

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC BƯU ĐIỆN

(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, lần thứ 3 ngày 22 tháng 06 năm 2007)

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 phát hành: 19.000.000 cổ phần

- Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu: 2.705.900 cổ phần.
- Chào bán cho cổ đông hiện hữu (theo tỷ lệ 1: 2): 7.411.800 cổ phần.
- Chào bán cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông: 4.108.805 cổ phần
- Chào bán cho CB.CNV chưa có cổ phần của Công ty, cán bộ chủ chốt, ban lãnh đạo: 550.000 cổ phần
- Chào bán cho đối tác chiến lược: 4.223.495 cổ phần.

Tổng giá trị chào bán: 190.000.000.000 đồng.

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN (AASC)

Trụ sở: Số 1, Lê Phụng Hiểu, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 8241990

Fax: (84-4) 8253973

Email: aasc-ndd@hn.vnn.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

Trụ sở chính: Tầng 2 + 5 Toà nhà 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 9.433.016 - 9.433.017 - 9.433.435

Fax: (84-4) 9.433.012

Website: www.bvsc.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	5
1. Rủi ro về kinh tế.....	5
2. Rủi ro về pháp luật.....	5
3. Rủi ro đặc thù trong lĩnh vực công nghệ thông tin.....	5
4. Rủi ro chào bán	6
5. Rủi ro pha loãng	6
6. Rủi ro về tỷ giá.....	7
7. Rủi ro khác.....	7
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	7
1. Tổ chức phát hành.....	7
2. Tổ chức tư vấn.....	7
III. CÁC KHÁI NIỆM	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	8
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	8
1.2 Giới thiệu về Công ty	9
1.3. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty:	10
2. Cơ cấu tổ chức công ty.....	10
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	11
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
5.1. Danh sách các Công ty mà CT-IN đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	14
5.2. Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	14
6. Hoạt động kinh doanh.	14
6.1. Các chủng loại sản phẩm và dịch vụ	14
6.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.....	18
6.3. Nguyên vật liệu.....	20
6.4. Chi phí sản xuất	21

6.5 Trình độ công nghệ	22
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	23
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ.....	23
6.8. Hoạt động Marketing.....	24
6.9. Nhân hiệu thương mại, đăng kí phát minh sáng chế và bản quyền.....	25
6.10. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết.....	25
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2005, 2006, 2007 và quý I năm 2008.	25
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm 2005, 2006, 2007 và quý I năm 2008.....	25
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm qua.	26
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành.....	27
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	27
8.2. Triển vọng phát triển của ngành	28
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	32
9. Chính sách đối với người lao động	32
9.1. Tình hình lao động	32
9.2. Chính sách đối với người lao động	33
10. Chính sách cổ tức	34
11. Tình hình tài chính	35
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản	35
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	40
12. Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	41
12.1. Danh sách thành viên hội đồng quản trị.....	41
12.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....	47
12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, kế toán trưởng.....	50
13. Tài sản	51
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	53
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	54
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	54
17. Các thông tin, các tranh chấp liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	54
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	54
1. Loại cổ phiếu.....	54

2. Mệnh giá	55
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	55
4. Giá phát hành dự kiến	55
5. Phương pháp tính giá	55
6. Phương thức phân phối	55
7. Thời gian phân phối cổ phiếu: dự kiến quý I và II năm 2008	57
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	58
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	59
10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	60
11. Các loại thuế có liên quan.	60
12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu	60
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	61
1. Mục đích	62
2. Giới thiệu về VNPT IMS	63
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	67
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....	69
1. Tổ chức tư vấn phát hành.....	69
2. Tổ chức kiểm toán.....	69
IX. PHỤ LỤC	70
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh	70
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty.....	70
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và báo cáo quyết toán quý I năm 2008.....	70
4. Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS và KTT.	70
5. Các phụ lục khác.	70

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Trong những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì ở mức độ tăng trưởng khá cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2002 đạt 7,1%, năm 2003 đạt 7,23%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 là 8,17% và năm 2007 là 8,5%. Theo nhận định của các chuyên gia phân tích kinh tế thì tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng và duy trì ở mức cao từ 7-8%/năm. Tốc độ phát triển kinh tế là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu về sử dụng các sản phẩm viễn thông, tin học. Hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp các dịch vụ viễn thông, tin học, sự lớn mạnh không ngừng của nền kinh tế Việt Nam sẽ góp phần đẩy mạnh sự phát triển của ngành Viễn thông - Tin học nói riêng và của CT-IN nói chung. Ngược lại, sự phát triển chậm và không ổn định của nền kinh tế cũng như các yếu tố vĩ mô (lạm phát, lãi suất tiền gửi, tỷ giá hối đoái...) ảnh hưởng đến toàn bộ nền kinh tế nước ta cũng sẽ tác động đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, trong giai đoạn hiện nay và những năm tiếp theo, nền kinh tế Việt Nam sẽ phát triển nhanh và ổn định. Do đó, có thể nói, hoạt động của CT-IN sẽ ít gặp trở ngại đáng kể nào từ nền kinh tế.

2. Rủi ro về pháp luật

Là Công ty cổ phần hoá từ doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động của CT-IN chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán 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 kĩ

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 chào bán

a. Rủi ro của đợt 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.

b. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Dự án tái cơ cấu Công ty sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành đều có tính khả thi cao. Tuy nhiên, trong quá trình đầu tư để tái cơ cấu, Công ty có thể gặp một số khó khăn như tính thực thi của dự án, những biến động khách quan của môi trường xung quanh ảnh hưởng đến việc triển khai dự án... Thêm vào đó, dự án của Công ty có mức ảnh hưởng lớn đến giá của cổ phiếu, do đó, sự thành công của dự án có ý nghĩa rất quan trọng đến giá trị cổ phiếu Công ty trên Thị trường Chứng khoán.

5. Rủi ro pha loãng

Số cổ phiếu hiện đang lưu hành của CT-IN là 1.000.000 cổ phần. CT-IN dự kiến phát hành thêm 19.000.000 cổ phần khiến cho tỷ lệ số cổ phần phát hành thêm bằng 1900% tổng số cổ phần đang lưu hành của Công ty. Việc phát hành thêm một khối lượng cổ phiếu khá lớn này sẽ dẫn đến việc điều chỉnh giảm của giá cổ phiếu do tác động pha loãng. Rủi ro pha

loãng này sẽ giảm đi nếu Công ty sử dụng số tiền huy động được từ đợt chào bán một cách hiệu quả nhất.

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 hoạ, 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 Bảo Việt

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần 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: Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện.
- UBCKNN: Ủy ban chứng khoán nhà nước
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- CNĐKKD: Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- CNTT: Công nghệ thông tin.
- GDP: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross domestic product)
- VND: 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-TCBĐ 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

cấp lần đầu ngày 12/12/2001, lần thứ 3 ngày 22 tháng 06 năm 2007.

- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 VNĐ (*mười tỷ 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;
- Cung cấp dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực viễn thông và tin học, đào tạo nguồn nhân lực công nghệ thông tin;
- Ứng dụng công nghệ mới để sản xuất thiết bị thông tin, viễn thông, sản xuất và kinh doanh thiết bị bảo vệ;
- Cung cấp dịch vụ, thiết kế, lắp đặt thiết bị bảo vệ (không bao gồm thiết kế công trình).

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) 863 4597

Fax: (84-4) 863 0227

Trụ sở chính của Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Chủ tịch HĐQT của Giám đốc Công ty, các phó 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, phòng Tổng hợp và Phòng Hành chính quản trị. Để hỗ trợ về mặt kỹ thuật và nghiệp vụ phục vụ cho các hoạt động kỹ thuật của công ty, công ty có các trung tâm sau:

- ✓ Cmobile: tích hợp mạng di động (với chức năng thiết kế, lắp đặt, bảo trì bảo dưỡng và tối ưu hóa mạng.)
- ✓ Ctelecom: triển khai các dự án viễn thông mạng cố định (truyền dẫn, truy nhập).
- ✓ Cnext: triển khai các dự án mạng thế hệ mới hội tụ Viễn thông – Công nghệ thông tin.
- ✓ Cis: triển khai tích hợp các thiết bị mạng, máy chủ.
- ✓ Csoft: Cài đặt phần mềm, sản xuất phần mềm tính cước, chăm sóc khách hàng và

phần mềm quản trị doanh nghiệp ERP.

✓ Các ban quản lý:

- Ban quản lý In-building: triển khai các dự án phủ sóng di động tòa nhà cao tầng trên toàn quốc (được gần 100 tòa nhà).
- Ban quản lý dự án Tính cước và chăm sóc khách hàng.

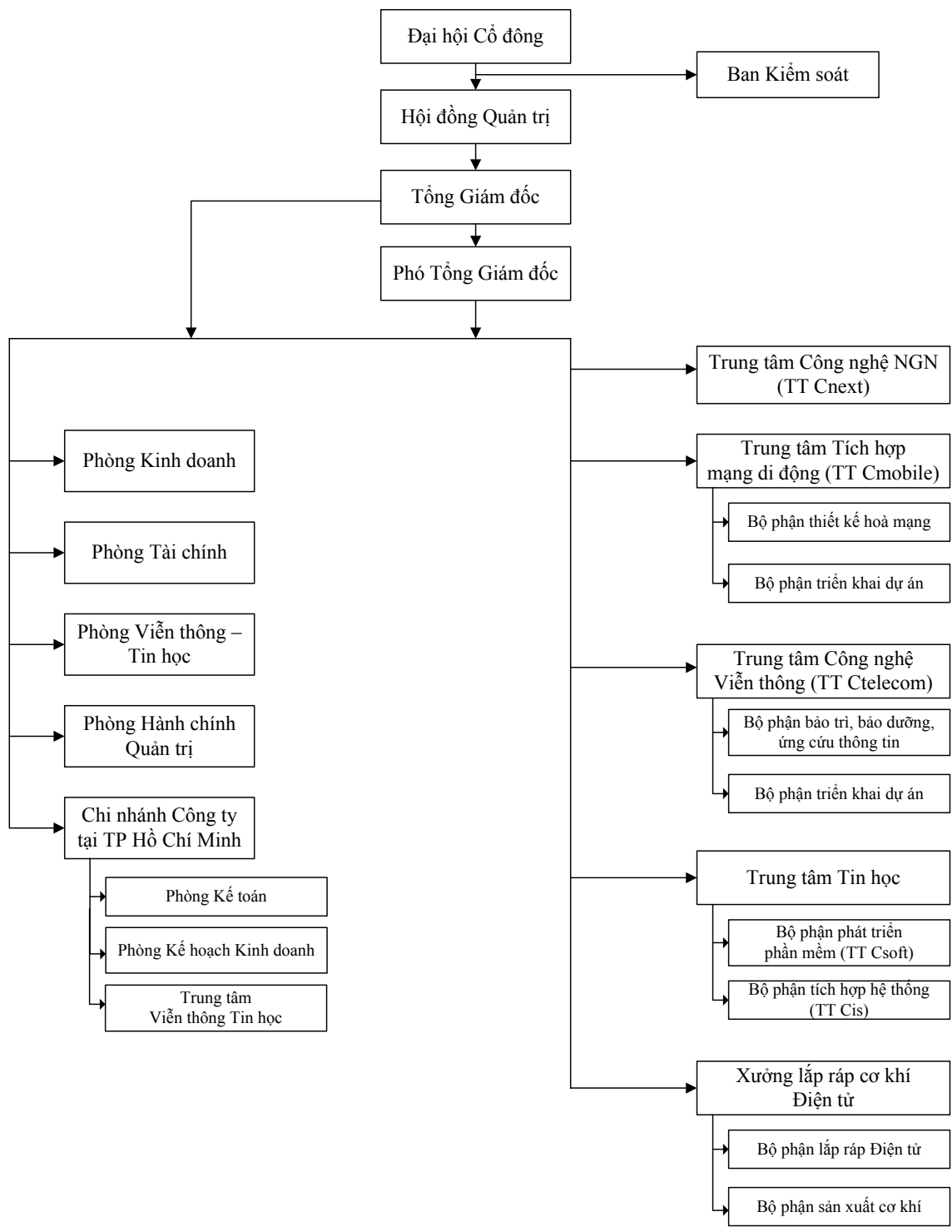
* Các chi nhánh và văn phòng giao dịch của Công ty: Chi nhánh Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện tại Thành phố Hồ Chí Minh là cơ quan đại diện của Công ty tại khu vực, có nhiệm vụ:

- 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.

