



---

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2010

## MỤC LỤC

<b>Phần I. Lịch sử hoạt động</b> .....	<b>2</b>
1.1 Những sự kiện quan trọng .....	2
1.2 Ngành nghề đăng ký kinh doanh .....	2
1.3 Sứ mệnh và tầm nhìn .....	3
1.4 Tình hình hoạt động .....	3
1.5 Định hướng và chiến lược phát triển .....	4
<b>Phần II. Báo cáo HĐQT</b> .....	<b>6</b>
2.1 Tình hình tài chính tổng quát .....	6
2.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch .....	6
2.3 Những hoạt động và thay đổi trong năm .....	7
2.4 Định hướng phát triển 2011 .....	8
<b>Phần III. Báo cáo Ban điều hành</b> .....	<b>12</b>
3.1 Tình hình tài chính và thông tin cổ đông .....	12
3.2 Kết quả hoạt động kinh doanh 2010 .....	13
3.3 Một số kết quả đã thực hiện .....	14
3.4 Mục tiêu và kế hoạch hoạt động năm 2011 .....	16
<b>Phần IV. Báo cáo tài chính</b> .....	<b>19</b>
<b>Phần V. Báo cáo BKS</b> .....	<b>21</b>
5.1 Các hoạt động của Ban kiểm soát .....	21
5.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của công ty .....	21
5.3 Một số kiến nghị .....	22
<b>Phần VI. Tổ chức và nhân sự</b> .....	<b>24</b>
6.1 Sơ đồ tổ chức của công ty năm 2011 .....	24
6.2 Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành .....	24
6.3 Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm .....	24
6.4 Chính sách với người lao động .....	24
<b>Phần VII. Thông tin HĐQT và BKS</b> .....	<b>27</b>
7.1 Thù lao HĐQT và BKS .....	27
7.2 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT .....	27
7.3 Giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và người thân .....	27

---

# Phần

I

---

## LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

Tóm tắt quá trình hình thành, các sự kiện nổi bật, sứ mệnh, tầm nhìn, tình hình hoạt động cũng như các định hướng chiến lược phát triển dài hạn của công ty.

## Phần I. Lịch sử hoạt động

### 1.1 Những sự kiện quan trọng

**Tháng 05/2006:** Thành lập Công ty cổ phần Chip Sáng theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004789 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

**Tháng 10/2006:** Đầu tư góp vốn (42%) vào công ty TNHH Bán dẫn Việt Nam VSMC chuyên về nghiên cứu, thiết kế và phát triển các sản phẩm vi mạch bán dẫn.

**Tháng 3/2007:** Đăng ký hoạt động Chi Nhánh Thành phố Hồ Chí Minh.

**Tháng 06/2007:** Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước công nhận Công ty Cổ phần Chip Sáng là công ty đại chúng.

**Tháng 3/2007:** Ban Quản lý Khu Công Nghệ Cao cấp giấy chứng nhận đầu tư số 41321000005 đối với dự án xây dựng toà nhà “Không gian Internet Chip Sáng” (Brilliant Chip Internet Space - BCIS).

**Tháng 10/2010:** Ban Quản lý Khu Công Nghệ Cao cấp giấy phép thành lập và giấy chứng nhận đầu tư cho công ty TNHH Sacom – Chip Sáng, liên doanh giữa Công ty Cổ phần Chip Sáng (30%) và Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Sacom (70%). Công ty TNHH Sacom – Chip Sáng là chủ đầu tư mới để tiếp tục xây dựng dự án toà nhà “Không gian Internet Chip Sáng”.

### 1.2 Ngành nghề đăng ký kinh doanh

Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn về tài chính, kế toán); Sản xuất hàng điện tử, vi mạch, bán dẫn phát sáng sử dụng trong đèn LED, điện tử tự động, cơ khí chính xác; Sản xuất, mua bán vật tư, phụ tùng, linh kiện, máy móc thiết bị ngành điện tử, vi mạch bán dẫn; Sản xuất linh kiện bán dẫn phát sáng cho máy vi tính, máy kỹ thuật số, linh kiện ngành viễn thông, vật liệu nano, pin nhiên liệu; Đại lý dịch vụ viễn thông, cung cấp dịch vụ ứng dụng internet (OSP), dịch vụ xử lý dữ liệu, thiết kế vi mạch bán dẫn, tư vấn về chuyển giao công nghệ, dịch vụ khai thuê hải quan, dịch vụ đánh máy, photocopy, dịch vụ tổ chức hội nghị, hội thảo; Xây dựng dân dụng, công nghiệp; Trang trí nội thất; Cho thuê cao ốc văn phòng, nhà xưởng.

Đại lý, môi giới, đấu giá. Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi máy vi tính. Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông. Dịch vụ đóng gói. Lắp đặt hệ thống điện. Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh. Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường tủ bàn ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác. Sửa chữa thiết bị nghe nhìn điện tử gia dụng. Hoàn thiện công trình xây dựng. Hoạt động công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính. Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan. Cho thuê xe có động cơ. Cho thuê máy móc thiết bị và đồ dùng hữu hình khác. Dịch vụ hành chính văn phòng tổng

hợp. Bưu chính, chuyên phát. Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Bán buôn máy móc thiết bị và phụ tùng máy móc khác. Quảng cáo, công thông tin. Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm. Lập trình máy vi tính. Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính. Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi.

### 1.3 Sứ mệnh và tầm nhìn

**Sứ mệnh:** Chíp Sáng cam kết đem lại sự thuận lợi và thỏa mãn cao nhất cho khách hàng và đối tác bằng việc cung cấp những sản phẩm công nghệ tiên tiến, hiện đại và các giải pháp tiết kiệm chi phí linh hoạt. Chíp Sáng hướng đến một doanh nghiệp có văn hóa cộng đồng vì sự phát triển của từng nhân viên và đóng góp cho sự phát triển chung của đất nước.

**Tầm nhìn:** Mục tiêu của Chíp Sáng là trở thành công ty có uy tín hàng đầu trong việc cung cấp các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ, công nghệ hiện đại trong lĩnh vực:

- Ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao (Hi-tech Business Incubator);
- Điện tử bán dẫn, tự động hóa và năng lượng xanh (Electronics, Automation & Green Energy);
- Dịch vụ CNTT và Truyền thông (ICT service);
- Kinh doanh qua mạng (E-Business).

### 1.4 Tình hình hoạt động

Với triết lý kinh doanh "Sáng tạo là nền tảng của thành công", Chíp Sáng là một trong những công ty cổ phần đi tiên phong trong các lĩnh vực đầu tư và phát triển công nghệ cao (CNC). Bắt đầu từ việc đầu tư góp vốn vào công ty TNHH Bán dẫn Việt Nam (VSMC) để thực hiện việc nghiên cứu, thiết kế và phát triển các sản phẩm vi mạch bán dẫn cho đến việc tham gia đầu tư các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng để thu hút, ươm tạo các công ty hoạt động trong lĩnh vực CNC như cao ốc "Không gian Internet Chíp Sáng" (BCIS), v.v... Đây là những dự án trọng điểm của công ty với vốn đầu tư khá lớn nhưng rất có tiềm năng và góp phần không nhỏ vào quá trình thu hút đầu tư cũng như thay đổi cơ cấu nền kinh tế của đất nước theo chủ trương công nghiệp và hiện đại hóa.

