

"ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP PHÉP NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP"

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN

XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN BẾN TRE

(AQUATEX BENTRE)

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5503-000010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 25/12/2003)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM

(Giấy phép niêm yết số: 99/UBCK-GPNY do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 06 tháng 12 năm 2006)

Bản cáo bạch này sẽ được cung cấp tại:

1. Trụ sở chính Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

- Ấp 9, Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre
- Điện thoại: (84.75) 860 265

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

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

3. Chi nhánh Công ty SSI tại Hà Nội

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

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: **Bùi Kim Hiếu**

Chức vụ: Trưởng Phòng Kế hoạch – Kinh doanh

Số điện thoại: (84.75) 860 265

Fax: (84.75) 860 346

**CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN BẾN TRE
(AQUATEX BENTRE)**

*(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5503-000010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh
Bến Tre cấp ngày 25/12/2003)*

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU
TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM**

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá dự kiến niêm yết:	75.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết:	3.300.000 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết:	33.000.000.000 đồng
<i>(tính theo mệnh giá)</i>	

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

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

Trụ sở chính

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84.8) 8218 567

Fax: (84.8) 8213 867

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

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 9426 718

Fax: (84.4) 9426 782

Email: ssi_hn@ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ **Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học (AISC)**

Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP. HCM

Điện thoại: (84.8) 9305 163

Fax: (84.8) 9304 281

MỤC LỤC

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	1
1. Tổ chức niêm yết	1
2. Tổ chức tư vấn	1
II. CÁC KHÁI NIỆM	1
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	3
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	3
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	5
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	7
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ	10
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	11
6. Hoạt động kinh doanh	12
6.1. Sản lượng sản phẩm	12
6.2. Nguyên vật liệu	18
6.3. Chi phí sản xuất	19
6.4. Trình độ công nghệ	20
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển	21
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	21
6.7. Hoạt động marketing	21
6.8. Nhận hiệu thương mại của Công ty	22
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	22
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất	24
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong các năm gần nhất	24
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo	26
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	27
9. Chính sách đối với người lao động	32
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty	32
9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp	32

10. Chính sách cổ tức	34
11. Tình hình hoạt động tài chính	34
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản	34
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	36
12. HĐQT, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát	37
13. Tài sản	43
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới	45
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	48
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin niêm yết	49
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán phát hành	49
IV. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	50
1. Loại chứng khoán	50
2. Mệnh giá	50
3. Tổng số chứng khoán niêm yết	50
4. Giá niêm yết dự kiến	50
5. Phương pháp tính giá	50
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	50
7. Các loại thuế liên quan	51
V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	52
1. Tổ chức tư vấn	52
2. Tổ chức kiểm toán	52
VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	53
1. Rủi ro kinh tế	53
2. Rủi ro xuất phát từ đặc điểm kinh doanh	53
3. Rủi ro về thị trường tiêu thụ	53
4. Rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu	54
5. Rủi ro về luật pháp	54
6. Rủi ro khác	54
VII. PHỤ LỤC	55

DANH MỤC CÁC HÌNH VÀ BẢNG BIỂU TRONG BẢN CÁO BẠCH

Danh mục	Diễn giải	Trang
Hình		
Hình 1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức	5
Hình 2	Cơ cấu bộ máy quản lý	9
Hình 3	Sản phẩm ngẫu nhiên của AQUATEX BENTRE	13
Hình 4	Sản phẩm cá tra của AQUATEX BENTRE	14
Hình 5	Sản phẩm tôm sú của AQUATEX BENTRE	15
Hình 6	Sản lượng thành phẩm thủy sản 2003 – 2005	16
Hình 7	Cơ cấu doanh thu 2005	17
Hình 8	Cơ cấu lợi nhuận gộp 2005	18
Hình 9	Cơ cấu thị trường xuất khẩu 2005	29
Bảng biểu		
Bảng 1	Cơ cấu vốn cổ phần trước khi niêm yết tại ngày 14/10/2006	10
Bảng 2	Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần ngày 14/10/06	10
Bảng 3	Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 14/10/2006	11
Bảng 4	Cơ cấu sản phẩm thủy sản đông lạnh 2004 – 2006	15
Bảng 5	Cơ cấu doanh thu 2004 – 2006	16
Bảng 6	Cơ cấu lợi nhuận gộp 2004 – 2006	17
Bảng 7	Cơ cấu chi phí SXKD theo yếu tố 2004 - 2006	20
Bảng 8	Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	23
Bảng 9	Kết quả hoạt động SXKD 2004 – 2006	24
Bảng 10	Cơ cấu thị trường xuất khẩu 2004 – 2006 (về giá trị)	28
Bảng 11	Tỷ lệ cổ tức 2004 – 2006	34
Bảng 12	Các khoản phải thu 2004- 2006	35
Bảng 13	Các khoản phải trả 2004 – 2006	36
Bảng 14	Các chỉ tiêu đánh giá tình hình kinh doanh 2004 – 2006	36
Bảng 15	Danh mục TSCĐ chính	43
Bảng 16	Dự kiến các chỉ tiêu hoạt động SXKD 2006 – 2008	45
Bảng 17	Một số chỉ tiêu sản xuất và xuất khẩu 2006 – 2008	48
Bảng 18	Kế hoạch đầu tư 2006 - 2008	48

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông ĐẶNG KIẾT TUỜNG Chức vụ: Chủ tịch HĐQT - Giám đốc

Bà NGUYỄN THỊ NGỌC LÊ Chức vụ: Kế toán trưởng

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

2. Tổ chức tư vấn

Ông NGUYỄN HỒNG NAM Chức vụ: Giám đốc điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre (AQUATEX BENTRE). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre - AQUATEX BENTRE
- EU Code DL 22: là mã số do NAFIQAVED đề nghị và được Ủy ban liên minh EU công nhận. Doanh nghiệp phải có EU Code mới được phép xuất khẩu thủy sản vào thị trường EU. Hiện có 171 doanh nghiệp Việt Nam có code xuất khẩu thủy sản vào EU.
- NAFIQAVED: Cục quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh và thú y thủy sản – Bộ Thủy sản (The National Fisheries Quality Assurance and Veterinary Directorate).
- SEAQIP: Dự án Cải thiện chất lượng và xuất khẩu thủy sản - Bộ Thủy sản (Seafood Export and Quality Improvement Project).
- FAO: Tổ chức Lương thực và nông nghiệp Liên hiệp quốc (Food and Agriculture Organization).
- TP.HCM: Thành phố Hồ Chí Minh
- ĐBSCL: Đồng bằng sông Cửu Long
- UBND: Ủy ban nhân dân

- ĐHCĐ: Đại hội cổ đông
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- CB-CN: Cán bộ - công nhân
- NV: Nhân viên
- GMP: Quy phạm sản xuất tốt (Good Manufacturing Practice)
- SSOP: Qui phạm vệ sinh chuẩn (Sanitation Standard Operating Procedure).
- HACCP: Hệ thống phân tích mối nguy và kiểm soát điểm tới hạn (Hazard Analysis Critical Control Point).
- ISO 9001:2000: Tiêu chuẩn quốc tế về hệ thống đảm bảo chất lượng trong thiết kế, phát triển, sản xuất, lắp đặt và dịch vụ - Phiên bản 2000
- SXKD: Sản xuất kinh doanh
- GTGT: Giá trị gia tăng
- TSCĐ: Tài sản cố định
- IQF: Cấp đông rời (Individual Quick Freezing).
- Block: Cấp đông tiếp xúc dạng khối.
- Pound: 1 pound = 453,59237 grams.

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre là một trong những doanh nghiệp xuất khẩu nghêu và cá tra hàng đầu của Việt Nam. Sản phẩm chính của Công ty là nghêu, cá tra và tôm sú đông lạnh.

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre được thành lập từ việc cổ phần hóa Doanh nghiệp Nhà nước là Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre theo Quyết định số 3423/QĐ-UB ngày 01/12/2003 của UBND tỉnh Bến Tre.

- Tên giao dịch đầy đủ bằng tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN BẾN TRE**

Tên giao dịch đối ngoại: **BENTRE AQUAPRODUCT IMPORT AND EXPORT JOINT STOCK COMPANY**

Tên giao dịch viết tắt: **AQUATEX BENTRE**

- Trụ sở chính của Công ty:
 - Địa chỉ: Ấp 9, Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre.
 - Điện thoại: (84.75) 860 265 Fax: (84.75) 860 346
 - Email: aquatex@hcm.vnn.vn Website: www.aquatexbentre.com
 - Mã số thuế: 1300376365
 - Nơi mở tài khoản:

TT	Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản	Ghi chú
1	Ngân hàng Phát triển nhà ĐBSCL -Chi nhánh Bến Tre	421111.00.002965	VND
2	Ngân hàng Đầu tư và phát triển - Chi nhánh Bến Tre	721.10.37.001145.4	USD
		721.10.00.001144.1	VND
3	HSBC – TP.HCM	001.046234.142	USD
		001.046234.141	EUR
		001.046234.141	VND
4	VIETCOMBANK - Chi nhánh TP.HCM	007.137.008.4150	USD
		007.114.2424572	EUR

- Vốn điều lệ:
 - Khi thành lập: 25.000.000.000 đồng
 - Hiện tại: 33.000.000.000 đồng

Theo Nghị quyết ĐHCĐ bất thường ngày 22/05/2006, Công ty đã nâng vốn Điều lệ lên 33 tỷ đồng từ nguồn thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn, trong đó mỗi cổ đông sở hữu 10 cổ phần được nhận thêm 1 cổ phần mới.

- Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre tiền thân là Xí nghiệp Đông lạnh 22 được UBND tỉnh Bến Tre thành lập năm 1977, cấp quản lý trực tiếp là Sở Thủy sản. Trong quá trình hoạt động, do yêu cầu sắp xếp tổ chức, Công ty lần lượt có các tên sau:

- Từ 1977 đến 1988: Xí nghiệp Đông lạnh 22.
- Từ 1988 đến 1992: Liên hiệp các xí nghiệp thủy sản xuất khẩu Bến Tre (do sáp nhập giữa Xí nghiệp Đông lạnh 22 và Công ty Thủy sản Bến Tre).
- Từ năm 1992 đến 2003: Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre (AQUATEX BENTRE), được phép xuất nhập khẩu trực tiếp từ 1993.
- Từ 1995, công ty áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GMP, SSOP, HACCP và được cấp code xuất khẩu vào EU: code DL 22.
- Từ tháng 5/2002, Công ty được tổ chức DNV – Na-Uy cấp Giấy chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn ISO 9001:2000.
- Ngày 01/12/2003, UBND tỉnh Bến Tre có Quyết định số 3423/QĐ-UB thành lập Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre từ việc cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước là Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre.
- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre là hội viên của Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam - VASEP (từ 1999) và Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam - VCCI (từ 2004).
- Ngày 01/01/2004, Công ty chính thức hoạt động theo hình thức công ty cổ phần.
- Ngày 04/10/2005, để tạo điều kiện cho Công ty được chủ động trong đầu tư phát triển SXKD, Công ty bán toàn bộ phần vốn Nhà nước hiện có (chiếm 51% vốn điều lệ) trên cơ sở các công văn số 1419/UBND-CN của UBND tỉnh Bến Tre ngày 20/07/2005 về việc phát hành cổ phiếu tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre, công văn số 1922/UBND-CNTNMT của UBND tỉnh Bến Tre ngày 12/09/2005 về việc phê duyệt phương án bán cổ phần Nhà nước tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre.
- Thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ thường niên ngày 17/03/2006 và Nghị quyết ĐHCĐ bất thường ngày 22/05/2006, HĐQT Công ty đã thực hiện việc bán 500.000 cổ phần và chia cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 10:1 để nâng vốn Điều lệ từ 25 tỷ đồng lên 33 tỷ đồng.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5503-000010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 25/12/2003, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 22/05/2006.

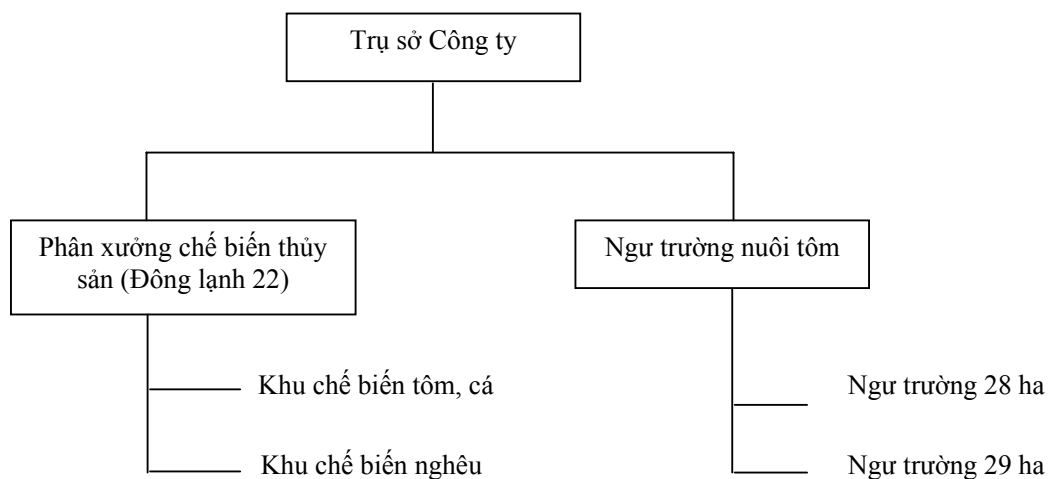
- Năm 2006, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre được trao giải thưởng “2006 Business Excellence Awards” do Báo Thương mại, Thương mại Điện tử (E-TradeNews) phối hợp cùng với Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế và các cơ quan Thương vụ Việt Nam tại Thị trường Tây Ban Nha và Italia bình chọn.

Từ khi chuyển sang công ty cổ phần đến nay, AQUATEX BENTRE có tốc độ tăng trưởng trung bình doanh thu và lợi nhuận tương ứng là 43,12% và 149,81%. Năm 2005, doanh thu đạt 282,433 tỷ đồng (tăng 33,47% so với năm 2004), lợi nhuận sau thuế đạt 7,811 tỷ đồng (tăng 44,84%). 9 tháng đầu năm 2006, doanh thu đạt 248,361 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 20,895 tỷ đồng.

- Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:
 - Chế biến, xuất khẩu thủy sản
 - Nuôi trồng thủy sản
 - Nhập khẩu vật tư, hàng hóa
 - Thương mại, nhà hàng và dịch vụ
 - Kinh doanh các ngành nghề khác do ĐHCĐ quyết định và phù hợp với quy định của pháp luật.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

- Cơ cấu tổ chức Công ty hiện nay bao gồm:
 - Trụ sở Công ty
 - Phân xưởng chế biến thủy sản (Đông lạnh 22)
 - Ngư trường nuôi tôm.



Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức

- Trụ sở của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre được đặt tại Ấp 9, Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre.