STT	Chi nhánh và văn phòng giao dịch	Địa chỉ
1	Trụ sở chính	158/2 phố Hồng Mai, Hai Bà Trưng, Hà Nội Điện thoại: 84 4 863 4597 Fax: 84 4 863 0227
2	Chi nhánh TP Hồ Chí Minh	354/3 Lý Thường Kiệt, Quận 10 TP. Hồ Chí Minh Điện thoại: 84 8 864 7751 Fax: 84 8 863 8195
3	Văn phòng giao dịch Hà Nội	18 Nguyễn Du, Hà Nội Điện thoại: 84 4 822 7094 Fax: 84 4 822 7094

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CT-IN



- 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 01 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 12/2007

STT	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)	Tầng 10, Tòa nhà OCEAN PARK, số 1 Đào Duy Anh, quận Đống Đa, Hà Nội	350.000	35%

Nguồn: CT-IN

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 19/12/2007

Cổ đông	Giá trị sở hữu	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1. Cổ đông đặc biệt (HĐQT, BKS, BGĐ)	574.000.000	57.400	5.74%
2. Cổ đông trong Công ty	2.777.300.000	277.730	27.77%
3. Cổ đông ngoài công ty	7.222.700.000	722.270	72.23%
- Cá nhân	3.622.700.000	362,270	36.23%
- Tổ chức	3.600.000.000	360,000	36.00%
Tổng cộng	10,000,000,000	1,000,000	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

Công ty hoạt động chính trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, cung cấp các giải pháp và dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin bao gồm:

o **Cung cấp các dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông và tin học:**

Khảo sát, lắp đặt, vận hành hoà mạng, bảo trì bảo dưỡng, ứng cứu thông tin và sửa chữa các thiết bị thuộc các hệ thống mạng cố định và mạng vô tuyến bao gồm: các thiết bị truyền dẫn (vi ba và quang); các hệ thống chuyển mạch, truy nhập băng rộng/băng hẹp; thiết bị hạ tầng mạng thông tin di động; Khảo sát, lắp đặt, cài đặt cấu hình, bảo trì và sửa chữa phần cứng và phần mềm các thiết bị mạng và hệ thống máy tính như máy chủ, bộ định tuyến,

firewall, thiết bị lưu trữ, máy tính cá nhân, các thiết bị mạng Intranet và Internet;

○ **Sản xuất trong lĩnh vực viễn thông và tin học:**

Nghiên cứu công nghệ, thiết kế hệ thống và tổ chức sản xuất từng phần hoặc đồng bộ các thiết bị thuộc hệ thống mạng cố định và mạng vô tuyến;

Sản xuất và lắp ráp các thiết bị điện tử, các thiết bị đầu cuối, thiết bị cảnh báo và an ninh khác...; sản xuất các thiết bị phụ trợ phục vụ việc thi công xây lắp các dự án viễn thông và tin học;

Phát triển các phần mềm ứng dụng trong lĩnh vực quản lý điều hành sản xuất kinh doanh, quản lý khai thác và dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông và mạng internet; Sản xuất và gia công phần mềm ứng dụng xuất khẩu;

○ **Kinh doanh trong lĩnh vực viễn thông và tin học:**

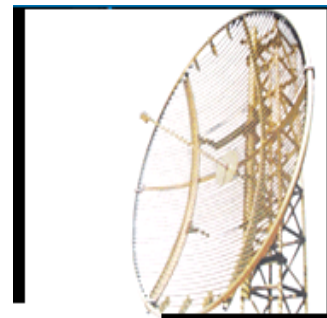
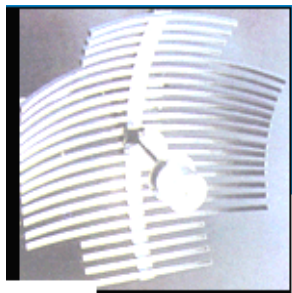
Xuất nhập khẩu, kinh doanh và cho thuê nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị và hệ thống đồng bộ trong lĩnh vực viễn thông; Xuất nhập khẩu, kinh doanh và cho thuê phần cứng và phần mềm tiêu chuẩn trong lĩnh vực công nghệ thông tin; Cung cấp linh kiện và vật tư dự phòng phục vụ việc thay thế và sửa chữa các thiết bị thuộc hệ thống mạng cố định và mạng vô tuyến bao gồm: các thiết bị truyền dẫn Vi ba, truyền dẫn quang, các hệ thống chuyển mạch, truy nhập và di động;

○ **Thực hiện dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực viễn thông và tin học:**

Lập dự án, thiết kế các mạng viễn thông và tin học; Cung cấp các giải pháp tích hợp ứng dụng công nghệ thông tin và truyền số liệu; Sản xuất và kinh doanh các ngành nghề kỹ thuật, dịch vụ khác mà pháp luật không cấm.

MỘT SỐ HÌNH ẢNH SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY

PHỤ KIỆN VIỄN THÔNG





MODEM



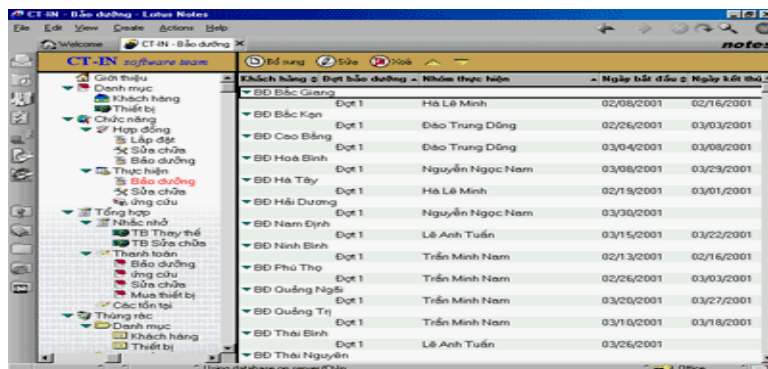
PHẦN MỀM ỨNG DỤNG



Hỗ trợ nhà quản lý mạng và sửa lỗi thiết bị



Soát lỗi chính tả tiếng Việt



Quản lý thông tin cho doanh nghiệp và tổ chức

THIẾT BỊ TRUY NHẬP



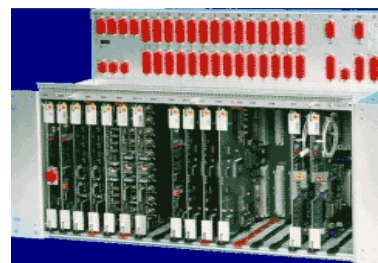
Thiết bị Adit600 của Mỹ



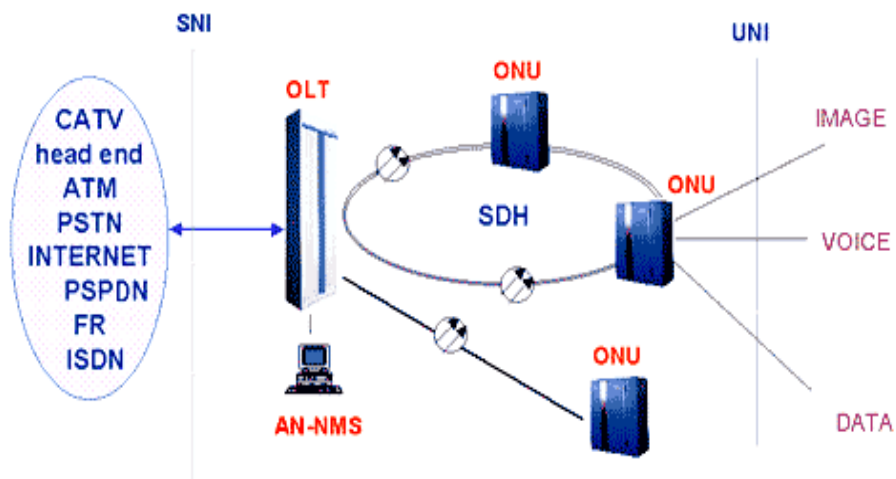
Thiết bị truy nhập atlas của Mỹ



Thiết bị truy nhập TOPDLC của TAICOM (Đài Loan)



Thiết bị truyền số liệu FMX2 của Siemens



OLT: Optical Line Terminal
 ONU: Optical Network Unit
 AN-NMS: Access Network Management System

Sơ đồ cấu trúc mạng truy nhập HONET của Huawei

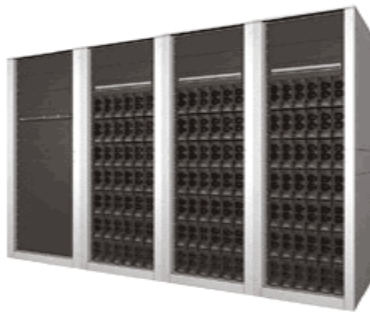


Thiết bị viba pasalink của NEC



Thiết bị viba Microstar

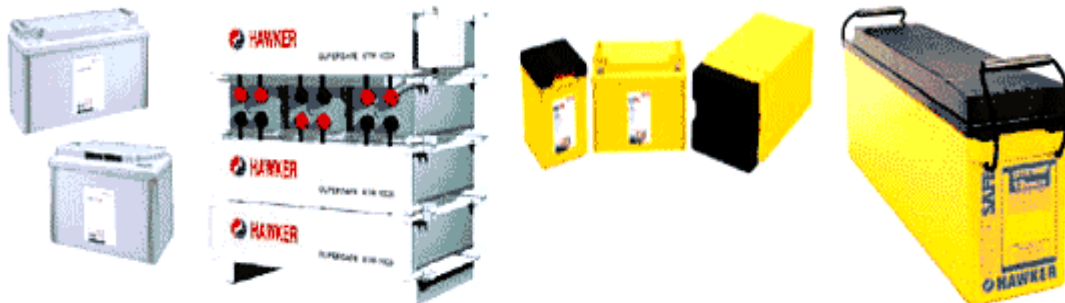
HỆ THỐNG NGUỒN VÀ CHỐNG SÉT



Tủ nguồn Powerware



Pin mặt trời



Ắc quy

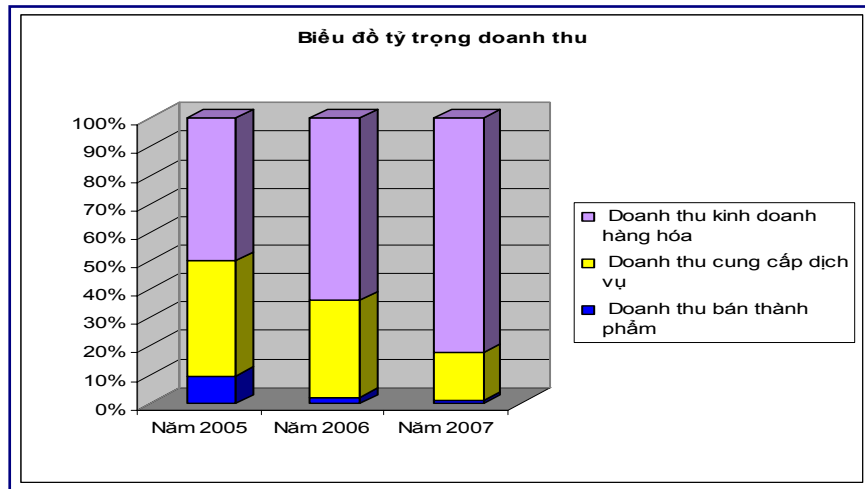
6.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

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

DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Q1/2008	
	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu bán thành phẩm	11,739	9.58%	3,275	2.08%	3,016	0.81%	4	0.00%
2. Doanh thu cung cấp dịch vụ	49,593	40.47%	53,435	33.88%	62,812	16.94%	12,094	9.84%
3. Doanh thu kinh doanh hàng hóa	61,212	49.95%	100,989	64.04%	305,057	82.25%	110,777	90.15%
Tổng doanh thu	122,544	100.00%	157,699	100.00%	370,885	100.00%	122,875	100.00%

Nguồn: CT-IN



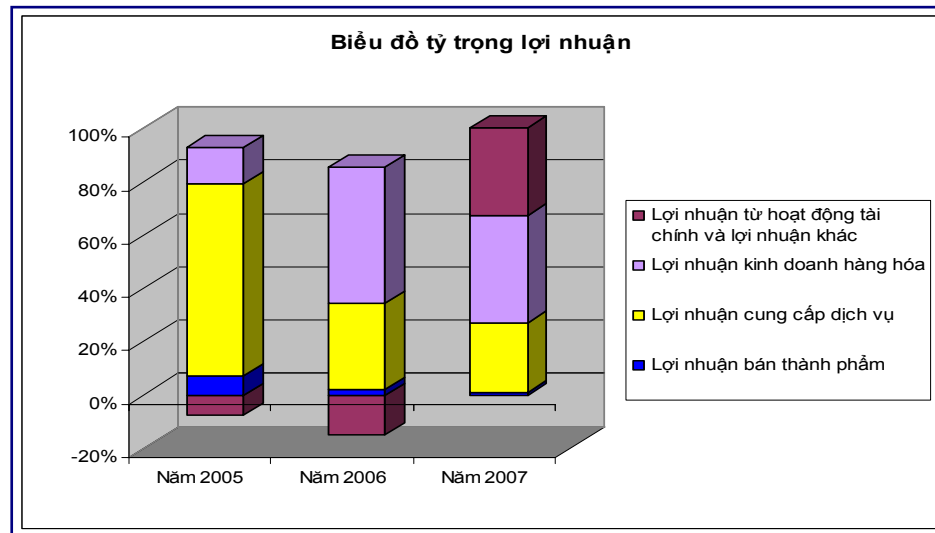
b) Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ

LỢI NHUẬN THUẦN BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Q1/2008	
	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tr.đ)	Tỷ trọng (%)
1. Lợi nhuận bán thành phẩm	901	8.18%	325	2.74%	129.7	0.80%	-	0.00%
2. Lợi nhuận cung cấp dịch vụ	9,371	85.12%	5,465	46.02%	4,247.4	26.12%	1,275	26.21%

3. Lợi nhuận kinh doanh hàng hóa	1,709	15.52%	8,602	72.44%	6,558.7	40.34%	3,589	73.79%
4. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác	-972	-8.83%	-2,517	-21.20%	5,323	32.74%	-	0.00%
Tổng lợi nhuận	11,009	100.00%	11,875	100.00%	16,258	100%	4,864	100.00%

Nguồn: CT-IN



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. Hàng năm, kim ngạch xuất khẩu của Công ty vào khoảng 100.000 USD.

