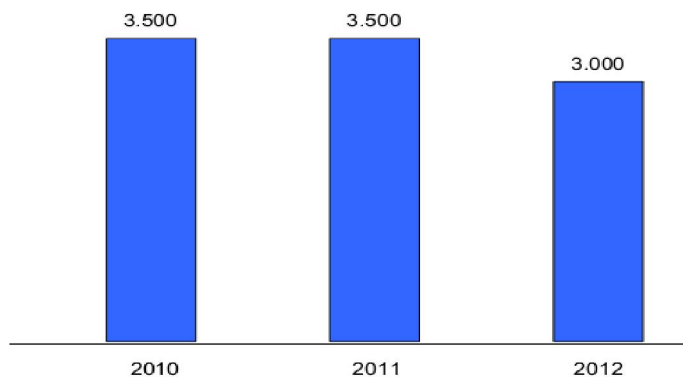
Tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên: Công đoàn và Đoàn Thanh niên Công ty hoạt động khá hiệu quả, các phong trào thể dục thể thao, văn nghệ của công nhân viên diễn ra hàng năm rất sôi nổi, tạo điều kiện cho công nhân viên Công ty được nâng cao đời sống tinh thần và rèn luyện sức khỏe. Ngoài ra hàng năm cán bộ công nhân viên Công ty còn được tổ chức đi nghỉ mát theo chế độ.

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

11. Chính sách cổ tức

Trong hơn 12 năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty đều duy trì mức lợi nhuận cao và mức cổ tức ổn định cho cổ đông.

Đồ thị 3. Mức trả cổ tức bằng tiền của BHS giai đoạn 2010 – 2012 (đồng/cp)



(Nguồn: BHS)

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

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

a). Báo cáo vốn điều lệ, vốn kinh doanh, tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Trong năm 2012, Công ty chủ yếu sử dụng nguồn vốn vay để tài trợ cho các hoạt động kinh doanh, đầu tư, cụ thể như sau:

Khoản mục (Đvt: triệu đồng)	Vốn vay	Vốn chủ sở hữu	Ghi chú
Cổ phiếu sàn hàng hóa	-	9.000	
Cổ phiếu SEC và NHS	-	35.528	
Công ty TNHH Hải Vi	-	22.000	
Đầu tư mua sắm, xây dựng TSCĐ và tài sản dài hạn khác	-	136.000	
Đầu tư cho nông dân trồng mía	-	219.006	
Còn lại (vốn lưu động)	956.477	151.190	
Đầu tư máy móc thiết bị	146.452	-	
Tổng cộng	1.102.929	572.724	

b). Trích khấu hao tài sản cố định

Khấu hao tài sản cố định hữu hình liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất tại nhà máy Tây

Ninh và Trị An được tính dựa trên công suất ước tính tại nhà máy Tây Ninh và Trị An lần lượt là 418.000 tấn và 221.000 tấn mỗi năm. Tỷ lệ khấu hao ước tính là 595 đồng/kg đường thô cho nhà máy Tây Ninh và 610 đồng/kg đường thô cho nhà máy Trị An.

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với các quy định pháp luật hiện hành về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

Nhà cửa và vật kiến trúc:	3 - 15 năm
Máy móc, thiết bị:	2 - 12 năm
Phương tiện vận chuyển, truyền dẫn:	3 - 7 năm
Thiết bị văn phòng:	3 - 6 năm
Quyền sử dụng đất	20 năm

c). Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2010, 2011 và 2012 lần lượt là 6.000.000 đồng/người, 6.740.000 đồng/người và 7.050.000 đồng/người.

d). Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2011, năm 2012 và Quý I/2013, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

e). Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

f). Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Bảng 14. Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	Khoản mục	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
1	Quỹ đầu tư phát triển	65.413.963	87.752.274	87.752.274
2	Quỹ dự phòng tài chính	17.795.380	25.241.483	25.241.483
3	Quỹ khen thưởng phúc lợi	16.092.327	7.018.360	2.610.284
Tổng cộng		99.301.670	120.012.117	115.604.041

(Nguồn: BHS)

g). Tổng dư nợ vay ngân hàng

Tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

Bảng 15. Vay ngắn hạn và dài hạn tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
1	Vay và nợ ngắn hạn	361.712.095	995.494.594	1.447.435.281
2	Vay và nợ dài hạn	104.338.662	107.434.649	130.426.007
Tổng cộng		474.342.667	1.102.929.243	1.577.861.289

(Nguồn: BHS)

h). Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 16. Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012		31/03/2013	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
1. Phải thu của khách hàng	47.347.505	0	62.877.138	0	130.610.960	0
2. Trả trước cho người bán	179.856.413	0	201.581.112	0	373.814.611	0
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	0	0	0	0	0	0
4. Phải thu theo tiến độ KHHDXD	0	0	0	0	0	0
5. Các khoản phải thu khác	7.540.397	0	22.838.529	0	6.551.217	0
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	0	0	-2.179.761	0	-2.179.761	0
Tổng cộng	234.744.314	0	285.117.018	0	508.797.027	0

(Nguồn: BHS)

Bảng 17. Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/03/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012		31/03/2013	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
1. Vay và nợ ngắn hạn	361.712.095	0	995.494.594	0	1.447.435.281	0
2. Phải trả cho người bán	81.093.002	0	122.735.045	0	67.185.288	0
3. Người mua trả tiền trước	131.773.603	0	14.046.551	0	260.360.311	0
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	16.726.525	0	18.046.577	0	20.001.581	0
5. Phải trả người lao động	1.938.277	0	20.314.438	0	14.720.650	0