Điện thoại: (84.75) 860 265

Fax: (84.75) 860 346

Email: aquatex@hcm.vnn.vn

Website: www.aquatexbentre.com

- Ngư trường nuôi tôm công nghiệp của Công ty đặt tại huyện Bình Đại - huyện có diện tích nuôi tôm công nghiệp lớn nhất tỉnh Bến Tre, cách Công ty 50 km, được Công ty mua lại từ các Tổ hợp tác nuôi tôm vào năm 2004 và đưa vào nuôi từ năm 2005, bao gồm 2 ngư trường:

- Ngư trường 28 ha: diện tích 279.425 m², tọa lạc tại ấp Bình Lộc, xã Đại Hoà Lộc, huyện Bình Đại – Điện thoại: 075.213 219.
- Ngư trường 29 ha: diện tích 299.669 m², tọa lạc tại ấp 7, xã Thạnh Phước, huyện Bình Đại – Điện thoại: 075.884 445.

Qui trình nuôi tôm bắt đầu từ chuẩn bị ao → thả giống → chăm sóc, quản lý → thu hoạch. Qua thời gian nuôi 4 tháng, tôm sú đạt kích cỡ 40-50 con/Kg thì được thu hoạch và chuyển về phân xưởng chế biến thủy sản của Công ty để chế biến.

Các ngư trường Công ty thực hiện theo qui trình nuôi tôm sạch, hạ giá thành của Trung tâm Khuyến ngư Bến Tre, mật độ nuôi 30 con/m², sử dụng chế phẩm sinh học.

- Phân xưởng chế biến thủy sản:

Phân xưởng chế biến thủy sản (Đông lạnh 22) nằm trong khung viên trụ sở chính Công ty tại ấp 9, xã Tân Thạch, huyện Châu Thành. Diện tích đất 21.575 m² do UBND tỉnh Bến Tre cho thuê 30 năm kể từ ngày 01/01/2004. Phân xưởng có vị trí thuận lợi theo đường bộ là Quốc lộ 60 và theo đường thủy là sông Tiền, công suất bình quân 20 tấn thành phẩm/ngày. Đặc điểm của qui trình sản xuất là các công đoạn chế biến đều sử dụng nhiều lao động thủ công.

Nguyên liệu nghêu, tôm được vận chuyển về phân xưởng bằng ghe hoặc xe chuyên dụng. Nguyên liệu cá tra được vận chuyển về phân xưởng bằng ghe chuyên dụng (ghe đực) từ các vùng nuôi đến cầu cảng của phân xưởng.

Phân xưởng chế biến hiện có 2 khu:

- Khu chế biến tôm, cá: diện tích 3.120,9 m², được thiết kế theo tiêu chuẩn HACCP, được xây dựng vào năm 1978 và được nâng cấp vào từ 1999.
- Khu chế biến nghêu: diện tích 709 m², được thiết kế theo tiêu chuẩn HACCP, được xây dựng và đưa vào sử dụng từ tháng 11/2002.

Trang thiết bị chính của phân xưởng gồm có:

- 6 tủ đông tiếp xúc:
 - + 2 tủ đông Mycom (Nhật): công suất 1.000 Kg/mẻ.
 - + 1 tủ đông Shangchi (Đài Loan): công suất 640 Kg/mẻ.

- + 1 tủ đông Sonio (Đan Mạch): công suất 540 Kg/mẻ.
- + 2 tủ đông M&E (Việt Nam): công suất 1.500 Kg/mẻ.
- Hệ thống băng chuyền đông IQF Carnitech (Đan Mạch): công suất 500 Kg/giờ, bao gồm: bộ rung nạp liệu, tủ tiền đông, tủ đông chính băng chuyền thẳng IQF, bộ mạ băng rung, băng tải làm cứng sản phẩm và tủ tái đông.
- Hệ thống băng chuyền hấp và làm nguội tôm Carnitech (Đan Mạch): công suất 500 Kg/giờ.
- Hệ thống 2 băng chuyền luộc nghêu (Việt Nam): công suất 10 tấn nguyên liệu/giờ.
- Hệ thống 3 băng chuyền phẳng IQF (Việt Nam): công suất 1.500 Kg/giờ.
- Hệ thống làm lạnh nước Sabroe (Đan Mạch): công suất 5m³/giờ với nhiệt độ nước vào là 28⁰C và nhiệt độ nước ra là 2⁰C.
- Hệ thống sản xuất nước đá gồm máy đá vảy Sabroe (Đan Mạch): công suất 20 tấn/ngày; Máy đá vảy (Đài Loan): công suất 7 tấn/ngày và Xưởng sản xuất nước đá cây: công suất 600 cây/ngày
- Hệ thống cấp và xử lý nước giếng ngầm, khai thác ở độ sâu 450 m, công suất 40 m³/giờ.
- Hệ thống điều hoà nhiệt độ Alasca (Malaysia)
- Hệ thống cấp và xử lý nước sông công suất 20 m³/giờ.
- Hệ thống kho bảo quản lạnh (Nhật, Châu Âu, Việt Nam): sức chứa 1.000 tấn thành phẩm.
- Hệ thống điện công nghiệp với 2 máy biến thế công suất 2.000 KVA và máy phát điện dự phòng (Nhật, Mỹ) công suất 500 KVA.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội cổ đông

- ĐHCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre. ĐHCĐ có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ SXKD và đầu tư; tiến hành thảo luận thông qua, bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các nhiệm vụ khác theo quy định của điều lệ.

Hội đồng quản trị

- HĐQT là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty do ĐHCĐ bầu ra gồm 5 thành viên với nhiệm kỳ là 3 năm. HĐQT nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty. Các thành viên HĐQT nhóm họp và bầu Chủ tịch HĐQT.

Ban Kiểm soát

- Ban Kiểm soát là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty nhằm đảm bảo các lợi ích hợp pháp của các cổ đông. Ban Kiểm soát gồm 3 thành viên với nhiệm kỳ là 3 năm do ĐHCĐ bầu ra.

Ban điều hành

- Ban điều hành của Công ty gồm có một Giám đốc và hai Phó Giám đốc. Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người chịu trách nhiệm chính và duy nhất trước HĐQT về tất cả các hoạt động kinh doanh của Công ty. Phó Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của Giám đốc.
- Ban điều hành hiện nay của Công ty là những người có kinh nghiệm quản lý và điều hành kinh doanh, đồng thời có quá trình gắn bó với Công ty trên 15 năm. Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc là Ông Đặng Kiệt Tường.

Các Phòng nghiệp vụ

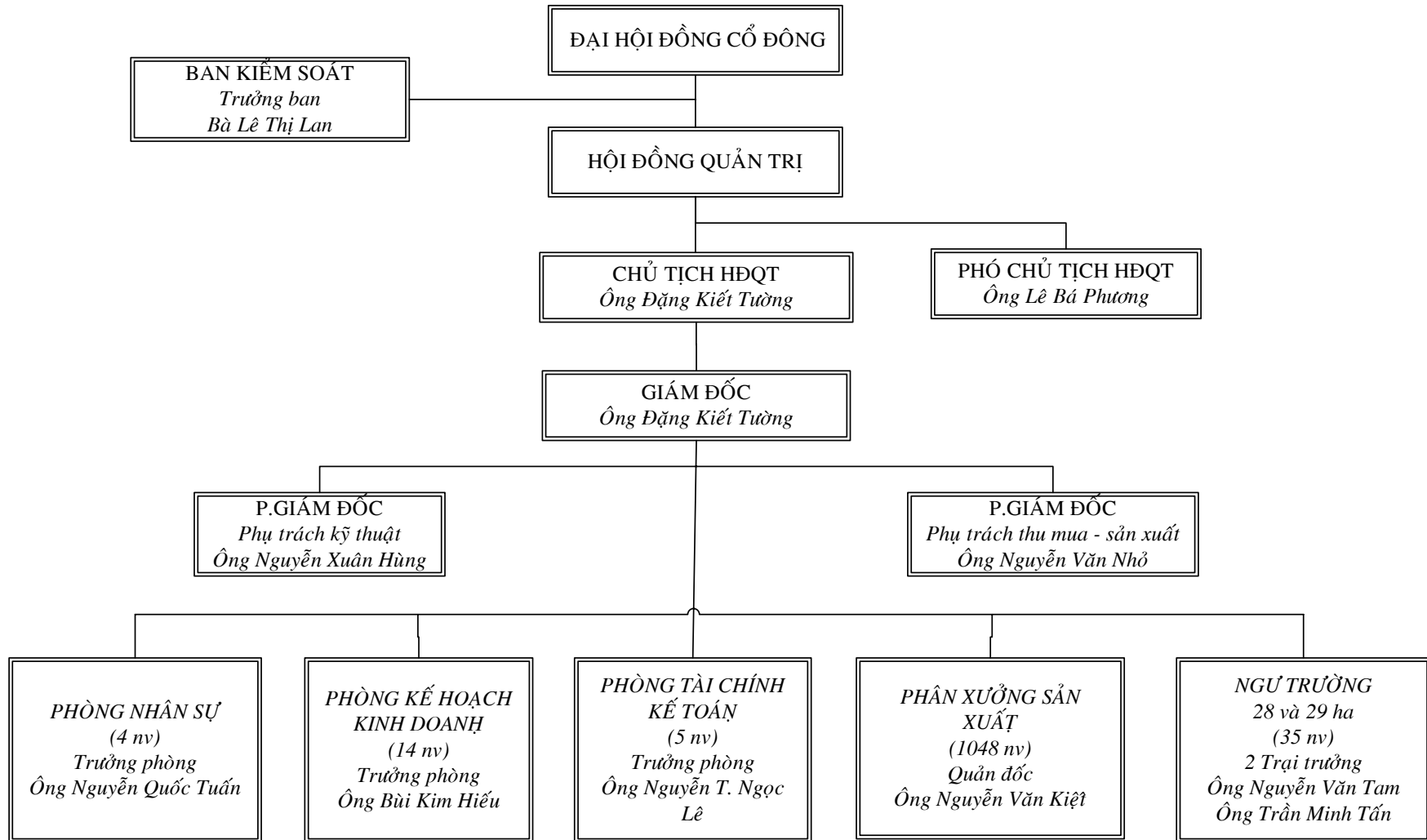
- Phòng Tài chính – Kế toán: Gồm 5 NV, có nhiệm vụ tổ chức bộ máy kế toán, quản lý tài chính của Công ty, lập sổ sách, hạch toán, báo cáo số liệu kế toán.
- Phòng Kế hoạch – Kinh doanh: Gồm 14 NV, có nhiệm vụ lập kế hoạch SXKD, thực hiện công tác tiếp thị, xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế, cung ứng vật tư.
- Phòng Nhân sự: Gồm 4 NV, có nhiệm vụ quản lý điều hành công tác hành chính, tổ chức của Công ty; theo dõi, giải quyết các chế độ chính sách cho người lao động.

Phân xưởng sản xuất

- Bao gồm 1.048 NV, có nhiệm vụ triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất, chế biến thủy sản của Công ty.

Ngư trường 28 ha và Ngư trường 29 ha

- Bao gồm 35 NV, có nhiệm vụ triển khai thực hiện kế hoạch nuôi tôm của Công ty



Hình 2: Cơ cấu bộ máy quản lý

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

4.1 Cơ cấu vốn cổ phần trước khi niêm yết

Bảng 1: Cơ cấu vốn cổ phần trước khi niêm yết tại ngày 14/10/2006

TT	Danh mục	10.000 đồng	%	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông nhà nước	-	-	-	-	-
2	Cổ đông bên trong	1.254.232	38,01	25	-	25
	- Cổ đông sáng lập	1.054.252	31,95	4	-	4
	- Hội đồng quản trị	131.540	3,99	2	-	2
	- Ban kiểm soát	2.750	0,08	1	-	1
	- Ban Giám đốc	5.500	0,17	1	-	1
	- Cán bộ công nhân viên	60.190	1,82	17	-	17
	- Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-
3	Cổ đông bên ngoài	2.045.768	61,99	67	2	65
	- Trong nước	1.691.598	51,26	63	1	62
	- Nước ngoài	354.170	10,73	4	1	3
	Tổng cộng	3.300.000	100,00	92	2	90

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 14/10/2006

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng
1	Lương Thanh Tùng	37 Nguyễn An Ninh, Phường 2, Tp.Mỹ Tho, Tiền Giang	655.280	19,86%
2	Đặng Kiệt Tường	214A Lý Thường Kiệt, Tp.Mỹ Tho, Tiền Giang	204.462	6,20%
3	Lê Bá Phương	90/5 Nguyễn Khoái, Phường 2, Quận 4, TP. HCM	167.010	5,06%

4	Hoàng Đức Hoà	18, Lầu 1, Nguyễn An Ninh, Quận 1, TP. HCM	200.000	6,06%
5	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – SSI	180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM	599.780	18,18%
6	Công ty VOF INVESTMENT LTD	Commence Chambers, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	330.000	10,00%
Tổng cộng			2.156.532	65,36%

4.3 Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 14/10/2006

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng
1	Lương Thanh Tùng	37 Nguyễn An Ninh, Phường 2, Tp.Mỹ Tho, Tiền Giang	655.280	19,86%
2	Đặng Kiệt Tường	214A Lý Thường Kiệt, Tp.Mỹ Tho, Tiền Giang	204.462	6,2%
3	Lê Bá Phương	90/5 Nguyễn Khoái, Phường 2, Quận 4, TP. HCM	167.010	5,06%
4	Nguyễn Xuân Hùng	Áp 9, Xã Tân Thạch, Châu Thành, Bến Tre	27.500	0,83%
Tổng cộng			1.054.252	31,95%

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

Công ty TNHH Nhà hàng thủy sản được thành lập năm 2006, trong đó AQUATEX BENTRE góp vốn 4 tỷ đồng, chiếm 66,68% vốn điều lệ, tương đương toàn bộ tài sản Công ty tại Nhà hàng thủy sản với giá trị còn lại đến 30/09/2006.

- Trụ sở chính: Số 210 B, QL 60, Phường Phú Khương, Thị xã Bến Tre, Tỉnh Bến Tre
- Điện thoại: 075.833 888 Fax: 075.833 999
- Ngành nghề kinh doanh: Thương mại, dịch vụ; Nhà hàng, khách sạn.
- Đặc điểm khu nhà hàng thủy sản:

- Nhà hàng mới khánh thành vào tháng 10/2005, trên cơ sở nhà hàng thủy sản cũ của Công ty hoạt động từ năm 1993.
- Mặt tiền, tọa lạc ngay trung tâm Thị xã Bến Tre; Tổng diện tích mặt bằng: 4.880 m². Trong đó, khu nhà hàng máy lạnh (nhà 1 tầng): diện tích 662,4 m², khu nhà hàng sân vườn (nhà tiền chế 1 tầng): diện tích 448 m².

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Sản lượng sản phẩm

Chủng loại và chất lượng sản phẩm

Công ty hiện có các nhóm sản phẩm chính như sau: Tôm sú nguyên liệu nuôi công nghiệp; sản phẩm nghêu đông lạnh, sản phẩm cá tra đông lạnh và sản phẩm tôm sú đông lạnh.

a. Tôm sú nguyên liệu nuôi công nghiệp

Tôm sú nguyên liệu nuôi công nghiệp của Công ty được dùng làm nguyên liệu đầu vào để chế biến xuất khẩu.

