



---

# **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2012**

## MỤC LỤC

<b>Phần 1</b>	<b>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	4
1.5	Định hướng và chiến lược phát triển	4
<b>Phần 2</b>	<b>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 2013	7
2.4.1	Kinh doanh tòa nhà BCIS	7
2.4.2	Kinh doanh giải pháp chiếu sáng tiết kiệm năng lượng	8
2.4.3	Phát triển cung cấp dịch vụ CNTT và Truyền thông	8
2.4.4	Các hoạt động và dự án khác	8
<b>Phần 3</b>	<b>Báo cáo Ban điều hành</b>	<b>11</b>
3.1	Tình hình tài chính và thông tin cổ đông	11
3.2	Kết quả hoạt động kinh doanh 2012	12
3.3	Một số kết quả đã thực hiện	13
3.3.1	Đưa dự án BCIS vào hoạt động	13
3.3.2	Triển khai dự án Tiết kiệm năng lượng quy mô lớn	13
3.3.3	Phát triển dịch vụ quảng bá online (noron.vn) và lọc web	14
3.3.4	Các thành tựu nổi bật khác	14
3.4	Mục tiêu hoạt động năm 2013	14
3.4.1	Kinh doanh dịch vụ tiết kiệm năng lượng (ESCO)	15
3.4.2	Hoạt động kinh doanh khác	15
3.4.3	Hoạt động đầu tư	16
<b>Phần 4</b>	<b>Báo cáo tài chính</b>	<b>18</b>
<b>Phần 5</b>	<b>Báo cáo BKS</b>	<b>20</b>
5.1	Hoạt động của Ban kiểm soát	20
5.2	Kết quả giám sát tình hình hoạt động của công ty	20
5.3	Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị và Cổ đông:	22
5.4	Phương hướng hoạt động năm 2013:	22
5.5	Kiến nghị:	22
<b>Phần 6</b>	<b>Tổ chức và nhân sự</b>	<b>25</b>
6.1	Sơ đồ tổ chức của công ty năm 2012	25
6.2	Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành	25
6.3	Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm	25
6.4	Chính sách với người lao động	25
<b>Phần 7</b>	<b>Thông tin HĐQT và BKS</b>	<b>28</b>
7.1	Thủ lao HĐQT và BKS	28

7.2 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT .....	28
7.3 Thông tin giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và người thân: .....	28

---

# 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.
- ✓ **Tháng 8/2012:** Liên doanh SCS chính thức khai trương và đưa vào hoạt động toà nhà "Không gian Internet Chíp Sáng" tại Khu CNC Thành phố Hồ Chí Minh.
- ✓ **Tháng 10/2012:** Liên doanh CSA chính thức khai trương và đưa vào khai thác dịch vụ quảng bá trực tuyến NORON.VN.

### 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, cổng 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). Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Bán buôn nông lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ tre nứa) và động vật sống. Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. Sản xuất thiết bị điện chiếu sáng.

### 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 đổi 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).

#### **Giá trị cốt lõi (5T):**

- Tư duy sáng tạo
- Tính cách chuyên cần
- Tác phong chuyên nghiệp
- Thái độ tôn trọng
- Tinh thần cống hiến

#### **1.4 Tình hình hoạt động**

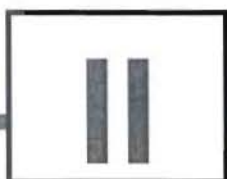
Với triết lý kinh doanh "Sáng tạo là nền tảng của thành công", Chíp Sáng là một trong những công ty cổ phần đi tiên phong trong các lĩnh vực đầu tư và phát triển công nghệ cao (CNC). Bắt đầu từ việc đầu tư góp vốn vào công ty TNHH Bán dẫn Việt Nam (VSMC) để thực hiện việc nghiên cứu, thiết kế và phát 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.