Tuy nhiên, khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới năm 2008-2009 đã ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của công ty. Các dự án đầu tư xây dựng hạ tầng như BCIS đã bị chậm tiến độ hoặc phải tạm dừng. Riêng đối với liên doanh VSMC, khó khăn về tài chính cũng làm chậm tiến độ xuất xưởng sản phẩm, khiến hoạt động kinh doanh thua lỗ kéo dài.

Trước tình hình này, lãnh đạo công ty đã có chủ trương chiến lược "lấy ngắn nuôi dài". Thay đổi ưu tiên đầu tư sang mảng dịch vụ, thương mại thay vì các dự án hạ tầng hay sản xuất nhằm đảm bảo doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Dịch vụ văn

phòng cho thuê tại tòa nhà 253 ĐBP bước đầu đem lại hiệu quả là một trong những hoạt động “ lấy ngắn nuôi dài” như vậy. Ngoài ra, để tháo gỡ khó khăn về vốn cho các dự án lớn, công ty chủ trương tìm kiếm đối tác đối tác chiến lược trong và ngoài nước để cùng tham gia hợp tác đầu tư.

Việc thay đổi định hướng chiến lược kịp thời cộng với sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ lãnh đạo, quản lý và toàn thể cán bộ nhân viên Chíp Sáng đã nhanh chóng đem lại những kết quả khả quan cho công ty trong năm 2010. Công ty đã ký hợp đồng liên doanh với công ty cổ phần Sacom để tiếp tục triển khai dự án tòa nhà BCIS. Hàng loạt thỏa thuận hợp tác chiến lược với các đối tác lớn và có uy tín trong và ngoài nước khác cũng đã được ký kết, làm tiền đề cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực chiến lược của công ty là Năng lượng xanh (Green Energy) và Dịch vụ CNTT và Truyền thông (ICT services).

Trong kế hoạch hoạt động năm 2011, ngoài việc tiếp tục triển khai các dự án đã đầu tư như dự án BCIS, dự án điểm thanh toán đa dịch vụ, công ty sẽ chú trọng vào một số dự án trọng điểm như: Dự án kinh doanh các giải pháp và sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng; Dự án hợp tác thành lập liên doanh với công ty Ashmanov & Partners (CHLB Nga) để kinh doanh và phát triển các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông v.v....

### **1.5 Định hướng và chiến lược phát triển**

Để hạn chế những rủi ro về khả năng ứ đọng hay tổn thất vốn đầu tư, việc đầu tư sản xuất kinh doanh sẽ được cân nhắc một cách cẩn trọng, kỹ lưỡng với tiêu chí quan trọng nhất là khả năng tiếp cận thị trường cho các sản phẩm, dịch vụ của dự án. Hiện tại, Chíp Sáng sẽ đặt trọng tâm đầu tư vào mảng cung cấp dịch vụ và thương mại thay vì phát triển hạ tầng hay sản xuất. Đối với những sản phẩm, giải pháp công nghệ cao (CNC), chiến lược triển khai sẽ theo từng giai đoạn: Kinh doanh phân phối, đại lý → Đặt hàng sản xuất OEM, ODM → Tự lắp ráp, sản xuất.

Trong năm 2011, với xu thế phát triển của thị trường và nhu cầu xã hội, Chíp Sáng sẽ ưu tiên và tập trung cho hai lĩnh vực kinh doanh có tiềm năng lớn, bao gồm.

- Phát triển kinh doanh các giải pháp, sản phẩm năng lượng xanh, đặc biệt liên quan đến giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng có sử dụng đèn LED;
- Phát triển các dịch vụ, sản phẩm trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông, đặc biệt tập trung vào các dịch vụ Online marketing, E-commerce, An toàn và Bảo mật thông tin trên mạng v.v....

**Phần**

**II**

## **BÁO CÁO HĐQT**

Tóm tắt tình hình tài chính và kết quả thực hiện kế hoạch trong năm 2010, một số thành tựu đạt được cũng như tồn tại cần giải quyết và định hướng chiến lược phát triển năm 2011.

## Phần II. Báo cáo HĐQT

### 2.1 Tình hình tài chính tổng quát

Tình hình tài chính tổng quát so với năm 2009 được thể hiện trong bảng dưới đây:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009
<b>Tổng giá trị tài sản</b>	<b>83.754.923.022</b>	<b>79.608.365.116</b>
- Tài sản ngắn hạn	51.421.491.023	53.232.810.820
- Tài sản dài hạn	32.333.431.999	26.375.554.296
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>83.754.923.022</b>	<b>79.608.365.116</b>
- Nợ phải trả	5.140.861.537	4.701.847.701
- Vốn chủ sở hữu	78.614.061.485	74.906.517.415
<b>Lợi nhuận</b>	<b>2.179.355.550</b>	<b>(1.110.691.912)</b>
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>277</b>	<b>(144)</b>

Thuyết minh:

- Tổng Tài sản thay đổi do giảm chi phí xây dựng cơ bản dở dang Dự án BCIS và tăng khoản đầu tư tài chính dài hạn vào công ty liên doanh, liên kết.
- Tổng Nguồn vốn tăng do trong năm 2010 hoạt động kinh doanh có lãi và đã góp đủ vốn điều lệ đã đăng ký.
- Kết quả kinh doanh 2010 có lãi nhưng chưa bù đắp hết phần lỗ lũy kế từ các năm trước nên theo quy định của pháp luật, công ty không có nguồn chia cổ tức.

### 2.2 Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2010	% thực hiện/KH
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>38.979</b>	<b>14.385</b>	<b>271%</b>
- Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	10.053	11.620	87%
- Doanh thu chuyển nhượng TS	23.611	0	
- Doanh thu hoạt động tài chính	5.314	2.765	192%
<b>Chi phí</b>	<b>37.132</b>	<b>12.731</b>	<b>292%</b>
- Giá vốn hàng bán, trong đó:	30.901	8.187	
<i>Giá vốn chuyển nhượng TS</i>	23.659		
<i>Giá vốn bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	7.242	8.187	88%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.712	4.198	112%
- Chi phí tài chính	1.516	0	
- Chi phí bán hàng	4	346	1%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>1.846</b>	<b>1.654</b>	<b>112%</b>

Thuyết minh:



- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng do khai thác hiệu quả hoạt động cho thuê văn phòng. Doanh thu hoạt động tài chính tăng so với kế hoạch do khoản tiền lãi ngân hàng từ nguồn vốn dự trữ cho việc xây dựng tòa nhà BCIS. Ngoài ra, năm 2010 phát sinh doanh thu chuyển nhượng tài sản trên đất từ các chi phí xây dựng dở dang dự án BCIS.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng so với kế hoạch chủ yếu do khoản trích lập dự phòng công nợ phải thu tiền thuê nhà của công ty VSMC.
- Phát sinh chi phí tài chính do khoản trích lập dự phòng tài chính khoản đầu tư và ứng vốn cho công ty VSMC.
- Lợi nhuận kinh doanh năm 2010 vượt hơn so với kế hoạch chủ yếu vẫn nhờ từ hoạt động kinh doanh cho thuê văn phòng và hoạt động tài chính.

