

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC BƯU ĐIỆN

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100683374 do
Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 12/12/2001, lần thứ 6 ngày 27
tháng 04 năm 2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin Học Bưu Điện

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

Tổng số lượng chào bán: 4.059.919 cổ phần

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu (theo tỷ lệ 10: 3): 3.492.024 cổ phần
- Chào bán cho CB.CNV của Công ty: 567.895 cổ phần

Tổng giá trị chào bán: 40.599.190.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CT - IN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DTL

Trụ sở: 140 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3827.5026

Fax: (84-8) 3827.5027

Website: www.horwathdtl.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Trụ sở chính: Tầng 1 & 5 Toà nhà Đào Duy Anh, Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 35.378.010

Fax: (84-4) 35.378.005

Website: www.shs.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	3
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	6
III. CÁC KHÁI NIỆM	6
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	7
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	7
2. Cơ cấu tổ chức công ty	10
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	12
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập, cơ cấu cổ đông và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	13
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, danh sách những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	14
6. Hoạt động kinh doanh	14
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2008, 2009	28
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành	29
9. Chính sách đối với người lao động	33
10. Chính sách cổ tức	34
11. Tình hình tài chính	35
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	38
13. Tài sản	47
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	49
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	49
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	50
17. Các thông tin, các tranh chấp liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu chào bán	50
18. Các thông tin liên quan đến Báo cáo tài chính năm 2008, 2009	50
19. Giải trình Báo cáo sử dụng vốn của đợt phát hành trước	52
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	54
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	58
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	58
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN	59
IX. PHỤ LỤC	59

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Tình hình phát triển kinh tế Việt Nam nói chung và của các ngành, các lĩnh vực nói riêng như: đầu tư nước ngoài, xuất nhập khẩu, công nghiệp, nông nghiệp, các ngành dịch vụ... có ảnh hưởng trực tiếp đến sự tăng trưởng và phát triển của ngành viễn thông tin học. Mặc dù nền kinh tế đã có những bước phát triển vượt bậc trong những năm qua nhưng cũng đang phải đối đầu với những thách thức lớn. Ví dụ ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu vẫn chưa thực sự chấm dứt, các bất ổn trong kinh tế vĩ mô trong nước như nguy cơ lạm phát, thâm hụt thương mại, mất cân đối trong cung cầu ngoại tệ,... ngoài ra những nguy cơ khác như thiên tai, dịch bệnh,... cũng vẫn là các vấn đề lớn ảnh hưởng tới nền kinh tế Việt Nam. Điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh viễn thông tin học nói chung trong đó có Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện (CT-IN).

Các nhân tố có ảnh hưởng đến nền kinh tế bao gồm lãi suất, lạm phát, tỷ giá hối đoái, thị trường chứng khoán... Nếu có sự biến động mạnh của các nhân tố trên sẽ ảnh hưởng đến nền kinh tế quốc gia. Do đó hoạt động kinh doanh và giá cổ phiếu của Công ty có thể sẽ bị ảnh hưởng theo.

2. Rủi ro về pháp luật

Là Công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin, hoạt động của CT-IN chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật điều chỉnh các mảng viễn thông, tin học và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

3. Rủi ro đặc thù trong lĩnh vực công nghệ thông tin

Ngành công nghệ thông tin và viễn thông là ngành có khá nhiều rủi ro trong kinh doanh do tốc độ phát triển rất nhanh và mức độ cạnh tranh cao. Trước sự đổi mới không ngừng về công nghệ, dịch vụ trong khu vực và trên thế giới cùng với tình hình cạnh tranh gay gắt hiện nay của ngành, ngành CNTT, viễn thông nói chung và CT-IN nói riêng đang chịu một sức ép rất lớn. Nguy cơ của sự tụt hậu về công nghệ là điều khó tránh khỏi nếu như Công ty không có những chính sách và chiến lược phát triển đúng đắn. Nếu Công ty không kịp thời cập nhật và đổi mới công nghệ một cách linh hoạt thì khó có thể bắt kịp với các đối thủ cùng ngành. Chính vì vậy, CT-IN luôn cần một đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, các kỹ thuật viên có trình độ cao và luôn được tiếp cận với những máy móc, công nghệ hiện đại. Nhận thức được điều này, CT-IN đã có chiến lược đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ để theo kịp sự phát triển không ngừng của ngành, củng cố và nâng cao lợi thế cạnh tranh và hình ảnh của Công ty.

4. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành: 4.059.919 cổ phiếu

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 3.492.024 cổ phiếu chiếm 86% tổng số cổ phiếu phát hành thêm.
- Chào bán cho CBCNV: 567.895 cổ phiếu chiếm 14% tổng số cổ phiếu phát hành thêm.

Giá chào bán dự kiến:

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu: 13.000 đồng/cổ phiếu
- Giá chào bán cho CBCNV: 15.000 đồng/cổ phiếu

Như vậy, số lượng cổ phiếu phát hành thêm trong đợt này là 4.059.919 cổ phiếu, bằng 34,9% lượng cổ phiếu của Công ty đang lưu hành trên thị trường. Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý rằng giá trị sổ sách 1 cổ phần của Công ty có sự thay đổi, cụ thể:

- Giá trị sổ sách 1 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn Vốn chủ sở hữu} - \text{Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành} - \text{Cổ phiếu quỹ}}$$

- Giá trị sổ sách trước khi phát hành: 15.160 đồng/cổ phần *
- Giá trị sổ sách sau khi phát hành: 14.674 đồng/cổ phần *

** Giá định đợt phát hành thành công như kế hoạch & đã tính toán các khoản trích lập theo nghị quyết đại hội cổ đông năm 2010 "v/v phân phối và trích lập lợi nhuận năm 2009" nhưng chưa tính tới lợi nhuận tăng thêm trong năm 2010.*

5. Rủi ro chào bán

Đợt phát hành này không có bảo lãnh phát hành nên có thể sẽ xảy ra rủi ro cổ phiếu phát hành không được mua hết. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy,

trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết.

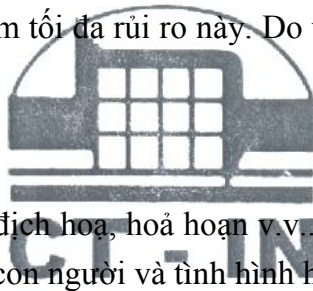
Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

6. Rủi ro về tỷ giá

Hoạt động sản xuất và cung cấp dịch vụ của Công ty cần nguồn máy móc và thiết bị nhập khẩu từ nước ngoài bằng ngoại tệ nhưng tiền thu về từ bán hàng và cung cấp dịch vụ là đồng Việt Nam. Chính vì vậy, nếu có sự biến động lớn về tỷ giá hối đoái sẽ làm ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, Công ty luôn thực hiện dự báo tỷ giá, đưa ra phương án nhập khẩu thích hợp để giảm tối đa rủi ro này. Do vậy, đây không phải là rủi ro lớn đối với Công ty.

7. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch hoa, hoả hoạn v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.



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

1. Tổ chức phát hành

Ông Nguyễn Trí Dũng	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty
Bà Lâm Nhị Hà	Kế toán trưởng
Ông Nguyễn Ngọc Sơn	Trưởng Ban kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Ông Nguyễn Quang Vinh	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
------------------------------	--

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện. 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 Viễn thông - Tin học Bưu điện cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện
- Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện
- DN: Doanh nghiệp
- ĐHĐCĐ: Đại Hội đồng cổ đông
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- CT-IN: Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
- UBCKNN: Ủy ban chứng khoán nhà nước
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- CNDKKD: Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- CNTT: Công nghệ thông tin.
- GDP: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross domestic product)
- VNĐ: Đồng Việt Nam
- USD: Đôla Mỹ

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

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

1.1. *Lịch sử hình thành và phát triển*

Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện, viết tắt là CT-IN, là đơn vị thành viên của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam, hoạt động trong lĩnh vực viễn thông tin học, được thành lập theo quyết định số 537/QĐ-TCBD ngày 11/07/2001 của Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện. CT-IN tiền thân là Xí nghiệp sửa chữa thiết bị Thông tin I, thành lập theo quyết định số 33/QĐ ngày 13/01/1972. CT-IN là đơn vị hàng đầu của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam trong lĩnh vực cung cấp sản phẩm, dịch vụ và giải pháp viễn thông tin học.

Kể từ ngày thành lập năm 1972, sự phát triển mạnh mẽ của CT-IN đạt được là nhờ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Công ty luôn luôn suy nghĩ và hành động nhằm giải quyết các vấn đề của khách hàng đặt ra một cách hiệu quả nhất. Điều đó thể hiện bởi niềm tin từ các bưu điện tỉnh thành, các nhà khai thác, cung cấp dịch vụ trong và ngoài ngành. Để xây dựng uy tín, CT-IN luôn coi trọng công tác quản lý doanh nghiệp, mọi hoạt động đều hướng tới thực hiện tốt, năng động và hiệu quả các dự án với khách hàng.

CT-IN có một tập thể kỹ sư có khả năng làm chủ, nắm bắt nhanh các công nghệ mới, có phong cách làm việc khoa học, tâm huyết, lao động quên mình và luôn đoàn kết một lòng vì công việc. Đội ngũ nhân sự của CT-IN là nhân tố quan trọng, phục vụ tận tụy và luôn làm hài lòng khách hàng.

CT-IN đặc biệt coi trọng việc đầu tư cho kỹ thuật, đổi mới công nghệ, với môi trường và điều kiện làm việc tốt nhất, phục vụ nghiên cứu ứng dụng, lắp đặt, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông và tin học.

Yếu tố quan trọng dẫn đến thành công trong kinh doanh của CT-IN là sự chủ động quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Các mối quan hệ cởi mở chân thành đó hỗ trợ cho CT-IN nắm bắt được các công nghệ mới, đáp ứng tốt nhất cho mọi nhu cầu của khách hàng. CT-IN đó được biết đến rất nhiều trong lĩnh vực viễn thông tin học, điều đó khẳng định sự thành công của CT-IN trong hiện tại và trong tương lai.

Quá trình tăng vốn của Công ty

Vốn điều lệ ban đầu của Công ty là 10.000.000.000 (Mười tỷ đồng) theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103000678 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 12/12/2001.

Quá trình tăng vốn điều lệ lên 116.400.810.000 đồng diễn ra như sau:

Giai đoạn 1: Tăng vốn từ 10.000.000.000 đồng lên 111.174.710.000 đồng

Ngày 30/6/2008, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước ban hành quyết định số 306/UBCK/GCN, cấp giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng lần 1 cho Công ty cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện, tổng số lượng cổ phiếu chào bán là 10.117.700 cổ phiếu (*Mười triệu một trăm mười bảy nghìn bảy trăm cổ phiếu*).

- Đối tượng phát hành: Phát hành cổ phiếu thưởng cho các cổ đông hiện hữu, chào bán cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền.

- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu (Mười nghìn đồng)

✚ Đợt 1: Phát hành cổ phiếu thưởng

- Số lượng phát hành: 2.705.900 cổ phần

- Tỷ lệ thưởng: thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1: 2,7059, nghĩa là cổ đông sở hữu 01 cổ phần cũ được thưởng thêm 2,7059 cổ phần mới theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

- Nguồn vốn chia thưởng: 27.059.000.000 đồng được lấy từ lợi nhuận để lại của Công ty (số liệu tại báo cáo tài chính kiểm toán ngày 31/12/2006).

✚ Đợt 2: Chào bán cho các cổ đông hiện hữu

- Số lượng chào bán: 7.411.800 cổ phần

- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền (sau khi thực hiện xong việc chia cổ phiếu thưởng).

- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần

- Tỷ lệ phân phối: phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:2, nghĩa là cổ đông sở hữu 01 cổ phần cũ được mua 02 cổ phần phát hành thêm.

- Số tiền thu được dự kiến: 74.118.000.000 đồng.

Tính đến ngày 04/8/2008, sau khi kết thúc đợt phát hành, số vốn điều lệ của Công ty tăng thêm là 101.174.710.000 đồng (*Một trăm linh một tỷ một trăm bảy mươi tư triệu bảy trăm mười nghìn đồng*), nâng số vốn điều lệ của Công ty lên 111.174.710.000 đồng (*Một trăm mười một tỷ một trăm bảy mươi tư triệu bảy trăm mười nghìn đồng*).

Giai đoạn 2: Tăng vốn từ 111.177.000.000 đồng lên 200.000.000.000 đồng (tuy nhiên mới thực hiện tăng lên 116.400.810.000 đồng).

Ngày 09/07/2009, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước thông báo trên Website của UBCKNN "V/v đồng ý cho phép Công ty cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện chào bán riêng lẻ cho CBCNV theo hồ sơ xin cấp phép đã gửi cho UBCK".

- Đối tượng chào bán:

- ☞ Đối tác chiến lược: 4.108.805 cổ phần
- ☞ CBCNV Công ty: 550.000 cổ phần (Bao gồm ban lãnh đạo, cán bộ chủ chốt của Công ty và CBCNV trong Công ty chưa được mua cổ phần ưu đãi giảm giá tại thời điểm cổ phần hóa được tuyển dụng sau thời điểm cổ phần hóa và đã được Công ty ký hợp đồng lao động từ 3 tháng trở lên).

Tuy nhiên do tình hình thị trường lúc đó không thuận lợi nên Công ty chưa bán được cho đối tác chiến lược. Phần phát hành cổ phiếu riêng lẻ Công ty mới chỉ phân phối được 526.610 cổ phần cho CBCNV

- Giá chào bán: 11.000 đồng/cổ phần.
- Tỷ lệ phân phối: Theo tiêu chí do Hội đồng quản trị phê duyệt.

Tính đến ngày 01/08/2009, sau khi kết thúc đợt phát hành, số vốn điều lệ của Công ty tăng thêm là 5.226.100.000 đồng (Năm tỷ hai trăm hai mươi sáu triệu một trăm nghìn đồng), nâng số vốn điều lệ của Công ty lên **116.400.810.000 đồng** (Một trăm mười sáu tỷ bốn trăm triệu tám trăm nghìn đồng).

