

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP

(Giấy CNDKKD số 0102306413 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 28/06/2007; và đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 02/11/2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số 703 / ~~1161~~ ⁶⁰⁹ do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29 tháng 12 năm 2010)

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

• **CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP**

Trụ sở chính : Dốc Vân, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội.

Điện thoại : (84.4) 38 27 23 12 Fax: (84.4) 38 27 22 92

Website : www.vinacap.vn Email: vinacap@vinacap.vn

• **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN**

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Số 72, Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897 Fax: (848) 3824 7430

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

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

Điện thoại: (84.4) 3936 6321 Fax: (84.4) 3936 6318

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ tên: Ông Ngô Hồng Quân

Điện thoại: (84.4) 35377989

Chức vụ: Ủy viên HĐQT/Tổng Giám đốc





CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP

(Giấy CNĐKKD số 0103018208 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 28/06/2007; và đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 02/11/2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng
Giá khởi điểm:	Không thấp hơn giá trị sổ sách tại thời điểm phát hành
Tổng số lượng chào bán:	1.503.400 cổ phần
Tổng giá trị chào bán:	15.034.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

TÓ CHỨC KIỂM TOÁN:

- ❖ Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)
Thành viên INPACT quốc tế.
Trụ sở chính: Số 1, Đường Lê Phụng Hiểu, Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: (84.4) 3824 1990/1 Fax: (84.4) 3825 3973
Website: www.aasc.com.vn
- ❖ Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam
Trụ sở chính: Tầng 15, Tòa nhà Daeha Business Centre, 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (84.4) 3831 5100
Fax: (84.4) 3831 5090
Website: <http://www.ey.com/VN>



TỔ CHỨC TƯ VẤN:

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**

Trụ sở chính

Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3824 2897 Fax: (84.8) 3824 7430

Email: ssi@ssi.com.vn Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Nguyễn Công Trứ - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3821 8567 Fax: (84.8) 3291 0590

Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

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

Điện thoại: (84.4) 3936 6321 Fax: (84.4) 3936 6318

Chi nhánh Trần Bình Trọng - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

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

Điện thoại: (84.4) 3942 6718 Fax: (84.4) 3942 6719

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Chi nhánh Hải Phòng

Địa chỉ: Số 22 Lý Tự Trọng, Quận Hồng Bàng, TP. Hải Phòng

Điện thoại: (84.31) 3 569 123 Fax: (84.31) 3 569 130

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Chi nhánh Quảng Ninh

Địa chỉ: Toà nhà Đại Hải, 156B Lê Thánh Tông, TP. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh

Điện thoại: (84.33) 381 5678 Fax: (84.33)381 5680

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Chi nhánh Vũng Tàu

Địa chỉ: Số 4 Lê Lợi, Vũng Tàu, Hồ Chí Minh

ĐT: (84.64) 352 1906 Fax: (84.64) 352 1907



MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	6
1. Rủi ro về kinh tế	6
2. Rủi ro về luật pháp	7
3. Rủi ro đặc thù	7
4. Rủi ro của đợt chào bán và dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán	9
5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu	10
6. Rủi ro khác	10
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	11
1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	11
2. Tổ chức tư vấn-Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội	11
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	12
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	13
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	13
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty	18
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	19
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ và Cơ cấu cổ đông của Công ty	24
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	26
6. Hoạt động kinh doanh	26
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2008 – 2009 và 9 tháng 2010	39
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	40
9. Chính sách đối với người lao động	43
10. Chính sách cổ tức	45
11. Tình hình tài chính	45
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	52
13. Tài sản	65
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	65
15. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	67
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	67



17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán.....	67
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	68
1. Loại cổ phiếu:.....	68
2. Mệnh giá:	68
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:	68
4. Giá khởi điểm:.....	68
5. Phương pháp tính giá.....	68
6. Thời gian phân phối cổ phiếu	69
7. Đăng ký mua cổ phiếu	69
8. Phương thức thực hiện quyền.....	69
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	69
10. Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại thời điểm 15/11/2010 là: 0%	69
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	69
12. Các loại thuế liên quan:.....	69
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần.....	70
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	71
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	72
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	73
1. Tổ chức Tư vấn.....	73
2. Tổ chức Kiểm toán.....	74
IX. PHỤ LỤC	75



I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Rủi ro về kinh tế

1.1. Tăng trưởng kinh tế

Là một yếu tố quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi các biến động của nền kinh tế trong nước và thế giới.

Kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây đạt tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định với tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2003-2007 là 8.01%/năm (Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam). Tuy nhiên, do ảnh hưởng chung từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, năm 2008 và 2009 chỉ đạt 6,18% và 5,32% tăng trưởng GDP (Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam). Tuy nhiên chuyển sang năm 2010, nền kinh tế Việt Nam đã thể hiện sự phục hồi nhanh trong 9 tháng đầu năm. Tốc độ tăng trưởng kinh tế trong 9 tháng đầu năm 2010 đạt khoảng 6,52%, với mức tăng trưởng quý sau cao hơn quý trước (quý I tăng 5,83%, quý II tăng 6,40%, quý III tăng khoảng 7,16%). (Nguồn: Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội tháng 9 và 9 tháng đầu năm 2010, dự báo tình hình kinh tế thế giới và trong nước số 6906/BC-BKH ngày 29 tháng 9 năm 2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư tại phiên họp thường kỳ của Chính phủ).

Ngoài sự tác động trực tiếp của nền kinh tế Việt Nam, doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới. Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới, do đó sẽ chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khách quan biến động khó lường như giá dầu, giá vàng, giá nguyên vật liệu, năng lượng... của các quốc gia khác trên thế giới.

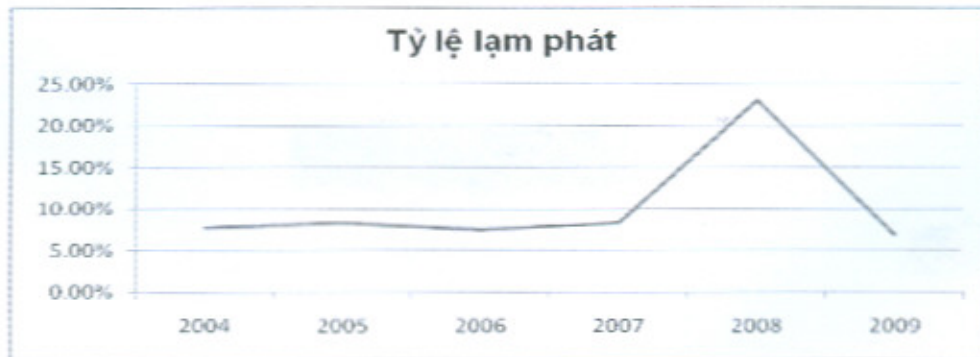
Tuy nhiên, theo nhận định của các chuyên gia phân tích kinh tế, kinh tế thế giới và Việt Nam đang nhanh chóng phục hồi và tăng trưởng ổn định trong những năm tới. Niềm tin lạc quan về sự phục hồi của nền kinh tế sẽ là động lực thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp trong nước trong đó có các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh nói chung.

1.2. Lạm phát

Tình hình lạm phát ở nước ta trong thời gian qua có những diễn biến khó lường. Chỉ số giá tiêu dùng năm 2008 đã tăng lên mức kỷ lục là 22,97%. Tiếp đó, năm 2009 chỉ số giá tiêu dùng bình quân quay về mức thấp nhất trong 6 năm trở lại đây chỉ tăng 6,88% so với bình quân năm 2008. Tuy nhiên, so với tháng 12 năm 2009, chỉ số giá tiêu dùng tháng 9 năm 2010 tăng 6,46%. Tính bình quân, chỉ số giá 9 tháng đầu năm 2010 tăng 8,64% so với cùng kỳ năm 2009 (Nguồn: Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội tháng 9 và 9 tháng đầu năm 2010, dự báo tình hình kinh tế thế giới và trong nước số 6906/BC-BKH ngày 29 tháng 9 năm 2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư tại phiên họp thường kỳ của Chính phủ)



Đồ thị 1: Tỷ lệ lạm phát từ năm 2004 tới năm 2009:



Sự biến động của lạm phát trong thời gian qua sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới giá cả đầu vào, cũng như sản phẩm dịch vụ đầu ra của Công ty. Điều đó sẽ gây khó khăn cho Công ty trong việc điều chỉnh các chiến lược phù hợp với môi trường kinh doanh đang có những biến động mạnh.