### 2.3 Những hoạt động và thay đổi trong năm

- Trong năm 2010, thông qua hơn 10 cuộc họp và các hình thức trao đổi thông tin qua email, điện thoại v.v..., HĐQT đã giải quyết và chỉ đạo nhanh chóng, sát sao các hoạt động của công ty.
- Vì những lý do khách quan và chủ quan, kế hoạch chuyển nhượng phần vốn góp của công ty trong liên doanh VSMC chưa thực hiện được. Tuy nhiên, Ban lãnh đạo công ty cũng đã và đang nỗ lực tìm kiếm đối tác có tiềm năng để thương thảo việc chuyển nhượng vốn góp tại VSMC.
- Tháng 8/2010, Đại hội đồng cổ đông thông qua nghị quyết lấy ý kiến bằng văn bản về việc bầu bà Trần Thị Kim Quyên, đại diện Liên hiệp Hợp tác xã Thành phố Hồ Chí Minh (Saigon Coop) là thành viên HĐQT Công ty CP Chíp sáng và đồng thời thay đổi, bổ sung một số ngành nghề hoạt động kinh doanh của công ty.
- Tháng 8/2010 Công ty Cổ phần Chíp Sáng đã chính thức ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Công ty Ashmanov & Partners (CHLB Nga) trong việc phát triển các dự án, dịch vụ trong lĩnh vực quảng cáo trực tuyến, thương mại điện tử và nội dung số.
- Tháng 10/2010, công ty đã ký kết hợp đồng liên doanh với Công ty CP Đầu tư phát triển SACOM, để thành lập Công ty TNHH SACOM-CHIP SÁNG để chính thức hợp tác tái khởi công xây dựng tòa nhà Không gian Internet Chíp sáng (BCIS), dự kiến đưa vào hoạt động vào Quý II/2012.
- Tháng 11/2010, căn cứ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đã thông qua năm 2010, công ty đã hoàn tất việc góp bổ sung đủ vốn điều lệ theo giấy đăng ký kinh doanh.
- Tháng 01/2011, HĐQT đã xem xét và phê duyệt định hướng chiến lược và kế hoạch hành động 2011 do Ban Tổng giám đốc trình bày. HĐQT thống nhất về chủ trương tập trung phát triển các lĩnh vực: Giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng

lượng, kinh doanh đèn LED; Hợp tác phát triển cung cấp các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ và ứng dụng trong lĩnh vực quảng cáo trực tuyến, thương mại điện tử, nội dung số, an toàn và bảo mật thông tin;

- Tháng 4/2011, HĐQT đã phê duyệt báo cáo khả thi và phương án thành lập liên doanh với công ty Ashmanov & Partners (CHLB Nga) với tổng vốn điều lệ là 600.000\$, trong đó Chíp Sáng góp 70%.

## 2.4 Định hướng phát triển 2011

Theo báo cáo của nhiều tổ chức phân tích có uy tín, có thể khẳng định năm 2011 sẽ là một năm cực kỳ thách thức cho nền kinh tế toàn cầu nói chung cũng như Việt Nam nói riêng. Ở Việt Nam, chỉ số lạm phát CPI tăng cao từ đầu năm (khoảng 10%), lãi suất ngân hàng duy trì ở mức cao... đang là những rào cản không nhỏ cho việc đầu tư và phát triển kinh doanh của doanh nghiệp.

Mặc dù vậy, với sự tập trung và cam kết hỗ trợ từ chính phủ, Việt Nam đã và đang tiếp tục là điểm đến lý tưởng cho các nhà đầu tư, đặc biệt là đầu tư trong lĩnh vực công nghệ cao (*thể hiện rõ nhất qua việc hàng loạt các tên tuổi lớn về công nghệ trên thế giới như Intel, HP, First Solar ... đã chọn Tp.HCM để đầu tư những dự án chiến lược của mình*). Hạ tầng viễn thông phát triển vũ bão đã tạo điều kiện cho sự phổ cập Internet rộng khắp và nhanh chóng trên toàn lãnh thổ Việt Nam. Chiến lược và chính sách về năng lượng đang mở ra những thị trường mới và tiềm năng cho việc phát triển các công nghệ, sản phẩm, dịch vụ tiết kiệm năng lượng và năng lượng tái tạo... Những thông tin nêu trên là những tín hiệu rất khả quan, thể hiện tính đúng đắn trong chiến lược phát triển mà Chíp Sáng đã lựa chọn thông qua việc đầu tư các dự án trọng điểm, cụ thể là:

### 2.4.1. Xây dựng tòa nhà BCIS

Với định hướng chiến lược trong việc tái cơ cấu nền kinh tế, trong đó có việc ưu tiên phát triển nền kinh tế tri thức, các Khu CNC đang được nhà nước và chính quyền các cấp quan tâm và ưu tiên phát triển. Khu CNC Thành phố Hồ Chí Minh là một quần thể được quy hoạch hoàn chỉnh hiện đang là điểm đến lý tưởng cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Nằm trong quần thể này, dự án BCIS sẽ là địa điểm thuận lợi cho các nhà đầu tư thuê làm văn phòng sản xuất kinh doanh. Mặc dù tình hình thị trường bất động sản cho thuê văn phòng có dấu hiệu giảm nhiệt, tuy nhiên với tính đặc thù của mình (*hiện là dự án văn phòng cho thuê duy nhất đang được triển khai trong Khu CNC*), dự án BCIS nếu được hoàn thành sớm sẽ có những lợi thế quan trọng và có nhiều cơ hội phát triển hoạt động kinh doanh nhanh chóng. Trong năm 2011, HĐQT sẽ tập trung thực hiện việc chỉ đạo cũng như giám sát, hỗ trợ kịp thời để cùng công ty liên doanh (*công ty TNHH Sacom – Chíp Sáng*) thi công dự án đúng tiến độ, kịp hoàn tất và đưa dự án vào hoạt động từ Q2/2012.

### 2.4.2. Kinh doanh giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng LED

Trong thời gian gần đây, giải quyết vấn đề thiếu hụt năng lượng, phát triển nguồn năng lượng tái tạo, thân thiện với môi trường và nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng đang là những bài toán thực tiễn to lớn đặt ra cho tất cả các quốc gia trên thế giới.

Nhận ra được tiềm năng rất lớn của thị trường cũng như mong muốn tìm kiếm những cơ hội kinh doanh gắn liền với việc giải quyết những vấn đề bức thiết của xã hội, HĐQT đã đặt ra định hướng chiến lược tập trung phát triển cung cấp các giải pháp, sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng, đặc biệt là các giải pháp chiếu sáng sử dụng công nghệ LED – một công nghệ chiếu sáng cực kỳ tiết kiệm điện và thân thiện với môi trường.