Năm 2012 tiếp tục là một năm đầy thách thức với các doanh nghiệp Việt Nam, và do đó Chíp Sáng cũng chịu những tác động không nhỏ từ tình hình kinh tế chung của đất nước. Mặc dù vậy, với sự nỗ lực rất lớn từ tập thể lãnh đạo và nhân viên công ty, các dự án trọng điểm của công ty đã được triển khai đúng tiến độ. Dự án tòa nhà BCIS ở Khu CNC đã được công ty liên doanh Sacom Chíp Sáng ([www.scs.vn](http://www.scs.vn)) hoàn thành và đưa vào khai thác chính thức từ tháng 8/2012, hiện là điểm sáng góp phần không nhỏ vào việc thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Khu CNC thành phố Hồ Chí Minh. Dịch vụ quảng bá trực tuyến NORON.VN đã được liên doanh Chíp Sáng & Ashmanov ([www.csa.vn](http://www.csa.vn)) chính thức khai trương từ tháng 10/2012, cho đến thời điểm hiện tại đã thu hút hơn 2000 khách hàng tiềm năng đăng ký sử dụng. Mạng kinh doanh giải pháp tiết kiệm năng lượng (ESCO) của Chíp Sáng cũng đánh dấu những bước đi mạnh và vững chắc thông qua việc triển khai các giải pháp tiết kiệm năng lượng trên quy mô lớn cho các nhà máy và tập đoàn, không những đem lại hiệu quả tài chính cho khách hàng, cho công ty mà còn góp phần bảo vệ môi trường cho xã hội. Mạng kinh doanh hàng điện tử cũng đã bắt đầu đem lại những kết quả khả quan thông qua việc hợp tác với những nhà cung cấp và phân phối có thương hiệu và tên tuổi tại Việt Nam và thế giới.

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

Theo báo cáo của nhiều tổ chức nghiên cứu độc lập, năm 2013 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**



---

## **BÁO CÁO HĐQT**

Tóm tắt tình hình tài chính và kết quả thực hiện kế hoạch trong năm 2012, một số thành tựu đạt được cũng như tồn tại cần giải quyết và định hướng chiến lược phát triển năm 2013.



## Phần 2 Báo cáo HĐQT

### 2.1 Tình hình tài chính tổng quát

Một số chỉ tiêu tổng quát theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2012 được thể hiện trong bảng dưới đây:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2011
<b>Tổng giá trị tài sản</b>	<b>81.852.103.615</b>	<b>87.532.718.972</b>
- Tài sản ngắn hạn	35.852.949.981	53.539.819.272
- Tài sản dài hạn	45.999.153.634	33.992.899.700
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>81.852.103.615</b>	<b>87.532.718.972</b>
- Nợ phải trả	7.675.463.554	4.937.046.743
- Vốn chủ sở hữu	72.220.127.957	81.544.407.668
- Lợi ích CĐ thiểu số	1.956.512.104	1.051.264.560
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>2.707.950.363</b>	<b>3.626.335.901</b>
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>222</b>	<b>405</b>

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

Tình hình thực hiện kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2012:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	% thực hiện/KH
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>43.505</b>	<b>31.111</b>	<b>72%</b>
- Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	39.237	25.994	66%
- Doanh thu hoạt động tài chính	4.118	4.827	117%
- Lợi nhuận khác	150	290	193%
<b>Chi phí</b>	<b>39.201</b>	<b>28.404</b>	<b>72%</b>
- Giá vốn hàng bán	33.188	21.032	63%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.576	6.581	118%
- Chi phí tài chính		35	
- Chi phí bán hàng	437	226	52%
- Lỗ trong công ty LD LK		- 530	
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>4.304</b>	<b>2.708</b>	<b>63%</b>

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.

- 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.

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

- Tháng 8/2012 Hội đồng Quản trị đã thống nhất đồng ý đơn từ nhiệm của bà Trần Thị Kim Quyên, chấp nhận công văn của LH HTX TP.HCM ( Saigon Co.op) giới thiệu Ông Nguyễn Anh Đức (P.TGD SG Co.op) thay thế.
- Trong năm 2012, thông qua 10 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 công ty.

### 2.4 Định hướng phát triển 2013

Những tháng đầu năm 2013 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. Tuy nhiên HĐQT vẫn đánh giá sẽ có rất nhiều thách thức và khó khăn cho công ty trong năm 2013. Thị trường BĐS tiếp tục đóng băng, nợ xấu cao, rủi ro thị trường tài chính cũng như tình hình chính trị khu vực căng thẳng... vẫn là những rủi ro tiềm ẩn cho sự phát triển kinh tế Việt nam nói chung và công ty nói riêng.

Do đó trong năm 2013, HĐQT quyết định chọn lựa định hướng "Hạn chế đầu tư chiều rộng; Tranh thủ thời cơ đầu tư chiều sâu" với hai mục tiêu chính: đảm bảo hoạt động có lãi và từng bước thực hiện Tầm nhìn của công ty như trình bày trên.

