



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011

MỤC LỤC

Phần 1	Lịch sử hoạt động	2
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	4
1.5	Định hướng và chiến lược phát triển	4
Phần 2	Báo cáo HĐQT	6
2.1	Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị:	6
2.2	Danh sách thành viên Ban Cố vấn cho Hội đồng Quản trị:	6
2.3	Tình hình tài chính tổng quát	6
2.4	Tình hình thực hiện so với kế hoạch	7
2.5	Những hoạt động và thay đổi trong năm	7
2.6	Định hướng phát triển 2012	8
Phần 3	Báo cáo Ban điều hành	12
3.1	Tình hình tài chính và thông tin cổ đông	12
3.2	Kết quả hoạt động kinh doanh 2011	13
3.3	Một số kết quả đã thực hiện	15
3.4	Mục tiêu hoạt động năm 2012	17
Phần 4	Báo cáo tài chính	21
Phần 5	Báo cáo BKS	23
5.1	Danh sách thành viên Ban Kiểm soát	23
5.2	Hoạt động của Ban kiểm soát	23
5.3	Kết quả giám sát tình hình hoạt động của công ty	23
5.4	Kiến nghị	25
Phần 6	Tổ chức và nhân sự	27
6.1	Sơ đồ tổ chức của công ty năm 2011	27
6.2	Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành	27
6.3	Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm	27
6.4	Chính sách với người lao động	28
Phần 7	Thông tin HĐQT và BKS	30
7.1	Thù lao HĐQT và BKS	30
7.2	Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT	30
7.3	Thông tin giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và người thân	30

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 1 Lịch sử hoạt động

1.1 Những sự kiện quan trọng

- ✓ **Tháng 05/2006:** Thành lập Công ty Cổ phần Chíp 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 Chíp 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 Chíp 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 – Chíp Sáng, liên doanh giữa Công ty Cổ phần Chíp Sáng (30%) và Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Sacom (70%). Công ty TNHH Sacom – Chíp Sáng là chủ đầu tư mới để tiếp tục xây dựng dự án toà nhà "Không gian Internet Chíp Sáng".
- ✓ **Tháng 9/2011:** Ban Quản lý Khu Công nghệ Cao TPHCM cấp giấy chứng nhận đầu tư cho Công ty TNHH Chíp Sáng và Ashmanov, liên doanh giữa Công ty Cổ phần Chíp Sáng (70%) – và Công ty Cổ phần Ashmanov & Partners (30%). Công ty TNHH Chíp Sáng và Ashmanov chuyên nghiên cứu phát triển và cung cấp các giải pháp an toàn bảo mật thông tin, sản phẩm phần mềm ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo đọc hiểu ngôn ngữ tự nhiên và các dịch vụ hỗ trợ Quảng cáo trực tuyến.

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, chuyển 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 nghệ 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. Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải (Chi tiết: Đại lý bán vé máy bay)

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 cùng công ty cổ phần Sacom thành lập liên doanh (SCS) để đầu tư xây dựng "Không gian Internet Chíp Sáng" (BCIS), làm cơ sở hạ tầng nhằm thu hút, ươm tạo các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực CNC tại Khu CNC (SHTP) thành phố Hồ Chí Minh. Gần đây nhất là việc thành lập công ty Chíp Sáng và Ashmanov (CSA – liên doanh với công ty Ashmanov & Partners – CHLB Nga) để nghiên cứu và phát triển các sản phẩm, giải pháp và ứng dụng CNTT phục vụ cho việc đảm bảo an toàn và bảo mật thông tin trên mạng cũng như hỗ trợ thương mại điện tử. Đây là những dự án trọng điểm của công ty rất có tiềm năng kinh tế 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.

Mặc dù tình hình kinh tế năm 2011 có nhiều khó khăn, nhưng với sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ cán bộ nhân viên, Chíp Sáng đã đạt được những kết quả khá khả quan. Dự án tòa nhà BCIS ở Khu CNC đang được khẩn trương xây dựng để kịp đưa vào khai thác vào cuối tháng 6/2012. Liên doanh Chíp Sáng & Ashmanov đã đi vào hoạt động và đã có những giải pháp, sản phẩm, ứng dụng độc đáo với công nghệ xử lý ngôn ngữ tiếng Việt vượt trội. Mạng kinh doanh giải pháp tiết kiệm năng lượng (ESCO) cũng đang có những bước đi vững chắc để kịp đón đầu xu thế toàn cầu về sử dụng năng lượng hiệu quả và tiết kiệm.