Trong năm 2011, công ty sẽ bắt đầu thâm nhập thị trường thông qua hoạt động tư vấn giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng cũng như hợp tác với các nhà sản xuất có uy tín để phân phối các sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng. Trong giai đoạn này, chất lượng dịch vụ và sản phẩm sẽ là ưu tiên hàng đầu để qua đó có thể xây dựng hình thành uy tín, thương hiệu của Chíp Sáng trong lĩnh vực này. Song song đó, công ty cũng sẽ tiến hành khảo sát, nghiên cứu, tìm hiểu và hợp tác để tiến hành xây dựng nhà máy sản xuất các sản phẩm LED tại Việt Nam. Việc tiến hành xây dựng nhà máy sản xuất sẽ được cân nhắc khi hội đủ các yếu tố thuận lợi cho đầu tư, đặc biệt là khi vấn đề thị trường được đảm bảo.

#### 2.4.3. Hợp tác phát triển cung cấp dịch vụ CNTT và Truyền thông

Hiện nay, Internet Việt Nam có những bước phát triển vượt bậc với số lượng người sử dụng đã lên tới khoảng gần 30 triệu, mức độ thâm nhập rất cao, nhưng thị trường thương mại điện tử và quảng cáo trực tuyến hiện tại vẫn còn rất nhỏ nếu so với mức trung bình của các nước trong khu vực. Đây là một điều bất hợp lý, mà theo đánh giá của nhiều tổ chức phân tích độc lập, sẽ được điều chỉnh trong thời gian sắp tới. Điều này mở ra cho các doanh nghiệp đã, đang và sẽ hoạt động trong lĩnh vực này rất nhiều cơ hội đầu tư và phát triển.

Việc hợp tác với các công ty có uy tín khác trên thị trường sản phẩm CNTT và Truyền thông là một trong những bước đi mang tính chiến lược của công ty Chíp Sáng trong việc phát triển và đẩy mạnh các dự án trong lĩnh vực quảng cáo trực tuyến (*online marketing*), thương mại điện tử (*e-commerce*) nội dung số (*e-content*), an toàn và bảo mật thông tin (*information security*).

Đặc biệt, thông qua việc phê duyệt thành lập liên doanh giữa Chíp Sáng và công ty Ashmanov & Partners (*CHLB Nga*), HĐQT muốn khẳng định chiến lược đầu tư lâu dài của Chíp Sáng trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông. Đồng thời, với việc cho ra đời giải pháp lọc nội dung Semantic webfilter, công ty muốn thể hiện những nỗ lực của mình trong việc chung tay cùng cộng đồng giải quyết những vấn đề mà xã hội hiện rất quan tâm: đó là vấn đề quản lý và điều tiết Internet với mục

đích xây dựng một môi trường Internet “sạch” hơn, đặc biệt là cho thế hệ tương lai của đất nước.

#### 2.4.4. Các hoạt động và dự án khác

**Điểm thanh toán đa dịch vụ:** Mạng lưới “Điểm thanh toán đa dịch vụ” là mô hình đã được triển khai rất thành công tại nhiều nước trên thế giới. Hiện tại, công ty đã triển khai thí điểm tại một số siêu thị CoopMart tại thành phố Hồ Chí Minh, bước đầu mặc dù chưa có lãi nhưng cũng đã đem lại những giá trị về mặt thương hiệu nhất định. Trong năm 2011, HĐQT đã thống nhất chủ trương tiếp tục triển khai dự án này với mục tiêu sẽ đem lại hiệu quả và có lợi nhuận thông qua chất lượng dịch vụ chuyên nghiệp và thân thiện.

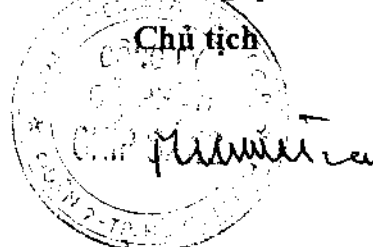
**Hoạt động của công ty VSMC:** Tình hình hoạt động của công ty VSMC trong năm 2010 vẫn có nhiều khó khăn, tiếp tục thua lỗ và Chip Sáng vẫn phải tiếp tục trích lập dự phòng cho liên doanh này. Trong tình hình này, HĐQT sẽ tập trung tìm kiếm đối tác có năng lực để có thể hỗ trợ cho VSMC trong phát triển các sản phẩm của mình. Thông qua các hoạt động này, công ty cũng sẽ tìm cách tiếp cận và thực hiện việc chuyển nhượng phần vốn đã góp của mình.

Có thể nói năm 2011 sẽ là năm bản lề cho sự phát triển của Chip Sáng trong thời gian 3 đến 5 năm tới. Tuy nhiên phần lớn các dự án tiềm năng hiện vẫn chỉ đang giai đoạn đầu tư ban đầu, do đó chắc chắn lợi nhuận thu được sẽ còn khiêm tốn. Đây là điều mà HĐQT rất cần nhận được sự ủng hộ và đồng thuận của cổ đông. Chúng tôi hy vọng sẽ tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của các cổ đông để có thể từng bước đưa công ty phát triển ổn định và bền vững. Đặc biệt, chúng tôi rất mong được các cổ đông cùng tham gia giới thiệu và bầu cử các ứng viên ưu tú để có thể chung tay đảm trách những nhiệm vụ đầy thử thách của HĐQT, BKS, Ban giám đốc trong nhiệm kỳ năm năm sắp tới.

Tp.HCM ngày 26 tháng 04 năm 2011.

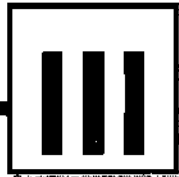
TM. Hội đồng quản trị

Chủ tịch



Trần Thành Trai

**Phần**



## **BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH**

Tóm tắt kết quả hoạt động năm 2010  
và đề xuất định hướng, kế hoạch  
hoạt động năm 2011.