HĐQT sẽ tiếp tục chỉ đạo sát sao và quyết liệt việc thực hiện những dự án trọng điểm của công ty, cụ thể như sau:

#### 2.4.1 Kinh doanh 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 chưa có dấu hiệu phục hồi, dự án BCIS vẫn có khả năng khai thác tối đa tính chất rất đặc biệt của mình: hiện là dự án văn phòng cho thuê duy nhất đang được triển khai trong Khu CNC. Trong năm 2013, HĐQT sẽ tập trung thực hiện chỉ đạo và hỗ trợ kịp thời để cùng công ty liên doanh (*công ty TNHH Sacom – Chíp Sáng*) đảm bảo mục tiêu kinh doanh đặt ra, phấn đấu đạt tỷ lệ lấp đầy là 70% vào cuối năm 2013.

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

Trong năm 2013, công ty sẽ tập trung phát triển thị trường giải pháp tiết kiệm năng lượng cho các nhà máy, khu công nghiệp có mức tiêu thụ điện năng lớn, đặc biệt là điện năng chiếu sáng. Địa bàn hoạt động, khác với năm 2012, sẽ không bó hẹp tại Thành phố Hồ Chí Minh mà công ty sẽ nỗ lực tìm kiếm cơ hội tại bất cứ tỉnh/thành nào có tiềm năng. Song song đó, công ty cũng sẽ tiến hành khảo sát, nghiên cứu, tìm hiểu về khả năng hợp tác để bước sang năm 2014 sản xuất sản phẩm có thương hiệu Việt nam, đảm bảo chất lượng, uy tín và giá thành phù hợp.

#### **2.4.3 Phát triển cung cấp dịch vụ CNTT và Truyền thông**

Năm 2013 dự kiến sẽ là năm mang tính quyết định cho các hoạt động của liên doanh Chíp Sáng & Ashmanov. Với việc dịch vụ Noron.vn được đưa vào hoạt động và sản phẩm lọc nội dung Semantic Webfilter cũng đã sẵn sàng cho việc triển khai đại trà trên diện rộng, HĐQT sẽ chỉ đạo và đốc thúc để bổ sung danh mục sản phẩm đưa ra thị trường của liên doanh, cụ thể trong lĩnh vực chống rò rỉ thông tin, đồng thời tăng cường độ và hiệu quả của khâu quảng bá, tiếp thị để nhanh chóng mở rộng hoạt động kinh doanh của liên doanh.

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

*Hoạt động kinh doanh phân phối sản phẩm điện tử, điện gia dụng:* Trong năm 2013, với việc hình thành các mối quan hệ hợp tác tốt đẹp với các nhà cung cấp và nhà phân phối có thương hiệu và uy tín, HĐQT sẽ chỉ đạo nhằm phát huy tốt nhất hiệu quả về doanh thu của mảng kinh doanh này do tỉ trọng rất quan trọng của mảng kinh doanh này trong lợi nhuận của công ty. Bên cạnh đó, công ty cũng sẽ khẩn trương chuẩn bị các tiền đề cần thiết để, ngay khi có thể, thực hiện đa dạng hóa cơ cấu mặt hàng theo hướng tăng cường các sản phẩm có hàm lượng chất xám và công nghệ tiên tiến cao hơn.

*Hoạt động kinh doanh cho thuê văn phòng ở số 253 Điện Biên Phủ:* Đây là mảng hoạt động gặp khó khăn trong năm 2012 và sẽ tiếp tục khó khăn trong năm 2013 do sự sụt giảm lớn của thị trường văn phòng cho thuê. Trong tình hình đó, HĐQT sẽ cố gắng có những chỉ đạo cần thiết để đảm bảo hoạt động này tiếp tục đóng góp vào hiệu quả kinh doanh cho công ty.

*Hoạt động của Công ty VSMC:* HĐQT sẽ tiếp tục hỗ trợ tìm kiếm đối tác có năng lực, 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.

Trong năm 2012, công ty tiếp tục quá trình "leo dốc" của mình như HĐQT đương nhiệm đã trình bày với các cổ đông trong Đại hội cổ đông năm 2010 và có đạt được một số kết quả nhất định. Các dự án đầu tư của công ty đều đã được triển khai và chứng tỏ được hiệu quả ban đầu, tình hình tài chính của công ty vẫn lành mạnh, không có nợ xấu và có lãi.