1.5 Định hướng và chiến lược phát triển

Theo báo cáo của nhiều tổ chức nghiên cứu độc lập, năm 2012 vẫn tiếp tục là một năm có nhiều khó khăn. 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. 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.

Phần

II

BÁO CÁO HĐQT

Tóm tắt tình hình tài chính và kết quả thực hiện kế hoạch trong năm 2011, một số thành tựu đạt được cũng như tồn tại cần giải quyết và định hướng chiến lược phát triển năm 2012.

Phần 2 Báo cáo HĐQT

2.1 Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị:

- Ông Lương Văn Lý : Chủ tịch Hội đồng Quản trị;
- Bà Trần Thị Kim Quyên : Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị;
- Bà Hồ Mỹ Hoà : Thành viên Hội đồng Quản trị;
- Ông Phạm Hồng Kỳ : Thành viên Hội đồng Quản trị;
- Ông Nguyễn Quang Trung : Thành viên Hội đồng Quản trị.

2.2 Danh sách thành viên Ban Cố vấn cho Hội đồng Quản trị:

- Ông Phạm Chánh Trực : Thành viên Ban Cố vấn
Nguyên Chủ tịch Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ I;
- Ông Trần Thành Trai : Thành viên Ban Cố vấn
Nguyên Chủ tịch Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ I;
- Ông Trần Thiện Tứ : Thành viên Ban Cố vấn
Nguyên Trưởng Ban Kiểm soát nhiệm kỳ I;

2.3 Tình hình tài chính tổng quát

Một số chỉ tiêu tổng quát theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 được thể hiện trong bảng dưới đây:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2010
Tổng giá trị tài sản	87.532.718.972	83.754.923.022
- Tài sản ngắn hạn	53.539.819.272	51.421.491.023
- Tài sản dài hạn	33.992.899.700	32.333.431.999
Tổng nguồn vốn	87.532.718.972	83.754.923.022
- Nợ phải trả	4.937.046.743	5.140.861.537
- Vốn chủ sở hữu	81.544.407.668	78.614.061.485
Lợi nhuận trước thuế	3.626.335.901	1.851.757.250
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	405	277

2.4 Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Tình hình thực hiện kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2011:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2011	% thực hiện/KH
Tổng doanh thu	22.066	39.460	55,9%
- Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	14.451	34.000	42,5%
- Doanh thu hoạt động tài chính	7.615	5.460	139,5%
Chi phí	20.639	36.241	56,9%
- Giá vốn hàng bán, trong đó:	11.031	26.038	42%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.195	8.103	101%
- Chi phí tài chính	1.238		
- Chi phí bán hàng	175	2.100	8%
Lợi nhuận trước thuế	3.626	3.219	112,6%

Thuyết minh:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ không đạt so với kế hoạch do tình hình kinh tế khó khăn đã làm cho thị trường cung cấp sản phẩm, dịch vụ và tư vấn giải pháp chiếu sáng, tiết kiệm năng lượng chưa phát triển như dự báo đề ra ban đầu.
- Doanh thu hoạt động tài chính tăng so với kế hoạch do mặt bằng lãi suất trong năm vẫn giữ mức độ khá cao, và công ty vẫn hưởng được lãi suất từ nguồn vốn dự trù cho việc góp vốn xây dựng tòa nhà BCIS.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp đã bao gồm khoản trích lập dự phòng công nợ phải thu tiền thuê nhà của Công ty VSMC, tương đương 2.3 tỷ đồng.
- Chi phí tài chính là khoản trích lập dự phòng tài chính về khoản đầu tư và ứng vốn cho công ty VSMC tương đương 1.2 tỷ đồng.
- Lợi nhuận kinh doanh của công ty là lợi nhuận trên báo cáo hợp nhất, đã ghi nhận các khoản lãi, lỗ đầu tư trong các công ty liên doanh, liên kết.

2.5 Những hoạt động và thay đổi trong năm

- Đại hội đồng cổ đông ngày 20 tháng 5 năm 2011 đã bầu Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2011-2015 gồm 5 thành viên.
- Trong năm 2011, thông qua hơn 11 cuộc họp và các hình thức trao đổi thông tin qua email, điện thoại ..., HĐQT đã giải quyết và chỉ đạo các hoạt động chính của của công ty.

