

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT
DIGIWORLD®
CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ

(Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 0302861742, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 13/02/2003 và điều chỉnh lần thứ 16 ngày 12/06/2015)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH

(Quyết định đăng ký niêm yết số: 308/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 24/07/2015)

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN



BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ

Trụ sở chính: Tầng 8, Tòa nhà Ngân hàng Nam Á, Số 201-203 Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (+84-8) 3929 0059 Fax: (+84-8) 3929 0060 Website: www.digiworld.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (+84-8) 38 24 28 97 Fax: (+84-8) 38 24 29 97 Website: www.ssi.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Bà Tô Hồng Trang

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Điện thoại: (+84-8) 3929 0059 Fax: (+84-8) 3929 0060 Email: ir@dgw.com.vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	7
1.	Rủi ro về kinh tế.....	7
2.	Rủi ro về luật pháp.....	8
3.	Rủi ro do đặc thù ngành.....	9
4.	Rủi ro về biến động giá cổ phiếu.....	10
5.	Rủi ro khác.....	11
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	12
1.	Tổ chức niêm yết.....	12
2.	Tổ chức tư vấn.....	12
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	13
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT.....	14
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	14
1.1	Thông tin chung.....	14
1.2	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	15
1.3	Các giải thưởng Công ty đã đạt được:.....	16
1.4	Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty.....	18
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	22
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	24
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách Cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông.....	25
4.1	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty.....	25
4.2	Danh sách cổ đông sáng lập.....	26
4.3	Cơ cấu cổ đông của Công ty.....	26
5.	Danh sách Công ty mẹ và các Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết.....	26
5.1	Danh sách Công ty mẹ: không có.....	26
5.2	Danh sách các công ty con: không có.....	26
5.3	Danh sách các công ty liên doanh, liên kết: không có.....	28
6.	Hoạt động kinh doanh.....	28
6.1	Sản lượng sản phẩm / giá trị dịch vụ qua các năm.....	28
6.1.1	Các sản phẩm dịch vụ chính của Công ty.....	28
6.1.2	Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp các sản phẩm của Công ty qua các năm:.....	30

6.3	Nguyên vật liệu	32
6.3.1	Nguồn cung cấp và sự ổn định của nguồn cung cấp.....	32
6.3.2	Ảnh hưởng của giá cả sản phẩm từ các nhà sản xuất lên doanh thu và lợi nhuận của Công ty	33
6.4	Chi phí sản xuất	34
6.5	Trình độ công nghệ	35
6.6	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	37
6.7	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm	38
6.8	Hoạt động Marketing.....	38
6.9	Hoạt động hướng tới cộng đồng.....	40
6.10	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	41
6.11	Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết:.....	42
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	44
7.1	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh	44
7.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.....	45
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	46
8.1	Vị thế của Công ty trong ngành	46
8.3	Triển vọng phát triển của ngành	50
8.4	So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các Doanh nghiệp trong cùng ngành.....	53
8.5	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới:.....	55
9.	Chính sách đối với người lao động.....	56
9.1	Số lượng người lao động trong Công ty.....	56
9.2	Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp.....	56
10.	Chính sách cổ tức.....	57
11.	Tình hình hoạt động tài chính.....	58
11.1	Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua	58
11.2	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	63
11.3	Các giải trình liên quan đến Báo cáo tài chính:	64
11.3.1	Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013	64
11.3.2	Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014	65
11.3.3	Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2015.....	66

12.	Hội đồng Quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban kiểm soát; Giám đốc tài chính; Kế toán trưởng.....	67
12.1	Hội Đồng Quản Trị	68
12.2	Ban Tổng Giám đốc	73
12.3	Ban Kiểm Soát	74
12.4	Kế toán trưởng.....	77
13.	Tài sản thuộc sở hữu Công ty	78
14.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2015 và 2016	80
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	85
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết:	85
17.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:.....	85
V.	CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	86
1.	Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông	86
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu.....	86
3.	Tổng số chứng khoán niêm yết: 23.583.669 cổ phiếu	86
4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật:.....	86
5.	Phương pháp tính giá	87
5.1.	Phương pháp so sánh dựa trên chỉ số P/B:	87
5.2.	Phương pháp so sánh hệ số P/E:.....	88
5.3.	Tổng hợp giá tham chiếu của Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thế Giới Số:.....	89
6.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	90
7.	Các loại thuế liên quan.....	90
7.1	Đối với Công ty	90
7.2	Đối với nhà đầu tư.....	91
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	92
1.	Tổ chức niêm yết	92
2.	Tổ chức tư vấn.....	92
3.	Tổ chức kiểm toán	93
VII.	PHỤ LỤC.....	94

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 06/07/2015	25
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 06/07/2015	26
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 06/07/2015	26
Bảng 4: Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm của Công ty	30
Bảng 5: Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm của Công ty	31
Bảng 6: Danh sách các Nhà cung cấp sản phẩm	33
Bảng 7: Tỷ trọng các yếu tố chi phí trên doanh thu thuần qua các năm	34
Bảng 8: Danh sách các hợp đồng dịch vụ có giá trị lớn đã ký trong năm 2014 và 2015	42
Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	44
Bảng 10: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh	53
Bảng 11: So sánh các chỉ tiêu về tài chính	54
Bảng 12: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm	57
Bảng 13: Số dư các quỹ	59
Bảng 14: Bảng phân phối lợi nhuận năm 2014	60
Bảng 15: Tổng dư nợ vay của Công ty	60
Bảng 16: Chi tiết các khoản phải thu	60
Bảng 17: Chi tiết các khoản phải thu khách hàng tại thời điểm 31/12/2014	61
Bảng 18: Chi tiết các khoản phải trả	61
Bảng 19: Chi tiết các khoản phải trả nhà cung cấp tại thời điểm 31/12/2014	62
Bảng 20: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty	63
Bảng 21: Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát;	67
Bảng 22: Tình hình tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2014	78
Bảng 23: Tình hình tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/03/2015	79
Bảng 24: Tình hình nhà xưởng, tài sản, đất đai và bất động sản thuộc quyền sở hữu của Công ty	79
Bảng 25: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015 và năm 2016	80

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty	22
Sơ đồ 2: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	24

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Công ty Cổ phần Thế Giới Số (sau đây gọi tắt là “Công ty” hoặc “Digiworld”) được thành lập từ năm 2003 với hoạt động kinh doanh chính là nhà phân phối chính thức các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động của các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như: Acer, Asus, HP, Dell, Toshiba, Samsung, Gateway, Genius, Logitech, Belkin, APC, Lenovo, Fuji Xerox, Nokia, Alcatel, Lenovo, Ricoh, Wiko, Xiaomi, Với hệ thống kênh phân phối rộng lớn trên 6.000 đại lý phủ kín 63 tỉnh thành cả nước, cùng 03 trung tâm bảo hành ủy quyền DGCare, 04 trung tâm kinh doanh và chuỗi hệ thống quản lý bằng phần mềm ERP, SAP tiên tiến – cung ứng hàng hóa DGSupply Chain với tổng diện tích 7.000 m², Digiworld đã từng bước khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp phân phối hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Với đặc thù của ngành, Công ty sẽ chịu ảnh hưởng bởi một số rủi ro sau đây:

1. Rủi ro về kinh tế

Từ năm 2013 đến nay, nền kinh tế toàn cầu đã có những dấu hiệu phục hồi so với giai đoạn khủng hoảng trước đó. Việt Nam vì thế cũng nhận được những tác động tích cực từ sự phục hồi chung của nền kinh tế toàn cầu. Đồng thời, những nỗ lực của Chính phủ nhằm kích thích nền kinh tế thông qua chính sách tiền tệ và tài khóa linh hoạt nhưng vẫn giữ được những mục tiêu cơ bản như kiềm chế lạm phát, ổn định tỷ giá, ... đã hỗ trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp trong ngành kinh doanh nói chung và Digiworld nói riêng.

- **Tăng trưởng GDP:** Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP đã có nhiều khả quan với mức tăng lần lượt là 5,25% (năm 2012); 5,42% (năm 2013) và 5,98% (năm 2014) mặc dù tình hình kinh tế thế giới vẫn còn nhiều khó khăn. Các diễn biến này cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các ngành, các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực. Mục tiêu đặt ra cho GDP năm 2015 khoảng 6,2% đã được Quốc hội thông qua với kỳ vọng nền kinh tế sẽ ổn định và tăng trưởng tốt hơn nữa so với năm 2014. Điều này sẽ ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh doanh của Digiworld.
- **Lạm phát:** Từ mức lạm phát 2 con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, dẫn đến việc lạm phát đã giảm xuống chỉ còn 6,84% năm 2012 và 6,04% năm 2013. Trong năm 2014, mức lạm phát chỉ có 4,09%, đây là mức thấp nhất kể từ năm 2002 trở lại đây. Như vậy, bình quân mỗi tháng CPI chỉ tăng khoảng 0,25% thấp nhất trong vòng 13 năm gần đây. Trong năm 2015 Chính phủ dự báo lạm phát sẽ được duy trì ở mức 5% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Nếu lạm phát được kiểm soát tốt sẽ hỗ trợ Công ty trong công tác kiểm soát chi phí đầu vào mang lại nhiều thuận lợi cho Công ty trong những năm tiếp theo.
- **Lãi suất:** Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ và đặc biệt là lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ

hơn. Từ mức lãi suất trên 20% những năm 2010 – 2011, lãi suất cho vay thời điểm hiện tại đã giảm mạnh xuống phổ biến ở mức 9 – 10%/ năm.

Với đặc thù của ngành phân phối, nhu cầu vốn lưu động của Digiworld khá lớn và Công ty thường huy động vốn ngắn hạn từ các ngân hàng để bổ sung nhu cầu vốn lưu động. Lãi suất ngân hàng thấp sẽ giúp Công ty giảm áp lực trả lãi vay, tăng hiệu quả hoạt động cũng như lợi nhuận của Công ty. Ngược lại, chi phí lãi suất cao sẽ làm tăng chi phí lãi vay và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động.

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Quý I năm 2015
1	Chi phí lãi vay	34.202	25.117	6.007
2	Tổng chi phí	3.001.602	4.739.190	898.310
3	Tỷ trọng chi phí lãi vay / Tổng chi phí	1,14%	0,53%	0,67%

Trong giai đoạn từ năm 2013 đến Quý 1 năm 2015, tỷ trọng chi phí lãi vay trên tổng chi phí không cao, bình quân dao động từ 0,53% đến 1,14%.

Mặt khác, tỷ trọng nợ vay ngắn hạn trên tổng tài sản bình quân trong 3 năm gần đây chiếm khoảng 64,95% và Công ty luôn đảm bảo thanh toán đúng hạn mức quy định của ngân hàng nhằm nâng cao năng lực hoạt động, đồng thời Digiworld sẽ tiếp tục duy trì tình trạng này trong thời gian tới.

2. Rủi ro về luật pháp

Là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình Công ty Cổ phần, trở thành công ty đại chúng, tiến hành niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh nên Digiworld chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn có liên quan. Luật và các văn bản dưới luật trong các lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra dẫn đến ít nhiều ảnh hưởng tới hoạt động quản trị và kinh doanh của Công ty.

Đến nay Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) nên cần một hệ thống pháp lý hoàn thiện hơn để phù hợp với các chuẩn mực kinh tế pháp lý thế giới trong quá trình hội nhập. Ngoài ra, các chuẩn mực kế toán – kiểm toán mới cũng đang được xây dựng và hoàn chỉnh. Những sự thay đổi này cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng và các Công ty khác nói chung.

Việc ban hành hoặc thay đổi chính sách, quy định mới liên quan đến hoạt động của ngành có thể ảnh hưởng trực tiếp tới Công ty, đặc biệt những quy định liên quan đến xuất nhập khẩu, viễn thông. Do đó, để hạn chế rủi ro này Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các quy phạm pháp luật cũng như theo sát đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà Nước để lên kế hoạch chiến lược phát triển Công ty phù hợp.

3. Rủi ro do đặc thù ngành

Rủi ro công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân phối sỉ các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động nên Công ty sẽ chịu rủi ro đặc thù về công nghệ. Ngày nay tốc độ phát triển của công nghệ thông tin ngày càng nhanh dẫn đến sự thay đổi công nghệ cũng như mẫu mã của các dòng sản phẩm liên tục được cải thiện theo hướng tinh xảo và tiện ích hơn. Do vậy, vòng đời của sản phẩm khá ngắn, cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn giữa các hãng sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, dẫn đến rủi ro khá lớn về công nghệ. Vì vậy, Digiworld luôn tìm kiếm cơ hội mới và nắm bắt kịp thời và đầy đủ nhu cầu thị trường tại từng thời điểm để có những giải pháp kinh doanh phù hợp nhất nhằm kích thích tiêu dùng trong nước ở cả 3 phân khúc mà Digiworld đang hoạt động là phân phối máy tính xách tay, điện thoại di động và thiết bị văn phòng. Mặt khác, việc sở hữu hệ thống quản lý ERP và đội ngũ nhân sự nhiều kinh nghiệm trong ngành sẽ hỗ trợ Công ty rất nhiều trong bối cảnh vòng đời sản phẩm ngắn và tính cạnh tranh cao.

Rủi ro hàng tồn kho

Rủi ro quản lý hàng tồn kho luôn là vấn đề trở ngại không chỉ các doanh nghiệp phân phối sỉ nói chung mà doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ cũng đang gặp khá nhiều khó khăn. Nhận thức rất rõ tầm quan trọng hàng tồn kho đóng góp rất nhiều vào sự thành công cũng như hiệu quả hoạt động của Công ty, Digiworld đã từng bước cải thiện quy trình hoạt động của mình thông qua việc sở hữu hệ thống quản lý ERP – SAP, cho phép Công ty quản lý dữ liệu hàng tồn của từng đại lý một cách nhanh chóng và chính xác, từ đó Công ty ước tính được nhu cầu đơn hàng hàng tháng của từng đại lý và lên kế hoạch chi tiết nhập sản phẩm phù hợp với nhu cầu, giúp hạn chế tối thiểu tình trạng hàng tồn kho và nâng cao hiệu quả hoạt động không chỉ cho Digiworld mà cả đại lý của Công ty.

Rủi ro cạnh tranh

Cùng với xu hướng phát triển chung của ngành trong thời gian gần đây, thị trường phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động cũng có sự cạnh tranh tương đối, bởi hiện nay phần lớn các doanh nghiệp đều tập trung chủ yếu ở phân khúc thị trường bán lẻ và chỉ một vài đơn vị lớn có nhiều năm kinh nghiệm mới đầu tư vào phân khúc phân phối sỉ, điển hình như Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (PSD), Công ty TNHH Thương mại FPT, Công ty Cổ phần Siêu Thanh, Công ty Cổ phần TIE, chính vì vậy áp lực cạnh tranh của Digiworld tương đối thấp, theo thống kê của GFK tính đến thời điểm tháng 06/2015, cả nước có tổng cộng khoảng 10.000 đại lý mà Digiworld đã chiếm 60% thị phần cả nước, tức 6.000 đại lý.

Không những vậy, Digiworld đã luôn nỗ lực trong công tác tìm kiếm cơ hội mới và nắm bắt kịp thời thị trường tại từng thời điểm để có những giải pháp kinh doanh phù hợp nhất nhằm kích thích tiêu dùng trong nước ở cả 3 phân khúc mà Digiworld đang hoạt động là phân phối máy tính xách tay, điện thoại di động và thiết bị văn phòng, từ đó sẽ hỗ trợ Công ty rất nhiều trong bối cảnh cạnh tranh hiện tại.

Rủi ro tỷ giá

Hoạt động kinh doanh chính của Digiworld là phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin từ các hãng sản xuất nước ngoài nên hầu hết các giao dịch đều bằng đồng USD. Do đó, Công ty sẽ chịu rủi ro tỷ giá khi có sự thay đổi của tỷ giá đồng USD/VND liên quan trực tiếp đến các giao dịch của Công ty.

Căn cứ vào Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013 và năm 2014, cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty không ảnh hưởng nhiều khi tỷ giá USD biến động, cụ thể trong năm 2013, tỷ giá tăng/giảm 1% thì lợi nhuận trước thuế chỉ giảm/tăng 1,63 tỷ đồng, tương tự năm 2014 chỉ ảnh hưởng 1,62 tỷ đồng. Chi tiết như sau:

	Thay đổi tỷ giá USD	Ảnh hưởng thay đổi tỷ giá đến lợi nhuận trước thuế
Năm 2013	1%	-1.627.467.027
	-1%	1.627.467.027
Năm 2014	1%	-1.618.850.275
	-1%	1.618.850.275

Nhìn chung, Công ty luôn có chính sách quản lý tốt ảnh hưởng rủi ro tỷ giá đến hoạt động kinh doanh chính.

Ngoài ra, từ năm 2013 đến nay, Công ty có khoản dư nợ vay bằng đồng đô la Mỹ nhưng tỷ trọng khoản nợ vay ngắn hạn bằng ngoại tệ/Tổng nợ ngắn hạn không cao, bình quân khoảng 26,51%, cụ thể như sau:

TT	Chỉ tiêu (Triệu đồng)	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Nợ vay ngắn hạn ngoại tệ (USD)	12.900.000	15.900.000	15.900.000
2	Tỷ giá USD/VND (Nguồn: SBV)	21.085	21.380	21.530
3	Nợ vay ngắn hạn ngoại tệ (quy đổi VND)	271.997	339.942	342.327
4	Tỷ trọng Nợ vay ngắn hạn ngoại tệ/Nợ ngắn hạn	27,85%	26,30%	25,39%

Những khoản nợ vay ngoại tệ này đều có thời hạn vay dưới 1 năm, hầu hết các khoản vay bổ sung vốn lưu động và Công ty luôn đảm bảo thanh toán đúng hạn mức quy định của ngân hàng.

Mặt khác, với đặc thù của ngành, chu kỳ nhập hàng và thanh toán hàng của Công ty không dài nên Công ty không chịu ảnh hưởng nhiều khi tỷ giá USD/VND biến động, đồng thời Công ty nhập hàng theo tỷ giá nào sẽ phân phối hàng hóa theo tỷ giá đó để tránh rủi ro tỷ giá biến động.

4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu

Cổ phiếu DGW niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng Khoán Thành phố Hồ Chí Minh giúp Công ty quảng bá thương hiệu nhằm nâng cao hình ảnh, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các chủ sở hữu có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng; tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, làm tăng nguồn vốn cho đầu tư phát triển; và chuẩn mực hóa quản trị Công ty, tăng tính minh bạch.

Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cổ phiếu DGW sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mỗi quan hệ cung cầu này phụ

thuộc vào nhiều yếu tố như: tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị, xã hội, tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, cũng như các thay đổi trong luật và những quy định trên thị trường chứng khoán. Ngoài ra, giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố rủi ro khó lường trước.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày trên, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất, v.v), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất, tinh thần, đội ngũ nhân sự đối với Công ty. Vì vậy, Công ty đã thường xuyên tham gia mua bảo hiểm cho nhân viên cũng như các loại tài sản, hàng hóa, bảo hiểm gián đoạn sản xuất kinh doanh của Công ty và của khách hàng nhằm hạn chế bớt các rủi ro này.

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

1. Tổ chức niêm yết

Công ty Cổ phần Thế Giới Số

Ông **Đoàn Hồng Việt** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

Ông **Hoàng Thông** Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Ông **Võ Xuân Huy** Chức vụ: Kế toán trưởng

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

2. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Bà Nguyễn Thị Hương Giang Chức vụ: Giám đốc Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Phía Nam

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thế Giới Số. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thế Giới Số cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

❖ UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
❖ SGDCK TP.HCM / Hose:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
❖ Công ty / DGW / Digiworld:	Công ty Cổ phần Thế Giới Số
❖ ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
❖ HĐQT:	Hội đồng Quản trị
❖ BTGD:	Ban Tổng Giám đốc
❖ TGD:	Tổng Giám đốc
❖ BKS:	Ban Kiểm soát
❖ CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
❖ Điều lệ Công ty:	Điều lệ Công ty Cổ phần Thế Giới Số
❖ Quy chế quản trị Công ty:	Quy chế quản trị Công ty Cổ phần Thế Giới Số
❖ Tổ chức niêm yết:	Công ty Cổ phần Thế Giới Số
❖ ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
❖ SXKD:	Sản xuất kinh doanh
❖ DTT:	Doanh thu thuần
❖ CP:	Chi phí
❖ Thuế TNDN:	Thuế Thu nhập doanh nghiệp
❖ Thuế TNCN:	Thuế Thu nhập cá nhân
❖ UBND:	Ủy ban Nhân dân
❖ TP.HCM:	Thành phố Hồ Chí Minh
❖ PH:	Phát hành
❖ QLDN:	Quản lý Doanh nghiệp
❖ VAT:	Thuế giá trị gia tăng
❖ ERP:	Enterise Resources Planning, hệ thống quản lý tài nguyên
❖ CNTT/IT:	Công nghệ thông tin
❖ CAGR:	Tốc độ tăng trưởng kép hàng năm
❖ DOA:	Dead on Arrival - máy hư khi còn tại điểm bán hàng, đại lý, bán lẻ
❖ DAP:	Dead after Purchase - máy hư sau khi đã bán cho khách hàng
❖ Smartphone:	Điện thoại thông minh
❖ Mobile phone:	Điện thoại tính năng
❖ IDC:	Internet Database Connector
❖ GfK:	Công ty Nghiên cứu thị trường GfK
❖ BMI:	Business Monitor International

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển****1.1 Thông tin chung**

- ❖ Tên Doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ
- ❖ Tên tiếng Anh: DIGIWORLD CORP.
- ❖ Tên viết tắt: DIGIWORLD
- ❖ Trụ sở chính: Tầng 8, Tòa nhà Ngân hàng Nam Á, Số 201-203 Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
- ❖ Điện thoại: (+84-8) 3929 0059
- ❖ Fax: (+84-8) 3929 0060
- ❖ Website: www.digiworld.com.vn
- ❖ Email: ir@dgw.com.vn
- ❖ Nơi mở tài khoản:

STT	Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản
1	Vietcombank – CN Nam Sài Gòn	0181002479899

- ❖ Vốn điều lệ hiện tại: 235.836.690.000 đồng (*Hai trăm ba mươi lăm tỷ tám trăm ba mươi sáu triệu sáu trăm chín mươi ngàn đồng*)

Ngành nghề kinh doanh chính:

Theo Giấy chứng nhận ĐKKD số mới 0302861742 (số cũ 0113004118) đăng ký lần đầu ngày 13/02/2003, đăng ký thay đổi lần 16 ngày 12/06/2015 ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty Cổ phần Thế Giới Số là:

- ❖ Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm;
- ❖ Xuất bản phần mềm;
- ❖ Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông;
- ❖ Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy vi tính;
- ❖ Sản xuất linh kiện điện tử;
- ❖ Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính;
- ❖ Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân loại;
- ❖ Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê;
- ❖ Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi;
- ❖ Sửa chữa thiết bị liên lạc;
- ❖ Quảng cáo;
- ❖ Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí;
- ❖ Đại lý, môi giới, đấu giá;
- ❖ Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại.

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Thế Giới Số chính thức được thành lập và đi vào hoạt động từ năm 2003 với hoạt động kinh doanh chủ yếu là phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động của các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như: Acer, Asus, HP, Dell, Toshiba, Samsung, Gateway, Genius, Logitech, Belkin, APC, Lenovo, Fuji Xerox, Nokia, Alcatel, Lenovo, Ricoh, Wiko, Xiaomi, Với hệ thống kênh phân phối rộng lớn 6.000 đại lý trên cả nước, 03 trung tâm bảo hành ủy quyền DGCare, 04 trung tâm kinh doanh cùng chuỗi hệ thống quản lý – cung ứng hàng hóa DGSupply Chain với tổng diện tích 7.000 m2. Hơn 10 năm hoạt động trong ngành, Digiworld đã gặt hái được một số thành công nhất định, chi tiết qua từng giai đoạn như sau:

Những cột mốc phát triển quan trọng	
2003	<ul style="list-style-type: none"> Thành lập Digiworld Corporation Trở thành nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho Acer Phân phối sản phẩm Lexmark/cung cấp dịch vụ bảo hành
2004	<ul style="list-style-type: none"> Khai trương chi nhánh Hà Nội
2006	<ul style="list-style-type: none"> Đạt danh hiệu nhà phân phối laptop tốt nhất 2006 của Acer Trở thành nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho HP Khai trương chi nhánh Đà Nẵng
2007	<ul style="list-style-type: none"> VNR500 2007: top 500 công ty lớn nhất Việt Nam Top 5 ICT Việt Nam
2008	<ul style="list-style-type: none"> Trở thành nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho Dell và Toshiba VNR500 2008 Top 5 ICT Việt Nam Chào bán riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược Mekong Capital
2009	<ul style="list-style-type: none"> VNR500 2009 Top 5 ICT Việt Nam Nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho Logitech, Belkin, Schneider Electric
2010	<ul style="list-style-type: none"> VNR500 2010 “Nhà phân phối máy tính xách tay tốt nhất” bởi HP Nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho Samsung
2011	<ul style="list-style-type: none"> VNR500 2011 Top 5 ICT Việt Nam
2012	<ul style="list-style-type: none"> Nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền của Asus VNR500 2012

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Top 5 ICT Việt Nam
2013	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nhà phân phối chính thức của Lenovo
2014	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nhà phân phối / cung cấp dịch vụ ủy quyền cho Fuji Xerox, Ricoh, và Xiaomi ▪ Nhà phân phối / cung cấp dịch vụ độc quyền cho Wiko

1.3 Các giải thưởng Công ty đã đạt được:



Nhà phân phối có chương trình Marketing xuất sắc nhất khu vực Nam Á và Đông Nam Á năm 2005, 2007 của Tập đoàn Lexmark. “Nhà phân phối máy tính xách tay xuất sắc nhất năm 2006” của tập đoàn Acer.