Tuy nhiên tất cả các kết quả vừa nêu mới chỉ ở trạng thái sơ khởi và chưa ổn định. Nếu những vấn đề kinh tế và tài chính vĩ mô hiện thời còn kéo dài trong năm 2013, Chíp Sáng sẽ còn phải đối mặt với rất nhiều thách thức lớn. HĐQT sẽ tiếp tục tập trung mọi nỗ lực của mình và nêu cao tinh thần trách nhiệm đối với cổ đông để đưa công ty vượt mọi khó khăn, bảo đảm điều kiện để phát triển mạnh khi tình hình chung cho phép. HĐQT rất mong tiếp tục nhận được sự đồng lòng và ủng hộ của toàn thể cổ đông.

Tp.HCM ngày 8 tháng 04 năm 2013.

**TM. Hội đồng quản trị**

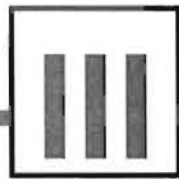
**Chủ tịch**



**Lương Văn Lý**



**Phần**



## **BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH**

Tóm tắt kết quả hoạt động năm 2012 và đề xuất định hướng, kế hoạch hoạt động năm 2013.

## 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 2012:

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	%	43,80	61,16
Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	56,20	38,84
<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	9,38	5,64
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	90,62	92,84
<b>Khả năng thanh toán</b>			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	9,1	46,51
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	2,2	43,42
<b>Tỷ suất sinh lời</b>			
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	5,23	21,05
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	1,66	3,47
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	%	1,9	3,73

- 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: 337 cổ đông, trong đó:
    - Cổ đông là Pháp nhân: 5 cổ đông với 1.701.218 cổ phần, chiếm 24,6 % tổng số cổ phần Công ty, gồm:

STT	Đơn vị	Số Lượng CP
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM Saigon Coop	1.308.218
2	Công ty CP Tập Đoàn Thiên Long	152.000
3	Công ty CP Đầu tư Địa ốc Ô tô Phương Trang	140.000

STT	Đơn vị	Số Lượng CP
4	Công ty TNHH Vi mạch điện tử Việt VMicro LED	100.000
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 1,78% tổng số cổ phần Công ty.
- Tình hình chuyển nhượng trong năm 2012
  - Tổng số giao dịch: 04 giao dịch
  - Số CP được giao dịch: 48.672 CP
  - Tỷ lệ %/Tổng số CP Công ty: 0,7%
- Tỷ lệ cổ phần của cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/12/2012 như sau:

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM (Đ/d : Ô Nguyễn Anh Đức)	1.308.218	18.9%
2	Bà Phạm Thị Tâm Tuyền	208.342	3%
3	Ông Nguyễn Quốc Hùng	140.560	2%
4	Bà Lê Thị Thanh Phương	56.700	0.8%
5	Ông Nguyễn Chánh Khê	46.800	0.68%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.760.620</b>	<b>25.38%</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 2012

Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2012:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Tỷ lệ TH 2012/2011
Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	14.450.968.608	26.046.929.683	180%
Các khoản giảm trừ	-	52.552.124	
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	14.450.968.608	25.994.377.559	180%
Giá vốn hàng bán	11.030.705.849	21.031.981.840	191%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	3.420.262.759	4.962.395.719	145%
Doanh thu hoạt động tài chính	7.614.735.613	4.827.280.828	63%
Chi phí tài chính	1.238.389.317	35.251.335	3%
Chi phí bán hàng	175.351.947	225.543.779	129%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.195.209.991	6.581.003.288	80%

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.426.047.116	2.947.878.145	207%
Thu nhập khác	1.538.007	289.585.431	18829%
Phần lãi hoặc lỗ trong Cty liên kết, liên doanh	2.198.750.777	-529.513.214	-24%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3.626.335.901	2.707.950.363	75%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	484.817.689	1.334.727.455	275%
Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại	99.576.326	13.782.614	14%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	3.041.941.886	1.359.440.294	45%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	405	222	55%

Thuyết minh:

- Tỷ lệ thực hiện doanh thu năm 2012 so với năm 2011 đạt mức 180%, tuy nhiên chỉ đạt khoảng 72% so với kế hoạch 2012 đề ra.
- Trong năm 2012, có sự dịch chuyển tỷ lệ doanh thu giữa các dịch vụ, bên cạnh dịch vụ cho thuê văn phòng thì các dịch vụ khác như dịch vụ vẽ cung cấp giải pháp chiếu sáng và tiết kiệm năng lượng, dịch vụ phân phối hàng gia dụng, thiết bị điện tử cũng từng bước phát triển ổn định.
- Phần lãi lỗ trong công ty liên kết ghi nhận trên báo cáo hợp nhất năm 2012 là khoản ghi nhận lỗ 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 2012 và chỉ đạo của HĐQT, Ban điều hành đã không ngừng nỗ lực để thực hiện tốt kế hoạch năm 2012. Tuy nhiên chỉ tiêu doanh số và lợi nhuận đã không đạt được kế hoạch đề ra. Ngoài những lý do khách quan do tình hình kinh tế khó khăn, BDH cũng xin nhận trách nhiệm của mình. Mặc dù vậy, đứng từ góc độ quản lý, năm 2012 cũng ghi nhận những những kết quả nổi bật sau:

**3.3.1 Đưa dự án BCIS vào hoạt động**

Dự án BCIS đã được hoàn thành và đi vào hoạt động từ tháng 8/2012. Hiện tại, mặc dù tình hình thị trường văn phòng cho thuê có nhiều khó khăn, Ban điều hành đang cùng phối hợp với công ty liên doanh Sacom – Chíp Sáng tập trung cao độ cho việc phát triển kinh doanh, phần đầu đạt tỷ lệ lấp đầy khoảng 70% vào cuối năm 2013.

**3.3.2 Triển khai dự án Tiết kiệm năng lượng quy mô lớn**

Mặc dù thị trường còn mới và mức độ phát triển không nhanh như dự kiến, nhưng năm 2012 cũng đã đánh dấu một bước ngoặt của công ty trong lĩnh vực cung cấp các giải pháp, sản phẩm chiếu sáng tiết kiệm



năng lượng với việc ký kết một số hợp đồng triển khai giải pháp ứng dụng TKNL trên quy mô lớn cho khách hàng. Thông qua đó, công ty đã trở thành một trong những đơn vị tiên phong trong hoạt động này. Đây sẽ là tiền đề giúp công ty củng cố thương hiệu cũng như phát triển kinh doanh trong năm 2013 và các năm tiếp theo.

### 3.3.3 Phát triển dịch vụ quảng bá online (noron.vn) và lọc web

Tháng 10/2012, liên doanh Chíp Sáng & Ashmanov đã chính thức khai trương dịch vụ quảng bá trực tuyến NORON.VN, và cho đến nay đã thu hút được hơn 2000 khách hàng đăng ký sử dụng. Dịch vụ này sẽ là nền tảng để liên doanh CSA đột phá vào thị trường quảng bá trực tuyến rất tiềm năng (theo thống kê mới nhất, tính đến hết năm 2012, số lượng người sử dụng Internet tại Việt Nam đã lên đến gần 32triệu).

Năm 2012, CSA cũng đã hoàn thiện giải pháp lọc nội dung web bằng công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên (Semantic webfilter) độc đáo với chất lượng và tính năng vượt trội, sẵn sàng cho việc triển khai trên quy mô rộng rãi. Công ty đã ký kết những thỏa thuận hợp tác với các khách hàng là các tổ chức quản lý nhà nước và các tập đoàn viễn thông lớn.

### 3.3.4 Các thành tựu nổi bật khác

Ngoài những kết quả quan trọng đã nêu trên, thì trong năm 2012 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.
- 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 mục tiêu phát triển lâu dài, bền vững của công ty.

## 3.4 Mục tiêu hoạt động năm 2013

Năm 2013, công ty sẽ tập trung để hoàn thành kế hoạch như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2013	Tăng/giảm so với TH 2012
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	46.637	79%
Giá vốn hàng bán	38.873	85%
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp DV	7.764	56%
Doanh thu hoạt động tài chính	1.200	-75%
Chi phí bán hàng	1.696	652%

Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.335	-34%
Lãi/lỗ từ công ty LD, LK	86	
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3.018	11%

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)**

- a) Xây dựng bằng được các lợi thế cạnh tranh làm nền tảng cho việc mở rộng và phát triển kinh doanh bằng cách:
  - Tập trung khai thác thị trường B2B, đặc biệt là các khu công nghiệp và nhà máy lớn.
  - Cung cấp giải pháp và dịch vụ tiết kiệm năng lượng tổng thể;
  - Duy trì chất lượng sản phẩm để giữ gìn và phát triển thương hiệu;
  - Nâng cao chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng;
  - 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;