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012		31/03/2013	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
6. Chi phí phải trả	4.828.609	0	6.291.988	0	21.938.706	0
7. Phải trả nội bộ	0	0	0	0	0	0
8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	0	0	0	0	0	0
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	13.960.380	0	243.728.645	0	242.429.940	0
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	0	0	0	0	0	0
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	16.092.327	0	7.018.360	0	2.610.284	0
Tổng cộng	628.124.819	0	1.427.676.198	0	2.076.682.041	0

(Nguồn: BHS)

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2012	Quý I/2013
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
-	Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	1,20	1,02	1,02
-	Hệ số thanh toán nhanh	lần	0,67	0,44	0,41
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
-	Hệ số nợ / Tổng tài sản	lần	0,57	0,73	0,79
-	Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	lần	1,34	2,68	3,72
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
-	Vòng quay tổng tài sản	vòng	2,00	1,44	0,27
-	Vòng quay TSCĐ	vòng	4,85	4,66	1,09
-	Vòng quay vốn lưu động	vòng	3,41	2,09	0,36
-	Vòng quay các khoản phải thu	vòng	10,77	11,27	1,89
-	Vòng quay các khoản phải trả	vòng	3,67	2,44	0,37
-	Vòng quay hàng tồn kho	vòng	8,59	4,94	0,66
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
-	Hệ số LN sau thuế/DT thuần	%	5,74%	3,92%	2,86%
-	Hệ số LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	26,84%	20,81%	3,61%
-	Hệ số LN sau thuế/Tổng tài sản	%	11,49%	5,66%	0,77%
-	Hệ số LN từ hoạt động SXKD/DT thuần	%	5,82%	5,38%	3,77%
5	Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần				
	Thu nhập trên mỗi cổ phần	đồng/cổ phần	4.908	3.785	682

(Nguồn: BHS)

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng**13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị****a). Chủ tịch HĐQT - (Ông) Thái Văn Chuyên**

Họ và tên: Thái Văn Chuyên
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 08/06/1978
Nơi sinh: Bến Tre
CMND: 025726326, ngày cấp: 12/12/2012, nơi cấp: CA Tp.HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Bến Tre
Địa chỉ thường trú: 291/56 Trường Chinh, P.14, Q. Tân Bình, Tp.HCM
ĐT liên lạc ở cơ quan: 061.3836.199
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, Cử nhân luật

Quá trình công tác:

- Từ 06/2011 - 07/2012: Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín;
- Từ 2009 - 2011: Tổng giám đốc Công ty CP Địa ốc Sài Gòn Thương Tín;
- Từ 2007 - 2009: Phó tổng giám đốc Công ty CP SX-TM Thành Thành Công;
- Từ 2004 - 2007: Giám đốc Công ty TNHH SX-TM Hy Thành;
- Từ 2002 - 2004: Trưởng phòng đầu tư Công ty TNHH SX-TM Thành Thành Công;
- Từ 2001 - 2002: Nhân viên Công ty bảo hiểm Tp.HCM – Bảo Minh;
- Từ 1999 - 2001: Quản lý xe Công ty TNHH SX-TM Thành Thành Công.

Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ hiện đang nắm tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Điện Gia Lai
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh
- Tổng giám đốc Công ty cổ phần đầu tư Thành Thành Công

Số cổ phần nắm giữ: 199.032 cổ phần, chiếm 0,63% vốn điều lệ, trong đó :

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 199.032 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Ủy viên HĐQT	6.815.148	21,6%
Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công	Tổng giám đốc	4.597.493	14,6%
Công ty CP Điện Gia Lai	Chủ tịch HĐQT	3.276.150	10,4%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b). Phó Chủ tịch HĐQT - (Ông) Phạm Đình Mạnh Thu

Họ và tên: Phạm Đình Mạnh Thu

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/02/1957

Nơi sinh: Tây Ninh

CMND: 020100483, ngày cấp: 28/11/2005, nơi cấp: CA Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tây Ninh

Địa chỉ thường trú: 87 Nguyễn Bá Tuyển, P.12, Q. Tân Bình, Tp.HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cao đẳng chế biến thực phẩm

Quá trình công tác:

- Từ 2009 - 2012: Công tác tại Công ty CP SX-TM Thành Thành Công
- Từ 2003 - 2009: Công tác tại Công ty TNHH SX-TM Bao bì Thành Thành Công
- Từ 2002 - 2003: Công tác tại Công ty TNHH Quốc tế Nagarjuna
- Từ 2001 - 2002: Công tác tại Công ty mía đường Sóc Trăng
- Từ 1998 - 2001: Công tác tại Công ty XNK & KDTH Mía đường
- Từ 1975 - 1998: Công tác tại Công ty đường Bình Dương

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không

Số cổ phần nắm giữ: 24.322 cổ phần, chiếm 0,08% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 24.322 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: [Không]

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c). Thành viên HĐQT - (Bà) Đặng Huỳnh Úc My

Họ và tên: Đặng Huỳnh Úc My

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 12/12/1981

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

CMND: 023338768, ngày cấp: 16/11/2010, nơi cấp: CA Tp.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Trung Quốc