Các chỉ tiêu đánh giá: Kích cỡ bình quân 40 con/kg, chân đuôi nguyên vẹn, tôm không ở thời kỳ thay vỏ hay mềm vỏ, không bị bệnh, không nhiễm dư lượng kháng sinh, hóa chất bị cấm.

b. Sản phẩm nghêu đông lạnh (Hình 3)

- Tên sản phẩm: Nghêu thịt luộc đông lạnh
- Tên nguyên liệu (Tên khoa học): Nghêu trắng (*Meritrix lyrata*); Nghêu lụa (*Paphia Undulata*)
- Qui cách thành phẩm: Đông IQF 1 Lb, 1 kg, 10 kg/túi PE có màng băng hoặc theo yêu cầu khách hàng.
- Các công đoạn chế biến chính: Tiếp nhận nguyên liệu ⇨ Rửa 1 ⇨ Cân ⇨ Ngâm ⇨ Rửa 2 ⇨ Luộc ⇨ Làm nguội ⇨ Tách nõn ⇨ Rửa 3 ⇨ Xử lý tạp chất ⇨ Rửa 4 ⇨ Phân cỡ ⇨ Tách tạp chất ⇨ Rửa 5 ⇨ Cấp đông ⇨ Mạ băng ⇨ Tái đông ⇨ Cân ⇨ Đóng gói PE ⇨ Dò kim loại ⇨ Đóng thùng ⇨ Bảo quản.
- Kích cỡ: 100/200, 200/300, 300/500, 500/700, 700/1000, 1000/up, cỡ tính con/kg.
- Yêu cầu cần tuân thủ: Theo tiêu chuẩn khách hàng nhưng phải cao hơn hay bằng 28 TCN 118-1998.



NGHÊU NGUYÊN CON



NGHÊU CẮT MẢNH



THỊT NGHÊU TRẮNG LUỘC



THỊT NGHÊU TRẮNG LUỘC XUYÊN QUE



THỊT NGHÊU LỰA LUỘC



NGHÊU NGUYÊN CON LUỘC TÂM GIA VỊ

Hình 3: Sản phẩm nghêu của AQUATEX BENTRE

- c. Sản phẩm cá tra đông lạnh (Hình 4)
- Tên sản phẩm: Cá tra fillet đông lạnh Block, IQF
 - Tên nguyên liệu (Tên khoa học): Cá tra (*Pangasius hypophthalmus*)
 - Màu cá được phân thành 3 màu: Trắng, hồng, vàng.
 - Qui cách thành phẩm:
 - Đông block: 10 lbs/hộp x 2/carton, 5 Kg/hộp x 2/carton
 - Đông IWP: 2 kg/PE x 5/carton
 - Đông IQF: 10 lbs/PE x 2/carton, 5lbs/PE x 2/carton
 - Hoặc theo yêu cầu khách hàng.
 - Các công đoạn chế biến chính: Tiếp nhận nguyên liệu ⇒ Cắt tiết ⇒ Rửa 1 ⇒ Fillet ⇒ Rửa 2 ⇒ Lạng da ⇒ Định hình ⇒ Rửa 3 ⇒ Phân cỡ ⇒ Soi ký sinh trùng ⇒ Rửa 4 ⇒ Cân ⇒ Xếp khuôn ⇒ Chờ đông ⇒ Cấp đông ⇒ Tách khuôn ⇒ Mạ băng ⇒ Dò kim loại ⇒ Đóng thùng ⇒ Bảo quản.
 - Kích cỡ: Cỡ cá được tính bằng trọng lượng miếng cá:

- Oz/miếng: 4/6; 6/8; 8/10; 10/up.
 - Gram/miếng: 60/120, 120/170, 170/220, 220/Up
 - Hoặc cỡ cá theo yêu cầu khách hàng.
- Các yêu cầu cần tuân thủ: Theo tiêu chuẩn khách hàng nhưng phải cao hơn hay bằng 28 TCN 117: 1998



CÁ TRA NGUYÊN CON BỎ ĐẦU



THỊT CÁ TRA FILLET



THỊT CÁ TRA FILLET VÀ TÔM XUYÊN QUE

Hình 4: Sản phẩm cá tra của AQUATEX BENTRE

- d. Sản phẩm tôm sú đông lạnh (Hình 5)
- Tên sản phẩm: Tôm sú đông lạnh: block, semi-block, IQF
 - Tôm nguyên con (HOSO)
 - Tôm vỏ (HLSO)
 - Tôm thịt (PD, PUD, PDTO)
 - Nguyên liệu (Tên khoa học): Tôm sú (*Penaeus monodon*)
 - Qui cách thành phẩm:
 - Tôm PD, PUD, PDTO: block 1.8 kg hoặc 2 kg, theo yêu cầu khách hàng.
 - Tôm HOSO, HLSO, PDTO: block, khối lượng theo yêu cầu khách hàng.
 - Tôm HOSO, HLSO: semiblock, khối lượng theo yêu cầu khách hàng.
 - Tôm HOSO, HLSO, PDTO, PD: IQF, khối lượng theo yêu cầu khách hàng.
 - Các công đoạn chế biến chính: Tiếp nhận nguyên liệu ⇒ rửa 1 ⇒ bảo quản nguyên liệu ⇒ phân loại sơ bộ ⇒ xử lý ⇒ rửa 2 ⇒ phân cỡ, hạng ⇒ rửa 3 ⇒ cân ⇒ xếp khuôn ⇒ chờ đông ⇒ cấp đông ⇒ tách khuôn ⇒ mạ băng ⇒ dò kim loại ⇒ đóng thùng ⇒ bảo quản.
 - Kích cỡ:
 - Tôm HOSO: cỡ được tính bằng số thân tôm trên kg hoặc trên pound;
 - Tôm HLSO, PTO, PD, PUD: cỡ được tính bằng số thân tôm trên pound.
 - Các yêu cầu cần tuân thủ: Theo tiêu chuẩn khách hàng nhưng phải cao hơn hay bằng TCVN 4380-1992; 4381-1992; 5386-1994



TÔM SÚ NGUYÊN CON



TÔM SÚ VỎ



TÔM SÚ PDTO TƯƠI



TÔM SÚ PDTO LUỘC



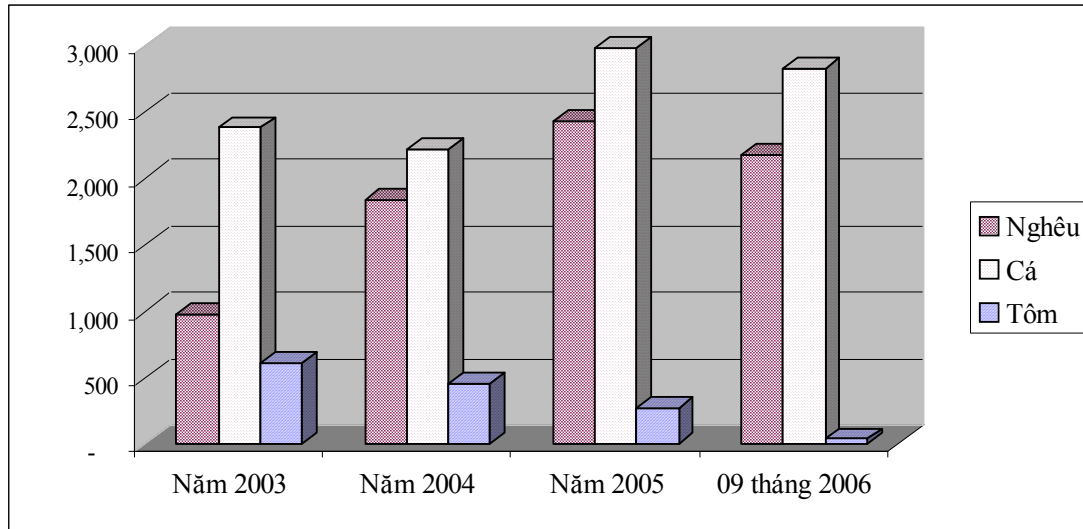
TÔM SÚ PD TƯƠI



TÔM SÚ PD LUỘC

Hình 5: Sản phẩm tôm sú của AQUATEX BENTRE**Sản lượng sản phẩm****Bảng 4:** Sản lượng và cơ cấu thành phẩm thủy sản 2004 – 2006

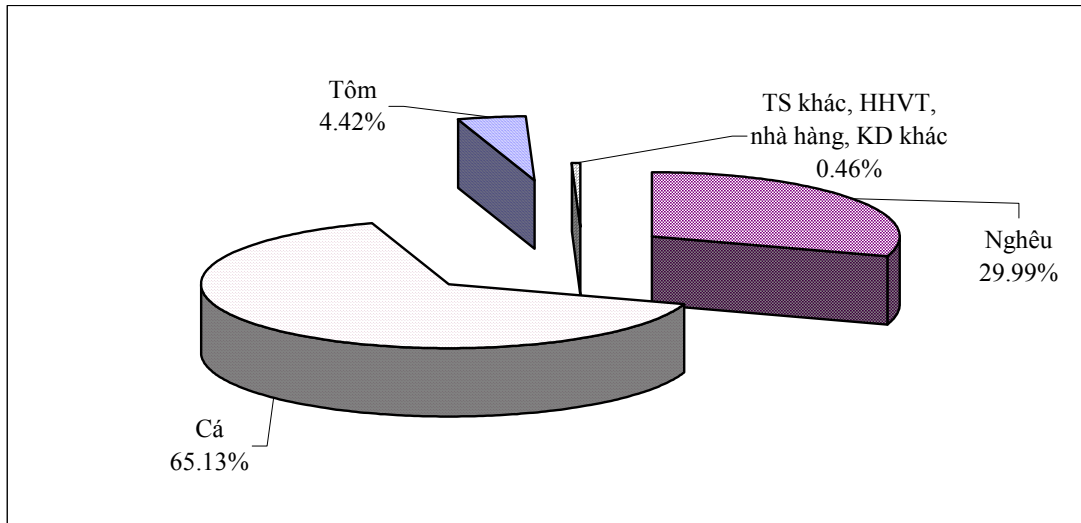
Thành phẩm	2004		2005		09 tháng 2006	
	Sản lượng (tấn)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Tỷ trọng (%)
Nghêu, sò	1.840	40,80	2.434	42,84	2.179	43,18
Cá	2.215	49,11	2.981	52,46	2.828	56,05
Tôm	455	10,09	267	4,70	39	0,77
Cộng	4.510	100	5.682	100	5.046	100



Hình 6: Sản lượng thành phẩm thủy sản 2003 – 2006

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 2004 – 2006

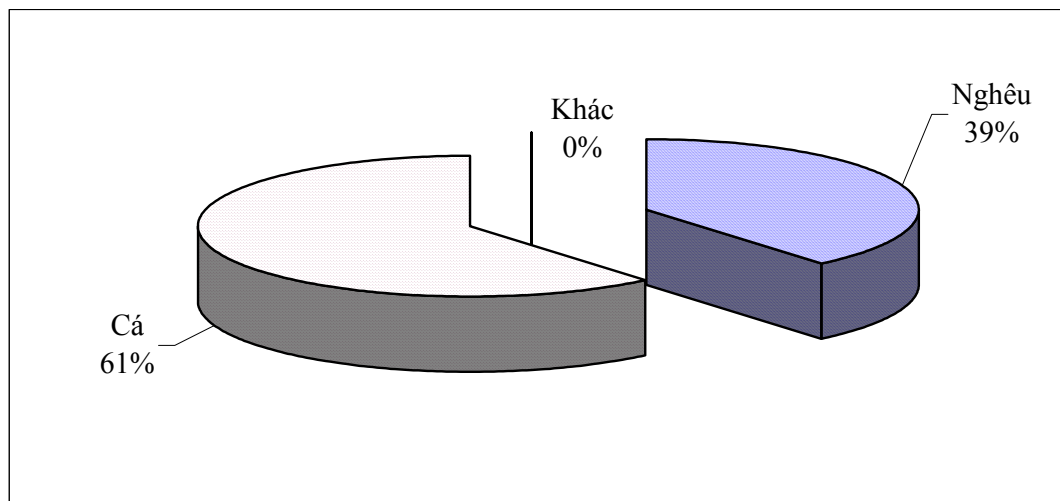
Chỉ tiêu	2004		2005		09 tháng 2006	
	Giá trị (Triệu đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đ)	Tỷ trọng (%)
Hàng thủy sản	153.655	72,61	250.803	88,80	247.144	99,58
- Nghêu, sò	-	-	79.166	28,03	74.426	29,99
- Cá	-	-	117.045	41,44	161.648	65,13
- Tôm	-	-	52.916	18,74	10.958	4,42
- Khác	-	-	1.676	0,59	112	0,04
Hàng hóa nhập khẩu	55.922	26,43	30.131	10,67	-	-
Hàng hóa vật tư	167	0,08	96	0,03	113	0,05
Nhà hàng	1.425	0,67	1.077	0,38	302	0,12
Nước đá	78	0,04	102	0,04	3	-
Kinh doanh khác	361	0,17	224	0,08	636	0,26
Cộng	211.607	100	282.433	100	248.198	100



Hình 7: Cơ cấu doanh thu 09/2006

Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận gộp 2004 – 2006

Chỉ tiêu	2004		2005		09 tháng 2006	
	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Hàng thủy sản	15.927	81,79	33.547	96,83	45.862	98,96
- Nghêu, sò	-	-	13.091	37,79	18.014	38,87
- Cá	-	-	15.213	43,91	28.339	61,15
- Tôm	-	-	5.001	14,43	(491)	(1,06)
- Khác	-	-	242	0,7	-	-
Hàng hóa nhập khẩu	973	5,00	631	1,82	-	-
Kinh doanh khác	2.573	13,21	468	1,35	484	1,04
Cộng	19.473	100	34.646	100	46.346	100



Hình 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp 09/2006

6.2. Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên vật liệu

Cá tra, nghêu và tôm sú là nguyên liệu chính trong hoạt động chế biến thủy sản đông lạnh của Công ty. Công ty có nhiều thuận lợi nhờ nguồn nguyên liệu phong phú tại chỗ và các vùng lân cận. Bến Tre nằm trong vùng sản xuất nguyên liệu thủy sản xuất khẩu chính của ĐBSCL, vùng có sản lượng thủy sản lớn nhất nước. Theo số liệu của Bộ Thủy sản, Bến Tre đứng hàng thứ 5 về tổng sản lượng thủy hải sản trong cả nước, thứ 4 ở ĐBSCL.

Trong đó, nguồn nghêu và cá tra nguyên liệu được Công ty mua qua các đại lý trong và ngoài tỉnh, có sẵn quanh năm. Nguồn tôm sú nguyên liệu do Công ty tự nuôi tại các ngư trường và mua trực tiếp tại vùng nguyên liệu trong tỉnh, được cung cấp từ tháng 7 đến tháng 11 hàng năm.

Để đảm bảo có được nguyên liệu “sạch” đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, trong các năm qua Công ty đã tăng cường biện pháp kiểm soát nguyên liệu đầu vào như lấy mẫu kiểm kháng sinh, hoá chất trong cá và tôm nguyên liệu trước khi thu hoạch, không đưa nguyên liệu không rõ nguồn gốc vào chế biến xuất khẩu, áp dụng có hiệu quả các chương trình quản lý chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm như GMP, SSOP, HACCP, ISO. Đặc biệt đối với tôm sú, Công ty chỉ sản xuất tôm nguyên liệu do Công ty tự nuôi và thu mua trực tiếp tại ao ngay thời điểm thu hoạch mà không thu mua qua đại lý.

Do tập trung cao cho công tác tạo nguồn nguyên liệu bằng nhiều biện pháp nên nguồn nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu tại Công ty luôn ổn định, sản lượng sản xuất năm sau luôn cao hơn năm trước.