## Phần III. Báo cáo Ban điều hành

### 3.1 Tình hình tài chính và thông tin cổ đông

Vui lòng tham khảo báo cáo tài chính đã được kiểm toán đính kèm. Dưới đây là bảng tổng hợp một số chỉ tiêu cơ bản:

Chỉ tiêu	ĐVT	Cuối năm	Đầu năm
<b>Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn</b>			
Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	61,40	66,87
Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	38,60	33,13
<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	6,14	5,91
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	93,86	94,09
<b>Khả năng thanh toán</b>			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	37,24	23,26
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	37,21	23,26
<b>Tỷ suất sinh lời</b>			
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	6,47	-14,95
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	2,60	-1,4
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	%	2,77	-1,48

- Những thay đổi về vốn cổ đông/vốn góp:

- o Vốn điều lệ: 80.290.800.00 đồng
- o Vốn đầu kì: 78.777.887.000 đồng
- o Vốn góp trong kì: 1.512.913.000 đồng
- o Vốn cuối kì: 80.290.800.00 đồng

- Thông tin cổ đông:

- o Số lượng cổ đông hiện tại: 335 cổ đông, trong đó:
  - Cổ đông là Pháp nhân: 6 cổ đông với 2.119.113 cổ phần, chiếm 26,4 % tổng số cổ phần Công ty, gồm:

STT	Đơn vị	Số Lượng CP
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM Saigon Coop	1.635.273
2	Công ty CP Tập Đoàn Thiên Long	190.000
3	Công ty CP Đầu tư Địa ốc Ô tô Phương Trang	140.000
4	Công ty TNHH Vi mạch điện tử Việt VMicro LED	100.000
5	Công ty CP Ô tô Xe máy Hoa Lâm	52.840
6	Công ty CP Đầu tư & Kinh doanh VLXD Fico	1.000

- Cổ đông là người nước ngoài: 7 cổ đông (Quốc tịch Nhật) với 123.000 cổ phần, chiếm 1.53% tổng số cổ phần Công ty.
- Tình hình chuyển nhượng trong năm 2010
  - Tổng số giao dịch: 23 giao dịch
  - Số CP được giao dịch: 265.000 CP
  - Tỷ lệ %/Tổng số CP Công ty: 3.3%
- Tỷ lệ cổ phần của cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/12/2010 như sau:

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM (Đ/d : Bà Trần Thị Kim Quyên)	1.635.273	20.37%
2	Bà Phạm Thị Tâm Tuyên	260.427	3.24%
3	Ông Nguyễn Quốc Hùng	175.700	2.2%
4	Bà Lê Thị Thanh Phương	72.700	0.91%
5	Ông Nguyễn Chánh Khê	58.500	0.73%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.202.600</b>	<b>27.45%</b>

Lưu ý: Căn cứ theo điều lệ của công ty, cho đến thời điểm hiện tại, toàn bộ số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty là cổ phiếu phổ thông.

### 3.2 Kết quả hoạt động kinh doanh 2010

Dưới đây là bảng so sánh kết quả hoạt động năm 2010 với năm 2009:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	So với 2009
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	33.664.424.517	6.753.791.362	498%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	33.664.424.517	6.753.791.362	
Giá vốn hàng bán	30.901.010.256	5.138.541.716	601%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.763.414.261	1.615.249.646	171%
Doanh thu hoạt động tài chính	5.314.084.813	4.766.142.797	111%
Chi phí tài chính	1.515.507.780	3.186.591.016	48%
Chi phí bán hàng	3.664.498	667.232.136	1%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.711.983.188	3.642.161.203	129%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.846.343.608	(1.114.591.912)	
Thu nhập khác	5.413.642	3.900.000	139%
Lợi nhuận khác	5.413.642	3.900.000	139%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.851.757.250	(1.110.691.912)	
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(327.598.300)	0	
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2.179.355.550	(1.110.691.912)	
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	277	(144)	

*Thuyết minh:*

- Trong năm 2010, hoạt động cho thuê văn phòng được duy trì khá hiệu quả với việc tận dụng tối đa diện tích cho thuê kết hợp cùng các biện pháp cắt giảm chi

phí cần thiết. Lợi nhuận từ hoạt động cho thuê văn phòng tại 253 ĐBP vẫn là nguồn thu ổn định giúp trang trải và hỗ trợ một phần các chi phí của công ty trong năm 2010 và các năm tiếp theo.

- Doanh thu từ hoạt động tài chính cao so với năm 2009 vì lãi suất trung bình năm 2010 tăng so với năm 2009.
- Chi phí tài chính phát sinh từ khoản dự phòng tài chính cho VSMC.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng so với năm 2009 do khoản trích dự phòng công nợ phải thu của VSMC và chi phí lương tăng tương ứng với số lượng nhân sự tăng, đáp ứng theo yêu cầu phát triển của Công ty.

### 3.3 Một số kết quả đã thực hiện

Thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2010 và chỉ đạo của HĐQT, Ban điều hành đã không ngừng nỗ lực để thực hiện tốt kế hoạch năm 2010. Phần lớn các chỉ tiêu quan trọng đều được hoàn thành vượt mức so với kế hoạch. Những hoạt động đem lại doanh thu chính cho công ty tiếp tục được duy trì ổn định với hiệu quả cao và chất lượng dịch vụ tốt. Các vấn đề, dự án tồn đọng cũng đã và đang được xử lý theo hướng tối ưu và triệt để nhất. Việc lựa chọn đầu tư các dự án mới cũng được cân nhắc rất kỹ càng thông qua những bước đi thăm dò khả năng tiếp cận thị trường thận trọng. Uy tín và giá trị thương hiệu của công ty trong mắt khách hàng, đối tác, nhà đầu tư, cổ đông... không ngừng được củng cố và nâng cao. Giá trị cổ phiếu trên thị trường đã được phục hồi sau một thời gian dài suy giảm.

Có thể khẳng định, đứng từ góc độ quản lý và điều hành, năm 2010 là một năm hoạt động khá thành công với những kết quả nổi bật sau:

#### 3.3.1. Giải quyết triệt để dự án BCIS

Mặc dù là một dự án trọng điểm với tiềm năng lớn, nhưng rõ ràng với mức đầu tư khá cao (*lên đến trên 200 tỷ*) thì đây là một dự án quá sức đối với khả năng tài chính của công ty. Trong năm 2010, Ban điều hành đã không ngừng nỗ lực tìm kiếm, mời gọi và tiến hành hàng loạt hoạt động thương thảo, đàm phán với các đối tác trong, ngoài nước để tham gia đầu tư vào dự án BCIS. Việc ký kết hợp đồng liên doanh với Công ty CP Đầu tư phát triển SACOM - một công ty niềm yết uy tín, tiềm lực tài chính vững mạnh và có kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng đầu tư, kinh doanh bất động sản – không những đã giải quyết được vấn đề nguồn vốn xây dựng cho dự án (*là một vấn đề cực kỳ khó khăn đối với các dự án BĐS tại Việt Nam hiện nay*), mà còn giúp xử lý triệt để những khoản chi phí xây dựng cơ bản dở dang cho dự án được treo trên sổ sách kế toán. Hiện tại, Ban điều hành đang cùng phối hợp với công ty liên doanh Sacom – Chíp Sáng tập trung cao độ cho việc xây dựng, đảm bảo kịp tiến độ để đưa dự án vào khai thác hoạt động vào Q2/2012.

#### 3.3.2. Chuẩn bị cho việc phát triển lĩnh vực kinh doanh giải pháp, sản phẩm LED



Năm 2010 cũng là năm mà Ban điều hành thực hiện những bước chuẩn bị khá kỹ lưỡng cho việc chuẩn bị tiếp cận lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm, giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng. Ban điều hành đã tiến hành tìm kiếm, lựa chọn và ký kết thỏa thuận hợp tác với các đối tác có uy tín để cung cấp các sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng như: Philips, JVI, Oppla....