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, Ericsson, Huawei, Siemens...

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.

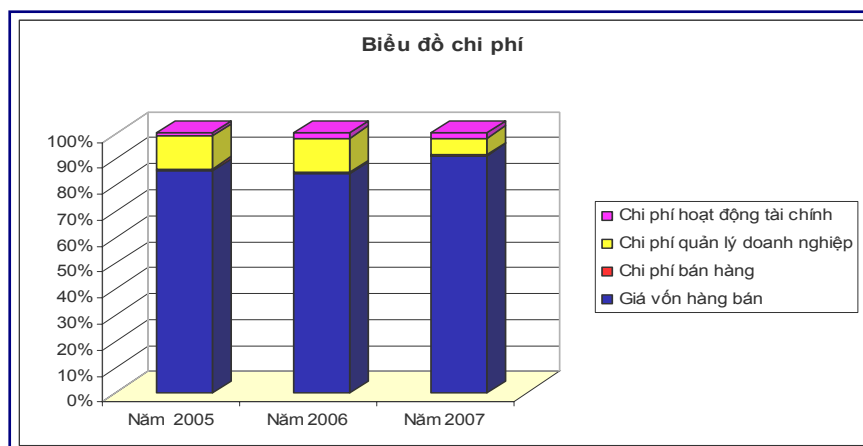
6.4. Chi phí sản xuất

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

CHI PHÍ KINH DOANH

Yếu tố chi phí	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Q1/2008	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	95,394,603,273	77.84%	123,212,141,453	78.13%	327,389,747,079	88.27%	108,989,603,483	88.70%
Chi phí bán hàng	1,057,548,375	0.86%	806,727,464	0.51%	745,810,109	0.20%	130,271,483	0.11%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,112,779,720	11.52%	19,289,040,946	12.23%	23,653,548,626	6.38%	5,107,509,575	4.16%
Chi phí hoạt động tài chính	1,193,197,019	0.97%	2,551,070,702	1.62%	6,680,872,990	1.80%	2,027,092,273	1.65%
Tổng	111,758,128,387	91.20%	145,858,980,565	92.49%	358,469,978,804	96.65%	116,254,476,814	94.61%

Nguồn: CT-IN



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 kỹ 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, Công ty có kế hoạch hướng tới kinh doanh các sản phẩm mạng NGN (Next Generation Network – mạng thế hệ tiếp theo), đào tạo nguồn nhân lực sẵn sàng để phát triển mảng thị trường này.

Giới 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 thông 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 kì 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. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã hoàn thiện được một số đề tài như:

- ✓ Quy trình, quy phạm khai thác bảo dưỡng thiết bị viba số SIS 34 Mbps. Thiết bị viba số DM2G-1000.
- ✓ Xây dựng quy trình khai thác và bảo dưỡng viba số CTR-210.
- ✓ Nghiên cứu tổ chức hệ thống đo, kiểm tra tập trung thiết bị viba số DM2G-1000 qua máy tính.
- ✓ Nghiên cứu hệ thống giám sát, quản lý tổng đài SDE từ xa.
- ✓ Phần mềm hệ chuyên gia trợ giúp chuẩn đoán lỗi các thiết bị truyền dẫn viba số DM2G-1000, CTR-210.
- ✓ Xây dựng phần mềm hỗ trợ kỹ thuật lắp đặt, bảo dưỡng thiết bị của CT-IN.

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. 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 sẽ 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. Nhân hiệu thương mại, đăng kí phát minh sáng chế và bản quyền

Nhãn hiệu thương mại của Công ty: Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học Bưu điện đã đăng ký bảo hộ nhãn 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	Khách hàng
Cung cấp thiết bị BRAS	\$ 726.952,43	06/2007	BD TP Hồ Chí Minh
Cung cấp thiết bị IP Core Router	17.634.300.000 VNĐ	06/2007	Công ty Vinaphone
Cung cấp thiết bị MEN	1.951.594 USD	07/2007	Bưu điện Hà nội
Cung cấp và lắp đặt hộp 850 Viba	10.000.000 USD	2007	Vinaphone
Cung cấp thiết bị nguồn	40.000.000.0000 VNĐ	2007	Vinaphone

Nguồn: Công ty CP Viễn thông – Tin học Bưu điện

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2005, 2006, 2007 và quý I năm 2008.

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm 2005, 2006, 2007 và quý I năm 2008

CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Q1/2008	
	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu	Giá trị	% Doanh thu
Giá vốn hàng bán	95,394,603,273	77.84%	123,212,141,453	78.13%	327,389,747,079	88.27%	108,989,603,483	88.70%
Chi phí bán hàng	1,057,548,375	0.86%	806,727,464	0.51%	745,810,109	0.20%	130,271,483	0.11%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,112,779,720	11.52%	19,289,040,946	12.23%	23,653,548,626	6.38%	5,107,509,575	4.16%
Chi phí hoạt động tài chính	1,193,197,019	0.97%	2,551,070,702	1.62%	6,680,872,990	1.80%	2,027,092,273	1.65%
TỔNG	111,758,128,387	91.20%	145,858,980,565	92.49%	358,469,978,804	96.65%	116,254,476,814	94.61%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và quyết toán quý I năm 2008.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm qua.

a. Thuận lợi

- ◆ Uy tín và thương hiệu tiếp tục được giữ vững và nâng cao.
- ◆ Đội ngũ cán bộ quản lý, kinh doanh, kỹ thuật thực sự trưởng thành.
- ◆ Sự tăng trưởng vượt bậc của thị trường Viễn thông - Tin học, đặc biệt là trong 6 tháng cuối năm 2006 đã góp phần làm tăng doanh thu cho Công ty. Đặc biệt, sự phát triển của mảng kinh doanh Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng làm gia tăng đáng kể lợi nhuận cho Công ty. Ngoài ra, CT-IN đã có thêm thị trường bảo dưỡng tại Bưu điện TP Hồ Chí Minh, VMS, phát triển dịch vụ sửa chữa các chủng loại thiết bị quang, những thiết bị mà trước đó phải gửi đi sửa chữa tại nước ngoài...
- ◆ Dịch vụ lắp đặt thiết bị viễn thông tăng trưởng vượt bậc về giá trị doanh thu và hàm lượng kỹ thuật. Lần đầu tiên Công ty đã ký được hợp đồng và thực hiện các dự án triển khai trọn gói từ lắp đặt, hoà mạng, nghiệm thu bàn giao một cách độc lập (không dựa vào sự hỗ trợ kỹ thuật của nhà cung cấp thiết bị), đánh dấu sự trưởng thành vượt bậc về năng lực kỹ thuật, tổ chức và triển khai dự án. Công ty tiếp tục duy trì là đối tác triển khai chính dịch vụ lắp đặt hoà mạng thiết bị cho các hãng nước ngoài như Motorola, Nec, Huawei, Ericsson, Siemens tại các thị trường VNP, VMS, HTC và EVNT.
- ◆ Công ty đã sớm đón đầu thị trường, nâng cao chất lượng vùng phủ sóng trong các toà

nhà (In-building) và đầu tư nhân lực cũng như trang thiết bị.

b. Khó khăn

- ◆ Bộ máy tổ chức toàn Công ty chưa thay đổi kịp để đáp ứng những đòi hỏi và tận dụng những cơ hội mới của thị trường.
- ◆ Xáo trộn trong mô hình tổ chức ở những khách hàng lớn của Công ty là VNPT và các Bưu điện tỉnh (tách Tổng công ty Bưu chính Viễn thông, thành lập các tổng công ty vùng...) dẫn đến các kế hoạch đầu tư bị đẩy lùi, ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.
- ◆ 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 lĩnh vực truyền thống của Công ty cũng như các lĩnh vực mới. Đặc biệt, Công ty còn thiếu chuyên gia kỹ thuật, chuyên viên kinh doanh hiểu biết và được đào tạo về mạng NGN - định hướng xây dựng và phát triển mạng của Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam và các nhà khai thác trong thời gian tới.

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 đã 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 5 năm kinh nghiệm, CT-IN tiếp tục khẳng định vị trí số 1 với thị phần lớn nhất: khoảng trên 60% 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 CDMA cho các nhà khai thác như S-phone, EVNtelecom, HanoiTelecom.

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, Fujitsu, Harris, HP, Lucent, Motorola, Nera, Nortel, RFS, Siemens... Nhờ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ cao mà CT-IN cung cấp đã 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, GPC, 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 vừa thắng 02 gói thầu lớn với giá trị hơn 100 tỷ đồng.

Đầu năm 2007, CT-IN đã 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.

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, về lĩnh vực lắp đặt Công ty đang chiếm tới 80% thị trường VINAPHONE, 90% thị phần CPT, 50% các bưu điện tỉnh thành. Riêng thị trường lắp đặt In-building, CT-IN đã ký được hợp đồng triển khai cho thuê rất nhiều toà nhà cao tầng trọng 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 và Nha Trang...

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

a) Nền kinh tế tăng trưởng nhanh dẫn đến gia tăng nhu cầu chung

Nền kinh tế Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, đứng thứ 2 sau Trung Quốc.

Với tốc độ phát triển của nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu về mọi mặt trong cuộc sống hàng ngày cũng sẽ tăng lên, đặc biệt là nhu cầu về tiếp cận thông tin một cách nhanh chóng và chính xác. Trong giai đoạn bùng nổ thông tin như hiện nay, những người nắm được thông tin nhanh hơn và chính xác hơn sẽ là người thắng cuộc. Chính vì vậy, đòi hỏi cần có những dịch vụ viễn thông - tin học ứng dụng công nghệ hiện đại, bảo đảm một cách tốt nhất nhu cầu ngày càng cao trong việc trao đổi thông tin và quản lý dữ liệu trong giai đoạn hiện nay và sau này. Công nghệ có phát triển thì xã hội mới có thể phát triển. Do đó, quá trình phát triển đất nước không thể thiếu đi sự trợ giúp của ngành Viễn thông - Tin học. Sự phát triển ngành đã, đang và sẽ luôn là mục tiêu số một và mũi nhọn của nước ta. Như vậy, có thể thấy, song song với tốc độ phát triển của nền kinh tế nước ta hiện nay, tiềm năng phát triển cho ngành Viễn thông - Tin học là khá lớn.

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

Theo báo cáo toàn cảnh CNTT Việt Nam 2006 cho thấy ngành CNTT nước ta đang tăng trưởng ở mức cao. Trong sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế và xu hướng công nghệ, toàn cầu hóa, ngành Công nghệ thông tin và viễn thông cũng đang ở giữa giai đoạn phát triển vũ bão với tốc độ phát triển gấp nhiều lần so với tốc độ phát triển chung của thế giới. Thị trường CNTT Việt Nam năm 2005 đạt doanh số 828 triệu USD, tăng 20,9%, gấp đôi tỷ lệ tăng trưởng chung của khu vực châu Á-Thái Bình Dương. Tổng giá trị ngành công nghiệp CNTT đạt được lên tới 1,4 tỷ USD, tăng 49,6% so với năm 2004. Đáng chú ý là công nghiệp phần cứng tăng mạnh do sự tăng trưởng nhanh của các công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam như Fujitsu, Canon.

Năm 2005-2006, điểm nhấn lớn của ngành CNTT vẫn là tốc độ phát triển nhanh của Internet và viễn thông. Điều này cho thấy, nền tảng CNTT của Việt Nam đang dần tiếp cận trình độ khu vực và thế giới.