#### **3.4.2 Hoạt động kinh doanh khác**

- a) Dịch vụ cho thuê văn phòng
  - Giữ chân khách hàng bằng việc đảm bảo chất lượng dịch vụ;
  - Linh hoạt khai thác kinh doanh đối với mặt bằng trống;
  - 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) 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 các kênh bán lẻ lớn (kênh B2C). Xem xét đóng các hoạt động kinh doanh đa dịch vụ không đem lại hiệu quả cao;
  - 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, 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

- Tiếp tục góp vốn cho các liên doanh theo đúng tiến độ đã cam kết. Ban điều hành cũng sẽ nỗ lực tìm kiếm thêm các đối tác tiềm năng khác để có thể mời làm đối tác, cổ đông chiến lược.
- 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.
- Giám sát tốt hoạt động kinh doanh và tài chính của liên doanh; cùng tham gia có ý kiến về định hướng hoạt động của liên doanh để mang lại hiệu quả tốt nhất.

Những mục tiêu năm 2013 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 08 tháng 04 năm 2013.

**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 2012 (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 5 Báo cáo BKS

### 5.1 Hoạt động của Ban kiểm soát

Ban kiểm soát hiện có 3 thành viên là Bà Bùi Thị Kim Nga, ông Phạm Ngọc Tuấn và ông Ngô Quốc Hùng. Năm 2012, Ban Kiểm soát không có sự thay đổi nhân sự và đã thực hiện các công việc sau:

- Lập kế hoạch kiểm tra, giám sát và phân công trách nhiệm cho từng thành viên.
- Giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban điều hành trong việc triển khai Nghị quyết Đại hội cổ đông, tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ và các quy định của Công ty trong công tác quản lý và điều hành hoạt động Công ty
- Tham gia và đóng góp ý kiến trong các cuộc họp của Hội đồng quản trị
- Kiểm tra hoạt động của công ty con, công ty liên doanh, liên kết
- Thẩm định báo cáo tài chính hàng quý, báo cáo tài chính năm 2012 trước và sau kiểm toán

### 5.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động của công ty

#### 5.2.1. Công tác quản lý của HĐQT và TGD:

- Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo quy định của Pháp luật, Điều lệ công ty và Nghị quyết của Đại hội cổ đông với tinh thần trách nhiệm cao, vì lợi ích hợp pháp của Công ty.
- Năm 2012, công ty không phát sinh tranh chấp và Ban Kiểm soát cũng không nhận được đơn thư của cổ đông đề nghị kiểm tra, xác minh các vấn đề liên quan đến hoạt động quản lý, điều hành của Công ty.
- Trong năm, có sự thay đổi nhân sự Hội đồng quản trị: Bà Trần Thị Kim Quyên đã có đơn đề nghị xin thôi tham gia thành viên Hội đồng quản trị do đã đến tuổi nghỉ hưu. Vì vậy, để đảm bảo số lượng và chất lượng hoạt động của Hội đồng Quản trị, Hội đồng quản trị đã tạm thời bổ sung ông Nguyễn Anh Đức – Phó Tổng Giám Đốc Liên Hiệp HTX Thương mại TP Hồ Chí Minh - làm thành viên Hội đồng quản trị kể từ ngày 29/8/2012, theo NQ số 04/NQ-HĐQT.

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

##### a. Công ty CP Chíp Sáng:

- Trong năm, công ty thực hiện việc mua lại 1.114.061 cổ phiếu quỹ với giá mua 10.000 VND/cổ phần theo Nghị quyết 01/NQ- ĐHCĐ/2012 ngày 29/6/12 của Đại hội đồng cổ đông thường niên. Đồng thời, đã thông qua phương án góp 3 tỷ đồng vào Công ty SCS để tăng vốn Điều lệ, thời gian

góp vốn vào Quý 1/2013 theo Nghị quyết của HĐQT số 05/NQ-HĐQT ngày 24/12/2012. Ngoài ra, Công ty đã ký bảo lãnh thanh toán cho khoản vay của SCS tại ngân hàng Vietcombank Thủ Đức theo tỷ lệ vốn góp vào SCS (khoảng 15 tỷ đồng)