2.6 Định hướng phát triển 2012

Nhiều tổ chức phân tích có uy tín dự báo rằng năm 2012 sẽ tiếp tục là một năm khó khăn cho nền kinh tế toàn cầu nói chung cũng như Việt Nam nói riêng. Tuy nhiên, những tháng đầu năm chúng ta cũng đã ghi nhận những chuyển biến khá khả quan của nền kinh tế Việt Nam như: lạm phát giảm, thị trường chứng khoán có dấu hiệu khởi sắc, các chính sách vĩ mô của nhà nước được thực hiện một cách khá đồng bộ và nhất quán, qua đó tạo niềm tin đáng kể cho nhà đầu tư.

Chính vì vậy, 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. 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 sử dụng năng lượng hiệu quả, 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:

2.6.1 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. Năm 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 2012, 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.

2.6.2 Kinh doanh giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng

Trong năm 2012, công ty sẽ tiếp tục 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.

2.6.3 Hợp tác phát triển cung cấp dịch vụ CNTT và Truyền thông

Thông qua việc phê duyệt thành lập liên doanh giữa Chíp Sáng và công ty Ashmanov & Partners (CHLB Nga), HĐQT 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.

2.6.4 Các hoạt động và dự án khác

Các hoạt động kinh doanh "lấy ngắn nuôi dài": Hoạt động đầu tư, đặc biệt là đầu tư công nghệ cao đòi hỏi một nguồn vốn lớn dài hạn. Do đó để đảm bảo dòng tiền cho các hoạt động này, song song với các hoạt động đầu tư, công ty sẽ phát triển mảng kinh doanh bán hàng và cung cấp đa dịch vụ. Mục tiêu của hoạt động này là tận dụng tối đa các thế mạnh sẵn có của công ty và các đối tác lớn để tạo ra một nguồn doanh thu và lợi nhuận đáng kể, hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư trọng điểm dài hạn. Trong năm 2012, HĐQT sẽ tiếp tục chỉ đạo để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho thuê văn phòng, mở rộng hoạt động kinh doanh bán hàng hóa, dịch vụ thông qua hợp tác với các đối tác lớn như Samsung, Saigon Co-op v.v...

Hoạt động của Công ty VSMC: Tình hình hoạt động VSMC trong năm 2011 vẫn có nhiều khó khăn, tiếp tục thua lỗ và Chíp Sáng đã trích lập 100% dự phòng

vốn góp lẫn công nợ 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.

Mặc dù tình hình kinh tế còn có nhiều khó khăn, nhưng chúng tôi vẫn lạc quan và tin tưởng rằng năm 2012 sẽ là năm mang lại những chuyển biến tốt và rõ rệt cho công ty. Tuy nhiên do phần lớn các dự án tiềm năng hiện vẫn chỉ đang giai đoạn đầu tư ban đầu nên chắc chắn lợi nhuận thu được sẽ còn khiêm tốn. Đây là điều mà HĐQT rất mong 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.

Tp.HCM ngày 15 tháng 06 năm 2012.

TM. Hội đồng quản trị

Chủ tịch



Lương Văn Lý

Phần



BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH

Tóm tắt kết quả hoạt động năm 2011 và đề xuất định hướng, kế hoạch hoạt động năm 2012.

Phần 3 Báo cáo Ban điều hành

3.1 Tình hình tài chính và thông tin cổ đông

Vui lòng tham khảo báo cáo tài chính và báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán đính kèm.

- Dưới đây là bảng tổng hợp một số chỉ tiêu cơ bản của báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011:

Chỉ tiêu	ĐVT	Cuối năm	Đầu năm
Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn			
Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	61,16	61,40
Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	38,84	38,60
Cơ cấu nguồn vốn			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	5,64	6,14
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	92,84	93,86
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	46,51	40,84
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	43,42	37,24
Tỷ suất sinh lời			
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	21,05	6,47
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	3,47	2,60
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	%	3,73	2,77

- Những thay đổi về vốn cổ đông/vốn góp:
 - o Vốn điều lệ: 80.290.800.00 đồng
 - o Vốn góp trong kì: 0 đồng
 - o Vốn cuối kì : 80.290.800.00 đồng
- Thông tin cổ đông:
 - o Số lượng cổ đông hiện tại: 333 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 2011