Việt Nam trên bản đồ CNTT thế giới:

STT	Chỉ tiêu	Xếp hạng/số nước đánh giá
1	Chỉ số xã hội thông tin ISI	53/53
2	Vi phạm bản quyền phần mềm	97/97
3	Chỉ số sẵn sàng kết nối NRI	75/115
4	Chỉ số sẵn sàng cho nền kinh tế điện tử	66/68
5	Chính phủ điện tử	105/191

Nguồn : Hội tin học TP.HCM

Năm 2005-2006 vẫn tiếp tục là năm chứng kiến tốc độ phát triển nhanh của Internet - Viễn thông Việt nam. Sau 12 tháng, số thuê bao Internet quy đổi tăng 86%, số người dùng Internet tăng 80%. Nếu như năm trước đánh dấu việc tỷ lệ người sử dụng Internet Việt Nam vượt ngưỡng trung bình của châu Á (8,4%) thì năm nay tỷ lệ này người dùng Internet Việt Nam thời điểm tháng 6/2006 gần đạt 16% - vượt ngưỡng trung bình của thế giới (15,7% - số liệu tháng 6/2006 theo Internet World Stats).

Những tiến bộ mạnh mẽ của Việt Nam về môi trường đầu tư, chính sách ưu đãi, tiềm năng tăng trưởng của thị trường cũng như sự quan tâm của Chính phủ đối với lĩnh vực công nghệ thông tin cũng đã, đang và sẽ là những yếu tố thúc đẩy sự phát triển của ngành. Có thể thấy, Việt Nam đang đứng trước cơ hội hiếm có để gia nhập nhóm các nước cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin toàn cầu. Đây là ngành công nghệ sạch, không cần nhiều vốn, mang lại doanh thu lớn nhưng đòi hỏi phải đầu tư cẩn thận cho giáo dục, nhân lực. Tuy nhiên, nếu muốn cạnh tranh với các nước châu Á, Việt Nam phải có ưu điểm vượt trội, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và cải thiện quy trình làm việc thay vì cố tạo ra giá rẻ, tránh rơi vào tình trạng giống như Trung Quốc và Ấn Độ - có giá gia công phần mềm rất rẻ nhưng chất lượng thấp và hệ quả là các công ty lớn của Mỹ ngày càng thất vọng về những sản phẩm này.

Chiến lược phát triển ngành của Chính phủ đến năm 2010:

Thế kỷ 21 là thế kỷ của công nghệ thông tin, tất cả các ngành khác đều phải dựa vào ngành khoa học này. Chính vì vậy, hiện nay, phát triển công nghệ thông tin là mục tiêu then chốt của Chính phủ trong quá trình hiện đại hóa của đất nước. Hàng loạt văn bản, Chính sách từ chỉ thị của Trung Ương Đảng, Nghị quyết của Chính phủ, Quyết định của Thủ tướng cho đến các văn bản của các bộ, ngành, địa phương đã ra đời với nhiều chính sách ưu đãi và các biện pháp khuyến khích đầu tư phát triển ngành công nghiệp phần mềm. Năm 2005, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 246/2005/QĐ-TTg ngày 06/10/2005 phê duyệt chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020, trong đó xác định công nghệ thông tin và truyền thông là ngành kinh tế mũi nhọn, được ưu tiên hỗ trợ và khuyến khích phát triển, góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế. Mục tiêu đến năm 2010 là :

- ◆ Xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông, tin học quốc gia tiên tiến, hiện đại, hoạt động hiệu quả, an toàn và tin cậy, phủ trong cả nước, đến vùng sâu, vùng xa, biên giới hải đảo. Hình thành xa lộ thông tin quốc gia có dung lượng lớn, tốc độ cao, trên cơ sở hội tụ công nghệ và dịch vụ viễn thông, tin học, truyền thông quảng

- bá. Ứng dụng các phương thức truy nhập băng rộng tới tận hộ tiêu dùng : cáp quang, vô tuyến băng rộng, thông tin vệ tinh (VINASAT) v.v..., làm nền tảng cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin, thương mại điện tử, Chính phủ điện tử, dịch vụ công và các lĩnh vực khác, góp phần phục vụ cho công cuộc hiện đại hóa đất nước.
- ◆ Cung cấp cho xã hội, người tiêu dùng các dịch vụ viễn thông hiện đại, đa dạng, phong phú với giá cả thấp hơn hoặc tương đương mức bình quân của các nước trong khu vực; đáp ứng mọi nhu cầu thông tin phục vụ kinh tế - xã hội, an ninh, quốc phòng. Thực hiện phổ cập các dịch vụ viễn thông, tin học tới tất cả các vùng, miền trong cả nước với chất lượng phục vụ ngày càng cao. Đến năm 2010, số máy điện thoại, số người sử dụng Internet trên 100 dân đạt mức trung bình trong khu vực.
 - ◆ Tăng cường tiếp thụ chuyển giao công nghệ hiện đại; từng bước tiến tới làm chủ công nghệ cả phần cứng và phần mềm, sản xuất các sản phẩm có chất lượng quốc tế. Nâng cao năng lực sản xuất thiết bị trong nước.
 - ◆ Công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn có tốc độ tăng trưởng 20-25%/năm, đạt tổng doanh thu khoảng 6-7 tỷ USD vào năm 2010.
 - ◆ Tăng cường hợp tác trao đổi, tham gia thị trường phân công lao động quốc tế, thực hiện chuyên môn hoá sản xuất một số sản phẩm tại Việt Nam; đẩy mạnh thị trường xuất khẩu ra nước ngoài.
 - ◆ Tăng cường, đổi mới công tác quản lý nhà nước đối với lĩnh vực công nghệ thông tin. Sự phát triển của thông tin đang diễn ra ở quy mô toàn cầu tạo cơ hội tốt để Việt Nam nhanh chóng tiếp cận với công nghệ mới, các kỹ năng, các phương tiện thông tin, kỹ thuật truyền thông hiện đại, những kinh nghiệm tổ chức hoạt động, những cơ sở lý luận mới để từ đó hỗ trợ quá trình đổi mới và phát triển thông tin nước ta.
 - ◆ Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác giáo dục và đào tạo ở các cấp học, bậc học, ngành học. Phát triển các hình thức đào tạo từ xa phục vụ cho nhu cầu học tập của toàn xã hội. Đặc biệt tập trung phát triển mạng máy tính phục vụ cho giáo dục và đào tạo, kết nối Internet tới tất cả các cơ sở giáo dục và đào tạo.
 - ◆ Trong thời đại bùng nổ thông tin đòi hỏi thông tin nước ta phải nhanh chóng nắm bắt, tiếp cận với những vấn đề mới để bảo đảm không bị tụt hậu, đồng thời vẫn giữ được định hướng phát triển dưới sự lãnh đạo của Đảng, quản lý của Nhà nước trong khuôn khổ pháp luật.
 - ◆ Chính phủ cũng có những chính sách khuyến khích và ưu đãi cho những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin :

- ◆ Ưu tiên đầu tư cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin trong các chương trình, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội. Coi hạ tầng thông tin là hạ tầng kinh tế - xã hội quan trọng. Ưu tiên sử dụng nguồn vốn ODA cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin. Đảm bảo các điều kiện để thực hiện đầy đủ và đúng tiến độ các dự án ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin đã được phê duyệt.
- ◆ Đưa vào hệ thống mục lục ngân sách nhà nước loại chi riêng về công nghệ thông tin. Hình thành quỹ hỗ trợ, quỹ đầu tư khắc phục rủi ro cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin.
- ◆ Các doanh nghiệp ứng dụng công nghệ thông tin để đổi mới quản lý, nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh được hưởng các chính sách về đầu tư đổi mới công nghệ.
- ◆ Các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin được hưởng mức ưu đãi cao nhất về thuế thu nhập doanh nghiệp, được hưởng chế độ ưu đãi về tín dụng, về sử dụng đất theo quy định của pháp luật.
- ◆ Như vậy, qua tốc độ phát triển của ngành cùng với những chính sách và chiến lược phát triển.

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 đã 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 đã 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 01/08/2007 là 389 người, cơ cấu lao động theo

trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Phân theo trình độ lao động	389	100%
Trên đại học	9	2.31%
Đại học	188	48.33%
Cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	192	49.36%

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 NĂM 2005 VÀ 2006

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM 2005	NĂM 2006
1	Vốn điều lệ	tỷ đồng	10	10

2	Số lượng cổ phiếu	Cổ phiếu (mệnh giá 100.000 đồng)	100.000	100.000
3	Tỷ lệ cổ tức (tính trên mệnh giá)	%	15%	15%
4	Cổ tức	tỷ đồng	1,5	1,5

Nguồn: CT-IN

* Lưu ý: Tỷ lệ cổ tức năm 2007 chưa được đại hội đồng cổ đông chính thức thông qua.

11. Tình hình tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Năm tài chính đầu tiên bắt đầu từ ngày cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (hoặc giấy phép kinh doanh đối với những ngành, nghề kinh doanh có điều kiện) và kết thúc vào ngày thứ 31 của tháng 12 ngay sau ngày cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (giấy phép kinh doanh) đó.

Báo cáo tài chính của Công ty tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a) Trích khấu hao tài sản cố định

Khấu hao tài sản cố định được tính theo phương pháp đường thẳng áp dụng cho tất cả các tài sản theo tỷ lệ được tính toán để phân bổ nguyên giá trong suốt thời gian sử dụng ước tính của tài sản và phù hợp với qui định tại Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính. Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc	05-25 năm
- Máy móc, thiết bị	03-05 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn	04 năm
- Thiết bị dụng cụ quản lý	03-07 năm
- TSCĐ khác	03-04 năm

b) Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2006 là 4.780.000 đồng/người và năm 2007 là 4.374.000 đồng/người.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ đến hạn.

d) Các khoản phải nộp theo luật định:

Công ty thực hiện nghiêm túc các khoản thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng qui định.

e) Trích lập các quỹ:

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

Số dư các quỹ năm 2005, 2006, 2007 và quý I năm 2008

CÁC QUỸ	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Quý I /2008
Quỹ dự phòng tài chính	851,096,313	1,168,504,590	1,513,127,571	1,513,127,571
Quỹ đầu tư và phát triển	(1,015,182,764)	(898,623,759)	4,230,465,278	4,230,465,278
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	1,937,136,489	2,169,514,123	2,439,839,423	2,382,654,445
Tổng cộng	1,773,050,038	2,439,394,954	8,183,432,272	8,126,247,294

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và báo cáo quyết toán quý I năm 2008

f) Tổng dư nợ vay ngân hàng

Tính đến thời điểm 31/03/2008, tổng dư nợ vay ngân hàng của Công ty như sau:

- Nợ ngắn hạn: 89.457.898.112 đồng.
- Nợ dài hạn: 24.879.114.052 đồng.

g) Tình hình công nợ hiện nay

CÁC KHOẢN PHẢI THU 2005, 2006, 2007 VÀ QUÝ I NĂM 2008

CHỈ TIÊU	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Quý I/2008	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	49,235,628,465	-	57,914,902,525	-	156,586,572,862	-	151,271,592,541	-
Trả trước cho người bán	6,607,544,026	-	6,635,241,219	-	20,617,273,752	-	4,741,977,239	-
Phải thu nội bộ	0	-	0	-	0	-	35,166,830	-
Phải thu khác	2,324,229,899	-	2,743,100,059	-	1,568,010,108	-	1,833,597,300	-
Dự phòng phải thu khó đòi	0	-	0	-	0	-	0	-
Tổng cộng	58,167,402,390	-	67,293,243,803	-	178,771,856,722	-	157,882,333,910	-

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và quyết toán quý I năm 2008

CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ NĂM 2005, 2006, 2007 VÀ QUÝ I NĂM 2008

CHỈ TIÊU	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007		Quý I /2008	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	105,455,853,304	-	299,689,281,356	-	326,838,750,682	-	471,661,107,337	-
Vay ngắn hạn	11,541,344,538	-	27,139,705,809	-	86,701,942,584	-	89,457,898,112	-
Phải trả cho người bán	64,471,032,241	-	195,606,752,771	-	167,605,022,257	-	288,914,522,335	-
Người mua trả tiền trước	9,242,440,261	-	46,750,926,735	-	36,347,556,729	-	56,044,240,513	-
Các khoản thuế phải nộp	2,682,970,239	-	9,030,422,495	-	3,762,713,984	-	5,142,298,673	-
Phải trả người lao động	12,174,102,770	-	15,365,284,201	-	26,797,437,435	-	8,828,442,108	-
Chi phí phải trả	864,523,532	-	338,263,520	-	638,232,822	-	2,328,692,273	-
Phải trả nội bộ	0	-	0	-	0	-	0	-
Phải trả khác	4,479,439,723	-	5,457,925,825	-	4,985,844,871	-	20,945,013,323	-
Nợ dài hạn (vay dài hạn)	1,105,938,810	-	10,086,039,038	-	25,565,071,965	-	27,615,366,622	-
Vay và nợ dài hạn	1,105,938,810	-	9,543,058,235	-	24,879,114,052	-	26,929,408,709	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	0	-	542,980,803	-	685,957,913	-	685,957,913	-
Nợ khác	0	-	0	-	0	-	0	-
(Phải trả dài hạn khác)	0	-	0	-	0	-	0	-
Tổng	106,561,792,114	-	309,775,320,394	-	352,403,822,647	-	499,276,473,959	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2005, 2006, 2007 và quyết toán quý I năm 2008

➤ **Giải trình về sự chênh lệch giữa số liệu trong khoản mục “chi phí phải trả” và “dự phòng trợ cấp mất việc làm” tại thời điểm 31/12/2005 và 01/01/2006 trong báo cáo tài chính kiểm toán năm 2006:**

Theo báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005, “chi phí phải trả” tại thời điểm 31/12/2005 là 864.523.532 đồng, tuy nhiên số đầu năm 2006 (thời điểm 01/01/2006) là 0 đồng. Bên cạnh đó, khoản mục “dự phòng trợ cấp mất việc làm” tại thời điểm 31/12/2005 là 0 đồng nhưng tại thời điểm 01/01/2006 tăng lên 864.523.532 đồng.