Ngoài nguyên liệu thủy sản, các loại nguyên vật liệu khác cần thiết cho quá trình sản xuất là bao bì carton, PE, đồ nhựa, hoá chất v.v... Công ty đặt hàng theo danh mục tồn kho tối thiểu đối với các vật tư thiết yếu như hoá chất, nhiên liệu, túi PE, đồ nhựa

v.v...; đặt hàng khi có nhu cầu đối với vật tư phục vụ sản xuất cho từng hợp đồng như thùng carton, nhãn v.v...; đặt hàng theo yêu cầu phát sinh đối với các loại vật tư khác. Do đó, đảm bảo các vật tư tồn kho luôn ở mức tối thiểu.

Một số nhà cung cấp nguyên vật liệu của Công ty: Công ty Bao bì giấy Việt Trung, Công ty LIKSIN, Công ty TNHH Quảng cáo Thương mại Bá Toàn, DNTN Tân Tự Lực, Công ty SX TM Hạ Phong, Công ty TNHH Thanh Bình, Công ty TNHH Hữu Tín, Công ty TNHH Song Toàn, METRO (TP. HCM), Công ty Nhựa Cần Thơ, Công ty Xăng dầu Bến Tre, Công ty Cổ phần Đông Hải (Bến Tre), v.v...

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu phục vụ chế biến thủy sản hiện nay rất đa dạng, ổn định, chất lượng cao đáp ứng kịp thời yêu cầu sản xuất

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

- Do chi phí nguyên liệu thủy sản chiếm tỷ trọng cao nhất trong chi phí sản xuất nên bất cứ sự biến động của giá cả nguyên liệu đều ảnh hưởng đến kết quả SXKD. Trong trường hợp giá bán không thay đổi, giá nguyên liệu tăng sẽ giảm lợi nhuận và ngược lại sẽ tăng lợi nhuận.
- Chi phí nguyên vật liệu khác thường ít biến động và chiếm tỷ trọng nhỏ trong chi phí sản xuất. Tuy nhiên đối với loại vật tư phụ như xăng dầu, khi tăng giá sẽ kéo theo một loạt các chi phí sản xuất đầu vào tăng.
- Nếu giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng, gây nhiều bất lợi thì Công ty sẽ chủ động thương lượng lại với khách hàng để đề nghị hỗ trợ giá bán và điều chỉnh các chào giá mới cho phù hợp.

6.3. Chi phí sản xuất

- Việc tăng giảm chi phí sản xuất ảnh hưởng đến giá bán và hiệu quả SXKD. Công ty sản xuất theo đơn hàng nên việc thương lượng giá bán và giá mua nguyên liệu theo nguyên tắc đảm bảo SXKD có lãi.
- Do tọa lạc ngay vùng nguyên liệu đồng thời Công ty có ưu thế về công nghệ, có thị trường ổn định, có những biện pháp quản lý chi phí hiệu quả và chất lượng sản phẩm được khách hàng chấp nhận nên chi phí sản xuất của Công ty có lợi thế hơn các đối thủ cạnh tranh.
- Chi phí SXKD trong các năm gần nhất được trình bày trong bảng sau:

Bảng 7: Cơ cấu chi phí SXKD theo yếu tố 2004 – 2006

Đơn vị: triệu đồng

TT	Yếu tố chi phí	2004	2005	09 tháng 2006
1	Chi phí nguyên liệu - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	114.431 54,08	160.353 56,78	159.360 64,21
2	Chi phí vật liệu - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	7.650 3,62	13.267 4,70	13.432 5,41
3	Chi phí nhân công - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	10.503 4,96	14.219 5,03	12.813 5,16
4	Chi phí khấu hao TSCĐ - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	2.377 1,12	2.459 0,87	2.015 0,81
5	Chi phí dịch vụ mua ngoài - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	2.616 1,24	3.157 1,12	3.157 1,27
6	Chi phí khác bằng tiền - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	2.212 1,05	2.305 0,82	2.137 0,87
	Tổng cộng - Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	139.789 66,06	195.761 69,31	192.914 77,73

6.4. Trình độ công nghệ

- Trong các năm qua, Công ty đã không ngừng nâng cao trình độ công nghệ, đổi mới quản lý nên hiện nay đã đạt trình độ công nghệ tiên tiến so với các nhà máy trong khu vực.
- Bên cạnh các thiết bị cũ thường xuyên được nâng cấp, đổi mới kỹ thuật, 80% số máy móc thiết bị phục vụ sản xuất được trang bị từ năm 2000 đến nay, là những thiết bị thuộc công nghệ mới có ưu điểm là dễ vận hành, dễ làm vệ sinh, thời gian cấp đông ngắn, điện năng tiêu thụ giảm, đáp ứng yêu cầu đa dạng hoá sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, nâng cao sản lượng chế biến và chất lượng sản phẩm.
- Máy móc thiết bị tại Công ty có thể được chia thành 2 nhóm:
 - Nhóm các máy móc thiết bị chính: tủ đông tiếp xúc, băng chuyền thẳng, băng chuyền hấp, máy đá vảy v.v...
 - Nhóm các máy móc thiết bị hỗ trợ: máy hút chân không, hệ thống điều hoà, máy đánh dây, máy rà kim loại...

Do trang bị đồng bộ nên hiệu suất sử dụng thiết bị cấp đông hiện nay của Công ty rất cao, sử dụng trên 95% công suất cấp đông hiện có.

6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển

Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới được Công ty quan tâm thực hiện từ nhiều năm nay. Hiện Công ty có một tổ nghiên cứu phát triển gồm các thành viên từ Phòng Kế hoạch kinh doanh, Ban quản đốc phân xưởng, Tổ KCS. Trong các năm qua tổ đã nghiên cứu sản xuất một số sản phẩm xuất khẩu mới từ nghêu, cá, tôm như nghêu nguyên con luộc, nghêu nguyên con tẩm gia vị, nghêu xuyên que, cá fillet, tôm xuyên que và hàng thủy sản tiêu thụ nội địa, nghiên cứu hoàn thiện các qui trình sản xuất tại Công ty. Hiện tổ đang nghiên cứu và sản xuất thử nghiệm các mặt hàng giá trị gia tăng từ nghêu, cá tra và tôm.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

- Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng: GMP, SSOP, HACCP (từ 1995) và ISO 9001:2000 (từ năm 2001). Qua các đợt kiểm tra định kỳ của NAFIQAVED, phân xưởng sản xuất của Công ty đều đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, tiếp tục duy trì EU code, được đưa vào danh sách các doanh nghiệp có code xuất khẩu vào Thụy Sĩ, Canada, Hàn Quốc và Trung Quốc. Qua thẩm tra hàng năm của tổ chức DNV-Na Uy, hệ thống quản lý chất lượng của Công ty đều được công nhận phù hợp tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000. Bên cạnh đó, từ năm 2004 Công ty đã xây dựng và thực hiện tốt hệ thống kiểm soát nội bộ đối với toàn bộ các quá trình nghiệp vụ tại Công ty, tăng cường các hoạt động quản lý về tài chính kế toán, nhân sự, thành phẩm vật tư, bán hàng v.v...
- Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty hiện có 16 NV, trong đó có 13 NV có trình độ Đại học, 1 NV trình độ Cao đẳng. Trong 3 năm qua, 36 lượt NV bộ phận kiểm tra chất lượng đã được học qua các lớp HACCP, kiểm nghiệm vi sinh, kỹ thuật thống kê, bảo quản tôm nguyên liệu, quản lý sản xuất, v.v... do NAFIQAVED, SEAQIP, Trung tâm Năng suất Việt Nam, Sở Khoa học công nghệ Bến Tre tổ chức. Bộ phận kiểm tra chất lượng Công ty có khả năng triển khai thực hiện các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm của thị trường nhập khẩu, kiểm tra các tiêu chuẩn cảm quan và vi sinh sản phẩm thủy sản xuất khẩu, chuyển hẳn từ việc kiểm tra thành phẩm sang đảm bảo chất lượng theo hệ thống trong toàn bộ quá trình chế biến. Từ năm 2000, Công ty đã trang bị các thiết bị đồng bộ và hiện đại cho phòng kiểm nghiệm vi sinh, đáp ứng kịp thời việc kiểm tra và phát hiện các mối nguy có khả năng xảy ra trong quá trình sản xuất.

6.7. Hoạt động marketing

- Hoạt động marketing hiện nay do Giám đốc và Phòng Kế hoạch - Kinh doanh đảm nhiệm.
- Phương thức marketing: Đã chuyển hẳn từ phương thức bán hàng thụ động sang chủ động, tự bước ra thị trường, tìm kiếm và thiết lập quan hệ với khách hàng thông qua các hoạt động như:

- Tham dự các hội chợ thủy sản quốc tế hàng năm: Vietfish – Việt Nam, Brussel – Bỉ, Boston – Mỹ, Conxema – Tây Ban Nha, Polfish - Ba Lan, Gulfood- UAE;
 - Tiếp thị qua mạng internet;
 - Duy trì website www.aquatexbentre.com;
 - Quảng cáo trên một số tạp chí và website thương mại thủy sản quốc tế;
 - Thực hiện các hình ảnh, CD, catalogue quảng cáo;
 - Tận dụng mọi điều kiện, phương tiện để giới thiệu thế mạnh, khả năng, mặt hàng của Công ty, chuyên nghiệp hoá các khâu báo giá chào hàng;
 - Thiết lập quan hệ trực tiếp với các khách hàng đã từng mua hàng của Công ty thông qua các Công ty môi giới thương mại; xây dựng quan hệ tốt với đội ngũ thu mua, tìm kiếm nguồn hàng của các Công ty nhập khẩu thủy sản có văn phòng tại TP. HCM.
- Bên cạnh đầu tư nâng cấp nhà xưởng, thiết bị, đào tạo bồi dưỡng nhân lực, xây dựng hệ thống quản lý, trong kinh doanh Công ty luôn chú trọng cạnh tranh thông qua nâng cao chất lượng dịch vụ và sự thỏa mãn khách hàng, đáp ứng nhanh các yêu cầu khách hàng, chú trọng xây dựng marketing quan hệ nhằm thiết lập mối quan hệ lâu dài với khách hàng, khuyến khích khách hàng tiếp tục duy trì mối quan hệ kinh doanh với Công ty, tăng cường sự trung thành của người mua thông qua làm việc gần gũi với khách hàng. Đây là yếu tố giúp Công ty đưa thêm được giá trị đi kèm sản phẩm và dễ dàng thuyết phục khách hàng chấp nhận giá chào bán cao hơn trong thời gian qua.

6.8. Nhãn hiệu thương mại của Công ty

Công ty đã được cấp EU code DL 22 từ năm 1995; đã được cấp Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá cho thương hiệu “AQUATEX” từ năm 1998, “AQUATEX BENTRE” từ năm 1999 và biểu trưng (logo) Công ty từ năm 2003.

Thương hiệu Công ty: **AQUATEX BENTRE®**

Biểu trưng Công ty:



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

- Hình thức mua bán: Công ty mua bán thông qua các hợp đồng ngoại thương (đối với khách hàng nước ngoài) và hợp đồng mua bán (đối với khách hàng trong nước).

- Phương thức thanh toán: Các hợp đồng ngoại thương của Công ty được thực hiện theo các thông lệ thương mại quốc tế, phương thức thanh toán chủ yếu là L/C, một số hợp đồng thanh toán theo TTR, DP.
- Khách hàng của Công ty: Là các nhà nhập khẩu, nhà phân phối và nhà chế biến tại nước sở tại với các kênh phân phối là bán lẻ, thị trường dịch vụ ăn uống và tái chế. Hợp đồng với các khách hàng lặp lại của Công ty chiếm 60%, phần còn lại là của các khách hàng mới.

Bảng 8: Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Ngày ký hợp đồng	Khách mua hàng	Nội dung hợp đồng	Giá trị (USD)	Thời gian giao hàng
1	11/08/2006	Black Tiger Company, INC	Bán nghêu	258.000	12/2006
2	11/09/2006	Al Waheeb For Trading	Bán cá tra fillet	143.800	01/2007
3	25/09/2006	Pescados P.C.S., SL.	Bán cá tra fillet	71.500	11/2006
4	10/10/2006	Marfrio S.A	Bán cá tra fillet	290.160	12/2006
5	16/10/2006	Anova Food B.V.	Bán cá tra fillet	77.040	11/2006
6	20/10/2006	Atlas Maritime S.A.M	Bán cá tra fillet	60.500	11/2006
7	23/10/2006	Panapesca- Corporate Office	Bán nghêu	98.490	11/2006
8	25/10/2006	Frigoríficos Premar S.L., B-32107476	Bán cá tra fillet	75.600	11/2006
9	26/10/2006	Iberica De Congelados S.A	Bán cá tra fillet	71.040	12/2006
10	26/10/2006	New Shark S.R.L	Bán cá tra fillet	80.880	11/2006
Tổng cộng				1.227.010	

- Hàng tháng Công ty ký khoảng 30 hợp đồng ngoại thương về các mặt hàng nghêu, cá tra và tôm sú, trị giá bình quân mỗi hợp đồng là 55.000 USD. Đến thời điểm hiện tại, giá trị các hợp đồng Công ty đã ký kết và đang thực hiện là 2,5 triệu USD.

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

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty trong các năm gần nhất

Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh 2004 – 2006

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005 (*)	09/ 2006 (**)
1	Tổng giá trị tài sản	88.750	93.122	139.531
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+ 29,39	+ 4,93	+ 33,39
2	Doanh thu thuần	211.607	282.433	249.655
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+ 52,76	+ 33,47	+ 16,37
3	Lợi nhuận từ HĐ kinh doanh	5.103	7.518	20.274
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+ 203,76	+ 47,33	+ 241,95
4	Lợi nhuận khác	290	293	622
5	Lợi nhuận trước thuế	5.393	7.811	20.895
6	Lợi nhuận sau thuế	5.393	7.811	20.895
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+ 217,24	+ 44,84	+ 257,12
7	Tỷ lệ cổ tức	16%	20%	20%

- Doanh thu và lợi nhuận Công ty của năm 2005 tăng so với 2004 lần lượt là 33,47% và 44,84% chủ yếu là do sản phẩm ngẫu và cá mang lại. Năm 2005, sản lượng ngẫu tăng 32,28% và sản lượng cá tăng 34,58% so với năm 2004.

(*): Giải trình về các điểm ngoại trừ của kiểm toán trong Báo cáo tài chính 2005:

- Tại thời điểm 31/12/2005, Tổ chức kiểm toán (AISC) không có điều kiện tham gia quan sát kiểm kê tiền mặt, hàng tồn kho, tài sản cố định và cũng không áp dụng được những thủ tục thay thế cần thiết khác nên không thể đưa ra ý kiến về các khoản mục nêu trên.
- Theo ý kiến của AISC, ngoại trừ ảnh hưởng của các vấn đề nêu trên, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý các khía cạnh trọng yếu về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần XNK thủy sản Bến Tre cho niên độ tài chính kết thúc ngày 31/12/2005.