- Tổng số giao dịch: 17 giao dịch
- Số CP được giao dịch: 168.000 CP
- Tỷ lệ %/Tổng số CP Công ty: 2,1%

- Tỷ lệ cổ phần của cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/12/2011 như sau:

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần	Tỉ lệ
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM Saigon Coop (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	66.600	0.83%
5	Ông Nguyễn Chánh Khê	58.500	0.73%
	Tổng cộng	2.196.600	27.37%

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 2011

Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2011:

Đơn vị tính: Đồng

Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2010	So với 2010
Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	14.450.968.608	33.664.424.517	43% (*)
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	14.450.968.608	33.664.424.517	
Giá vốn hàng bán	11.030.705.849	30.901.010.256	35%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	3.420.262.759	2.763.414.261	124%
Doanh thu hoạt động tài chính	7.614.735.613	5.314.084.813	143%
Chi phí tài chính	1.238.389.317	1.515.507.780	82%
Chi phí bán hàng	175.351.947	3.664.498	48%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.195.209.991	4.711.983.188	174%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.426.047.116	1.846.343.608	77%
Thu nhập khác	1.538.007	5.413.642	
Lợi nhuận khác	1.538.007	5.413.642	
Phần lãi hoặc lỗ trong Cty liên kết, liên doanh	2.198.750.777	-	
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3.626.335.901	1.851.757.250	196%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	484.817.689		
Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại	99.576.326	-327.598.300	
Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	3.041.941.886	2.179.355.550	139%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	405	277	

(*) Tỷ lệ doanh thu 2011 so với 2010 (loại bỏ doanh thu chuyển nhượng BĐS) là 144%.

Thuyết minh:

- Tỷ lệ doanh thu năm 2011 so với năm 2010 nếu loại trừ doanh thu chuyển nhượng BĐS (dự án BCIS) thì đạt mức khoảng 144%, tuy nhiên vẫn chỉ đạt khoảng 56% so với kế hoạch đề ra.
- Trong năm 2011, hoạt động cho thuê văn phòng vẫn là nguồn thu ổn định giúp trang trải và hỗ trợ một phần các chi phí của công ty trong năm 2011 và các năm tiếp theo. Các mảng dịch vụ về cung cấp giải pháp chiếu sáng và tiết kiệm năng lượng cũng đã có kết quả nhất định, tuy nhiên do thị trường mới trong tình hình nền kinh tế có nhiều khó khăn nên chưa đạt kế hoạch kinh doanh đề ra.

- Doanh thu từ hoạt động tài chính cao so với năm 2010 vì lãi suất trung bình năm 2011 tăng so với năm 2010.
- Chí phí tài chính phát sinh từ khoản dự phòng tài chính cho VSMC.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng so với năm 2010 do khoản trích dự phòng công nợ phải thu của VSMC và chi phí lương tăng tương ứng với số lượng nhân sự tăng. Ngoài ra, do báo cáo hợp nhất có ghi nhận số liệu chi phí quản lý của Công ty TNHH Chíp sáng và Ashmanov bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 10/2011.
- Phần lãi lỗ trong công ty liên kết ghi nhận trên báo cáo hợp nhất năm 2011 là khoản ghi nhận lợi nhuận từ Công ty TNHH SACOM-Chíp Sáng (SCS) theo tỷ lệ % góp vốn.

3.3 Một số kết quả đã thực hiện

Thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2011 và chỉ đạo của HĐQT, Ban điều hành đã không ngừng nỗ lực để thực hiện tốt kế hoạch năm 2011. Tuy nhiên chỉ tiêu doanh số đã không đạt được kế hoạch đề ra. Ngoài những lý do khách quan về khó khăn chung của nền kinh tế, nguyên nhân chủ quan là hoạt động dự báo thị trường, đặc biệt là thị trường mới như các sản phẩm, dịch vụ chiếu sáng tiết kiệm năng lượng còn chưa tốt.