Nguyên nhân là do sang năm 2006 Công ty áp dụng Chế độ Kế toán doanh nghiệp ban

hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính, theo đó khoản mục “Dự phòng trợ cấp mất việc làm” được chuyển từ khoản mục “Chi phí phải trả” sang theo dõi trên khoản mục “dự phòng trợ cấp mất việc làm”.

➤ **Giải trình về ý kiến ngoại trừ trong báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005 và 2006.**

Tại báo cáo kiểm toán năm 2005; 2006 của CT-IN, đơn vị kiểm toán là Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC) đều đưa ra ý kiến ngoại trừ như sau: **“Hàng gửi bán trong kỳ của đơn vị bao gồm cả vật tư, công cụ đã xuất đi bảo dưỡng”**.

Nguyên nhân là do đặc thù hoạt động của CT-IN là cung cấp dịch vụ duy tu, bảo dưỡng thiết bị thông tin nên hàng năm, doanh thu hoạt động duy tu bảo dưỡng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Công ty. Đặc điểm của hoạt động này là cán bộ kỹ thuật luôn phải mang theo một lượng vật tư thiết bị đi trong quá trình duy tu bảo dưỡng thiết bị, nếu thiết bị hư hỏng, phải có vật tư để thay thế ngay nhằm duy trì hoạt động liên tục của mạng lưới.

Để phục vụ quản lý, bộ phận kế toán của Công ty hiện đang theo dõi số vật tư này trên tài khoản 157 - Hàng gửi đi bán. Khi cán bộ kỹ thuật mang vật tư đi, kế toán sẽ ghi nợ TK 157-Chi tiết Cán bộ thống kê của Trung tâm chịu trách nhiệm đi duy tu bảo dưỡng thiết bị. Cán bộ thống kê của Trung tâm chịu trách nhiệm quản lý những vật tư này. Hết đợt bảo dưỡng thiết bị, cán bộ thống kê tiến hành kiểm tra thiết bị, nhập lại kho Công ty. Hàng quý, kế toán và cán bộ thống kê đối chiếu số lượng vật tư. Cuối năm, tiến hành kiểm kê vật tư như đối với những vật tư trong kho. Việc hạch toán như trên không ảnh hưởng đến tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học Bưu điện.

Vì vậy, Tài khoản 157 - Hàng gửi đi bán hiện đang bao gồm cả vật tư, công cụ đã xuất đi phục vụ hoạt động bảo dưỡng thiết bị. Số vật tư này được theo dõi trên một mã riêng. Số dư cụ thể của khoản mục này tại thời điểm 31/12/2005 và 31/12/2006 là:

Năm	Số dư TK 157-Hàng gửi đi bán	Vật tư xuất đi bảo dưỡng
Năm 2005	10.199.064.634 đồng	1.711.339.142 đồng
Năm 2006	7.895.504.732 đồng	695.957.249 đồng

➤ **Giải trình về việc các khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn (năm 2006: 97%, năm 2005: 95%):**

Theo báo cáo tài chính năm 2005, 2006 thì cơ cấu tài sản ngắn hạn của CT-IN như sau:

STT	Khoản mục	Năm 2005	%	Năm 2006	%
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	6.128.506.795	5,03%	8.027.453.907	2,53%
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	58.167.402.390	47,7%	67.293.243.803	21,22%
4	Hàng tồn kho	57.132.227.063	46,85%	240.342.531.108	75,78%
5	Tài sản ngắn hạn khác	524.205.724	0,43%	1.489.971.944	0,47%
6	Tổng tài sản ngắn hạn	121.952.341.972	100%	317.153.200.762	100%

Cơ cấu tài sản ngắn hạn bao gồm: tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác. Theo số liệu thì các khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị tài sản ngắn hạn. Giải trình cụ thể như sau:

- *Tiền và các khoản tương đương tiền*: do đặc thù hoạt động của CT-IN là đơn vị chuyên cung cấp dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông tin học nên CT-IN không cần duy trì lượng tiền mặt nhiều, do đó tiền chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản ngắn hạn của CT-IN.
- *Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn*: CT-IN không phát sinh hoạt động đầu tư tài chính ngắn hạn trong 2 năm 2005 và 2006.
- *Các khoản phải thu ngắn hạn*: do đặc thù của CT-IN là cung cấp dịch vụ trước sau đó mới thu tiền về nên các khoản phải thu luôn chiếm một tỷ trọng cao trong cơ cấu tổng tài sản ngắn hạn. Đây là đặc thù kinh doanh của CT-IN nên trên thực tế không có ảnh hưởng gì đáng kể đến tình hình hoạt động và tình hình tài chính của Công ty.
- *Hàng tồn kho*: do đặc thù của Công ty là luôn phải dự trữ một lượng máy móc, thiết bị viễn thông và tin học để luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu lắp đặt, sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng và ứng cứu thông tin nên hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trên tổng tài sản ngắn hạn. Hơn nữa, trong quý IV năm 2006, CT-IN đã ký hợp đồng ủy thác nhập khẩu cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam với giá trị hàng nhập khẩu về kho là 139.560.497.986 đồng. Ngoài ra, Công ty còn ký một hợp đồng ủy thác khác với Cục Bưu điện Trung Ương với tổng giá trị trên 100 tỷ đồng và đến thời điểm 31/12/2006 lượng hàng nhập khẩu về kho của hợp đồng này là 18.414.354.577 đồng. Chính vì vậy, hàng tồn kho của CT-IN vào thời điểm 31/12/2006 tăng đột biến và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn.
- *Tài sản ngắn hạn khác*: bao gồm chi phí trả trước ngắn hạn, thuế GTGT được khấu trừ, thuế và các khoản phải thu Nhà nước và các tài sản ngắn hạn khác thường phát sinh rất ít nên chiếm tỷ trọng rất nhỏ trên tổng tài sản ngắn hạn.

Như vậy, do đặc thù kinh doanh của CT-IN mà ngoài các khoản phải thu và hàng tồn kho thì các khoản mục khác trong “Tài sản ngắn hạn” đều chiếm tỷ trọng nhỏ dẫn đến việc các khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản ngắn hạn năm 2005 và 2006. Có thể khẳng định đây chỉ là đặc thù của hoạt động kinh doanh của CT-IN mà không có ảnh hưởng gì đến tình hình tài chính và hoạt động của Công ty.

➤ ***Giải trình về việc số dư cuối kỳ của khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” trên BCTC kiểm toán năm 2005 chênh lệch với số dư đầu kỳ BCTC kiểm toán năm 2006:***

Tại báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005, số dư cuối kỳ của khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” là 26.839.805.276 đồng. Tuy nhiên, số dư đầu kỳ trong BCTC kiểm toán năm 2006 của khoản mục này là 10.000.000.000 đồng. Nguyên nhân là do sang năm 2006 Công ty áp dụng Chế độ Kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính, theo đó “Vốn khác của chủ sở hữu” được chuyển sang theo dõi riêng trên một khoản mục mà không thuộc khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” như trong BCTC kiểm toán năm 2005. Do đó, số dư đầu kỳ năm 2006 của “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” là 10.000.000.000 đồng và “Vốn khác của chủ sở hữu” là 16.839.805.276 đồng. Tổng giá trị số dư đầu kỳ năm 2006 của hai khoản mục này thực tế vẫn bằng số dư cuối kỳ khoản mục “Vốn đầu tư của chủ sở hữu” năm 2005.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1.16	1.06	1.11
- Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0.61	0.26	0.62
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	73.71%	87.60%	86.41%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	280.41%	706.33%	635.87%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho)	1.67	0.51	2.03
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0.85	0.45	0.91

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: 182.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 7.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu : 175.000 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 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: 184.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 9.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 175.000 cổ phần.

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

1/ Mẹ - Nguyễn Thị Kim Dung : 1.000 cổ phần

2/ Em gái - Tô Linh Lan : 3.000 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

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: 9.500 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu: 9.500 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: không.
- * Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:
- Chồng: Nguyễn Anh Tuấn: 3.000 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.

d) 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 Kinh tế Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin I
 - Từ 1/1999 đến nay là 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.
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng phòng kinh doanh 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: 14.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 14.000 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.

f) 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
Đông, Đông 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 (tiền thân công ty CT-IN)
 - Từ 9/1998 - đến nay : Công tác tại phòng kinh doanh Công ty CT-IN
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó 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: 9.650 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 9.650 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.

12.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

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: Chuyên viên phòng Tài chính kiêm Trưởng ban Kiểm soát Công ty CP Viễn thông – Tin học Bưu điện.
- Số cổ phần nắm giữ: 4.250 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 4.250 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 cấp: 23/02/2000 Nơi cấp: CA Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 30/01/1974
- Nơi sinh: Đồng Tiến - Khoái Châu - Hưng Yên
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Đồng Tiến - Khoái Châu - Hưng Yên
- Địa chỉ thường trú: Nhân Mỹ - Mỹ Đình - Từ Liêm – Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04.5.779.628
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính Kế toán - Chuyên ngành Kế toán
- Quá trình công tác: Từ năm 1994 đến nay - Kế toán, Ban Kế toán Thống kê Tài

chính, Tổng Cty BCVT Việt Nam nay là Tập đoàn BCVT VN.

- Chức vụ công tác hiện nay: chuyên viên Ban KTTKTC kiêm thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Viễn thông – Tin học Bưu điện.
- Chức vụ nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 0
 - + Đại diện sở hữu : 0.

* *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.

c) Thành viên Ban kiểm soát - Ông PHẠM VĂN HẠNH

- Họ và tên: Phạm Văn Hạnh
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 011762862
- Ngày cấp: 09-7-2002 Nơi cấp: CA Hà Nội
- 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 Thanh Xuân Bắc.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 8-63-0196 (ext: 720)
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ Sư
- 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 - Cty CT-IN
- Từ 3/2007 đến nay: Trưởng TT Công nghệ viễn thông - Cty CT-IN
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát, trưởng Trung tâm công nghệ Viễn thông Cty CT-IN.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phần nắm giữ: 4.000 cổ phần
 - ☞ Trong đó : + Sở hữu : 4.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0.