(**): Giải trình về việc tăng vốn điều lệ trong năm 2006:

- Ngày 14/04/2006, Công ty phát hành 500.000 cổ phần để tăng vốn điều lệ từ 25 tỷ lên 30 tỷ đồng theo Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên ngày 17/03/2006. Theo yêu cầu của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, ngày 16/11/2006, Aquatex đã gửi thư cho cổ đông xin ý kiến bổ sung về việc phát hành 500.000 cổ phần theo hình thức phát hành riêng lẻ cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn. Kết quả xin ý kiến Đại hội cổ đông như sau:

- **Số phiếu biểu quyết:**

- ♦ Số phiếu biểu quyết phát ra: 97, tương ứng 3.300.000 cổ phần, chiếm 100 % số cổ phần có quyền biểu quyết.
- ♦ Số phiếu biểu quyết thu về: 90, tương ứng 3.252.760 cổ phần, chiếm 98,57 % số cổ phần có quyền biểu quyết.
 - ✓ Số phiếu biểu quyết hợp lệ : 90, tương ứng 3.252.760 cổ phần, chiếm 98,57 số cổ phần có quyền biểu quyết.
 - ✓ Số phiếu biểu quyết không hợp lệ : 0

- **Số phiếu đồng ý, không đồng ý và không có ý kiến**

- ♦ Không bao gồm phiếu biểu quyết của Cty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn:
 - ✓ Số phiếu đồng ý: 89, tương ứng 2.702.760 cổ phần, chiếm 98,28 % số cổ phần có quyền biểu quyết (Tính trên 2.750.000 cổ phần, không bao gồm 550.000 cổ phần của Cty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn)
 - ✓ Số phiếu không đồng ý: 0; Số phiếu không có ý kiến: 0

- **Quyết định đã được thông qua:**

Đồng ý việc đã chào bán 5 tỷ đồng mệnh giá cổ phiếu cho Cty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn trong đợt phát hành riêng lẻ để tăng vốn điều lệ từ 25 lên 30 tỷ đồng theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên 2005 ngày 17/03/2006 và Nghị quyết HĐQT số 09/ABT ngày 14/04/2006.

- Ngày 22/05/2006, Công ty tăng vốn từ 30 tỷ lên 33 tỷ đồng thông qua việc phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 10:1 theo Nghị quyết Đại hội cổ đông bất thường số 181/NQ.ABT ngày 22/05/2006.

(***): *Giải trình của Công ty Kiểm toán và Dịch vụ tin học (AISC) về một số vấn đề liên quan trong Báo cáo tài chính năm 2005 và 09 tháng 2006 của Công ty Aquatex do AISC thực hiện kiểm toán:*

- Về cơ sở pháp lý liên quan đến việc Aquatex tăng vốn điều lệ từ 25 tỷ lên 33 tỷ đồng:

Căn cứ theo Biên bản Đại hội cổ đông thường niên của Aquatex ngày 17/03/2006 các Đại biểu cổ đông Công ty Aquatex đã nhất trí thông qua việc tăng vốn điều lệ. Tại thời điểm kiểm toán Đơn vị đã cung cấp đầy đủ các văn bản có liên quan của Công ty, biên bản kiểm tra quyết toán thuế, cũng như đã hoàn tất hồ sơ điều chỉnh tăng vốn điều lệ. Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, đăng ký thay đổi lần 2 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 22/05/2006 là 33 tỷ đồng. Theo ý kiến của AISC, từ các văn bản pháp lý trên sau khi thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ góp vốn (chuyển từ quỹ đầu tư phát triển, đối chiếu với thông tư 19/2003/TT-BTC ngày 20/03/2003 thì không có sự hạn chế về việc chuyển nguồn này). Công ty Aquatex đủ cơ sở để điều chỉnh tăng vốn điều lệ như trong báo cáo tài chính 09 tháng 2006 đã trình bày.

- Về việc mua bán cổ phiếu quỹ của Aquatex, báo cáo tài chính 2005 và 09 tháng 2006 đã được kiểm toán không phản ánh là do:

Tại thời điểm 31/12/2005, Công ty không có cổ phiếu quỹ. Trong năm 2006, ngoài việc bán cổ phiếu mới phát hành từ việc điều chỉnh tăng vốn điều lệ, Công ty Aquatex có mua và bán cổ phiếu của mình tại thời điểm các nhà đầu tư chứng khoán có nhu cầu gồm cả trường hợp bán hộ cho cán bộ công nhân viên nhằm tránh cổ phiếu bị giảm giá như đơn vị đã giải trình khi thực hiện kiểm toán. Quan điểm của AISC về việc mua bán cổ phiếu này không phải là mua bán cổ phiếu quỹ và đã có lưu ý với đơn vị về vấn đề này. Tại thời điểm 30/09/2006, các nghiệp vụ này đã kết thúc và Công ty Aquatex cũng không còn lưu giữ cổ phiếu mua lại. Do đó, theo ý kiến của AISC việc mua bán cổ phiếu này chưa đủ điều kiện để ghi nhận mua bán cổ phiếu quỹ trong báo cáo 09 tháng 2006. Và do đây là báo cáo giữa niên độ nên AISC có sơ sót đã không kiến nghị đơn vị trình bày rõ về việc mua bán này.

(Xem chi tiết tại Phụ lục V, VI, VIII đính kèm)

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

- Thuận lợi:
 - Công ty tọa lạc ngay tại vùng nguyên liệu nghêu, cá, tôm.
 - Có điều kiện sản xuất đảm bảo, có Code xuất khẩu thủy sản (kể cả nghêu) vào EU.
 - Lực lượng công nhân có trình độ tay nghề cao.
 - Sản xuất đồng thời được 3 mặt hàng nghêu, cá, tôm là một ưu thế cạnh tranh lớn chỉ có ở một số rất ít doanh nghiệp.
 - Có uy tín và kinh nghiệm trong SXKD, có khách hàng và thị phần ổn định tại các thị trường chính EU, Nhật, Mỹ và các thị trường khác.
 - Cơ chế quản lý năng động giúp Công ty sử dụng có hiệu quả vốn, tài sản của doanh nghiệp.
 - Đầu tư máy móc thiết bị tương đối đầy đủ, hiện đại, đáp ứng kịp thời yêu cầu nâng sản lượng và chất lượng sản phẩm.
- Khó khăn:
 - Do tính chất của ngành nên nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất phụ thuộc nhiều vào thời vụ, dễ bị biến động khi thời tiết khí hậu thay đổi.
 - Các nước nhập khẩu đặt ra các yêu cầu ngày càng nghiêm ngặt hơn về vệ sinh an toàn thực phẩm.
 - Việc sử dụng kháng sinh hoá chất bị cấm trong nghề nuôi còn diễn biến phức tạp.
 - Một số vật tư phụ tăng giá kéo theo chi phí sản xuất đầu vào tăng.

- Tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành ngày càng gay gắt. Tính cạnh tranh trong thu mua, chế biến thủy sản rất gay gắt tạo xu hướng giảm tỷ suất lợi nhuận.

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

Đánh giá sản phẩm và thị trường xuất khẩu

a. Sản phẩm

- *Sản phẩm nghêu*: Trước mỗi quan tâm về an toàn thực phẩm và những sản phẩm không đạt chất lượng ngày càng tăng, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến sản phẩm sinh thái, sản phẩm “sạch”, trong đó có nghêu. Theo xu hướng hiện nay, các sản phẩm dựa trên thủy sản trên thực tế đã kích thích nhu cầu đối với các sản phẩm thịt nghêu luộc đông lạnh và nghêu nguyên con. Theo định hướng phát triển đến năm 2020 của Bộ Thủy sản, nghêu (nhuyễn thể hai mảnh vỏ) được xác định thuộc nhóm các đối tượng chủ lực (tôm, cá tra, basa, cá ngừ đại dương, mực và bạch tuộc, nhuyễn thể hai mảnh vỏ, cá biển, cá rô phi) phục vụ hoạt động chế biến và xuất khẩu.
- *Sản phẩm cá tra fillet*: Thị trường cá đang có xu hướng tăng trưởng, cá tra, basa Việt Nam đã có chỗ đứng trên thị trường thế giới, và đang thay thế dần cá tuyết và cá minh thái. Với các đặc điểm như cá thịt trắng, ngọt, không có xương dăm, mùi dịu nhẹ, thịt chắc, dễ chế biến, giá thấp nên xu hướng dùng cá fillet rất phổ biến, nhu cầu tiêu thụ cá tra, basa ngày càng tăng, thị trường xuất khẩu cá tra, basa còn tiếp tục được mở rộng. Riêng EU đang thiếu trên 4 triệu tấn cá thịt trắng mỗi năm, sẽ là cơ hội cho cá tra, basa Việt Nam nếu đáp ứng các yêu cầu về chất lượng và an toàn vệ sinh. Nhu cầu của thị trường nội địa tiếp tục tăng lên trong thời gian tới do thu nhập ngày càng tăng, nhu cầu về thủy sản sẽ tăng, mặt khác người tiêu dùng ngày càng quen và ưa thích sản phẩm này. Nghề nuôi cá tra, basa trong nước còn diện tích có khả năng nuôi còn lớn, sản xuất giống cá tra hoàn toàn chủ động, kỹ thuật nuôi ngày càng hoàn thiện, chế biến đạt tiêu chuẩn chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, đang chuyển sang sản phẩm GTGT. Với tiềm năng và tính đặc thù cao, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm cá tra, basa còn rất lớn.
- *Sản phẩm tôm*: Hội nghị toàn cầu GSOL 2005 - TP. HCM, 12/2005 đã đánh giá cao sản phẩm tôm sú của Việt Nam và nhận định tôm chế biến GTGT chỉ Việt Nam và Thái Lan có thể mạnh. Riêng Việt Nam có ưu thế về tôm sú cỡ lớn với lượng hàng hoá dồi dào..

b. Thị trường xuất khẩu

- *Thị trường Châu Âu*: Thị trường Châu Âu, đặc biệt là thị trường EU, thường có những rào cản thuế quan và phi thuế quan nhằm hạn chế các nước xuất khẩu theo những điều kiện có lợi cho họ. Tuy nhiên, đây là thị trường có uy tín cao, việc xuất hàng vào Châu Âu cũng có một ý nghĩa nhất định như một chứng chỉ về trình độ. Trong các năm qua thị trường nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Châu Âu trong đó có nghêu đã phát triển khá mạnh.

Các sản phẩm của Công ty xuất sang thị trường EU là nghêu, cá tra, tôm được khách hàng đánh giá cao.

- Thị trường Nhật: Nhật bản là thị trường nhập khẩu thủy sản số 1 thế giới. Trong số 100 mặt hàng thực phẩm nhập khẩu nhiều nhất của Nhật bản thì đã có đến 27 loại sản phẩm thủy sản, trong đó tôm là một trong hai mặt hàng thực phẩm được nhập khẩu nhiều nhất trong tất cả các loại thực phẩm. Nhật bản cũng là thị trường chính nhập khẩu các sản phẩm nghêu, sò.

Công ty xuất khẩu nghêu, tôm sù vào thị trường Nhật.

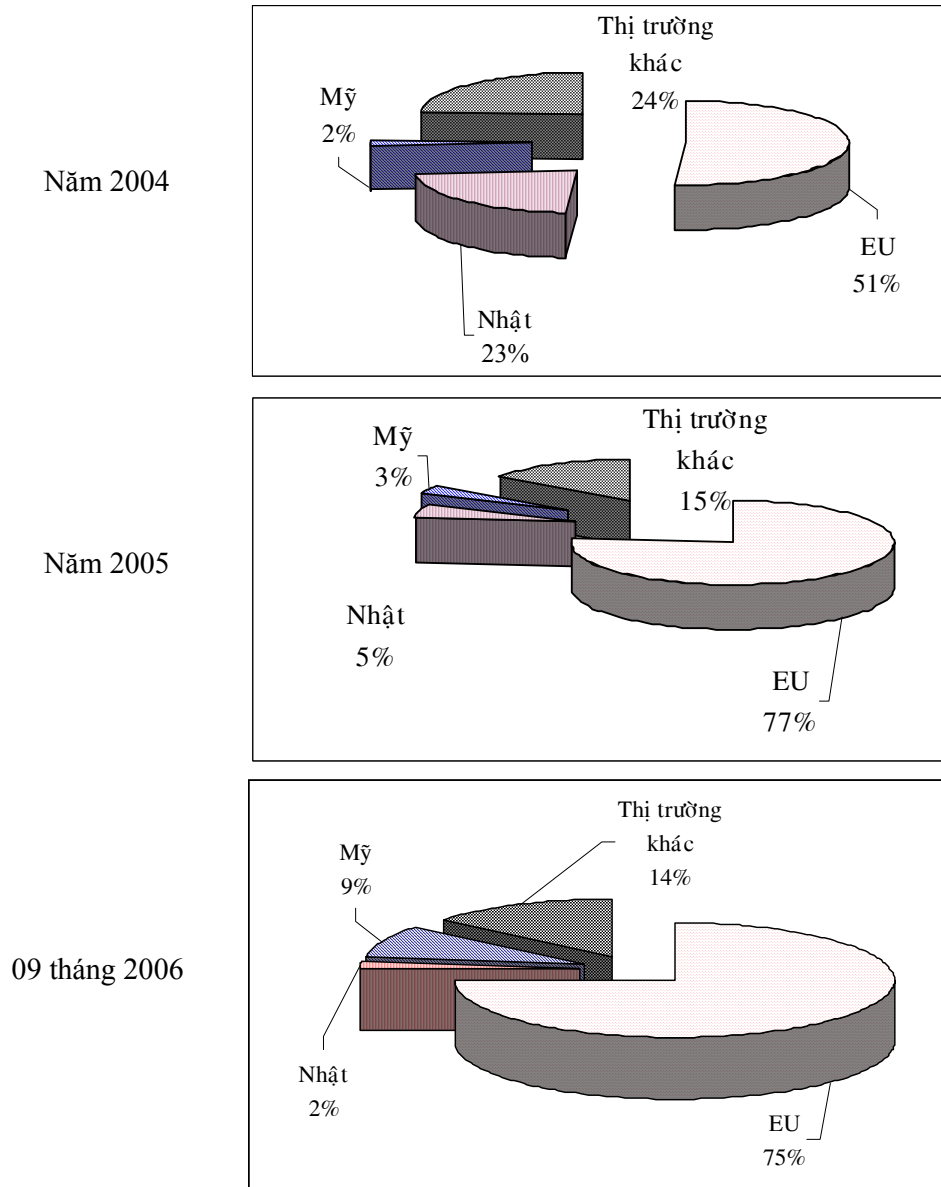
- Thị trường Mỹ: Mỹ là thị trường nhập khẩu thủy sản lớn thứ hai trên thế giới, chỉ sau Nhật. Những năm gần đây thị trường Mỹ nhập khẩu mạnh các mặt hàng tôm cá nước ngọt, cá ngừ, cá hồi, điệp. Mỹ hiện là nhà nhập khẩu tôm đứng đầu thế giới, là thị trường xuất khẩu thủy sản lớn thứ 2 của Việt Nam.

Công ty xuất khẩu nghêu vào thị trường Mỹ.

- Các thị trường khác: Hongkong, Hàn Quốc, Canada, v.v... Công ty xuất khẩu nghêu, cá tra và tôm sù vào các thị trường này.