Mặc dù vậy, đứng từ góc độ quản lý và điều hành, năm 2011 cũng ghi nhận những thành công đáng khích lệ với những kết quả nổi bật sau:

3.3.1 Giải quyết triệt để dự án BCIS

Dự án BCIS đang được gấp rút hoàn thiện (đã thực hiện úp nóc vào ngày 29/03/2012). 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 Từng bước phát triển kinh doanh giải pháp, sản phẩm LED

Mặc dù thị trường còn mới và mức độ phát triển không nhanh như dự kiến, nhưng năm 2011 cũng đã đánh dấu một số bước đi thận trọng của công ty trong lĩnh vực cung cấp các giải pháp, sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm năng lượng thông qua một số hợp đồng triển khai giải pháp ứng

dụng cụ thể cho khách hàng. Thông qua đó, đã từng bước hình thành đội ngũ kỹ thuật có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm để tư vấn giải pháp cho khách hàng cũng như dần dần hình thành, phát triển và củng cố thương hiệu của Chíp Sáng trong lĩnh vực này.

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

Ngày 28/09/2011, sau một quá trình thẩm tra kỹ lưỡng về mặt công nghệ, Khu CNC thành phố Hồ Chí Minh đã chính thức cấp giấy phép đầu tư cho việc thành lập công ty TNHH Chíp Sáng & Ashmanov (*liên doanh với công ty Ashmanov & Partners của CHLB Nga*). Hoạt động chính của liên doanh là phát triển và kinh doanh các sản phẩm, ứng dụng và giải pháp sử dụng công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên tiếng Việt.

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 nổi quan trọng đã nêu trên, thì trong năm 2011 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 cũng như cắt giảm chi phí hợp lý để tối ưu hóa lợi nhuận.
- Theo dõi sát sao diễn biến thị trường tài chính, lựa chọn ngân hàng uy tín, lãi suất tốt để đem lại hiệu quả tài chính cao nhất.
- 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 hoạt động năm 2012

Năm 2012, công ty sẽ tập trung để hoàn thành kế hoạch như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Tăng/giảm so với TH 2011
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	39.237	172%
Giá vốn hàng bán	33.118	203%
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp DV	6.049	74%
Doanh thu hoạt động tài chính	4.118	- 44%
Chi phí bán hàng	437	* 254%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.576	- 25%
Thu nhập khác	150	26%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	4.304	98%

Để thực hiện được các mục tiêu đề ra như trên, Ban điều hành đã đề xuất chiến lược hành động cụ thể như sau:

3.4.1 Kinh doanh dịch vụ tiết kiệm năng lượng (ESCO)

- Xây dựng bằng được các lợi thế cạnh tranh làm nền tảng cho việc mở rộng và phát triển kinh doanh bằng cách:
 - Cung cấp giải pháp và dịch vụ tiết kiệm năng lượng tổng thể, bao gồm: tư vấn kỹ thuật; tư vấn tài chính; kiểm toán năng lượng; cung cấp giải pháp, sản phẩm, thiết bị;
 - Tập trung vào chất lượng sản phẩm để giữ gìn và phát triển thương hiệu công ty;
 - Nâng cao chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng;
 - Xây dựng các cơ chế thanh toán linh hoạt cho khách hàng;

- b) Áp dụng chiến lược marketing hướng thị trường, trong đó tập trung:
 - Triển khai và truyền thông mạnh các công trình, dự án được triển khai;
 - Tăng cường hợp tác với các tổ chức, đối tác trong cùng lĩnh vực;
 - Phối hợp xây dựng và truyền thông các tiêu chuẩn và ứng dụng mới trong lĩnh vực sử dụng năng lượng hiệu quả cho các doanh nghiệp;
- c) Tập trung vào các nhóm khách hàng trọng điểm, khai thác tối đa thế mạnh về các mối quan hệ B2B và B2G.