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

1/ Vợ - Nguyễn Thị Thuý: 1.600 CP

2/ Bố đẻ - Phạm Văn Hùng: 3.700 CP

3/ Bố Vợ - Nguyễn Văn Cháp: 4.000 CP

- 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) 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 31/12/2007

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	3,747,411,718	55.03%
2	Máy móc, thiết bị	9,796,174,255	1,856,194,065	18.95%
3	Phương tiện vận tải	29,910,430,357	9,932,594,759	33.21%
4	Thiết bị văn phòng	3,694,291,174	945,039,295	25.58%
5	TSCĐ khác	39,417,627,556	19,424,450,775	49.28%
	Cộng	89,628,151,875	35,905,690,612	40.06%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2007

Danh mục 1 số tài sản cố định chính của Công ty thời điểm 01/01/2007

Số TT	Tên tài sản	Số lg SS	Thời gian đưa vào SD	Số liệu sổ sách đến 01/01/2007		
				Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Nhà cửa, vật kiến trúc			6,031,219,676	2,190,373,714	3,840,845,962
1	Nhà sản xuất 3 tầng	1	30/04/1983	1,903,965,750	1,690,049,601	213,916,149
2	Nhà làm việc 4 tầng	1	30/06/2004	3,679,941,322	367,994,132	3,311,947,190
3	Xưởng công nghệ cao	1	02/01/2001	447,312,604	132,329,981	314,982,623
II	Phương tiện vận tải, truyền dẫn			3,985,121,906	2,385,455,016	1,599,666,890
	Tại chi nhánh HCM					
4	Xe ô tô TOYOTA INNOVA - 52Z 1942	1	01/08/2006	444,366,363	46,288,163	398,078,200
	Tại Công ty					
5	Xe ô tô Landcruiser - 2188	1	01/01/1998	853,952,400	853,952,400	-
6	Xe Ford Mondeo - 3288	1	12/08/2003	605,243,143	504,369,286	100,873,857
7	Xe ô tô Landcruiser Prado – 3770	1	15/11/2004	1,450,064,000	770,346,500	679,717,500
8	Xe ô tô Ford ESCAPE - 5156	1	31/08/2005	631,496,000	210,498,667	420,997,333
III	Máy móc, thiết bị sản xuất					

Số TT	Tên tài sản	Số lg SS	Thời gian đưa vào SD	Số liệu sổ sách đến 01/01/2007		
				Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
				2,094,220,206	1,624,168,619	470,051,587
	Thiết bị sản xuất SP			197,128,890	49,282,222	147,846,668
9	Máy điều hoà âm trần FUNIKI 2 cục, 1 chiều, CS 45.000 BTU	4	30/09/2005	112,645,080	28,161,270	84,483,810
10	Máy điều hoà âm trần FUNIKI 2 cục, 1 chiều, CS 45.000 BTU	3	30/09/2005	84,483,810	21,120,952	63,362,858
	Thiết bị phục vụ hoạt động Viễn thông			1,897,091,316	1,574,886,397	322,204,919
11	Máy phân tích phổ - MS2667C (S/N:6200260733)	1	31/10/2004	419,321,462	302,843,278	116,478,184
12	Máy phân tích phổ HP 8592L (S/N:3829AO1346)	1	01/11/1999	369,443,700	369,443,700	-
13	Máy phân tích phổ tần số cao - E4408ESA-L (S/N:M391190909)	1	23/08/2001	367,709,900	367,709,900	-
14	Máy phân tích SDH/PDH - MP1570A (S/N:6200309055)	1	31/10/2004	740,616,254	534,889,517	205,726,737
V	TSCĐ khác			16,078,961,122	6,671,132,169	9,407,828,953
15	Hệ thống truy nhập Internet băng thông rộng - Cty SGPost thuê (Đợt1)	1	12/06/2003	3,383,069,733	3,242,108,494	140,961,239
16	Hệ thống truyền số liệu Crocus SHDSL - Cty ĐT Đông TpHCM thuê	1	18/12/2003	850,625,280	850,625,280	-
9	Thiết bị tiếp cận thuê bao LOOP - Cty ĐT Đông TPHCM thuê	1	11/04/2004	608,047,869	551,184,133	56,863,736
13	Thiết bị truyền dữ liệu DDN - Công ty Viễn thông Đắk Lắk - Đắk Nông thuê	1	01/05/2005	1,358,243,389	565,934,745	792,308,644
16	Thiết bị truyền dữ liệu DDN - Bưu điện tỉnh Khánh Hoà	1	01/07/2005	1,074,302,531	402,863,449	671,439,082
23	Thiết bị truy nhập băng thông rộng DSLAM - Cho BĐ tỉnh Đồng Nai thuê (HĐ số 217)	1	01/01/2006	2,028,889,294	507,222,324	1,521,666,971
37	Mạng truyền dẫn, truy nhập V5.2 tại BĐ tỉnh Thanh Hoá thuê (HĐ06 ngày 16/01/2005)	1	31/05/2006	2,834,710,678	551,193,743	2,283,516,935
38	12 đầu thiết bị truyền dẫn quang tại BĐ tỉnh Thanh Hoá thuê (HĐ189 ngày 29/6/2006)	1	31/12/2006	1,458,084,217	-	1,458,084,217
39	10 đầu thiết bị truyền dẫn quang tại BĐ tỉnh Thanh Hoá thuê (HĐ197 ngày 21/7/2006)	1	31/12/2006	1,088,607,874	-	1,088,607,874
40	Mạng cáp truyền dẫn quang tại BĐ tỉnh Trà Vinh Thuê thuê (HĐ459 ngày	1	31/12/2006	679,926,373	-	679,926,373

Số TT	Tên tài sản	Số lg SS	Thời gian đưa vào SD	Số liệu sổ sách đến 01/01/2007		
				Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
	07/11/2006)					
41	Mạng cáp truyền dẫn quang tại BĐ tỉnh Trà Vinh Thuê thuê (HĐ460 ngày 07/11/2006)	1	31/12/2006	714,453,884	-	714,453,884

Nguồn: CT-IN

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2008-2010

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009		Năm 2010	
	Tỷ đồng	Tỷ đồng	(%) tăng giảm so với 2008	Tỷ đồng	(%) tăng giảm so với 2009
Vốn chủ sở hữu	200	211.85	6%	218.627	3%
Doanh thu thuần	393.312	776.916	97,53%	1,628.025	109,55%
Lợi nhuận sau thuế	(33.051)	31.551		27.289	(13.51%)
LN sau thuế/doanh thu thuần	(8,4%)	4,06%		1,68%	(58.62%)
LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu	(16,53%)	14,89%		12,48%	(16.19%)
Cổ tức tính trên mệnh giá (%)	0%	12%		15%	25%

Nguồn: Dự báo của CT-IN

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trên được xây dựng căn cứ vào định hướng chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh 03 năm (2008-2010) của Công ty. Kế hoạch của Công ty được dự báo trên cơ sở Công ty sẽ được tái cơ cấu lại thành Công ty cổ phần Tích hợp hệ thống và quản trị dịch vụ (VNPT IMS) theo văn bản số 412/TCCB-HĐQT của Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam. Số liệu dự báo được Công ty xây dựng hết sức công phu và được đề cập tại Bản đề án lập “Công ty cổ phần tích hợp hệ thống VNPT-IMS” đã được Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam phê duyệt. Khi được tái cơ cấu thành VNPT – IMS hoạt động kinh doanh của Công ty ngoài mảng truyền thông 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.

Tốc độ tăng trưởng cao của ngành sẽ là một điều kiện thuận lợi để Công ty mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Các kế hoạch đầu tư phát triển như: tăng vốn điều lệ Công ty, đầu tư vào máy móc thiết bị và góp vốn mở các công ty cổ phần mới, xây dựng

các chiến lược marketing, tài chính, nguồn nhân lực v.v... sẽ góp phần đáng kể làm tăng doanh số và lợi nhuận cho Công ty. Đặc biệt dự báo tốc độ tăng trưởng doanh thu của phần Manage service là rất lớn (tăng trưởng khoảng 30 lần trong giai đoạn 2008 – 2012).

Theo Báo cáo tài chính năm 2007, doanh thu thuần của Công ty là trên 370,8 tỷ đồng, tăng 135,2% so với năm 2006; lợi nhuận sau thuế đạt trên 16,2 tỷ đồng, tăng 59,5% so với năm 2006. 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 Bảo Việt đã 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 việc tái cơ cấu Công thành Công ty cổ phần Tích hợp hệ thống và quản trị dịch vụ (VNPT IMS) được thực hiện thành công và không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh và 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 cả cổ phiếu chào bán

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu:

Cổ phiếu phổ thông

- 2. Mệnh giá: 10.000 đồng**
- 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 19.000.000.000 cổ phiếu**

4. Giá phát hành dự kiến

- ✚ Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phần
- ✚ Chào bán cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (là đối tác chiến lược): **10.000 đồng/cổ phần.**
- ✚ Chào bán cho ban lãnh đạo, cán bộ chủ chốt của Công ty, CB.CNV của Công ty chưa có cổ phần (các CB.CNV của 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), đã được Công ty ký hợp đồng lao động từ 3 tháng trở lên và đã có những đóng góp tích cực cho Công ty (danh sách người lao động giao cho HĐQT lựa chọn và lập tại thời điểm 31/12/2007); các đối tác chiến lược khác: **12000 – 15.000 đồng/cổ phần.** Mức giá cụ thể do Hội đồng quản trị quyết định.

5. Phương pháp tính giá

- Giá chào bán giai đoạn 1: Mức giá chào bán của giai đoạn 1 cho cổ đông hiện hữu bằng mệnh giá của một cổ phần là 10.000 đồng/1 cổ phần
- Giá chào bán giai đoạn 2: Mức giá chào bán cho VNPT bằng mệnh giá một cổ phần là 10.000 đồng/1 cổ phần. Mức giá chào bán cho cán bộ chủ chốt, CBCNV chưa có cổ phần và các đối tác chiến lược khác bằng 120% - 150% mệnh giá một cổ phần. Hội đồng quản trị Công ty, được sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, sẽ quyết định mức giá cụ thể.

6. Phương thức phân phối

Công ty sẽ tiến hành phân phối 19.000.000 cổ phiếu phát hành thành 02 giai đoạn:

- **Giai đoạn 1: 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.**

- ✚ **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.

Vi dụ: Tại ngày chốt danh sách cổ đông để chia thưởng, cổ đông A sở hữu 2.000 cổ phần. Như vậy, cổ đông A sẽ được thưởng: $2.000 \times 2,7059 = 5.411,8$ cổ phiếu. Theo nguyên tắc làm tròn đến hàng đơn vị, số cổ phần thực tế mà cổ đông A sẽ được thưởng là 5.411 cổ phần.

- Nguồn vốn chia thưởng: 27.059.000.000 đồng được lấy từ lợi nhuận chưa phân phối và vốn khác của chủ sở hữu của Công ty (số liệu tại báo cáo tài chính kiểm toán ngày 31/12/2007).

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 (bao gồm cả số cổ phiếu thưởng vừa được nhận ở đợt 1) sẽ được mua 02 cổ phần phát hành thêm.
- Số tiền thu được dự kiến: 74.118.000.000 đồng.

➤ Giai đoạn 2: Chào bán cho Ban lãnh đạo, cán bộ chủ chốt, CBCNV trong Công ty chưa có cổ phần, chào bán cho đối tác chiến lược là Tập đoàn BCVT VN và chào bán cho các đối tác chiến lược khác. Khối lượng chào bán 8.882.300 cổ phần.

Chào bán cho đối tác chiến lược là VNPT để nâng tỷ lệ sở hữu của VNPT từ 35% lên 40% vốn điều lệ (VNPT được xem là một đối tác chiến lược và là một cổ đông đặc biệt của Công ty).

- Số lượng chào bán: 4.108.805 cổ phần
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần

Chào bán cho cán bộ công nhân viên chưa có cổ phần và ban lãnh đạo, cán bộ chủ chốt của Công ty.

- Số lượng chào bán: 550.000 cổ phần
- Đối tượng chào bán: Ban lãnh đạo, cán bộ chủ chốt của Công ty và cán bộ CNV trong Công ty chưa có cổ phần (các CB.CNV của 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), đã được Công ty ký hợp đồng lao động từ 3 tháng trở lên và đã có những đóng góp tích cực cho Công ty (danh sách người lao động giao cho HĐQT lựa chọn và lập tại thời điểm 31/12/2007).

- Giá chào bán: 12.000-15.000 đồng/cổ phần
- Tỷ lệ phân phối: Giao cho Hội đồng quản trị lựa chọn danh sách cán bộ chủ chốt, lập danh sách CBCNV có đóng góp tích cực cho Công ty và chưa có cổ phần; xây dựng và quyết định phương án phân phối cụ thể, quyết định giá bán cổ phần.
- Ngày 10/03/2008, Hội đồng quản trị Công ty đã thông qua Quy chế phân phối cổ phiếu cho CB.CNV Công ty và Kế hoạch phân phối quyền mua cổ phiếu cho CBCNV Công ty. Quy chế và danh sách được đính kèm trong phần phụ lục của Bản cáo bạch này.

 **Chào bán cho các đối tác chiến lược:**

- Số lượng chào bán: 4.223.495 cổ phần
- Giá chào bán: 12.000-15.000 đồng/cổ phần

*** Tiêu chí lựa chọn đối tác chiến lược:**

- ☞ Là những nhà cung cấp có năng lực, có quan hệ truyền thống với Công ty.
- ☞ Là những pháp nhân và thể nhân có liên quan trực tiếp đến hoạt động cung cấp, khai thác dịch vụ viễn thông.
- ☞ Là những khách hàng lớn, thường xuyên sử dụng các dịch vụ của Công ty.
- ☞ Tổ chức có tiềm lực về trình độ công nghệ, tiềm lực về tài chính.
- ☞ Có khả năng, năng lực mà Hội đồng quản trị Công ty nhận thấy có thể đóng góp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để mang lại lợi ích cho Công ty trong tương lai.

Việc lựa chọn đối tác chiến lược, Đại hội đồng cổ đông giao cho Hội đồng quản trị căn cứ vào tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại và định hướng phát triển trong tương lai của Công ty để lựa chọn đối tác chiến lược theo các tiêu chí đảm bảo tối đa hoá lợi ích cho Công ty. Theo Nghị quyết HĐQT số 10/NQHĐQT/2008 ngày 12/03/2008, Hội đồng quản trị Công ty đã thông qua danh sách dự kiến các đối tác chiến lược mua cổ phiếu của Công ty. Nghị quyết và danh sách được đính kèm trong phần phụ lục của Bản cáo bạch này.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu: dự kiến trong vòng 90 ngày kể từ ngày UBCKNN cấp phép.