Bảng 10: Cơ cấu thị trường xuất khẩu 2004 – 2006 (về giá trị)

Thị trường	Năm 2004	Năm 2005	09 tháng 2006
EU	51%	77%	75%
Nhật	23%	5%	2%
Mỹ	2%	3%	9%
Thị trường khác	24%	15%	14%



Hình 9: Cơ cấu thị trường xuất khẩu 2004 - 2006

Sản phẩm của Công ty hiện đã được xuất khẩu đến 35 nước, lãnh thổ trên thế giới. Trong hai năm qua, bên cạnh củng cố các mặt hàng và thị trường truyền thống, Công ty đã mở rộng xuất khẩu, sang các thị trường mới như Hy Lạp, Ba Lan, Nga, Mexico, Dominica, Libăng, Jordani, UAE, Israel, Ai Cập, Senegal. EU là thị trường có yêu cầu khắt khe nhất về vệ sinh an toàn thực phẩm nên việc duy trì tỷ trọng cao thị trường EU trong nhiều năm liên tục cho thấy sản phẩm do Công ty sản xuất hoàn toàn có khả năng xâm nhập các thị trường khó tính khác.

Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành và đối thủ cạnh tranh

- Năm 2005, Công ty đứng thứ 21 về khối lượng xuất khẩu và đứng thứ 48 về kim ngạch xuất khẩu trong số các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của cả nước. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trực tiếp năm 2005 tăng 57% so với năm 2004. Số lượng khách hàng giao dịch và số lượng khách hàng mới năm 2005 tăng 47% so với năm 2004. (Nguồn: Thống kê các Doanh nghiệp xuất khẩu năm 2005 của VASEP)
- *Sản phẩm nghêu đông lạnh:* Năm 2005, Công ty đứng đầu các doanh nghiệp xuất khẩu nghêu của Việt Nam, chiếm 24% thị phần (2.660 tấn). Đi tiên phong trong việc xuất khẩu nghêu, trong các năm qua AQUATEX BENTRE là nhà xuất khẩu nghêu hàng đầu của Việt Nam. Lợi thế cạnh tranh mặt hàng nghêu của Công ty là có thị phần lớn nhất, tọa lạc ngay tại tỉnh có sản lượng nghêu lớn nhất nước (sản lượng 45.000 tấn/năm, diện tích nuôi 5.000 ha), có trang thiết bị công nghệ chế biến nghêu hoàn chỉnh, công suất lớn, công nhân có tay nghề cao, chất lượng sản phẩm đạt các tiêu chuẩn cao nhất về vi sinh và về cảm quan, có mối quan hệ đối tác với nhiều khách hàng lớn tại các thị trường nhập khẩu chính. Bên cạnh đó, nghêu là sản phẩm đặc thù của Công ty ít “đụng hàng” với sản phẩm của các công ty xuất khẩu thủy sản lớn ở ĐBSCL và không bị cạnh tranh bởi các sản phẩm cùng loại của các nước nhập khẩu. Việc này cũng giảm thiểu được sự kiện cáo bán phá giá ở nước nhập khẩu dẫn đến nguy cơ mất thị trường. Năm 2005, ngành thủy sản đã tiến hành lấy trên 700 mẫu nhuyễn thể 2 mảnh vỏ tại 18 vùng nuôi và phân tích theo 5 chỉ tiêu: tảo độc, độc tố sinh học biển, vi sinh vật gây bệnh, dư lượng kim loại nặng, thuốc trừ sâu gốc chlore. 100% mẫu phân tích kiểm tra đều đạt tiêu chuẩn và không bị phát hiện độc tố sinh học. Các lô hàng nhuyễn thể 2 mảnh vỏ xuất sang thị trường EU đều đạt yêu cầu. Việt Nam đã được EU công nhận trong danh sách nhóm 1 các nước được phép xuất khẩu nhuyễn thể 2 mảnh vỏ vào thị trường này với 18 vùng thu hoạch nhuyễn thể 2 mảnh vỏ có tổng diện tích 33.885 ha, đạt sản lượng 141.950 tấn. Riêng Bến Tre với 8 hợp tác xã nuôi và khai thác nghêu tại 3 huyện Ba Tri, Bình Đại và Thạnh Phú đều được đưa vào chương trình kiểm soát thu hoạch nhuyễn thể 2 mảnh vỏ để khai thác, chế biến xuất khẩu vào EU. Tuy nhiên, sản phẩm nghêu còn phụ thuộc nhiều vào thiên nhiên nên sản lượng thường biến động.

Về đối thủ cạnh tranh, AQUATEX BENTRE là đơn vị tiên phong trong xuất khẩu nghêu ra thị trường nước ngoài, sau đó xuất hiện thêm các công ty chế biến nghêu xuất khẩu. Cũng có lợi thế về nguồn nguyên liệu, các công ty tại tỉnh Tiền Giang như Công ty TNHH thương mại Sông Tiền (SOTICO), Công ty TNHH Việt Phú, Công ty TNHH Gò Đàng (GODACO), Công ty TNHH Ngọc Hà là những đối thủ cạnh tranh về mặt hàng nghêu của Công ty. Đa số các công ty này có nhà xưởng mới xây dựng, có code xuất khẩu vào EU, thu hút khách hàng bằng giá chào thấp, chủ yếu xuất khẩu hàng thị trường nội địa. Đối với các công ty xuất khẩu nghêu tại TP. HCM, do không có nguồn nguyên liệu tại chỗ nên phải thu gom nguyên liệu nhiều nơi nên chất lượng sản phẩm không ổn định. Các công ty này có thể mạnh về xuất khẩu hàng thủy sản GTGT.

- *Sản phẩm cá tra/basa fillet*: Năm 2005 Công ty đứng thứ 12 các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra/basa của Việt Nam, đạt sản lượng 3.021 tấn (chiếm 2%). Thế mạnh của Công ty trong chế biến xuất khẩu cá tra là công nhân có tay nghề cao do tham gia chế cá tra từ rất sớm (năm 1999), qui trình sản xuất hoàn chỉnh, nghề nuôi cá tra tăng sản trong tình đang phát triển mạnh, có hệ thống kiểm soát nguyên liệu đầu vào và truy xuất nguồn gốc sản phẩm tốt, hoàn toàn đáp ứng được nhu cầu cung cấp sản phẩm cá “sạch”, chất lượng cao, khách hàng tiêu thụ ổn định.

Đối thủ cạnh tranh mặt hàng cá tra fillet của Công ty là các công ty sản xuất xuất khẩu cá tra, basa tại khu vực ĐBSCL. Thế mạnh của các công ty sản xuất cá tra, basa trong khu vực là nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định, có trang thiết bị công nghệ hiện đại, công suất lớn. Thị trường trường xuất khẩu cá tra ngày càng mở rộng, sản lượng cá nuôi trong vùng tăng nhanh hàng năm, cá tra chất lượng cao, cá “sạch” (cá tra thịt trắng, không nhiễm kháng sinh, hoá chất) hiện có nhu cầu rất cao trên thị trường nhưng các doanh nghiệp chưa đáp ứng đủ.

- *Sản phẩm tôm sú*: Toạ lạc ngay tại vùng nguyên liệu với diện tích nuôi tôm sú công nghiệp/bán công nghiệp lớn (diện tích 6.500 ha, sản lượng 25.000 tấn/năm), với thời gian vận chuyển nguyên liệu từ khi thu hoạch về đến nhà máy chế biến rất ngắn nên trong các năm qua Công ty tập trung tận dụng ưu thế này khi tôm vào vụ để sản xuất hàng tôm sú nguyên con, hàng tôm sú vỏ/thịt chất lượng cao cung cấp cho các khách hàng truyền thống. Do đó trong cơ cấu hàng sản xuất của Công ty, sản phẩm tôm sú chiếm tỷ trọng thấp.

Hiện nay, NAFIQAVED đang thực hiện tại Bến Tre dự án áp dụng thí điểm thực hành nuôi thủy sản tốt (GAP) do Bộ Thủy sản tài trợ với mục đích nuôi tôm đạt được sản phẩm an toàn vệ sinh và cấp chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm, tiến tới công nhận xuất xứ vùng nuôi an toàn và cấp chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế cho sản phẩm tôm nuôi Bến Tre.

Triển vọng phát triển của ngành

- Việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ mang lại nhiều cơ hội phát triển cho ngành thủy sản: Các sản phẩm thủy sản thâm nhập sâu rộng hơn vào thị trường thế giới. Sự ưu đãi hơn về thuế quan, xuất xứ hàng hóa, hàng rào phi thuế quan và những lợi ích về đối xử công bằng, bình đẳng sẽ tạo điều kiện để hàng thủy sản Việt Nam có khả năng cạnh tranh hơn trên thị trường thế giới. Các nhà đầu tư nước ngoài có nhiều cơ hội đầu tư phát triển thủy sản tại Việt Nam. Doanh nghiệp các nước sẽ quan tâm hơn đến xuất, nhập khẩu thủy sản của Việt Nam.
- Theo dự báo phát triển xuất khẩu thủy sản của FAO, sự tăng trưởng dân số, cùng với sự xuất hiện những căn bệnh ở gia cầm, gia súc và xu hướng chuyển sang ăn thủy sản tăng, mức tiêu thụ thủy sản sẽ tăng từ 17-19 kg/người/năm, nhu cầu thực phẩm thủy sản thế giới ở mức 121 triệu tấn vào năm 2010 tăng 22% so với năm 2001. Nhờ những đặc tính như chất lượng nguyên liệu tốt, sản phẩm chế biến phong phú, hàng thủy sản nước ta có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới, đưa Việt Nam khá ổn định ở vị

trí 10 nước xuất khẩu thủy sản hàng đầu thế giới. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước ta trong thời gian tới sẽ mang lại cho thủy sản những ưu đãi hơn về thuế quan. Theo chương trình phát triển xuất khẩu thủy sản đến năm 2010 và tầm nhìn 2020 của Bộ Thủy sản, ngành thủy sản phấn đấu đến năm 2010 đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản 4 tỷ USD, phấn đấu nâng cao năng lực cạnh tranh sánh ngang với các nước đang phát triển, đưa thủy sản tiếp tục là ngành kinh tế mũi nhọn và là một trong những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của cả nước.

- Với nhu cầu thực phẩm thủy sản thế giới tăng cao như dự báo, định hướng phát triển của AQUATEX BENTRE trong các năm tới hoàn toàn phù hợp với triển vọng phát triển chung của ngành thủy sản Việt Nam.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số CB-CN Công ty đến thời điểm 30/09/2006 là: 1.106 người. Trong đó:

STT	Phân loại lao động	Số người	Tỷ trọng (%)
I	Phân theo thời hạn hợp đồng		
1	Hợp đồng lao động dài hạn	850	76,85
2	Hợp đồng lao động ngắn hạn	256	23,15
Tổng cộng		1.106	100,00
II	Phân theo giới tính		
1	Lao động nam	221	19,98
2	Lao động nữ	885	80,02
Tổng cộng		1.106	100,00
III	Phân theo trình độ		
1	Đại học, cao đẳng	52	4,70
2	Trung học chuyên nghiệp	62	5,61
3	CN kỹ thuật và trình độ khác	992	89,69
Tổng cộng		1.106	100,00

9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

Chính sách đào tạo:

- Đào tạo bên trong: Được tổ chức tại Công ty; Hình thức đào tạo: ngắn hạn và tập trung; Nội dung đào tạo: nâng bậc tay nghề, quản lý sản xuất, quản lý chất lượng; Đối tượng đào tạo: KCS, cán bộ từ tổ phó trở lên, công nhân.

- Đào tạo bên ngoài: Gởi đi đào tạo tại các trường Đại học, Cao đẳng và Trung học chuyên nghiệp; Hình thức đào tạo: dài hạn, ngắn hạn; Nội dung đào tạo: chế biến thủy sản, tài chính kế toán, quản trị kinh doanh, quản lý chất lượng; Đối tượng đào tạo: Cán bộ quản lý, NV các phòng ban, KCS.
- Trong năm 2004, Công ty bồi dưỡng nghiệp vụ và nâng bậc tay nghề cho 607 lượt CB-CN. Trong đó: Quản lý chất lượng: 6; Quản trị kinh doanh: 2; Quản trị nhân sự: 1; Quản trị hành chính văn phòng: 1; Kế toán trưởng: 1; Điều hành sản xuất: 2; Đại học tại chức: 2; Trung cấp chính trị: 2; Bồi dưỡng nâng bậc tay nghề: 230; Đào tạo kỹ thuật chế biến cho công nhân mới: 360;

Trong năm 2005 Công ty bồi dưỡng nghiệp vụ và nâng bậc tay nghề cho 655 lượt CB-CN. Trong đó: Quản lý chất lượng: 7; Vận hành lò hơi: 2; Bồi dưỡng nâng bậc tay nghề: 246; Đào tạo công nhân mới: 398; Đại học tại chức: 2; phối hợp với Trường đào tạo kỹ thuật và nghiệp vụ MTC mở lớp quản lý sản xuất cho 64 CB-CN từ tổ phó trở lên.

Toàn bộ kinh phí đào tạo do Công ty đài thọ.

- Đến nay hầu hết cán bộ quản lý tại các phòng ban, phân xưởng đều đã học qua các khóa bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ. Việc đào tạo được tiến hành kết hợp song song với việc tích cực áp dụng hệ thống quản lý chất lượng HACCP, ISO 9001:2000.

Chính sách tiền lương, thưởng:

- Tiền lương: Được trả trực tiếp cho người lao động, gồm:
 - Công nhân trực tiếp sản xuất: Được trả lương theo sản phẩm làm ra. Mức lương trung bình/tháng/người của công nhân là 1,3 triệu đồng.
 - Cán bộ quản lý, NV văn phòng: Được trả lương theo hệ số do Công ty ban hành. Mức lương trung bình/tháng/người của cán bộ quản lý, nhân viên văn phòng là 2,5 triệu đồng.
- Chế độ ngoài lương chính:
 - Làm thêm giờ, làm thêm ngày chủ nhật, lễ v.v...: theo Luật Lao động
 - Tiền ăn giữa ca
 - Nghỉ phép
- Thưởng:
 - Thưởng năm: Người lao động được thưởng 1 lần vào cuối năm
 - Thưởng đột xuất: Áp dụng đối với các trường hợp có thành tích xuất sắc đột xuất trong sáng kiến cải tiến kỹ thuật, tiết kiệm. Mức thưởng căn cứ vào thành tích và hiệu quả mang lại.

Chính sách trợ cấp:

Công ty trợ cấp đột xuất cho các trường hợp người lao động bị bệnh hiểm nghèo, tai nạn lao động, thiên tai hỏa hoạn, v.v... Công ty xét trợ cấp trên cơ sở đề nghị của Ban chấp hành Công đoàn.

10. Chính sách cổ tức

- Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo qui định của pháp luật.
- Cổ đông sẽ được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của ĐHCĐ.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHCĐ quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- Tỷ lệ cổ tức cho các năm sắp tới dự kiến duy trì trong khoảng 20 đến 25%/năm.

Bảng 11: Tỷ lệ cổ tức 2004 – 2006

Chỉ tiêu	2004	2005	09 tháng 2006
Cổ tức trên mệnh giá	16%	20%	20%

11. Tình hình hoạt động tài chính**11.1. Các chỉ tiêu cơ bản***Trích khấu hao TSCĐ*

Công ty tiến hành trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng, tỷ lệ khấu hao hàng năm được áp dụng phù hợp với Quyết định 206/2003/QĐ-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 12/12/2003.

Thu nhập bình quân

- Năm 2004: 1.225.046 đồng/người/tháng;
- Năm 2005: 1.266.265 đồng/người/tháng.