Tuy nhiên nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sau khủng hoảng có triển vọng phát triển tốt là lực đẩy tốt cho ngành sản xuất vật liệu, thiết bị phục vụ cho những ngành hạ tầng thiết yếu như viễn thông và điện lực phát triển.

2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro mang tính hệ thống, có ảnh hưởng chung đến toàn ngành. Khi có những thay đổi trong chính sách quản lý về vĩ mô của Chính phủ bao gồm chậm trễ trong việc thực hiện cắt giảm thuế nhập khẩu theo lộ trình gia nhập WTO hay những thay đổi về chính sách xuất nhập khẩu... đều có những tác động bất lợi đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trong những năm gần đây, mặc dù hệ thống pháp luật của Việt Nam đã được soạn thảo công phu, minh bạch hơn để các nhà đầu tư dễ tiếp cận, nhưng vẫn còn tồn tại nhiều mâu thuẫn chông chéo giữa các văn bản luật từ đó ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản có liên quan. Ngoài ra, khi trở thành công ty đại chúng và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, công ty phải tuân theo Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Bên cạnh đó, hoạt động sản xuất của Công ty chịu sự quản lý chặt chẽ về điều kiện vệ sinh và vấn đề xử lý ô nhiễm môi trường của các cấp quản lý Nhà nước. Hiện tại, Công ty có quy trình sản xuất khép kín không ảnh hưởng đến môi trường. Vì vậy, xét tình hình thực tế của Công ty, rủi ro về pháp luật liên quan đến vệ sinh ô nhiễm môi trường ít có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

3.1 Rủi ro về biến động giá nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu chính dùng trong sản xuất dây cáp điện và cáp viễn thông lõi đồng là sợi đồng thành



phẩm với các kích thước được thiết kế theo công suất truyền tải. Sản lượng đồng sản xuất của các quốc gia xuất khẩu có ảnh hưởng lớn đến nguồn cung cấp nguyên liệu cho doanh nghiệp. Theo dự báo của Nhóm nghiên cứu Đồng Quốc tế (ICSG), sản lượng đồng tinh luyện trong năm 2010 sẽ được giữ vững và có thể đạt mức tăng trưởng nhẹ 0,6% lên 18,5 triệu tấn. Đồng cũng là một trong những mặt hàng dẫn đầu thế giới về tốc độ tăng giá năm 2009, giá đồng tăng 140% đạt mức 7.415 USD/ tấn vào kết thúc năm so với 2.825 USD/ tấn cuối năm 2008. Nguyên nhân của việc biến động giá đồng cũng tương tự như các sản phẩm từ kim loại màu là do sự biến động kinh tế, chính trị của các quốc gia khai thác và sản xuất như Chile, Indonesia, Mongolia.... cũng như nhu cầu nhập khẩu của các quốc gia tiêu thụ đồng như Trung Quốc, Mỹ.... Theo dự báo của Ngân hàng Morgan Stanley, giá đồng sẽ tiếp tục tăng trong năm 2010 do sự hồi phục kinh tế của các nước sau khủng hoảng kinh tế thế giới.

Hiện nay trên thế giới có nhiều nhà sản xuất sợi quang, một trong những nguyên vật liệu chính sản xuất cáp quang. Trong đó, Nhật, Mỹ, Hàn Quốc ...là các quốc gia có chất lượng sản phẩm tốt nhất do ứng dụng các công nghệ hiện đại và thừa hưởng kết quả của nhiều năm kinh nghiệm nghiên cứu, phát triển sản phẩm sợi quang. Giá sợi quang tương đối ổn định và bị ảnh hưởng chủ yếu bởi chính sách thuế nhập khẩu của các nước nhập khẩu.

Một trong những loại nguyên liệu quan trọng dùng trong sản xuất dây cáp điện và cáp viễn thông là nhựa PPE, sản xuất vỏ bọc các sợi quang và sợi đồng được mua từ các nhà phân phối trong nước. Với nguồn cung dồi dào và giá cả cạnh tranh là một lợi thế cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp.

Thị trường điện thoại di động của Việt nam tăng trưởng mạnh trong 5 năm gần đây tạo ra sự bùng nổ về nhu cầu thiết bị đầu cuối. Sản phẩm điện thoại được công ty xây dựng thiết kế, yêu cầu kỹ thuật và đặt sản xuất OEM/ODM tại Trung Quốc nên chịu tác động rủi ro 1 phần từ nền kinh tế Trung quốc như đồng nhân dân tệ, giá nguyên vật liệu, giá nhân công...và các chính sách xuất nhập khẩu, tài chính tiền tệ của Việt Nam.

3.2 Rủi ro tỷ giá

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh và cung cấp dịch vụ của Công ty, các nguyên vật liệu đầu vào phần lớn là hàng nhập khẩu và được thanh toán bằng ngoại tệ nhưng tiền thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ là đồng Việt Nam. Vì vậy, nếu có sự biến động lớn về tỷ giá hối đoái, doanh thu và lợi nhuận của Công ty có thể bị ảnh hưởng trực tiếp.

3.3 Rủi ro về thị trường tiêu thụ sản phẩm

Công ty hiện đã đa dạng hoá hoạt động sản xuất kinh doanh với nhiều sản phẩm khác nhau: Cáp các loại (cáp điện, cáp viễn thông) và vật liệu mạng; Thiết bị đầu cuối viễn thông (máy tính 3G, điện thoại Avio...); Thiết bị điện (Bóng compact, ổ cắm, máng đèn...); Vật tư (Simcard, phụ kiện)

Mặt hàng cáp viễn thông và vật liệu mạng trên thị trường hiện nay chủ yếu cung cấp cho các khách hàng tiêu thụ chính như Tập đoàn Bưu chính, Viễn thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel), Công ty Cổ phần Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT), Tập đoàn FPT ... Tuy nhiên, theo tiến trình hội nhập và mở cửa kinh tế thì những rào cản đối với những sản phẩm cáp nhập khẩu cũng được gỡ bỏ đồng thời với sự góp mặt ngày càng nhiều của các



doanh nghiệp cả trong và ngoài nước tham gia vào lĩnh vực sản xuất cáp càng làm gia tăng thêm áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành.

Mặt hàng dây cáp điện và thiết bị điện chủ yếu cung cấp cho tiêu dùng dân sinh, qua kênh phân phối thiết lập trên toàn quốc. Đây là thị trường cạnh tranh quyết liệt, với nhiều nhãn hiệu và chất lượng khác nhau. Do vậy, có sự rủi ro về chi phí trong cạnh tranh tăng cao, uy tín của nhà sản xuất. Tuy nhiên, theo thời gian thương hiệu sản phẩm tăng lên, kênh phân phối rộng hơn thì khả năng bán hàng tốt hơn, giá cả dễ được chấp nhận hơn.

Mặt hàng thiết bị đầu cuối viễn thông (máy tính 3G, điện thoại di động AVIO) là những sản phẩm có nhu cầu cao trên thị trường, nhất là khi công nghệ 3G đang được phát triển mạnh, mức tăng trưởng bình quân của thị trường là 45%/năm. Là thương hiệu ra sau Công ty sẽ có rủi ro trong việc khẳng định thương hiệu, cạnh tranh với các thương hiệu nổi tiếng. Tuy nhiên, sản phẩm của Công ty đã được tích hợp với dịch vụ viễn thông của VNPT (Vinaphone, Mobifone) nên được hỗ trợ thương hiệu và thị trường đây là sự khác biệt lớn với sản phẩm cùng loại mang đến những thuận lợi cho công ty.