Phòng trưng bày và giới thiệu giải pháp, sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm của công ty cũng đã được chính thức đưa vào hoạt động từ tháng 4/2011. Hiện công ty cũng đang tiếp tục tìm kiếm các đối tác có uy tín của Hàn Quốc, Đài Loan... để đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ của mình nhằm đáp ứng tốt nhất các nhu cầu của khách hàng.

Song song với các hoạt động đó, công ty cũng đã tiến hành khảo sát hàng loạt các công trình chiếu sáng công cộng, chiếu sáng nhà xưởng, chiếu sáng mỹ thuật, chiếu sáng siêu thị, chiếu sáng sân vận động v.v.... để xem xét chuẩn bị triển khai ứng dụng giải pháp tiết kiệm năng lượng sử dụng Led.

### 3.3.3. Chuẩn bị cho việc phát triển lĩnh vực CNTT và Truyền thông

Với mục tiêu chiến lược là phát triển mạnh mẽ ứng dụng công nghệ liên quan đến các lĩnh vực: Nội dung số (*E-Content*); Kinh doanh qua mạng (*E-Business*); Dịch vụ CNTT và Truyền thông (*ICT service*); công ty đã tiến hành tìm kiếm, thương thảo và đàm phán và ký kết hợp đồng hợp tác với hàng loạt các đối tác có uy tín trong và ngoài nước (*Ashmanov & Partners, Infowatch, Kaspersky Lab, Nam Trường Sơn, Paynet, Webmoney, Payoo v.v....*) để chuẩn bị cho việc phát triển các dịch vụ trong lĩnh vực này.

Ngày 15/04/2011, được sự phê duyệt của HĐQT, Ban điều hành đã chính thức ký kết hợp đồng liên doanh với công ty Ashmanov & Partners của CHLB Nga để hình thành một pháp nhân mới (*công ty TNHH Chip Sáng và Ashmanov*) chuyên phát triển và kinh doanh các sản phẩm, ứng dụng và giải pháp sử dụng công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên, đặc biệt là tiếng Việt.

Để chuẩn bị đầu ra cho các sản phẩm, dịch vụ cho liên doanh này, trong năm 2010 công ty cũng đã triển khai nhiều hoạt động giới thiệu, trình bày giải pháp tại các cơ quan nhà nước như Bộ TT&TT, Sở TT&TT Hồ Chí Minh, Trung tâm Ứng cứu khẩn cấp máy tính Việt Nam VNCERT và các khách hàng tiềm năng lớn khác như Agribank, Viettel v.v... Qua đó, công ty cũng đã chính thức ký kết một số thỏa thuận hợp tác để triển khai thử nghiệm các giải pháp ứng dụng cụ thể trong thời gian tới.

Đặc biệt, với việc hoàn tất giải pháp lọc nội dung web bằng công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên (*Semantic webfilter*), công ty không những đang có những bước tiến mạnh mẽ trong việc phát triển ứng dụng có sử dụng công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên tiếng Việt, mà còn thể hiện rõ quyết tâm và nỗ lực của mình trong việc chung

tay cùng cộng đồng giải quyết những vấn đề mà xã hội đang quan tâm, đó là làm sao để quản lý và xây dựng một môi trường Internet “trong sạch” hơn cho thế hệ tương lai.

#### *3.3.4. Các thành tựu nổi bật khác*

Ngoài những kết quả quan trọng đã nêu trên, thì trong năm 2010 Ban điều hành cũng đã thực hiện, giải quyết một số vấn đề nổi bật khác như sau:

- Khai thác hiệu quả hoạt động cho thuê văn phòng tại 253 Điện Biên Phủ cũng như cắt giảm chi phí hợp lý để tối ưu hóa lợi nhuận, góp phần bù đắp một phần chi phí cho các hoạt động của công ty, đặc biệt là trong giai đoạn các dự án trọng điểm lớn của công ty đều đang trong giai đoạn đầu tư ban đầu.
- Theo dõi sát sao diễn biến thị trường tài chính, lựa chọn ngân hàng uy tín, lãi suất tốt để đem lại lợi nhuận cao nhất cho Công ty từ hoạt động tài chính.
- Hoàn tất việc bổ sung vốn điều lệ đủ theo giấy phép kinh doanh đã đăng ký, hoàn thành nhiệm vụ được giao đúng theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2010.
- Xây dựng, bổ sung hoàn thiện nhiều cơ chế quản lý cũng như các quy định, chính sách nhằm không ngừng cải tiến hoạt động kinh doanh và quản lý điều hành theo hướng chuyên nghiệp hóa và tối ưu hóa. Từng bước hình thành Văn hóa công ty.
- Từng bước xây dựng và phát triển nguồn nhân lực có trình độ cao, chuyên nghiệp, thái độ và năng lực tốt, phù hợp với văn hóa công ty nhằm phục vụ cho các mục tiêu phát triển lâu dài, bền vững của công ty.

### **3.4 Mục tiêu và kế hoạch hoạt động năm 2011**

Năm 2011, công ty sẽ tập trung để hoàn thành những mục tiêu chiến lược sau:

*3.4.1. Tối đa hóa lợi nhuận bằng việc tăng hiệu quả và chất lượng dịch vụ hiện có*  
Để thực hiện được mục tiêu này, ban điều hành sẽ tập trung thực hiện 03 công việc chính: Khai thác tối đa hoạt động cho thuê văn phòng tại 253 Điện Biên Phủ; Tối ưu hóa nguồn doanh thu hoạt động tài chính; Quản lý chặt chẽ các chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý điều hành và kinh doanh. Lợi nhuận thu được sẽ là nguồn kinh phí cần thiết giúp bù đắp phần nào cho các hoạt động đầu tư các dự án tiềm năng đang trong giai đoạn đầu triển khai.

#### *3.4.2. Phát triển và khai thác mảng chiếu sáng tiết kiệm năng lượng*

Mục tiêu phấn đấu của năm 2011 là triển khai các công trình, dự án với mức doanh thu 18 tỷ cho lĩnh vực ứng dụng chiếu sáng tiết kiệm năng lượng. Thông qua các công trình, dự án như vậy công ty sẽ phải hình thành thương hiệu dẫn đầu về chất lượng và sự nhận biết trong lĩnh vực tư vấn giải pháp và cung cấp sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng. Một mục tiêu quan trọng nữa cho lĩnh vực này là hình

thành đội ngũ nhân lực có chất lượng chuyên môn cao, có đủ năng lực đáp ứng cho việc cung cấp dịch vụ tư vấn, thiết kế giải pháp một cách chuyên nghiệp.