Đây là mức thu nhập khá so với các đơn vị cùng ngành trong tỉnh.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

- Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

Trích lập các quỹ theo luật định

- Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành. Công ty trích lập các quỹ trước khi phân chia cổ tức cho các cổ đông. Tình hình trích lập các quỹ năm 2004 và 2005 như sau:
 - Quỹ dự trữ bắt buộc: không quá 5% lợi nhuận sau thuế cho đến khi bằng 10% vốn điều lệ.
 - Các quỹ khác được ĐHCĐ thường niên thông qua.

Đơn vị: triệu đồng

Các quỹ	Năm 2004	Năm 2005	09 tháng 2006
Quỹ dự phòng tài chính	86	211	-
Quỹ đầu tư phát triển	1.087	2.649	350
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	225	166	-

- Ngoài ra còn có các quỹ khác không hình thành từ lợi nhuận như: Quỹ khấu hao tài sản cố định, quỹ khấu hao sửa chữa lớn.

Tổng dư nợ vay

- Tổng dư nợ vay ngân hàng và quỹ hỗ trợ phát triển đến 30/09/2006: 40,36 tỷ đồng, không có nợ quá hạn.

*Tình hình công nợ***Bảng 12:** Các khoản phải thu 2004 – 2006

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	09 tháng 2006
1	Phải thu khách hàng	14.850	18.890	42.849
2	Trả trước cho người bán	2.885	5.054	6.920
3	Thuế GTGT được khấu trừ	1.047	1.490	2.761
4	Các khoản phải thu khác	6.018	11.010	4.533
	Tổng cộng	14.800	36.445	57.063

Bảng 13: Các khoản phải trả 2004 – 2006

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	09 tháng 2006
I	Nợ ngắn hạn	57.828	59.740	67.648
1	Vay ngắn hạn	41.658	39.568	38.429
2	Nợ dài hạn đến hạn trả	2.658	4.269	45
2	Phải trả cho người bán	2.765	2.913	9.779
3	Người mua trả tiền trước	635	693	1.350
4	Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	407	345	572
5	Phải trả công NV	4.258	4.544	3.642
6	Phải trả phải nộp khác	5.448	7.408	13.822
7	Chi phí phải trả	-	-	-
II	Nợ dài hạn	4.370	5.202	1.894
III	Nợ khác	-	-	-
	Tổng cộng	62.198	64.942	69.534

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Từ khi Công ty được cổ phần hoá, các chỉ tiêu tài chính đang có những biến chuyển thuận lợi: Tình hình tài chính lành mạnh, doanh số và lợi nhuận liên tục tăng trong các năm qua và có khả năng phát triển.

Bảng 14: Các chỉ tiêu đánh giá tình hình kinh doanh 2004 – 2006

Các chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	09 tháng 2006
<i>1. Khả năng thanh toán (lần):</i>			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,16	1,07	1,65
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,49	0,71	1,35
<i>2. Bố trí cơ cấu vốn (%):</i>			
- TSCĐ/Tổng tài sản	24,73	31,31	19,81
- TSLĐ/ Tổng tài sản	75,27	68,69	80,19
<i>3. Bố trí cơ cấu nguồn vốn:</i>			
- Nợ phải trả /Tổng nguồn vốn	70,08	69,74	49,83

- Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	29,92	30,26	50,17
4. Năng lực hoạt động:			
- Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân (Vòng/lần)	7,17	8,29	9,59
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản (%)	238,43	303,29	177,88
5. Khả năng sinh lời (%):			
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,55	2,77	8,34
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	20,31	27,66	29,85
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	6,08	8,39	14,98
- Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	2,41	2,66	8,12

Ghi chú: Xem giải trình nguyên nhân chiếm tỷ trọng cao của hàng tồn kho và nợ phải trả trong tổng tài sản thời điểm 31/12/2005 tại Phụ lục IV.

12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát

Thành viên HĐQT

1. Ông Đặng Kiệt Tường – Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 01/08/1959

Địa chỉ thường trú: 214A, Phường 5, TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1986 - 1990: NV và Phó phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1990 - 1995: Trưởng phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1995 - 1999: Phó Giám đốc Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1999 - 2004: Giám đốc Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2004 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 204.462 cổ phần, chiếm 6,20% vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

2. Ông **Lê Bá Phương** - Phó Chủ tịch HĐQT

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 20/11/1964

Địa chỉ thường trú: 90/5 Nguyễn Khoái, Phường 2, Quận 4, Tp Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngoại thương

Quá trình công tác:

- 1984 – 1987: Tham gia nghĩa vụ quân sự
- 1987 – 2004: NV và Phó phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2004 đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 167.010 cổ phần, chiếm 5,06% vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: không

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không có

3. Ông **Lương Văn Thành** - Thành viên HĐQT

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 12/11/1962

Địa chỉ thường trú: 120 Nguyễn Duy Dương, Phường 9, Quận 5, TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1986 - 1999: Công tác tại Công ty Xây lắp và Vật liệu Xây dựng (thuộc Lực lượng thanh niên xung phong TP. HCM)

- 1999 đến nay: Trưởng ban Quản lý dự án, Trưởng phòng Kế hoạch - Đầu tư, hiện là Giám đốc Xí nghiệp Xây dựng - Công ty Quản lý và phát triển nhà Quận 2 – TP. HCM
- 02/2006 đến nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 130.000 cổ phần, chiếm 3,94% vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

4. Ông **Lương Thanh Tùng** - Thành viên HĐQT

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 12/04/1974

Địa chỉ thường trú: Số 37 Nguyễn An Ninh, Phường 2, TP Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 11/12

Trình độ chuyên môn: Sản xuất, kinh doanh thủy sản

Quá trình công tác:

- 2001- 2006: Chủ Doanh nghiệp tư nhân Hải lý
- 2004 đến nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre
- 2006 đến nay: Thành viên sáng lập, Phó Giám đốc Công ty TNHH TM – DV Trường Phát – Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 655.280 cổ phần, chiếm 19,86% vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

5. Bà **Nguyễn Thị Ngọc Lê** - Thành viên HĐQT

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 17/12/1963

Địa chỉ thường trú: Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính – Kế toán

Quá trình công tác:

- 1983 – 1985: NV Kế toán Sở Thủy sản Bến Tre
- 1985 – 1989: NV Kế toán Xí nghiệp Đông lạnh 22
- 1989 – 1997: Phó phòng Kế toán Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1997 – 2004: Kế toán trưởng Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2004 đến nay: Kế toán trưởng, Trưởng phòng Tài chính – Kế toán Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre
- 2004 đến nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 1.540 cổ phần, chiếm 0,05 % vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Chồng: Ông Nguyễn Văn Kiệt - Số cổ phần nắm giữ: 6.160 cổ phần (0,19%)

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

Ban Kiểm soát

1. Bà Lê Thị Lan - Trưởng Ban Kiểm soát

Giới tính: Nữ
 Ngày sinh: 25/02/1960
 Địa chỉ thường trú: Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Trung cấp Kế toán

Quá trình công tác:

- 1983 - 1993: Kế toán tổng hợp - kiểm soát Ngân hàng Nông nghiệp Thái Bình
- 1993 - 2004: NV Kế toán Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2004 đến nay: Kế toán tổng hợp Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre
- 2004 đến nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 2.750 cổ phần, chiếm 0,08% vốn Điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Chồng: Ông Nguyễn Xuân Hùng - Số cổ phần nắm giữ: 27.500 cổ phần (0,83%)

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

2. Ông **Trần Văn Phúc** - Thành viên Ban Kiểm soát

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 22/02/1963

Địa chỉ thường trú: 28/10 Lãn Bình Thăng, Phường 3, Thị xã Bến Tre,

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 9/12

Trình độ chuyên môn: Trung cấp Kế hoạch

Quá trình công tác:

- 1986 - 1995: NV và Phó phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1995 - 2000: Trưởng phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2000 - 2005: Giám đốc Nhà hàng thủy sản AQUATEX BENTRE
- 2004 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: không (đã chuyển nhượng)

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

3. Ông **Trương Thành Dũng** - Thành viên Ban Kiểm soát

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 23/08/1959

Địa chỉ thường trú: Xã An Hóa, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 10/12

Trình độ chuyên môn: Sản xuất, kinh doanh thủy sản

Quá trình công tác:

- 1977 - 1981: Tham gia nghĩa vụ quân sự
- 1985 - 2001: Đại lý nghề nguyên liệu
- 2001 đến nay: Chủ Doanh nghiệp tư nhân Dũng Hương - Bến Tre
- 2004 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: không (đã chuyển nhượng)

Số cổ phần của những người có liên quan: không có

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

Thành viên Ban Giám đốc

1. Ông **Đặng Kiệt Tường** – Giám đốc (Xem chi tiết đã trình bày tại phần trên)

2. Ông **Nguyễn Xuân Hùng** – Phó Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 27/08/1952

Địa chỉ thường trú: Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Thủy sản

Quá trình công tác:

- 1979 - 1981: Cán bộ kỹ thuật Xí nghiệp Đông lạnh 22
- 1981 - 1988: Phó Giám đốc Xí nghiệp Đông lạnh 22
- 1988 - 2004: Phó Giám đốc Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2004 đến nay: Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 27.500 cổ phần, chiếm 0,83% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Vợ: Bà Lê Thị Lan - Số cổ phần nắm giữ: 2.750 cổ phần (0,08%)

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

3. Ông **Nguyễn Văn Nhỏ** - Phó Giám đốc

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 19/09/1960

Địa chỉ thường trú: Xã Tân Thạch, Huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế nông nghiệp

Quá trình công tác:

- 1988 - 1993: NV Phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 1993 - 2000: Phó Phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Đông lạnh thủy sản xuất khẩu Bến Tre
- 2000 - 2004: Giám đốc Nhà máy đông lạnh 22
- 2004 đến nay: Phó Giám đốc Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Bến Tre

Số cổ phần nắm giữ: 5.500 cổ phần, chiếm 0,17% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Vợ: Bà Nguyễn Thị Loan - Số cổ phần nắm giữ: 1.100 cổ phần (0,03%)

Quyền lợi mâu thuẫn lợi ích Công ty: không

13. Tài sản

- Các tài sản chính của Công ty tính đến thời điểm 30/09/2006 như sau:

Bảng 15: *Danh mục tài sản cố định*

Đơn vị: triệu đồng

Tài sản	Năm đầu tư	Nguyên giá	Giá trị còn lại
Thiết bị phân xưởng nước đá	1989	500.000.000	110.025.321
Nhà phân xưởng nước đá	1989	213.449.856	56.890.663
Xe Toyota 4 chỗ	2004	629.174.000	419.449.332
Văn phòng làm việc Cty	2004	1.513.792.732	1.402.781.263
Xe Toyota 7 chỗ	2001	335.859.141	142.040.427
Xe Toyota 15 chỗ	2005	435.194.545	362.662.113

Hàng rào Cty	2006	138.195.139	134.970.582
Máy hút chân không	2004	219.324.000	159.009.900
Tủ cấp đông	2004	297.344.000	218.052.264
Máy hút chân không	2004	220.703.000	163.688.055
Máy lọc nghêu 500 kg/h	2004	150.000.000	115.000.000
Kho lạnh 150 tấn	2004	395.045.048	319.328.081
Giếng khoan	1993	340.750.300	143.799.482
Hệ thống cấp nước	1993	169.099.554	8.262.823
Máy rà đinh	2001	113.527.500	62.440.114
Máy hút chân không	2001	127.636.000	67.008.907
Trạm biến thế 1000 KVA	2001	146.853.518	91.783.455
Máy phát điện Vosaka	2001	160.000.000	39.076.928
Nồi hơi 1.500 kg/h	1998	200.000.000	31.499.997
Máy phát điện Taiyo	1998	400.000.000	50.000.003
Tủ đông Shangchi 1000 kg	1998	600.000.000	97.296.750
Kho lạnh 130 tấn	2000	961.039.445	584.632.330
Tủ đông Nissin 5	2000	1.000.000.000	127.598.643
Hệ thống lạnh Mycom	1978	1.000.000.000	124.471.853
Kho lạnh 200 tấn	1998	1.130.000.000	339.802.529
Máy đá vảy 20 tấn/ngày	2000	1.264.812.722	621.866.256
Băng chuyền lọc 500 kg/h	2000	1.452.892.790	847.520.792
Tủ đông nhanh (tủ 6)	2000	1.987.058.544	976.970.444
Băng chuyền thẳng	2001	7.574.656.652	3.976.694.738
Văn phòng làm việc PX 22	1978	208.500.000	57.933.642
Nhà che kho 200 tấn	1998	317.133.964	230.510.386
Đường và sân nội bộ	1995	409.862.828	255.793.747
Phân xưởng lọc nghêu	2002	899.548.453	761.180.162

Khu nhà sản xuất	1997	3.957.804.875	1.961.582.358
Hệ thống điện	1997	150.351.922	65.653.977
Lò hơi 1.500 kg/h	2005	330.000.000	272.250.000
Băng chuyền IQF 500 kg/h	2005	1.498.181.818	1.248.484.847
Băng chuyền IQF	2006	1.383.360.000	1.337.248.000
Tủ cấp đông 1200 kg/mẻ	2006	265.312.498	256.468.746
Dàn ngưng	2006	100.280.600	98.609.256
Trạm biến thế 1000KVA	2006	329.880.909	327.131.901
Cộng		33.526.626.353	18.668.471.066

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

14.1. Các chỉ tiêu hoạt động trong 3 năm tới

Bảng 16: Dự kiến các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh 2006 - 2008

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị, %	% tăng giảm so với năm 2005	Giá trị, %	% tăng giảm so với năm 2006	Giá trị, %	% tăng giảm so với năm 2007
Doanh thu thuần	460 tỷ đồng	+ 62,87	500 tỷ đồng	+ 8,70	540 tỷ đồng	+ 8,00
Lợi nhuận sau thuế	22,00 tỷ đồng	+ 181,69	25,00 tỷ đồng	+ 13,64	30,00 tỷ đồng	+ 20,00
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	4,78 %	-	5,00 %	-	5,56 %	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	66,67 %	-	75,76 %	-	90,91 %	-
Cổ tức	20-25 %	-	20-25 %	-	20-25 %	-

Sự phát triển ổn định của nền kinh tế Việt Nam tạo nhiều cơ hội cũng như thách thức mới đối với hoạt động sản xuất của Công ty. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty được tính toán dựa trên các cơ sở sau:

- Kết quả sản xuất kinh doanh trong các năm qua, đặc biệt từ khi chuyển thành Công ty cổ phần, mức tăng trưởng trung bình của doanh thu và lợi nhuận lần lượt là 43,12% và

149,81%; trong 09 tháng đầu năm 2006, doanh thu và lợi nhuận sau thuế của Doanh nghiệp đạt lần lượt 250 tỷ đồng và 21 tỷ đồng, tương ứng 95% kế hoạch cả năm 2006.

- Nhu cầu thị trường, khách hàng ngày càng gia tăng hiện nay và trong thời gian sắp tới;
- Nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định dễ dàng cho Công ty trong việc kiểm soát chi phí đầu vào và giá thành sản phẩm;
- Năng lực sản xuất chế biến của nhà máy (tay nghề công nhân, trang thiết bị công nghệ đồng bộ, khả năng quản lý hiệu quả);

Ngoài ra, kế hoạch lợi nhuận của công ty được tính toán trên kế hoạch đầu tư trong các năm tới. Công ty sẽ củng cố hơn nữa vị thế trên thị trường thông qua việc đầu tư và mở rộng kho lạnh, phân xưởng, nâng cấp trang thiết bị nâng cao công suất sản xuất của Công ty.