Mặt hàng cung cấp vật tư cho mạng viễn thông (Simcard, phụ kiện...), công ty có thuận lợi là Nhà phân phối cho hãng sản xuất Sim của Pháp Gemato, là hãng cung cấp uy tín tại thị trường Việt nam. Tập đoàn VNPT đã có chỉ thị về việc gắn kết hoạt động giữa các đơn vị thành viên giúp đỡ cho việc mua bán thuận lợi. Tuy nhiên công ty cũng có rủi ro về việc giảm giá sản phẩm và tỷ giá thanh toán nhập khẩu.

4. Rủi ro của đợt chào bán và dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Việc chào bán thêm cổ phần tăng vốn điều lệ của Công ty sẽ làm tăng số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường, do đó nếu Công ty vẫn duy trì tỷ lệ trả cổ tức như các năm hiện tại thì cần lượng tiền chi trả cổ tức nhiều hơn. Trong trường hợp hoạt động kinh doanh có biến động theo chiều hướng xấu hoặc có các cơ hội đầu tư mới, Công ty sẽ có thể đứng trước áp lực về việc trả cổ tức hoặc nguồn vốn tái đầu tư. Tuy nhiên, vốn huy động từ đợt phát hành này sẽ được sử dụng trên cơ sở các tính toán cân trọng về trên nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cấu trúc nợ/ vốn chủ sở hữu theo hướng tối ưu nhất nhằm mục đích mang lại lợi ích dài hạn cho cổ đông.

Đợt phát hành này không được bảo lãnh phát hành nên có thể xảy ra rủi ro số lượng cổ phần phát hành không được mua hết phát sinh khi chào bán ra công chúng dưới hình thức đấu giá cạnh tranh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết (nếu có) sẽ được xử lý theo hướng giữ lại để gộp với đợt phát hành tiếp theo. Đồng thời Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Các rủi ro sử dụng nguồn vốn từ đợt phát hành đã được tính toán và giảm đến mức tối thiểu.



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

1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP

- | | |
|-------------------------|--|
| ❖ Ông Nguyễn Mạnh Thắng | Chức vụ: Chủ tịch HĐQT |
| ❖ Ông Ngô Hồng Quân | Chức vụ: Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc |
| ❖ Ông Trần Xuân Thái | Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc |
| ❖ Ông Phạm Văn Ninh | Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc |
| ❖ Bà Vũ Hồng Hạnh | Chức vụ: Kế toán trưởng |
| ❖ Ông Nguyễn Mạnh Hà | Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát |

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

2. Tổ chức tư vấn-Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

- ❖ Đại diện: Bà Nguyễn Thị Thanh Hà Chức vụ: Giám đốc Tài chính

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap. 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 Viễn thông Điện tử Vinacap cung cấp.

**III. CÁC KHÁI NIỆM**

❖ UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
❖ SGDCCKHN	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
❖ TTCK	Thị trường chứng khoán
❖ Công ty	
❖ Vinacap	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
❖ Công ty Vinacap	
❖ Điều lệ	Điều lệ Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
❖ SSI	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
❖ Giấy CNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
❖ ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
❖ BKS	Ban Kiểm soát
❖ BGD	Ban Giám đốc
❖ CK	Chứng khoán
❖ TSCĐ	Tài sản cố định
❖ KT – KCS	Kỹ thuật – Kiểm tra chất lượng sản phẩm
❖ Thuế TNDN	Thuế Thu nhập doanh nghiệp
❖ CĐ	Cổ đông
❖ ĐVT	Đơn vị tính
❖ CBCNV	Cán bộ, công nhân viên
❖ OEM/ODM	Đặt hàng gia công tại nước ngoài

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

- ❖ Tên gọi: Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
- ❖ Tên tiếng Anh: VINACAP TELECOM ELECTRONICS JOINT STOCK COMPANY
- ❖ Tên viết tắt: VINACAP.,JSC
- ❖ Trụ sở: Đốc Văn, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội
- ❖ Điện thoại : (84.4) 38272312 Fax: (84.4) 38272292
- ❖ Website: www.vinacap.vn Email: vinacap@vinacap.vn
- ❖ Mã số thuế: 0102306413
- ❖ Vốn điều lệ thực góp: 134.966.000.000 (Bằng chữ: Một trăm ba mươi tư tỷ chín trăm sáu mươi sáu triệu đồng)



- ❖ Logo:
- ❖ Lĩnh vực hoạt động kinh doanh: Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh công ty cổ phần số 0103018208 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 28 tháng 06 năm 2007; và đăng ký thay đổi lần thứ 04 theo số 0102306413 ngày 02 tháng 11 năm 2010 như sau:
 - Sản xuất, kinh doanh các loại dây (kể cả dây điện tử) và cáp. Hệ thống cáp viễn thông, cáp thông tin, cáp điện, cáp công nghiệp, phụ tùng và phụ kiện cáp;
 - Sản xuất, kinh doanh các loại vật tư, vật liệu, phụ kiện và các thiết bị đầu nối mạng viễn thông, mạng điện lực hay mạng chuyên ngành khác;
 - Sản xuất các sản phẩm điện dân dụng;
 - Mua bán, đại lý phân phối các nguyên vật liệu, sản phẩm và dịch vụ sản xuất kinh doanh;
 - Xuất nhập nguyên vật liệu, sản phẩm cáp, vật liệu điện công nghiệp-dân dụng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
 - Nghiên cứu, sản xuất, lắp ráp các thiết bị bưu chính, viễn thông, điện, điện tử và tin học;
 - Lắp đặt, bảo dưỡng, hỗ trợ vận hành các công trình viễn thông, điện, điện, điện tử và tin học. Xây lắp các công trình viễn thông, điện, điện tử và tin học;
 - Chuyển giao kỹ thuật công nghệ ngành viễn thông, điện, điện tử và tin học;



- Cho thuê các máy móc, thiết bị ngành bưu chính, viễn thông, điện, điện tử và tin học;
- Kinh doanh các loại thẻ dùng trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông, công nghệ thông tin;
- Môi giới thương mại;
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh;
- Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan;
- Cổng thông tin (trừ hoạt động báo chí);
- Sửa chữa thiết bị liên lạc;
- In ấn;
- Sản xuất linh kiện điện tử;
- Sản xuất pin và ắc quy;
- Sản xuất thiết bị điện chiếu sáng;
- Lắp đặt hệ thống điện;
- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm;
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông;
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông;
- Kinh doanh bất động sản;
- Quảng cáo thương mại;
- Dịch vụ thông tin qua điện thoại;
- Bán lẻ đồ điện gia dụng;
- Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng;
- Đại lý dịch vụ viễn thông;
- Đại lý bảo hiểm;

1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Tháng 11/1992: Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam liên doanh với hãng Daesung của Hàn Quốc để thành lập Công ty liên doanh cấp Vinadaesung. Công ty liên doanh đầu tiên của ngành BCVT Việt Nam sản xuất cáp thông tin sợi đồng phục vụ quá trình số hóa mạng lưới.

Năm 1995: Công ty liên doanh cấp Vinadaesung tăng vốn đầu tư (lần 1) lên gấp 2 lần so với vốn ban đầu.

Năm 1998: Công ty liên doanh cấp Vinadaesung nâng vốn đầu tư lên gấp 5 lần so với ban đầu, vào năm 1999, công ty lần đầu tiên xuất khẩu lô cáp sang Hồng Kông.