- Giai đoạn 1: Dự kiến thực hiện ngay sau khi UBCKNN chấp thuận đăng ký chào bán cổ phần ra công chúng.
- Giai đoạn 2: Dự kiến thực hiện ngay sau khi kết thúc giai đoạn 1, báo cáo kết quả chào bán giai đoạn I, cập nhật lại các thông tin trong bản cáo bạch và nộp UBCKNN.

8. 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, ban lãnh đạo và cán bộ chủ chốt của Công ty đăng ký mua

Việc phân phối cổ phiếu cho CB.CNV, ban lãnh đạo và cán bộ chủ chốt của Công ty được thực hiện ngay sau khi tổ chức phát hành công bố báo chí về việc phát hành giai đoạn 2 theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. 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.

✚ Các đối tác chiến lược đăng ký mua:

Các đối tác chiến lược sẽ thực hiện đăng ký mua tại Trụ sở Công ty cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện.

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 “12 - 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 12.000 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.

9. 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 Luật khuyến khích đầu tư trong nước quy định: “Người nước ngoài được góp vốn hoặc mua cổ phần với mức không quá 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam vào những ngành, nghề, lĩnh vực thuộc Danh mục do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho từng thời kỳ theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu

tu”.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Cổ phiếu chào bán cho cán bộ công nhân viên, ban lãnh đạo và cán bộ chủ chốt: không được chuyển nhượng trong vòng 02 năm kể từ ngày phát hành.
- Cổ phiếu chào bán cho đối tác chiến lược (bao gồm cả VNPT và các đối tác chiến lược khác): không được chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày phát hành.

11. Các loại thuế có liên quan.

Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế GTGT và thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán trên lãnh thổ Việt Nam:

- ✓ 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.
- ✓ Các cá nhân đầu tư sẽ được miễn thuế thu nhập cá nhân đối với khoản thu nhập từ việc đầu tư vào cổ phần của doanh nghiệp niêm yết.
- ✓ 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.
- Do Công ty được chuyển đổi hình thức sở hữu từ Doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty Cổ phần từ cuối năm 2001 nên được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp hai năm đầu (năm 2002, 2003) và giảm 50% cho 04 năm tiếp theo (năm 2004, 2005, 2006 và 2007) căn cứ theo quy định của luật thuế thu nhập doanh nghiệp.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp Công ty phải nộp là 28%.
- Thuế GTGT cung cấp sản phẩm, dịch vụ là 10%, riêng sản phẩm gia công phần mềm tin học được miễn thuế.
- Các loại thuế khác và phí phải nộp theo quy định hiện hành.

12. 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:

- Góp vốn vào Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo.
- Góp vốn vào Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE).
- Đầu tư Phòng thí nghiệm công nghệ ICT (ICT Lab).
- Đầu tư công cụ quản trị hệ thống.
- Bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tóm lược về Công ty Cổ phần Viễn thông Tân Tạo (ITA Telecom):

- ✓ **Mục đích thành lập:** đáp ứng nhu cầu của khách hàng về dịch vụ viễn thông tin học tại các khu công nghiệp/khu chế xuất, toà nhà cao tầng và các khu đô thị mới. Mục đích của Công ty là trở thành Công ty cung cấp các dịch vụ viễn thông tin học hàng đầu tại Việt Nam trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, toà nhà cao tầng và các Khu đô thị mới.

Mục tiêu cụ thể trong giai đoạn đầu của Công ty là đầu tư cho thuê hệ thống phủ sóng bên trong các toà nhà cao tầng, các khu công nghiệp, khu chế xuất cho các nhà khai thác di động đồng thời đầu tư cơ sở hạ tầng mua buôn dịch vụ viễn thông tin học và bán lẻ cho các thuê bao bên trong các khu công nghiệp, khu chế xuất và các toà nhà cao tầng. Công ty sẽ thu hút được các nguồn đầu tư tiềm năng, ưu tiên đối tác chiến lược là các khu công nghiệp, khu chế xuất, các Tập đoàn bất động sản, tham gia thị trường thành công và sau 2 năm hoạt động chiếm khoảng 50% thị phần về lĩnh vực kinh doanh, thu hồi vốn sau 5 năm hoạt động.

- ✓ **Lĩnh vực kinh doanh:**

- Kinh doanh dịch vụ viễn thông - tin học trong phạm vi Pháp luật cho phép
- Đầu tư cho thuê tài sản cố định trong lĩnh vực viễn thông – tin học
- Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật trong lĩnh vực viễn thông – tin học
- Cung cấp các dịch vụ quản lý mạng viễn thông – tin học
- Kinh doanh, xuất nhập khẩu các thiết bị viễn thông – tin học
- Đầu tư tài chính
- Kinh doanh các ngành nghề khác mà pháp luật không cấm

- ✓ **Vốn điều lệ của ITA Telecom và tỷ lệ vốn góp của CT-IN:**

- Vốn điều lệ (ITA): 100 tỷ đồng.
- Mô hình: công ty cổ phần.
- Tỷ lệ vốn góp của CT-IN: 16% vốn điều lệ (tương đương với 16 tỷ đồng).

Tóm lược về Công ty Cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE)

- ✓ **Mục đích thành lập:** cung cấp những dịch vụ mạng thông tin công nghệ mới, hiện đại, trọn gói từ dịch vụ về hạ tầng mạng, dịch vụ kỹ thuật viễn thông cơ bản, các dịch vụ giá trị gia tăng... và những dịch vụ quản trị cho toàn hệ thống mạng viễn thông.

Hiện tại, nhu cầu sử dụng hạ tầng viễn thông, công nghệ thông tin của các Doanh nghiệp rất lớn (có thể nói là đang trong giai đoạn bùng nổ). Đồng thời, mô hình công ty cổ phần và lĩnh vực công nghệ cao đang dành được mối quan tâm hỗ trợ hàng đầu của Chính phủ. Đây cũng được xem như một mục tiêu trọng tâm cho sự phát triển kinh tế đất nước. Do vậy, việc thành lập Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông hoàn toàn là một chiến lược đúng đắn.

- ✓ **Lĩnh vực kinh doanh:**

- Cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế, tối ưu hóa mạng viễn thông tin học
- Cung cấp các dịch vụ triển khai cơ sở hạ tầng mạng viễn thông tin học
- Cung cấp các dịch vụ quản lý và điều hành mạng viễn thông tin học
- Kinh doanh thiết bị vật tư viễn thông tin học
- Kinh doanh các dịch vụ viễn thông

- ✓ **Vốn điều lệ của HTE và tỷ lệ vốn góp của CT-IN:**

- Vốn điều lệ (HTE): 20 tỷ đồng.
- Mô hình: công ty cổ phần.
- Tỷ lệ vốn góp của CT-IN: 20% vốn điều lệ (tương đương với 4 tỷ đồng)

Tóm tắt Đề án thành lập Công ty Cổ phần Tích hợp Hệ thống và Quản trị Dịch vụ VNPT (VNPT IMS)

Việc đầu tư phòng thí nghiệm công nghệ ICT, đầu tư công cụ quản trị hệ thống và bổ sung vốn lưu động để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh để phục vụ cho nhu cầu tái cơ cấu CT-IN thành Công ty Cổ phần Tích hợp Hệ thống và Quản trị dịch vụ VNPT IMS. Cụ thể về việc thành lập VNPT IMS như sau:

1. Mục đích:

Xây dựng VNPT IMS thành công ty tích hợp hệ thống và quản trị dịch vụ hàng đầu ở Việt

Nam, đại diện cho VNPT cung cấp các giải pháp/dịch vụ trọn gói đến khách hàng và cuối cùng trở thành đối tác chiến lược với các khách hàng lớn trong và ngoài nước.

Thực tế, ở Việt Nam hiện nay chưa có một nhà cung cấp quản trị dịch vụ (Managed services) một cách chuyên nghiệp và có thể đáp ứng đầy đủ những nhu cầu cho khách hàng. Là một nhà cung cấp các dịch vụ viễn thông tin học hàng đầu và sở hữu mạng hạ tầng về viễn thông lớn nhất Việt nam nhưng VNPT cũng không có một đơn vị làm quản trị dịch vụ một cách đầy đủ và chuyên nghiệp để có thể khai thác hết các lợi thế của mình về nhân sự, kỹ thuật và thế mạnh về vốn. Trong khi đó, đòi hỏi của khách hàng về chất lượng dịch vụ thì ngày càng phức tạp và đa dạng. Do đó, nhằm giữ vững vai trò dẫn đầu của mình trên thị trường viễn thông Việt nam, sự ra đời của Công ty cổ phần VNPT IMS là thực sự cần thiết đối với VNPT.

VNPT đã đưa ra hai phương án để thành lập VNPT IMS:

- Một là, thành lập một công ty hoàn toàn mới mà VNPT nắm giữ cổ phần chi phối
 - Hai là xây dựng VNPT IMS trên nền tảng một công ty hạch toán độc lập thuộc Tập đoàn
- Qua phân tích những thuận lợi và những điểm hạn chế của 2 phương án, VNPT đã quyết định chọn phương án 2, đó là xây dựng VNPT IMS trên nền tảng của một công ty trực thuộc Tập đoàn.

Với những lợi thế sẵn có, CT-IN đã được VNPT lựa chọn là công ty nền tảng để phát triển thành VNPT IMS. Để thực hiện chủ trương trên, ngày 21/9/2007, Tổng Giám đốc Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã ký quyết định số 2342/QĐ-TCCB về việc thành lập Tổ xây dựng đề án thành lập “Công ty cổ phần tích hợp hệ thống VNPT-IMS”. Sau khi bản đề án được hoàn thiện, ngày 13/12/2007, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã có văn bản số 412/TCCB-HĐQT phê duyệt Đề án thành lập “Công ty cổ phần tích hợp hệ thống và Quản trị dịch vụ VNPT” theo đề nghị của Tổng Giám đốc tại Tờ trình số 6613/TTr-TCCB ngày 07/12/2007 trên cơ sở tái cơ cấu Công ty cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện (CT-IN).

2. Giới thiệu về VNPT IMS

a. Tổng quát về Công ty VNPT IMS

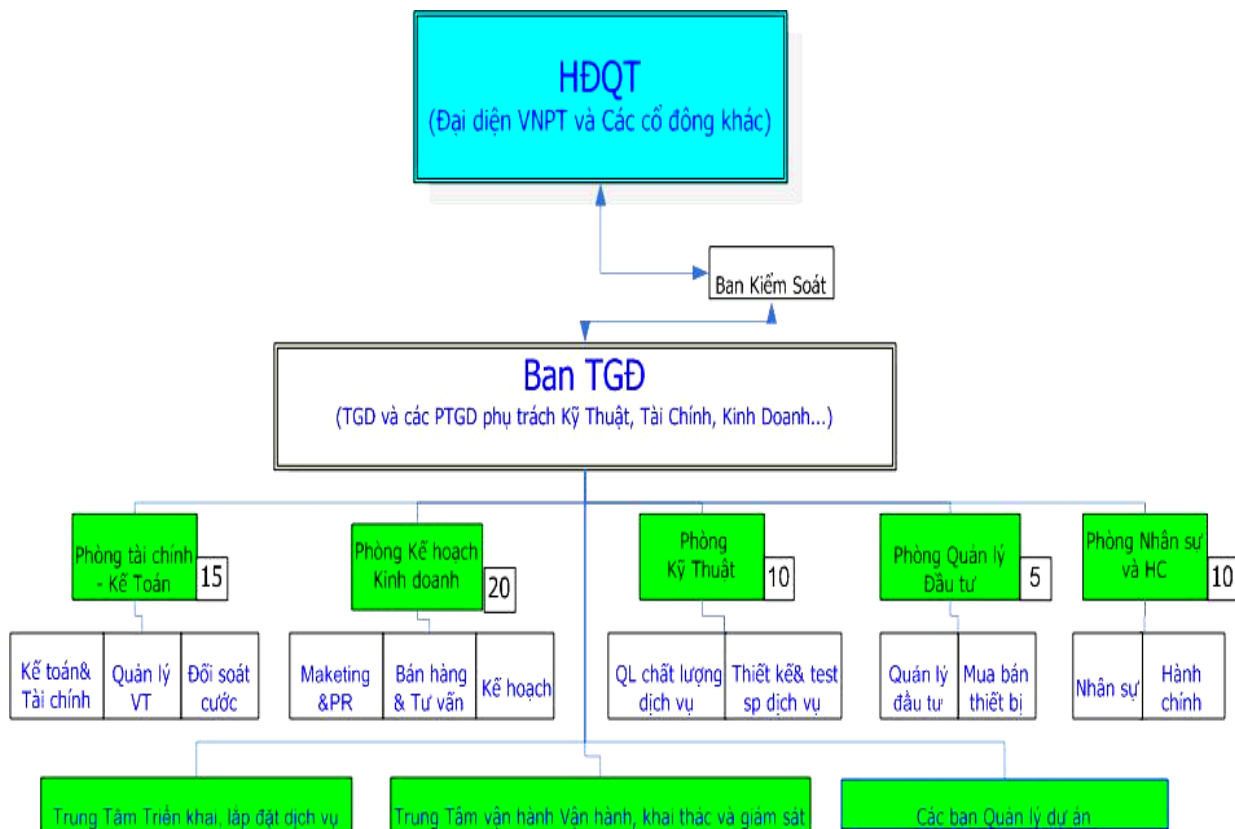
- Tên gọi tiếng Việt: Công ty cổ phần Tích hợp hệ thống và Quản trị dịch vụ VNPT
- Tên gọi tiếng Anh: VNPT System Integration & Managed Services JSC

- Tên viết tắt: VNPT IMS
- Tầm nhìn: Trở thành nhà cung cấp quản trị dịch vụ hàng đầu tại Việt Nam
- Vốn điều lệ khi thành lập: 200 tỷ đồng
- Mô hình: Công ty cổ phần
- Các cổ đông và dự kiến cơ cấu sở hữu vốn
 - VNPT: 40%
 - Các cổ đông khác: 60%
- Lĩnh vực kinh doanh chính:
 - Kinh doanh các dịch vụ quản trị mạng;
 - Tư vấn, thiết kế, cung cấp các giải pháp kỹ thuật về dịch vụ tích hợp hệ thống;
 - Vận hành, khai thác, bảo dưỡng hệ thống thiết bị và mạng lưới cung cấp dịch vụ tích hợp;
 - Giải đáp thông tin, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng sử dụng dịch vụ;
 - Lắp đặt hệ thống thiết bị viễn thông, tin học;
 - Kinh doanh các thiết bị viễn thông, tin học truyền thống.