1.2. Giới thiệu về Công ty

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC BƯU ĐIỆN
- Tên tiếng Anh: JOINT-STOCK COMPANY FOR TELECOMS AND INFORMATICS
- Tên viết tắt: CT-IN
- Biểu tượng của Công ty:



- Trụ sở chính: 158/2 Phố Hồng Mai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 3863 4597
- Fax: (84-4) 3863 2061
- Email: vanth@ctin.vn
- Website: www.ct-in.com.vn
- Giấy CNĐKKD: Số 0100683374 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 12/12/2001, lần thứ 6 ngày 27 tháng 04 năm 2010.
- Vốn điều lệ: 116.400.810.000 VNĐ (Một trăm mười sáu tỷ, bốn trăm triệu, tám trăm nghìn đồng Việt Nam)

1.3. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Các ngành, nghề kinh doanh của Công ty theo Giấy chứng nhận ĐKKD:

- Cung cấp dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông và tin học;
- Sản xuất trong lĩnh vực viễn thông và tin học;
- Kinh doanh trong lĩnh vực viễn thông và tin học bao gồm cả xuất nhập khẩu nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị và hệ thống đồng bộ trong lĩnh vực viễn thông và tin học;
- Dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực viễn thông và tin học;
- Đầu tư sản xuất máy tính, sản phẩm phần mềm;
- Cung cấp các dịch vụ: nghiên cứu công nghệ thông tin, đào tạo nguồn nhân lực, công nghệ thông tin, (chỉ hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép);
- Đầu tư sản xuất thiết bị viễn thông, Internet;
- Ứng dụng công nghệ mới để sản xuất thiết bị thông tin, viễn thông;
- Sản xuất và kinh doanh thiết bị bảo vệ (không bao gồm thiết kế công trình);
- Dịch vụ cho thuê thiết bị viễn thông và tin học;
- Dịch vụ kỹ thuật đo kiểm chất lượng mạng viễn thông;
- Cho thuê cơ sở hạ tầng mạng viễn thông;
- Đại lý kinh doanh dịch vụ ứng dụng trên mạng internet và viễn thông.

2. Cơ cấu tổ chức công ty

Trụ sở chính Công ty cổ phần Viễn thông-Tin học Bưu điện

Địa chỉ: 158/2 phố Hồng Mai, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3863 4597

Fax: (84-4) 3863 0227/3863 2061

Trụ sở chính của Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Chủ tịch HĐQT của Tổng giám đốc Công ty, các phó Tổng giám đốc Công ty, phân xưởng sản xuất và các phòng nghiệp vụ của Công ty.

* Các phòng nghiệp vụ gồm: Phòng Kinh doanh, phòng Tài chính, phòng Viễn thông tin học, và phòng Hành chính quản trị.

* Các đơn vị sản xuất

Công ty có 05 trung tâm gồm: Trung tâm tích hợp mạng di động (TT Cmobile); Trung tâm Công nghệ Viễn thông (TT Ctelecom); Trung tâm tích hợp hệ thống; Trung tâm phần mềm; Trung tâm giải pháp tự động hóa tòa nhà thông minh và 01 xưởng lắp ráp Cơ khí điện tử.

* Các chi nhánh và văn phòng giao dịch của Công ty:

Chi nhánh Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện tại Thành phố Hồ Chí Minh là

cơ quan đại diện của Công ty tại khu vực Miền nam, có nhiệm vụ:

- Chủ động tiếp cận khách hàng để đạt được các hợp đồng về lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị. Ký kết các hợp đồng lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị với sự uỷ quyền của Tổng giám đốc.
- Tổ chức tiếp nhận hàng hoá, thiết bị lắp đặt cho khu vực phía Nam.
- Triển khai thực hiện việc lắp đặt, ứng cứu thông tin, bảo trì, bảo dưỡng cho khu vực phía Nam.
- Kiểm tra, giám sát ATLĐ, chất lượng, tiến độ đối với các công trình lắp đặt, bảo dưỡng tại khu vực phía Nam.
- Tổ chức và thực hiện tiêu thụ, bảo hành các sản phẩm sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Thăm dò, nắm bắt nhu cầu thị trường về các thiết bị, dịch vụ viễn thông, phản ánh kịp thời các thông tin này lên Lãnh đạo công ty.

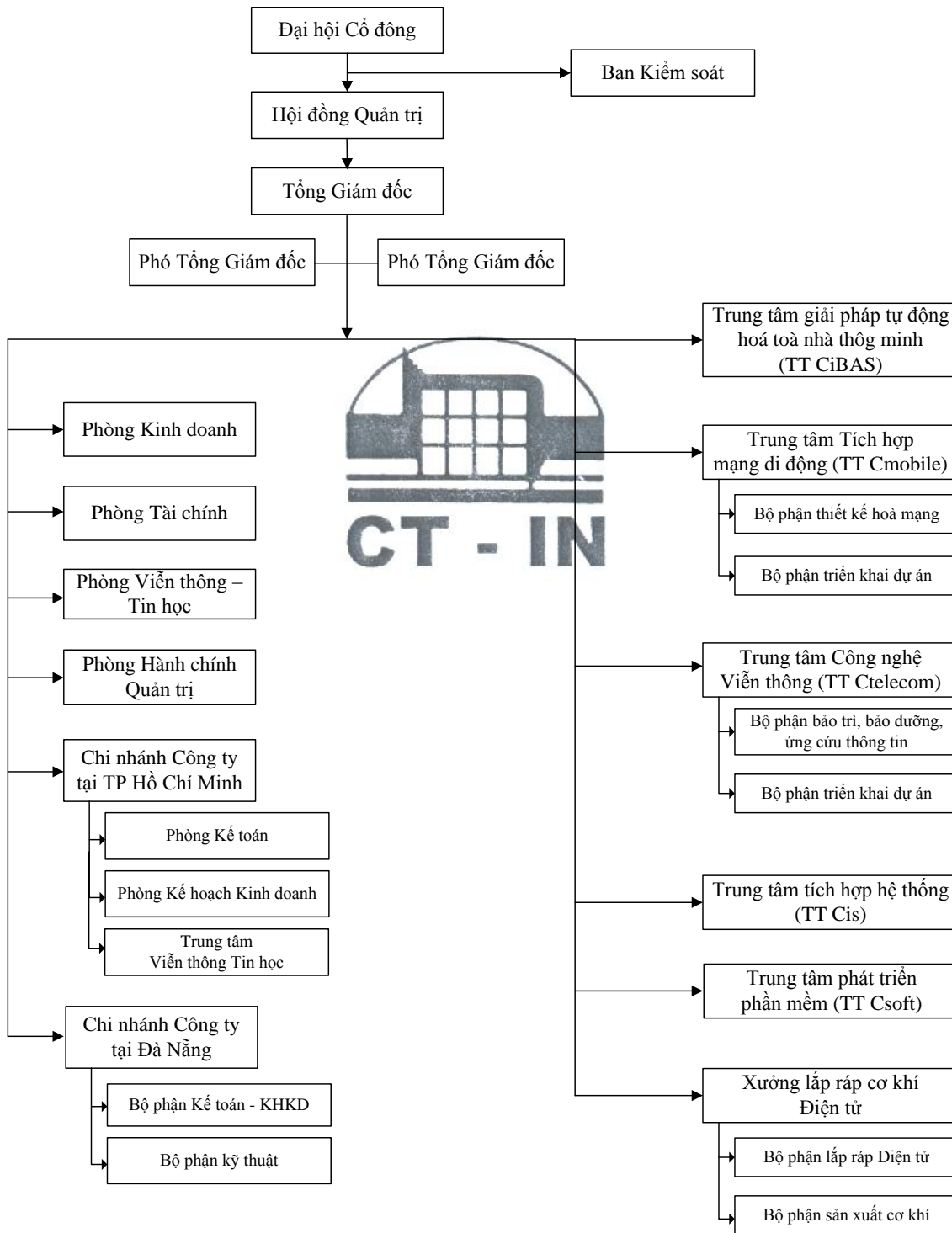
Chi nhánh Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện tại Thành phố Đà Nẵng là cơ quan đại diện của Công ty tại khu vực Miền Trung, có nhiệm vụ:

- Tổ chức tiếp nhận hàng hóa, thiết bị lắp đặt cho khu vực miền Trung;
- Tổ chức tiếp nhận và thực hiện các yêu cầu về lắp đặt, ứng cứu thông tin, bảo trì, bảo dưỡng của các Bưu điện tỉnh, thành phố khu vực miền Trung;
- Tổ chức và thực hiện kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ và bảo hành các sản phẩm dịch vụ của Công ty;
- Tổ chức nắm bắt nhu cầu thị trường và phát triển thị trường các lĩnh vực SXKD của Công ty ở khu vực miền Trung;
- Thực hiện những công việc khác do Lãnh đạo Công ty giao.

STT	Trụ sở chính và Chi nhánh	Địa chỉ
1	Trụ sở chính	158/2 phố Hồng Mai, Hai Bà Trưng, Hà Nội Điện thoại: 84 4 3863 4597 Fax: 84 4 3863 0227/ 38632061
2	Chi nhánh TP Hồ Chí Minh	354/3 Lý Thường Kiệt, Quận 10 TP. Hồ Chí Minh Điện thoại: 84 8 3864 7751 Fax: 84 8 3863 8195
3	Chi nhánh Đà Nẵng	15 Đào Duy Anh, Q. Hải Châu, TP. Đà Nẵng Điện thoại: 84 511.382.8919 Fax: 84 511.382.8919

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY



- Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. ĐHĐCĐ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát của Công ty.

- Hội đồng quản trị: HĐQT Công ty gồm 05 thành viên, nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá 05 năm, do Đại hội đồng cổ đông bầu, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm, bao gồm: Chủ tịch HĐQT và các ủy viên HĐQT. Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý và chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty có 05 thành viên. Tổng giám đốc điều hành là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

- Ban kiểm soát: Ban Kiểm soát Công ty là tổ chức thay mặt toàn thể cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị và điều hành Công ty. Hiện tại, Ban kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra và bãi miễn. Nhiệm kỳ của Ban Kiểm soát không quá 05 năm.

- Ban Tổng Giám đốc: Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyết định, nghị quyết, kế hoạch của HĐQT và điều hành công việc hàng ngày của Công ty. Ban Tổng Giám đốc gồm có Tổng Giám đốc và 02 Phó Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm. Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc là 05 năm.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập, cơ cấu cổ đông và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

Danh sách cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần Công ty thời điểm tháng 31/03/2010

ST T	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	TỔNG SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT)	57 Huỳnh Thúc Kháng – Đống Đa – Hà Nội	3.891.195	33,43%

Nguồn: CT-IN

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 31/03/2010

Cổ đông	Giá trị sở hữu	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1. Cổ đông đặc biệt (HĐQT, BKS, BTGD)	9.291.300.000	929.130	7,89%
2. Cổ đông nhà nước (Tập đoàn VNPT)	38.911.950.000	3.891.950	33,43%
3. Cổ đông trong Công ty	27.744.140.000	2.774.414	23,84%
3. Cổ đông ngoài công ty	40.453.420.000	4.045.342	34,75%
- Cá nhân	39.597.400.000	3.959.740	34,02%
- Tổ chức	856.020.000	85.602	0,73%
Tổng cộng	116.400.810.000	11.640.081	100%

Nguồn: CT-IN

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, danh sách những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Không có.

5.1. Danh sách các Công ty mà CT-IN đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Không có.

5.2. Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Không có.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các chủng loại sản phẩm và dịch vụ

6.1.1 Cung cấp thiết bị, sản phẩm viễn thông – CNTT

- **Kinh doanh, xuất nhập khẩu** thiết bị viễn thông - CNTT (thiết bị truyền dẫn quang, truyền dẫn viba, truy nhập đa dịch vụ, đa phương tiện, thiết bị đầu cuối, máy trạm, máy chủ, thiết bị mạng, Data Center, Contact Center, thiết bị phục vụ mạng thông tin di động, Wimax, NGN, 3G, thiết bị đa phương tiện trên nền IP, thiết bị truyền hình hội nghị Video conferencing, thiết bị hội nghị ảo Telepresent với hình ảnh và thời gian thực); cấp các loại, anten, nguồn; phần mềm tính cước và chăm sóc khách hàng cho các công ty viễn thông...)
- **Gia công, sản xuất** thiết bị, sản phẩm viễn thông – CNTT (thiết bị cảnh báo trạm không người, bộ gá antenna, tủ rack, cầu cáp; phần mềm quản lý thông tin điều hành AIS, quản lý dữ liệu phân tán iRS, phần mềm hỗ trợ điều hành SXKD cho viễn thông tỉnh, việt hóa các hệ thống phần mềm của đối tác nước ngoài (hệ thống tính cước kết nối và quản lý đối tác cho VTN, hệ thống tính cước và chăm sóc khách hàng cho VNPT, hiện đại hóa hệ thống CNTT bưu chính VN, quản lý khai thác và dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông, internet...)

6.1.2 Cho thuê cơ sở hạ tầng viễn thông – CNTT

- Cho thuê nhà trạm cho các mạng di động
- Cho thuê thiết bị (truyền dẫn quang, viba, truy nhập đa dịch vụ, router, Data Center...)
- Cho thuê cơ sở hạ tầng hệ thống phủ sóng (In-Building Coverage) trong các tòa nhà cao tầng, nhà ga, hầm... phục vụ mạng di động, Wimax

6.1.3 Cung cấp dịch vụ Viễn thông, công nghệ thông tin

- **Lắp đặt** các hệ thống viễn thông, công nghệ thông tin: lắp đặt thiết bị viba, truyền dẫn quang, tổng đài, truy nhập, thiết bị mạng di động (BTS, MSC, BSC), các thiết bị mạng như Router, switch...

- **Bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa** thiết bị viễn thông: Viba, truyền dẫn quang, tổng đài, truy nhập đa dịch vụ, DSLAM, BRAS, Server...
- **Dịch vụ đo kiểm** chất lượng mạng viễn thông, công nghệ thông tin.
- **Xuất khẩu lao động** theo dự án
- **Dịch vụ tư vấn** lập dự án, thiết kế mạng viễn thông – CNTT, tích hợp hệ thống
- **Quản trị dịch vụ** Quản trị mạng viễn thông - CNTT cho các doanh nghiệp; các khu công nghiệp, các tòa nhà cao tầng (tòa nhà thông minh), bao gồm cả đầu tư thiết bị, thiết kế, đường truyền, bảo trì bảo dưỡng ...