**3.4.3. Phát triển và khai thác thác mảng dịch vụ CNTT và Truyền thông**

Thông qua liên doanh Chíp Sáng và Ashmanov, ban điều hành sẽ tập trung phát triển mạnh mẽ ứng dụng công nghệ xử lý ngôn ngữ tiếng Việt, đặc biệt là tập trung cho giải pháp lọc nội dung web Semantic webfilter và dịch vụ tối ưu hóa tìm kiếm SEO. Một trong những mục tiêu quan trọng khác đó là đảm bảo mô hình điểm thanh toán đa dịch vụ sẽ đem lại lợi nhuận và hiệu quả. Ngoài ra, Ban điều hành sẽ mở rộng việc cung cấp các dịch vụ, giải pháp CNTT và Truyền thông thông qua việc hợp tác với các đối tác chiến lược uy tín khác.

**3.4.4. Xử lý những dự án, vấn đề tồn đọng và hoàn thiện cơ chế quản lý điều hành**

Ngoài những dự án tiềm năng đang phát triển, Ban điều hành cũng sẽ chú trọng tập trung cho việc hỗ trợ liên doanh SCS trong việc tìm kiếm khách hàng và xây dựng tòa nhà BCIS đúng tiến độ. Ban điều hành cũng sẽ tận dụng mọi cơ hội để tìm kiếm, mời gọi các đối tác tiềm năng có thể giúp công ty VSMC vượt qua giai đoạn khó khăn. Ngoài ra, công ty cũng sẽ tiếp tục chú trọng xây dựng và hoàn thiện cơ chế quản lý điều hành cũng như tuyển dụng, huấn luyện đội ngũ nhân lực vững mạnh để có thể đáp ứng những yêu cầu phát triển công ty trong thời gian tới.

**3.4.5. Kế hoạch kinh doanh tổng hợp cho năm 2011**

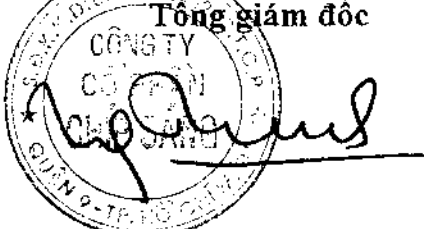
Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2011	Tăng/giảm so với 2010
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	34.000	238%
Giá vốn hàng bán	26.038	260%
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	7.962	183%
Doanh thu hoạt động tài chính	5.460	3%
Chi phí bán hàng	2.100	
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.103	72%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3.219	74%

*Ghi chú: Chỉ tiêu so sánh với năm 2010 đã loại trừ doanh thu, giá vốn chuyển nhượng tài sản trên đất của dự án BCIS năm 2010, do doanh thu và giá vốn của dự án này phát sinh duy nhất 1 lần, không thuộc doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kế hoạch của công ty.*

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 04 năm 2011.

Tổng giám đốc



Nguyễn Quang Trung

**Phần**

**IV**

## **BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Báo cáo tài chính bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính.
- Báo cáo của kiểm toán độc lập.

## **Phần IV. Báo cáo tài chính**

Vui lòng tham khảo tài liệu “Báo cáo tài chính năm 2010” (đã được kiểm toán) được cung cấp cùng với tài liệu này.

**Phần**

**V**

---

## **BÁO CÁO BKS**

Báo cáo của Ban kiểm soát về tình hình hoạt động chung của công ty.

## **Phần V. Báo cáo BKS**

### **5.1. Các hoạt động của Ban kiểm soát**

Trong năm 2010, Ban kiểm soát đã tiến hành họp định kỳ, tham gia các cuộc họp của Hội đồng Quản trị để tiến hành kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của luật doanh nghiệp, Điều lệ công ty, các quy chế của Công ty trong quá trình quản lý, điều hành các hoạt động kinh doanh:

- Xem xét tính phù hợp của các quyết định của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành công ty, kiểm soát các quy trình, thủ tục ban hành các văn bản, quy định công ty đảm bảo phù hợp với pháp luật và Điều lệ công ty;
- Tham gia và đóng góp ý kiến trong các cuộc họp của Hội đồng Quản trị;
- Cùng tham gia một số buổi làm việc của Ban Điều hành công ty với các đối tác có liên quan đến hoạt động của công ty;
- Xem xét Báo cáo tài chính và Báo cáo hoạt động kinh doanh quý và năm 2010.

### **5.2. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của công ty**

5.2.1. Trong năm 2010, Hội đồng quản trị và Ban điều hành của công ty đã thực hiện các chức năng, nhiệm vụ trong công tác định hướng, chỉ đạo, quản lý công ty trong phạm vi thẩm quyền của Hội đồng Quản trị:

- Triển khai các cuộc họp và thống nhất các định hướng kinh doanh của công ty;
- Ban hành các nghị quyết, quyết định phê duyệt triển khai các dự án;
- Chỉ đạo xuyên suốt thực thi các công việc theo kết luận của Nghị quyết Đại hội cổ đông như: tìm kiếm đối tác cùng triển khai tiếp tục dự án BCIS, tìm kiếm các hoạt động sản xuất kinh doanh mới theo đúng định hướng công ty trong lĩnh vực công nghệ cao, giải quyết xong các vấn đề liên quan đến vốn điều lệ công ty;
- Ban hành các quy chế làm khung pháp lý trong điều hành hoạt động công ty. Trong năm đã ban hành Quy chế lương, Quy chế đánh giá khen thưởng, kỷ luật, Quy chế đào tạo;
- Ban Điều hành công ty đã ban hành một số định mức quản lý công ty như: định mức chi phí công tác phí, định mức điện thoại di động, định mức tiền xăng.

5.2.2. Trong năm 2010, Ban Kiểm soát chưa phát hiện bất cứ trường hợp nào bất thường trong hoạt động và điều hành công ty.

5.2.3. Ban Kiểm soát cơ bản đồng ý với các đánh giá về tình hình hoạt động và tài chính trong các báo cáo của công ty và đơn vị kiểm toán độc lập – Công ty kiểm toán A&C.

### 5.3. Một số kiến nghị

- Trong năm 2011, đề nghị Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành công ty tập trung triển khai nhanh và đúng tiến độ các dự án, đặc biệt như dự án BCIS, rà soát chi phí đầu tư, nhằm đảm bảo hiệu quả cao nhất; lưu ý cần có nhân sự chủ lực có kinh nghiệm và chuyên môn vững để triển khai các dự án;
- Đến nay, vốn nhàn rỗi của công ty vẫn còn hơn 50% tổng vốn đầu tư của chủ sở hữu, nguồn thu chủ yếu của công ty chủ yếu vẫn là cho thuê bất động sản và lãi tiền gửi ngân hàng, đề nghị Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành công ty nhanh chóng tìm kiếm thêm các giải pháp kinh doanh nhằm tăng hiệu quả sử dụng vốn;
- Đối với liên doanh VSMC, đề nghị Ban Điều hành công ty tập trung giải quyết việc thu hồi nợ, đồng thời nghiên cứu hỗ trợ VSMC tìm kiếm các giải pháp kinh doanh hiệu quả nhằm tăng khả năng thu hồi công nợ.
- Đối với Quy chế Kế toán – tài chính – tín dụng – đầu tư, Ban Kiểm soát đề nghị Hội đồng Quản trị cần bổ sung các quy định có liên quan đến quyền và trách nhiệm của người đại diện vốn góp của công ty khi tham gia trong các liên doanh.
- Trong điều kiện khó khăn chung của nền kinh tế, giá cả tăng mạnh, đề nghị Ban Điều hành công ty tối ưu hóa việc sử dụng tất cả các chi phí hoạt động của công ty.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 04 năm 2011