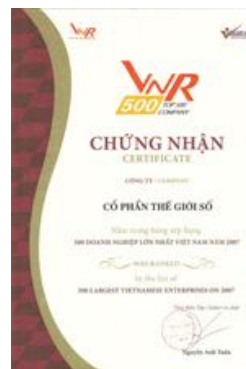


“Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam VNR500” từ năm 2007 đến năm 2013 “Nhà phân phối đạt mức tăng trưởng cao nhất năm 2008” khu vực Nam và Đông Nam Á do tập đoàn Toshiba trao tặng



Top ICT VN 2008 do Viet Nam Computer Electronics world expo 2008 bình chọn.

Top 5 ICT Vietnam 2008 do Hội Tin Học TP Hồ Chí Minh bình chọn.



“Thương hiệu Công Ty uy tín năm 2007” & “Doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT – Truyền thông năm 2007, góp phần tích cực vào sự phát triển ngành CNTT, truyền thông của TP” do Chủ tịch UBND TP và hội Doanh nhân TP.HCM trao tặng.

Top 50 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam từ năm 2009 đến năm 2014 – VNR500.



Top 50 doanh nghiệp Việt Nam xuất sắc nhất năm 2014 – VNR500

1.4 Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Năm 2003, Digiworld chính thức thành lập dưới hình thức Công ty Cổ phần với vốn điều lệ ban đầu là 2 tỷ đồng. Với hơn 10 năm hình thành và phát triển, vốn điều lệ của Công ty lần lượt thay đổi như sau:

Thời điểm	Vốn tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ (đồng)	Mục đích	Phương thức tăng vốn
13/02/2003		2.000.000.000		Vốn thành lập CTCP
Đợt 1: Tháng 09/2003	3.000.000.000	5.000.000.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
Đợt 2: Tháng 04/2006	10.000.000.000	15.000.000.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
Đợt 3: Tháng 04/2007	25.000.000.000	40.000.000.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và phát hành riêng lẻ
Đợt 4: Tháng 03/2008	47.500.000.000	87.500.000.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và phát hành riêng lẻ
Đợt 5: Tháng 11/2008	1.000.000	87.501.000.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành riêng lẻ
Đợt 6: Tháng 07/2012	20.523.690.000	108.024.690.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
Đợt 7: Tháng 05/2015	127.812.000.000	235.836.690.000	Bổ sung vốn lưu động	Phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu

Nguồn: DGW

Chi tiết quá trình tăng vốn:

Đợt 1: Tháng 09 / 2003 (Tăng vốn từ 2.000 triệu đồng lên 5.000 triệu đồng)		
-	Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	2.000.000.000 đồng
-	Vốn điều lệ sau khi PH:	5.000.000.000 đồng
-	Mệnh giá:	100.000 đồng / cổ phiếu

- Tổng số lượng cổ phiếu PH:	30.000	cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước PH:	3	cổ đông
- Số lượng cổ đông sau PH:	3	cổ đông
- Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 1	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>		
Phát hành cho cổ đông hiện hữu		
- Số lượng phát hành:	30.000	cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền:	2:3	
- Giá phát hành:	100.000	đồng / cổ phiếu
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	19/09/2003	
- Ngày phát hành	19/09/2003	
- Số lượng cổ đông:	3	người
Đợt 2: Tháng 04 / 2006 (Tăng vốn từ 5.000 triệu đồng lên 15.000 triệu đồng)		
- Vốn điều lệ trước khi PH:	5.000.000.000	đồng
- Vốn điều lệ sau khi PH:	15.000.000.000	đồng
- Mệnh giá:	100.000	đồng / cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu PH:	100.000	cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước PH:	3	cổ đông
- Số lượng cổ đông sau PH:	3	cổ đông
- Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 2:	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>		
Phát hành cho cổ đông hiện hữu		
- Số lượng phát hành:	100.000	cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền:	1:2	
- Giá phát hành:	100.000	đồng / cổ phiếu
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	17/04/2006	
- Ngày phát hành	17/04/2006	
- Số lượng cổ đông:	3	người
Đợt 3: Tháng 04 / 2007 (Tăng vốn từ 15.000 triệu đồng lên 40.000 triệu đồng)		
- Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	15.000.000.000	đồng

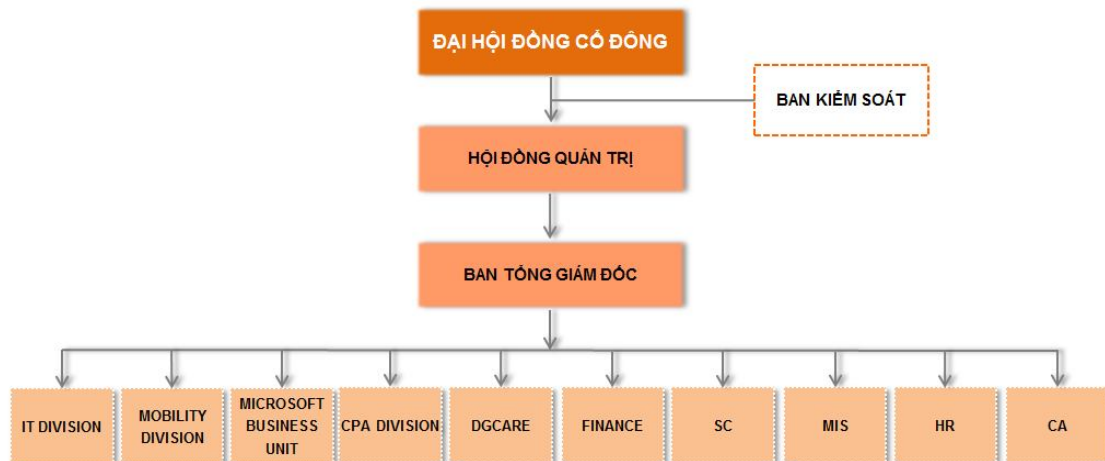
-	Vốn điều lệ sau khi PH:	40.000.000.000	đồng
-	Mệnh giá:	100.000	đồng / cổ phiếu
-	Tổng số lượng cổ phiếu PH:	250.000	cổ phiếu
-	Số lượng cổ đông trước PH:	3	cổ đông
-	Số lượng cổ đông sau PH:	7	cổ đông
-	Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 3:	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>			
Phát hành cho cổ đông hiện hữu (221.200 cổ phiếu) và Phát hành riêng lẻ (28.800 cổ phiếu)			
-	Số lượng PH:	250.000	cổ phiếu
-	Giá PH:	100.000	đồng / cổ phiếu
-	Ngày PH:	21/04/2007	
-	Thời gian bị hạn chế chuyển nhượng:	Không có	
-	Số lượng cổ đông:	7	cổ đông
Đợt 4: Tháng 03 / 2008 (Tăng vốn từ 40.000 triệu đồng lên 87.500 triệu đồng)			
-	Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	40.000.000.000	đồng
-	Vốn điều lệ sau khi PH:	87.500.000.000	đồng
-	Mệnh giá:	100.000	đồng / cổ phiếu
-	Tổng số lượng cổ phiếu PH:	475.000	cổ phiếu
-	Số lượng cổ đông trước PH:	7	cổ đông
-	Số lượng cổ đông sau PH:	8	cổ đông
-	Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 4:	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>			
Phát hành cho cổ đông hiện hữu (470.000 cổ phiếu) và Phát hành riêng lẻ (5.000 cổ phiếu)			
-	Số lượng PH:	475.000	cổ phiếu
-	Giá PH:	100.000	đồng / cổ phiếu
-	Ngày PH:	11/03/2008	
-	Thời gian bị hạn chế chuyển nhượng:	Không có	
-	Số lượng cổ đông:	8	cổ đông
Đợt 5: Tháng 11 / 2008 (Tăng vốn từ 87.500 triệu đồng lên 87.501 triệu đồng)			
-	Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	87.500.000.000	đồng

-	Vốn điều lệ sau khi PH:	87.501.000.000	đồng
-	Mệnh giá:	10.000	đồng / cổ phiếu
-	Tổng số lượng cổ phiếu PH:	100	cổ phiếu
-	Số lượng cổ đông trước PH:	8	cổ đông
-	Số lượng cổ đông sau PH:	9	cổ đông
-	Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 5:	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>			
Phát hành riêng lẻ			
-	Số lượng PH:	100	cổ phiếu
-	Giá PH:	10.000	đồng / cổ phiếu
-	Ngày PH:	15/11/2008	
-	Thời gian bị hạn chế chuyển nhượng:	Không có	
-	Số lượng cổ đông:	1	cổ đông
Đợt 6: Tháng 07 / 2012 (Tăng vốn từ 87.501 triệu đồng lên 108.024 triệu đồng)			
-	Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	87.501.000.000	đồng
-	Vốn điều lệ sau khi PH:	108.024.690.000	đồng
-	Mệnh giá:	10.000	đồng / cổ phiếu
-	Tổng số lượng cổ phiếu PH:	2.052.369	cổ phiếu
-	Số lượng cổ đông trước PH:	10	cổ đông
-	Số lượng cổ đông sau PH:	10	cổ đông
-	Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 6:	Sở Kế hoạch Đầu tư TP. HCM	
<i>Trong đó:</i>			
Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu			
-	Số lượng PH:	2.052.369	cổ phiếu
-	Tỷ lệ phân bổ:	6:14	
-	Giá PH:	10.000	đồng / cổ phiếu
-	Ngày chốt Danh sách cổ đông	30/07/2012	
-	Ngày phát hành	30/07/2012	
-	Số lượng cổ đông:	10	cổ đông
Đợt 7: Tháng 05 / 2015 (Tăng vốn từ 108.024 triệu đồng lên 235.837 triệu đồng)			

- Vốn điều lệ trước khi phát hành ("PH"):	108.024.690.000	đồng
- Vốn điều lệ sau khi PH:	235.836.690.000	đồng
- Mệnh giá:	10.000	đồng / cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu PH:	12.781.200	cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước PH:	316	cổ đông
- Số lượng cổ đông sau PH:	316	cổ đông
- Cơ quan chấp thuận PH cổ phiếu của đợt 7:	Ủy ban chứng khoán Nhà nước	
<i>Trong đó:</i>		
Phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu		
- Số lượng PH:	12.781.200	cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền:	10:12	
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	22/05/2015	
- Ngày PH:	22/05/2015	
- Số lượng cổ đông:	316	cổ đông

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Đại Hội Đồng Cổ Đông

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) là cơ quan có quyền quyết định cao nhất của Digiworld. ĐHĐCĐ có nhiệm vụ thảo luận và thông qua các báo cáo tài chính hằng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ

sản xuất kinh doanh và đầu tư, tiến hành thảo luận, thông qua, bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty, thông qua chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát; quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các quyền khác theo Điều lệ Công ty và pháp luật hiện hành.

Hội Đồng Quản Trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

HĐQT Công ty gồm 06 thành viên, có trách nhiệm giám sát hoạt động của Tổng Giám đốc và các bộ phận quản lý khác trong Công ty.

Ông Đoàn Hồng Việt	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Bà Tô Hồng Trang	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
Bà Đặng Kiện Phương	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
Ông Trần Bảo Minh	Thành viên HĐQT
Ông Đoàn Anh Quân	Thành viên HĐQT

Ban Kiểm Soát

Ban kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan thay mặt cổ đông để giám sát HĐQT, TGD trong việc quản lý và điều hành Công ty chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao. Ban kiểm soát gồm 03 thành viên.

Ông Hoàng Thông	Trưởng Ban kiểm soát
Ông Nguyễn Tuấn Thành	Thành viên BKS
Bà Phan Ngọc Bích Hằng	Thành viên BKS

Ban Điều Hành

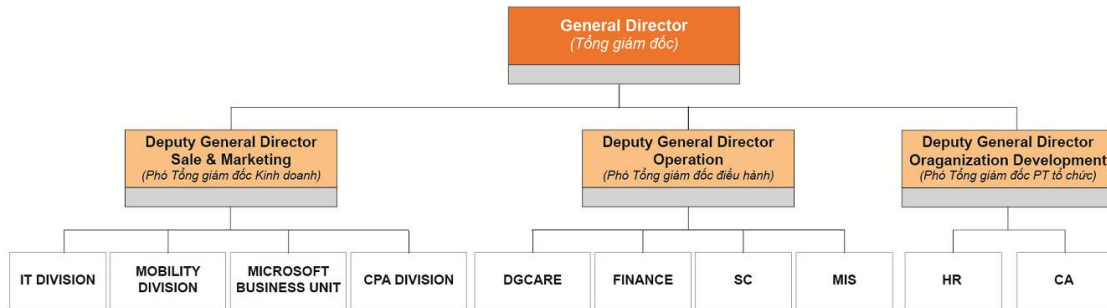
Ban điều hành của Công ty bao gồm: 01 Tổng Giám đốc, 02 Phó Tổng Giám đốc và 01 Kế toán trưởng do HĐQT bổ nhiệm. Tổng Giám đốc là người phụ trách lãnh đạo và điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh hằng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT và ĐHĐCĐ về tất cả các quyết định của mình liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Các Phó Tổng Giám đốc giúp việc cho Tổng Giám đốc.

Ban điều hành hiện nay của Công ty là những người có kinh nghiệm quản lý và điều hành kinh doanh.

Ông Đoàn Hồng Việt	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD
Bà Tô Hồng Trang	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
Bà Đặng Kiện Phương	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
Ông Võ Xuân Huy	Kế toán trưởng

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Sơ đồ 2: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Chức năng & Nhiệm vụ của các Phòng Ban:

Khối Kinh doanh IT:

- Kinh doanh máy tính và các thiết bị ngoại vi.
- Xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh tháng/quý/năm theo phê duyệt của Ban Tổng Giám Đốc Công ty..
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

Khối Kinh doanh Mobility:

- Kinh doanh các thiết bị di động.
- Xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh tháng/quý/năm theo phê duyệt của Ban Tổng Giám Đốc Công ty..
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

Khối Kinh doanh CPA:

- Thiết bị văn phòng, thiết bị ngoại vi.

Trung tâm kinh doanh Microsoft:

- Phân phối điện thoại di động Microsoft.

Trung tâm dịch vụ khách hàng DGCare (Trung tâm Bảo hành):

- Bảo hành và sửa chữa các sản phẩm bị lỗi về kỹ thuật do Công ty phân phối hoặc chính thức ký hợp đồng bảo hành với hãng.
- Hỗ trợ bộ phận kinh doanh tương tác với hãng về các vấn đề kỹ thuật sản phẩm, chính sách bảo hành khi có sự cố phát sinh.
- Dịch vụ sau bảo hành.

Phòng FIN (Tài chính – Kế Toán) :

- Cân đối thu xếp nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Thực hiện các nghiệp vụ kế toán, quản lý hàng hóa & công nợ, báo cáo quản trị, báo cáo thuế, kiểm tra thực hiện các chính sách tài chính của Công ty.

Phòng SC (Cung ứng):

- Quản lý, giao nhận hàng hóa nhập khẩu; Cập nhật và theo dõi các chủ trương và chính sách thuế theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước.
- Tổ chức thực hiện công tác kho vận theo đúng quy định của Công ty.
- Phân phối hàng hóa đến khách hàng trên toàn quốc.

Phòng MIS (Công nghệ Thông tin):

- Quản trị hệ thống, quản trị cơ sở dữ liệu, quản trị an ninh mạng, quản trị hệ thống email.
- Hỗ trợ người sử dụng máy tính.

Phòng HR (Nhân sự - Hành chính):

- Ban hành và thực hiện các quy định, chính sách nhân sự, chính sách đãi ngộ, kế hoạch đào tạo.
- Quản lý văn phòng và phương tiện làm việc.

Phòng CA (Phát triển Tổ chức):

- Xây dựng và tổ chức các hoạt động văn hóa trong phạm vi Công ty và các hoạt động vì cộng đồng.
- Quản lý thương hiệu Digiworld.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách Cổ đông sáng lập; Cơ cấu cổ đông

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 06/07/2015

TT	Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
1	Công ty TNHH Created Future	214 Phú Gia, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM	8.800.000	37,31%
2	PYN Fund Management Ltd	c/o PYN Fund Management Ltd, Mannerheiminaukio 1 E, 00100 Helsinki, Finland	2.343.000	9,93%
3	Bà Đặng Kiện Phương	638/7-9 Lê Hồng Phong, Q.10, TP.HCM	1.308.670	5,55%
	Tổng cộng		12.451.670	52,80%

Nguồn: DGW

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập tại ngày 06/07/2015

TT	Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
1	Đoàn Hồng Việt	26 Đống Đa, P.2, Tân Bình	1.035.210	4,39%
2	Tô Hồng Trang	26 Đống Đa, P.2, Tân Bình	814.330	3,45%
3	Đặng Kiện Phương	638/7-9 Lê Hồng Phong, Q.10, TP. HCM	1.308.670	5,55%
	Tổng cộng		3.158.210	13,39%

Nguồn: DGW

4.3 Cơ cấu cổ đông của Công ty

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 06/07/2015

TT	Cổ đông	Số lượng	Số Cổ phần	Tỷ trọng (%)
		cổ đông		
I	Cổ đông bên trong	238	7.719.569	32,733%
1	HĐQT, BKS, BTGD, KTT, GĐTC	9	4.475.130	18,976%
2	CBCNV	229	3.092.970	13,115%
3	Cổ phiếu quỹ	0	151.469	0,642%
II	Cổ đông bên ngoài	116	15.864.100	67,267%
1	Cổ đông trong nước	113	12.903.100	54,712%
-	<i>Cá nhân</i>	112	4.103.100	17,398%
-	<i>Tổ chức</i>	1	8.800.000	37,314%
2	Cổ đông nước ngoài	3	2.961.000	12,555%
-	<i>Cá nhân</i>	2	618.000	2,620%
-	<i>Tổ chức</i>	1	2.343.000	9,935%
	TỔNG CỘNG	354	23.583.669	100,000%

Nguồn: DGW

5. Danh sách Công ty mẹ và các Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết

5.1 Danh sách Công ty mẹ: không có

5.2 Danh sách các công ty con:

Tên công ty:	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DIGIWORLD VENTURE
Địa chỉ:	Tầng 8, Tòa nhà Ngân hàng Nam Á, số 201-203, đường Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
Số điện thoại:	(84.8) 3929 0059

Số fax:	(84.8) 3929 0060
Mã số thuế:	0313309149
Vốn điều lệ:	100.000.000.000 đồng (<i>Một trăm tỷ đồng</i>)
Tỷ lệ DGW nắm giữ cổ phần:	100 %
Đại diện theo pháp luật:	Bà Phạm Thị Phương Hồng - Chức danh: Giám đốc
Ngành nghề kinh doanh:	<ul style="list-style-type: none">• Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán)• Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm• Xuất bản phần mềm (chi tiết: Sản xuất phần mềm)• Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông• Sản xuất máy vi tính và thiết bị ngoại vi của máy vi tính (không hoạt động tại trụ sở)• Sản xuất linh kiện điện tử (không hoạt động tại trụ sở)• Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính• Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu (chi tiết: Tư vấn về công nghệ tin học)• Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải và xi mạ điện tại trụ sở)• Sửa chữa thiết bị liên lạc (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải và xi mạ điện tại trụ sở)• Quảng cáo• Đại lý môi giới, đấu giá (chi tiết: Đại lý ký gửi hàng hóa)• Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại (chi tiết: Tổ chức hội nghị, hội thảo, hội trợ triển lãm, lễ hội (không thực hiện các hiệu ứng cháy, nổ; không sử dụng chất nổ, chất cháy, hóa chất làm đạo cụ, dụng cụ thực hiện các chương trình văn nghệ, sự kiện, phim ảnh))• Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh• Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu (chi tiết: Hoạt động tư vấn đầu tư (trừ tư vấn tài chính, kế toán))• Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình (chi tiết: Bán buôn điều hòa nhiệt độ)

- Dịch vụ hỗ trợ giáo dục (không hoạt động tại trụ sở)
- Giáo dục nghề nghiệp (không hoạt động tại trụ sở)
- Giáo dục khác chưa được phân loại (chi tiết: Dạy ngoại ngữ và dạy kỹ năng đàm thoại (không hoạt động tại trụ sở))
- Lập trình máy vi tính
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính
- Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan.

Công ty TNHH MTV Digiworld Venture được thành lập từ ngày 16/06/2015 nên chưa phát sinh tình hình tài chính cũng như kết quả kinh doanh. Đồng thời căn cứ vào Báo cáo tài chính tại thời điểm 30/06/2015 của Công ty Cổ phần Thế Giới Số, khoản mục Đầu tư vào công ty con tại Bảng cân đối kế toán chưa phát sinh khoản góp vốn. Vì vậy, Công ty sẽ thực hiện hợp nhất Công ty con này ngay khi phát sinh khoản đầu tư theo đúng các quy định của pháp luật về kế toán.

5.3 Danh sách các công ty liên doanh, liên kết: không có

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Sản lượng sản phẩm / giá trị dịch vụ qua các năm

6.1.1 Các sản phẩm dịch vụ chính của Công ty

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty Cổ phần Thế Giới Số ngay từ khi thành lập đến nay là phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin của các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như: Acer, Asus, HP, Dell, Toshiba, Samsung, Gateway, Genius, Logitech, Belkin, APC, Lenovo, Fuji Xerox, Nokia, Alcatel, Lenovo, Ricoh, Wiko, Xiaomi, Với hệ thống kênh phân phối rộng lớn 6.000 đại lý trên cả nước, 03 trung tâm bảo hành ủy quyền DGCare, 04 trung tâm kinh doanh cùng chuỗi hệ thống quản lý – cung ứng hàng hóa DGSupply Chain với tổng diện tích 7.000 m², Digiworld đã trở thành một trong những nhà phân phối hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ thông tin, với 3 mảng kinh doanh chủ đạo như:

❖ **Phân phối máy tính xách tay:**

Từ những ngày đầu thành lập năm 2003, Digiworld tập trung vào mảng máy tính xách tay, do nắm bắt được nhu cầu của thị trường trong khoảng thời gian đó. Mở đầu với các sản phẩm mang thương hiệu Acer, HP. Sau hơn 05 năm vận hành, Digiworld đã mở rộng mạng lưới phân phối với hầu hết các thương hiệu máy tính nổi tiếng như Dell, Toshiba, Lenovo, Asus. Tính đến nay, mảng phân phối máy tính xách tay đóng vai trò chủ lực, chiếm hơn 40% tỷ trọng doanh thu Công ty.





❖ **Phân phối điện thoại di động:**

Năm 2013, khi thị trường điện thoại di động, đặc biệt là điện thoại thông minh bắt đầu tăng trưởng mạnh và nhu cầu tiêu thụ dòng sản phẩm này ngày một cao, Digiworld đã mạnh dạn mở rộng đầu tư sang thị trường điện thoại di động mà phân khúc chủ yếu dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp, mở đầu là các dòng sản phẩm của thương hiệu Nokia. Đây được xem là bước ngoặt quan trọng, khi Digiworld chứng minh năng lực kinh doanh, đón đầu xu hướng thị trường, và nhận được sự tin tưởng hợp tác của các thương hiệu nổi tiếng.



Sang năm 2014, Công ty trở thành nhà phân phối độc quyền của thương hiệu điện thoại hàng đầu của Pháp – Wiko, đồng thời chính thức giới thiệu tại thị trường Việt Nam các dòng sản phẩm điện thoại thông minh Wiko. Cũng trong năm 2014, Digiworld bắt đầu phân phối Xiaomi và sắp tới Công ty sẽ phân phối thêm dòng sản phẩm mới OBI – đây là thương hiệu điện thoại thông minh được đồng sáng lập bởi cựu CEO của Apple và Pepsi-Cola – ông John Sculley nhằm mang đến cho người tiêu dùng tại Việt Nam có thêm nhiều lựa chọn trong lĩnh vực phân phối điện thoại di động.

❖ **Phân phối thiết bị văn phòng và linh kiện, phụ kiện điện tử:**

Tương tự như mảng phân phối máy tính xách tay, mảng phân phối thiết bị văn phòng và linh kiện, phụ kiện điện tử cũng góp phần không nhỏ cho sự thành công của Công ty ngay từ buổi đầu thành lập, với tỷ trọng đóng góp bình quân hàng năm từ 9% - 10% trong tổng doanh thu thuần của Digiworld. Điển hình là các dòng sản phẩm chủ lực như:



6.1.2 Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp các sản phẩm của Công ty qua các năm:

❖ **Cơ cấu Doanh thu thuần**

Bảng 4: Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chi tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Quý I Năm 2015	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
1	Máy tính xách tay	1.759.051	57,54%	1.997.000	40,95%	435.600	46,69%
3	Điện thoại di động	977.374	31,97%	2.451.000	50,26%	421.455	45,18%
2	Thiết bị văn phòng	320.843	10,49%	428.565	8,79%	75.819	8,13%
Tổng cộng		3.057.268	100,00%	4.876.565	100,00%	932.874	100,00%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC Quý I/2015

Từ những ngày đầu thành lập, hoạt động kinh doanh chủ đạo của Công ty là phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin của các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như: HP, Acer, Dell, Toshiba, Fujitsu, Gateway, Samsung, Genius, Logitech, Belkin. Đến năm 2013, nhận thấy xu hướng thị trường điện thoại di động đang trên đà tăng trưởng mạnh, đặc biệt là dòng sản phẩm điện thoại thông minh smartphone thuộc phân khúc trung bình và thấp, Digiworld đã mạnh dạn mở rộng ngành nghề kinh doanh sang lĩnh vực phân phối mới này và đạt được thành công nhất định ở các dòng sản phẩm thuộc thương hiệu Nokia và bắt đầu ghi nhận doanh thu điện thoại di động từ tháng 06/2013. Song song đó, hệ thống mạng lưới đại lý của Digiworld cũng gia tăng đáng kể, từ 1.200 (tháng 05 năm

2013) lên 2.000 đại lý (cuối năm 2013), 5.500 đại lý (năm 2014) và đến thời điểm hiện nay là 6.000 đại lý.