- Vẫn duy trì chiến lược “lấy ngắn nuôi dài”, công ty đã tạo được nguồn thu ổn định từ việc cho thuê văn phòng, phát triển tốt kênh phân phối hàng gia dụng vào Hệ thống siêu thị Co.opmart, thực hiện khá hiệu quả dịch vụ phân phối sản phẩm điện tử cho Samsung. Doanh thu năm 2012 đã không đạt kế hoạch đề ra nhưng tỷ lệ lợi nhuận trước thuế vượt 16% so với kế hoạch.
- Dịch vụ Esco (bao gồm tư vấn cung cấp giải pháp chiếu sáng tiết kiệm và thi công công trình chiếu sáng dùng thiết bị Led) là mảng dịch vụ có tiềm năng được phát triển theo đúng định hướng của Công ty. Tuy nhiên, doanh thu dịch vụ này trong năm vẫn chưa đạt kế hoạch.
- Các khoản nợ phải thu từ VSMC đã được trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi từ năm 2010, 2011. Trong năm, HĐQT và TGD đã cố gắng xử lý, thu hồi nợ từ VSMC nhưng đến nay công ty vẫn chưa thu hồi được khoản nợ này.

#### **b. Công ty con, công ty liên doanh, liên kết:**

- **Công ty CP Sacom Chíp Sáng (SCS):** Toà nhà BCIS đã chính thức đi vào hoạt động vào ngày 15/8/12. Do những yếu tố khách quan nên doanh thu không đạt kế hoạch đề ra. Trong năm, Công ty đã ký hợp đồng vay trung và dài hạn 50 tỷ để bổ sung vốn kinh doanh và được hai bên liên doanh ký bảo lãnh thanh toán. Đồng thời, hai bên liên doanh cũng đã đồng ý phương án tăng vốn Điều lệ của SCS thêm 30 tỷ để đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2013.
- **Công ty CP bán dẫn Việt Nam:** Tình hình kinh doanh của VSMC vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn, thua lỗ kéo dài, mất khả năng chi trả các khoản nợ phải trả.
- **Công ty TNHH Chíp Sáng và Ashmanov (CSA):** Trong năm, công ty chủ yếu tập trung cho việc tiếp nhận công nghệ, bản địa hóa các sản phẩm và bắt đầu đưa một số sản phẩm ra thị trường như: Giải pháp lọc web theo nội dung Remparo; Giải pháp chống rò rỉ thông tin DLP; Dịch vụ quảng bá trên công cụ tìm kiếm Noron.vn vào tháng 10/12. Công tác bán hàng và thương mại hóa các sản phẩm chưa được đầu tư đúng mức nên doanh thu cung cấp dịch vụ không đáng kể.

#### *5.2.3. Báo cáo tài chính*

Ban kiểm soát đã thẩm định Báo cáo tài chính và báo cáo tài chính hợp nhất năm 2012 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 quy định hiện hành.
- Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/12

### **5.3 Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị và Cổ đông:**

- Ban kiểm soát đã phối hợp chặt chẽ với HĐQT, Tổng giám đốc trong việc thực hiện chức năng nhiệm vụ được giao. Thường xuyên tham gia các cuộc họp Hội đồng quản trị nhằm nắm bắt kịp thời mọi hoạt động của công ty.
- Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc đã cung cấp đầy đủ các thông tin và tài liệu liên quan đến hoạt động của công ty, tạo điều kiện thuận lợi để Ban kiểm soát hoàn thành tốt nhiệm vụ kiểm tra, giám sát của mình
- Trong năm, Ban kiểm soát vẫn chưa thực hiện việc liên lạc, trao đổi với các cổ đông về những vấn đề có liên quan đến hoạt động công ty.

### **5.4 Phương hướng hoạt động năm 2013:**

Để thực hiện nhiệm vụ kiểm soát theo luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty, Ban kiểm soát đề ra phương hướng hoạt động năm 2013 như sau :

- Tiếp tục thực hiện kiểm tra, giám sát công tác quản lý và điều hành hoạt động Công ty của Hội đồng quản trị, Ban điều hành trong việc triển khai Nghị quyết Đại hội cổ đông, tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ và các quy định của Công ty.
- Phối hợp với Ban Điều hành kiểm tra hoạt động của công ty con, công ty liên kết 6 tháng lần
- Thẩm định báo cáo tài chính của công ty 6 tháng đầu năm 2013, báo cáo tài chính năm 2013 trước và sau kiểm toán
- Xem xét và giải quyết các đơn thư khiếu nại của các cổ đông về những vấn đề có liên quan đến hoạt động của Công ty (nếu có)

### **5.5 Kiến nghị:**

- Ban điều hành cần có biện pháp tích cực hơn trong việc thu hồi nợ phải thu VSMC nhằm hạn chế thiệt hại cho công ty. Đồng thời tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng cổ phần tại VSMC
- Hỗ trợ CSA trong hoạt động quảng bá, tiêu thụ sản phẩm và xây dựng thương hiệu của công ty.