Tháng 3/2001: Tập đoàn NEXANS - Pháp mua và đổi tên hãng Daesung thành NEXANS Korea. Cùng



với NEXANS Korea. Công ty Liên doanh cáp Vinadaesung trở thành thành viên của tập đoàn NEXANS, nhà sản xuất cáp và hệ thống mạng hàng đầu thế giới. Nhận chứng chỉ chất lượng ISO 9001: 2000 do tổ chức quốc tế TÜV CERT - TÜV Nord (CH Liên bang Đức cấp).

Tháng 6/2007: Công ty Cổ phần Cáp và Vật liệu Mạng (VINACAP) được thành lập để chuẩn bị tiếp quản hoạt động của Công ty Liên doanh cáp Vinadaesung giải thể do hết thời hạn 15 năm liên doanh, các cổ đông sáng lập bao gồm: Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), Công ty Điện lực miền Bắc (EVN-NPC) nay là Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc và Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông (COKYVINA).

Ngày 9/11/2007 Công ty Cổ phần Cáp và Vật liệu Mạng (VINACAP) chính thức tiếp quản tài sản và mọi hoạt động của Công ty Liên doanh Cáp Vinadaesung để đi vào hoạt động.

Năm 2008: Dây chuyền sản xuất cáp quang được đưa vào hoạt động, công ty lần đầu tiên có sản phẩm mới hoàn toàn: Cáp quang.

Năm 2009: Dây chuyền sản xuất cáp điện dân dụng hiện đại được đưa vào hoạt động, công ty chính thức xâm nhập thị trường Dây cáp điện. Đồng thời là nhà phân phối sản phẩm Simcard cho hãng Gemato. VINACAP – VINAPHONE – HP ký thoả thuận để phân phối sản phẩm Laptop 3G có tích hợp dịch vụ viễn thông. Vinacap chính thức tham gia phân phối thiết bị công nghệ thông tin.

Năm 2010: VINACAP tổ chức nghiên cứu và phát triển điện thoại di động 2 sim mang nhãn hiệu AVIO. VINACAP – VINAPHONE ký thoả thuận để sản xuất và cung cấp máy điện thoại di động có tích hợp dịch vụ Vinaphone tạo thành bộ hoà mạng Alo_Avio độc đáo. Điện thoại AVIO tạo thành một hiện tượng đặc biệt về nhu cầu trên thị trường nhờ Rẻ - Đẹp - Tiện ích.

Tháng 11/2010: Công ty đổi tên từ Công ty Cổ phần Cáp và Vật liệu Mạng thành Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP. VINACAP định hướng phát triển sản xuất kinh doanh trên 3 hướng: Sản xuất dây cáp (cáp quang, cáp điện) và thiết bị điện; Phát triển các thiết bị đầu cuối cho mạng viễn thông; Kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng và dịch vụ viễn thông.

1.3 Các thành tích

Là một trong những nhà sản xuất các loại cáp có uy tín nhất từ năm 1992, từ công ty Liên doanh Vinadaesung nay trở thành Công ty Cổ phần VTĐT VINACAP, công ty đã tiến hành đa dạng hoá nhanh chóng, ngày càng khẳng định chỗ đứng của mình trên thị trường trong nước. Sản phẩm của Công ty luôn được đánh giá cao, đạt nhiều thành tích trong các kỳ tham gia hội chợ triển lãm, các cuộc bình chọn sản phẩm chất lượng, thương hiệu uy tín.

- ❖ Năm 1998: Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ và các giải thưởng về chất lượng



- ❖ Năm 2001: Bằng khen của Bộ thương mại
- ❖ Năm 2003: Huân chương lao động hạng ba



- ❖ Năm 2004: Bằng khen của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, bằng khen của Ủy ban Nhân dân TP Hà nội, Bằng khen của Ban chấp hành liên đoàn lao động Việt nam.
- ❖ Năm 2005: Bằng khen của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt nam, Bằng khen của Ban chấp hành Công đoàn Bưu điện Việt nam, Bằng khen của Ủy ban Nhân dân TP Hà nội.



- ❖ Năm 2006: Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ tặng .
- ❖ Năm 2007: Cờ thi đua của Bộ Thông tin Truyền thông
- ❖ Năm 2008: Cờ thi đua của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
- ❖ Năm 2009: Cờ thi đua của Bộ Thông tin & Truyền thông, Huy chương vàng Hội trợ triển lãm, và nhận giải thưởng Top 100 thương hiệu mạnh Việt Nam 2009 do thời báo Kinh Tế bầu chọn.



1.4 Quá trình tăng vốn

Bảng 1. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP

Thời gian	Vốn điều lệ đăng ký (đồng)	Vốn thực góp (đồng)	Giá trị tăng vốn thực góp (đồng)	Phương thức
28/06/2007	100.000.000.000	89.194.000.000	89.194.000.000	Góp vốn thành lập
30/12/2009	100.000.000.000	100.000.000.000	10.806.000.000	Phát hành riêng lẻ
09/10/2010	134.966.000.000	134.966.000.000	34.966.000.000	Phát hành ra công chúng

Nguồn: VINACAP

Phát hành riêng lẻ tăng vốn điều lệ thực góp lên 100 tỷ đồng

- ❖ Căn cứ:
 - (i) Nghị quyết ĐHĐCĐ số 002/09/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/09/2009.
 - (ii) Hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu riêng lẻ số 551/09/CV-BTGD ngày 12/11/2009.
 - (iii) Báo cáo kết quả phát hành số 09/CV-TGD ngày 30/12/2010 nộp UBCKNN ngày 30/12/2009.
- ❖ Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- ❖ Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần
- ❖ Số lượng cổ phần phát hành: 1.080.600 cổ phần
- ❖ Tổng giá trị cổ phần phát hành: 10.806.000.000 đồng
- ❖ Mục đích phát hành: Để đảm bảo đủ vốn điều lệ 100 tỷ đồng theo Giấy đăng ký kinh doanh, bổ sung một phần vốn lưu động cho Công ty.
- ❖ Ngày chốt danh sách cổ đông: 01/12/2009
- ❖ Đối tượng phát hành: Phát hành riêng lẻ cho 3 cổ đông
- ❖ Tổng số vốn điều lệ sau phát hành: 100.000.000.000 (Một trăm tỷ) đồng.

Phát hành tăng vốn điều lệ lên 134.966.000.000 đồng

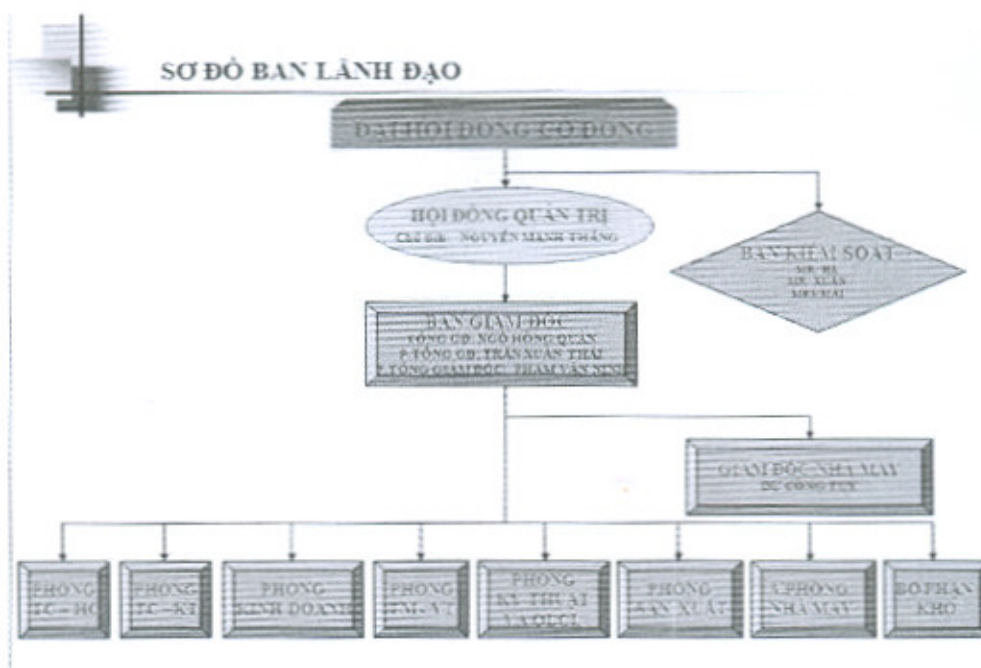
- ❖ Căn cứ
 - (i) Nghị quyết số 031/10/NQ-ĐHĐCĐ Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 của Công ty Cổ phần Cấp và Vật liệu mạng ngày 28/05/2010.
 - (ii) Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số 645/GCN/UBCK do Chủ tịch Ủy ban chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18/08/2010.
 - (iii) Báo cáo kết quả chào bán ra công chúng nộp UBCKNN ngày 11/10/2010.
- ❖ Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông

- ❖ **Mệnh giá:** 10.000 đồng (Mười nghìn đồng)/cổ phiếu
- ❖ **Tổng số cổ phiếu chào bán:** 3.500.000 (Ba triệu năm trăm nghìn) cổ phiếu
- i. Đối tượng: Cổ đông hiện hữu**
 - Số lượng dự kiến phát hành: 2.000.000 (Hai triệu) cổ phiếu
 - Số lượng phát hành thực tế: 1.996.600 (Một triệu chín trăm chín sáu nghìn sáu trăm) cổ phiếu
 - Tỷ lệ phát hành: 5:1
 - Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- ii. Đối tượng: Đối tác chiến lược**
 - Số lượng phát hành thực tế: 1.000.000 (Một triệu) cổ phiếu.
 - Giá phát hành: 12.000 đồng/cổ phiếu.
- iii. Đối tượng: CBCNV**
 - Số lượng phát hành thực tế: 500.000 (Năm trăm nghìn) cổ phiếu
 - Giá phát hành: 10.000 đồng/ cổ phiếu

Công ty được UBCKNN chấp thuận đăng ký Công ty đại chúng từ ngày 05/09/2008.

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP



**Trụ sở hoạt động của Công ty****Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP**

Địa chỉ : Đốc Vân, Yên Viên, Gia Lâm, Hà Nội
Điện thoại : 04.3827312
Fax : 04.382722292
Website : www.vinacap.vn
Email : quannh@vnpt.vn
Số nhân viên : 160

Văn phòng tại Hà Nội

Địa chỉ : 25/5 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại : 04.35377989
Fax : 04.35377988
Website : www.vinacap.vn
Email : quannh@vnpt.vn
Số nhân viên: 40

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 của Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và có hiệu lực từ ngày 01/07/2006.
- Điều lệ Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP ngày 23/07/2007, sửa đổi ngày 14 tháng 5 năm 2010.
- Quy chế Quản trị Công ty của Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap ban hành kèm theo Quyết định số 057/10/QĐ-HĐQT của Chủ tịch Hội đồng Quản trị ngày 15 tháng 11 năm 2010.

3.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất và quyết định mọi vấn đề lớn của Công ty

- Thông qua Điều lệ, tổ chức hoạt động, phương hướng sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển của Công ty.
- Bầu, bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Các nhiệm vụ khác do Điều lệ Công ty quy định.

3.2. Hội đồng quản trị

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội



đồng Quản trị. Hội đồng Quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn theo quy định của Pháp luật và Điều lệ công ty để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông bao gồm:

- Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông tình hình kinh doanh, dự kiến phân phối lợi nhuận, chia lãi cổ phần, báo cáo quyết toán năm tài chính, phương hướng phát triển và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy, quy chế hoạt động của Công ty;
- Bổ nhiệm, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Ban Giám đốc;
- Kiến nghị sửa đổi và bổ sung Điều lệ của Công ty;
- Quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông;
- Các nhiệm vụ khác do Điều lệ Công ty quy định.

Hội đồng quản trị Công ty hiện có 05 thành viên, bao gồm:

- | | |
|-------------------------|---------------------------------|
| ▪ Ông Nguyễn Mạnh Thắng | Chủ tịch HĐQT |
| ▪ Ông Ngô Hồng Quân | Ủy viên HĐQT/ Tổng Giám Đốc |
| ▪ Bà Đỗ Nguyệt Ánh | Ủy viên HĐQT |
| ▪ Ông Nguyễn Kim Kỳ | Ủy viên HĐQT |
| ▪ Ông Trần Xuân Thái | Ủy viên HĐQT/ Phó Tổng Giám Đốc |

Ngoài ra công ty có Thư ký công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm.

Tổ chức các cuộc họp của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Đại hội đồng cổ đông.

Làm biên bản và tư vấn về thủ tục các cuộc họp

Cung cấp thông tin cho các thành viên của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.

3.3. Ban Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc và Giám đốc nhà máy. Tổng Giám đốc là người điều hành hoạt động của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc và Giám đốc nhà máy do Tổng giám đốc bổ nhiệm và miễn nhiệm. Phó Tổng Giám đốc là người giúp cho Tổng Giám đốc điều hành Công ty theo phân công và uỷ quyền của Tổng Giám đốc, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các nhiệm vụ được phân công và giao quyền. Danh sách Ban Tổng Giám đốc bao gồm:

- | | |
|----------------------|--------------------------------|
| ▪ Ông Ngô Hồng Quân | Ủy viên HĐQT/Tổng Giám Đốc |
| ▪ Ông Trần Xuân Thái | Ủy viên HĐQT/Phó Tổng Giám Đốc |
| ▪ Ông Phạm Văn Ninh | Phó Tổng Giám Đốc |

3.4. Ban kiểm soát

Ban kiểm soát là tổ chức do Đại hội đồng cổ đông bầu, thay mặt cổ đông để kiểm soát tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát của công ty bao gồm:



- Ông Nguyễn Mạnh Hà Trưởng ban
- Ông Lê Thanh Bình Thành viên
- Bà Trần Thị Tuyết Mai Thành viên

3.5. Các phòng ban chức năng

- ❖ **Phòng tổ chức – Hành chính** là bộ phận tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong công tác quản lý, điều hành các lĩnh vực: tổ chức, cán bộ, lao động, tiền lương, chính sách xã hội, chăm sóc sức khỏe và hành chính quản trị, văn thư, lưu trữ.
 - Tham mưu cho Ban giám đốc về công tác tổ chức, công tác cán bộ xây dựng kế hoạch, biện pháp thực hiện các chính sách đối với người lao động theo quy định của Luật lao động.
 - Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty. Lập kế hoạch trang cấp bảo hộ lao động hàng năm, theo dõi cấp phát và sử dụng, giám sát, đôn đốc các tập thể, cá nhân thực hiện đúng các qui phạm kỹ thuật an toàn, các nội qui vận hành sử dụng máy, thiết bị, phối kết hợp với các phòng ban ở nhà máy tổ chức huấn luyện an toàn theo định kỳ.
 - Tham mưu cho Tổng Giám đốc trong việc áp dụng các quy định của pháp luật vào hoạt động của công ty. Thường xuyên, liên tục cập nhật các thông tin pháp luật, văn bản pháp luật phục vụ cho hoạt động của công ty. Kết hợp với các phòng ban khác trong việc đánh giá nhắc nhở thực hiện an toàn lao động.
 - Tiến hành công tác thi đua khen thưởng và các thủ tục xử lý kỷ luật người lao động vi phạm nội quy lao động.
 - Xây dựng, hướng dẫn và giám sát việc thực hiện nội quy lao động, quy chế công ty của các bộ phận, phòng ban và nhân viên công ty.
 - Quản lý đất đai, nhà cửa, kho xưởng, thiết bị văn phòng, dụng cụ hành chính của Công ty. Quản lý con dấu của Công ty, công văn tài liệu, giao nhận công văn đi và công văn đến.
 - Thường trực văn phòng, hướng dẫn khách đến giao dịch, làm việc.
 - Giải quyết các công việc hành chính hàng ngày khác của công ty ...
- ❖ **Phòng kế toán:** có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong việc quản lý, điều hành toàn bộ công tác tài chính, kế toán, hạch toán kinh doanh trong Công ty.
 - Lập và tổ chức thực hiện kế hoạch tài chính trên cơ sở kế hoạch kinh doanh của Công ty.
 - Tham mưu cho Ban Giám đốc về các chính sách tài chính, đầu tư tài chính của Công ty.
 - Xây dựng Quy trình thu tiền bán hàng và quản lý hệ thống tài chính của Công ty.
 - Phân tích, lập các báo cáo Ban giám đốc và các cơ quan quản lý cấp trên định kỳ tháng/ quý/ năm và theo yêu cầu để phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp, quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh của Ban giám đốc.
 - Tính toán giá thành sản phẩm nhập kho hàng tháng, xác định doanh thu và giá vốn hàng bán. Quản lý các kho, quản lý và tính toán khấu hao tài sản cho Công ty.
 - Thực hiện các hoạt động thanh toán, thu hồi công nợ, quản lý các quỹ của Công ty, quản lý phần