Tiếp nối thành công từ năm 2013, Công ty đã từng bước khẳng định vị trí cũng như vai trò của một nhà phân phối chuyên nghiệp trong ngành công nghệ thông tin lẫn thiết bị di động với doanh thu thuần năm 2014 tăng trưởng mạnh, tăng 59,51% so với năm 2013, đạt 4.877 tỷ đồng. Trong đó, mảng điện thoại di động chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu doanh thu thuần với hơn 50,26%, đứng thứ 2 là nhóm máy tính xách tay (chiếm 40,95%) và cuối cùng là nhóm thiết bị văn phòng (chiếm 8,80%). Sở dĩ mảng điện thoại di động tăng trưởng đột biến, từ 977 tỷ đồng đồng (năm 2013) lên 2.451 tỷ đồng (năm 2014) là do năm 2014 là năm tài chính đầu tiên Digiworld có doanh thu tròn năm từ mảng phân phối điện thoại di động (Digiworld bắt đầu phân phối điện thoại di động từ tháng 06/2013). Ngoài ra, trong năm 2014, Công ty đã ký hợp đồng trở thành nhà phân phối độc quyền của thương hiệu hàng đầu của Pháp – Wiko kể từ ngày 22/08/2014, đồng thời chính thức giới thiệu tại thị trường Việt Nam các dòng sản phẩm điện thoại thông minh Wiko, đã đóng góp rất nhiều vào tổng doanh thu thuần của Digiworld.

Thiết bị văn phòng trong thời gian qua cũng có sự tăng trưởng khá tốt, tăng 31,57% đạt 428 tỷ đồng do sự tăng trưởng mạnh về số lượng đại lý, từ 1.200 trong tháng 05/2013 lên 6.000 trong tháng 06/2015 cùng với việc mở rộng ngành nghề kinh doanh sang lĩnh vực mới là điện thoại di động nên đã hỗ trợ khá tốt cho lĩnh vực thiết bị văn phòng phát triển mạnh.

Cơ cấu doanh thu trong Quý 1 năm 2015 không thay đổi nhiều, nhưng tỷ trọng từ thiết bị văn phòng đã tăng dần, chiếm 8,13% tổng doanh thu cả Quý. Tuy nhiên, điểm đáng chú ý là cuối năm 2014 và đầu năm 2015 là Digiworld đã trở thành nhà phân phối độc quyền nhãn hiệu điện thoại thông minh Xiaomi và Obi – thương hiệu của cựu Tổng Giám đốc hàng Apple John Sculley nên Công ty dự kiến hai dòng sản phẩm này sẽ đóng góp đáng kể vào tổng doanh thu của Digiworld trong thời gian tới. Do đó, Công ty sẽ tiếp tục chú trọng phát triển mảng điện thoại di động dành cho đối tượng thuộc phân khúc trung bình và thấp với tỷ trọng 65% tổng doanh thu. Máy tính xách tay sẽ chiếm 30% tổng doanh thu và khoảng 5% còn lại đến từ thiết bị văn phòng.

❖ **Cơ cấu Lợi nhuận gộp (LNG)**

Bảng 5: Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013			Năm 2014			Quý I Năm 2015		
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tỷ suất LNG/DTT (%)
1	Máy tính xách tay	82.755	52,82	4,70	123.814	43,09	6,20	26.578	37,71	6,10
2	Điện thoại di động	43.880	28,01	4,49	124.021	43,16	5,06	36.110	51,24	8,57
3	Thiết bị văn phòng	30.030	19,17	9,36	39.509	13,75	9,22	7.787	11,05	10,27
Tổng cộng		156.665	100	5,12	287.344	100	5,89	70.475	100	7,55

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC Quý I/2015

Việc mở rộng phát triển sang lĩnh vực phân phối điện thoại di động với tiêu biểu là dòng sản phẩm smartphone đã góp phần thay đổi cơ cấu và tỷ suất lợi nhuận gộp của Công ty từ năm 2013 đến nay. Năm 2014, tổng lợi nhuận gộp của Công ty đạt 287 tỷ đồng, chiếm 5,88% doanh thu thuần.

Tỷ suất Lợi nhuận gộp / Doanh thu thuần của Công ty có khuynh hướng tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2014 tăng từ 5,12% (2013) lên 5,88% (2014), nguyên nhân chủ yếu là do:

- Tỷ suất Lợi nhuận gộp / Doanh thu thuần của máy tính xách tay tăng mạnh từ 4,70% năm 2013 lên 6,20% năm 2014 bởi thị trường máy tính xách tay dần đi vào ổn định, số lượng các nhà phân phối ít và Digiworld tập trung nhiều hơn vào phân khúc trung và cao cấp.
- Tỷ suất Lợi nhuận gộp / Doanh thu thuần của điện thoại di động tăng từ 4,49% năm 2013 lên 5,06% năm 2014, chủ yếu xuất phát từ việc Digiworld dần tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong việc phân phối điện thoại di động nên việc quản lý hàng tồn kho và lựa chọn sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao tốt hơn năm 2013.
- Thiết bị văn phòng là mảng đạt mức tỷ suất lợi nhuận gộp cao nhất và luôn duy trì trên 9% trong 3 năm gần đây. Bên cạnh đó, việc chính thức trở thành đối tác phân phối các sản phẩm máy in Ricoh và Fuji Xerox đã góp phần khẳng định vị thế của Digiworld trong thị trường phân phối các sản phẩm công nghệ.

Trong 3 tháng đầu năm 2015, Tỷ suất lợi nhuận gộp / Tổng doanh thu của ba mảng có sự thay đổi nhẹ, máy tính xách tay và điện thoại di động chiếm lần lượt là 6,10% và 8,57% trên doanh thu thuần trong khi thiết bị văn phòng chỉ ở khoảng 10,27%. Nhưng theo kế hoạch của Công ty thì trong năm nay Digiworld sẽ phát triển mạnh mẽ điện thoại di động với hai dòng sản phẩm mới sắp được phân phối độc quyền tại Việt Nam là Xiaomi và Obi.

6.2 Nguyên vật liệu

6.2.1 Nguồn cung cấp và sự ổn định của nguồn cung cấp

Các dòng sản phẩm chính mà Công ty kinh doanh bao gồm: (i) máy tính, (ii) điện thoại di động và (iii) linh kiện. Các sản phẩm này được cung cấp trực tiếp từ các nhà sản xuất nổi tiếng trên thế giới.

Digiworld là một trong những doanh nghiệp phân phối hàng đầu về các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động, với mạng lưới hơn 6.000 đại lý bán lẻ trên khắp 63 tỉnh thành cả nước. Công ty đã thiết lập mối quan hệ lâu dài và chiến lược với các nhà sản xuất chính thức cũng như đưa ra nhiều chính sách ưu đãi, giá cả hậu mãi cho các đại lý phân phối của Công ty. Vì thế, với hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành, Digiworld đã dần khẳng định vị thế và thương hiệu của mình trong lĩnh vực này.

Các sản phẩm và thương hiệu mà Công ty đã thiết lập mối quan hệ cũng như là nhà phân phối chính thức và độc quyền tại Việt Nam như:

Bảng 6: Danh sách các Nhà cung cấp sản phẩm

TT	Nhà cung cấp	Xuất xứ	Chi tiết sản phẩm
1	Acer	Đài Loan	Máy tính xách tay, Máy tính để bàn, Màn hình, Máy tính bảng
2	Asus	Đài Loan	Máy tính xách tay, Máy tính bảng
3	HP	Mỹ	Máy tính xách tay, Màn hình, Máy in, Mực in, Hộp nối mạng, Máy quét
4	Dell	Mỹ	Máy tính xách tay, Máy tính để bàn, Màn hình, Máy tính bảng, Linh kiện
5	Toshiba	Nhật Bản	Máy tính xách tay
6	Gateway	Đài Loan	Linh kiện, Máy tính xách tay
7	Genius	Đài Loan	Linh kiện (chuột, bàn phím, tai nghe....)
8	Logitech	Mỹ	Linh kiện (chuột, bàn phím, tai nghe.....)
9	Belkin	Trung Quốc	Linh kiện (chuột, bàn phím, tai nghe.....)
10	APC	Mỹ	Thiết bị ngoại vi /Bộ lưu điện, linh kiện(dây nguồn....)
11	Lenovo	Trung Quốc	Màn hình, Máy tính Bảng, Linh kiện, Máy tính để bàn, Máy tính xách tay
12	Fuji Xerox	Nhật Bản	Máy in, mực in
13	Microsoft (Nokia)	Mỹ	Điện thoại di động, linh kiện (pin sạc...)
14	Alcatel	Pháp	Điện thoại di động, máy tính bảng
15	Ricoh	Nhật Bản	Máy in, mực in
16	Wiko	Pháp	Điện thoại di động
17	Xiaomi	Trung Quốc	Điện thoại di động

Nguồn: DGW

6.2.2 Ảnh hưởng của giá cả sản phẩm từ các nhà sản xuất lên doanh thu và lợi nhuận của Công ty

Với đặc thù của ngành phân phối, giá vốn hàng bán từ các hãng sản xuất / nhà cung cấp luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí của Công ty, bình quân chiếm khoảng 96 - 97% trong 3 năm. Ngoài việc là nhà phân phối độc quyền và chính thống từ các nhà sản xuất lớn trên thế giới, Digiworld còn được hưởng ưu đãi từ việc chiết khấu nên hầu như các sản phẩm mà Digiworld cung cấp cho các nhà bán lẻ cấp II luôn ở mức hợp lý.

Cùng lợi thế mạng lưới phân phối rộng khắp lên đến 6.000 đại lý bao gồm các chuỗi bán lẻ hàng điện máy, điện thoại, các công ty tích hợp hệ thống, các cửa hàng nhỏ lẻ tại 63 tỉnh thành trong cả nước, Digiworld đã được rất nhiều nhà cung cấp nổi tiếng trên thế giới tin tưởng và cấp quyền phân phối chính thức sản phẩm tại thị trường Việt Nam. Do đó, mức chiết khấu từ các nhà cung cấp áp dụng cho Digiworld tương đối thuận lợi và ổn định hơn so với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành.

Mặt khác, Công ty còn có nhiều chính sách hỗ trợ các nhà cung cấp trong công tác tiếp thị sản phẩm cũng như cung cấp thông tin về thị trường về sức mua, thị hiếu khách hàng nhằm phối hợp với các nhà cung cấp trong chiến lược quảng bá, marketing và xác định mức giá phân phối phù hợp nhất cho từng dòng sản phẩm.

Công ty cũng rất chú trọng trong việc quản lý hàng tồn kho thông qua sự phân tích các dữ liệu được thống kê từ hệ thống phần mềm ERP và SAP nhờ đó Công ty hạn chế được rủi ro hàng tồn kho chậm tiêu thụ, giảm thiểu mức độ ảnh hưởng của biến động giá sản phẩm từ nhà cung cấp.

6.3 Chi phí sản xuất

Bảng 7: Tỷ trọng các yếu tố chi phí trên doanh thu thuần qua các năm

TT	Chi tiêu	Năm 2013			Năm 2014			Quý I Năm 2015		
		Giá trị	%/TCP	%/TDT	Giá trị	%/TCP	%/TDT	Giá trị	%/TCP	%/TDT
1	Giá vốn hàng bán	2.900.603	96,64%	94,88%	4.589.221	96,84%	94,11%	862.399	96,00%	92,45%
2	Chi phí tài chính	36.243	1,21%	1,19%	42.672	0,90%	0,88%	8.771	0,98%	0,94%
3	Chi phí bán hàng	31.512	1,05%	1,03%	67.229	1,42%	1,38%	18.084	2,01%	1,94%
4	Chi phí QLDN	32.030	1,07%	1,05%	38.940	0,82%	0,80%	8.742	0,97%	0,94%
5	Chi phí khác	1.215	0,04%	0,04%	1.128	0,02%	0,02%	315	0,04%	0,03%
Tổng chi phí (TCP)		3.001.602	100,00%	98,18%	4.739.190	100,00%	97,18%	898.310	100,00%	96,29%
Tổng doanh thu (TDT)		3.057.268			4.876.565			932.874		

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý I/2015

Tổng chi phí trong năm 2014 chiếm 97,18% doanh thu thuần, thấp hơn 1,00% so với năm 2013. Do đặc trưng của ngành kinh doanh thương mại, đặc biệt lĩnh vực phân phối sỉ, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của Digiworld. Tỷ trọng giá vốn hàng bán / doanh thu thuần của Digiworld năm 2013 là 94,88% và của năm 2014 là 94,11%. Tỷ trọng này được giữ ổn định qua các năm do Công ty duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp của các nhãn hàng do Công ty phân phối cũng như thể hiện năng lực đàm phán của Công ty đối với các nhà cung cấp.

Bên cạnh các chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác có sự biến động nhẹ và có xu hướng giảm trong năm 2014 và trong Quý 1 năm 2015, phần lớn nhờ vào chính sách quản lý hàng tồn kho tốt thông qua phần mềm ERP – SAP.

Riêng chi phí bán hàng lại đang có chiều hướng tăng nhẹ, cụ thể, tỷ lệ chi phí bán hàng trên tổng chi phí tăng từ 1,05% trong năm 2013 lên 1,42% trong năm 2014, tương ứng, tỷ lệ chi phí bán hàng trong doanh thu thuần của 2 năm này cũng tăng từ 1,03% lên 1,38%. Nguyên nhân là do trong năm 2014 Công ty đẩy mạnh việc phân phối sản phẩm dòng điện thoại di động tăng hơn 150,77% so với năm 2013 nên chi phí bán hàng dành cho lĩnh vực này cũng tăng mạnh.

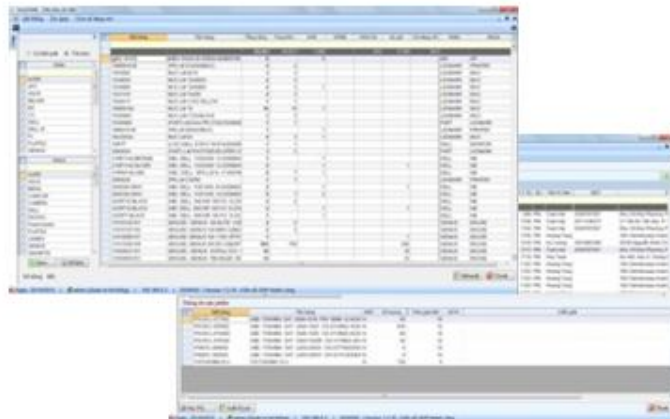
6.4 Trình độ công nghệ

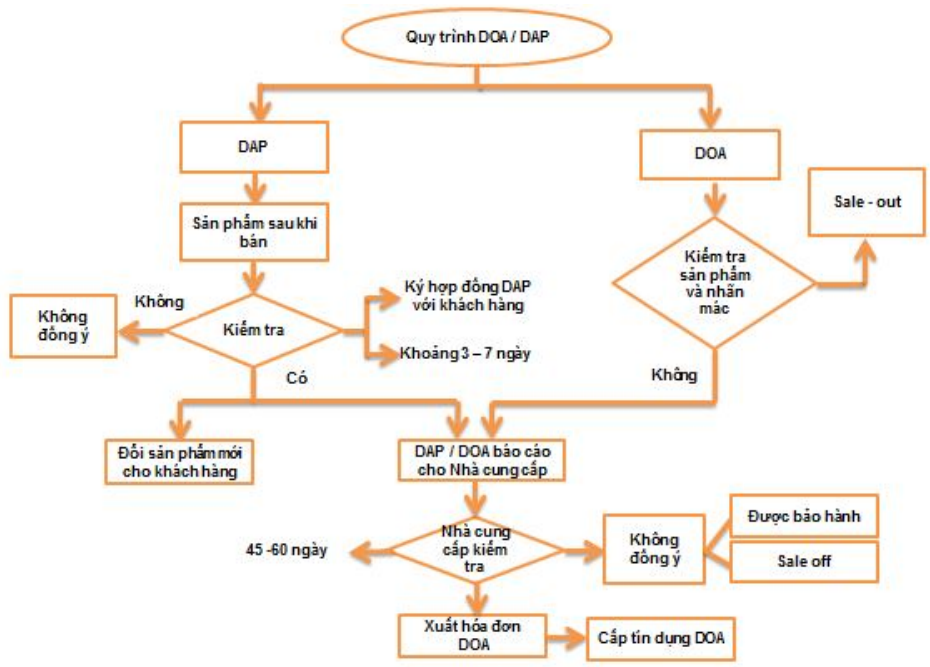
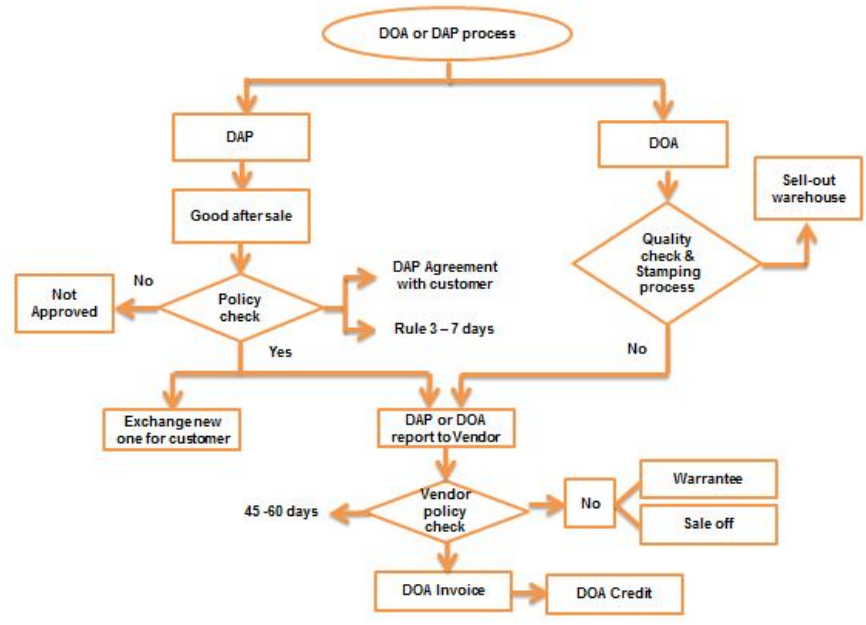
Là một doanh nghiệp có hệ thống phân phối sâu rộng trên khắp cả nước, Digiworld rất coi trọng công tác ứng dụng công nghệ thông tin (“CNTT”) trong các hoạt động quản lý, kinh doanh của Công ty:

- Đầu tư hạ tầng CNTT bao gồm hệ thống máy chủ, đường truyền Internet băng thông rộng, thiết bị tường lửa và các thiết bị liên quan, bảo đảm vận hành cho các phần mềm ứng dụng cho toàn Công ty.
- Đầu tư xây dựng và phát triển hệ thống phần mềm ứng dụng tiên tiến tích hợp ERP là SAP quản lý bán hàng, quản lý hàng hóa nhập kho tồn kho, quản lý công nợ, bảo hành điện tử v.v. đảm bảo cho Công ty theo dõi, cập nhật liên tục tình hình kinh doanh, tồn kho sản phẩm v.v. làm cơ sở để Ban Tổng Giám đốc Công ty ra những quyết định chính xác.

Hệ thống ERP hỗ trợ Công ty trong công tác quản lý chuyên nghiệp và tiêu chuẩn hóa:

- ✓ *Dự báo và quy hoạch*
- ✓ *Đơn hàng*
- ✓ *Quản lý hàng tồn kho*
- ✓ *Báo cáo*
- ✓ *Quá trình DOA & DAP*





- Đầu tư trang bị máy móc , điện thoại hội nghị giúp dễ dàng và nhanh chóng tổ chức các buổi họp trong nội bộ Công ty cũng như với các đối tác ngoài Công ty nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí đi lại tham dự các buổi họp hay chương trình đào tạo do Công ty tổ chức.

Chi tiết hệ thống ERP - SAP:

- Hệ thống thông tin đồng nhất: Trung tâm hóa và tích hợp toàn bộ dữ liệu của doanh nghiệp từ

bộ phận mua hàng, tồn kho, bán hàng và tài chính vào một hệ thống. Đưa thông tin kinh doanh của doanh nghiệp vào một nguồn dữ liệu duy nhất, để đội ngũ nhân viên có thể lập tức có được các thông tin tổng hợp, cập nhật và nhanh chóng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Hệ thống thông tin được thể hiện nhanh chóng (real time) và chính xác: Thông tin của doanh nghiệp được thể hiện tức thời, chính xác tình hình kinh doanh đang phát sinh. Khi thông tin được post lên hệ thống thì không được chỉnh sửa cho dù đó là bất kỳ ai, chỉ được cancel bởi 1 số user được phân quyền và các thao tác đều để lại bút tích để phục vụ cho việc tra cứu. Nguồn data được theo dõi chi tiết và cụ thể theo từng yêu cầu của nhà Quản trị nhằm phục vụ tốt cho công tác phân tích và ra quyết định kinh doanh.
- Hệ thống thông tin được bảo mật cao và có tính mở rộng cao: SAP Business One có thể được linh hoạt điều chỉnh và mở rộng để đáp ứng các nhu cầu kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp khi doanh nghiệp phát triển về doanh số, sản lượng, khách hàng, quy mô.... và khả năng bảo mật cao với sự chia sẻ thông tin có chọn lọc đến từng user, đồng thời dữ liệu được backup định kỳ để đảm bảo dữ liệu được bảo quản tốt nhất.
- Kết nối giữa trụ sở chính, các chi nhánh: Đồng nhất data của các chi nhánh và trụ sở, dữ liệu của toàn Công ty được cập nhật xuyên suốt và tức thời để có những quyết định kinh doanh hiệu quả. Truy xuất dữ liệu từng chi nhánh và cả Công ty nhanh chóng và kịp thời.

Chính sách quản lý hàng tồn kho:

- Quản lý theo Serial No:
 - ✓ *Quản lý tuổi hàng tồn kho chặt chẽ.*
 - ✓ *Đảm bảo không có hàng tồn kho không bán được và đảm bảo khả năng luân chuyển tốt của hàng tồn kho.*
- Quản lý giá trị hàng tồn kho bình quân gia quyền thời điểm: giá hàng tồn kho hợp lý, tránh tình trạng có hàng tồn kho giá cao.
- Kiểm soát nhập hàng:
 - ✓ *Quản lý hàng hóa từ khâu kế hoạch nhập hàng : Giám đốc ngành hàng phải đưa kế hoạch nhập hàng (phiếu đặt mua sản phẩm – PQ)*
 - ✓ *Hàng hóa tồn kho cao hơn mức qui định, PQ sẽ bị chặn nhập từ hệ thống.*
 - ✓ *Dự báo thiếu hàng, khi tuổi tồn kho thấp.*

6.5 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Là nhà phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin và thiết bị di động từ các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới nên hầu hết các sản phẩm nhập khẩu này một mặt được các nhà sản xuất chính hãng kiểm tra nghiêm ngặt về tiêu chuẩn cũng như chất lượng của từng loại, mặt khác khi sản phẩm được nhập về Việt Nam tiếp tục được Digiworld kiểm tra chất lượng theo đúng quy trình nội bộ của Công ty nhằm cung cấp tốt nhất cho các đại lý để phân phối đến tay người tiêu dùng.

6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm

Trên cơ sở phát triển chiến lược trở thành nhà phân phối chuyên nghiệp số 1 tại Việt Nam, Digiworld luôn chú trọng đẩy mạnh nghiên cứu phát triển mở rộng hoạt động kinh doanh cả chiều rộng lẫn chiều sâu:

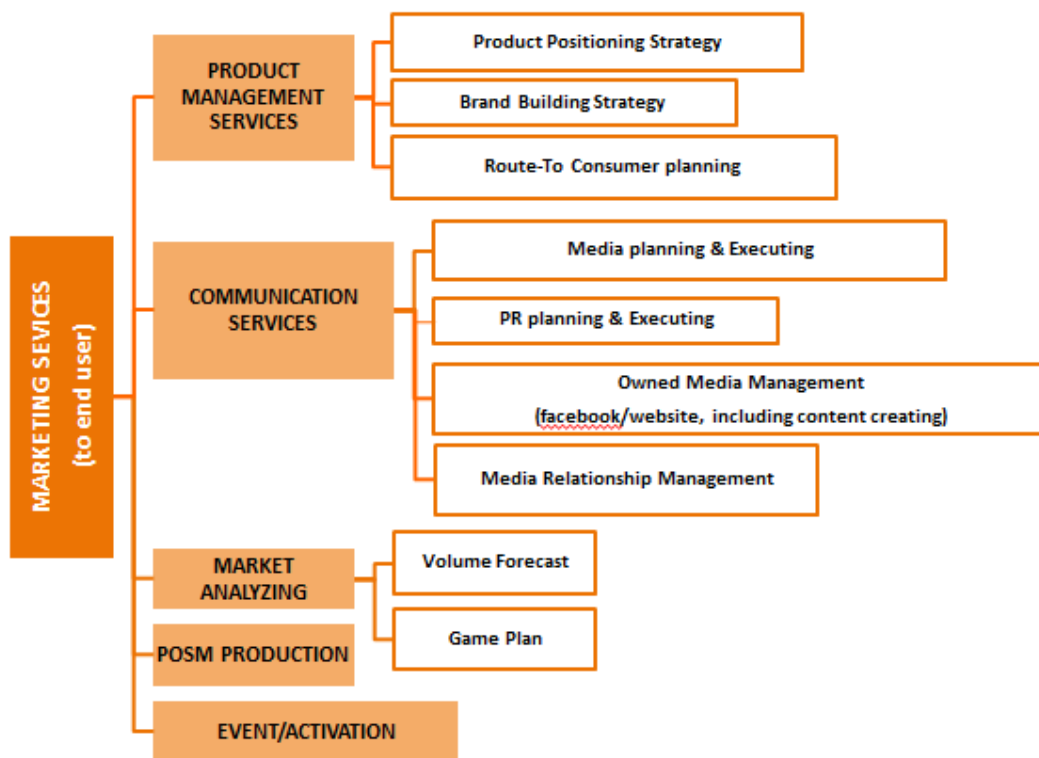
- Tích cực hoàn thiện mạng lưới phân phối đến các tỉnh thành và địa phương trên toàn quốc và đồng thời tăng cường vị thế cạnh tranh tại các thành phố lớn.
- Chú trọng mở rộng danh mục sản phẩm và nhãn hàng phân phối, thường xuyên nghiên cứu trao đổi và làm việc với đại diện các nhãn hàng tiềm năng trên thế giới để tìm kiếm cơ hội hợp tác.
- Với tư cách là nhà phân phối chính thức, Digiworld luôn được các nhà cung cấp chia sẻ kế hoạch sản phẩm mới (“roadmap”) sản phẩm từ 3 - 6 tháng trước khi tung ra thị trường.