- Đối với các dự án đầu tư trong lĩnh vực công nghệ cao, HĐQT và Ban điều hành cần cân nhắc và lựa chọn thời điểm đầu tư thích hợp nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho công ty.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 03 năm 2013

**TM. Ban Kiểm soát**  
**Trưởng Ban**



**Bùi Thị Kim Nga**



**Phần**

**VI**

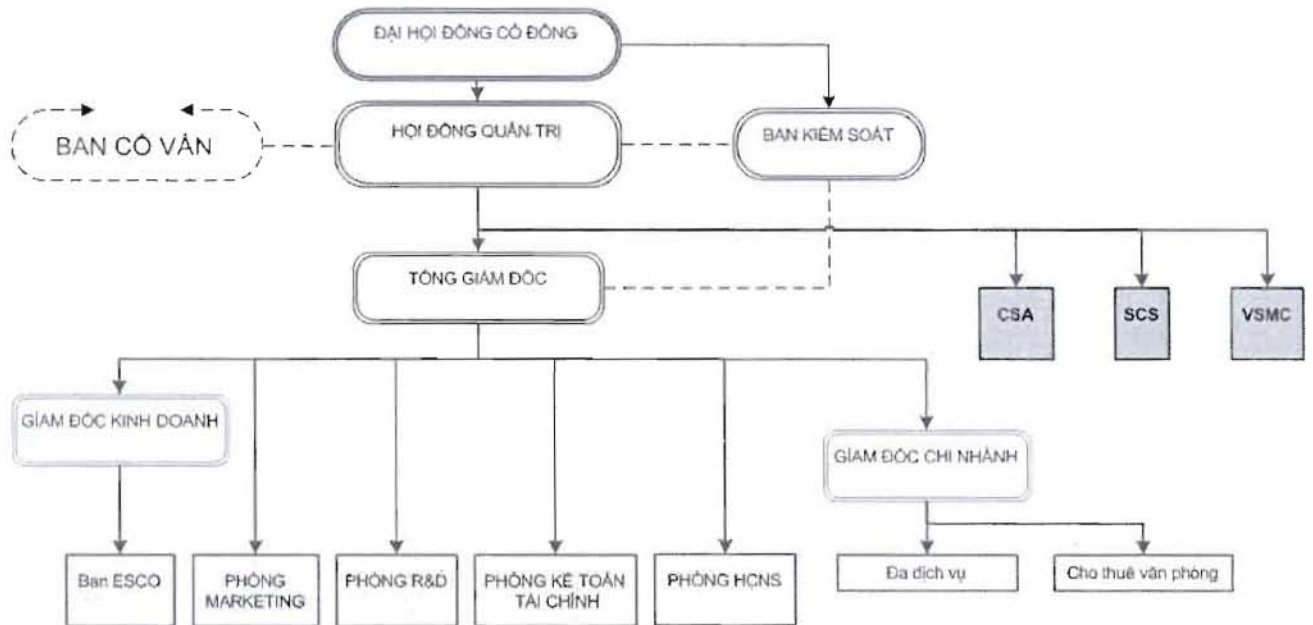
## **TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ**

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 2012



### 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

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ II	Chức danh	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc
Bà Trần Thị Kim Quyên	Phó CT HĐQT	20/05/2011	31/08/2012
Ông Nguyễn Anh Đức	Phó CT HĐQT	01/09/2012	

### 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: 216.000.000 VNĐ
  - Tổng thù lao Ban kiểm soát năm 2011 : 120.000.000 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	Ông Lương Văn Lý	50.000	50.000	0.72%
2	Bà Trần Thị Kim Quyên	20.000	20.000	0.29%
3	Ông Phạm Hồng Kỳ	38.100	38.100	0.55%
4	Ông Nguyễn Quang Trung	20.411	20.411	0.29%

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

## KẾT THÚC TÀI LIỆU