Địa chỉ thường trú: 32/89 Khuông Việt, P. Phú Trung, Q. Tân Phú, Tp.HCM

ĐT liên lạc ở cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 07/2009 - 12/2012: Tổng giám đốc Công ty cổ phần đầu tư Thành Thành Công
- Từ 07/2007 - 07/2009: Phó tổng giám đốc thường trực Công ty CP SX-TM Thành Thành Công
- Từ 12/2006 - 07/2007: Phó giám đốc điều hành Công ty CP SX-TM Thành Thành Công

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần đầu tư Thành Thành Công

Số cổ phần nắm giữ: 1.524.322 cổ phần, chiếm 4,8% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 1.524.322 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công	TV. HĐQT	4.597.493	14,6%
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Chủ tịch HĐQT	6.815.148	21,6%
Huỳnh Bích Ngọc	Mẹ	700.684	2.22%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

d). Thành viên HĐQT - (Ông) Tổng Thông

Họ và tên: Tổng Thông

Giới tính: Nam

Ngày/tháng/năm sinh: 18/08/1958

Nơi sinh: Quảng Ngãi

CMND: 270879743, ngày cấp: 17/08/2006, nơi cấp: CA Đồng Nai

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 407/18 Sư Vạn Hạnh, F.12, Q.10, Tp.HCM

Điện thoại cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông nghiệp, cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 1995 - nay: công tác tại Tổng công ty mía đường II
- Từ 1985 - 1995: công tác tại Công ty mía đường La Ngà

Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Tổng công ty mía đường II - Công ty TNHH MTV; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Mía Đường Hiệp Hòa; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đường Khánh Hội

Số cổ phần nắm giữ: 3.391.318 cổ phần, chiếm 10,77% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 3.375.100 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 16.218 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: [không]

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

e). Thành viên HĐQT - (Ông) Phạm Hồng Dương

Họ và tên: Phạm Hồng Dương
Giới tính: Nam
Ngày/tháng/năm sinh: 01/06/1974
Nơi sinh: Lào Cai
CMND: 290563876 , ngày cấp: 11/11/2011, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Nội
Địa chỉ thường trú: 463 Trưng Nữ Vương, Thái Bình, Châu thành, Tây Ninh
Điện thoại cơ quan: 061.3836.199
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Hóa

Quá trình công tác:

- Từ 2013 đến nay: Giám đốc khối mía đường Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công;
- Từ 2011 - 2012: PTGD Kỹ thuật Công ty CP Bourbon Tây Ninh
- Từ 2009 - 2011: Giám đốc nhà máy Công ty CP Bourbon Tây Ninh
- Từ 2006 - 2009: Quản đốc sản xuất Công ty CP Bourbon Tây Ninh
- Từ 1998 - 2006: Cán bộ Công ty CP Bourbon Tây Ninh

Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh
- Giám đốc khối mía đường Công ty cổ phần đầu tư Thành Thành Công

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công	Giám đốc khối	4.597.493	14,6%
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	TV. HĐQT	6.815.148	21,6%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

a). Trưởng Ban Kiểm soát - (Ông) Lê Văn Hòa

Họ và tên: Lê Văn Hòa
 Giới tính: Nam
 Ngày/tháng/năm sinh: 10/05/1958
 Nơi sinh: Vĩnh Long
 CMND: 023326313, ngày cấp: 16/12/2005, nơi cấp: CA Tp.Hồ Chí Minh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Vĩnh Long
 Địa chỉ thường trú: 293 Đường Tân Sơn Nhì, P. Tân Sơn Nhì, Q. Tân Phú, Tp.HCM
 Điện thoại cơ quan: 061.3836.199
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 09/2006 - 03/2012: Chánh văn phòng HĐQT, Trưởng ban kiểm soát Công ty CP Thành Thành Công;
- Từ 02/2006 - 09/2006: Trưởng phòng TC-KT và phòng HCTC Nhà máy cồn Xuân Lộc, Tổng Công ty mía đường 2;
- Từ 09/2003 - 02/2006: Chuyên viên tài chính Tổng công ty mía đường 2;
- Từ 07/2001 - 09/2003: Phó giám đốc DNTN dệt may - thương mại Vạn Phát;
- Từ 07/1993 - 07/2001: Kế toán trưởng Công ty đường Hiệp Hòa;
- Từ 12/1985 - 07/1993: Phó kế toán trưởng Công ty đường Bình Dương;
- Từ 07/1979 - 12/1985: Chuyên viên tài chính Tổng công ty mía đường 2.

Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Bourbon Tây Ninh

Số cổ phần nắm giữ: 24.498 cổ phần, chiếm 0,08% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 24.498 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Trưởng BKS	6.815.148	21,6%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b). Thành viên Ban kiểm soát - (Bà) Nguyễn Thùy Vân

Họ và tên: Nguyễn Thùy Vân

Giới tính: Nữ

Ngày/tháng/năm sinh: 11/03/1980

Nơi sinh: Tp.HCM

CMND: 023339516 , ngày cấp: 15/11/2011 , nơi cấp: CA.TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 106/3 Nguyễn Bá Tòng, Phường 12, Quận Tân Bình, Tp.HCM

Điện thoại cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế – Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ 2011 - 2012: Phó TGD Công ty CP kho vận Thiên Sơn.
- Từ 2009 - 2011: Phó GD Sản giao dịch hàng hóa Sơn Tín
- Từ 2008 - 2009: Trưởng phòng GD hàng hóa Công ty CP đầu tư Tín Việt.
- Từ 2004 - 2007: Trưởng Phòng tài chính Công ty CP Vinamit

Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Trưởng BKS Công ty CP đầu tư Thành Thành Công
- Trưởng BKS Công ty CP Bourbon Tây Ninh

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ, trong đó:

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công	Trưởng BKS	4.597.493	14,6%
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Trưởng BKS	6.815.148	21,6%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c). Thành viên Ban kiểm soát - (Ông) Lê Nho Định

Họ và tên: Lê Nho Định

Giới tính: Nam

Ngày/tháng/năm sinh: 16/10/1984

Nơi sinh: Hải Dương

CMND: 142084346 , ngày cấp: 18/06/2009 , nơi cấp: Hải Dương

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hải Dương

Địa chỉ thường trú: B5.12 Chung cư Miếu Nổi, F.3, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM

Điện thoại cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Chứng chỉ hành nghề Kiểm toán viên

Quá trình công tác:

- Từ 8/2012 - nay: Chuyên viên kiểm toán nội bộ tại Công ty cổ phần Đầu tư Thành Thành Công
- Từ 4/2006 - 8/2012: Trưởng nhóm kiểm toán tại Công ty Kiểm toán DTL

Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chuyên viên kiểm toán nội bộ tại Công ty cổ phần Đầu tư Thành Thành Công
- Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Bourbon Tây Ninh

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Công ty CP Đầu tư Thành Thành Công	Trưởng BKS	4.597.493	14,6%
Công ty CP Bourbon Tây Ninh	Trưởng BKS	6.815.148	21,6%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

a). Tổng Giám đốc - (Ông) Nguyễn Văn Lộc

Họ và tên: Nguyễn Văn Lộc
 Giới tính: Nam
 Ngày/tháng/năm sinh: 13/09/1955
 Nơi sinh: Biên Hòa - Đồng Nai
 CMND: 270.624.424, cấp ngày 08/01/2011, nơi cấp CA Đồng Nai
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Hưng Yên
 Địa chỉ thường trú: 9/2 KP I, P. Tân Hòa, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
 Điện thoại cơ quan: 061. 3836199
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kinh tế, Kỹ sư cơ khí,
 Quá trình công tác:

- Từ 2009 - nay: Tổng giám đốc Công ty cổ phần Đường Biên Hòa;
- Từ 2006 - 2010: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đường Biên Hòa;
- Từ 2001 - 2004: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đường Biên Hòa;

- Từ 1996 - 2004: Công tác tại Công ty cổ phần Đường Biên Hòa;
- Từ 1978 - 1990: Công tác tại Công ty Đường Biên Hòa;

Chức vụ hiện tại: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: [không]

Số cổ phần nắm giữ: 123.781 cổ phần, chiếm 0,39% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 123.781 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Vũ Thị Hằng	Vợ	105.226	0,33%
Nguyễn Văn Đức	Em	6	0,00002%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b). Phó tổng giám đốc - (Ông) Bùi Văn Lang

Họ và tên: Bùi Văn Lang

Giới tính: Nam

Ngày/tháng/năm sinh: 20/02/1962

Nơi sinh: Quảng Ngãi

CMND: 272.248.688, ngày cấp 20/06/2008, nơi cấp CA Đồng Nai

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 9A2 khu Dân Cư An Bình, P. An Bình, Biên Hòa - Đồng Nai

Điện thoại cơ quan: 061. 3836994

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ tháng 10/1985 đến nay: Công tác tại Công ty CP Đường Biên Hòa

Chức vụ hiện tại: Phó tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: [không]

Số cổ phần nắm giữ: 124.356 cổ phần, chiếm 0,39% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 124.356 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu
Phạm Thị Diệu Trang	Vợ	14	0,00004%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

c). Phó Tổng Giám đốc - (Ông) Lê Quang Hải

Họ và tên: Lê Quang Hải

Giới tính: Nam

Ngày/tháng/năm sinh: 12/04/1964

Nơi sinh: Thừa Thiên Huế

CMND: 271751263, ngày cấp: 12/04/2002, nơi cấp: CA Đồng Nai

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thừa Thiên Huế

Địa chỉ thường trú: 14A14 Khu dân cư An Bình, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai

Điện thoại cơ quan: 061.3836.199

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hóa thực phẩm

Quá trình công tác:

- Từ 11/2012 - nay: Phó tổng giám đốc Công ty CP Đường Biên Hòa;
- Từ 2007 - 2012: Giám đốc dự án Công ty CP Đường Biên Hòa;
- Từ 2000 - 2007: Trưởng phòng kỹ thuật – đầu tư, Công ty Đường Biên Hòa;
- Từ 1996 - 2000: Phó phòng kỹ thuật, Công ty đường Biên Hòa;
- Từ 1990 - 1996: Trưởng ca sản xuất, Phó quản đốc phân xưởng đường, Nhà máy đường Biên Hòa
- Từ 1988 - 1990: Cán bộ kỹ thuật, Phó quản đốc phân xưởng nước giải khát, Nhà máy đường Biên Hòa

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: [không]

Số cổ phần nắm giữ: 17.822 cổ phần, chiếm 0,06% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 17.822 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: [không]

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

d). Phó tổng giám đốc - (Ông) Phạm Công Hải

Họ và tên: Phạm Công Hải

Giới tính: Nam

Ngày/tháng/năm sinh: 05/02/1962

Nơi sinh: Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

CMND: 270.069.063, ngày cấp 11/05/2005, nơi cấp CA Đồng Nai

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Long An

Địa chỉ thường trú: 103/23 tổ 06, KP3, P.Trung Dũng, Biên Hòa - Đồng Nai

Điện thoại cơ quan: 066. 3821995

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí, Cử nhân QTKD

Quá trình công tác:

- Từ 10/1989 - nay: Công tác tại Công ty CP Đường Biên Hòa;
- Từ 1986 - 10/1989: Công tác tại Công ty thực phẩm nông sản Đồng Nai.