6.7 Hoạt động Marketing

Với việc xác định rõ ràng nhóm khách hàng mục tiêu, Digiworld luôn có kế hoạch marketing ngắn hạn và dài hạn phù hợp với mục tiêu phát triển theo từng thời kỳ của công ty. Digiworld có đội ngũ marketing chuyên nghiệp, được trang bị những kiến thức chuyên ngành và những công cụ tiên tiến nhất, hàng quý Digiworld đều triển khai các chương trình marketing hỗ trợ cho khách hàng, xây dựng niềm tin và phát triển mối quan hệ hợp tác bền vững với nguyên tắc đôi bên cùng có lợi.

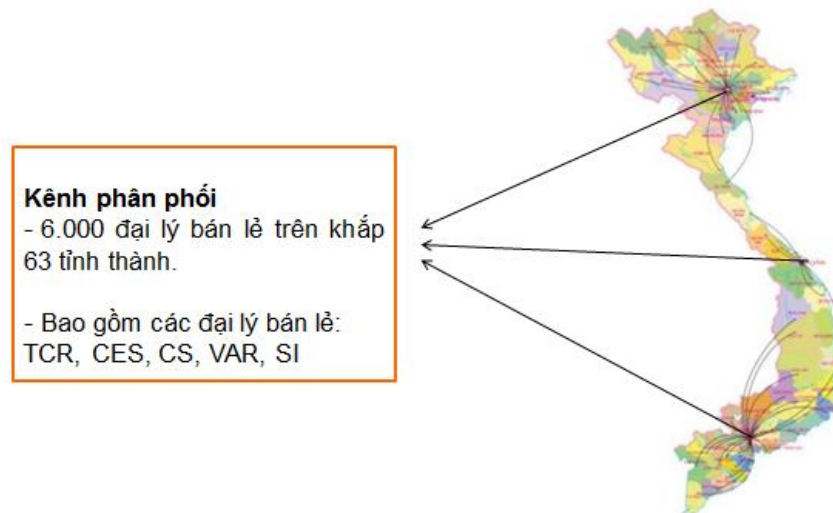
Từ các chương trình mang lại hiệu quả trực tiếp như khuyến mãi dành cho người tiêu dùng cuối, hỗ trợ chiết khấu sau cho đại lý trong những mùa thấp điểm, cho đến các chương trình truyền thông quảng bá thương hiệu và sản phẩm áp dụng các kênh truyền thông hiện đại – truyền thông kỹ thuật số - digital marketing - bao gồm quản lý các kênh “Owned Media”, tạo nội dung, khảo sát thị trường trực tuyến với các công cụ “online listening”, “seeding”, “SEO/SEM”, “targeting media”; tổ chức các sự kiện phục vụ quảng cáo; thiết kế, sản xuất, lắp đặt POSM; thiết kế, sản xuất, lắp đặt các vật dụng quảng cáo tại cửa hàng như bàn trải nghiệm, hộp đèn, tủ trưng bày, ... cho đến tuyển dụng, huấn luyện, quản lý các đội “promoter” và “field force”. Digiworld có thể cung cấp dịch vụ marketing & trade marketing trọn gói từ xây dựng chiến lược thương hiệu cho đến thực thi các chiến dịch quảng cáo qui mô toàn quốc.

Ngoài ra, các chương trình đào tạo sản phẩm mới cũng như các chương trình chia sẻ, bổ sung các kỹ năng bán hàng hiệu quả cho các nhân viên bán hàng của đại lý cũng được Digiworld chú trọng triển khai định kỳ hàng năm. Các chương trình đều được đối tác đánh giá cao và mang lại hiệu quả về mặt bán hàng cũng như quảng bá thương hiệu. Ngoài ra, để xây dựng và phát triển thương hiệu Digiworld cũng như xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác, hàng năm Digiworld đều triển khai chương trình tri ân khách hàng, đồng thời giao lưu tìm hiểu những khó khăn để cùng nhau chia sẻ, xây dựng kế hoạch hợp tác lâu dài và phát triển bền vững.



Hệ thống kênh phân phối của Digiworld đã gia tăng đáng kể, từ 1.200 (tháng 05 năm 2013) lên 2.000 đại lý (cuối năm 2013), 5.500 đại lý (năm 2014) và đến thời điểm hiện nay là 6.000 đại lý có mặt trên 63 tỉnh thành khắp cả nước, trên tổng 10.000 đại lý của cả nước (Nguồn: GFK), bao gồm 05 nhóm đối tượng sau:

- *Nhóm TCR - Telecom retailer:* Thế Giới Di Động, Viễn Thông A, Viettel, FPT Shop,...
- *Nhóm CES - Consumer electric store:* Siêu thị điện máy Nguyễn Kim, Điện máy Thiên Hòa, Siêu thị điện máy Trần Anh, Siêu thị điện máy MediaMart, Công ty TNHH Thương mại VHC,..
- *Nhóm CS - Computers shop:* Công ty Cổ phần TM-DV Phong Vũ, Công ty TNHH Tin học Thành Nhân, BEN Computer, Công ty máy tính Phúc Anh, Công ty máy tính An Phát,...
- *Nhóm VAR - Value added reseller:* Dịch Vụ tin học FPT, Công ty Cổ phần Elead, Công ty Máy tính CMS, ...
- *Nhóm SI - System intergrated:* Hệ thống thông tin FPT, Hệ thống thông tin GEN, Tích hợp hệ thống CMC, Công nghệ tin học HPT, Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu,...



6.8 Hoạt động hướng tới cộng đồng

Song song với sự phát triển về kinh tế, Digiworld không ngừng đẩy mạnh các hoạt động hướng đến lợi ích cộng đồng. Ngoài những chương trình đầy ý nghĩa do các cơ quan thông tấn tổ chức, Digiworld cũng thường xuyên tham gia những hoạt động xã hội như: ủng hộ đồng bào bão lụt tại miền Trung, tặng máy tính cho các em mồ côi ở chùa Long Hoa - Q7 - TP.HCM...

Nhân lễ kỷ niệm 10 năm thành lập, Digiworld đã kết hợp với báo Thanh Niên thành lập quỹ "DigiHeart - Vì cộng đồng". Hàng năm Digiworld sẽ trích từ lợi nhuận của công ty để tham gia các hoạt động hướng tới cộng đồng như: từ thiện, ủng hộ đồng bào bị thiên tai, hỗ trợ học bổng, bảo vệ môi trường... Trong năm 2008, Quỹ "DigiHeart Vì cộng đồng" đã triển khai cùng báo Thanh Niên xây dựng 10 căn nhà tình nghĩa cho những hộ gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn.

Với phương châm “Chia sẻ khó khăn để nhân đôi hạnh phúc” đã được định hình trong cách sống cũng như trong cách làm việc của từng con người của Digiworld. Công ty luôn có nguyện vọng được chia sẻ nhiều hơn, yêu thương nhiều hơn và chung tay xây dựng một xã hội không còn đói nghèo mà ở đó, trẻ em được cắp sách tới trường, người nghèo không còn đói rét, các cụ già không nơi nương tựa được sưởi ấm tình thương, ... Vì lẽ đó, “Quỹ DGHeart - Vì cộng đồng” được chính thức ra đời từ tháng 12/2007.

Công ty đã trích lợi nhuận hàng năm cùng với việc đóng góp của mỗi cá nhân trong tập thể Digiworld, Quỹ DGHeart thường xuyên tổ chức các hoạt động từ thiện, cộng đồng như: Áo ấm tình thương, thăm hỏi và tặng quà cho các cụ già không nơi nương tựa, trẻ em mồ côi; Góp xuân cho người nghèo; Xây dựng cầu nông thôn nối liền tri thức giúp các em nhỏ ở vùng sâu vùng xa và các xã nghèo bớt khó khăn khi đến trường; Trao tặng máy tính cho trẻ em nghèo hiếu học, trao tặng nhà tình nghĩa cho các gia đình chính sách,...

Cảm nhận được “hơi ấm” mà phong trào mang lại, DGHeart vẫn đang tiếp tục nỗ lực làm sao để trao cho những người có nhu cầu nhất đúng món quà mà họ cần nhất. Từ đây, tình thân ái sẽ tự nó nhân lên, tiếp nối và lan tỏa khắp xã hội. Đó cũng là cách giúp DIGIWORLD đi đến tận cùng của những san sẻ yêu thương.

Các hoạt động vì cộng đồng – Quỹ DGHeart bao gồm:

- Khánh thành cầu bê tông cho xã nghèo tỉnh Đồng Nai.
- Hoạt động bảo trợ chăm sóc các cụ già tại Chùa Lâm Quang (301/117H/70 Bình Đông, Phường 14, Q8)
- Tặng máy tính, sách báo phổ cập thông tin cho trẻ em mồ côi Chùa Long Hoa.
- Kết hợp với Trường XHNV thành lập quỹ học bổng giúp đỡ trẻ em nghèo hiếu học
- Trao tặng nhà tình nghĩa cho hộ nghèo xã Bàu Hàm 2, huyện Thống Nhất.
- Trao tặng nhà tình nghĩa cho gia đình chính sách ở cấp 3 xã Long Thọ, huyện Nhơn Trạch.
- Ủng hộ đồng bào bị lũ lụt tại miền Trung.
- Chương trình “Ấm áp xuân về”
- Kết hợp báo Công An tài trợ máy tính cho con trẻ em nghèo hiếu học.
- Kết hợp với hãng Lexmark thực hiện chương trình “Chung tay xây dựng mái trường thân yêu và quỹ học bổng cho các em nghèo tại vùng bị sóng thần tại Srilanka” – năm 2006.

6.9 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

❖ **Nhãn hiệu thương mại** : CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ

❖ **Logo Công ty** : 

- Thời gian đăng ký : Thương hiệu DIGIWORLD đã được đăng ký bản quyền tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ - theo Quyết định số 49149/QĐ-SHTT, ngày 06/09/2013 và Quyết định sửa đổi số 25349/QĐ-SHTT ngày 07/05/2014.
- Ý nghĩa Thương hiệu : Đây là viết tắt của hai từ DIGITAL + WORLD, với ý nghĩa mang cả THẾ GIỚI SỐ đến với bạn. Kết nối thế giới công nghệ với đời sống con người. Giới thiệu và giúp khách hàng hiểu sâu hơn về các sản phẩm công nghệ số. Màu Cam là màu kết hợp giữa sắc đỏ đầy năng lượng và sắc vàng tươi vui, màu cam thể hiện sự đam mê, sôi nổi, sáng tạo, nhiệt huyết và thành công.
- Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số: 211642
- Thời gian bảo hộ : 18/11/2021



- Thời gian đăng ký : Thương hiệu DGCare đã được đăng ký bản quyền tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ - theo Quyết định số 55238/QĐ-SHTT, ngày 29/12/2011 và Quyết định sửa đổi số 25349/QĐ-SHTT ngày 07/05/2014.
- Ý nghĩa Thương hiệu : Hình ảnh hai bàn tay cách điệu của chữ a và r thể hiện sự chăm sóc, quan tâm, và hỗ trợ mọi yêu cầu từ phía khách hàng. Công ty cam kết mang đến chất lượng dịch vụ bảo hành và sửa chữa tốt nhất, gây dựng và gìn giữ sự hài lòng, tin tưởng của khách hàng.
- Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số: 177866
- Thời gian bảo hộ : 17/04/2019

6.10 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết:

Bảng 8: Danh sách các hợp đồng dịch vụ có giá trị lớn đã ký trong năm 2014 và 2015

TT	Tên Khách Hàng	Ngày Ký Hợp đồng	Số Hợp đồng	Tình Trạng	Sản phẩm	Giá Trị (Tỷ đồng)
NĂM 2014						
1	Công ty Cổ phần	01/01/2014	1001/2014/HĐNT/DGW-TGDD	Đang thực	Laptop	1.603

TT	Tên Khách Hàng	Ngày Ký Hợp đồng	Số Hợp đồng	Tình Trạng	Sản phẩm	Giá Trị (Tỷ đồng)
	Thế Giới Di Động			hiện		
		01/01/2014	63/2014/HĐNT/DGW-TGDD	Đang thực hiện	Laptop	
		17/07/2014	112/2014/HĐNT/DGW-TGDD	Đang thực hiện	Nokia	
2	Công ty CP Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Viễn Thông A	01/01/2014	2014/HĐMB/VTA-Digiworld	Đang thực hiện	IT	445
		03/05/2014	2808/ HĐNT	Đang thực hiện	Nokia	
3	Công Ty Cổ Phần TMDV Phong Vũ	04/10/2013	0510/2013/HĐNT	Đang thực hiện	IT	228
4	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Nguyễn Kim	01/04/2014	06/2014/NK/VT/DGW	Đang thực hiện	IT & Nokia	384
5	Công ty Cổ phần thế giới số Trần Anh	05/06/2012	050612/TRANANH-DGW	Đang thực hiện	IT	118
NĂM 2015						
1	Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động	01/01/2015	49/2015/HĐNT/DGW-TGDD (Máy tính bảng/ máy tính xách tay)	Đang thực hiện	Laptop	2,283
		17/07/2014	112/2014/HĐNT/DGW-TGDD	Đang thực hiện	Nokia	
2	Công Ty Cổ Phần TMDV Phong Vũ	04/10/2013	0510/2013/HĐNT	Đang thực hiện	IT	283
3	Công ty CP Sản Xuất Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Viễn Thông A	01/01/2014	2014/HĐMB/VTA-Digiworld	Đang thực hiện	IT	550
		03/05/2014	2808/ HĐNT	Đang thực hiện	Nokia	
4	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Nguyễn Kim	01/04/2014	06/2014/NK/VT/DGW	Đang thực hiện	IT & Nokia	400
5	Công Ty Cổ Phần Bán Lê Kỹ Thuật Số FPT	01/08/2014	5808 FPT/FRT/HĐNT-FRT-DIGIWORLD	Đang thực hiện	IT	150

Nguồn: DGW

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh****Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty**

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý I/2015
1	Tổng giá trị tài sản	976.544	1.292.722	32,38%	1.348.046
2	Vốn chủ sở hữu	250.050	334.759	33,88%	529.509
3	Doanh thu thuần	3.057.268	4.876.565	59,51%	932.874
4	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	62.863	149.241	137,41%	35.989
5	Lợi nhuận khác	6.172	18.692	202,88%	3.950
6	Lợi nhuận trước thuế	69.034	167.933	143,26%	39.939
7	Lợi nhuận sau thuế	51.403	127.940	148,89%	31.153
8	Tỷ lệ trả cổ tức	50%	40%	-10%	-
9	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu	18,81%	43,75%	132,61%	7,21%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và Quý I/2015

Tổng giá trị tài sản của Công ty có xu hướng tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2014 đạt 1.292 tỷ đồng, tăng 32,38% so với năm 2013, nguyên nhân chủ yếu là do hàng tồn kho tăng mạnh, tăng 89,71% đạt 732 tỷ đồng trong khi năm 2013 chỉ đạt 386 tỷ đồng bởi nhu cầu thị trường về dòng sản phẩm điện thoại di động thuộc phân khúc bình dân tăng cao, tiếp theo là các khoản phải thu khách hàng (tăng 9,99%) và tài sản lưu động khác (tăng 39,62%) trong đó nổi bật nhất đến từ khoản thuế giá trị gia tăng được khấu trừ gần 86 tỷ đồng, trong khi năm 2013 chỉ 38 tỷ đồng. Với đặc thù của Digiworld là chuyên phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin nên tỷ trọng tài sản lưu động trong cơ cấu tổng tài sản khá cao, bình quân chiếm trên 90%, cụ thể năm 2014 chiếm 93,38%.

Tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2014 của Công ty đã đạt được thành tích vượt bậc, với hơn 4.876 tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 59,51% so với năm 2013 và gần 128 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 148,89%. Công ty đạt được kết quả này là do bốn nguyên nhân:

- Phát triển thêm lĩnh vực phân phối điện thoại di động thuộc phân khúc bình dân với hai dòng sản phẩm chủ đạo là Nokia và Wiko đã mang lại kết quả khả quan cho Công ty trong năm

2014, cụ thể doanh thu thuần của mảng điện thoại di động tăng 150,77% so với năm 2013 và đạt 2.451 tỷ đồng.

- Hai lĩnh vực truyền thống là máy tính xách tay và thiết bị văn phòng trong năm 2014 cũng đạt thành tích khá tốt, với mức tăng trưởng lần lượt là 13,53% và 33,57%.
- Lợi nhuận gộp tăng trưởng mạnh trong năm 2014, tăng 83,41% so với cùng kỳ năm trước, đạt 287 tỷ đồng, phần lớn là do tỷ suất Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần từ máy tính xách tay tăng từ 4,70% lên 6,20% và điện thoại di động tăng từ 4,49% lên 5,06%.
- Lợi nhuận khác tăng trưởng mạnh 202,88% so với cùng kỳ, đạt gần 18 tỷ đồng trong khi năm 2013 chỉ đạt 6 tỷ đồng, chủ yếu từ hai nhân tố chính là (i) bảo hiểm bồi thường: 6 tỷ đồng và (ii) thu nhập từ khuyến khích: 13 tỷ đồng.

Nhìn chung năm 2014 được xem là năm bản lề cho Công ty, đánh dấu sự thành công trong việc mở rộng lĩnh vực kinh doanh điện thoại di động và nâng cao hiệu quả quản trị.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

❖ Thuận lợi:

Nhờ vào sự ổn định và đi lên của nền kinh tế, niềm tin của người tiêu dùng ngày càng tăng cao, sức mua cao, dẫn đến nhu cầu thị trường hàng điện tử tăng mạnh khoảng 25%. Ngoài ra, sự đổi mới của công nghệ khiến cho hàng loạt sản phẩm mới ra đời kích thích người tiêu dùng đổi mới sản phẩm.

Digiworld xây dựng được mối quan hệ sâu rộng với các nhà sản xuất công nghệ hàng đầu trên thế giới nhằm đa dạng hóa sản phẩm và chủng loại sản phẩm, đồng thời giảm sự phụ thuộc của hoạt động kinh doanh vào một thương hiệu nhất định. Kể từ khi thành lập cho đến nay, Digiworld đã và đang nằm trong Top 3 các Nhà phân phối cấp 1 của Việt Nam, từ đó nâng cao cơ hội tiếp cận với các nhà cung cấp và nắm bắt tốt hơn thông tin sản phẩm cũng như diễn biến thị trường.

Từ năm 2013, Digiworld đã chuyển hướng tập trung kinh doanh sang mảng điện thoại di động với việc ký kết hợp tác và trở thành nhà phân phối của Nokia, Alcatel, Xiaomi và Obi. Việc chuyển hướng kinh doanh sang mảng điện thoại di động mở ra cho Digiworld hướng phát triển mới và nhiều cơ hội hơn nữa trong hoạt động kinh doanh.

Digiworld có hệ thống phân phối rộng, trải dài khắp cả nước thuận lợi cho việc vận chuyển và phân phối hàng, cũng như chăm sóc khách hàng. Công ty đã xây dựng được quy trình hoạt động khép kín và hiệu quả từ khâu giao nhận, vận tải hàng hóa, phân phối hàng hóa đến 63 tỉnh thành với 6.000 đối tác bản lề.

Sau 12 năm thành lập và vận hành trong thị trường phân phối hàng điện tử, Digiworld đã hoàn chỉnh cơ sở vật chất như:

- Hệ thống ERP, Digiworld là công ty phân phối đầu tiên áp dụng ERP từ năm 2010
- Với kinh nghiệm thị trường dày dặn, Digiworld có thể nắm bắt nhanh chóng thị hiếu của người tiêu dùng, cũng như lựa chọn dòng sản phẩm có lợi nhuận cao

- Quy trình quản lý hoàn thiện
- Hệ thống nhân sự ổn định, chuyên nghiệp, và giàu kinh nghiệm
- Văn hóa công ty với tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi được vun đắp qua nhiều năm

❖ **Khó khăn:**

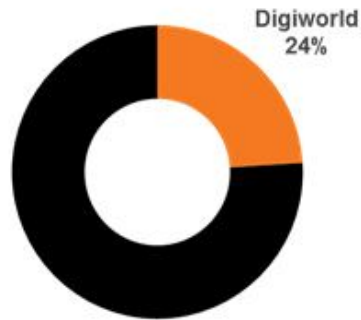
- Tuy kinh tế đã có dấu hiệu hồi phục đi lên, nhưng vẫn có nhiều rủi ro từ sự mất ổn định của kinh tế vĩ mô. Điều này có thể ảnh hưởng đến sức mua của người tiêu dùng và tạo áp lực tồn kho cho không chỉ cho Digiworld nói riêng và các doanh nghiệp trong ngành nói chung.
- Với đặc thù của ngành phân phối sản phẩm công nghệ, dòng đời sản phẩm liên tục thay đổi và khá ngắn so với những hàng hóa khác nên đòi hỏi Công ty luôn tìm kiếm cơ hội để phát triển sản phẩm mới cũng như quản lý tốt hàng tồn kho.
- Chi tiêu của khối chính phủ, Doanh nghiệp cho công nghệ thông tin vẫn chưa phục hồi .
- Niềm tin tiêu dùng của người dân vẫn đang ở mức thấp.
- Hiện nay, thủ tục hành chính, các giấy phép khá rườm rà gây tốn kém thời gian công sức và chi phí của Doanh nghiệp nhập khẩu.
- Việc hạn chế chi phí quảng cáo cũng như chi phí khuyến mãi đã góp phần giảm sức cạnh tranh của Công ty so với các thương hiệu hoặc đơn vị khác đang trong quá trình đầu tư thâm nhập thị trường.

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

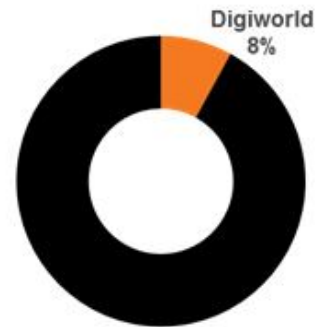
8.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm công nghệ tại Việt Nam, với hơn 10 năm hoạt động trong ngành, Digiworld đã từng bước khẳng định thương hiệu cũng như vị thế của mình. Căn cứ vào Thống kê về sản lượng phân phối điện thoại di động của các công ty từ năm 2013 đến tháng 05/2015 của GFK, Digiworld dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối máy tính xách tay (chiếm 24% thị phần cả nước) và đối với lĩnh vực phân phối điện thoại di động thì chiếm khoảng 8% toàn thị trường. Hiện nay Digiworld hợp tác với nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới trong cả 3 lĩnh vực: (i) máy tính xách tay như Dell, HP, Toshiba, Lenovo; (ii) điện thoại di động như Nokia, Wiko và (iii) thiết bị văn phòng như Ricoh, Fuji Xerox, chứng minh năng lực cạnh tranh vượt trội cũng như khả năng đàm phán tốt với các đối tác trong nước cũng như quốc tế. Ngoài ra, Digiworld tự hào là nhà phân phối độc quyền sản phẩm điện thoại Wiko và Obi Mobiles, từng bước thu được nhiều kết quả kinh doanh từ mảng điện thoại di động dù chỉ mới bước sang lĩnh vực này từ năm 2013. Với lợi thế độc quyền phân phối, Digiworld sẽ đạt được nhiều thành công hơn nữa trong tương lai, góp phần củng cố vị thế của công ty trong ngành.

Thị phần phân phối máy tính xách tay



Thị phần phân phối điện thoại di động

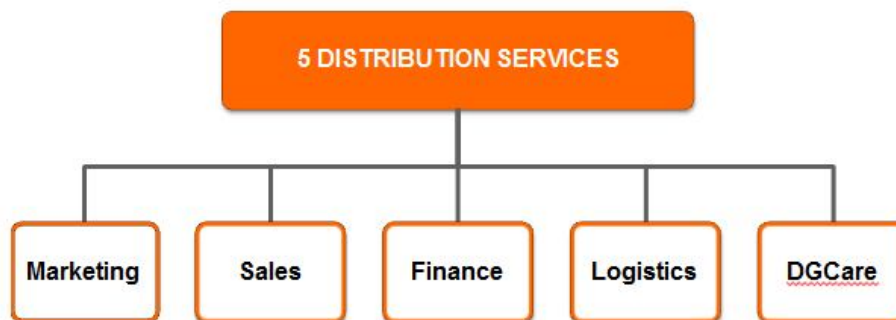


Nguồn: GFK

Digiworld nghiêng về phân phối sản phẩm điện thoại di động dành cho phân khúc bình dân hướng đến tầng lớp với mức thu nhập bình quân tương đối thấp.