3.4.2 Hoạt động kinh doanh đa dịch vụ

- a) Dịch vụ cho thuê văn phòng
 - Tập trung duy trì và nâng cao chất lượng dịch vụ cho thuê theo hướng chuyên nghiệp và thân thiện.
 - Tối ưu hóa các chi phí vận hành, bảo trì, bảo dưỡng;
 - Tập trung cho các công tác phòng chống rủi ro, cháy nổ;
- b) Kinh doanh đa dịch vụ
 - Tập trung đối tượng khách hàng mục tiêu B2B;
 - Không mở rộng quy mô điểm giao dịch, thay vào đó là tăng cường bán hàng từ xa qua mạng và các kênh truyền thông khác;
 - Phát triển sản phẩm dịch vụ theo hướng độc đáo, sáng tạo;
- c) Phân phối sản phẩm điện tử khác
 - Tập trung vào hai mảng chính: phân phối sản phẩm điện tử (kênh B2B) và cung cấp hàng điện gia dụng cho Coop-Mart (kênh B2C);
 - Đối với kênh B2C: ưu tiên lựa chọn hàng hóa phù hợp với thị trường cả về nhu cầu, thị hiếu cũng như giá cả tuy nhiên vẫn phải đảm bảo chất lượng hàng hóa. Mảng kinh doanh này luôn phải đảm bảo hiệu quả tốt và chất lượng hàng tồn kho ít;
 - Đối với kênh B2B: tận dụng và phát huy tối đa sự hỗ trợ của đối tác có thương hiệu lớn (Samsung), nhưng đồng thời xây dựng và mở rộng quan hệ với các công ty phần mềm để xây dựng và phát triển các giải pháp ứng dụng tổng thể, giúp khách hàng cải tiến mô hình và cách thức kinh doanh.

3.4.3 Hoạt động đầu tư

- Ngoài việc tiếp tục góp vốn cho các liên doanh CSA, SCS theo đúng tiến độ đã cam kết với các đối tác là công ty Ashmanov & Partners và công ty Sacom, Ban điều hành cũng sẽ cố gắng tìm kiếm thêm các đối tác tiềm năng khác để có thể hỗ trợ cho việc giải quyết các vấn đề khó khăn của công ty VSMC, và thông qua đó thực hiện việc thu hồi công nợ cũng như bán phần sở hữu tại VSMC theo nghị quyết của ĐHĐCD.
- Nhằm sử dụng hiệu quả nhất số vốn nhàn rỗi hiện có, Ban điều hành cũng sẽ tiếp tục tìm kiếm các cơ hội đầu tư tiềm năng, có mức độ rủi ro chấp nhận được, phù hợp với chiến lược và quy mô của công ty để trình HĐQT xem xét đầu tư.

Rõ ràng những mục tiêu năm 2012 được nêu trên là những thách thức rất lớn cho Ban điều hành khi mà nền kinh tế Việt Nam vẫn còn đang trong giai đoạn khó khăn. Tuy nhiên Ban điều hành tin rằng với sự chỉ đạo và hỗ trợ của các cổ đông, HĐQT, BKS, BCV và nỗ lực của toàn thể tập thể cán bộ nhân viên công ty, Chíp Sáng sẽ hoàn thành tốt các mục tiêu và kế hoạch này.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 06 năm 2012.

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 4 Báo cáo tài chính

Vui lòng tham khảo tài liệu Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 (đã được kiểm toán) được cung cấp cùng với tài liệu này.

Phần



BÁO CÁO BKS

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

Phần 5 Báo cáo BKS

5.1 Danh sách thành viên Ban Kiểm soát

- Bà Bùi Thị Kim Nga : Trưởng Ban Kiểm soát;
- Ông Phạm Ngọc Tuấn : Thành viên Ban Kiểm soát;
- Ông Ngô Quốc Hùng : Thành viên Ban Kiểm soát.

5.2 Hoạt động của Ban kiểm soát

Trong năm 2011, Ban Kiểm soát đã thực hiện kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các qui định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ Công ty đối với Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty, cụ thể như sau:

- Xem xét tính phù hợp của các quyết định của Hội đồng quản trị, ban điều hành, kiểm soát trình tự, thủ tục ban hành các văn bản, các qui định công ty đảm bảo tuân thủ pháp luật và phù hợp với Điều lệ công ty
- Tham gia và đóng góp ý kiến trong các cuộc họp của Hội đồng quản trị
- Đóng góp ý kiến cho các dự thảo Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, hoạt động của Ban Kiểm soát, Quy chế quản lý thông tin cổ đông và Nguyên tắc Quản trị
- Phối hợp với Ban điều hành xem xét và đánh giá tình hình hoạt động của VSMC
- Kiểm tra hoạt động CSA và SCS
- Xem xét báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm, báo cáo tài chính năm 2011, báo cáo hợp nhất năm 2011 của Chíp Sáng.

5.3 Kết quả giám sát tình hình hoạt động của công ty

5.2.1. Công tác quản lý của HĐQT:

- Hội đồng quản trị công ty đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo qui định của pháp luật, điều lệ Công ty và Nghị quyết của Đại hội cổ đông.