Chức vụ hiện tại: Phó tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: [không]

Số cổ phần nắm giữ: 34.693 cổ phần, chiếm 0,11% vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 34.693 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên cá nhân	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần (cp)	Tỷ lệ sở hữu (% VDL)
Hồ Thế Loan	Vợ	4.276	0.01%

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

e). Phó tổng giám đốc - (Ông) Lê An Khang

Họ và tên: Lê An Khang
Giới tính: Nam
Ngày/tháng/năm sinh: 12/12/1981
Nơi sinh: Tiền Giang
CMND: 311.635.876, ngày cấp 01/09/2008, nơi cấp CA Tiền Giang
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Tiền Giang
Địa chỉ thường trú: xã Trung An, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang
Điện thoại cơ quan: 061. 3836199
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kinh tế phát triển

Quá trình công tác:

- Từ 07/2013 - nay: Phó tổng giám đốc Công ty CP Đường Biên Hòa;
- Từ 06/2013 – 07/2013: Trợ lý Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đường Biên Hòa;
- Từ 02/2013 – 05/2013: Giám đốc khối Công ty CP Bourbon Tây Ninh;
- Từ 07/2011 – 01/2013: Phó tổng giám đốc Công ty CP Đường Ninh Hòa;
- Từ 2008 – 06/2011: Giám đốc Công ty CP khai thác và quản lý KCN Đặng Huỳnh;
- Từ 2004 - 2008: CV kế hoạch – Công ty Bay dịch vụ hàng không.

Chức vụ hiện tại: Phó tổng giám đốc Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP mía đường La Ngà;
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP mía đường Phan Rang.

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: [không có]

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không.

f). Kế toán trưởng - (Bà) Ngô Thị Thanh Hằng

Họ và tên: Ngô Thị Thanh Hằng
Giới tính: Nữ
Ngày/tháng/năm sinh: 02/02/1983

Nơi sinh: Quảng Trị
CMND: 271545289, ngày cấp: 23/02/2008, nơi cấp: CA Đồng Nai
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Quảng Trị
Địa chỉ thường trú: 214Q1, khu phố 1, phường Long Bình Tân, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
Điện thoại cơ quan: 0618.830186
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 17/06/2013 - đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- Từ 01/2013 - 06/2013: Trưởng phòng Kiểm soát nội bộ- Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- Từ 07/2012 – 01/2013: Phó phòng Kiểm soát nội bộ- Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- Từ 06/2008 – 07/2012: Phó phòng tài chính kế toán Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa
- Từ 11/2005 – 06/2008 : Nhân viên kế toán Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa

Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: [không có]

Số cổ phần nắm giữ: 15.730 cổ phần, chiếm 0,05 % vốn điều lệ, trong đó:

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

+ Cá nhân sở hữu: 15.730 cổ phần

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: [không có]

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

14. Tài sản

a). Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/03/2013

Bảng 18. Tài sản cố định tại thời điểm 31/03/2013

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	676.513.759	389.206.921	287.306.838
1	Nhà cửa vật kiến trúc	116.835.766	79.836.335	36.999.431
2	Máy móc thiết bị	530.381.577	296.089.507	234.292.070
3	Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	21.692.625	8.986.376	12.706.249
4	Thiết bị văn phòng	7.603.790	4.294.703	3.309.088
II	Tài sản cố định vô hình	20.440.816	10.385.072	10.055.745
1	Quyền sử dụng đất	14.882.785	6.526.694	8.356.091
2	Chi phí phát triển	4.624.939	3.780.620	844.320
3	Phần mềm máy tính	933.092	77.758	855.334
III	Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-
	Tổng cộng	696.954.575	399.591.992	297.362.583

(Nguồn: BHS)

b). Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng

Bảng 19. Danh mục đất đai, nhà xưởng Đường Biên Hòa quản lý

Stt	Diễn giải	Diện tích đất	Mục đích sử dụng
I	ĐẤT ĐAI		
1	Tại trụ sở chính Công ty (KCN Biên Hòa 1, Biên Hòa, Đồng Nai)	192.342 m ²	Xây trụ sở Công ty, PX Đường, PX Rượu & sản phẩm mới, kho bãi
2	Tại Công ty TNHH MTV Hải Vi (Châu Thành, Tây Ninh)	6.720 m ²	Xây văn phòng Công ty
		2.940.200 m ²	Đầu tư trồng mía
3	Tại Nhà máy Đường Biên Hòa - Trị An (Vĩnh Cửu, Đồng Nai)	60.008 m ²	Xây văn phòng, nhà xưởng, kho bãi
		102.531 m ²	Đầu tư trồng mía
4	Tại Nhà máy Đường Biên Hòa - Tây Ninh (Huyện Châu Thành và Huyện Hòa Thành Tỉnh Tây Ninh)	96.388 m ²	Xây văn phòng, nhà xưởng, kho bãi của Nhà máy
		2.500 m ²	Nhà văn phòng, nhà xe Nông trường Thành Long
		10.534.192 m ²	Đầu tư trồng mía