Tuy thị trường điện thoại di động ngày càng phong phú về chủng loại và giá cả, người tiêu dùng nhìn chung vẫn chuộng các sản phẩm giá cả bậc trung, hoặc thấp để phù hợp với chi tiêu gia đình. Thế nên, những dòng sản phẩm quốc nội, hay các sản phẩm của Nokia, Wiko, Xiaomi và OBI vẫn là các lựa chọn hàng đầu tại Việt Nam. Nhận thức được thị hiếu của người tiêu dùng, đặc biệt là ở thị trường nông thôn đầy tiềm năng phát triển, Digiworld đã lựa chọn hướng kinh doanh phù hợp nhằm mang sản phẩm với giá cả hợp lý đến gần với người tiêu dùng hơn nữa, và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Quy trình hoạt động khép kín, sau hơn 10 năm hoạt động trong ngành, Digiworld đã xây dựng được quy trình hoạt động khép kín và hiệu quả từ khâu giao nhận, vận tải hàng hóa, phân phối hàng hóa đến 63 tỉnh thành với 6.000 đối tác bán lẻ. Ngoài ra, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và hiệu quả kinh doanh, Digiworld còn cung cấp cho nhà phân phối các dịch vụ gia tăng như xây dựng chiến dịch quảng bá thương hiệu, đào tạo sản phẩm cho đối tác bán lẻ và các trung tâm chăm sóc với khách hàng.



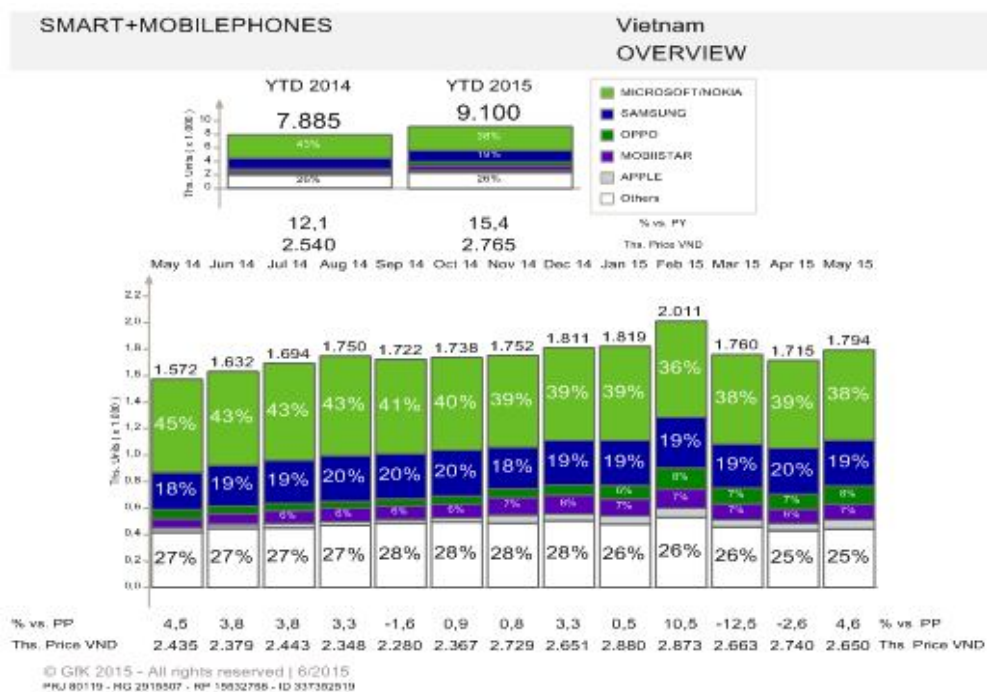
Đồng thời, Công ty vận hành mô hình phân phối 3C bao gồm 3 nhóm hàng: máy tính (computer), điện tử tiêu dùng (consumer electronics) và thiết bị viễn thông (telecommunications) nhằm mang đến nhiều sản phẩm ưu việt nhất cho các đại lý phân phối lẻ cũng như người tiêu dùng.

Xây dựng và phát triển sản phẩm theo đúng nhu cầu thị trường trong lĩnh vực phân phối điện thoại di động.

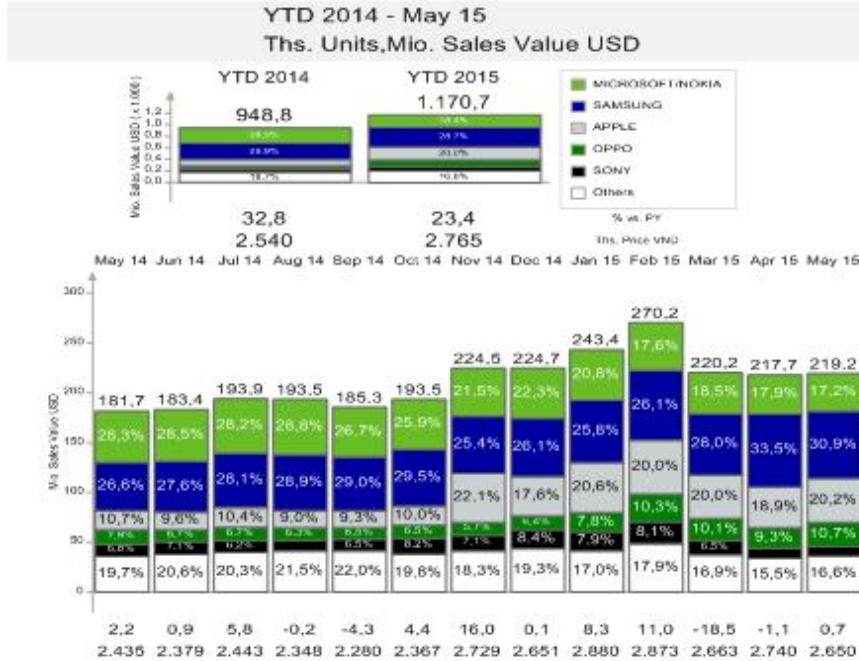
Theo thống kê của GFK trong hai năm 2013 và năm 2014 thì nhu cầu tiêu thụ sản phẩm Nokia tại Việt Nam từ hai dòng sản phẩm smartphone và mobile phone chiếm tỷ trọng cao, đồng thời căn cứ vào biểu đồ Thống kê nhu cầu tiêu thụ smartphone và mobile phone (chi tiết tại Mục IV.14) cho thấy rằng phân khúc bình dân với giá thành dưới 2 triệu đồng vẫn còn khá nhiều tiềm năng.

Nhu cầu tiêu thụ điện thoại di động từ năm 2013 đến 5 tháng năm 2015

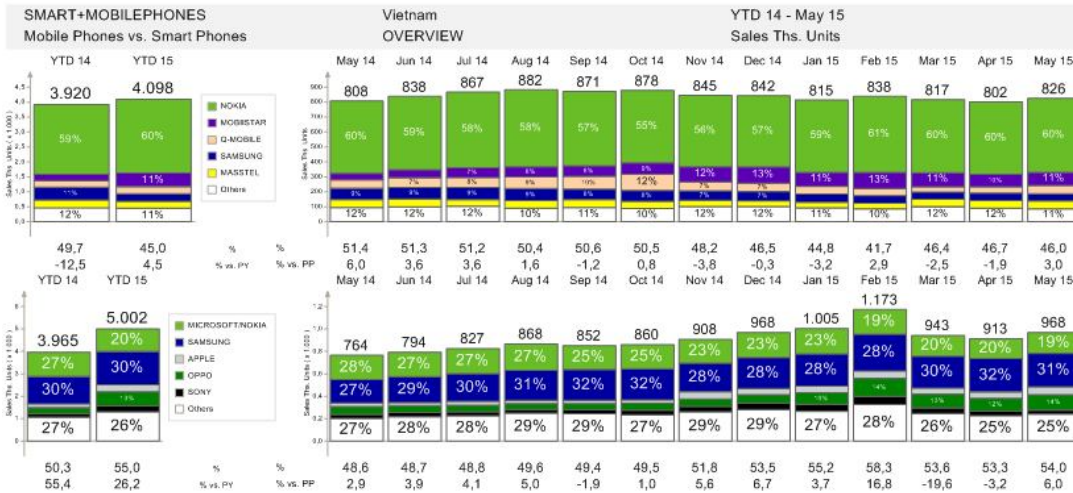
Năm 2013



Năm 2014



5 tháng năm 2015



Nguồn: GFK

Dựa vào 2 biểu đồ thống kê về nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm điện thoại di động từ năm 2013 đến nay, cho thấy rằng dòng sản phẩm Nokia dành cho phân khúc smartphone và mobilephone chiếm tỷ trọng rất cao, khoảng 80% trên tổng thị trường điện thoại cả nước. Qua đó, thể hiện Công ty đã và đang đi đúng hướng và xây dựng sản phẩm theo đúng nhu cầu và tình hình thị trường, điều đó

không chỉ đảm bảo sự phát triển trong hoạt động kinh doanh của Công ty mà còn tạo ra vị thế dẫn đầu trong phân khúc thị trường mà Công ty đang hướng đến.

Đặc biệt, cuối năm 2014 và những tháng đầu năm 2015, Digiworld đã trở thành nhà phân phối độc quyền thêm ba dòng sản phẩm mới: Wiko từ Pháp, Xiaomi từ Trung Quốc và Obi từ Mỹ, qua đó cho thấy Công ty không ngừng nỗ lực trong công tác xây dựng và phát triển nhiều dòng sản phẩm mới, nhằm hướng đến đối tượng khách hàng tiềm năng có thu nhập thấp đến trung bình, bởi cơ hội phát triển mảng điện thoại di động tại thị trường nông thôn còn rất lớn.

Ban lãnh đạo giàu kinh nghiệm, có năng lực và nhiều tâm huyết.

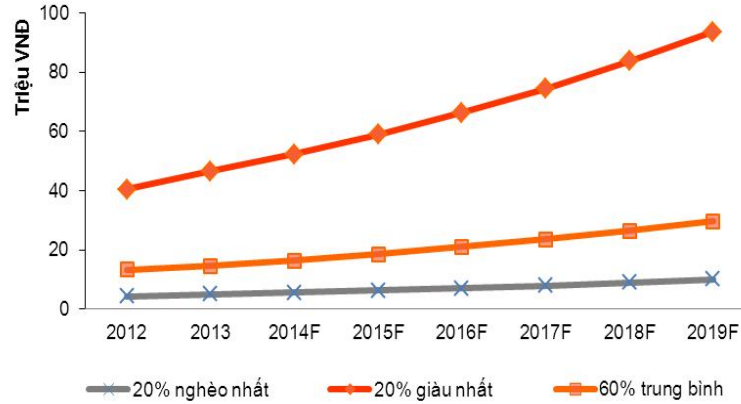
- Ban lãnh đạo Công ty là một tập hợp những cá nhân dày dặn kinh nghiệm, am hiểu sâu sắc lĩnh vực công nghệ thông tin và tâm huyết, cùng đồng lòng xây dựng, phát triển Digiworld.
- Ban lãnh đạo Công ty luôn nhanh nhạy trong việc nắm bắt các cơ hội đầu tư, thiết lập mạng lưới quan hệ sâu rộng với các thương hiệu lớn nổi tiếng trên thế giới, các đại lý bán lẻ trong và ngoài nước, các tổ chức tài chính và đối tác chuyên môn.

Quản lý và kiểm soát tốt chi phí đầu vào, với đội ngũ quản lý nhiều kinh nghiệm, Digiworld đã rất thành công trong việc quản lý hàng tồn kho và sử dụng hiệu quả tài sản của Công ty. Cụ thể, vòng quay hàng tồn kho luôn được cải thiện qua các năm chứng tỏ hiệu quả kinh doanh lẫn công tác bán hàng của Digiworld rất tốt, đặc biệt hàng tồn kho luôn được xoay vòng rất nhanh cho thấy Công ty quản lý hàng tồn kho tốt. Mặc khác, do đặc thù của ngành phân phối cần khá nhiều vốn lưu động, nên phần lớn các doanh nghiệp trong ngành đều sử dụng đòn bẩy nợ khá cao, nhưng trong năm 2014, hệ số Nợ / Tổng tài sản và hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu lần lượt là 0,74 lần và 2,86 lần khá thấp dù lãi suất vay luôn được các ngân hàng ưu đãi ở mức hấp dẫn. Do đó, trong thời gian tới, Digiworld sẽ tiếp tục duy trì chính sách quản lý chi phí chặt chẽ đồng thời chủ động kiểm soát các chỉ số thanh toán, nhằm đảm bảo sự ổn định và phát triển bền vững của Công ty.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Thị trường tiêu thụ hàng điện tử gặt hái được nhiều kết quả khả quan trong những năm vừa qua, và đang có triển vọng phát triển trong thời gian sắp tới, nguyên nhân chủ yếu là do thu nhập bình quân đầu người gia tăng, kèm với giá thành sản phẩm giảm do sự xuất hiện ồ ạt của nhiều sản phẩm điện tử từ nhiều hãng khác nhau. Bên cạnh đó, sự hiện đại hóa các doanh nghiệp trong bộ máy vận hành, nhân lực, và hệ thống đường truyền được cải thiện đáng kể cũng góp phần thúc đẩy tiêu thụ hàng điện tử ở Việt Nam. Tuy nhiên, có một số rủi ro trong triển vọng tiêu dùng điện tử do việc liên tục thắt chặt tín dụng trong nước do sự gia tăng nợ xấu của các ngân hàng Việt Nam.

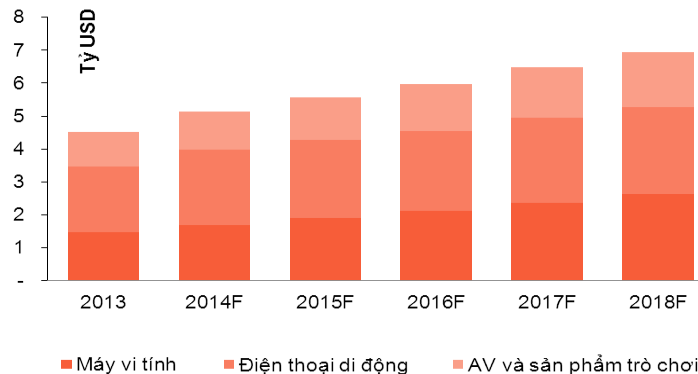
Thu nhập bình quân đầu người



Nguồn: National Statistics, World Bank, UN

Business Monitor International (BMI) dự đoán thị trường tiêu thụ hàng điện tử quốc nội của Việt Nam, bao gồm máy vi tính, điện thoại di động, máy ghi âm video (audio video – AV) và những sản phẩm trò chơi năm 2014 tăng 13,9% so với năm 2013, đạt 5,14 tỷ USD. Ngoài ra, thị trường được kỳ vọng tiếp tục tăng 8,2% trong năm 2015 và đạt 5,56 tỷ USD. Sự phát triển kinh tế cùng mức thu nhập bình quân đầu người gia tăng là tiền đề cho sự phát triển của thị trường tiêu thụ hàng điện tử, với dự đoán đạt CAGR 6,2% trong khoảng 2014 - 2018, giá trị được ước lượng đạt 6,93 tỷ USD năm 2018.

Tiêu thụ hàng điện tử



Nguồn: BMI

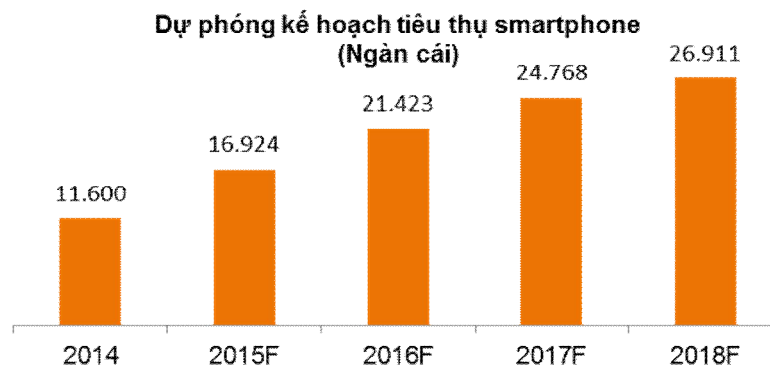
Một đặc điểm nổi bật của thị trường Việt Nam là sự phân khúc giữa nông thôn và thành thị vẫn còn khoảng cách khá rộng. Tính đến thời điểm hiện nay, thị trường thành thị, nổi bật nhất là Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội đang phát triển mạnh về các dòng sản phẩm smartphone cao cấp trong khi thị trường nông thôn thiếu sự thâm nhập của các sản phẩm, cùng với doanh số bán hàng bị hạn chế do sức mua thấp, thì thị trường đô thị, nổi bật nhất là Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, chiếm phần lớn doanh số bán hàng trong nước. Tuy nhiên, thị trường nông thôn vẫn được xem là rất tiềm năng cho ngành phân phối hàng điện tử vào những năm sắp tới. Những mặt hàng thuộc phân khúc bình dân như điện thoại thông minh (đặc biệt là những thương hiệu với giá cả hợp lý từ Trung

Quốc và các thương hiệu nội địa) và Tivi màn hình LED được dự kiến sẽ tăng trưởng mạnh và từng bước chiếm lĩnh thị phần của các hàng điện tử lớn. Chính vì vậy, bên cạnh việc đàm phán với những thương hiệu nổi tiếng thế giới, Digiworld đồng thời làm việc với các đối tác hàng đầu trong phân khúc bình dân nhằm đa dạng hóa danh mục sản phẩm phân phối, cũng như tận dụng được sự phát triển mạnh mẽ của thị trường nông thôn.

Năm 2014, phân khúc máy tính xách tay của ngành chiếm khoảng 33% trong thị trường công nghệ thông tin. Lượng tiêu thụ máy vi tính được dự đoán sẽ tăng trưởng tốt trong khoảng 2014 đến 2018 với CAGR đạt 9,3%. Tiềm năng của mảng sản phẩm này là do nguồn thu nhập tăng cao, giá thành sản phẩm hạ thấp, và máy vi tính được dự đoán sẽ trở thành mảng chủ lực trong thị trường phân phối hàng điện tử. Với nhiều điều kiện thuận lợi, nhà phân phối có cơ hội tiếp cận với những “first-time buyers” trong khoảng 2014-2018, và với mức thu nhập tăng cao sẽ gia tăng tỷ lệ “replacement”.

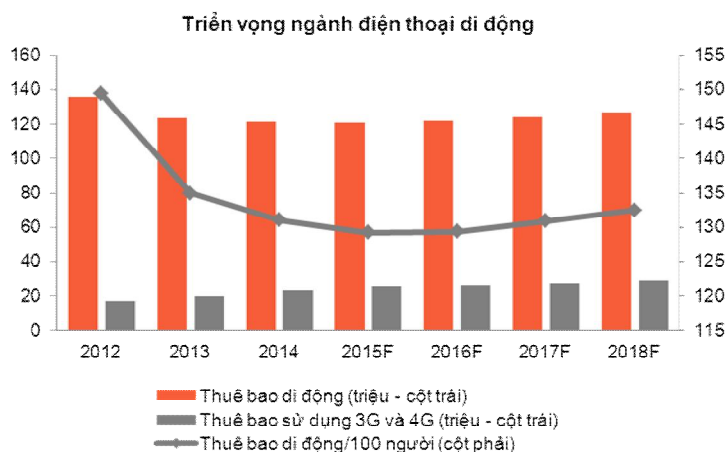
Điện thoại di động là lĩnh vực chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ hàng điện tử vì sự đa dạng trong chủng loại, giá cả, lại phong phú về tiện ích sử dụng. Tốc độ tăng trưởng mạnh trong mảng này xuất phát chủ yếu từ thị trường smartphones (điện thoại thông minh).

Ngoài ra, theo dự báo của IDC, thị trường điện thoại di động nói chung mà đặc biệt là điện thoại smartphone đạt CAGR 23,4% trong 2014 – 2018, với doanh số được ước lượng tăng từ 11,6 triệu cái năm 2014 lên 16,9 triệu năm 2015 và đạt 26,9 triệu năm 2018. Riêng về mảng smartphones, các hãng sản xuất điện thoại hàng đầu thế giới như Nokia, Samsung và Apple liên tục cho ra nhiều dòng sản phẩm công nghệ, kích thích nhu cầu tiêu dùng của các khách hàng trẻ tuổi và yêu thích công nghệ, kéo theo sự tăng trưởng nhanh của thị trường tiêu thụ smartphones tại Việt Nam.



Nguồn: IDC

Số thuê bao di động có sự giảm nhẹ qua các năm với 135,68 triệu năm 2012, xuống 123,74 triệu năm 2013 và 121,26 triệu năm 2014. Thế nhưng, với sự bùng nổ của công nghệ smartphones và đường truyền không dây được cải thiện rõ rệt, số thuê bao di động sử dụng 3G và 4G ngày càng gia tăng, cụ thể năm 2013 đạt 19,69 triệu, đến năm 2014 đạt 22,83 triệu, và được dự kiến đạt 25,12 triệu năm 2015.



Nguồn: BMI

Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân phối hàng điện tử, Digiworld nhận thấy được tiềm năng phát triển mạnh mẽ của ngành do dân số trẻ, nhu cầu sử dụng hàng điện tử có chiều hướng gia tăng, nhưng tỷ lệ sở hữu các sản phẩm công nghệ cao của người dân Việt Nam như máy tính xách tay và smartphone còn thấp. Sau 3 năm nghiên cứu và đàm phán với các đối tác, Digiworld bắt đầu gia nhập hàng ngũ đại lý phân phối smartphone tại Việt Nam và tập trung đầu tư mạnh cho mảng hoạt động này trong thời gian tới.

8.3 So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các Doanh nghiệp trong cùng ngành

❖ So sánh về tình hình hoạt động kinh doanh:

Hiện tại, trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh (“HOSE”) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (“HNX”), có ba Doanh nghiệp có ngành nghề hoạt động tương tự như DGW là: (i) Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (“PSD”), (ii) Công ty Cổ phần Siêu Thanh (“ST8”) và (iii) Công ty Cổ phần TIE (“TIE”). Các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh của các Doanh nghiệp được so sánh với DGW theo các bảng dưới đây:

Bảng 10: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	DGW	PSD	ST8	TIE
1	Vốn điều lệ	108.024	219.321	138.014	95.699
2	Tổng giá trị tài sản	1.292.722	2.574.840	388.665	375.380
3	Vốn chủ sở hữu	334.759	219.321	288.030	263.424
4	Doanh thu thuần	4.876.565	6.184.173	1.142.103	333.406
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	149.241	116.403	70.751	2.256
6	Lợi nhuận khác	18.692	124	6.393	12.764

7	Lợi nhuận trước thuế	167.933	116.527	77.144	15.020
8	Lợi nhuận sau thuế	127.940	89.646	60.389	12.684
9	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân	43,75%	43,19%	22,07%	4,72%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 của DGW, PSD, ST8 và TIE

So sánh với các doanh nghiệp trong ngành, mặc dù doanh thu thuần của DGW không cao như PSD nhưng hiệu quả hoạt động kinh doanh lại tăng trưởng tốt, cụ thể cả lợi nhuận sau thuế lẫn lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của DGW cao hơn cả ba doanh nghiệp còn lại PSD, ST8 và TIE. Dự kiến trong thời gian tới, DGW sẽ tập trung phát triển mảng điện thoại di động và hứa hẹn sẽ mang lại kết quả khả quan.

❖ **So sánh về tình hình tài chính:**

Bảng 11: So sánh các chỉ tiêu về tài chính

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	DGW	PSD	ST8	TIE
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,30	1,09	5,14	2,37
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,51	0,73	3,24	1,72
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
	Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,74	0,91	0,14	0,30
	Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	2,86	10,74	0,18	0,43
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	8,21	5,17	11,35	3,86
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	4,30	2,09	3,08	0,87
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	2,62%	1,45%	5,29%	3,80%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân	%	43,75%	43,19%	22,07%	4,72%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân	%	11,28%	3,02%	14,81%	3,31%
	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	3,06%	1,88%	6,19%	0,68%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 của DGW, PSD, ST8 và TIE

Không chỉ vượt trội về hiệu quả hoạt động kinh doanh mà DGW còn vượt trội cả về các chỉ tiêu liên quan đến khả năng sinh lời so với các doanh nghiệp cùng ngành đã niêm yết như PSD, ST8 và TIE. Điều này được cụ thể hóa qua chỉ tiêu về khả năng sinh lời như ROE đạt 43,75% và ROA đạt 11,28%.

Về khả năng thanh toán, tuy hai chỉ số thanh toán nhanh và thanh toán hiện hành thấp hơn so với các đơn vị cùng ngành nhưng Digiworld vẫn duy trì ở mức an toàn.

Mặc dù lượng hàng tồn kho của Digiworld khá lớn nhưng Công ty luôn có chính sách quản lý và luân chuyển thông qua phần mềm ERP – SAP nên vòng quay hàng tồn kho và tài sản nhanh so với các doanh nghiệp khác.

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

Với định hướng phát triển trở thành nhà phân phối hoạt động hiệu quả nhất thuộc Top 3 trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ công nghệ phục vụ nhu cầu giải trí và học tập cho hơn 90 triệu dân Việt Nam.

Thị trường mà Digiworld đang hoạt động còn rất nhiều tiềm năng vì độ bão hòa còn thấp và nền kinh tế đang phát triển đều đặn và ổn định tạo điều kiện cho người dân có điều kiện mua các sản phẩm công nghệ.

Bên cạnh đó, Digiworld còn đầu tư mạnh mẽ vào 3 đối tượng là: con người, cơ sở và cơ hội gắn liền với 3 chữ “C”, đây được xem là chiến lược nền tảng giúp Công ty hiện thực hóa định hướng kinh doanh trong những năm tiếp theo.