vốn góp hoạt động đầu tư tài chính của Công ty tại các doanh nghiệp khác.

- Thực hiện hạch toán ban đầu, hạch toán giá thành sản phẩm.
- Xây dựng dự toán, ký hợp đồng kinh tế, quản lý thu, chi; kiểm tra giám sát chặt chẽ tình hình sử dụng vốn cố định, vốn lưu động, thực hiện các công tác nghiệp vụ kế toán; thường xuyên đối chiếu, theo dõi tình hình công nợ và đề xuất với lãnh đạo Công ty hướng giải quyết.
- Tính lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và thanh toán lương cho các thành viên trong Công ty.
- Giải quyết mọi vấn đề liên quan đến công việc kế toán trong Công ty.
- Thực hiện các Công tác liên quan đến thuế.

❖ **Phòng Kinh doanh Viễn thông và Công nghệ thông tin:** Phòng Kinh doanh có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong công tác quản lý, điều hành các sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin của Công ty.

- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc chiến lược, chính sách bán hàng, phương án tác nghiệp thị trường sản phẩm viễn thông và công nghệ thông tin.
- Nghiên cứu, phân tích, phân đoạn thị trường. Dự báo nhu cầu các sản phẩm, dịch vụ của Công ty. Đề xuất các biện pháp kinh doanh, bán hàng, marketing trong từng giai đoạn, từng vùng thị trường. Đề xuất phương án phát triển, mở rộng hoặc hạn chế các sản phẩm, dịch vụ. Tìm kiếm và mở rộng thị trường trong và ngoài nước.
- Phối hợp với các bộ phận sản xuất, quản lý chất lượng đảm bảo cung ứng kịp thời sản phẩm viễn thông và công nghệ thông tin cho khách hàng. Phối hợp với phòng Tài chính kế toán trong việc lập và phân tích giá bán các sản phẩm, xây dựng quy trình thu tiền bán các sản phẩm viễn thông.
- Tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mại, quan hệ công chúng, tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, hội thảo nhằm nâng cao hình ảnh của Công ty trên thị trường.
- Giải quyết các khiếu nại của khách hàng liên quan đến sản phẩm và dịch vụ.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc chiến lược, chính sách bán hàng, phương án tác nghiệp thị trường sản phẩm Công nghệ 3G.
- Nghiên cứu, phân tích, phân đoạn thị trường. Dự báo nhu cầu các sản phẩm, dịch vụ của Công ty. Đề xuất các biện pháp kinh doanh, bán hàng, marketing trong từng giai đoạn, từng vùng thị trường. Đề xuất phương án phát triển, mở rộng hoặc hạn chế các sản phẩm, dịch vụ. Tìm kiếm và mở rộng thị trường trong và ngoài nước.
- Tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mại, quan hệ công chúng, tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, hội thảo nhằm nâng cao hình ảnh của Công ty trên thị trường.
- Giải quyết các khiếu nại của khách hàng liên quan đến sản phẩm và dịch vụ.
- Thực hiện các công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm: tìm hiểu khách hàng, tích hợp hệ thống, tạo các kiểu dáng tiện ích theo nhu cầu của khách hàng. Xây dựng giải pháp cho các hệ thống mạng LAN, WAN, INTERNET... cùng với thiết bị công nghệ tiên tiến nhất của mạng 3G và công nghệ mạng khác để đưa ra giải pháp thích hợp cho nhà sản xuất.

❖ **Phòng Kinh doanh Điện dân dụng:** có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong công tác quản lý, điều hành trong các lĩnh vực liên quan đến sản phẩm điện dân dụng:

- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc chiến lược, chính sách bán hàng, phương án tác nghiệp thị



trường sản phẩm điện dân dụng.

- Nghiên cứu, phân tích, phân đoạn thị trường. Dự báo nhu cầu các sản phẩm, dịch vụ của Công ty. Đề xuất các biện pháp kinh doanh, bán hàng, marketing trong từng giai đoạn, từng vùng thị trường. Đề xuất phương án phát triển, mở rộng hoặc hạn chế các sản phẩm, dịch vụ. Tìm kiếm và mở rộng thị trường trong và ngoài nước.
- Phối hợp với các bộ phận sản xuất, quản lý chất lượng đảm bảo cung ứng kịp thời sản phẩm Điện dân dụng cho khách hàng. Phối hợp với phòng Tài chính kế toán trong việc lập và phân tích giá bán các sản phẩm, xây dựng quy trình thu tiền bán các sản phẩm.
- Tổ chức các hoạt động xúc tiến bán hàng như quảng cáo, khuyến mại, quan hệ công chúng, tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, hội thảo nhằm nâng cao hình ảnh của Công ty trên thị trường.
- Giải quyết các khiếu nại của khách hàng liên quan đến sản phẩm và dịch vụ.
- ❖ **Phòng Vật tư Thương mại Thương hiệu:** có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong lĩnh vực mua, nhập khẩu vật tư, nguyên vật liệu, thiết bị, máy móc, phụ tùng, công cụ, dụng cụ... phục vụ sản xuất của Công ty. Phụ trách các vấn đề liên quan đến việc xây dựng, duy trì và phát triển thương hiệu của Công ty.
 - Xây dựng kế hoạch và thực hiện mua, cung cấp kịp thời phục vụ sản xuất. Tham mưu cho Ban giám đốc trong việc mua vật tư, nguyên vật liệu dự trữ cho sản xuất.
 - Bám sát thị trường cung cấp, tìm kiếm các nhà cung cấp, giải quyết các công việc liên quan để mua vật tư với giá hợp lý nhất, chất lượng đảm bảo, thời gian cung ứng kịp thời.
 - Chịu trách nhiệm giải quyết các công việc liên quan đến hoạt động nhập khẩu vật tư, nguyên vật liệu, thiết bị, máy móc... như thủ tục hải quan, vận chuyển hàng về nhà máy.
 - Phối hợp, hỗ trợ các phòng kinh doanh trong công tác xuất nhập khẩu sản phẩm.
 - Phối hợp với các Phòng ban khác xây dựng, phát triển và quảng cáo thương hiệu Công ty.
- ❖ **Phòng Sản xuất:** có chức năng quản lý, tổ chức sản xuất; quản lý, bảo dưỡng sửa chữa máy móc thiết bị của xưởng sản xuất, quản lý điện.
 - Lập kế hoạch sản xuất trên cơ sở kế hoạch kinh doanh của Công ty.
 - Lập kế hoạch nhu cầu vật tư, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ phục vụ cho nhu cầu sản xuất.
 - Tổ chức sản xuất theo yêu cầu của phòng Kinh doanh đảm bảo hiệu quả thiết bị máy móc, con người.
 - Quản lý và bố trí lao động, máy móc thiết bị. Kiểm soát quá trình sản xuất, kiểm tra đôn đốc việc chấp hành nội quy lao động, nội quy an toàn lao động, vệ sinh lao động, qui trình công nghệ...
 - Nghiên cứu, cải tiến công đoạn trong quy trình sản xuất. Tham gia nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, các dự án đầu tư theo yêu cầu của công ty.
 - Phối hợp với phòng Quản lý chất lượng trong việc xây dựng tiêu chuẩn tác nghiệp, tài liệu ISO liên quan đến quản lý sản xuất và cơ điện.
- ❖ **Phòng kỹ thuật và quản lý chất lượng:** có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nhiệm vụ được Ban giám đốc giao trong công tác quản lý, điều hành lĩnh vực chất lượng, kỹ thuật trong toàn Công ty
 - Chịu trách nhiệm về mọi công việc liên quan đến việc thiết lập, thực hiện và duy trì có hiệu quả hệ thống QLCL ISO 9001: 2000 trong toàn Công ty.