Stt	Diễn giải	Diện tích đất	Mục đích sử dụng
5	Tại Công ty TNHH MTV Biên Hòa - Thành Long (Châu Thành, Tây Ninh)	369.331 m ²	Kế hoạch sẽ xây dựng cụm chế biến
Tổng cộng		14.304.212	
II	NHÀ, XƯỞNG		
1	Nhà văn phòng tại trụ sở chính		Văn phòng làm việc
2	Phân xưởng Rượu & sản phẩm mới tại trụ sở chính		Xản xuất rượu, đường
3	Phân xưởng Đường tại trụ sở chính		Xản xuất đường
4	Hệ thống các kho chứa tại trụ sở chính		Chứa vật tư, thành phẩm, hàng hóa
5	Nhà văn phòng tại Công ty TNHH MTV Hải Vi		Văn phòng làm việc
6	Nhà văn phòng tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Trị An		Văn phòng làm việc
7	Nhà xưởng tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Trị An		Sản xuất đường
8	Hệ thống các kho chứa tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Trị An		Chứa vật tư, thành phẩm, hàng hóa
9	Nhà văn phòng tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Tây Ninh		Văn phòng làm việc
10	Nhà xưởng tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Tây Ninh		Sản xuất đường
11	Nhà văn phòng, nhà xe cơ giới, xưởng sửa chữa xe Nông trường Thành Long		Văn phòng làm việc, nhà xe
12	Hệ thống các kho chứa tại Nhà máy Đường Biên Hòa – Tây Ninh		Chứa vật tư, thành phẩm, hàng hóa

(Nguồn: BHS)

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2013 và 2014

Bảng 20. Một số chỉ tiêu trong kế hoạch tài chính năm 2013 và 2014

Đơn vị tính: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013 KH	+/- so với 2012	Năm 2014 KH
1	Vốn Điều lệ	315,0	629,95	100%	629,95
2	Doanh thu thuần (DTT)	3.044,25	3.227,38	6%	3.677,01
3	Lợi nhuận sau thuế	119,2	125,16	5%	155,63
4	Lợi nhuận sau thuế/DTT	4%	4%	-1%	4%
5	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	38%	20%	-48%	25%
6	Cổ tức trả bằng tiền (đồng/cp)	3.000	2.000	-33%	2.000

(Nguồn: BHS)

✚ Căn cứ đạt kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2013 và 2014

Định hướng phát triển:

- Năm 2013 công ty tiếp tục phát huy cao độ truyền thống đoàn kết, năng động, sáng tạo, luôn đổi mới tạo thành sức mạnh tổng hợp vượt qua khó khăn, tăng trưởng bền vững, đạt mức tăng trưởng sản lượng đường tại 2 Nhà máy ở mức 15% so với năm trước.
- Sử dụng có hiệu quả cao vốn chủ sở hữu, tạo thêm nhiều việc làm, điều kiện lao động tốt và có thu nhập cao cho Người lao động.
- Đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông, các đối tác có liên quan đến hoạt động của công ty.
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đóng góp ngân sách Nhà nước, quan tâm bảo vệ môi trường và sẵn sàng chia sẻ với cộng đồng xã hội.

Để thực hiện hóa định hướng phát triển trên, Công ty cũng đã hoạch định các giải pháp triển khai theo từng mảng hoạt động, cụ thể như sau:

Hoạt động Nông nghiệp:

- Tập trung nhóm giải pháp: giống - trồng - chăm sóc - thu hoạch mía. Triển khai thực hiện mục tiêu tăng 2% sản lượng đường/ha mía so với vụ trước.
- Khảo nghiệm bộ giống mía mới để nâng cao năng suất, chữ đường; trong đó có giống chín sớm để chạy đầu vụ cho 02 Nhà máy.
- Mua 2.000 ha đất tại Campuchia để mở rộng và chủ động vùng nguyên liệu sản xuất.
- Công bố phương pháp khách quan về lấy mẫu và đo chữ đường cho nông dân trong vùng mía qui hoạch.

Hoạt động sản xuất:

- Thực hiện tốt công tác duy tu bảo dưỡng và vận hành thiết bị, bảo đảm năng suất đáp ứng nhu cầu tiêu thụ, kinh doanh. Giảm tối đa sản phẩm không phù hợp trong quá trình sản xuất.
- Nâng cao hiệu suất thu hồi, thực hiện tiết kiệm nguyên vật liệu so với định mức nhằm giảm giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh đối với sản phẩm cùng loại bằng cách thực hiện giám sát tốt qui trình công nghệ cũng như thiết bị.
- Cải tạo nhà xưởng sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP tại Biên Hòa, Trị An, Tây Ninh nhằm mang lại phương thức quản lý chất lượng khoa học, hệ thống và đầy đủ, giảm các sự cố, rủi ro trong sản xuất, kinh doanh.