CÁC ĐỐI TÁC:



CÁC KHÁCH HÀNG:

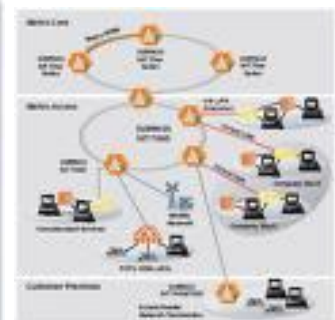


CPT
BƯU ĐIỆN TW



CÁC HÌNH ẢNH SẢN PHẨM

Sản phẩm truyền dẫn quang:





Thiết bị truyền dẫn viba:



Thiết bị truyền dẫn đa dịch vụ Metro Ethernet (MAN-E), Core router



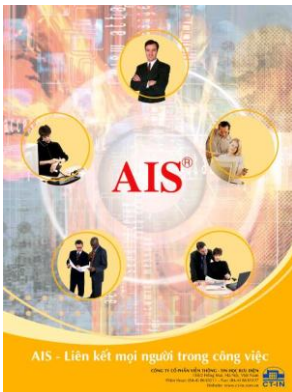
Thiết bị truy nhập đa dịch vụ (FTTx, GPON)...



Thiết bị truyền hình hội nghị, hội thảo từ xa



Sản phẩm phần mềm:



Phần mềm quản lý thông tin điều hành AIS



Phần mềm tính cước kết nối và quản lý đối tác

Thiết bị đầu cuối:



Dịch vụ phủ sóng tòa nhà cao tầng (Inbuilding coverage):



6.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

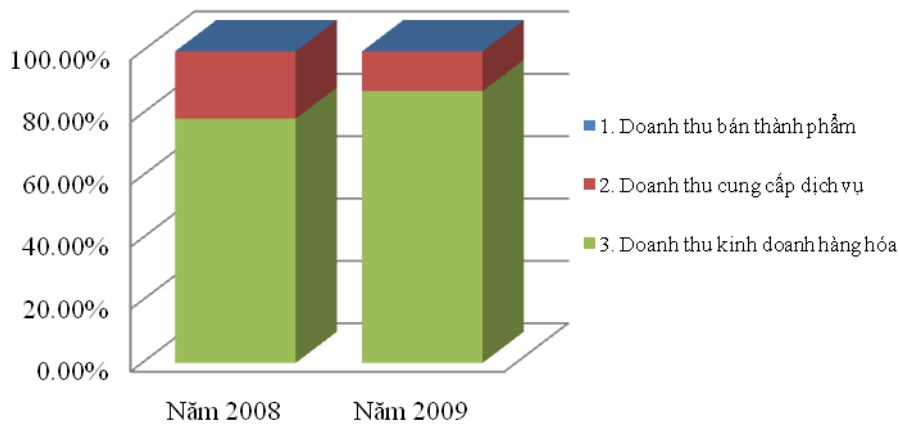
a) Doanh thu từng nhóm sản phẩm, dịch vụ:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu bán thành phẩm	273	0,05	196	0,01
2. Doanh thu cung cấp dịch vụ	110.947	21,52	166.773	12,73
3. Doanh thu kinh doanh hàng hóa	404.253	48,43	1.143.529	87,26
Tổng doanh thu	515.473	100	1.310.498	100

Nguồn: CT-IN

BIỂU ĐỒ TỶ TRỌNG DOANH THU



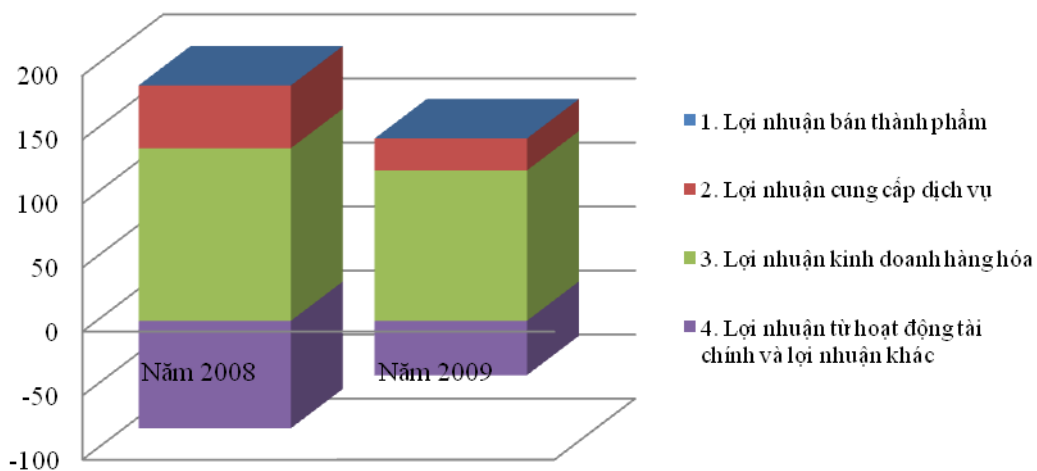
b) Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Lợi nhuận bán thành phẩm	13,65	0,05	9,8	0,01
2	Lợi nhuận cung cấp dịch vụ	13.223,58	49,01	25.524,66	24,97
3	Lợi nhuận kinh doanh hàng hóa	36.382,77	134,85	120.070,55	117,47
4	Lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác	-22,639	-83,91	-43.388	-42,45
Tổng lợi nhuận		26.981	100	102.217	100

Nguồn: CT-IN

BIỂU ĐỒ TỶ TRỌNG LỢI NHUẬN



c) Kim ngạch xuất khẩu

Không chỉ cung cấp các thiết bị và dịch vụ viễn thông ở trong nước, Công ty còn vươn ra thị trường nước ngoài với các sản phẩm về gia công phần mềm.

6.3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu

Do đặc thù của Công ty là cung cấp các dịch vụ về viễn thông, tin học và chỉ cung cấp một số ít các thiết bị chuyên ngành Bưu chính viễn thông, sản xuất chỉ đơn thuần là các sản phẩm cơ khí nên Công ty không có nguồn nguyên vật liệu phục vụ sản xuất. Ngoài ra, sản phẩm kinh doanh của Công ty chủ yếu là thiết bị của các hãng nổi tiếng thế giới như Alcatel Lucent, Ericsson, Huawei, Nokia Siemens, RFS, NEC, Krone, APC...

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

Các nhà cung cấp thiết bị cho Công ty đều là những đối tác lớn và quen thuộc của Công ty nên CT-IN luôn có những thỏa thuận để đảm bảo nguồn cung cấp máy móc thiết bị với số lượng và giá thành ổn định. Do vậy, Công ty không gặp rủi ro nào đối với nguồn cung cấp các thiết bị, máy móc đầu vào.

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

Do đặc thù của Công ty không dùng đến các nguyên vật liệu đầu vào mà chỉ liên quan đến việc nhập một số máy móc, thiết bị từ nước ngoài nên sự biến động giá cả của các máy móc thiết bị cũng như tỷ giá hối đoái là các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, đây là những vấn đề mà CT-IN hiểu khá rõ nên Công ty luôn có các biện pháp để hạn chế sự ảnh hưởng của các yếu tố này đến hoạt động kinh doanh của mình.

6.4. Chi phí sản xuất

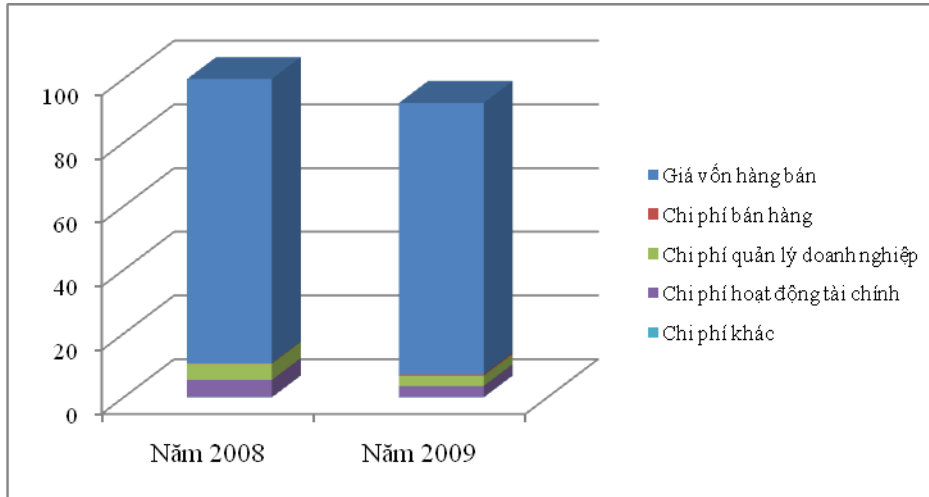
Chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty và các chi phí khác được thể hiện trong bảng sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	439.817	85,32	1.117.042	85,24
2	Chi phí bán hàng	871	0,17	5.579	0,43
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25.166	4,88	42.272	3,23
4	Chi phí hoạt động tài chính	26.891	5,22	45.905	3,50
TỔNG CỘNG		492.745	100	1.210.798	100

Nguồn: CT-IN

BIỂU ĐỒ CHI PHÍ



6.5. Trình độ công nghệ

Hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, để đảm bảo được sự phát triển bền vững và lâu dài cũng như nâng cao uy tín và thương hiệu, việc phát triển kĩ thuật và đổi mới công nghệ luôn đóng một vai trò hết sức quan trọng. Chính vì vậy, máy móc phục vụ cho việc cung cấp các dịch vụ viễn thông, tin học đa phần được Công ty nhập khẩu từ nước ngoài như thiết bị viba, quang, thiết bị phục vụ nâng cao vùng phủ sóng... được nhập từ các nước EU, ASEAN và Nhật Bản... Phần lớn các máy móc, thiết bị mà Công ty nhập khẩu đều từ các hãng lớn trên thế giới và có đại diện ở Việt Nam nên mọi việc liên quan đến bảo dưỡng, sửa chữa đều hết sức thuận tiện. Để nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, từ 3 năm trở lại đây Công ty định hướng tới kinh doanh các sản phẩm mạng đa dịch vụ băng rộng IP, NGN (Next Generation Network – mạng thế hệ tiếp theo), đào tạo nguồn nhân lực sẵn sàng để phát triển mảng thị trường này.

Gới thiệu về NGN:

NGN là bước tiếp theo trong lĩnh vực truyền thông thế giới, truyền thông được hỗ trợ bởi 3 mạng lưới: mạng thoại PSTN, mạng không dây và mạng số liệu (Internet). NGN hội tụ cả 3 mạng trên vào một kết cấu thống nhất để hình thành một mạng chung, thông minh, hiệu quả cho phép truy xuất toàn cầu, tích hợp nhiều công nghệ mới, ứng dụng mới và mở đường cho các cơ hội kinh doanh phát triển.

Có thể đề cập tới ba loại hình dịch vụ thúc đẩy sự ra đời của NGN: Dịch vụ truyền thông thời gian thực (*real-time services*) và phi thời gian thực (*non real-time services*); dịch vụ nội dung (*content services*) và các hoạt động giao dịch (*transaction services*). Đến lượt mình, NGN tạo điều kiện để các nhà cung cấp dịch vụ tăng cường khả năng kiểm soát, tính bảo mật, và độ tin cậy trong khi giảm thiểu được chi phí vận hành.

Được xây dựng trên tiêu chí mở, các giao thức chuẩn và giao diện thân thiện, NGN đáp ứng được hầu hết các nhu cầu của nhiều đối tượng sử dụng: doanh nghiệp, văn phòng, liên lạc giữa các mạng máy tính v.v... NGN thống nhất mạng hữu tuyến truyền thống và chuẩn truyền tải

âm thanh, hình ảnh, dữ liệu không dây.

Công nghệ mạng NGN chính là chìa khoá giải mã cho công nghệ tương lai, đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu kinh doanh trên với đặc điểm quan trọng là cấu trúc phân lớp theo chức năng và phân tán các tiềm năng trên mạng, làm cho mạng mềm hoá và sử dụng rộng rãi các giao diện mở đa truy nhập, đa giao thức để kiến tạo các dịch vụ mà không phụ thuộc quá nhiều vào các nhà cung cấp thiết bị và khai thác mạng.

Có thể thấy, CT-IN đã có những chuẩn bị và kế hoạch để sẵn sàng đối đầu với sự cạnh tranh và những thách thức mới trước sự bùng nổ của CNTT và viễn thông.