- Chịu trách nhiệm về việc duy trì và nâng cao chất lượng sản phẩm phù hợp với các tiêu chuẩn, yêu cầu của khách hàng.
- Kiểm tra, kiểm soát chất lượng bán sản phẩm và sản phẩm cuối cùng. Tiến hành phân tích, đề xuất, thực hiện các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Chuẩn bị kế hoạch, kiểm soát việc hiệu chuẩn, kiểm chuẩn các thiết bị đo lường và thử nghiệm bên ngoài và bên trong công ty.
- Phối hợp với các phòng ban liên quan nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới.
- ❖ **Văn phòng Nhà máy:** có chức năng quản lý công tác hành chính quản trị, văn thư lưu trữ, công tác bảo vệ trị an, vệ sinh môi trường, phòng chống cháy nổ tại Nhà máy.
 - Tổng hợp về lao động, kết quả sản xuất, kết quả bán hàng... của các phòng, bộ phận tại nhà máy hàng ngày báo cáo lên Ban giám đốc và Giám đốc nhà máy.
 - Tiếp nhận các thông tin, công văn giấy tờ đến, đi và chuyển đến các bộ phận liên quan.
 - Lập kế hoạch, tiếp nhận, quản lý và cấp phát văn phòng phẩm, các thiết bị, dụng cụ hành chính của Nhà máy.
 - Phối hợp với Phòng Tổ chức - Tổng hợp trong việc quản lý, kiểm tra đôn đốc công tác bảo vệ trị an, phòng chống cháy nổ của nhà máy; công tác hậu cần, ăn uống của nhà máy; Trực tiếp điều hành Tổ bảo vệ và Tổ nhà bếp.
 - Quản lý phòng khách, phòng họp, hội trường, các công trình công cộng, chuẩn bị tiếp khách hội họp theo yêu cầu của Công ty và nhà máy.
- ❖ **Bộ phận Kho:** là nơi giao nhận, cất giữ, bảo quản, mọi vật tư, hàng hóa của Công ty. Bộ phận Kho có chức năng quản lý, theo dõi, xuất, nhập: vật tư, hàng hóa, thành phẩm, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ, phụ tùng thay thế... phục vụ cho quá trình sản xuất của Công ty.
 - Có trách nhiệm xuất nhập vật tư, thành phẩm, nguyên vật liệu, phụ tùng thay thế ...theo yêu cầu của các bộ phận, phòng ban trong Công ty.
 - Theo dõi trên sổ sách và hạch toán toàn bộ các phát sinh trong quá trình nhập xuất kho.
 - Quản lý quá trình bán hàng giao nhận hàng hoá, thành phẩm
 - Theo dõi và tập hợp hồ sơ quá trình vận chuyển, giao nhận, hoàn tất thủ tục thanh toán vận chuyển
 - Kiểm soát số lượng thành phẩm xuất ra khỏi kho.
 - Thống kê, tổng hợp toàn bộ số liệu, hàng tuần, hàng tháng lập báo cáo lên Ban giám đốc, Giám đốc nhà máy và các phòng ban liên quan.

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

Bảng 2. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty

Tên	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số lượng thực tế	Tỷ lệ (%)
Tập đoàn Bưu chính Viễn	57 Huỳnh Thúc Kháng,	4.800.000	35,56%	4.800.000	35,56%



thông Việt Nam	Quận Đống Đa, TP. Hà Nội				
Tổng Công ty điện lực Miền Bắc	20 Trần Nguyễn Hãn, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội	1.800.000	13,34%	600.000	4,45%
Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn Thông	178 Triệu Việt Vương, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội	1.200.000	8,89%	1.200.000	8,89%
Tổng cộng		7.800.000	57,79%	6.600.000	48,90%

Nguồn: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102306413 thay đổi lần thứ 4 ngày 02/11/2010 và Danh sách người sở hữu chứng khoán tại ngày 15/11/2010 - VINACAP

Quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập: Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp giấy phép thành lập và hoạt động (28/06/2007), cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Hạn chế chuyển nhượng với cổ đông sáng lập của Công ty đã hết hiệu lực vào ngày 28/06/2010 do đó các cổ đông sáng lập đã chuyển nhượng một số cổ phần cho các nhà đầu tư khác.

Bảng 3. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 15/11/2010

Tên	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội	4.800.000	35,56%
Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn Thông	178 Triệu Việt Vương, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội	1.200.000	8,89%
Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long	22 Thành Công, Ba Đình, Hà Nội	1.000.000	7,41%
Tổng cộng		7.000.000	51,86%

Nguồn: Sổ theo dõi cổ đông ngày 15/11/2010 - VINACAP

Bảng 4. Cơ cấu cổ đông tại ngày 15/11/2010.

STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (mệnh giá)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
1	Cổ đông sáng lập	6.600.000	66.000.000.000	48,9%	3
2	Cổ đông chiến lược	1.000.000	10.000.000.000	7,4%	1
3	Cổ đông phổ thông	5.896.600	58.966.000.000	43,7%	597
1	Cổ đông Nhà nước	6.600.000	66.000.000.000	48,9%	3
2	Cán bộ công nhân viên	897.400	8.974.000.000	6,6%	98



STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (mệnh giá)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
3	Cổ đông bên ngoài	5.999.200	59.992.000.000	44,4%	500
1	Cổ đông trong nước	13.496.600	134.966.000.000	100%	550
2	Cổ đông nước ngoài	-	-	-	-
1	Cổ đông tổ chức	7.600.000	76.000.000.000	56,3%	4
2	Cổ đông cá nhân	5.896.600	58.966.000.000	43,7%	597

Nguồn: Sổ theo dõi cổ đông tại ngày 15/11/2010 của VINACAP

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

❖ VINACAP không có công ty mẹ.

❖ Tại ngày 31/12/2009, công ty có 01 công ty liên kết ¹

- Tên Công ty: Công ty Đầu tư và Khai thác dịch vụ viễn thông Việt Nam
- Tên nước ngoài: Vietnam Network Investment and Linkage Telecom Services Joint Stock Company
- Tên viết tắt: VIETLINKS
- Trụ sở chính: số 182, đường Nguyễn Tuân, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: 0103023955 do Sở Kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 17 tháng 04 năm 2008
- Ngành nghề kinh doanh: đầu tư hạ tầng mạng viễn thông, thông tin cũng như cung cấp các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ thông tin, truyền thông, đặc biệt là trong lĩnh vực hệ thống mạng truyền số liệu đa dịch vụ .
- Vốn điều lệ: 30.000.000.000 đồng
- Theo đăng ký kinh doanh VINACAP sẽ góp 25% tương đương 7.500.000.000 đồng. Đến thời điểm 31/12/2009, VINACAP đã góp đủ phần vốn đăng ký góp.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Sản phẩm và dịch vụ chính:

¹ Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 31/12/2009

Hoạt động của kinh doanh của Công ty gồm 2 mảng chính là sản xuất và hoạt động thương mại.