Hoạt động kinh doanh & tài chính:

- Phân tích thông tin và dự báo kịp thời tình hình thị trường đường.
- Tiếp tục quảng bá nhằm nâng cao thương hiệu Đường Biên Hòa thông qua các chiến dịch truyền thông nhằm nâng cao sản lượng và doanh số đường túi trên cơ sở mở rộng thị trường, đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

- Củng cố và hoàn chỉnh Hệ thống phân phối sản phẩm. Trong đó, tập trung duy trì và đáp ứng nhu cầu cao nhất về chất lượng sản phẩm đường tinh luyện cho khách hàng lớn.
- Tăng cường công tác Quản trị về tài chính, chủ động sử dụng các nguồn vốn phù hợp đáp ứng nhu cầu đầu tư trung - dài hạn, đầu tư vùng nguyên liệu mía, dự trữ đường nguyên liệu hợp lý. Đồng thời, tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất, chi phí lao động và công nợ một cách hợp lý hơn nữa. Hàng tháng đều đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong tháng.

Các giải pháp khác:

- Phát triển nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển của Công ty.
- Thực hiện đúng những quy định của Nhà nước về môi trường và thực hiện nghĩa vụ đối với cộng đồng và xã hội.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa.

Chúng tôi cho rằng mức tăng trưởng doanh thu mà Đường Biên Hòa dự kiến là khả thi vì các lý do sau:

- Đường Biên Hòa là thương hiệu đang được tin dùng trong thị trường Đường Việt Nam, khách hàng công nghiệp đa phần là các doanh nghiệp lớn, hàng đầu trong các ngành bánh kẹo, Sữa, nước giải khát.
- Việc tập trung phát triển vùng nguyên liệu và hỗ trợ, phối hợp tích cực với nông dân sẽ giúp Công ty ổn định nguồn nguyên liệu, từ đó cải thiện hiệu quả kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

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

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

Không có.

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

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN RA CÔNG CHỨNG

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng
3. **Tổng số cổ phiếu chào bán**
 - Số cổ phần hiện tại: 31.497.459 cổ phiếu
 - Tổng số cổ phiếu phát hành: 31.497.459 cổ phiếu (*Ba mươi một triệu bốn trăm chín mươi bảy nghìn bốn trăm năm mươi chín cổ phiếu*).
 - Đối tượng: chào bán 31.497.459 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền, tỷ lệ 1:1. Tại thời điểm chốt danh sách, cổ đông sở hữu 01 (một) cổ phiếu sẽ được 01 (một) quyền mua và cứ 01 (một) quyền mua sẽ được mua 01 (một) cổ phiếu phát hành thêm.
 - Tổng số cổ phiếu dự kiến sau khi phát hành: 62.994.918 cổ phiếu.
4. **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng
5. **Phương pháp tính giá:** giá chào bán bằng với mệnh giá cổ phần
6. **Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến:** Quý III/2013
7. **Phương thức và kế hoạch phân phối cổ phiếu**

STT	Công việc	Thời gian (ngày)	Thực hiện
1	BHS nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ UBCKNN	T	BHS, BVSC
2	Công bố thông tin về đợt chào bán theo quy định.	T+1	BHS, BVSC
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phần phát hành thêm	T+1	BHS, HSX, VSD
4	Ngày chốt danh sách cổ đông	T+11	HSX, VSD
5	Gửi danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu cho thành viên lưu ký (TVLK)	T+15	HSX
6	Chuyển nhượng quyền mua cổ phần (nếu có)	T+20 – T+32	BHS, HSX
7	Cổ đông đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	T+20 – T+37	Cổ đông
8	Gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền cho tổ chức phát hành	T+41	VSD
9	Phân bổ số cổ phiếu mà cổ đông không đăng ký mua hết (nếu có)	T+42 – T+44	BHS, BVSC
10	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục đăng ký lưu ký và niêm yết bổ sung	T+45 – T+60	BHS, BVSC

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn:

- Thời hạn đăng ký quyền mua và nộp tiền: Kể từ ngày cổ đông hiện hữu nhận được thông báo quyền mua, cổ đông hiện hữu đăng ký và nộp tiền mua trong thời hạn 20 ngày làm việc.

Số lượng:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 31.497.459 cổ phần

Phương thức thanh toán:

- Đối với cổ đông hiện hữu đã lưu ký cổ phiếu (có tên trong danh sách tại ngày chốt quyền): thanh toán bằng chuyển khoản tại Công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
- Đối với cổ đông hiện hữu chưa lưu ký: thanh toán bằng chuyển khoản theo tài khoản số 158921949 tại Ngân hàng TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH TÂN THUẬN cho Công ty cổ phần Đường Biên Hòa.

Chuyển giao cổ phiếu

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

9. Phương thức thực hiện quyền

Điều kiện thực hiện quyền:

- Cổ đông có tên trong danh sách người sở hữu cổ phiếu tại ngày chốt quyền.
- Người sở hữu quyền mua do mua lại, được cho, thừa kế quyền mua của cổ đông có tên trong danh sách người sở hữu cổ phiếu tại ngày chốt quyền và đã thực hiện thủ tục chuyển nhượng sở hữu quyền mua theo quy định.

Thời gian thực hiện quyền:

- Thời gian thực hiện quyền là 20 ngày làm việc kể từ ngày tổ chức phát hành kết thúc phân bổ quyền và gửi thư thông báo đến các cổ đông.
- Thời gian chuyển nhượng quyền kể từ ngày tổ chức phát hành phân bổ quyền mua đến các cổ đông và kết thúc trước 05 ngày so với hạn cuối đăng ký thực hiện quyền.