Ghi chú: Kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2006 – 2008 theo Bảng 16 nêu trên được xây dựng dựa trên mức vốn điều lệ 33 tỷ đồng. Tại thời điểm xây dựng kế hoạch, Công ty chưa có kế hoạch tăng vốn. Tuy nhiên theo tinh thần Dự thảo Nghị định hướng dẫn Luật Chứng khoán được Quốc hội thông qua ngày 29/06/2006, để phù hợp với yêu cầu về quy mô vốn đối với các công ty niêm yết, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Bến tre cam kết sẽ trình Đại hội cổ đông gần nhất về lộ trình tăng vốn điều lệ lên mức tối thiểu 80 tỷ đồng từ đầu năm 2009 (Xem chi tiết tại Phụ lục IX đính kèm).

14.2. Chiến lược SXKD

- Đầu tư xây dựng hoàn chỉnh các ngư trường nuôi tôm, cá công nghiệp của Công ty để góp phần tạo nguồn nguyên liệu ổn định cho Công ty; củng cố hệ thống cung cấp nguyên liệu nghêu, cá tra và tôm; nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- Duy trì sản xuất đồng thời 3 nhóm sản phẩm (nghêu, cá, tôm), đẩy mạnh sản xuất hàng GTGT.
- Nâng cao năng lực quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh và khả năng truy xuất sản phẩm.
- Đầu tư hoàn thiện cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, nhà xưởng theo hướng đầu tư chiều sâu, đồng bộ phù hợp với năng lực sản xuất.
- Tăng cường công tác tiếp thị bán hàng bằng nhiều biện pháp, cố gắng thu hút nhiều khách hàng để có điều kiện chọn lọc khách hàng tiềm năng.
- Cải tiến phương thức hoạt động quảng cáo tiếp thị theo hướng đa dạng và chuyên nghiệp hoá các hoạt động xúc tiến thương mại, tập trung phục vụ các mặt hàng chủ lực như nghêu, cá tra và tôm sú.
- Củng cố các thị trường xuất khẩu truyền thống, phát triển thêm các thị trường mới như Bắc Mỹ, Nam Mỹ, Đông Âu và Trung Đông, tích cực phát triển thị trường nội địa.

- Xây dựng hệ thống tin học hóa công tác quản lý; tiếp tục bổ sung, hoàn chỉnh các qui trình, thủ tục quản lý nội bộ.
- Tăng cường các hoạt động quản lý về tài chính kế toán, nhân sự, thành phẩm vật tư, bán hàng v.v...
- Triệt để thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, quản lý chặt chẽ mọi chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động.
- Đưa công tác đánh giá nhân sự đi vào nề nếp, tăng cường trách nhiệm cá nhân, có chính sách thưởng phạt nghiêm minh; thực hiện trả lương theo mức độ hoàn thành nhiệm vụ.
- Sắp xếp và kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý để đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển SXKD của Công ty.
- Tập trung công tác tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn và tay nghề cho cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý và công nhân chế biến.

14.3. Một số chỉ tiêu sản lượng nguyên liệu, thành phẩm thủy sản và kim ngạch xuất khẩu

Bảng 17: Một số chỉ tiêu sản xuất và xuất khẩu 2006 – 2008

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1	Sản lượng tôm, cá nuôi	Tấn	200	500	1.000
2	Thành phẩm thủy sản	Tấn	7.000	7.500	8.000
3	Kim ngạch xuất khẩu	USD	17.500.000	20.000.000	21.000.000

14.4. Kế hoạch đầu tư năm 2006 – 2008

Bảng 18: Kế hoạch đầu tư 2006 - 2008

Đơn vị: triệu đồng

TT	Hạng mục	Vốn đầu tư	Nguồn vốn
1	Ngư trường nuôi tôm công nghiệp 100 ha	10.500	Vốn tự có và vốn vay
2	Trại nuôi cá tra công nghiệp 20 ha	2.500	
3	Băng chuyền cấp đông IQF 1.500 kg/giờ	3.000	
4	Tủ đông tiếp xúc 1.500 kg/giờ	500	
5	Kho lạnh 500 tấn	1.000	
6	Phân xưởng sản xuất bao bì	1.000	
7	Cải tạo, nâng cấp Phân xưởng đông lạnh 22	5.000	
8	Phân xưởng sản xuất thức ăn thủy sản	2.000	
	Cộng	25.500	

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

- Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của AQUATEX BENTRE năm 2006 dự kiến tăng tương đương với mức tăng trưởng năm 2005. Tuy nhiên dựa trên kết quả kinh doanh của 09 tháng năm 2006 và giá trị, số lượng hợp đồng mà Công ty đã ký kết hàng tháng hoặc dự kiến ký kết thì kế hoạch kinh doanh nêu trên có tính khả thi.

Từ năm 2007-2008, AQUATEX BENTRE xây dựng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận có tỷ lệ tăng trưởng ở mức trung bình do những biến động của giá nguyên liệu đầu vào và giá bán sản phẩm ít thay đổi.

- Với tỷ lệ cổ tức là 20%/mệnh giá, năm 2005 AQUATEX BENTRE đã sử dụng 64% lợi nhuận dùng để trả cổ tức. Dự kiến trong các năm tới Công ty vẫn giữ mức cổ tức ổn định (20-25%) với vốn điều lệ là 33 tỷ đồng, trên 44% lợi nhuận theo kế hoạch được sử dụng để trả cổ tức. Như vậy phần lợi nhuận còn lại đủ cho Công ty trích lập các quỹ

theo quy định và bổ sung nguồn vốn kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai.

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

- Không có.

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

- Không có.

IV. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

3.300.000 cổ phần

Trong đó, số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng: 597.021 cổ phần (do cổ đông HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc Công ty cam kết nắm giữ trong thời hạn 3 năm kể từ ngày niêm yết)

4. Giá niêm yết dự kiến

75.000 đồng/cổ phần

5. Phương pháp tính giá

- Giá niêm yết dự kiến của AQUATEX BENTRE được tính toán kết hợp giữa các phương pháp tính giá trị cổ phiếu như phương pháp chiết khấu dòng tiền (DCF), phương pháp so sánh (P/E) v.v... Ngoài ra, giá này còn được căn cứ trên giá giao dịch bình quân trên thị trường tự do trong tháng 11/2006.

6. Cơ cấu cổ phần dự kiến niêm yết

Cổ đông	SL cổ phần nắm giữ		Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
	Thông thường	Điều kiện		
Cổ đông sáng lập	527.126	527.126	1.054.252	31,95
Hội đồng quản trị	65.770	65.770	131.540	3,99
Ban giám đốc	2.750	2.750	5.500	0,17
Ban kiểm soát	1.375	1.375	2.750	0,08
Cán bộ công nhân viên	60.190	-	60.190	1,82
Cổ đông ngoài Công ty	2.045.768	-	2.045.768	61,99
Tổng	2.702.979	597.021	3.300.000	100,00

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

- Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của AQUATEX BENTRE theo đúng qui định của pháp luật Việt Nam hiện hành.
- Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 354.170 cổ phần (10,73%)

8. Các loại thuế liên quan

- Theo qui định của Thông tư có 74/2000/TT-BTC ban hành ngày 19/7/2000 của Bộ Tài chính và theo Công văn số 10997/BTC-CST ban hành ngày 08/09/2006 của Bộ Tài chính, đối với tổ chức phát hành có chứng khoán được niêm yết, ngoài việc được hưởng các ưu đãi về thuế phù hợp với qui định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành còn được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong 2 năm tiếp theo kể từ khi niêm yết chứng khoán lần đầu tại Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Cũng theo Thông tư nêu trên, các cá nhân đầu tư chứng khoán được miễn thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao đối với khoản thu nhập từ cổ tức, lãi trái phiếu, chênh lệch mua bán chứng khoán.

- Do được cổ phần hóa từ 01/01/2004, nên Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 3 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế (3 năm: 2004, 2005 và 2006) và được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp cho 9 năm tiếp theo. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 20% trong thời hạn 10 năm kể từ khi mới thành lập và bắt đầu hoạt động kinh doanh.
- Thuế suất thuế GTGT áp dụng đối với kinh doanh thủy sản là 5%.
- Các ưu đãi khác: Thuế xuất khẩu thủy sản đông lạnh là 0%.

V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

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

Trụ sở chính

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84.8) 8218 567

Fax: (84.8) 8213 867

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

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 942 6718

Fax: (84.4) 942 6719

Email: ssi_hn@ssi.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán

❖ Công ty Kiểm toán và dịch vụ tin học (AISC)

Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP. HCM

Điện thoại: (84.8) 930 5163

Fax: (84.8) 930 4281

VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước và của các nước nhập khẩu có ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu tiêu thụ thủy sản. Khi kinh tế tăng trưởng, mức tiêu thụ thủy sản của người tiêu dùng cũng tăng và ngược lại v.v... do đó sẽ tác động đến hoạt động SXKD của Công ty.
- Tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của cả nước, lãi suất tiền gửi ngân hàng, tình hình lạm phát v.v... ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu của Công ty trên thị trường.
- Khi xảy ra lạm phát, Công ty phải tăng vốn lưu động, do đó làm giảm khả năng sinh lời có thể mang lại.

2. Rủi ro xuất phát từ đặc điểm kinh doanh

- Rủi ro về nguyên liệu đầu vào: Ngoài một phần tôm sú nguyên liệu do Công ty tự nuôi, phần lớn nguyên liệu nghêu, cá và tôm do Công ty mua bên ngoài. Do đó, các biến động của thị trường nguyên liệu đầu vào đều ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty.
 - Đối với sản phẩm nghêu: Sản lượng nghêu nuôi hoàn toàn phụ thuộc vào nguồn giống tự nhiên nên trong các năm qua, do công tác bảo vệ nguồn lợi nghêu giống chưa tốt, chưa có biện pháp khai thác, bảo vệ và tái tạo phù hợp nên lượng nghêu giống xuất hiện ngày càng giảm. Trong quá trình nuôi, thời tiết nắng nóng kéo dài, môi trường ô nhiễm, xuất hiện tảo độc, v.v... cũng làm nghêu nuôi chết nhiều.
 - Đối với sản phẩm cá tra: Tình trạng phát triển thiếu qui hoạch dẫn đến tình trạng thừa thiếu cá trong từng thời điểm, nguy cơ suy cơ suy thoái môi trường, vệ sinh an toàn thực phẩm và dịch bệnh phát triển. Không xảy ra dịch bệnh lớn, nhưng bệnh cá xảy ra thường xuyên, nhất là thời điểm giao mùa.
 - Đối với sản phẩm tôm: Nghề nuôi tôm đòi hỏi đầu tư lớn nhưng lại luôn phá vỡ môi trường, dịch bệnh tôm thường xuyên xảy ra để lại những hậu quả nặng nề. Việc nuôi tôm 1 vụ chính trong năm, nuôi tôm rải vụ không khả thi dẫn đến nạn thiếu hụt tôm nguyên liệu cho các nhà máy chế biến.
- Rủi ro về tỷ giá: Doanh thu của Công ty chủ yếu từ xuất khẩu, nên sự biến động của tỷ giá hối đoái trên thị trường sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty. Do đó đòi hỏi Công ty phải điều hành hợp lý hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu để có thể giảm thiểu ảnh hưởng của biến động tỷ giá.

3. Rủi ro về thị trường tiêu thụ

- Nhu cầu thủy sản ở các thị trường truyền thống và lớn nhất là Nhật, EU và Mỹ vẫn tiếp tục tăng trong bối cảnh dịch cúm gia cầm lan rộng làm ảnh hưởng đến nhiều nước. Tuy nhiên, việc xâm nhập vào các thị trường này vẫn còn nhiều rủi ro do sự cạnh tranh của

sản phẩm cùng loại, sự thay đổi hành vi người tiêu dùng, đặc biệt là qui định của nước nhập khẩu về vệ sinh an toàn thực phẩm ngày càng nghiêm ngặt. Ngày càng ít kháng sinh, hoá chất được sử dụng. Các mức giới hạn cho phép ngày càng thấp, tần suất lấy mẫu hàng nhập khẩu tăng khi cần thiết và thiết bị phân tích ngày càng có độ nhạy cao.

- Đối với sản phẩm cá tra, các nước Mỹ, Trung Quốc, Thái Lan, Băng-la-đet, Ấn Độ... đang nghiên cứu, phát triển nuôi cá da trơn nên sẽ trở thành các đối thủ mới của cá tra Việt Nam sau vụ kiện chống bán phá giá của Mỹ.

4. Rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu

- Trong hoạt động chế biến, xuất khẩu thủy sản thường xảy ra các rủi ro như qui cách chất lượng sản phẩm không phù hợp, sản phẩm bị trả lại, bị giảm giá; các rủi ro phát sinh trong quá trình vận chuyển, phân phối sản phẩm v.v... tác động xấu đến hoạt động SXKD của Công ty. Do đó, Công ty luôn có các biện pháp phòng ngừa và quản lý chặt chẽ toàn bộ các khâu từ sản xuất, đóng gói bao bì, bảo quản đến giao hàng đối với loại hàng hoá luôn có yêu cầu bảo quản nghiêm ngặt như thủy sản.

5. Rủi ro về luật pháp

- Việc ban hành hoặc thay đổi chính sách, quy định mới v.v... liên quan đến hoạt động của ngành có thể ảnh hưởng tới Công ty.
- Việc niêm yết và huy động trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn rất mới mẻ. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty.

6. Rủi ro khác

- Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn.

VII. PHỤ LỤC

Phụ lục I: Điều lệ Công ty.

Phụ lục II: Văn bản pháp luật liên quan tổ chức niêm yết.

Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán của Aquatex 2004, 2005 và 09 tháng 2006; Báo cáo tài chính của Nhà hàng thủy sản Bến Tre 09 tháng 2006.

Phụ lục IV: Giải trình nguyên nhân chiếm tỷ trọng cao của hàng tồn kho và nợ phải trả trong tổng tài sản.

Phụ lục V: Giải trình về biến động vốn chủ sở hữu và cổ phiếu quỹ của Công ty Aquatex.

Phụ lục VI: Giải trình về biến động vốn chủ sở hữu và cổ phiếu quỹ của Công ty AISC.

Phụ lục VII: Cam kết sửa đổi Điều lệ theo Luật Doanh nghiệp 2005.

Phụ lục VIII: Biên bản và Nghị quyết Đại hội cổ đông bất thường ngày 30/11/2006 về việc chọn đối tượng phát hành riêng lẻ để tăng Vốn điều lệ từ 25 tỷ đồng lên 30 tỷ đồng.

Phụ lục IX: Cam kết trình Đại hội cổ đông về lộ trình tăng vốn điều lệ lên 80 tỷ đồng từ đầu năm 2009.

Bến Tre, ngày tháng năm 2006

**CÔNG TY CỔ PHẦN XNK THỦY SẢN BẾN TRE
CHỦ TỊCH HĐQT KIÊM GIÁM ĐỐC**

ĐẶNG KIẾT TƯỜNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

LÊ THỊ LAN

NGUYỄN THỊ NGỌC LÊ