6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hàng năm, bên cạnh việc khảo sát thực tế về tình hình chất lượng dịch vụ, tiêu thụ sản phẩm, xu hướng tiêu dùng và những đòi hỏi mới của thị trường, Công ty còn chủ động nghiên cứu, tìm tòi và đưa ra những sản phẩm, dịch vụ có chất lượng cao hơn để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và tiêu chuẩn khắt khe của người sử dụng. Phòng Viễn thông - Tin học và Trung tâm NGN của Công ty phụ trách việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới. Đa số các cán bộ phụ trách nghiên cứu đều có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao, tâm huyết với công việc. Việc đảm bảo chất lượng của những dòng sản phẩm và dịch vụ hiện tại là quan trọng nhưng việc nghiên cứu và đưa ra những sản phẩm, dịch vụ mới tốt hơn với giá thành rẻ hơn là một vấn đề không thể thiếu đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Nhận thức được điều này, CT-IN đã không ngừng đầu tư công sức và tiền của để phục vụ cho quá trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm của mình. "Nghiên cứu và phát triển" (R&D) đã trở thành một trong những vốn quý nhất của CT-IN, hiện CT-IN đang tập trung nghiên cứu các lĩnh vực mới như:

- (1) Hệ thống tính cước và chăm sóc khách hàng hiện đại BCCS
- (2) Hệ thống quản trị dịch vụ CNTT và viễn thông cho các khách hàng Doanh nghiệp (IMS bao gồm: quản trị kết nối, quản trị mạng ảo, quản trị dữ liệu, bảo mật)
- (3) Hệ thống lưu trữ Datacentre
- (4) Hệ thống phần mềm quản trị nguồn nhân lực ERP (nâng cấp các sản phẩm quản lý văn bản AIS, quản trị tài nguyên thông minh iRS)
- (5) Hệ thống IP callcentre
- (6) Tối ưu hóa mạng IP và mạng di động 2G/3G
- (7) Hệ thống cung cấp và hỗ trợ dịch vụ nội dung và giá trị gia tăng trên mạng băng rộng không dây và có dây
- (8) Giải pháp tích hợp mạng truyền thống và lộ trình tiến hóa mạng NGN (đề án NGN transformation)
- (9) Các giải pháp cung cấp hệ thống tự động hóa tòa nhà thông minh BMS

Tháng 10/2009, Công ty chính thức đưa sản phẩm tòa nhà thông minh gồm tư vấn giải pháp, thiết kế kỹ thuật, cung cấp thiết bị lắp đặt, bảo trì và nâng cấp hệ thống, quản lý dự án liên

quan tới các giải pháp tự động hóa tòa nhà thông minh. Các giải pháp dành cho các hệ thống bao gồm hệ thống điều khiển điều hòa, thông gió, hệ thống an ninh và camera, hệ thống cơ điện và chiếu sáng, hệ thống quản lý bãi đỗ xe, hệ thống báo cháy, thang máy, điện thoại, âm thanh công cộng, hệ thống tivi và vệ tinh, hệ thống LAN và hệ thống quản lý thông tin.v.v

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng

Hiện nay, tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001-2000 được Công ty áp dụng cho toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và đã được chính thức nhận chứng chỉ ISO do Quacert cấp vào ngày 12 tháng 11 năm 2004. Bộ phận phần mềm đang tiến hành áp dụng qui trình CMM. Tuy nhiên, song song với việc phát triển công nghệ, Công ty còn chú trọng đào tạo nguồn nhân lực để có được kinh nghiệm và năng lực để đáp ứng với những đòi hỏi của tiêu chuẩn chất lượng trên.

b) Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty

Cung cấp cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao với giá thành phù hợp là tiêu chí hàng đầu của Công ty. Để giữ vững hình ảnh và uy tín trên thị trường, CT-IN đặc biệt coi trọng việc kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi trao đến tay khách hàng. Công ty lập riêng một Ban ISO chịu trách nhiệm về các hoạt động chất lượng của Công ty, định kỳ kiểm tra nội bộ 2 lần/năm. Tại mỗi đơn vị, CT-IN đều bố trí 01 chuyên viên thường trực để chịu trách nhiệm đảm bảo hệ thống quản lý chất lượng được hoạt động tốt trong từng bộ phận của Công ty. Ngoài ra, mỗi năm công ty QUACERT (đơn vị cấp chứng chỉ chất lượng) sẽ kiểm tra định kỳ về việc thực hiện của Công ty. Nhờ đó, CT-IN luôn đảm bảo được chất lượng tốt đáp ứng được những đòi hỏi khắt khe của khách hàng.

6.8. Hoạt động Marketing

a) Quảng bá thương hiệu

Để đẩy mạnh việc phát triển thương hiệu, Công ty đang hướng tới liên doanh với các đơn vị trong nước để triển khai, mở rộng thị trường để không chỉ gói gọn trong ngành Bưu chính viễn thông như trước đây. Bằng cách tạo cơ sở hạ tầng cho các thương hiệu sẵn có, CT-IN đã liên doanh góp vốn với Công ty Tân tạo và Công ty HT Mobile để thành lập các công ty cổ phần. Trong đó, CT-IN sẽ hỗ trợ cơ sở hạ tầng mạng viễn thông cho các công ty đó. Mục tiêu của CT-IN là không chỉ đảm bảo cung cấp cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao mà còn chú trọng đến vấn đề chăm sóc khách hàng. Công ty thường xuyên tổ chức các cuộc viếng thăm, đặt câu hỏi cho khách hàng về chất lượng hàng hoá và dịch vụ cung cấp, tận tình trả lời các vướng mắc của khách hàng cũng như tiếp thu ý kiến đóng góp của khách hàng để hoàn thiện mình.

b) Sản phẩm

Hoạt động kinh doanh chính của CT-IN là cung cấp thiết bị viễn thông, tin học và dịch vụ như: các loại hình dịch vụ như lắp đặt, bảo trì bảo dưỡng, ứng cứu thông tin... CT-IN trợ giúp khách hàng hầu như trên mọi phương diện và khía cạnh của quá trình sản xuất, bao gồm kiểm tra sản phẩm, giải quyết các vấn đề kỹ thuật phức tạp, đánh giá sản phẩm mới từ những giai đoạn đầu tiên và nghiên cứu ứng dụng những công nghệ mới. Công ty luôn có một nhóm kỹ sư phụ trách việc cung cấp cho khách hàng những giải pháp và trợ giúp khách hàng về những sản phẩm khoa học.

c) Hệ thống phân phối

Do khách hàng của Công ty bao gồm các công ty trong Bộ Bưu chính viễn thông, Tập đoàn Bưu chính viễn thông và các bưu điện tỉnh, thành phố nên kênh phân phối của Công ty cũng chỉ thông qua các đơn vị trực thuộc Bộ Bưu chính viễn thông và các bưu điện tỉnh thành phố.

6.9. Nhóm hiệu thương mại, đăng kí phát minh sáng chế và bản quyền

Nhóm hiệu thương mại của Công ty: Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học Bưu điện đó đăng ký bảo hộ nhóm hiệu thương mại là CT-IN với logo là:

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

Tên Dự án	Giá trị	Thời gian thực hiện	Ghi chú - tình hình thực hiện	Khách hàng
Dự án cung cấp 2.044 hops viba	289.090.297.505	04/08/2008	Dự án đang trong giai đoạn lắp đặt và nghiệm thu- Phần giá trị TB đã tính Doanh thu năm 2009 - DT năm 2010 còn ~ 29,70 tỷ đồng	Vinaphone
Dự án cung cấp 3.660 hops viba	527.725.037.529	25/08/2008	Dự án đang trong giai đoạn lắp đặt và nghiệm thu- Phần giá trị TB đã cơ bản tính Doanh thu năm 2009 - DT năm 2010 còn ~ 53,70 tỷ đồng	Công ty Thông tin di động (VMS)
Dự án cung cấp thiết bị MAN 10 tỉnh	408.197.553.959	28/05/2009	Dự án đang trong giai đoạn lắp đặt và nghiệm thu- Phần giá trị TB đã cơ bản tính Doanh thu năm 2009 - DT năm 2010 còn ~ 4,00 tỷ đồng (giá trị phần mềm)	Viễn thông 10 tỉnh Vũng Tàu Cần Thơ Bình Dương Đồng Nai Hà Tây Quảng Ninh Hải Phòng Huế Đà Nẵng Nghệ An
Dự án cung cấp thiết bị MAN 17 tỉnh	298.771.753.985	06/10/2009	Đến 31/3/2010, Dự án đã hoàn thành và nghiệm thu bàn giao - Toàn bộ Phần giá trị HĐ tính Doanh thu năm 2010	Viễn thông 17 tỉnh Hà Tĩnh Quảng Bình Quảng Trị Tây Ninh Bình Phước

				Bến Tre Đồng Tháp Tiền Giang Vĩnh Long Trà Vinh An Giang Sóc Trăng Bạc Liêu Kiên Giang Cà Mau Phú Yên Ninh Thuận
Dự án cung cấp thiết bị MAN Hà Nội pha 4	37.241.623.048	11/11/2009	Đến 31/3/2010, Dự án đã hoàn thành và nghiệm thu bàn giao - Toàn bộ Phần giá trị HĐ tính Doanh thu năm 2010	Viễn thông Hà Nội
Dự án cung cấp thiết bị MAN Hà Nội pha 5	7.535.031.200	07/12/2009	Đến 31/3/2010, Dự án đã hoàn thành và nghiệm thu bàn giao - Toàn bộ Phần giá trị HĐ tính Doanh thu năm 2010	Viễn thông Hà Nội
Dự án cung cấp thiết bị đầu cuối cho CPT pha 2	36.685.281.364	06/07/2009	Đến 31/3/2010, Dự án đã hoàn thành và nghiệm thu bàn giao - Toàn bộ Phần giá trị HĐ tính Doanh thu năm 2010	Cục BĐ Trung Ương
Dự án cung cấp dịch vụ lắp đặt thiết bị 3G mạng VMS	1.800.000 \$	Q4/2009 & Q1/2010	Đến 31/3/2010, Dự án đã hoàn thành và nghiệm thu bàn giao - Toàn bộ Phần giá trị HĐ tính Doanh thu năm 2010	Nokia Siemens
Dự án cung cấp dịch vụ lắp đặt thiết bị 3G mạng VNP	100.000 \$	Q4/2009 & Q1/2010	Đang triển khai Dự án trong năm 2010, toàn bộ Doanh thu sẽ tính trong năm 2010	Motorola

Dự án cung cấp dịch vụ lắp đặt thiết bị 3G mạng EVN	200.000 \$	Q1 /2010	Đang triển khai Dự án trong năm 2010, toàn bộ Doanh thu sẽ tính trong năm 2010	Huawei
---	------------	----------	--	--------

Nguồn: CT-IN

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2008, 2009

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong 2 năm 2008, 2009 và quý I năm 2010

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	% tăng giảm	Quý I năm 2010
1	Tổng giá trị tài sản	769.595	1.029.246	134%	961.239
2	Doanh thu thuần	515.474	1.310.498	254%	387.912
3	Lợi nhuận từ HĐKD	24.518	102.478	417%	18.422
4	Lợi nhuận khác	2.463	(260)		73
5	Lợi nhuận trước thuế	26.982	102.217	379%	22.588
6	Lợi nhuận sau thuế	19.519.4	76.908	394%	16.941
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	15%	20%	133%	

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán CT-IN 2008, 2009, Báo cáo tài chính quý I năm 2010

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2008 & năm 2009.

a. Thuận lợi

- ✓ Thị trường Viễn thông - Tin học có nhiều chuyển biến tích cực, CT-IN đã tạo được uy tín vững chắc trong một số thị trường trọng điểm.

- ✓ Định hướng đúng đắn của HĐQT và Lãnh đạo điều hành: định hướng phát triển SXKD hướng mạnh vào các sản phẩm và dịch vụ là thế mạnh của Công ty.
- ✓ Có sự chuẩn bị kỹ nguồn lực: Con người, tài chính và kế hoạch SXKD ngay từ đầu năm.
- ✓ Một số dự án lớn đã được chuẩn bị và khởi động từ cuối năm 2008.

b. Khó khăn

- ✓ Nền kinh tế thế giới chìm trong khủng hoảng đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế Việt nam (Công ty chúng ta cũng chịu ảnh hưởng nặng nề nhất là trên 2 lĩnh vực chủ yếu: Chênh lệch tỉ giá mua bán ngoại tệ tại ngân hàng và sự khan hiếm ngoại tệ là lực cản rất lớn trong việc thực hiện các dự án kinh doanh cũng như hiệu quả của nó).
- ✓ Thị trường tiếp tục cạnh tranh ngày càng gay gắt, đặc biệt ở những dịch vụ và sản phẩm có hàm lượng công nghệ không cao như xây lắp, bảo trì bảo dưỡng, kinh doanh hàng hoá truyền thống, cho thuê thiết bị Inbuiding. Giá dịch vụ luôn có xu hướng giảm đồng thời chi phí đầu vào có xu hướng tăng cao.
- ✓ Thị trường lao động có trình độ cao ngày càng cạnh tranh gay gắt ảnh hưởng rất lớn đến nguồn nhân lực nội tại cũng như những chi phí sử dụng nguồn nhân lực này.
- ✓ Trình độ năng lực quản lý, điều hành, quản lý dự án không đồng đều, còn yếu và thiếu cán bộ quản lý giỏi, việc quản lý điều hành còn chưa sâu sát, ảnh hưởng đến hiệu quả công việc.
- ✓ Công tác đào tạo còn chưa theo kịp với sự phát triển của công nghệ, còn thiếu nhiều cán bộ kỹ thuật, chuyên gia kể cả trong các lĩnh vực truyền thống của Công ty cũng như các lĩnh vực mới. Đặc biệt thiếu chuyên gia kỹ thuật, chuyên viên kinh doanh hiểu biết và được đào tạo về mạng NGN, chuyên gia kỹ thuật và cán bộ dự án để tham gia vào dự án BCCS.
- ✓ Nguồn vốn cho hoạt động SXKD luôn rơi vào tình trạng căng thẳng, thiếu vốn tự có và lệ thuộc hoàn toàn vào vốn vay ngân hàng, các dự án trọng điểm chậm tiến độ, kế hoạch thu hồi vốn của dự án gặp nhiều khó khăn. Ngoài các yếu tố chủ quan thì các khách hàng truyền thống trực thuộc VNPT năm 2009 cũng gặp khó khăn về vốn trong thanh toán đã kéo theo việc thu hồi công nợ của các dự án bị chậm trễ.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty CT-IN là đơn vị hàng đầu Việt nam về cung cấp dịch vụ lắp đặt các hệ thống thiết bị viễn thông, đồng thời là nhà cung cấp có uy tín các thiết bị, vật tư phụ trợ cho lĩnh vực viễn thông và tin học. Từ khi cổ phần hóa đến nay, CT-IN đó đầu tư lớn có chiều sâu và tập trung vào hệ thống các dịch vụ kinh doanh của mình và tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu trên thị trường Việt Nam về lĩnh vực Giải pháp - Sản phẩm - Dịch vụ tích hợp hệ thống viễn thông

và Công nghệ thông tin.

Với 15 năm kinh nghiệm về lĩnh vực di động, CT-IN tiếp tục khẳng định vị trí của mình, chiếm thị phần lớn trong thị phần dịch vụ xây lắp - tích hợp hệ thống hạ tầng cơ sở mạng di động cho các nhà khai thác GSM lớn nhất trên toàn quốc như Vinaphone và Mobifone. Với ưu thế về kỹ thuật và năng lực triển khai, thương hiệu uy tín và trình độ quản lý dự án chuyên nghiệp, CT-IN sẽ tiếp tục khẳng định vị trí dẫn đầu về cung cấp dịch vụ tích hợp hệ thống di động 2G/3G/4G cho các nhà khai thác như Vinaphone, Mobifone, Vietnam Mobile.