- Mở rộng nhóm hàng danh mục sản phẩm
- Tìm kiếm thêm các nhà cung cấp sản phẩm nổi tiếng khác
- Mở rộng kênh phân phối đi sâu hơn nữa
- Liên doanh, liên kết với nhà sản xuất, nhà bán lẻ để tích hợp chặt chẽ hơn nữa và cùng nhau phát triển

Bằng sức mạnh nội lực tiềm ẩn và mạnh mẽ, dựa trên sự hợp lực, đồng thuận của toàn thể nhân viên Công ty, sự ủng hộ của đối tác và sự vững vàng của ban lãnh đạo, Digiworld đang có chiến lược trở thành nhà phân phối lớn nhất tại Việt Nam. Đồng thời, Công ty cũng có kế hoạch mở rộng dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng cho tất cả các hãng sản xuất CNTT, kể cả những hãng Digiworld chưa phân phối nhằm giúp người tiêu dùng Việt Nam yên tâm chọn mua sản phẩm ở bất kỳ quốc gia nào.

Nhìn chung, chiến lược và định hướng phát triển của Digiworld hoàn toàn phù hợp với định hướng của ngành và chính sách của Nhà nước. Mỗi giai đoạn, Công ty luôn đưa ra từng giải pháp cụ thể và kịp thời nhằm hoàn thành tốt nhất kế hoạch đề ra. Bên cạnh đó, Công ty cũng tăng khả năng cạnh tranh thông qua việc cải thiện bộ máy quản lý, vận hành hiệu quả, linh hoạt và tiết kiệm, đồng thời luôn chú trọng công tác nghiên cứu và ứng dụng khoa học công nghệ mới để nâng cao năng lực sản xuất nhằm mang lại hiệu quả tốt nhất cho Công ty.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

- Tổng số lao động của Công ty đến thời điểm 31/12/2014 là 316 người
- Cơ cấu trình độ lao động tại Công ty:

TT	Trình độ chuyên môn	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	Đại học và trên đại học	126	39,87%
2	Cao đẳng	54	17,09%
3	Trung cấp và sơ cấp	136	43,04%
Tổng cộng		316	100,00%

Nguồn: Digiworld

9.2 Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

❖ Chính sách đào tạo

Với chiến lược nuôi dưỡng nhân tài từ trong tổ chức, công tác đào tạo tại Digiworld là nhiệm vụ quan trọng được đặt lên hàng đầu không chỉ của bộ phận quản lý Nhân sự mà còn là trách nhiệm của cấp quản lý tại Công ty.

Người lao động làm việc tại Digiworld được tham gia các khóa đào tạo gồm hai hình thức:

- **Đào tạo nội bộ:** là các khóa đào tạo do người của Công ty soạn thảo tài liệu và đứng lớp đào tạo như: đào tạo hội nhập, đào tạo quy trình quy định chính sách, đào tạo sản phẩm, đào tạo các kỹ năng làm việc hiệu quả hay các chương trình xây dựng văn hóa Công ty. Đây là chương trình bắt buộc và áp dụng cho toàn thể cán bộ nhân viên.
- **Đào tạo bên ngoài:** là các khóa đào tạo do Công ty mời các chuyên gia bên ngoài đến tư vấn đào tạo cho một nhóm đối tượng cụ thể, các chương trình đào tạo chuyên môn cần thiết cho một vài đối tượng được Công ty đề cử đi học. Đây là các chương trình đào tạo dựa trên nhu cầu thực tế dành riêng cho một nhóm đối tượng cụ thể.

❖ Chính sách tiền lương, thưởng:

- Công ty ban hành Quy chế trả lương, trả thưởng được áp dụng cho toàn thể cán bộ công nhân viên và hàng năm đều có sửa đổi, bổ sung để phù hợp với thực tế. Công ty trả lương cho CBCNV tùy thuộc vào năng lực và hiệu quả công việc, hàng năm đều tiến hành họp Hội đồng lương để xét tăng lương cho người lao động, khuyến khích người lao động làm việc tích cực, hoàn thành tốt, nâng cao hiệu quả công việc. Mỗi năm người lao động được hưởng tối thiểu 13 tháng lương.
- Ngoài ra, người lao động còn được hưởng lương, thưởng theo năng suất và hiệu quả công việc. Chế độ thưởng cho các tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc, lao động tiên tiến, có sáng kiến trong lao động... được trích từ Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty. Ngoài ra, chế độ thưởng cho người lao động nhân các ngày lễ lớn: Quốc Khánh, Quốc tế Lao động, ngày thành lập Công ty, khen thưởng cho các con em của người lao động có thành tích học tập tốt, nhân dịp Quốc tế thiếu nhi,... cũng được trích từ Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty.
- Chính sách tiền lương của Công ty được xây dựng trên cơ sở tiền lương được phân phối theo nguyên tắc phân phối lao động và sử dụng tiền lương như đòn bẩy kinh tế quan trọng để kích

thích người lao động tích cực tham gia sản xuất kinh doanh. Việc phân phối lương được thực hiện công khai và dân chủ, đảm bảo sự công bằng và hợp lý giữa các chức danh trong Công ty. Công ty áp dụng hình thức trả lương theo thời gian và theo năng suất lao động.

- Công ty luôn thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động về tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm, bảo hiểm xã hội, chế độ hưu trí, các công tác xã hội, từ thiện và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước.
- ❖ **Các chế độ chính sách khác đối với người lao động:**
- Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ cho người lao động theo Bộ Luật lao động, nội quy lao động và thỏa ước lao động tập thể. Chế độ bảo hiểm xã hội của Công ty bao gồm đầy đủ ba chế độ: ốm đau, thai sản và tai nạn lao động. Công ty đặc biệt quan tâm đến việc hiếu hỷ cho CBCNV. Ngoài ra, tùy từng trường hợp và vị trí làm việc cụ thể mà người lao động được hưởng các khoản phụ cấp khác như: phụ cấp chức vụ, phụ cấp độc hại, phụ cấp lưu động, trợ cấp thai sản... được quy định tại Thỏa ước lao động tập thể được ký kết giữa Ban lãnh đạo Công ty và Ban chấp hành Công đoàn hàng năm.
 - Công ty luôn quan tâm đến đời sống và cải thiện điều kiện cho CBCNV như chế độ bồi dưỡng bằng hiện vật đối với các lao động làm việc trong điều kiện nắng nóng, nặng nhọc; quan tâm tới CBCNV trong các ngày lễ tết.
 - Ngoài ra, người lao động còn được chăm sóc sức khỏe tinh thần như mừng sinh nhật, chia sẻ các dịp hiếu hỷ của gia đình, người thân được mời tham gia các chương trình “Mùa hội tụ” hàng năm do Công ty tổ chức để tạo sự gắn kết giữa gia đình và Công ty.

10. Chính sách cổ tức

- Công ty tiến hành chi trả cổ tức hàng năm từ lợi nhuận giữ lại của Công ty. Cổ tức có thể được trả bằng tiền, bằng cổ phiếu hoặc bằng các tài sản khác theo quyết định của Đại Hội Đồng Cổ Đông. Công ty chỉ được trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty đã hoàn thành nghĩa vụ thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; trích lập các quỹ và bù đắp đủ lỗ trước đó theo quy định của Pháp Luật và Điều Lệ này. Ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn phải bảo đảm thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn.
- Ngoài ra, theo quy định của Luật Doanh Nghiệp và Điều lệ Công ty, Hội Đồng Quản Trị có thể quyết định tạm ứng cổ tức nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.
- Trường hợp cổ tức được chi trả bằng tiền mặt, Công ty sẽ chi trả bằng tiền đồng Việt Nam. Việc chi trả có thể thực hiện trực tiếp hoặc thông qua việc chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng do Cổ Đông cung cấp. Trường hợp Công ty đã chuyển khoản theo đúng các thông tin chi tiết về tài khoản ngân hàng do Cổ Đông cung cấp mà Cổ Đông đó không nhận được tiền, Công ty không phải chịu trách nhiệm về khoản tiền Công ty chuyển cho cổ đông.

Bảng 12: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm

Năm	2013	2014
Tỷ lệ chi trả cổ tức (trên mệnh giá)	50% ⁽¹⁾	40% ⁽²⁾

Hình thức chi trả	Tiền mặt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 30% bằng cổ phiếu ▪ 10% bằng tiền mặt
-------------------	----------	--

Nguồn: DGW

⁽¹⁾ Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 số 08/2014/NQ/ĐHĐCĐ/DGW ngày 21/04/2014 đã thông qua việc chi trả cổ tức cho năm 2013 là 50% bằng tiền mặt và Công ty đã thực hiện thanh toán phần cổ tức này cho cổ đông.

⁽²⁾ Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 số 02/05-2015/HĐCĐ-DGW ngày 22/05/2015 đã thông qua việc chi trả cổ tức trong năm 2014 là 40%, trong đó 30% cổ tức bằng cổ phiếu và 10% cổ tức bằng tiền mặt. Công ty dự kiến sẽ thực hiện việc chi trả này trong năm 2015.

11. Tình hình hoạt động tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam đồng.

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua

a. Trích khấu hao tài sản cố định

Khấu hao của tài sản cố định hữu hình và hao mòn của tài sản cố định vô hình được trích theo phương pháp khấu hao đường thẳng trong thời gian hữu dụng ước tính của mỗi tài sản như sau:

- Nhà cửa và vật kiến trúc : 21 - 25 năm
- Máy móc thiết bị : 2 - 5 năm
- Phương tiện vận tải : 3 - 6 năm
- Thiết bị văn phòng : 2 - 3 năm
- Phần mềm kế toán : 6 năm

b. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

- **Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:**
 - ✓ Công ty đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua
 - ✓ Công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa
 - ✓ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn
 - ✓ Công ty sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng
 - ✓ Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng
- **Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch được xác định một cách đáng tin cậy.** Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn

thành tại ngày của Bảng cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn điều kiện sau:

- ✓ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn
 - ✓ Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó
 - ✓ Xác định được phần công việc đã hoàn thành tại ngày của bảng cân đối kế toán
 - ✓ Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó
- **Lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở dồn tích, được xác định trên số dư các tài khoản tiền gửi và lãi suất áp dụng.**

c. Thu nhập bình quân

Thu nhập bình quân của CBCNV Công ty trong năm 2014 là 13.200.000 đồng/người/tháng

d. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ, không có nợ quá hạn. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

e. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế Giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản thuế khác theo các quy định của Nhà nước.

f. Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Mức trích lập cụ thể theo từng năm sẽ do Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị.

Bảng 13: Số dư các quỹ

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Quỹ đầu tư và phát triển	-	-	-
2	Quỹ dự phòng tài chính	400	400	400
3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	46	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC quý 1/2015 của Digiworld

Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2014 đã thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2014 như sau:

Bảng 14: Bảng phân phối lợi nhuận năm 2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	
1	Lợi nhuận sau thuế của Công ty	127.939
2	Tổng lợi nhuận phân phối	93.729
	Trả cổ tức năm 2014:	93.729
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trả cổ tức bằng tiền mặt (10%/mệnh giá) (Thời gian dự kiến thực hiện: ĐHCĐ sẽ ủy quyền cho Hội đồng Quản trị lựa chọn thời điểm phù hợp để trả cổ tức bằng tiền mặt) 	23.432
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trả cổ tức bằng cổ phiếu (30%/mệnh giá) (Đính kèm tờ trình Phương án chia cổ tức bằng cổ phiếu năm 2014) 	70.297

Nguồn: Digiworld

g. Tổng dư nợ vay

Bảng 15: Tổng dư nợ vay của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Tên Ngân hàng	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
I	VAY VÀ NỢ NGẮN HẠN	453.983	598.305	567.981
1	Vay ngắn hạn	449.883	598.305	567.981
-	Ngân hàng TNHH MTV HSBC	87.200	28.600	58.267
-	Ngân hàng ANZ	52.900	48.000	121.758
-	Ngân hàng Natixis - Chi nhánh Hồ Chí Minh	-	44.257	41.639
-	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	-	98.596	3.600
-	Ngân hàng TMCP Quân Đội	309.783	378.851	342.717
2	Vay dài hạn đến hạn trả	4.100	4.800	-
II	VAY VÀ NỢ DÀI HẠN	33.300	28.500	28.500
	Vay dài hạn	33.300	28.500	28.500

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC quý 1/2015 của Digiworld

h. Tình hình công nợ

- **Các khoản phải thu**

Bảng 16: Chi tiết các khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1	Phải thu khách hàng	283.650	291.606	281.962
2	Trả trước cho người bán	918	21.854	83.870

3	Các khoản phải thu khác	465	594	8.719
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(5.013)	(6.060)	(6.046)
5	Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-	4
Tổng cộng		280.020	307.994	368.510

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý I/2015 của Digiworld

Bảng 17: Chi tiết các khoản phải thu khách hàng tại thời điểm 31/12/2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Tên khách hàng	Số tiền	Nội dung
1	Công Ty Cổ Phần Thương Mại Nguyễn Kim	42.636	Thu tiền hàng
2	Công ty Cổ phần thế giới số Trần Anh	17.293	Thu tiền hàng
3	FPT	7.281	Thu tiền hàng
4	Công ty TNHH Vi tính Nguyên Kim	6.666	Thu tiền hàng
5	Công ty Cổ phần PI CO	6.041	Thu tiền hàng
6	Công ty Cổ phần MediaMart Việt Nam	9.094	Thu tiền hàng
7	Công ty TNHH Nhà nước MTV Thương mại và Xuất nhập Viettel	19.480	Thu tiền hàng
8	Công ty TNHH Kỹ Nghệ Phúc Anh	4.158	Thu tiền hàng
9	Công ty TNHH TMDV Di động Sao Việt	5.705	Thu tiền hàng
10	Công Ty Cổ Phần TMDV Phong Vũ	6.955	Thu tiền hàng
11	Các khách hàng khác	171.136	Thu tiền hàng
Tổng cộng		291.606	

Nguồn: Digiworld

▪ **Các khoản phải trả**

Bảng 18: Chi tiết các khoản phải trả

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
I	Nợ ngắn hạn	692.100	928.032	789.276
1	Vay và nợ ngắn hạn	453.983	603.105	567.982
2	Phải trả cho người bán	181.525	206.572	169.424
3	Người mua trả tiền trước	12.467	66.230	7.173
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	12.546	12.176	8.779

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
5	Phải trả công nhân viên	4	13.351	8.489
6	Chi phí phải trả	9.883	12.904	1.679
8	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	21.645	13.694	25.750
10	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	46	-	-
II	Nợ dài hạn	34.394	29.930	29.260
1	Phải trả dài hạn khác	325	1.430	760
2	Vay dài hạn	33.300	28.500	28.500
4	Dự phòng trợ cấp thôi việc	769	-	-
	Tổng cộng	726.494	957.962	818.537

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý I/2015 của Digiworld

Bảng 19: Chi tiết các khoản phải trả nhà cung cấp tại thời điểm 31/12/2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Tên khách hàng	Số tiền	Nội dung
1	Asus Global Pte. Ltd	63.446	Trả tiền hàng
2	Dell Global B.V (Singapore Branch)	55.601	Trả tiền hàng
3	Toshiba Singapore PTE.,LTD	10.907	Trả tiền hàng
4	Lenovo (Singapore) Pte. Ltd.	34.635	Trả tiền hàng
5	Công Ty TNHH Hewlett - Packard Việt Nam	6.005	Trả tiền hàng
6	Top Victory Invesment Limited	5.595	Trả tiền hàng
7	Acer Asia Pacific SDN.BHD.	16.746	Trả tiền hàng
8	Kye Systems Corp	4.286	Trả tiền hàng
9	Cửa Hàng Khang Vân	1.240	Trả tiền hàng
9	Các nhà cung cấp khác	8.111	Trả tiền hàng
	Tổng cộng	206.572	

Nguồn: Digiworld

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 20: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,29	1,30
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,73	0,51
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,74	0,74
	Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	2,91	2,86
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	6,83	8,21
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	3,34	4,30
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	1,68%	2,62%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân	%	18,81%	43,75%
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân	%	5,61%	11,28%
	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	2,06%	3,06%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013 và năm 2014 của Digiworld

Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Với đặc thù của ngành phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin, tài sản lưu động của Công ty chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản, bình quân trên 90%, cụ thể trong năm 2014 Digiworld đạt 1.207 tỷ đồng, tăng 35,70% so với năm năm 2013. Bên cạnh đó, nợ ngắn hạn và hàng tồn kho cũng tăng tương đối mạnh so với năm 2013, với mức tăng lần lượt là 34,09% và 89,71%. Nguyên nhân chủ yếu là do Digiworld nhận thức được tiềm năng phát triển dòng sản phẩm điện thoại di động dành cho phân khúc trung bình và thấp khá tốt nên đã huy động vốn vay để bổ sung vốn lưu động nhằm mở rộng lĩnh vực này. Và luôn đảm bảo khả năng thanh toán nhanh lẫn khả năng thanh toán hiện hành của Digiworld duy trì ở mức an toàn trong năm 2014, lần lượt đạt 0,51 và 1,30.

Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn:

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn thể hiện tỷ trọng nợ của Công ty trên tổng tài sản hoặc vốn chủ sở hữu. Nhìn chung, các chỉ tiêu liên quan đến cơ cấu tương đối ổn định qua các năm, cụ thể Hệ số nợ / Tổng tài sản vẫn duy trì ở mức 0,74. Riêng Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu giảm nhẹ từ 2,91 xuống còn 2,86 năm 2014, nguyên nhân là do Công ty đạt được kết quả khả quan từ việc mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực phân phối điện thoại di động dành cho phân khúc trung bình và thấp nên đã mang về hơn 127 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế và là nhân tố chính làm cho tổng vốn chủ sở hữu trong năm 2014 tăng mạnh từ 250 tỷ đồng (năm 2013) lên 335 tỷ đồng (năm 2014).

Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:

Năng lực hoạt động của Công ty được đánh giá khả quan nhờ vào khả năng kiểm soát tốt giá vốn hàng bán, điển hình trong năm 2014, tuy hàng tồn kho của Công ty tăng trưởng mạnh từ 386 tỷ đồng lên 732 tỷ đồng, tăng 89,71% so với năm 2013 nhưng chi phí giá vốn hàng bán chỉ tăng 58,22% đạt 4.589 tỷ đồng, đây là nguyên nhân làm cho hàng tồn kho quay nhanh hơn so với năm trước. Tương tự, vòng quay tổng tài sản của Digiworld cũng tăng từ 3,34 vòng (năm 2013) lên 4,30 vòng (năm 2014).

Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:

Các hệ số về khả năng sinh lời năm 2014 tăng mạnh so với 2013 do Công ty đang ở giai đoạn đầu tiên khi mở rộng sang lĩnh vực phân phối điện thoại. Việc quản lý chi phí trong giai đoạn đầu này cũng cần thời gian để dần tối ưu hóa. Tăng cường nợ vay ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu phân phối sản phẩm mới đã khiến chi phí tài chính Công ty tăng 26%, đồng thời một số điều chỉnh cần thiết trong việc quản lý hàng tồn kho đã ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Trong năm 2014, tất cả các hệ số khả năng sinh lời đều tăng trưởng mạnh với 2,62% net margin, 11,28% ROA, và 43,75% ROE.

11.3 Các giải trình liên quan đến Báo cáo tài chính:**11.3.1 Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013**

- Về việc không lập BCTC hợp nhất:

Căn cứ vào công văn 290/VN1A-HC-CV ngày 04/04/2015 của Công ty TNHH Deloitte Việt Nam về việc xác nhận việc không hợp nhất BCTC DGPT vào Digiworld sẽ không làm thay đổi trọng yếu đến BCTC năm 2013 của Công ty, bởi tổng mức đầu tư của Digiworld vào DGPT không trọng yếu, với giá trị là 5,1 tỷ đồng, chiếm chỉ 2% trên vốn chủ sở hữu và 0,5% tổng tài sản. Công ty đã thông qua Nghị quyết HĐQT về việc thoái vốn khỏi DGPT

- Trang 15 đề cập đến việc mua lại 2.052.469 cổ phiếu làm cổ phiếu quỹ theo Hợp đồng ngày 14/08/2014 giữa Công ty và Mekong Enterprise Fund II, Ltd.

Về vấn đề mâu thuẫn giữa thời điểm lập Hợp đồng và thời điểm hoàn tất giao dịch. Công ty xin được giải trình như sau: đây là lỗi do sai sót đánh máy và trên thực tế việc mua lại

2.052.469 cổ phiếu làm cổ phiếu quỹ giữa Công ty và Mekong Enterprise Fund II, Ltd theo Hợp đồng ngày 14/08/2013, không phải ngày 14/08/2014 đã ghi trên BCTC kiểm toán 2013.

- Về nghiệp vụ với các bên liên quan tại trang 22 của BCTC kiểm toán năm 2013, các nghiệp vụ phát sinh trong năm về Chi phí lãi, thu nhập lãi, khoản tạm ứng và phải thu khác, phải trả khác được chi tiết như sau:
 - ✓ Chi phí lãi cho việc đảm bảo các khoản vay: Công ty trả lãi cho các cá nhân (Ông Đoàn Hồng Việt: 1.891.200.000 đồng và Bà Đặng Kiện Phương: 156.110.000 đồng) đã thế chấp tài sản của cá nhân để đảm bảo khoản vay cho Công ty;
 - ✓ Chi phí lãi cho các khoản phải trả khác: Công ty đã thực hiện trả lãi cho khoản tiền vay từ Bà Đặng Kiện Phương là 263.306.494 đồng;
 - ✓ Thu nhập lãi từ các khoản tạm ứng: Công ty thực hiện thu khoản lãi của các cổ đông tạm ứng cổ tức (Ông Đoàn Hồng Việt: 1.412.217.290 đồng và Ông Đoàn Anh Quân: 462.708.762 đồng) căn cứ vào Nghị quyết và Biên bản Hội đồng cổ đông ngày 15/12/2009, theo đó Công ty sẽ thực hiện tạm ứng lãi cổ tức cho các cổ đông của Công ty và trả lãi hàng năm theo lãi suất ngân hàng do Công ty Cổ phần Thế Giới Số quy định kể từ tháng 12 năm 2009 trở đi, do đó các cổ đông của Công ty nếu có nhu cầu sẽ được phép tạm ứng và trả lãi tạm ứng từ tháng 12/2009 trở đi.

11.3.2 Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014

- Chi tiết thông tin về khoản thu nhập khác (cụ thể thu nhập từ khuyến khích). Đây là khoản khuyến khích mà Công ty nhận được từ các nhân hàng/hãng sản xuất do Công ty phân phối (giá trị 13.213.406.790 đồng) và khoản thu nhập từ bảo hiểm bồi thường (giá trị 6.407.118.290 đồng)
- Các tài liệu liên quan về nghiệp vụ với các bên liên quan trong năm 2014 thể hiện tại trang 25 BCTC kiểm toán năm 2014, chi tiết như sau:

Bên liên quan	Số tiền (đồng)	Nội dung nghiệp vụ	Giải thích chi tiết
Ông Đoàn Hồng Việt	69.708.296.908	Tạm ứng	<ul style="list-style-type: none"> • 19.708.296.908 đồng: Là khoản Công ty tạm ứng cổ tức cho ông Đoàn Hồng Việt theo Nghị quyết Hội đồng cổ đông ngày 15/12/2009. • 50.000.000.000 đồng: Là khoản Công ty tạm ứng cho Ông Đoàn Hồng Việt ngày 14/10/2014 và đã được Ông Đoàn Hồng Việt thanh toán lại ngay vào ngày 15/10/2014, được chi tiết tại Ủy nhiệm chi của Ngân hàng theo tài liệu đính kèm.
	1.004.580.439	Lãi từ tạm ứng	Đây là khoản lãi phát sinh do Ông Đoàn Hồng Việt tạm ứng cổ tức.

	691.200.000	Chi phí lãi vay từ tài sản thế chấp	Công ty trả lãi cho cá nhân Ông Đoàn Hồng Việt đã thế chấp tài sản để đảm bảo khoản vay cho Công ty;
Ông Đoàn Anh Quân	1.643.862.654	Tạm ứng	Là khoản Công ty tạm ứng cổ tức cho ông Đoàn Anh Quân theo Nghị quyết Hội đồng cổ đông ngày 15/12/2009.
	338.010.654	Lãi từ tạm ứng	Đây là khoản lãi phát sinh do Ông Đoàn Anh Quân tạm ứng cổ tức
Bà Đặng Kiện Phương	2.273.605.400	Mượn tiền	Trong năm 2014, Bà Đặng Kiện Phương có phát sinh khoản tiền nhàn rỗi là 2.273.605.400 đồng nên cho Công ty mượn để bổ sung vốn lưu động.

11.3.3 Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2015

- Về khoản mục “tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu” tại báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Tại thời điểm 31/03/2015, Công ty đã hoàn tất việc bán 1.537.200 cổ phiếu quỹ dành cho các đối tượng sau:

TT	Chỉ tiêu	Số lượng	Giá bán	Giá trị (đồng)
1	ESOP	53.950	10.000	539.500.000
2	Cổ đông khác	1.483.250	110.000	163.157.500.000
3	Chi phí tư vấn			-100.000.000
	Tổng cộng	1.537.200		163.597.000.000

Như vậy, tổng tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu là 163.597.000.000 đồng.

- Thuyết minh về Vốn chủ sở hữu trang 18: chi tiết như sau:

TT	Chỉ tiêu	Số lượng	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ
1	ESOP	53.950	0	539.500.000
2	Cổ đông khác	1.483.250	101.730.184.500	61.427.315.500
3	Chi phí tư vấn		-100.000.000	
4	Điều chỉnh cổ phiếu quỹ		-1.693.834.134	1.693.834.134

	Tổng cộng	1.537.200	99.936.350.366	63.660.649.634
--	------------------	------------------	-----------------------	-----------------------

- Nghiệp vụ phát sinh giao dịch với các bên liên quan: Trong kỳ, Công ty không có phát sinh giao dịch nào với các bên liên quan.