**TM. Ban Kiểm soát**

**Trưởng Ban**



**Trần Thiện Tứ**



**Phần**

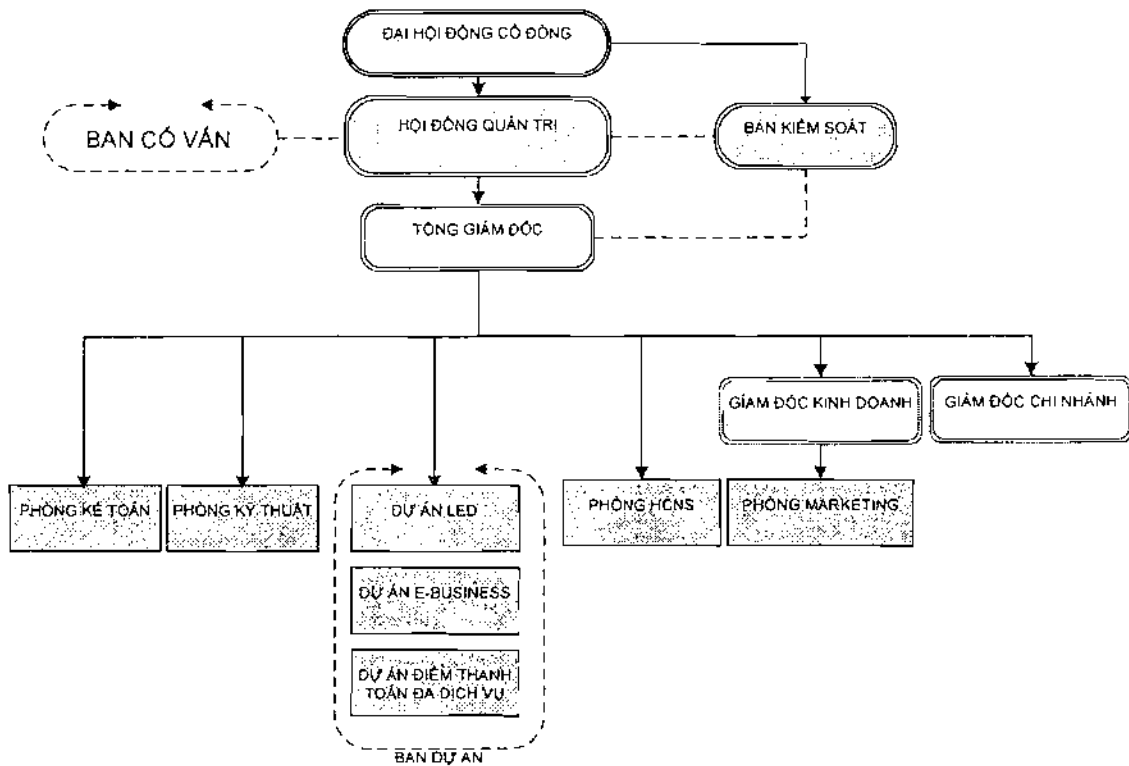
**VI**

**TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ**

Báo cáo tổng quát về cơ cấu tổ chức,  
các nhân sự chủ chốt và chính sách  
đối với người lao động.

## Phần VI. Tổ chức và nhân sự

### 6.1 Sơ đồ tổ chức của công ty năm 2011



### 6.2 Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành

Ông Nguyễn Quang Trung – Tổng giám đốc:

- Sinh năm: 1975
- Quốc tịch: Việt Nam
- Trú tại: 112 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, Tp.HCM.
- Trình độ học vấn: Tiến sĩ chuyên ngành CNTT & Viễn thông.

### 6.3 Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc
	<b>Hội đồng quản trị</b>			
1	Trần Thành Trai	Chủ tịch HĐQT	02/03/2010	
2	Nguyễn Ngọc Hòa	Thành viên HĐQT	02/03/2010	29/08/2010
3	Trần Thị Kim Quyên	Thành viên HĐQT	30/08/2010	

### 6.4 Chính sách với người lao động

- Đảm bảo thực hiện việc ký hợp đồng lao động, trích nộp bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội và các quyền lợi của người lao động theo đúng quy định pháp luật.
- Thực hiện đúng chế độ về lương, thưởng các dịp lễ và tháng lương thứ 13 cho người lao động theo đúng Quy chế lương, thưởng và các chế độ cho người lao động của công ty.

- Xây dựng và ban hành quy chế lương, thưởng, quy chế khen thưởng đánh giá kỹ luật... nhằm đảm bảo mức lương, thưởng cho người lao động phù hợp với mặt bằng chung của thị trường và tương xứng năng lực, kết quả công việc và sự đóng góp chung đối với công ty.
- Ngoài ra, để thu hút nguồn nhân lực có kinh nghiệm chuyên môn cao đáp ứng mục tiêu chiến lược phát triển của công ty, Công ty khuyến khích và tạo điều kiện cho cán bộ viên chức được nâng cao năng lực thông qua các chương trình đào tạo thuê ngoài và các buổi trao đổi, đào tạo kiến thức chuyên đề định kỳ trong công ty, nhằm gia tăng tính chủ động, sáng tạo hiệu quả và chất lượng công việc.

**Phần**

**VII**

**THÔNG TIN HĐQT VÀ BKS**

Báo cáo các thông tin về thù lao, chi phí và các hoạt động khác liên quan với công ty của các thành viên HĐQT và BKS.

## Phần VII. Thông tin HĐQT và BKS

### 7.1 Thù lao HĐQT và BKS

- Hội đồng quản trị công ty có 05 thành viên (thay đổi 01 thành viên kể từ ngày 30/08/2010) và Ban kiểm soát có 03 thành viên. Tất cả thành viên HĐQT và BKS đều không tham gia điều hành Công ty.
- Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT và BKS:
  - Tổng thù lao Hội đồng quản trị năm 2010: 122.000.000 VNĐ
  - Tổng thù lao Ban kiểm soát năm 2010: 78.000.000 VNĐ

### 7.2 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT

STT	Hội đồng Quản trị	Số CP đầu năm	Số CP cuối năm	Tỷ lệ %
1	Liên Hiệp Hợp tác xã TM TP (Bà Trần Thị Kim Quyên – đại diện)	1.544.973	1.635.273	20.37%
2	Ông Nguyễn Quốc Hùng	175.700	175.700	2.19%
3	Ông Nguyễn Chánh Khê	58.500	58.500	0.73%
4	Ông Lương Văn Lý	21.333	50.000	0.62%
5	Ông Trần Thành Trai	20.000	20.000	0.25%

### 7.3 Giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và người thân

Không có.

KẾT THÚC TÀI LIỆU