CT-IN là nhà cung cấp có liên kết hợp tác với hầu hết các hãng viễn thông lớn và một số hãng máy tính lớn có mặt tại thị trường Việt Nam như: Ericsson, Alcatel-Lucent, Motorola, Nera, Nortel, RFS, Nokia Siemens... Nhờ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ cao mà CT-IN cung cấp đó tạo được sự tin tưởng của một số lượng khách hàng lớn trong và ngoài nước: 64 Bưu điện tỉnh, thành phố trong cả nước, các Công ty khai thác dịch vụ viễn thông đầu ngành như VMS, VNP, VTN..., Bộ quốc phòng, Bộ công an, Ngành điện lực, ngành đường sắt, khối ngân hàng, một số công ty phần mềm nước ngoài...

Năm 2005, CT-IN được Bộ BCVT tặng Bằng khen “Doanh nghiệp quản lý chất lượng sản xuất phần mềm”, bằng khen giải Sao Khuê của VINASA và huy chương vàng hội chợ quốc tế EXPO lần thứ 15 trao tặng cho sản phẩm “Hệ thống điều hành thông tin AIS”. Tháng 9 năm 2006, CT - IN đã thắng 02 gói thầu lớn với giá trị hơn 100 tỷ đồng.

Đầu năm 2007, CT-IN đó kí Bản ghi nhớ hợp tác chiến lược toàn diện trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ kỹ thuật di động - phát triển phần mềm dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng di động 2-2.5-3G. Đây là lần đầu tiên, một công ty chiếm thị phần lớn nhất về cơ sở hạ tầng mạng di động trên thế giới cam kết hợp tác với một công ty mạnh nhất về dịch vụ kỹ thuật mạng di động tại Việt Nam. Việc hợp tác này sẽ góp một phần nâng cao chất lượng các mạng di động tại Việt Nam. Hơn nữa, nó sẽ góp phần nâng cao vị thế của CT-IN trong nước cũng như trên khu vực.

Ngoài ra, việc CT-IN được mời tham dự với tư cách là nhà tài trợ Bạc cho sự kiện ra mắt Windows Vista, Office 2007 và Exchange Server 2007 cùng với việc CT-IN trở thành đối tác chính thức của Microsoft trong các lĩnh vực cung cấp phần mềm có bản quyền, phát triển các ứng dụng càng khẳng định vị thế và thương hiệu của Công ty trên thị trường.

Năm 2008, CT- IN lọt vào top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam do Báo điện tử VietNamNet kết hợp với Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) công bố. Đặc biệt, tháng 4/2008, CT-IN đã chính thức được hãng Cisco System (Mỹ) công nhận và cấp chứng chỉ Silver Partner - Đối tác Bạc. Ngoài ra, CT-IN hiện có trên 40 cán bộ được cấp chứng chỉ chuyên môn cao của Cisco, trong đó có 3 chứng chỉ cấp cao nhất là CCIE. Tiếp đó, Công ty đã được Cisco Systems chính thức công nhận là đối tác công nghệ ủy quyền (Authorized Technology Partner) tại Việt Nam về mảng công nghệ định tuyến dựa trên

nền tảng hệ điều hành.

Ngày 20 tháng 1 năm 2010 CT-IN đã vinh dự được Chính phủ tặng danh hiệu Đơn vị dẫn đầu Phong trào thi đua năm 2009.

Các đối thủ cạnh tranh của Công ty bao gồm các công ty cung cấp các thiết bị Viễn thông tin học trong ngành BCVT, các đơn vị xây lắp khác như VITECO, KASATI, VTC và các công ty về kinh doanh dịch vụ điện thoại ngoài ngành.

Hoạt động trong lĩnh vực cạnh tranh gay gắt, lợi thế cạnh tranh là yếu tố không thể thiếu đối với sự sống còn của Công ty. Với CT-IN, những cán bộ kỹ thuật có trình độ cao và nhiều năm kinh nghiệm quản lý các dự án lắp đặt, được tiếp cận với các thiết bị tiên tiến của các hãng lớn được coi là một trong những thế mạnh của Công ty. Xuất phát điểm từ là nhà thầu phụ cho các hãng nước ngoài, hiện nay CT-IN đã có thể tham gia các dự án chìa khoá trao tay từ cung cấp thiết bị, triển khai lắp đặt và cung cấp dịch vụ sau bán hàng khác.

Hiện nay, riêng thị trường lắp đặt In-building, CT-IN đã ký được hợp đồng triển khai cho thuê rất nhiều toà nhà cao tầng trong điểm như các toà nhà thuộc Tổng công ty Vinaconex, Khu đô thị Ciputra, và rất nhiều toà nhà khác tại Hà nội, TP Hồ Chí Minh, Nghệ An, Nha Trang,...

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

a) Tăng trưởng nhanh của ngành Công nghệ thông tin

Trong lĩnh vực Công nghệ thông tin nói riêng, dù năm 2009 là năm kinh tế toàn cầu chịu ảnh hưởng của suy thoái và khủng hoảng kinh tế nhưng lĩnh vực này vẫn có bước phát triển nhất định. Tiếp theo các vụ sáp nhập kinh điển năm 2008 của làng Công nghệ thông tin thế giới, điển hình như việc Oracle mua lại Sun để gia tăng sức mạnh công nghệ, năm 2009, ngành Công nghệ thông tin thế giới biến chuyển tích cực. iPhone hút hàng triệu người dùng, Facebook, Twitter hình thành đời sống online "thật" hơn bao giờ hết, Windows 7 "chào đời"..., hàng loạt các phát minh, đặc biệt các sáng tạo trong lĩnh vực CNTT, mang lại sự sinh động cho đời sống công nghệ. Qua cơn khủng hoảng, nền kinh tế thế giới dần hồi phục vào thời điểm nửa cuối năm, nhiều hãng công nghệ tái triển khai các dự án dở dang do khủng hoảng kinh tế. Những tiền đề này sẽ là nhân tố nền tảng để Công nghệ thông tin thế giới năm 2010 bứt phá ngoạn mục vì không chỉ là sự phục hồi, đó sẽ là phát triển với những sáng tạo mới của ngành Công nghệ thông tin thế giới.

b) Tổng quan về ngành Công nghệ thông tin và Viễn thông

Năm 2009, doanh thu của ngành CNTT-TT đạt trên 10 tỷ USD, tỷ lệ sử dụng Internet đạt khoảng 25% và phổ cập điện thoại ở mức cao. Kết quả này đã góp phần quan trọng vào việc duy trì tốc độ tăng trưởng và nâng cao hiệu quả kinh tế của Việt Nam, nâng cao đời sống vật chất - tinh thần của người dân, đẩy nhanh sự hội nhập với thế giới.

Ước tính mức tăng trưởng trong năm 2010 là 30%. Về lĩnh vực viễn thông: những công

ty lớn mở rộng hoạt động kinh doanh ra nước ngoài: doanh thu từ internet băng thông rộng sẽ chiếm tỷ trọng lớn hơn; công nghệ 3G sẽ thúc đẩy nhu cầu phát triển dịch vụ dữ liệu và nội dung số trong dài hạn. Gia công phần mềm: nhu cầu được cải thiện nhờ hồi phục kinh tế.

c) Chiến lược phát triển ngành của Chính phủ đến năm 2015

Tháng 8 năm 2009, Bộ Thông tin & Truyền thông đã xây dựng “Đề án tăng tốc sớm đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về Công nghệ thông tin” và đệ trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt; bao gồm các nội dung:

- Đến năm 2015, Việt Nam phải là 1 trong 70 (năm 2020 là 1 trong 60) nước phát triển CNTT - VT hàng đầu thế giới. Tổng doanh thu lĩnh vực CNTT chiếm tỷ trọng 17% - 20% (năm 2020 là 20% - 30%) trong GDP; Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm gấp từ 2 - 3 lần tốc độ tăng trưởng GDP.

- Hạ tầng viễn thông, đến năm 2015, phủ sóng thông tin di động băng rộng đến 70% (năm 2020 là 90%) dân cư trên cả nước; triển khai xây dựng cáp quang đến hộ gia đình tại tất cả các đô thị mới; và triển khai xây dựng cáp quang đến 25% - 30% số hộ gia đình trên cả nước vào năm 2020.

- Mật độ máy tính, internet, đến năm 2015: 20% - 30% (năm 2020 là 70% - 80%) số hộ gia đình trên cả nước có máy tính và truy cập Internet băng rộng.

- Về ứng dụng CNTT, đến năm 2015: Hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ứng dụng CNTT trong các cơ quan nhà nước tới cấp xã, phường (năm 2020 là đến cấp thôn, bản); cung cấp hầu hết các dịch vụ công cơ bản trực tuyến mức độ 3 - có thể trao đổi thông tin, gửi, nhận hồ sơ qua mạng (năm 2020 là mức độ 4 - có thể thanh toán phí dịch vụ, nhận kết quả dịch vụ qua mạng) tới người dân và doanh nghiệp.

- Về các ngành công nghiệp CNTT, phát triển công nghiệp phần mềm và nội dung số để năm 2015, Việt Nam sẽ là 1 trong 20 (năm 2020 là 1 trong 10) nước cung cấp dịch vụ gia công phần mềm và nội dung số hấp dẫn nhất thế giới. Chuyển hướng từ lắp ráp các sản phẩm phần cứng cho nước ngoài sang sản xuất phụ tùng, phát triển công nghiệp phụ trợ để tiến tới tổ chức nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới vào năm 2020.

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

Trước sự phát triển như vũ bão của ngành công nghệ thông tin và viễn thông trong nước cũng như trên thế giới, nước ta đó có những chiến lược cho việc phát triển của ngành để bắt kịp với tốc độ phát triển đó. Nhận định được điều này, CT-IN nói riêng cũng đó và đang có những chuẩn bị để sẵn sàng đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt của thị trường. Hiện nay, CT-IN có kế hoạch đầu tư vào thiết bị máy móc, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư góp vốn vào các công ty cổ phần để nâng cao thị phần và thương hiệu và đa dạng hóa nguồn doanh thu. Đặc biệt, việc VNPT lựa chọn CT-IN để nâng cấp thành Công ty Cổ phần Tích hợp hệ thống và Quản trị dịch vụ VNPT nhằm hình thành một công ty cung cấp dịch vụ trọn gói đầu tiên của Tập đoàn là một định hướng hết sức đúng đắn. Nó không chỉ đem lại lợi ích cho CT-IN nói riêng mà còn thể hiện được chủ trương đúng đắn, hoàn toàn phù hợp với

định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Tình hình lao động

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 là 539 người, cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Phân theo trình độ lao động	539	100%
Trên đại học	20	3,71%
Đại học	261	48,42%
Cao đẳng, trung cấp	161	29,87%
Công nhân	97	18,00%
Phân theo giới tính	539	100%
Nam	480	89,05%
Nữ	59	10,95%

Nguồn: CT-IN

9.2 Chính sách đối với người lao động

Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h, từ 12h đến 13h đối với các bộ phận văn phòng.

Khi có yêu cầu đột xuất về tiến độ sản xuất, kinh doanh, các nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và có đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động.

Thời gian nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản được bảo đảm theo đúng quy định của Bộ luật lao động.

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

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Nguồn nhân lực là yếu tố đặc biệt quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Nhận thức được điều này, CT-IN xác định mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút nhân tài, ưu tiên người lao động có kinh nghiệm, năng lực, đáp ứng được yêu cầu công việc và góp phần vào chiến lược phát triển lâu dài của Công ty. Việc tuyển dụng được dựa trên nhu cầu lao động. Công ty tiến hành thi tuyển với những tiêu chuẩn nhất định mà Công ty đã đặt ra. Tiêu chí tuyển dụng dựa trên tố chất, tiềm năng và thiện chí của mỗi ứng viên.

Đào tạo: Mỗi thành viên của CT-IN sẽ được tham gia một số khóa đào tạo nâng cao kiến thức. Công ty coi đào tạo là một cách đầu tư vào nguồn nhân lực để góp phần nâng cao vị thế cạnh

tranh của Group. Chính vì vậy, CT-IN chú trọng đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực làm việc của CBCNV.

- ✓ *Đào tạo nhân viên mới:* sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về nội quy lao động, trách nhiệm quyền hạn được giao, phương pháp và kỹ năng thực hiện công việc.
- ✓ *Đào tạo tại nơi làm việc:* Nhân viên mới vào, tùy thuộc vào kinh nghiệm, trình độ, năng lực Công ty sẽ phân công công việc phù hợp từ đơn giản đến phức tạp, từ cấp thấp đến cấp cao hơn. Những nhân viên thuộc bộ phận nào sẽ được phụ trách bộ phận đó trực tiếp hướng dẫn, đào tạo và phân công.
- ✓ *Đào tạo ngắn hạn:* là hình thức bổ sung kiến thức ngành nghề, cập nhật kiến thức mới nhằm nâng cao trình độ, chuyên môn nghiệp vụ đang đảm nhiệm cho người lao động như tập huấn tay nghề, nghiệp vụ, quản lý kinh tế, pháp lý...
- ✓ *Đào tạo dài hạn:* là hình thức đào tạo cơ bản gắn với các bằng cấp được Nhà nước công nhận: đào tạo văn bằng hai đại học, đào tạo sau đại học.
- ✓ *Đào tạo theo dự án:* cán bộ công nhân viên có thể được đi đào tạo ở trong nước hoặc nước ngoài theo chương trình đào tạo do Công ty thực hiện theo các hợp đồng hợp tác liên doanh với các đối tác nước ngoài. Kinh phí đào tạo theo dự án được thực hiện theo sự thỏa thuận trong hợp đồng hợp tác liên doanh giữa Công ty và đối tác nước ngoài.

✚ Chính sách lương và thưởng.

Nhằm khuyến khích động viên mức độ đóng góp của cán bộ công nhân viên trong Công ty, góp phần tăng năng suất và chất lượng hoàn thành công việc, hàng năm và hàng quý, Công ty tiến hành bình xét thi đua và đề nghị khen thưởng cho những cá nhân và tập thể đạt thành tích xuất sắc.

Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

10. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo qui định của pháp luật. Sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ khác đến hạn phải trả.

Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

TÌNH HÌNH PHÂN PHỐI CỔ TỨC 2 NĂM GẦN NHẤT

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM 2008	NĂM 2009
1	Vốn điều lệ	Ngàn đồng	111.174.710	116.400.810

của Công ty và pháp luật hiện hành.

Đơn vị tính: đồng

STT	CÁC QUỸ	31/12/2008	31/12/2009
1	Quỹ dự phòng tài chính	148.641.649	577.370.900
2	Quỹ đầu tư và phát triển	2.646.720.678	7.679.032.971
3	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	2.824.191.324	3.291.014.129
	Tổng cộng	5.619.553.651	11.547.418.000

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009

f) Tổng dư nợ vay ngân hàng

Tính đến thời điểm 31/12/2009, tổng dư nợ vay ngân hàng của Công ty như sau:

- Nợ ngắn hạn: 366.943.940.394 đồng.
- Nợ dài hạn: 2.137.320.468 đồng.

g) Tình hình công nợ hiện nay

CÁC KHOẢN PHẢI THU 2008, 2009 VÀ 3 THÁNG ĐẦU NĂM 2010

Đơn vị tính: đồng

STT	CHỈ TIÊU	31/12/2008		31/12/2009		31/03/2010	
		Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
1	Phải thu từ khách hàng	180.535.254.937	-	487.436.565.806	-	621.220.954.149	-
2	Trả trước cho người bán	2.525.711.722	-	8.074.166.317	-	87.363.566.001	-
3	Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
4	Phải thu khác	5.018.612.387	-	693.499.044	-	5.140.958.229	-
5	Dự phòng phải thu khó đòi	(343.719.851)	-	(363.310.500)	-	(363.310.500)	-
	Tổng cộng	187.735.859.195	-	495.840.920.667	-	713.362.167.879	-

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC quý I năm 2010

CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ NĂM 2008, 2009 VÀ 3 THÁNG ĐẦU NĂM 2010

Đơn vị tính: đồng

ST T	CHỈ TIÊU	31/12/2008		31/12/2009		31/03/2010	
		Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
I	Nợ ngắn hạn	636.400.361.703	-	826.752.903.616	-	696.335.794.780	-
1	Vay ngắn hạn	71.902.017.975	-	373.203.289.987	-	264.855.654.367	-
2	Phải trả cho người bán	449.730.567.266	-	216.920.926.574	-	199.132.376.412	-
3	Người mua trả tiền trước	78.914.118.582	-	133.956.362.666	-	156.270.129.638	-
4	Các khoản thuế phải nộp	12.609.907.325	-	16.002.163.639	-	18.126.982.367	-
5	Phải trả công nhân viên	15.546.573.352	-	27.039.330.638	-	12.900.104.824	-
6	Chi phí phải trả	1.330.089.815	-	50.042.031.701	-	33.944.395.387	-
7	Phải trả nội bộ	-	-	-	-	-	-

8	Phải trả khác	6.367.087.384	-	9.588.789.411	-	11.106.151.785	-
II	Nợ dài hạn (vay dài hạn)	885.847.931	-	3.023.168.399	-	48.830.171.108	-
1	Vay và nợ dài hạn	-	-	2.137.320.468	-	47.944.753.802	-
2	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	885.847.931	-	885.847.931	-	885.417.306	-
III	Nợ khác	-	-	3.000.000.000	-	3.000.000.000	-
1	Phải trả dài hạn khác	-	-	3.000.000.000	-	3.000.000.000	-
	Tổng	637.286.209.634		832.776.072.015		748.165.965.888	

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC quý I năm 2010

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Quý I năm 2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1,11	1,17	1,29
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,43	0,65	1,05
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	83,02%	80,92%	77,83%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	489,06%	639,08%	351,13%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho)	0,94	2,58	2,01
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,68	1,27	0,40
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)			
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,77%	5,87%	4,37%
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	14,98%	39,14%	7,95%
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2,54%	7,47%	1,76%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	4,76%	7,82%	4,75%
5. Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần			
- Thu nhập trên mỗi cổ phần-EPS	1.756	6.607	1.455

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

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Số cổ phần năm giữ/đại diện sở hữu	Chức vụ
1	NGUYỄN TRÍ DŨNG	20/06/1958	011744695	2.131.832	Chủ tịch HĐQT
2	TÔ HOÀI VĂN	23/05/1964	011708278	2.082.888	Thành viên HĐQT
3	LÂM NHỊ HÀ	10/02/1961	010968913	115.934	Thành viên HĐQT
4	HOÀNG ANH LỘC	08/10/1972	011765307	156.848	Thành viên HĐQT
5	NGUYỄN THẾ THỊNH	11/10/1964	011107762	173.476	Thành viên HĐQT

a) Chủ tịch HĐQT – Ông NGUYỄN TRÍ DŨNG

- Họ và tên: NGUYỄN TRÍ DŨNG
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011744695
Ngày cấp: 16/08/2007 Nơi cấp: CA Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 20/06/1958
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Yên Mỹ, Thanh Trì, Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 3B phố Yên Thế, Ba Đình, Hà Nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 04.8634 597
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư vô tuyến
- Quá trình công tác:
 - Từ T4/1981 đến T2/1982 : Công tác tại PX II thuộc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.
 - Từ T2/1982 đến T5/1984 : Đi nghĩa vụ quân sự.
 - Từ T6/1984 đến T2/1988 : Công tác tại PX II thuộc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.
 - Từ T2/1988 đến T3/1991 : Công tác tại phòng Kế hoạch vật tư thuộc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.

- Từ T3/1991 đến T12/1992 : Phó phòng Kinh tế thuộc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.
 - Từ T12/1992 đến T4/2000 : Phó Giám đốc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.
 - Từ T4/2000 đến T11/2001 : Giám đốc Xí nghiệp KHSX thiết bị Thông tin I.
 - Từ T11/2001 đến nay là Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
- Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : không.
- Số cổ phần nắm giữ: **2.131.832** cổ phần
- ☞ Trong đó : + Sở hữu : **186.234** cổ phần
+ Đại diện sở hữu: **1.945.598** cổ phần.
- * *Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:*
- 1/ Em trai - Nguyễn Trí Đức: 8.000 cổ phần*
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: Không
 - Các khoản nợ đối với Công ty: Không

b) Thành viên HĐQT – Ông TÔ HOÀI VĂN

- Họ và tên: Tô Hoài Văn
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011708278
- Ngày cấp: 19/7/2005
- Nơi cấp: CA Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 23/05/1964
- Nơi sinh: Hà nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nghĩa Trụ, Mỹ Văn, Hưng yên
- Địa chỉ thường trú: 70 Phan Đình Phùng, Ba Đình, Hà nội.
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 8634597
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư tin học, Thạc sỹ Kinh tế
- Quá trình công tác:

- Từ T11/1990 đến T11/1991: Kỹ sư máy tính Viện Vật lý - Viện khoa học Việt Nam
- Từ T11/1991 đến T11/2001: Công tác tại Xí nghiệp Khoa học Sản xuất thiết bị thông tin I, doanh nghiệp tiền thân của Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện (CT-IN) thuộc Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Trải qua các vị trí như sau :

- 11/1991-9/1992: Kỹ sư máy tính-Phân xưởng Tổng đài
- 9/1992-3/1994: Phó phòng kinh tế
- 3/1994-4/1996: Trưởng phòng kế hoạch
- 4/1996-11/2001: Phó giám đốc Xí nghiệp
- Từ T11/2001 đến nay: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị, Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
 - Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm Phó chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học Bưu điện.
 - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không.
 - Số cổ phần nắm giữ: 2.082.888 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 137.291 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 1.945.597 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:*

1/ Mẹ - Nguyễn Thị Kim Dung: 11.115 cổ phần

2/ Em gái - Tô Linh Lan: 16.751 cổ phần

3/ Chị gái - Tô Hạnh Trinh: 16.600 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

c) Thành viên HĐQT – Bà LÂM NHỊ HÀ

- Họ và tên: Lâm Nhị Hà
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 010968913
- Ngày cấp: 15/06/2007 Nơi cấp: Hà nội
- Ngày tháng năm sinh: 10/02/1961
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Đức Vĩnh, Huyện Đức thọ, Tỉnh Hà Tĩnh.
- Địa chỉ thường trú: Nhà A18, dãy BT 1A khu Mỹ Đình 2, Từ Liêm, HN.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04 8634597 (Máy lẻ: 301)
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính Kế toán, cử nhân luật
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 1983 đến năm 1999 làm việc tại Tổng công ty Xi măng Việt nam
 - Từ tháng 3 năm 1999 đến nay: làm việc tại Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
 - Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng, Ủy viên HĐQT Công ty CP Viễn Thông – Tin học Bưu điện.
 - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
 - Số cổ phần nắm giữ: 115.934 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu: 115.934 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

* Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

1/Chồng: Nguyễn Anh Tuấn: 18.351 cổ phần.

2/ Chị gái – Lâm Tường Vân: 5.000 cổ phần

3/ Em trai – Lâm Hồng Kỳ: 11.115 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không.

d) Thành viên HĐQT – Ông HOÀNG ANH LỘC

- Họ và tên: Hoàng Anh Lộc
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011765307
- Ngày cấp: 03/10/2000 Nơi cấp: TP Hà nội
- Ngày tháng năm sinh: 08/10/1972
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Phòng 104, nhà D11, Tập thể Nam Đồng, Đống Đa, Hà nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: 04 8 634597
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư điện, Thạc sỹ quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - Từ 9/1994 đến 9/1998 : Công tác tại Trung tâm viễn thông Xí nghiệp KHSXTBTT I
 - Từ 9/1998 - đến nay : Công tác tại phòng kinh doanh Công ty CT-IN
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng phòng kinh doanh, Ủy viên HĐQT Công ty CP Viễn thông - Tin học Bưu điện.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phần nắm giữ: 156.848 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 156.848 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

**Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:* không.

1/ Chị gái – Hoàng Anh Thu : 11.115 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không.

e. Thành viên HĐQT – Ông NGUYỄN THẾ THỊNH

- Họ và tên: Nguyễn Thế Thịnh
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011107762
Ngày cấp: 11/01/2007 Nơi cấp: CA Hà nội
- Ngày tháng năm sinh: 11/10/1964
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Đồng Quang, huyện Từ Sơn, tỉnh Bắc Ninh
- Địa chỉ thường trú: 15 ngõ Yên thế, quận Đống đa, Hà nội
- ĐT liên lạc ở cơ quan: (04) 8634597/600

- Trình độ văn hóa: 10/10
 - Trình độ chuyên môn: Kỹ sư ĐHBK Hà nội, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
 - Quá trình công tác:
 - Từ 12/1987 đến 4/1992 Kỹ sư Viện thiết kế kỹ thuật Thương nghiệp - Bộ Nội thương
 - Từ 4/1992 đến 12/1993 Kỹ sư TT Công nghệ Viễn thông thuộc Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I
 - Từ 1/1994 đến 1/1996 phòng Kinh tế Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I
 - Từ 2/1996 đến 12/1998 Phó phòng Kinh tế Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I
 - Từ 1/1999 đến 10/2009 Trưởng phòng Kinh doanh Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I, nay là Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.
 - Từ 10/2009 đến nay: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện
 - Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng giám đốc Công ty CP Viễn thông - Tin học Bưu điện.
 - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
 - Số cổ phần nắm giữ: 173.476 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu: 173.476 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.
- *Những người có liên quan nắm giữ cổ phần:* Không.
- Hành vi vi phạm pháp luật: không
 - Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không.

12.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

STT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Số cổ phần nắm giữ/đại diện sở hữu	Chức vụ
1	NGUYỄN NGỌC SƠN	20/4/1972	370819505	100.378	Trưởng BKS
2	TẠ THỊ MAI ANH	30/01/1974	012300774	3.000	Thành viên BKS
3	PHẠM VĂN HẠNH	15/11/1972	011762862	55.969	Thành viên BKS

a) Trưởng Ban Kiểm soát – Ông NGUYỄN NGỌC SƠN

- Họ và tên: Nguyễn Ngọc Sơn
- Giới tính: Nam

- Số CMND: 370819505
- Ngày cấp: 12/7/1995 Nơi cấp: CA Tỉnh Kiên Giang
- Ngày tháng năm sinh: 20/4/1972
- Nơi sinh: Tứ Cường - Thanh Miện - Hải Dương
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Chi Bắc - Thanh Miện - Hải Dương
- Địa chỉ thường trú: 89 B5 - TT Học Viện Tài Chính - Tổ 10 - TT Cầu
Diễn - Từ Liêm – Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04.8.634.597
- Trình độ văn hóa: 12 /12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính Kế toán; chuyên ngành Tài chính Tín dụng.
- Quá trình công tác:
 - Từ T10/1993 đến T9/1998 Công tác tại Phòng Kế toán Thống kê Tài chính, Công ty Xi Măng Hà Tiên II (Địa chỉ: TT Kiên Lương - Hà Tiên - Kiên Giang).
 - Từ T9/1998 đến T10/1999 Công tác tại Phòng Kế toán Thống kê Tài chính, Công ty Xi Măng Bút Sơn (Địa chỉ: Thanh Sơn - Kim Bảng - Hà Nam).
 - Từ T11/1999 đến nay Công tác tại Phòng Tài chính, Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I nay là Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện (Địa chỉ: 158/2 phố Hồng Mai - Hai Bà Trưng - Hà Nội) .
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó phòng Tài chính kiêm Trưởng ban Kiểm soát Công ty CP Viễn thông – Tin học Bưu điện.
- Số cổ phần nắm giữ: 100.378 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 100.378 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

* Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : không.

- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không.

b) Thành viên Ban kiểm soát – Bà TẠ THỊ MAI ANH

- Họ và tên: Tạ Thị Mai Anh
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 012300774

- Ngày tháng năm sinh: 15-11-1972
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Yên Thái, Huyện Yên Mô, Tỉnh Ninh Bình
- Địa chỉ thường trú: Phòng 222, Nhà B1, Khu TT ThanhXuân Bắc.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 8-63-0196 (ext: 720)
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ
- Quá trình công tác:
 - Từ 4/1992 đến 1997: Xưởng lắp ráp - XNKHSX thiết bị thông tin I
 - Từ 1997: TT Công nghệ viễn thông – XNKHSX thiết bị thông tin I
 - Từ 1/1999 đến 3/2007: Phó trung tâm công nghệ viễn thông, Công ty CT-IN
 - Từ 3/2007 đến nay: Trưởng TT Công nghệ viễn thông, Công ty CT-IN
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát, trưởng Trung tâm công nghệ Viễn thông Công ty CT-IN.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phần nắm giữ: 55.969 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 55.969 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

* Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

1/ Vợ - Nguyễn Thị Thuý: 28.433 cổ phần

2/ Bố đẻ - Phạm Văn Phùng: 22.233 cổ phần

3/ Bố vợ - Nguyễn Văn Cháp: 18.823 cổ phần

- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan tới tổ chức phát hành: không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, kế toán trưởng

a) Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Trí Dũng

Trình bày tại phần 12.1 a.

b) Phó Tổng Giám Đốc – Ông Tô Hoài Văn

Trình bày tại phần 12.1 b.

c) Phó Tổng Giám Đốc – Ông Nguyễn Thế Thịnh

Trình bày tại phần 12.1 e.

d) Kế toán trưởng – Bà Lâm Nhị Hà

Trình bày tại phần 12.1 c.

13. Tài sản

Giá trị tài sản cố định trong báo cáo tài chính đã kiểm toán tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	GTCL/NG
		(NG)	(GTCL)	(%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	6.809.628.533	3.155.737.900	46,34%
2	Máy móc, thiết bị	39.196.463.474	10.024.581.796	25,58%
3	Phương tiện vận tải	10.967.632.716	1.413.641.904	12,89%
4	Thiết bị , dụng cụ quản lý	5.378.300.936	1.701.232.972	31,63%
5	TSCĐ khác	64.818.709.985	22.684.565.489	35,00%
Cộng		127.170.735.644	38.979.760.061	30,65%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2009

Danh mục tài sản cố định chính của Công ty thời điểm 01/01/2010

Số TT	Tên tài sản	Số lg SS	Thời gian đưa vào SD	Số liệu sổ sách đến 01/01/2010		
				Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Nhà cửa, vật kiến trúc			6,031,219,676	2,832,979,713	3,118,239,963
1	Nhà sản xuất 3 tầng	1	30/04/1983	1,903,965,750	1,903,965,750	-
2	Nhà làm việc 4 tầng	1	30/06/2004	3,679,941,322	809,587,091	2,870,354,231
3	Xưởng công nghệ cao	1	02/01/2001	447,312,604	119,426,872	247,885,732
II	Phương tiện vận tải			3,540,755,543	3,540,755,543	-
4	Xe ô tô Landcruiser - 2188	1	01/01/1998	853,952,400	853,952,400	-
5	Xe Ford Mondeo - 3288	1	12/08/2003	605,243,143	605,243,143	-
6	Xe ô tô Landcruiser Prado – 3770	1	15/11/2004	1,450,064,000	1,450,064,000	-
7	Xe ô tô Ford ESCAPE - 5156	1	31/08/2005	631,496,000	631,496,000	-
III	Máy móc, thiết bị sản xuất			15,231,290,512	11,136,406,986	4,094,883,527
8	Dây chuyền máy đo SKD viba	1	30/07/1996	2,195,799,441	2,195,799,441	-
9	Dây chuyền lắp ráp tổng đài ITALTEL	1	01/03/1998	1,290,658,045	1,290,658,045	-
10	Máy đo SDH/PDH Analyzer – MP1579A (S/N: 6200426611)	1	01/12/2005	1,404,408,797	1,404,408,797	-

Số TT	Tên tài sản	Số lg SS	Thời gian đưa vào SD	Số liệu sổ sách đến 01/01/2010		
				Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
11	Máy kiểm tra thiết bị SDH – ANT20 (S/N:AX0034N292)	1	01/08/2000	512,085,778	512,085,778	
12	Máy phân tích phổ -MS2667C (S/N:6200260733)	1	31/10/2004	419,321,462	419,321,462	
13	Máy phân tích SDH/PDH – MP1570A (S/N:6200309055)	1	31/10/2004	740,616,254	740,616,254	
14	Máy phân tích phổ quang – Optical Spectrum Analyzer (S/N: 6200532799)	1	01/06/2006	453,055,572	453,055,572	
15	Máy đo Sunset SDH/PDH (SSSDHC-STM16J:S/N: ... 201110)	1	30/09/2006	578,516,990	578,516,990	
16	Máy đo kiểm tra vùng phủ sóng mạng GSM (Sony Ericsson W6001) – S/N: BD30511L7T	1	01/10/2006	401,244,680	401,244,680	
17	Máy phân tích phổ SDH/PDH Máy đo STM-64 (S/N: 6200640214)	1	30/09/2007	2,417,729,541	1,813,297,156	604,432,385
18	Bộ máy đo phân tích phổ E440B lên đến 26Ghz (S/N: MY45114074)	1	01/11/2007	576,157,392	416,113,672	160,043,720
19	Máy đo vùng phủ sóng di động Nemo Handy	1	01/03/2009	402,981,538	111,939,316	291,042,222
20	Thiết bị truyền dẫn quang hãng ALCATEL phục vụ nghiên cứu (HĐ249/CTIN-ALCATEL)	1	02/07/2009	723,823,720	120,637,286	603,186,434
21	Bộ máy đo phơi nhiễm điện từ EMS (S/N: 105116)	1	01/11/2007	656,042,496	473,808,469	182,234,028
22	Máy đo N2X Laptop Controller	2	01/10/2009	2,458,848,806	204,904,068	2,253,944,738

Nguồn: CT-IN

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011		Năm 2012	
	Tỷ đồng	Tỷ đồng	(%) tăng giảm so với 2010	Tỷ đồng	(%) tăng giảm so với 2010
Vốn chủ sở hữu	190	255	34,21%	273	43,68%
Doanh thu thuần	1.200	1.300	8,33%	1.500	25,00%
Lợi nhuận sau thuế	57	60	5,26%	72	26,32%
LN sau thuế/doanh thu thuần (%)	4,75%	4,62%	-2,73%	4,8%	1,05%
LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	30%	23,53%	-21,57%	26,73%	-10,9%
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	15%	15%	-	15%	-

Nguồn: Dự báo của CT-IN

CT-IN có kế hoạch phát triển mạnh hoạt động kinh doanh công nghệ viễn thông sau đợt tăng vốn như dịch vụ Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng, Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng nội, Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng ngoại, Dịch vụ cho thuê thiết bị, Dịch vụ kinh doanh phần mềm. Công ty còn tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh hàng hoá Viễn thông - Tin học, tập trung mũi nhọn vào các thị trường truyền thống như VNP, VMS, Viễn thông Hà Nội, Viễn thông TP HCM, cục Bưu điện trung ương. Việc mở rộng thị trường bằng việc thâm nhập các thị trường tiềm năng như Viễn thông Đà Nẵng, VTN, Tổng công ty Bưu chính, tập trung cao độ các nguồn lực để đóng gói các dự án còn dở dang từ năm 2009 chuyển sang tiếp năm 2010. Ngoài mảng truyền thống sẽ được mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh Manage service, đây là một lĩnh vực dự báo sẽ có tốc độ phát triển rất nhanh trong tương lai.

Theo Báo cáo tài chính năm 2009, doanh thu thuần của Công ty là trên 1.300 tỷ đồng, tăng 254% so với cùng kỳ năm 2008; lợi nhuận sau thuế đạt trên 102 tỷ, tăng 417% so với năm 2008. Có thể thấy Công ty đã không ngừng nỗ lực để tăng hiệu quả hoạt động, gia tăng về doanh thu và lợi nhuận.

15. 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 Sài Gòn – Hà Nội đó tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện (CT-IN). Nếu các dự án sản xuất kinh doanh được thực hiện thành công và không có những biến động bất

thường và bất khả kháng tác động đến kế hoạch 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 Viễn thông Tin học Bưu điện (CT-IN) 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.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có.

17. Các thông tin, các tranh chấp liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu chào bán

Không có.



18. Các thông tin liên quan đến Báo cáo tài chính năm 2008, 2009

Tại Báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính năm 2008 của Công ty, đơn vị kiểm toán là Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán (AASC) có đưa ra một số vấn đề hạn chế sau:

- ✚ Công ty sử dụng tỷ giá hạch toán là tỷ giá bình quân liên ngân hàng tại thời điểm đầu quý để ghi nhận các nghiệp vụ mua vật tư, hàng hóa, thanh toán công nợ bằng ngoại tệ.
- *Về vấn đề này Công ty xin được giải trình như sau: do Công ty lập báo cáo Tài chính hàng Quý, đồng thời tỉ giá bình quân liên ngân hàng trong năm 2008 có sự biến động thường xuyên trong khi số lượng giao dịch của Công ty liên quan tới tỷ giá tương đối nhiều chính vì vậy theo dõi và ghi nhận theo tỷ giá bình quân liên ngân hàng đối với mỗi giao dịch tại thời điểm phát sinh là không đem lại hiệu quả về mặt hoạt động và không thực tế. Vì vậy Công ty đã áp dụng tỷ giá bình quân liên ngân hàng đầu quý làm cơ sở hạch toán là Công ty đã vận dụng chuẩn mực kế toán số 10 “Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá” trong đó có quy định: “Doanh nghiệp có thể sử dụng tỷ giá xấp xỉ với tỷ giá hối đoái thực tế tại ngày giao dịch. Ví dụ tỷ giá bình quân tuần hoặc tháng có thể được sử dụng cho tất cả các giao dịch phát sinh của mỗi loại ngoại tệ trong tuần, tháng đó”. Mặt khác các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến ngoại tệ trong năm 2008 hầu hết đã hoàn thành trong năm 2008 (trừ 2 dự án cung cấp thiết bị viba cho VNP&VMS), các dự án này đến năm 2009 cũng đã hoàn thành và Công ty cũng đã ghi nhận và báo cáo kết quả hoạt động SXKD của năm 2009.*

- ✚ Tại thời điểm 31/12/2008, Công ty đánh giá lại số dư công nợ tiền vay theo tỷ giá ra của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) là 17.500 VND/USD đối với khoản nợ 3.957.630,97 USD.

Về vấn đề này Công ty xin được giải trình như sau: Đối với khoản vay trên, Công ty thực tế đã nhận nợ với Ngân hàng Vietcombank để trả cho khách hàng là nhà cung cấp hàng hóa NUTEK Telecom “V/v nhập lô hàng thiết bị Viba NEC để phục vụ cho DA của VNP&VMS sẽ triển khai trong 6 tháng đầu năm 2009”. Công ty đã phản ánh giá trị nhận nợ thực tế khoản vay Ngân hàng Vietcombank theo đúng tỉ giá giao dịch thực tế (mua-bán) của Ngân hàng Vietcombank. Do cuối năm 2008 tỉ giá bình quân liên ngân hàng và tỉ giá giao dịch thực tế có chênh lệch tương đối cao (5%) do đó để đảm bảo nguyên tắc thận trọng trong kế toán và để phản ánh đúng chi phí mà doanh nghiệp phải chịu để mua ngoại tệ thanh toán trả khoản vay nên Công ty thực hiện đánh giá lại số dư công nợ tiền vay theo tỷ giá trị trường mà Công ty sẽ thực hiện giao dịch (ở đây là ngân hàng Vietcombank). Thực tế đến năm 2009 khoản vay này đã được trả hết và Công ty đã phải mua USD với tỷ giá 17.829VND/USD cao hơn so với mức đánh giá lại tại thời điểm cuối năm 2008.

Những hạn chế trong báo cáo tài chính năm 2008 đã được điều chỉnh và khắc phục hoàn toàn trong báo cáo tài chính năm 2009 và Báo cáo tài chính năm 2009 đã không còn tồn tại những điểm hạn chế trên nữa. Thể hiện Báo cáo tài chính năm 2009 do Công ty Kiểm toán DTL phát hành đã không còn ý kiến này nữa. Toàn bộ các điểm ngoại trừ trong Báo cáo tài chính năm 2008 và đánh giá mức độ ảnh hưởng của các khoản ngoại trừ này đến kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty, đã được Công ty thông báo cho các nhà đầu tư mua cổ phiếu riêng lẻ và các cổ đông hiện hữu khi thực hiện chào bán riêng lẻ năm 2009, theo đúng như yêu cầu của UBCKNN tại công văn số 1191/UBCK-QLPH ngày 17/6/2009 về việc chào bán riêng lẻ cổ phiếu và phát hành CBCNV của CT-IN.

Tại Báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty, đơn vị kiểm toán là Công ty TNHH Kiểm toán DTL có đưa ra lưu ý như sau:

“Công ty không áp dụng phương pháp vốn chủ sở hữu đối với khoản đầu tư vào các công ty liên kết”. Cụ thể, tại điểm 4.6 phần Thuyết minh báo cáo tài chính của Công ty CT-IN có nêu:

“Các khoản đầu tư này được ghi nhận theo phương pháp giá gốc. Việc ghi nhận này là khác biệt so với các yêu cầu của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 07 – Kế toán các khoản đầu tư vào công ty liên kết, theo đó khoản đầu tư vào các công ty liên kết sẽ được ghi nhận theo phương pháp vốn chủ sở hữu cho mục đích trình bày báo cáo tài chính hợp nhất. Theo phương pháp vốn chủ sở hữu, giá trị hiện hành của các khoản đầu tư vào công ty liên kết bao gồm giá trị ban đầu của khoản đầu tư cộng với phần điều chỉnh tăng hoặc giảm tương ứng với phần sở hữu của nhà đầu tư trong lãi hoặc lỗ của công ty liên kết sau ngày đầu tư, Công ty không thể áp dụng phương pháp vốn chủ sở hữu cho khoản đầu tư vào công ty liên kết trên đây do hạn

ché về việc cập nhật các thông tin tài chính từ Công ty liên kết. Tuy nhiên, Ban Giám đốc tin rằng tác động của việc điều chỉnh, nếu áp dụng phương pháp vốn chủ sở hữu đối với khoản đầu tư này, là không trọng yếu đối với Báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty”.