12. Hội đồng Quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban kiểm soát; Giám đốc tài chính; Kế toán trưởng

Bảng 21: Danh sách Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát; Giám đốc tài chính và Kế toán trưởng

TT	Họ tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND/ Hộ chiếu
I Hội đồng Quản trị (HĐQT)				
1	Ông Đoàn Hồng Việt	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	1970	023011575
2	Bà Đặng Kiện Phương	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD	1966	022974011
3	Bà Tô Hồng Trang	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	1975	024818316
4	Ông Trần Bảo Minh	Thành viên HĐQT	1967	022945491
5	Ông Đoàn Anh Quân	Thành viên HĐQT	1961	024185035
II Ban Tổng Giám đốc (TGD)				
1	Ông Đoàn Hồng Việt	Tổng Giám đốc	1970	023011575
2	Bà Đặng Kiện Phương	Phó TGD	1966	022974011
3	Bà Tô Hồng Trang	Phó TGD	1975	024818316
III Ban kiểm soát (BKS)				
1	Ông Hoàng Thông	Trưởng BKS	1970	B3120776
2	Ông Nguyễn Tuấn Thành	Thành viên BKS	1971	022227384
3	Bà Phan Ngọc Bích Hằng	Thành viên BKS	1966	022241861
IV Kế toán trưởng (KTT)				

TT	Họ tên	Chức vụ	Năm sinh	Số CMND/ Hộ chiếu
1	Ông Võ Xuân Huy	Kế toán trưởng	1985	280841328

12.1 Hội Đồng Quản Trị

Ông ĐOÀN HỒNG VIỆT – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Đoàn Hồng Việt**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 06/10/1970
 Nơi sinh : Hà Nội
 Số chứng minh nhân dân : 023 011 575 do Công an Tp. HCM cấp ngày 18/09/2007
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Hà Tĩnh
 Địa chỉ thường trú : 26 Đồng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM
 Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế - Đại học Kinh tế
 Quá trình công tác :
 ▪ Từ 2003 đến nay : Công ty Cổ phần Thế giới Số
 ▪ Từ 1997 đến 2003 : Công ty TNHH Hoàng Phương
 ▪ Từ 1993 đến 1997 : Công ty TNHH Liên Phương

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc
- Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng Thành viên của Công ty TNHH Created Future

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 1.035.210 cổ phần, chiếm 4,39% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 1.035.210 cổ phần, chiếm 4,39% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Tô Hồng Trang	Vợ	814.330	3,45%	
2	Đoàn Minh	Con ruột	-	-	
3	Đoàn Anh Quân	Anh ruột	1.082.400	4,59%	

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
4	Đoàn Yến	Cha	-	-	Đã mất
5	Đào Thị Bích Ngọc	Mẹ	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Bà ĐẶNG KIẾN PHƯƠNG – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : Đặng Kiến Phương

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 27/10/1966

Nơi sinh : Vũng Tàu

Số chứng minh nhân dân : 022 974 011 do Công an Tp. HCM cấp ngày 20/03/2009

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Hoa

Quê quán : Vũng Tàu

Địa chỉ thường trú : 638/7-9 Lê Hồng Phong, Q.10, Tp. HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3829 0059

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kế Toán – Đại học Tài chính Kế Toán Tp.HCM

Quá trình công tác :

- Từ 2003 đến nay : Công ty Cổ phần Thế giới Số
- Từ 1999 đến 2002 : Công ty TNHH Hoàng Phương
- Từ 1995 đến 1997 : Công ty TNHH T&C
- Từ 1989 đến 1994 : Công ty Viettronic Thủ Đức

Công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc CTCP Thế Giới Số

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 1.308.670 cổ phần, chiếm 5,55% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 1.308.670 cổ phần, chiếm 5,55% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
-----	----------	-------------	------------------	------------------------	---------

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Mai Phan Việt Hùng	Chồng	660.000	2,80%	Ly hôn
2	Mai Phan Nhật Huy	Con	-	-	
3	Mai Phan Nhật Vy	Con	-	-	
4	Đặng Kiện Trung	Anh ruột	-	-	
5	Đặng Kiện Phát	Anh ruột	-	-	
6	Đặng Kiện Mỹ	Chị ruột	-	-	
7	Đặng Kiện Dung	Em ruột	-	-	
8	Đặng Kiện Hùng	Em ruột	-	-	
9	Đặng Hải	Cha	-	-	Đã mất
10	Huỳnh Ánh	Mẹ	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Bà TÔ HỒNG TRANG – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Tô Hồng Trang**

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 28/9/1975

Nơi sinh : Hà Nội

Số chứng minh nhân dân : 024 818 316 do Công an TPHCM cấp ngày 18/9/2007

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Hoa

Quê quán : Hà Nội

Địa chỉ thường trú : 26 Đồng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Ngoại thương – Trường Đại học Ngoại thương
Cử nhân Ngoại ngữ - Trường Đại học Sư phạm Ngoại ngữ

Quá trình công tác :

- Từ 2003 đến nay : Công ty Cổ phần Thế Giới Số
- Từ 2000 đến 2003 : Công ty TNHH Hoàng Phương
- Từ 1997 đến 2000 : Công ty Liên doanh Thiết bị Viễn Thông ANSV

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ tại tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty TNHH Created Future

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 814.330 cổ phần, chiếm 3,45% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn của Công ty TNHH Created Future : 8.800.000 cổ phần chiếm 37,31% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 814.330 cổ phần, chiếm 3,45% vốn điều lệ
- Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Đoàn Hồng Việt	Chồng	1.035.210	4,39%	
2	Đoàn Minh	Con	-	-	
3	Tô Mỹ Mỹ	Chị ruột	-	-	
4	Tô Tiểu Ngọc	Chị ruột	4.620	0,02%	
5	Tô Tiểu Yến	Chị ruột	2.640	0,01%	
6	Tô Tiểu Linh	Chị ruột	-	-	
7	Tô Hoa Khải	Cha	-	-	
8	Tần Lệ Quỳnh	Mẹ	-	-	
9	Công ty TNHH Created Future	Giám đốc	8.800.000	37,31%	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Ông TRẦN BẢO MINH – Thành viên HĐQT

Họ và tên : **Trần Bảo Minh**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 13/01/1967

Nơi sinh : Hải Phòng

Số chứng minh nhân dân : 022 945 491 do Công an Tp. HCM cấp ngày 18/06/2009

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Phú Yên

Địa chỉ thường trú : 176/105/08 Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Thương mại – Trường Đại học Western Sydney Australia
Quá trình công tác :

- Từ 09/2014 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Sữa Quốc tế (IDP)
- Từ 10/2012 đến 08/2014 : Giám đốc Điều hành Công ty CP Sữa Quốc tế (IDP)
- Từ 04/2011 đến 09/2012 : Phó Giám đốc Công ty CP Thực phẩm Á Châu (AFC)

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld : Thành viên Hội đồng quản trị độc lập
- Chức vụ tại tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty CP Sữa Quốc tế

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : không có

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Nguyễn Thị Ngọc Anh	Vợ	-	-	
2	Trần Quế Anh	Con	-	-	
3	Trần Bảo Vinh	Em ruột	-	-	
4	Trần Linh	Cha	-	-	
5	Ngũ Lê Tín	Mẹ	-	-	
6	Công ty CP Sữa Quốc tế	Tổng Giám đốc	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Ông ĐOÀN ANH QUÂN – Thành viên HĐQT

Họ và tên : **Đoàn Anh Quân**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 22/12/1961

Nơi sinh : Hải Phòng

Số chứng minh nhân dân : 024185035 do Công an TPHCM cấp ngày 03/11/2003

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Tĩnh

Địa chỉ thường trú : 2E P2 – 11 Sky Garden PMH, Q.7, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản lý Hành chính - Pháp

Quá trình công tác :

- Từ 2008 đến nay : Đầu tư cá nhân
- Từ 2003 đến 2008 : Công ty CP Anh Quân
- Từ 1983 đến 2003 : Bộ ngoại giao

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Thành viên Hội đồng quản trị
- Chức vụ tại tổ chức khác: Không có

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 1.082.400 cổ phần, chiếm 4,59% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 1.082.400 cổ phần, chiếm 4,59% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Đoàn Ngọc Thu	Vợ	-	-	Ly hôn
2	Lê Hoài Anh	Vợ	-	-	Ly hôn
3	Đoàn Anh Quang	con	-	-	
4	Đoàn Minh Hoàng	con	-	-	
5	Đoàn Hồng Việt	Em ruột	1.035.210	4,39%	
6	Đoàn Yến	Cha	-	-	Đã mất
7	Đào Thị Bích Ngọc	Mẹ	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

12.2 Ban Tổng Giám đốc

Ông ĐOÀN HỒNG VIỆT – Tổng Giám đốc

Thông tin về Tổng Giám đốc đã nêu ở trên.

Bà ĐẶNG KIÊN PHƯƠNG – Phó Tổng Giám đốc

Thông tin về Phó Tổng Giám đốc đã nêu ở trên.

Bà TÔ HỒNG TRANG – Phó Tổng Giám đốc

Thông tin về Phó Tổng Giám đốc đã nêu ở trên.

12.3 Ban Kiểm Soát**Ông HOÀNG THÔNG – Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên : Hoàng Thông
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 10/02/1970
 Nơi sinh : Hà Nam
 Passport số : B3120776 do Cục Xuất nhập cảnh Tp. HCM cấp ngày 18/05/2009
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Nam Định
 Địa chỉ thường trú : 11 Đường 4, An Phú, Q.2, Tp. HCM
 Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059
 Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản lý Tài chính
 Quá trình công tác :
 ▪ Từ 2013 đến nay : Stone International Chess Education
 ▪ Từ 2010 đến nay : Superbrain Education Corporation
 ▪ Từ 2007 đến 2008 : Công ty Quản lý vốn Thành Việt
 ▪ Từ 2005 đến 2007 : ATB Financial, Calgary, Canada
 ▪ Từ 2004 đến 2005 : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Văn phòng phía Nam
 ▪ Từ 1999 đến 2004 : Công ty Lâm Thái Thủy
 ▪ Từ 1997 đến 1999 : Công ty TNHH Earn & Young

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Trưởng Ban kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - o Sáng lập viên và Tổng Giám đốc Công ty Stone International Chess Education
 - o Sáng lập viên và Chủ tịch của Superbrain Education Corporation

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : không có

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Siraya Thapanangkun	Vợ	-	-	
2	Hoàng Nguyễn Trúc	Con	-	-	
3	Hoàng Thế Tùng	Con	-	-	

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
4	Hoàng Thạch Tĩnh	Con	-	-	
5	Hoàng Nam	Anh ruột	-	-	
6	Hoàng Thị Tâm Bắc	Chị ruột	-	-	
7	Hoàng Giang Long	Cha	-	-	
8	Nguyễn Thị Ngà	Mẹ	-	-	
7	Stone International Chess Education	Tổng Giám đốc	-	-	
8	Superbrain Education Corporation	Chủ tịch	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Ông NGUYỄN TUẤN THÀNH – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên : Nguyễn Tuấn Thành

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 19/04/1971

Nơi sinh : Gia Định

Số chứng minh nhân dân : 022227384 do Công an Tp. HCM cấp ngày 22/09/2009

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nam

Địa chỉ thường trú : 217/75 Bùi Đình Túy, P.24, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Điện tử -- Viễn Thông Đại học Bách khoa Tp.HCM

Quá trình công tác :

- Từ 2007 đến nay : Công ty Cổ phần Thế giới Số
- Từ 2004 đến 2006 : Công ty TNHH DLK
- Từ 1997 đến 2004 : Công ty Vùng đất kỹ thuật số

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 3.960 cổ phần, chiếm 0,02% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 3.960 cổ phần, chiếm 0,02% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Nguyễn Thị Như Thơ	Vợ	-	-	
2	Nguyễn Ngọc Như Phi	Con ruột	-	-	
3	Nguyễn Ngọc Yến Phi	Con ruột	-	-	
4	Nguyễn Thị Phương Khanh	Em ruột	-	-	
5	Nguyễn Tuấn Đạt	Anh ruột	-	-	
6	Nguyễn Văn Mậu	Cha	-	-	
7	Chu Thị Nờ	Mẹ	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

Bà PHAN NGOC BÍCH HẰNG – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên : Phan Ngọc Bích Hằng

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 21/09/1966

Nơi sinh : Hà Nội

Số chứng minh nhân dân : 022241861 do Công an Tp. HCM cấp ngày 25/12/2009

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Tp. Hồ Chí Minh

Địa chỉ thường trú : Phòng 1701, Topaz1, Saigon Pearl, 92 Nguyễn Hữu Cảnh, P. 22, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM

Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kế Toán – Đại học Tài chính Kế Toán

Quá trình công tác :

- Từ 2007 đến 2009 : Công ty Cổ phần Thiết bị Số
- Từ 1999 đến 2007 : Công ty TTC

- Từ 1993 đến 1997 : Công ty TNHH T&C
- Từ 1992 đến 1993 : Công ty Mercedes Benz Việt Nam
- Từ 1989 đến 1992 : Tập đoàn Sakyno

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Thành viên Ban kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 229.900 cổ phần, chiếm 0,97% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 229.900 cổ phần, chiếm 0,97% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Nguyễn Đức Trí	Chồng	-	-	Đã mất
2	Nguyễn Đức Huy	Con ruột	-	-	
3	Nguyễn Gia Huy	Con ruột	-	-	
4	Phan Ngọc Thúy Hằng	Em ruột	-	-	
5	Phan Ngọc Ân	Cha	-	-	
6	Nguyễn Thị Phùng	Mẹ	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

12.4 Kế toán trưởng

Ông VÕ XUÂN HUY – Kế toán trưởng

Họ và tên : Võ Xuân Huy
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 30/03/1985
 Nơi sinh : Quảng Ngãi
 Số chứng minh nhân dân : 280 841 328 do Công an Bình Dương cấp ngày 11/09/2000
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Quảng Ngãi
 Địa chỉ thường trú : B13.8 chung cư 24AB, D5, Bình Thạnh, Tp HCM
 Số điện thoại liên lạc : 84.8 3929 0059

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kế toán – Đại học Quốc gia Tp.Hồ Chí Minh

Quá trình công tác :

- Từ 01/2015 đến nay : Công ty Cổ Phần Thế Giới Số
- Từ 4/2014 đến 12/2014: Công ty Cp đầu tư Thành Thành Công
- Từ 2010 đến 04/2014 : Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C
- Từ 2008 đến 2010 : Công ty TNHH Kiểm toán và Kế toán AFC

Các chức vụ công tác hiện nay:

- Chức vụ tại Digiworld: Kế toán trưởng
- Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: không có

Số chứng khoán sở hữu và đại diện sở hữu : 660 cổ phần, chiếm 0,003% vốn điều lệ

- Số lượng cổ phần đại diện phần vốn : không có
- Số lượng cổ phần thuộc sở hữu cá nhân : 660 cổ phần, chiếm 0,003% vốn điều lệ

Số cổ phần của những người có liên quan :

STT	Họ & Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1	Võ Xuân Kiều	Cha	-	-	
2	Nguyễn Thị Kim Đồng	Mẹ	-	-	
3	Võ Diệu Xuân Quỳnh	Chị	-	-	
4	Võ Xuân Phong	Anh	-	-	

Các khoản nợ với Công ty : không

Lợi ích liên quan với Công ty : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : không

13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

Bảng 22: Tình hình tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2014

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Loại tài sản	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	41.004	(14.975)	26.028
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	21.183	(4.534)	16.649
2	Máy móc thiết bị	15.995	(7.328)	8.667
3	Thiết bị văn phòng	1.092	(469)	624
4	Phương tiện vận tải	2.733	(2.644)	89
II	Tài sản cố định vô hình	58.510	(1.164)	57.346

1	Quyền sử dụng đất	56.550	-	56.550
2	Phần mềm vi tính	1.960	(1.164)	796
Tổng cộng		99.513	(16.139)	83.374

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 của Digiworld

Bảng 23: Tình hình tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/03/2015

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Loại tài sản	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	41.004	(15.699)	25.305
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	21.183	(4.748)	16.435
2	Máy móc thiết bị	1.092	(512)	580
3	Thiết bị văn phòng	2.733	(2.664)	69
4	Phương tiện vận tải	15.995	(7.775)	8.220
II	Tài sản cố định vô hình	58.510	(1.241)	57.268
1	Quyền sử dụng đất	56.550	-	56.550
2	Phần mềm vi tính	1.960	(1.241)	718
Tổng cộng		99.513	(16.940)	82.574

Nguồn: BCTC Quý I năm 2015 của Digiworld

Bảng 24: Tình hình nhà xưởng, tài sản, đất đai và bất động sản thuộc quyền sở hữu của Công ty

TT	Tên Tài sản	Vị trí	Diện tích (m ²)	Ghi chú
1	NHÀ 284A	284A Nguyễn Đình Chiểu, P. 6, Q. 3, TP. HCM	327,1	Gồm 180m ² Đất và 147.1 m ² Nhà ở
2	NHÀ 282	282 Nguyễn Đình Chiểu, P. 6, Q. 3, TP. HCM	330,6	Gồm 245m ² Đất và 85.6 m ² Nhà ở
3	Căn hộ SF-6-1 Nam Khang	274 Nguyễn Lương Bằng, KP Nam Khang, P. Tân Phú, Q. 7, TP. HCM	2.732	Gồm 2,585m ² Đất và 147 m ² Nhà ở
4	Căn hộ SC-5-1 Nam Khang	276 Nguyễn Lương Bằng, KP Nam Khang, P. Tân Phú, Q. 7, TP. HCM	2.752,7	Gồm 2,585m ² Đất và 167.7 m ² Nhà ở

Nguồn: Digiworld

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2015 và 2016

Bảng 25: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015 và năm 2016

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2014	Dự kiến năm 2015 (ĐK thuận lợi)		Dự kiến năm 2015 (ĐK không thuận lợi)		Dự kiến năm 2016	
				Giá trị	(+/-) so với năm 2014	Giá trị	(+/-) so với năm 2014	Giá trị	(+/-) so với năm 2014
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	4.877	7.300	49,68%	6.000	23,03%	7.500	53,78%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	128	178	39,06%	160	25,00%	200	56,25%
3	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	335	706	110,75%	688	105,37%	848	153,13%
4	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế /Doanh thu thuần	%	2,62%	2,44%	-7,09%	2,67%	1,60%	2,67%	1,60%
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế /Vốn chủ sở hữu	%	38,21%	25,21%	-34,01%	23,26%	-39,14%	23,58%	-38,27%
6	Cổ tức (trên mệnh giá)	%	40,00%	40,00%	-	40,00%	-	40,00%	-

Nguồn: Digiworld

❖ **Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận, cổ tức năm 2015 và năm 2016**

Với chiến lược kinh doanh 3C khá bài bản gồm: Cơ sở, Con người và Cơ hội được Digiworld áp dụng khá linh hoạt trong từng giai đoạn phát triển.

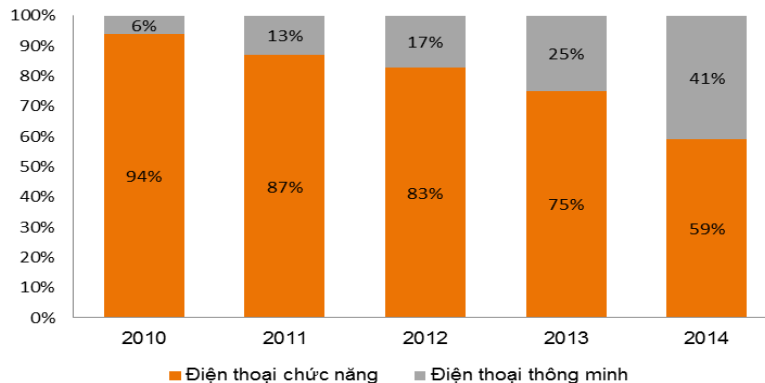
- Điển hình trong 5 năm qua, DGW đã tập trung đẩy mạnh chiến lược Cơ sở bằng việc thành lập và tổ chức hoạt động hiệu quả 3 trung tâm kinh doanh tại khu vực Bắc, Trung, Nam nhằm khai thác và mở rộng thị trường rộng khắp cả nước thông qua mạng lưới hơn 6.000 đại lý trên khắp 63 tỉnh thành cả nước. Đồng thời, DGW cũng phát triển 3 trung tâm dịch vụ khách hàng DGCare được các nhà sản xuất tin cậy ủy quyền làm dịch vụ như Acer, HP, Dell, Toshiba, MSI, Genius, Logitech. DGW còn áp dụng hệ thống phần mềm ERP SAP và nâng cấp hệ thống chuỗi cung ứng để tối ưu hóa chi phí hoạt động. Chiến lược này giúp DGW trở thành nhà phân phối có năng lực quản lý tài chính tốt nhất trong ngành với tỉ lệ nợ xấu dưới 0,05% trong 5 năm qua.
- Tiếp đến, về Con người, DGW thường xuyên tổ chức các khóa huấn luyện đào tạo cho đội ngũ nhân sự từ lãnh đạo cấp cao đến nhân viên để nâng cao kỹ năng và mở rộng tầm nhìn. Đặc biệt, DGW còn tạo dựng thành công văn hóa doanh nghiệp đầy bản sắc với 5 giá trị cốt lõi gồm Đồng thuận, Tận tâm, Làm chủ, Chính trực và Trách nhiệm. Không những đầu tư phát triển con người từ bên trong, Công ty còn đóng góp tâm sức vào phát triển giáo dục thế hệ trẻ Việt Nam thông qua các hoạt động cộng đồng như chương trình trao tặng máy tính, học bổng cho học sinh, sinh viên, xây cầu nông thôn...
- Sau cùng, DGW cho rằng việc nắm bắt cơ hội trong kinh doanh là điều kiện tiên quyết để Công ty từng bước có thể thống lĩnh thị trường. Trong mọi thời cơ, DGW luôn nắm bắt và cam kết

cùng phát triển với các đối tác của mình. Vì vậy, trong vai trò là nhà phân phối, DGW đã đáp ứng được những tiêu chí cốt lõi là đạt số lượng đại lý nắm giữ cao, năng lực tài chính tốt cùng cam kết dài hạn và trở thành nhà phân phối uy tín của các thương hiệu hàng đầu như HP, Dell, Acer, ASUS, Toshiba, Samsung, Gateway, Genius, Logitech, Belkin, APC.

Chiến lược 3C đã đang và sẽ trở thành bộ phận vững chắc cho DGW trên bước đường trở thành một trong những nhà phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin hàng đầu tại Việt Nam, đồng thời hướng đến tầm nhìn đến năm 2020 *"Digiworld là công ty tỷ đô được ghi nhận đóng vai trò nâng tầm Việt Nam, ở đó mọi người đều được thưởng xứng đáng và thực hiện được mục đích cuộc đời mình"*

Trong năm 2014, thị trường điện thoại di động đạt được nhiều kết quả khả quan khi doanh số bán hàng đạt 28,7 triệu điện thoại. Trong đó nổi bật nhất là dòng smartphone (điện thoại thông minh) đạt tốc độ tăng trưởng 57% với doanh số đạt 11,6 triệu cái (chiếm tỉ lệ 41%) (Nguồn GFK). Ngoài ra, trong thời gian qua, thị trường chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt của các nhà sản xuất điện thoại di động, khi hàng loạt những sản phẩm đa dạng về chủng loại và chức năng được tung ra thị trường với giá cả cạnh tranh.

Thị trường điện thoại di động giai đoạn 2010 - 2014



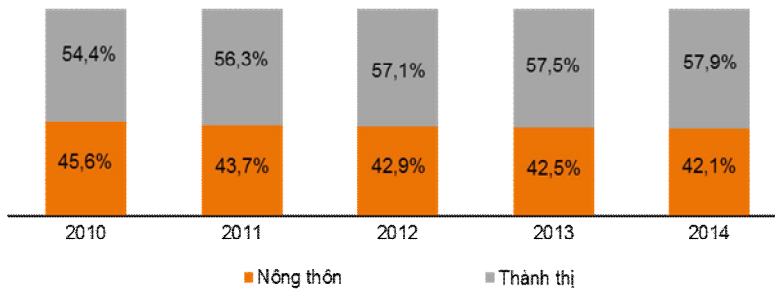
Nguồn: GFK

Sự bùng nổ công nghệ thông tin ở Việt Nam với nhiều gói cước 3G với giá cả phù hợp, đường truyền internet được cải thiện đã giúp smartphone ngày càng phổ biến đối với người tiêu dùng khi có thể dễ dàng truy cập mạng, đặc biệt là sử dụng các ứng dụng nhắn tin, gọi điện thoại miễn phí như LINE, và Viber. Mặc dù dòng điện thoại chức năng rẻ hơn rất nhiều so với smartphone, nhưng nhu cầu smartphone vẫn gia tăng nhanh chóng trong thời gian gần đây, nhờ vào sự tiện ích và đa chức năng. Với nhiều ứng dụng điện thoại smartphone, người dùng có thể vừa chơi trò chơi, đọc sách, báo, nghe nhạc, hay định vị toàn cầu GPS.

So với các mặt hàng điện tử khác, điện thoại di động là mảng đạt được sự cân bằng giữa thị trường nông thôn và thành thị, thị phần tại thị trường nông thôn đạt 42,1% vào năm 2014, trong khi đó thị trường đô thị chiếm 57,9%. Điều này chứng minh giá cả trung bình của điện thoại đã hợp lý và vừa túi tiền với cả người tiêu dùng ở nông thôn lẫn thành thị. Ngoài ra, những nhà cung cấp mạng như Vinaphone, Mobiphone hay Viettel cũng mở rộng mạng lưới 3G đến với những vùng nông thôn, giúp lượng tiêu thụ điện thoại, và smartphone ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, giá

trung bình của smartphone giảm 11% năm 2013, và giảm 6% vào năm 2014, giúp sản phẩm dễ dàng đến tay người tiêu dùng hơn nữa.