5.2.2. Công tác điều hành của TGD:

- TGD đã tuân thủ và nghiêm túc thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT, tích cực, chủ động và có trách nhiệm trong công tác quản trị, điều hành, sử dụng vốn, tài sản, lao động.

5.2.3. Hoạt động kinh doanh của Chíp Sáng và các công ty con, công ty liên doanh liên kết:

- Với chiến lược "lấy ngắn nuôi dài", Công ty đã duy trì có hiệu quả nguồn thu ổn định từ việc cho thuê văn phòng, đồng thời phát triển mảng kinh doanh đa dịch vụ bước đầu đạt được một số kết quả nhất định. Bên cạnh đó, công ty đã tiếp tục triển khai dự án "Toà nhà không gian Internet Chíp Sáng BCIS" tại khu Công nghệ cao. Dự kiến công trình sẽ hoàn thành và đưa vào khai thác vào cuối quý 2/2012.
- Tình hình hoạt động và kinh doanh của công ty VSMC tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn trong năm 2011. Vì vậy để phòng tránh những rủi ro đầu tư, Chíp Sáng đã thực hiện trích lập dự phòng tổn thất đầu tư tài chính cho toàn bộ khoản đầu tư vào VSMC (10,752 tỉ đồng) cũng như trích lập nợ phải thu khó đòi cho toàn bộ khoản nợ phải thu VSMC (4,937 tỉ đồng)
- Đối với liên doanh Chíp Sáng và Ashmanov (CSA), Công ty đã tập trung cho mảng ứng dụng công nghệ xử lý ngôn ngữ tiếng Việt, đặc biệt là giải pháp lọc nội dung web Semantic webfilter và dịch vụ tối ưu hóa tìm kiếm SEO đồng thời đang trong giai đoạn tìm kiếm khách hàng. Trong năm 2011, CSA chưa phát sinh doanh thu.

5.2.4. Báo cáo tài chính

Ban kiểm soát đã thẩm định Báo cáo tài chính và báo cáo tài chính Hợp nhất năm 2011 của công ty và thống nhất xác nhận:

- Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất của công ty đã phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, được trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam và các qui định hiện hành.
- Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty đã phản ánh trung thực, hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của công ty tại thời điểm 31/12/2011

5.4 Kiến nghị

Từ các đánh giá về hoạt động và kết quả kinh doanh năm 2011, Ban Kiểm soát kiến nghị với Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty:

- Sớm ban hành Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát, Quy chế quản lý thông tin cổ đông và Nguyên tắc Quản trị công ty.
- Tập trung thu hồi nợ từ công ty VSMC, đồng thời tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng vốn góp tại VSMC
- Tìm kiếm các phương án kinh doanh khác nhằm tăng hiệu quả sử dụng nguồn vốn đầu tư đang tạm thời nhàn rỗi (trên 46 tỉ đồng)
- Hỗ trợ CSA tìm đối tác chiến lược có uy tín.

Qua một năm hoạt động Ban Kiểm soát đã thực hiện chức năng và quyền hạn theo quy định trên cơ sở tôn trọng và tạo điều kiện để cùng nhau hoàn thành nhiệm vụ vì sự phát triển bền vững của Công ty.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 06 năm 2012