Tỷ lệ thực hiện quyền:

- Nhà đầu tư sở hữu 1 quyền được mua thêm 1 cổ phiếu phát hành thêm.

Các điều khoản khác có liên quan:

- Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua toàn bộ hoặc một phần số lượng cổ phiếu phát hành theo quyền mua trong thời gian thực hiện quyền.
- Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên bị chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền bất cứ một khoản phí nào.

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

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

Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty Cổ phần Đường Biên Hòa vào ngày 05/05/2013 là 6,66%.

Do vậy, sau khi phát hành theo tỷ lệ thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại BHS vẫn đúng theo quy định hiện hành.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

12. Các loại thuế có liên quan

a). Thuế Thu nhập doanh nghiệp

Công ty cổ phần Đường Biên Hòa

Hoạt động sản xuất

Theo các điều khoản trong Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập bằng 15% trên lợi nhuận tính thuế trong 12 năm đầu tính từ năm hoạt động đầu tiên (2001) và 25% cho những năm tiếp theo.

Các quy định hiện hành về thuế cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập trong 2 năm kể từ năm đầu tiên có lợi nhuận chịu thuế (2001) và giảm 50% thuế thu nhập trong 7 năm tiếp theo.

Hoạt động thương mại

Theo các điều khoản trong Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế trong 10 năm đầu tính từ năm hoạt động đầu tiên (2001) và 25% cho những năm tiếp theo.

Các quy định hiện hành về thuế cho phép Công ty được miễn thuế thu nhập trong 2 năm kể từ năm đầu tiên có lợi nhuận chịu thuế (2001) và giảm 50% thuế thu nhập trong 6 năm tiếp theo.

Tất cả các miễn giảm thuế trên sẽ không áp dụng với các khoản thu nhập khác, các khoản thu nhập khác này sẽ chịu thuế suất 25%.

Công ty TNHH Một thành viên Hải Vi

Theo các điều khoản trong Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập bằng 20% trên lợi nhuận tính thuế. Công ty được miễn thuế thu nhập trong 3 năm kể từ năm hoạt động đầu tiên có lợi nhuận chịu thuế (2002) và giảm 50% thuế thu nhập trong 7 năm tiếp theo.

b). Thuế giá trị gia tăng và thuế khác

Hiện nay, mức thuế suất thuế giá trị gia tăng áp dụng cho Công ty từ 5-10% (tùy mức thuế suất của từng loại sản phẩm) đối với doanh thu nội địa và 0% đối với doanh thu xuất khẩu.

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

- Chủ tài khoản: **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG BIÊN HÒA**
- Số tài khoản: **158921949**
- Mở tại Ngân hàng: **NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH TÂN THUẬN**

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Căn cứ pháp lý

- Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29 tháng 11 năm 2005;
- Luật chứng khoán số 70/2006/QH 11 ngày 29 tháng 6 năm 2006 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán số 62/2010/QH 12 ngày 24 tháng 11 năm 2010;
- Nghị định 102/2010/NĐ-CP ngày 01 tháng 10 năm 2010 về "Hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Luật Doanh nghiệp";
- Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán;
- Thông tư 204/2012/TT-BTC ngày 19 tháng 11 năm 2012 về việc Hướng dẫn hồ sơ, thủ tục chào bán chứng khoán ra công chúng;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Đường Biên Hòa;
- Nghị quyết số 092/2013/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/04/2013 của Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Đường Biên Hòa.

2. Mục đích phát hành

Bổ sung vốn lưu động, để nâng cao năng lực tài chính của Công ty, cân đối nguồn vốn tự có và vốn vay, giảm áp lực nợ vay và tăng sức cạnh tranh của Công ty trong tương lai.

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

Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành ước tính khoảng 314.974.590.000 đồng. Toàn bộ số tiền này sẽ được sử dụng để bổ sung vốn lưu động kinh doanh.

STT	Khoản mục	Giá trị (đồng)
1	Mua 15.000 tấn đường làm nguyên liệu sản xuất	202.500.000.000
2	Mua các loại vật tư, nhiên liệu, bao bì cho sản xuất	35.974.590.000
3	Ứng vốn trồng mía và trả tiền mía cho nông dân	76.500.000.000
	Tổng cộng	314.974.590.000

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

- 1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt**
Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 3914 6888 Fax: (84-8) 3914 7999
Website : <http://www.bvsc.com.vn>
- 2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH KPMG Việt Nam**
Trụ sở: Tầng 10, tòa nhà Sunwah 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: (84-8) 3821 9266
Fax: (84-8) 3821 9267

IX. PHỤ LỤC

- Phụ lục I: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của BHS
- Phụ lục II: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2011, 2012 và Báo cáo tài chính Quý I/2013 của BHS (báo cáo tài chính riêng và báo cáo tài chính hợp nhất)
- Phụ lục III: Các tài liệu liên quan khác (Nghị quyết ĐHĐCĐ,...) của BHS.

Đồng Nai, ngày tháng năm 2013

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG BIÊN HÒA**

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Tổng Giám đốc

THÁI VĂN CHUYỆN

NGUYỄN VĂN LỘC

Trưởng Ban Kiểm soát

Kế toán trưởng

LÊ VĂN HÒA

VÕ CÔNG MINH

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT – CHI NHÁNH TP.HCM
Giám đốc Chi nhánh**

VÕ HỮU TUẤN