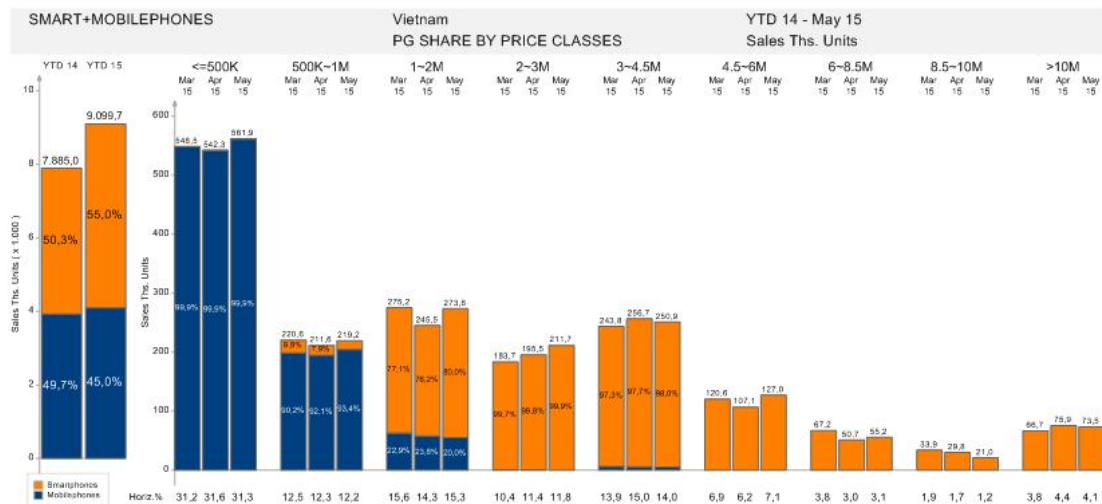
Lượng tiêu thụ điện thoại di động theo vùng



Nguồn: GFK

Nhìn chung, phân khúc điện thoại bình dân vẫn dành được sự đón nhận của người tiêu dùng Việt Nam, đặc biệt là ở thị trường nông thôn do mức thu nhập bình quân đầu người tương đối thấp, và sức mua còn hạn chế. Có thể thấy sự đón nhận qua việc các sản phẩm phân khúc trung hay thấp của Nokia vẫn dành được thị phần lớn trong thị trường hàng điện tử Việt Nam: đứng trong top 3 nhà sản xuất điện thoại lớn nhất tại Việt Nam (bao gồm dòng điện thoại chức năng). Nhận biết xu hướng của thị trường, Digiworld chuyển hướng hoạt động kinh doanh vào mảng phân phối điện thoại di động, đặc biệt ở phân khúc bình dân hướng đến tầng lớp có thu nhập bình quân thấp. Ngoài ra, để cung cấp nhiều sản phẩm với giá cả hợp lý cho người tiêu dùng Việt Nam, năm 2014, Digiworld thành công hợp tác với thương hiệu Wiko của Pháp, Xiaomi của Trung Quốc và Obi - John Sculley – cựu Tổng Giám đốc của Apple, trở thành nhà phân phối độc quyền chính thức tại Việt Nam, hứa hẹn sẽ đem lại nhiều thành công trong thị trường Việt Nam, như chính sự thành công của Wiko và Xiaomi tại nước nhà.

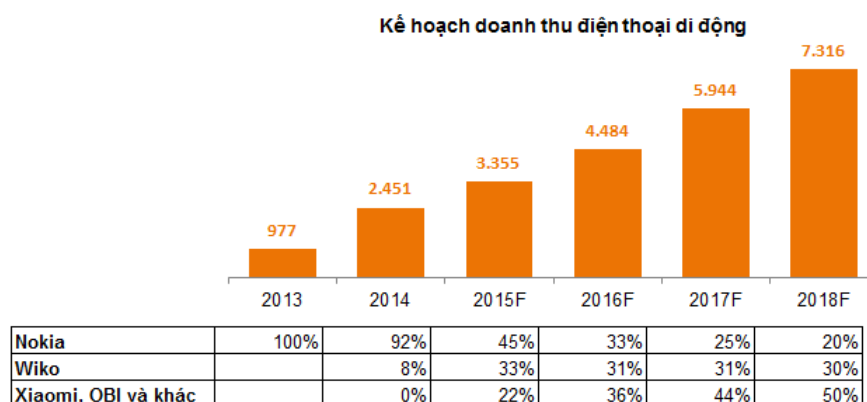
Thống kê nhu cầu tiêu thụ Smartphone và Mobilephone



Nguồn: GFK

Biểu đồ cho thấy thị trường điện thoại chức năng vẫn còn nhiều tiềm năng với mức giá dưới 2 triệu đồng/chiếc trong khi định hướng chiến lược của Digiworld trong thời gian tới một mặt phát triển dòng sản phẩm smartphone dành cho phân khúc bình dân, mặt khác thay thế dòng sản phẩm điện thoại chức năng sang smartphone bình dân.

Cùng với sự phát triển chung của ngành thì kế hoạch kinh doanh của Digiworld trong thời gian tới dành cho phân khúc điện thoại di động như sau:



Và trong thời gian tới, Công ty sẽ chú trọng phát triển mảng kinh doanh điện thoại di động vì thị trường dành cho phân khúc này đang tiếp tục tăng trưởng, ước tính sẽ chiếm khoảng 65% tổng doanh thu năm 2015, mảng kinh doanh laptop sẽ chiếm khoảng 30% tổng doanh thu và phần còn lại là thiết bị văn phòng.

Điểm nổi bật cho kế hoạch kinh doanh 2015 là Digiworld trở thành nhà phân phối độc quyền điện thoại Obi. Đây là nhãn hiệu điện thoại thông minh của John Sculley – cựu Tổng Giám đốc của Apple. Dự kiến điện thoại Obi sẽ ra mắt vào Quý 3 năm nay tại Mỹ và 01 tháng sau đó dòng sản phẩm này sẽ có mặt tại Việt Nam do Digiworld là đối tác phân phối chính.

Riêng máy tính xách tay, Digiworld dự kiến năm 2015 sẽ tăng 8% so với năm 2014 trong khi đó tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành từ 2014 – 2018 do BMI dự báo là 6,2% nên Công ty có khả năng đạt được kết hoạch đề ra trong lĩnh vực này.

Trong năm 2014 và Quý 1/2015, mặc dù nhu cầu vốn lưu động tăng cao nhưng Digiworld chỉ huy động vốn vay ngân hàng bình quân trong 3 năm gần đây là 68,63% trên tổng tài sản

TT	Chỉ tiêu (Đvt: Triệu đồng)	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015	Bình quân
1	Nợ vay ngắn hạn	453.983	603.105	567.982	
2	Nợ vay dài hạn	33.300	28.500	28.500	
3	Tổng nợ vay	487.283	631.605	596.482	
4	Tổng tài sản	726.494	957.962	818.537	
5	Tỷ lệ nợ / Tổng tài sản	67,07%	65,93%	72,87%	68,63%
6	Tỷ lệ nợ ngắn / Tổng tài sản	62,49%	62,96%	69,39%	64,95%

Vì vậy, rủi ro thanh toán của Công ty hầu như không cao bởi:

- ✓ Công ty luôn đảm bảo thanh toán nợ vay đúng hạn và được các ngân hàng trong ngoài nước đánh giá rất cao, vì vậy hạn mức tín dụng lẫn lãi suất vay của Digiworld khá tốt.
- ✓ Chính sách quản lý hàng tồn kho chặt chẽ thông qua hệ thống quản lý ERP – SAP giúp Công ty hạn chế tối thiểu tình trạng hàng tồn và nâng cao năng lực hoạt động

Và trong thời gian tới (năm 2015 và năm 2016), nếu nhu cầu vốn lưu động tăng do mở rộng hoạt động kinh doanh thì Công ty vẫn sẽ lên kế hoạch cân đối và duy trì nợ vay ở mức 68 - 70% trên tổng tài sản để đáp ứng nhu cầu thực tế tại từng thời điểm và đảm bảo khả năng thanh toán ở mức an toàn.

Trong cơ cấu doanh thu điện thoại di động kể từ tháng 06/2013 đến nay, dòng sản phẩm Nokia vẫn đóng vai trò chủ đạo và mang lại nguồn thu chính cho Digiworld. Năm 2014 Công ty tiếp tục thành công trong việc phát triển thêm dòng sản phẩm Wiko và đã đóng góp đáng kể vào tổng doanh thu của Digiworld. Sang năm 2015, sở dĩ Công ty có kế hoạch phát triển thêm các thương hiệu tiềm năng: Xiaomi và Obi bởi Digiworld đã nghiên cứu khá chi tiết về nhu cầu tiêu thụ các dòng điện thoại di động thuộc phân khúc bình dân lẫn cao cấp và từ đó nhận thấy Xiaomi và Obi hiện đang được tiêu thụ rất tốt trên thế giới và mong muốn được giới thiệu 2 dòng sản phẩm giá bình dân với nhiều tính năng ưu việt đến người tiêu dùng Việt Nam. Điều này hoàn toàn phù hợp định hướng chiến lược của Công ty trong thời gian tới, một mặt phát triển dòng sản phẩm smartphone dành cho phân khúc bình dân, mặt khác thay thế dòng sản phẩm điện thoại chức năng sang smartphone bình dân. Và điều này sẽ hỗ trợ cho kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới.

Do đó, Digiworld đưa ra 2 phương án: Nếu thị trường không thuận lợi, doanh thu chỉ tăng trưởng 23,03% tức 6.000 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế tăng 25%, đạt 160 tỷ đồng. Nếu thị trường thuận lợi thì doanh thu và lợi nhuận sau thuế tăng trưởng cao hơn lần lượt 49,68% và 39,06% với giá trị đạt 7.300 tỷ đồng và 178 tỷ đồng.

Xét về cổ tức, Công ty dự kiến chi trả cổ tức năm 2014 là 40% trong đó 30% bằng cổ phiếu và 10% bằng tiền mặt từ nguồn lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại thời điểm 31/12/2014. Như vậy, tổng số tiền chi trả ước tính gần 94 tỷ đồng trong khi đó tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối sau khi phát hành cổ phiếu tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 120% là 145 tỷ đồng, do đó Công ty hoàn toàn có khả năng chi trả nguồn cổ tức này theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 số 02/05-2015/HĐCD-DGW ngày 22/05/2015.

Sang năm 2016, tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần lẫn lợi nhuận sau thuế bắt đầu chững lại, bởi Công ty sẽ tập trung tìm hiểu các cơ hội M&A, liên doanh liên kết nhằm tăng quy mô, tăng lợi nhuận nhờ vào việc tiết kiệm chi phí thông qua nền tảng CNTT và quy trình sản có, hình thành chuỗi giá trị trong ngành phân phối và cung ứng hàng hóa.

Với mức tăng trưởng kép bình quân của ngành là 23,4% (theo IDC) thì CAGR doanh thu thuần của Digiworld trong giai đoạn từ 2015 - 2018 là 21,7% khá khả thi và phù hợp với xu hướng phát triển chung của ngành.

❖ **Kế hoạch đầu tư, dự án đã được HĐQT, ĐHĐCĐ thông qua:** không có

❖ **Kế hoạch tăng vốn điều lệ:**

Trong năm 2015, Công ty dự kiến tăng vốn điều lệ thông qua việc chi trả 30% cổ tức bằng cổ phiếu ngay sau khi hoàn tất việc niêm yết cổ phiếu Digiworld tại Sở giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh và đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 thông qua tại nghị quyết số 02/05-2015/HĐCĐ-DGW ngày 22/05/2015.

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thế Giới Số cũng như về các lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

SSI xét thấy, năm 2014 là năm khá thành công của Công ty Cổ phần Thế Giới Số với kết quả hoạt động kinh doanh tăng trưởng ấn tượng so với năm 2013 và hoàn thành vượt chỉ tiêu đề ra của cả năm 2014. Cụ thể, doanh thu thuần đạt 4.876 tỷ đồng, tăng 59,51% cùng kỳ năm 2013, trong đó, mảng điện thoại di động chiếm tỷ trọng cao nhất với hơn 50,26%. Lợi nhuận sau thuế và lãi cơ bản/cổ phiếu tăng lần lượt 148,89% và 148,63% so với năm 2013, nhờ vào khả năng nắm bắt kịp thời xu hướng thị trường và nhanh chóng thích nghi với sự đổi mới của công nghệ.

Việc Digiworld trở thành nhà phân phối độc quyền thêm hai dòng sản phẩm Xiaomi - Trung Quốc vào cuối năm 2014 và Obi - Mỹ vào đầu năm 2015 hứa hẹn sẽ mang lại nguồn thu không nhỏ cho Công ty trong năm 2015 bởi đây là 2 dòng sản phẩm được ưa chuộng nhất hiện nay với nhiều tính năng và giá cả hợp lý dành cho đối tượng có thu nhập trung bình và thấp.

Đặt kế hoạch cho năm nay, Digiworld đưa ra 2 phương án: Nếu thị trường không thuận lợi, doanh thu chỉ tăng trưởng 23,03% tức 6.000 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế tăng 25%, đạt 160 tỷ đồng. Nếu thị trường thuận lợi thì doanh thu và lợi nhuận sau thuế tăng trưởng cao hơn lần lượt 49,68% và 39,06% với giá trị đạt 7.300 tỷ đồng và 178 tỷ đồng. Đồng thời duy trì mức cổ tức 40%. SSI xét thấy các chỉ tiêu tại phương án trong điều kiện thuận lợi khá khả thi nếu không có những biến động lớn ảnh hưởng nghiêm trọng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ghi chú: Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo, không hàm ý đảm bảo giá trị chứng khoán.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết:

Trong năm 2015, Công ty dự kiến chi trả cổ tức là 40%, trong đó 30% cổ tức bằng cổ phiếu và 10% cổ tức bằng tiền mặt ngay sau khi hoàn tất việc niêm yết cổ phiếu Digiworld tại Sở giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh và tỷ lệ chi trả này đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 thông qua tại nghị quyết số 02/05-2015/HĐCĐ-DGW ngày 22/05/2015.

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

- | | | |
|----|---|-----------------------------|
| 1. | Loại chứng khoán: | Cổ phiếu phổ thông |
| 2. | Mệnh giá: | 10.000 đồng/cổ phiếu |
| 3. | Tổng số chứng khoán niêm yết: | 23.583.669 cổ phiếu |
| 4. | Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc tổ chức phát hành: | |

❖ Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật: **13.275.130** cổ phiếu, đây là số lượng cổ phiếu cam kết nắm giữ 100% trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần này trong 6 tháng tiếp theo, bao gồm:

- Số lượng cổ phiếu của Hội đồng Quản trị nắm giữ là : 4.240.610 cổ phiếu (đã bao gồm thành viên trong Ban Giám đốc);
- Số lượng cổ phiếu của Ban kiểm soát nắm giữ là : 233.860 cổ phiếu;
- Số lượng cổ phiếu của Ban Giám đốc nắm giữ là : 0 cổ phiếu;
- Số lượng cổ phiếu của Giám đốc tài chính nắm giữ là : 0 cổ phiếu;
- Số lượng cổ phiếu của Kế toán trưởng nắm giữ là : 660 cổ phiếu; và
- Số lượng cổ phiếu của cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát là : 8.800.000 cổ phiếu.

Danh sách cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Giám đốc tài chính, Kế toán trưởng và cổ đông lớn là người có liên quan nắm giữ cổ phần của Công ty tại thời điểm 06/07/2015.

TT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	Địa chỉ	CMND
I Hội đồng Quản trị (HĐQT)					
1	Ông Đoàn Hồng Việt	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	1.035.210	26 Đổng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM	023011575
2	Bà Đặng Kiện Phương	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	1.308.670	638/7-9 Lê Hồng Phong, Q.10, Tp. HCM	022974011
3	Bà Tô Hồng Trang	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	814.330	26 Đổng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM	024818316
5	Ông Đoàn Anh Quân	Thành viên HĐQT	1.082.400	2E P2 – 11 Sky Garden PMH, Q7, TP.HCM	024185035
6	Ông Trần Bảo Minh	Thành viên HĐQT	0	176/105/08 Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM	022945491
II Ban Tổng Giám đốc (TGD)					

TT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	Địa chỉ	CMND
1	Ông Đoàn Hồng Việt	Tổng Giám đốc	1.035.210	26 Đồng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM	023011575
2	Bà Đặng Kiện Phương	Phó Tổng Giám đốc	1.308.670	638/7-9 Lê Hồng Phong, Q.10, Tp. HCM	022974011
3	Bà Tô Hồng Trang	Phó Tổng Giám đốc	814.330	26 Đồng Đa, P. 2, Q. Tân Bình, Tp. HCM	024818316
III Ban kiểm soát (BKS)					
1	Ông Hoàng Thông	Trưởng BKS	0	11 Đường 4, An Phú, Q.2, Tp. HCM	B3120776
2	Ông Nguyễn Tuấn Thành	Thành viên BKS	3.960	93/2 Hoàng Hoa Thám, P. 6, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM	022227384
3	Bà Phan Ngọc Bích Hằng	Thành viên BKS	229.900	Phòng 1701, Topaz1, Saigon Pearl, 92 Nguyễn Hữu Cảnh, P. 22, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM	022241861
V Kế toán trưởng					
1	Ông Võ Xuân Huy	Kế toán trưởng	660	285A/8 Bis - Hậu Giang, Phường 5, Quận 6, Tp. HCM	024229213
VI Cổ đông lớn là người có liên quan đến thành viên HĐQT, BGD, BKS					
1	Công ty TNHH Created Future	Cổ đông lớn	8.800.000	214 Phú Gia, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, P. Tân Phong, Q.7, Tp. HCM	0312961400

Nguồn: Digiworld

5. Phương pháp tính giá

Giá khởi điểm niêm yết của cổ phiếu Công ty Cổ phần Thế Giới Số sẽ được tính theo phương pháp so sánh P/E và P/B với các Công ty cùng ngành đã niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Ghi chú: Đây chỉ là hai trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra, giá của Công ty Cổ phần Thế Giới Số còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

5.1. Phương pháp so sánh dựa trên chỉ số P/B:

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu dựa trên giá trị sổ sách của DGW và mức bình quân của hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách của các Công ty cùng ngành đang niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Công thức định giá:

$$P = BV * P/B_{bq}$$

Trong đó

- ✓ **P**: Giá cổ phiếu
- ✓ **BV** (Book Value): Giá trị sổ sách
- ✓ **P/B_{bq}**: Hệ số giá / Giá trị sổ sách bình quân

Các Công ty dùng để so sánh với DGW bao gồm:

Mã CK	Tổng tài sản - (TS vô hình + Nợ) tại thời điểm 31/12/2014	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	Giá trị sổ sách (thời điểm 31/12/2014)	Giá (thời điểm 06/07/2015)	P/B
ST8	322.264.921.134	16.488.462	19.545	22.000	1,13
TIE	258.686.675.017	9.569.900	27.031	12.100	0,45
PSD	219.285.335.575	21.311.549	10.290	31.900	3,10
				P/B_{bq}	1,56

Nguồn: Bloomberg

- BV của DGW tại thời điểm 31/12/2014 là 31.517 đồng/cổ phiếu
- Chỉ số P/B_{bq} ngành là 1,56 lần
- Giá dự kiến niêm yết cổ phiếu của CTCP Thế Giới Số theo phương pháp so sánh P/B:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá cổ phiếu dự kiến niêm yết} &= P/B_{bq} \times \text{BV của DGW} \\
 &= 1,56 \times 31.517 \\
 &= \underline{\underline{49.099 \text{ đồng/cổ phiếu}}}
 \end{aligned}$$

5.2. Phương pháp so sánh hệ số P/E:

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và mức sinh lời bình quân mỗi cổ phần (hay lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu, "EPS") của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh khá tương đồng với Digiworld đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, hệ số P/E trung bình được tính toán.

Công thức định giá:

$$P = EPS * P/E_{bq}$$

Trong đó

- ✓ **P**: Giá cổ phiếu
- ✓ **EPS trailing** (Earning per share): Thu nhập trên mỗi cổ phiếu 4 quý gần nhất (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành hiện tại).

✓ P/E_{bq} : Hệ số giá / Thu nhập bình quân ngành

Các Công ty dùng để so sánh với DGW bao gồm:

Mã CK	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	EPS trailing	Giá (thời điểm 06/07/2015)	P/E
ST8	16.488.462	3.380	22.000	6,51
TIE	9.569.900	826	12.100	14,64
PSD	21.311.549	4.141	31.900	7,70
			P/E_{bq}	9,62

Nguồn: Bloomberg

- EPS trailing của DGW là 5.541 đồng/cổ phiếu (tính trên số lượng cổ phiếu đang lưu hành hiện tại)
- Chỉ số P/E_{bq} ngành là 9,62 lần
- Giá dự kiến niêm yết cổ phiếu của CTCP Thế Giới Số theo phương pháp so sánh P/E:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá cổ phiếu dự kiến niêm yết} &= P/E_{bq} \times \text{EPS trailing của DGW} \\
 &= 9,62 \times 5.541 \\
 &= \underline{\underline{53.290 \text{ đồng/cổ phiếu}}}
 \end{aligned}$$

5.3. Tổng hợp giá tham chiếu của Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thế Giới Số:

Phương pháp tính/Hệ số sử dụng	Giá trị (đồng/cổ phiếu)
P/E	53.290
P/B	49.099

Trên cơ sở kết hợp hai phương pháp định giá trên, giá dự kiến niêm yết cổ phiếu DGW sẽ không thấp hơn 45.000 đồng/cổ phiếu.

Đồng thời xem xét tình hình thị trường chứng khoán vào thời điểm Công ty chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Thế Giới Số quyết định mức **giá tham tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên là 52.000 đồng / cổ phiếu** căn cứ theo Nghị quyết số 15/07-2015/HĐQT-DGW ngày 22/07/2015.

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

Điều lệ Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài. Nhà đầu tư nước ngoài được phép mua cổ phần của Công ty theo quy định tại Luật Đầu Tư và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó qui định nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của Công ty cổ phần đại chúng. Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên SGDCK TP.HCM thì các cổ đông nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành;

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 12,56% vốn điều lệ.

7. Các loại thuế liên quan

7.1 Đối với Công ty

a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Căn cứ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013; Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định 218/2013/NĐ-CP và hướng dẫn thi hành luật thuế thu nhập doanh nghiệp, thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ thông sẽ là 22% từ ngày 01/01/2014 và giảm xuống 20% kể từ ngày 01/01/2016.

b. Thuế giá trị gia tăng (VAT):

Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là 10%.

c. Thuế xuất, nhập khẩu:

Theo Thông tư số 193/2012/TT-BTC ngày 15/11/2012 ban hành biểu thuế xuất khẩu, biểu thuế nhập khẩu ưu đãi theo danh mục mặt hàng chịu thuế.

- Mức thuế xuất khẩu: 0%.
- Mức thuế nhập khẩu tùy thuộc vào mặt hàng nhập khẩu giao động từ 0% đến 20% và thay đổi hàng năm theo quy định của cơ quan thuế.

7.2 Đối với nhà đầu tư

a. Đối với nhà đầu tư cá nhân

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Đối với nhà đầu tư trong nước: thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần. Việc áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế cả năm phải đáp ứng điều kiện quy định tại khoản 4a, Điều 2, Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 27/6/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế thu nhập cá nhân và căn cứ khoản 5, Điều 16, Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 6/11/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Luật Quản lý thuế; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Quản lý thuế thì: Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất là 20% trên thu nhập tính thuế của cả năm hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần đối với cá nhân cư trú.

Đối với nhà đầu tư nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất thuế TNCN 0,1% trên tổng số tiền nhận được từ việc chuyển nhượng.

- Thu nhập từ cổ tức:

Cũng theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC, thu nhập của cá nhân từ cổ tức cũng được xem là thu nhập chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.

Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thường, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư mới phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp chuyển nhượng chứng khoán.

b. Đối với nhà đầu tư tổ chức

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/06/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế TNDN là 22%.

Riêng đối doanh nghiệp nước ngoài, tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế TNDN theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

- Thu nhập từ cổ tức: được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6, Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT**1. Tổ chức niêm yết****CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ**

Trụ sở chính: Tầng 8, Tòa nhà Ngân hàng Nam Á, Số 201-203 Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (+84-8) 3929 0059

Fax: (+84-8) 3929 0060

Email: info@dgw.com.vn

Website: www.digiworld.com.vn

2. Tổ chức tư vấn**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)****Hội sở**

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, P.Bến Nghé, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897

Fax: (84.8) 3824 2997

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Nguyễn Công Trứ

Địa chỉ: 92-98 Nguyễn Công Trứ, P.Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3821 8567

Fax: (84.8) 3291 0590

Chi nhánh Vũng Tàu

Địa chỉ: Số 04 Lê Lợi, Tp. Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 3521 906

Fax: (84.31) 3521 907

Chi nhánh Nha Trang

Địa chỉ: 50 Lê Thanh Phương, Tp. Nha Trang

Điện thoại: (84.58) 3816 969

Fax: (84.58) 3816 968

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 3936 6321

Fax: (84.4) 3936 6311

Chi nhánh Trần Bình Trọng

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84.4) 3942 6718

Fax: (84.4) 3942 6719

Chi nhánh Mỹ Đình

Địa chỉ: Tầng G, Toà nhà The Manor, Mỹ Đình, Mễ Trì, Từ Liêm, Tp. Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3794 6699

Fax: (84.4) 3794 6677

Chi nhánh Hải Phòng

Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng, Q.Hồng Bàng, Tp. Hải Phòng

Điện thoại: (84.31) 3569 123

Fax: (84.31) 3569 130

3. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ: Lầu 28, tòa nhà Bitexco, Số 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: 84 8 3824 5252

Fax: 84 8 38245250

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 7 năm 2015

**ĐẠI DIỆN TỜ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ**



ĐOÀN HỒNG VIỆT

Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc



VÕ XUÂN HUY

Kế toán trưởng



HOÀNG THÔNG

Trưởng Ban kiểm soát

**ĐẠI DIỆN TỜ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)**



NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG

Giám đốc Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Phía Nam