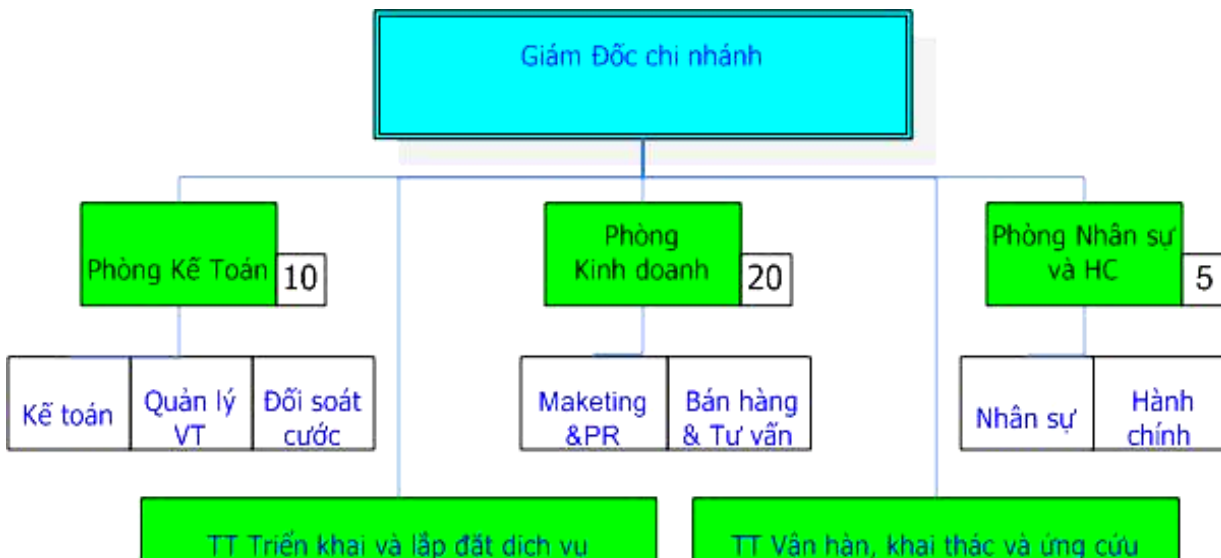
Công ty cổ phần VNPT IMS sẽ là đầu mối duy nhất khách hàng cần liên hệ khi có nhu cầu sử dụng các dịch vụ viễn thông tin học. Khách hàng sẽ ký hợp đồng sử dụng dịch vụ viễn thông tin học trực tiếp với Công ty cổ phần VNPT IMS, VNPT IMS sẽ thu cước phí hàng tháng từ phía khách hàng và chia phần doanh thu cước từ dịch vụ viễn thông tin học với VNPT. Ngoài ra, VNPT IMS còn có nguồn thu từ các dịch vụ kỹ thuật và cho thuê thiết bị mà Công ty cung cấp cho khách hàng kèm theo các gói dịch vụ.

b. Mô hình tổ chức

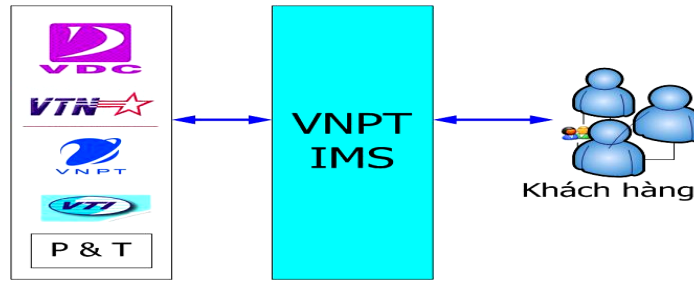
CẤP CÔNG TY



CẤP CHI NHÁNH



Vị trí của VNPT IMS trong Tập đoàn



- Theo như chủ trương của VNPT, Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Bưu điện (CT-IN) sẽ được đổi tên thành Công ty Cổ phần Tích hợp hệ thống và Quản trị Dịch vụ VNPT. Để hình thành Công ty cổ phần mới VNPT IMS, các bộ phận chủ lực có liên quan chặt chẽ đến việc triển khai các dịch vụ Managed service của CT-IN hiện nay sẽ được kết hợp với một số bộ phận đang cung cấp các dịch vụ này trực thuộc VDC và VTN.
- Khách hàng của công ty VNPT IMS là các Tập đoàn kinh tế lớn, các doanh nghiệp có quy mô lớn, khắp trên địa bàn cả nước và cả đối tác nước ngoài nên phần cơ sở hạ tầng cần phải được đầu tư cho tương xứng. Trước mắt, Công ty sẽ tập trung tại 3 thành phố lớn, sau đó sẽ mở rộng ra các tỉnh /thành phố khác.

Kế hoạch Nhân sự dự kiến

Stt	NHÂN SỰ	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Quản lý cao cấp	10	10	10	10	10
2	Kinh doanh	50 (HN&HCM 40, DN 10)	70 (HN&HCM 60, DN 10)	90 (HN&HCM 70, DN 20)	120 (HN&HCM 90, DN 30)	200 (HN&HCM 150, DN 50)
3	Hành chính, tài chính	30 (HN&HCM 24, DN 6)	40 (HN&HCM 30, DN 10)	60 (HN&HCM 50, DN 10)	80 (HN&HCM 66, DN 14)	80 (HN&HCM 66, DN 14)
4	Kỹ thuật triển khai lắp đặt	180 (HN&HCM 150, DN 30)	350 (HN&HCM 300, DN 50)	450 (HN&HCM 380, DN 70)	650 (HN&HCM 550, DN 100)	1050 (HN&HCM 1250, DN 200)
5	Kỹ thuật giám sát ứng cứu	60 (HN&HCM 50, DN 10)	90 (HN&HCM 70, DN 20)	120 (HN&HCM 90, DN 30)	160 (HN&HCM 130, DN 30)	160 (HN&HCM 300, DN 60)
	Tổng cộng	330	560	730	1020	1500

Nguồn: CT-IN

c. Hiệu quả kinh doanh dự kiến giai đoạn 2008 – 2012

Kết quả kinh doanh dự kiến 2008 - 2012

Đơn vị tính: nghìn đồng

Stt	Nội dung	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Chi phí của Công ty	189,439,921	472,581,603	1,269,116,889	2,583,405,796	4,150,273,680
2	Doanh thu phát sinh	170,980,000	581,140,000	1,450,993,000	3,033,800,050	4,986,600,100
3	Doanh thu phải trích lại cho VNPT (35% doanh thu từ MS)	(17,668,000)	(56,224,000)	(87,567,550)	(203,280,020)	(406,560,035)
4	Doanh thu còn lại của Công ty	153,312,000	524,916,000	1,363,425,450	2,830,520,038	4,580,040,065
5	Lợi nhuận trước thuế	(36,127,921)	52,334,397	94,308,561	247,114,242	429,766,385
6	Thuế thu nhập DN	-	(14,653,631)	(26,406,397)	(69,191,988)	(120,334,588)
7	Lợi nhuận sau thuế	(36,127,921)	37,680,748	67,902,614	177,922,254	309,431,797

Nguồn: CT-IN

Ghi chú: Các chỉ tiêu dự báo chỉ bao gồm hoạt động của lĩnh vực mới mà VNPT IMS sẽ triển khai mà không bao gồm các hoạt động hiện tại của CT-IN.

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

Theo Nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông bất thường của Công ty thông qua ngày 29/12/2007, dự kiến số tiền thu được từ các đợt phát hành thêm của Công ty là **172.487.990.000 đồng**. Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD và đầu tư vào các công ty cổ phần mới, cụ thể như sau:

Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo	16.000.000.000 đồng
Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE)	4.000.000.000 đồng
Huy động vốn để đầu tư Phòng thí nghiệm công nghệ ICT (ICT Lab)	15.000.000.000 đồng
Huy động vốn để đầu tư công cụ quản trị hệ thống	80.000.000.000 đồng

Huy động vốn để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh	57.487.990.000 đồng
Bổ sung phần vốn sử dụng để phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu vào vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh	27.059.000.000 đồng

Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán được triển khai theo các bước sau:

(1) Bước 1:

Sau khi được UBCKNN chấp thuận và tổ chức thực hiện thành công việc chào bán cổ phần của Giai đoạn 1, Công ty sẽ thu về được số tiền là 74.118.000.000 đồng. Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD và đầu tư vào các công ty cổ phần mới, cụ thể như sau:

Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo	16.000.000.000 đồng
Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE)	4.000.000.000 đồng
Huy động vốn để đầu tư Phòng thí nghiệm công nghệ ICT (ICT Lab)	15.000.000.000 đồng
Huy động vốn để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh	39.118.000.000 đồng

(2) Bước 2:

Sau khi Công ty tiến hành thành công giai đoạn 2 của đợt phát hành, số tiền dự kiến thu được là 98.369.990.000 đồng. Số tiền thu được này Công ty sẽ bổ sung để đầu tư, mở rộng hoạt động SXKD và đầu tư vào các công ty cổ phần mới, cụ thể như sau:

Huy động vốn để đầu tư công cụ quản trị hệ thống	80.000.000.000 đồng
Huy động vốn để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh	45.428.990.000 đồng

**** Tiến độ (dự kiến) về kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán:**

- Đầu tư góp vốn vào Công ty Cổ phần Viễn thông Tân Tạo: tổng vốn góp là 16 tỷ đồng. Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đã thực góp 3,2 tỷ đồng. Phần còn lại sẽ phải góp trong vòng 6 tháng cuối năm 2008.

- Đầu tư góp vốn vào Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTE): tổng vốn góp là 4 tỷ đồng. Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đã thực góp 2 tỷ đồng. Phần còn lại sẽ phải góp trong tháng 6 năm 2008.
- Các khoản đầu tư sau đây Công ty dự kiến sẽ giải ngân ngay khi huy động được vốn thông qua phát hành cổ phiếu:
 - + Đầu tư Phòng thí nghiệm công nghệ ICT (ICT Lab) (cho Công ty VNPT IMS): 15 tỷ đồng.
 - + Bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh: 39.118.000.000 đồng (sau khi kết thúc giai đoạn 1 của đợt phát hành cổ phiếu)
 - + Đầu tư công cụ quản trị hệ thống (cho Công ty VNPT IMS): 80.000.000.000 đồng.
 - + Bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh: 45.428.990.000 đồng (sau khi kết thúc giai đoạn 2 của đợt phát hành cổ phiếu).

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn phát hành

☞ Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Tầng 2+5, 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
 Điện thoại: (84-4) 9433016/017 Fax: (84-4) 943 3012
 Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
 Điện thoại: (84-8) 9141993/994 Fax: (84-8) 914 1991
 Website : <http://www.bvsc.com.vn>

2. Tổ chức kiểm toán

☞ Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính kế toán và Kiểm Toán (AASC)

Trụ sở: Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hà Nội
 Điện thoại: (84 - 4) 8 268 681 / 262 775 / 241 990
 Fax: (84 - 4) 8 253 973

IX. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng kí 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 2005, 2006, 2007 và báo cáo quyết toán quý I năm 2008.
- 4. Phụ lục IV:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS và KTT.
5. Các phụ lục khác.

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

NGUYỄN TRÍ DŨNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN NGỌC SƠN

LÂM NHỊ HÀ