TM. Ban Kiểm soát
Trưởng Ban



Bùi Thị Kim Nga

Phần

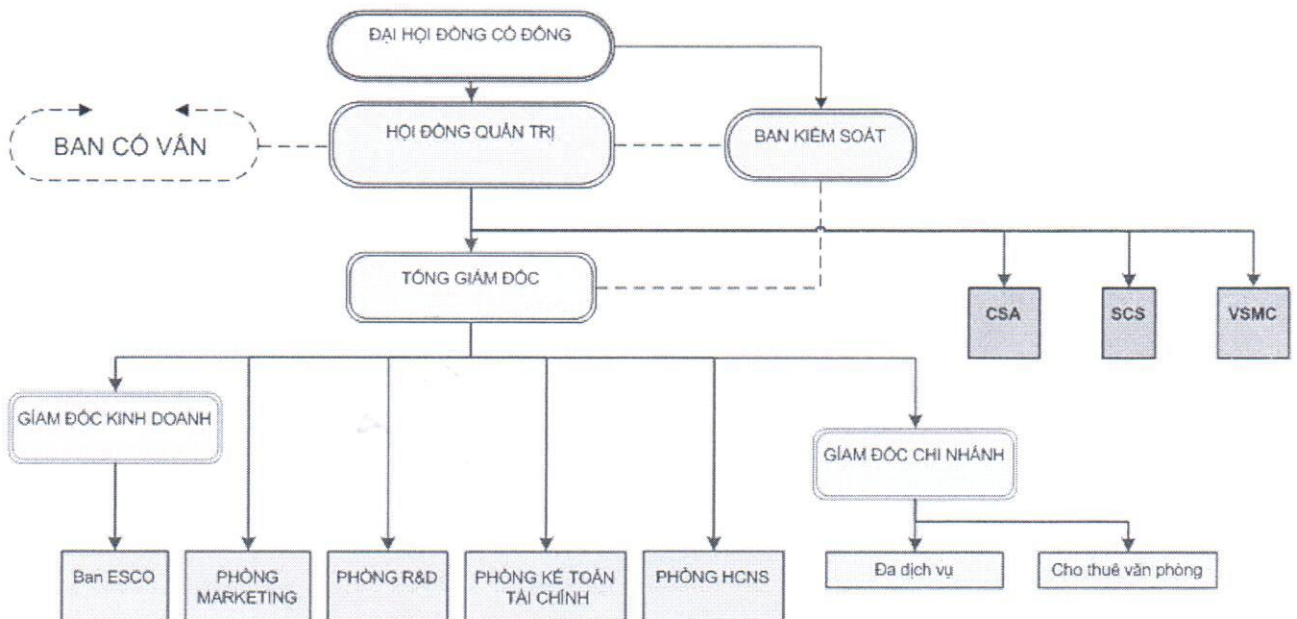
VI

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 6 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 sỹ chuyên ngành CNTT & Viễn thông.

6.3 Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc
Hội đồng quản trị nhiệm kỳ I			
Ông Trần Thành Trai	Chủ tịch HĐQT	02/03/2010	20/05/2011
Ông Nguyễn Chánh Khê	Thành viên HĐQT	09/09/2006	20/05/2011
Bà Trần Thị Kim Quyên	Thành viên HĐQT	30/08/2010	20/05/2011
Ông Nguyễn Quốc Hùng	Thành viên HĐQT	09/09/2006	20/05/2011
Ông Lương Văn Lý	Thành viên HĐQT	21/04/2008	20/05/2011

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc
Hội đồng quản trị nhiệm kỳ II			
Ông Lương Văn Lý	Chủ tịch HĐQT	20/05/2011	
Bà Trần Thị Kim Quyên	Phó CT HĐQT	20/05/2011	
Bà Hồ Mỹ Hòa	Thành viên HĐQT	20/05/2011	
Ông Phạm Hồng Kỳ	Thành viên HĐQT	20/05/2011	
Ông Nguyễn Quang Trung	Thành viên HĐQT	20/05/2011	

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.
- Điều chỉnh quy chế lương, thưởng, quy chế khen thưởng đánh giá kỷ 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 7 Thông tin HĐQT và BKS

7.1 Thù lao HĐQT và BKS

- Hội đồng quản trị công ty có 05 thành viên và Ban kiểm soát có 03 thành viên (nhiệm kỳ II bắt đầu từ ngày 20 tháng 5 năm 2011). Một thành viên HĐQT tham gia điều hành (Tổng Giám đốc), BKS 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 2011: 181.000.000 VNĐ
 - Tổng thù lao Ban kiểm soát năm 2011 : 102.500.000 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	Ông Lương Văn Lý Chủ tịch HĐQT	50.000	50.000	0.62%
2	Bà Trần Thị Kim Quyên (Đại diện 20,37% vốn góp của LH HTX Tp.HCM Saigon Co-op) Phó Chủ tịch HĐQT	20.000	20.000	0.25%
3	Ông Phạm Hồng Kỳ	38.100	38.100	0.47%
4	Ông Nguyễn Quang Trung	15.411	20.411	0.25%
5	Bà Hồ Mỹ Hòa	0	0	0%

7.3 Thông tin giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và người thân

STT	Họ và Tên	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Số CP cuối năm
1	Ông Nguyễn Quang Trung (Thành viên HĐQT Cty)	5.000		20.411

KẾT THÚC TÀI LIỆU