Về vấn đề này, chúng tôi xin được giải trình như sau:

Đoạn nhấn mạnh trên báo cáo Kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán DTL muốn lưu ý người đọc rằng các khoản đầu tư vào công ty liên kết được ghi nhận theo giá gốc thay vì phương pháp vốn chủ sở hữu nếu Công ty CT-IN lập báo cáo tài chính hợp nhất. Tuy nhiên, Công ty CT-IN không có Công ty con do đó không phải lập báo cáo tài chính hợp nhất. Nếu việc ghi nhận khoản đầu tư vào công ty liên kết trên Báo cáo tài chính riêng theo phương pháp giá gốc là phù hợp với quy định của Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Chế độ Kế toán Doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao Công ty Kiểm toán đưa ra đoạn lưu ý thay vì ý kiến kiểm toán ngoại trừ.

Nếu hạch toán các khoản đầu tư này theo phương pháp vốn chủ sở hữu thì giá trị các khoản đầu tư sẽ ghi nhận như sau:

Các khoản đầu tư	Giá gốc các khoản đầu tư (đồng)	Tỷ lệ sở hữu	Giá trị khoản đầu tư theo phương pháp VCSH (đồng)
Công ty cổ phần dịch vụ kỹ thuật viễn thông Hà Nội	2.600.000.000	26,67%	4.161.769.865
Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo	3.200.000.000	20%	3.140.043.885
Cộng	5.800.000.000		7.301.813.750

Như vậy, nếu Công ty hạch toán theo đúng chuẩn mực số 07 thì giá trị của 2 khoản đầu tư vào các công ty liên kết nêu trên sẽ tăng lên là: **1.561.769.865 – 59.956.115 = 1.501.813.750 (đồng)**

Do đó có thể thấy nếu áp dụng phương pháp vốn chủ sở hữu đối với khoản đầu tư này thì tác động của việc điều chỉnh là không trọng yếu đối với Báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty chúng tôi.

19. Giải trình Báo cáo sử dụng vốn của đợt phát hành trước

Giai đoạn 1: Ngày 30/6/2008 CT-IN đã được Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán (giai đoạn 1) số 306/UBCK-GCN.

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán (giai đoạn 1) cho cổ đông hiện hữu là **74.147.942.000 đồng** và số vốn chi trả cổ phiếu thưởng là **27.059.000.000 đồng**, được sử dụng như sau:

- Đầu tư vào Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo 3.600.000.000 đồng

- | | |
|---|---------------------|
| ➤ Đầu tư vào Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE) | 2.000.000.000 đồng |
| ➤ Đầu tư công cụ quản trị hệ thống | 40.964.000.000 đồng |
| ➤ Huy động vốn để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh | 54.642.942.000 đồng |

Giai đoạn 2: Ngày 09/07/2009, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đã đồng ý cho phép Công ty chào bán riêng lẻ cho đối tác chiến lược và CBCNV theo hồ sơ xin cấp phép đã gửi cho Ủy Ban. Theo phương án phát hành đã được phê duyệt, đối tượng phát hành giai đoạn 2 gồm chào bán cho CBCNV (550.000 cổ phần) và chào bán cho đối tác chiến lược (4.108.805 cổ phần). Tuy nhiên do tình hình thị trường lúc đó không thuận lợi nên CT-IN chưa bán được cho đối tác chiến lược. Phần phát hành cổ phiếu riêng lẻ CT-IN phân phối được 526.610 cổ phần cho CBCNV, cụ thể như sau:

Tổng số cổ phần phân phối được: ~~522.610 cổ phần.~~

Giá chào bán: ~~11.000 đồng/cổ phần.~~

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán: **5.748.710.000 đồng**

Số tiền thu được từ đợt chào bán Công ty sử dụng để bổ sung vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
2. Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:	4.059.919 cổ phiếu
4. Giá phát hành dự kiến	
✚ Chào bán cho cổ đông hiện hữu:	13.000 đồng/cổ phần
✚ Chào bán cho CB.CNV của Công ty:	15.000 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu: Mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 13.000 đồng/cổ phần, bằng 130% mệnh giá một cổ phần.
- Giá chào bán cho CBCNV: Mức giá chào bán cho CBCNV là 15.000 đồng/cổ phần, bằng 150% mệnh giá một cổ phần.

Căn cứ tính giá: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 của Công ty cổ phần Viễn thông Tin học – Bưu điện đã tổ chức vào ngày 18/04/2010 với thành phần tham dự chiếm tỷ lệ 82,62% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của công ty. Tại Đại hội, Hội đồng quản trị công ty đã tiến hành báo cáo trước đại hội đồng cổ đông kết quả kinh doanh, báo cáo tài chính năm 2009. Theo đó, Giá trị sổ sách tính cho 1 cổ phiếu của công ty thời điểm 31/12/2009 là 16.879 đồng/cổ phiếu. Theo phương án phát hành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua với giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 13.000 đồng/cổ phần và cho CBCNV là 15.000 đồng/cổ phần. Cơ sở đưa ra mức giá tối thiểu này là: Tại thời điểm thông qua phương án phát hành này (tháng 4/2010), nền Kinh tế Việt Nam vẫn chưa thật sự thoát khỏi ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế. TTCK có phục hồi đôi chút nhưng chưa bền vững, việc huy động vốn của hầu hết các doanh nghiệp đều chưa thuận lợi, khả năng chào bán thành công không cao. Chính vì lý do đó, các cổ đông của Công ty tham dự Đại hội cổ đông đã đồng thuận để Công ty chào bán cổ phần với giá bán phù hợp với điều kiện thực tế của thị trường, cũng như mong muốn thu hút nhân tài gắn bó với Công ty.

6. Phương thức phân phối

Đối tượng 1: Chào bán cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền.

- Số lượng chào bán: 3.492.024 cổ phần
- Giá chào bán: 13.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền

- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:3, nghĩa là cổ đông sở hữu 10 cổ phần cũ được mua 03 cổ phần phát hành thêm. Cổ phần phát hành thêm sẽ được làm tròn theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Ví dụ : Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện phát hành thêm, cổ đông A sở hữu 11.115 cổ phần. Như vậy, cổ đông A sẽ được mua thêm số cổ phiếu là: $11.115 \times 30\% = 3.334,5$ cổ phiếu. Theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số cổ phần thực tế mà cổ đông A sẽ được mua thêm là 3.334 cổ phần.

Đối tượng 2: Chào bán CBCNV trong Công ty

- Số lượng chào bán: 567.895 cổ phần
- Giá chào bán : 15.000 đồng/cổ phần
- Đối tượng chào bán : **Cán bộ chủ chốt của Công ty:** Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Trưởng, Phó các Phòng, Ban của Công ty, Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh, Chi nhánh Đà Nẵng, các Trung tâm trực thuộc Công ty. **Cán bộ kỹ thuật cao:** các cán bộ có trình độ và tay nghề cao, có đóng góp hoặc có khả năng đóng góp nhiều cho Công ty, tiêu chí và danh sách cụ thể Đại hội cổ đông ủy quyền cho HĐQT xây dựng và quyết định cụ thể. **Cán bộ công nhân viên mới được tuyển dụng của Công ty:** các cán bộ công nhân viên của Công ty mới được tuyển dụng trong giai đoạn từ ngày 01/1/2009 cho đến 31/3/2010 và đã được Công ty ký hợp đồng lao động dài hạn.
- Tỷ lệ phân phối: Giao cho Hội đồng quản trị xây dựng tiêu chí, lựa chọn danh sách cán bộ công nhân viên và quyết định phương án phân phối cụ thể.
- Điều kiện về hạn chế chuyển nhượng : Cổ phiếu chào bán cho CBCNV Công ty sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm.
- Các trường hợp bị thu hồi cổ phiếu : Công ty sẽ XD quy chế thu hồi phù hợp đối với các đối tượng được mua CP ưu đãi lần này trên nguyên tắc bảo đảm lợi ích cao nhất cho Công ty cũng như lợi ích của các Cổ đông.

7. Xử lý cổ phiếu lẻ

Trong trường hợp cổ đông hiện hữu, cán bộ CNV không đăng ký hết số lượng cổ phần phát hành thêm thuộc quyền mua hoặc/và tồn tại các cổ phần lẻ do quy định phân phối, Hội đồng quản trị chủ động phân phối cho các đối tượng khác với điều kiện mức giá chào bán không thấp hơn 15.000 đồng/cổ phần.

8. Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành dự kiến 53.914.737.000 đồng Công ty sẽ bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

9. Thời gian phân phối cổ phiếu: dự kiến quý II năm 2010

10. Đăng ký mua cổ phiếu

a. Công bố báo chí:

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được giấy phép phát hành, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, thời gian và địa điểm thực hiện quyền.

b. Đăng ký mua cổ phần

+ Các cổ đông hiện tại đăng ký mua

- *Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:*

Việc đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần của cổ đông hiện hữu được thực hiện tại Trụ sở Công ty.

Trên cơ sở Danh sách cổ đông lập tại ngày chốt, Công ty sẽ tiến hành phân bổ quyền mua và thu tiền mua cổ phần của các cổ đông hiện hữu trong vòng tối thiểu 20 ngày. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện hoặc chưa nộp tiền đương nhiên hết hiệu lực.

- *Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:*

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày kể từ ngày bắt đầu thực hiện quyền theo thông báo của Công ty và được thực hiện tại trụ sở Công ty.

+ Các cán bộ công nhân viên Công ty đăng ký mua

Tổ chức phát hành sẽ lập danh sách các đối tượng được chào bán, thực hiện việc thông báo đến các đối tượng chào bán trong vòng 05 ngày kể từ ngày công bố báo chí.

Thời gian thu tiền và hoàn tất đợt chào bán cho các đối tượng này dự kiến thực hiện trong vòng 20 ngày kể từ ngày hoàn tất việc thông báo chào bán.

c. Báo cáo kết quả phát hành:

Toàn bộ số tiền mua cổ phần của đợt phát hành thêm sẽ được nộp vào tài khoản phong toả được mở cho đợt phát hành (Ngân hàng mở tài khoản và số tài khoản được nêu trong mục “13

- Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu” của Bản cáo bạch này). Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo chào bán cổ phiếu gửi UBCKNN.

d. Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:

Trong thời gian 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông.

e. Xử lý trường hợp khối lượng cổ phần không phân phối hết

Sau khi kết thúc đợt phát hành, nếu còn tồn tại khối lượng cổ phần không phân phối hết do cổ đông không đăng ký mua hoặc/và số cổ phần lẻ do quy định phân phối, Công ty sẽ có hướng xử lý như sau:

- Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không thấp hơn 15.000 đồng/cổ phần; xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Theo 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, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% vốn điều lệ của công ty cổ phần đại chúng.

12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phiếu chào bán cho cán bộ công nhân viên bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm.

13. Các loại thuế có liên quan.

- Các tổ chức, cá nhân đầu tư được miễn thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với khoản thu nhập từ cổ tức được nhận.
- Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua, bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.
- Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp Công ty phải nộp là 25%.
- Thuế GTGT cung cấp sản phẩm, dịch vụ là 10%, dịch vụ tin học là 5%
- Các loại thuế khác và phí phải nộp theo quy định hiện hành.

- Kể từ ngày 01/01/2010, các NĐT cá nhân sẽ chịu thuế thu nhập cá nhân từ đầu tư chứng khoán theo 2 hình thức: hoặc 0,1% trên tổng giá trị giao dịch, hoặc 20% trên tổng lợi nhuận từ đầu tư chứng khoán.

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

Toàn bộ số tiền từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam, Chi nhánh Hà Nội số 03.00.101.022606.7

Địa chỉ: 71 Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 822 0294/6060

Fax: (84-4) 943 0974.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Số tiền thu được từ đợt phát hành này và số tiền thặng dư vốn (nếu có) sẽ được Công ty sử dụng để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong những năm vừa qua, hoạt động chủ yếu của Công ty là dựa trên vốn vay. Điều này thể hiện rõ nét qua các chỉ tiêu về cơ cấu tài chính:

	Năm 2008	Năm 2009
Hệ số nợ/tổng tài sản	83,02%	80,92%
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	489,06%	639,08%

Tiền và tương đương tiền cuối kỳ năm 2009 của Công ty duy trì khoảng 24 tỷ đồng trong khi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ lên đến hơn 1.300 tỷ đồng. Gánh nặng đối với các khoản vay ngân hàng là rất lớn, dư nợ ngắn hạn năm 2009 là 393 tỷ đồng, dài hạn là 2 tỷ đồng trong đó khoản vay Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam là 105 tỷ không có tài sản đảm bảo. Do vậy, đợt phát hành tăng vốn điều lệ lên 157 tỷ này, CT-IN nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động để giảm bớt gánh nặng về các khoản vay ngân hàng hiện Công ty đang gánh chịu.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Theo Nghị quyết đó được Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty thông qua ngày 18/4/2010, dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành thêm của Công ty là **53.914.737.000 đồng**. Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn phát hành

☞ Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Trụ sở chính: Tầng 1&5 Tòa nhà Đào Duy Anh, Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 35.378.010 Fax: (84-4) 35.378.005

Chi nhánh Hồ Chí Minh: Số 41 Pasteur, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3915.1368 Fax: (84-8)3915.1369

Chi nhánh Đà Nẵng: Số 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, Đà Nẵng

Điện thoại: (84-5) 11.3525.777 Fax: (84-5)11.3525.779

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

2. Tổ chức kiểm toán

☞ Công ty Kiểm Toán DLT

Trụ sở: 140 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3827.5026

Fax: (84-8) 3827.5027

Chi nhánh Hà Nội: Tầng 2 (Phòng 203), tòa nhà D5 – lô C – Nguyễn Phong Sắc, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84 - 4) 285.8899

Fax: (84 - 4) 285.8999

Website: <http://www.horwathdtl.com>

IX. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty
3. **Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2008, 2009
4. **Phụ lục VI:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BTGD, BKS và KTT
5. **Phụ lục V:** Các giấy tờ pháp lý khác

Hà Nội, ngày tháng năm 2010

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG – TIN HỌC BƯU ĐIỆN
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN TRÍ DŨNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT KẾ TOÁN TRƯỞNG
CT - IN

NGUYỄN NGỌC SƠN

LÂM NHỊ HÀ

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN
SÀI GÒN – HÀ NỘI
TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN QUANG VINH