6.1.1. Sản xuất

❖ Cáp quang, phụ kiện và dây cáp viễn thông sợi đồng

Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP tiền thân là công ty Liên doanh Cáp Vinadaesung, doanh nghiệp đầu tiên sản xuất cáp thông tin sợi đồng và đã chuyển giao công nghệ sản xuất cho nhiều đơn vị Việt Nam cùng sản xuất.

Thừa hưởng các cơ sở vật chất, quy trình sản xuất **Cáp thông tin lõi đồng** cũng như mô hình quản lý hiệu quả của Công ty Liên doanh Vinadaesung, trong năm 2007 Công ty tiếp tục hoạt động và đạt mức doanh thu gần 38 tỷ đồng². Trong năm 2007, cáp thông tin lõi đồng vẫn là sản phẩm duy nhất của Công ty nên tỷ trọng của sản phẩm này chiếm 100% doanh thu của Công ty.

Hình ảnh một số sản phẩm cáp thông tin lõi đồng tiêu biểu

Cáp tự treo có dầu



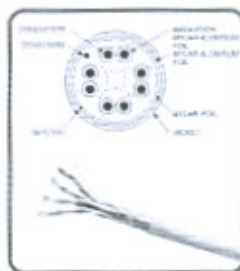
- Dung lượng từ 1 đôi đến 600 đôi.
- Đường kính dây dẫn 0,4mm; 0,5mm; 0,6mm
- Dây dẫn đồng 0,4; 0,5 mm tráng thiếc
- Vỏ bọc PVC chống cháy

Cáp Tip

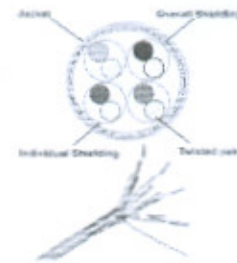


- Dung lượng đến 600 đôi
- Dây dẫn đồng 0,4; 0,5 mm tráng thiếc
- Vỏ bọc PVC chống cháy

Cáp mạng Lan Dintek CAT.5E FTP



Cáp mạng Lan Dintek CAT.6 S-STP



Nhận biết được sự xu hướng của thị trường trong việc thay thế cáp thông tin lõi đồng bằng cáp quang, Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất cáp quang và chính thức vận hành từ đầu năm 2008. Đến tháng 9 năm 2008, Công ty đã đưa sản phẩm cáp quang ra thị trường, doanh thu của sản phẩm này trong 4 tháng năm 2008 mang lại 28,2 tỷ đồng chiếm 26,4% doanh thu năm 2008³. Doanh thu cáp viễn thông sợi

² Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007

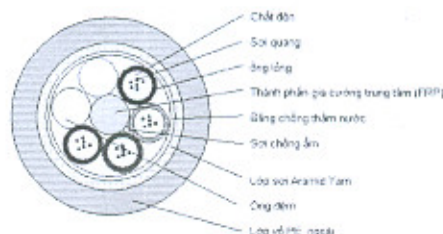
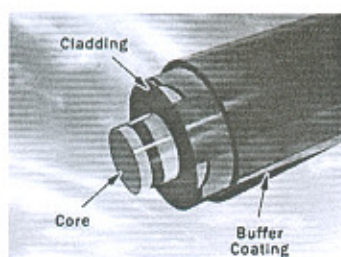
³ Nguồn: Chi tiết tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 và báo cáo tài chính kiểm toán 2008

đồng cả năm 2008 là 44,3 tỷ chiếm 41,5% doanh thu năm 2008⁴. Tuy nhiên, xu thế thị trường cáp viễn thông sợi đồng ngày càng sụt giảm. Năm 2009, doanh thu của sản phẩm cáp quang tiếp tục tăng mạnh và cáp viễn thông sợi đồng tiếp tục giảm do nhu cầu về sản phẩm này trên thị trường giảm xuống. Sang năm 2010, doanh thu từ cáp quang trong 9 tháng đầu năm đã vượt cả năm 2010 ở mức 83,6 tỷ đồng⁵.

Dòng sản phẩm cáp quang được sản xuất theo các đơn đặt hàng lớn của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel), Tập đoàn FPT với chất lượng tốt, uy tín trên thị trường hiện nay.

Hình ảnh một số sản phẩm cáp quang

Cáp quang



❖ Dây điện dân dụng, cáp điện và thiết bị điện

Bên cạnh việc đưa sản phẩm cáp quang mới vào thị trường, Công ty tiếp tục mạnh dạn đầu tư dây chuyền sản xuất **Dây cáp điện hiện đại**, là một mặt hàng mới, có tính cạnh tranh cao, nhưng được thừa hưởng trình độ sản xuất và con người của Công ty Liên doanh Vinadeasung trước đây. Với định hướng là sản phẩm có chu kỳ sống dài sẽ thay thế dần việc sản xuất cáp viễn thông khi thị trường thay đổi. Hiện nay. Thị trường hiện nay của Công ty bao gồm các tỉnh từ phía Bắc đến Bình Định. Đối với sản phẩm thiết bị điện, Công ty đang tiếp tục phát triển các thiết bị điện: Bóng đèn Compact, tủ điện, linh kiện điện... nhằm trở thành một nhà sản xuất có uy tín về các sản phẩm điện dân dụng.

6.1.2. Thương mại

Do cạnh tranh trong lĩnh vực sản xuất ngày càng gia tăng nên Công ty định hướng mở rộng lĩnh vực hoạt động, phát triển mảng thương mại từ năm 2009.

❖ **Vật tư, phụ kiện cho mạng lưới (Simcard, phụ kiện, nguồn, Modem...)** đây là hoạt động mua bán thường xuyên đáp ứng nhu cầu duy trì ổn định mạng lưới của tập đoàn VNPT và các nhà khai thác viễn thông khác. Công ty đã có quan hệ với những đối tác cung cấp uy tín, chất lượng. Đây là hướng đi được Tập đoàn chỉ đạo để đầu ra của doanh nghiệp này là đầu vào của doanh nghiệp khác trong Tập đoàn. Do vậy, hoạt động sẽ được mở rộng và ổn định. Khách hàng chính là VDC, Vinaphone, Viễn thông tỉnh, FPT Telecom, Viettel. Đây là lĩnh vực mang lại doanh thu lớn cho Công ty trong năm 2009, và đang tăng mạnh.

❖ **Thiết bị công nghệ thông tin:** Tuy đây là lĩnh vực mới được đi vào hoạt động nhưng đã trở thành lĩnh vực phát triển rất mạnh của VINACAP. Công ty hiện đã và đang đầu tư nghiên cứu và phát triển các


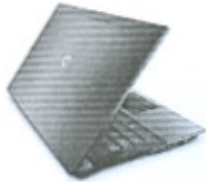
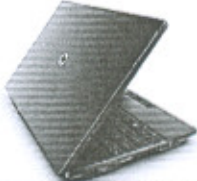





⁴ Nguồn: Chi tiết tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 và báo cáo tài chính kiểm toán 2008

⁵ Nguồn: Chi tiết tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 và báo cáo tài chính kiểm toán 2009



sản phẩm thiết bị đầu cuối công nghệ thông tin, ứng dụng để tích hợp dịch vụ di động 2G và 3G như máy điện thoại di động 2 simcard thương hiệu AVIO, máy tính Laptop 3G và tham gia phân phối máy tính HP có sử dụng công nghệ 3G. Công ty hiện là đơn vị dẫn đầu, đột phá trong sản xuất và phân phối các thiết bị đầu cuối viễn thông tích hợp dịch vụ của tập đoàn VNPT. Đây là một thị trường triển vọng và có sự quan tâm hỗ trợ của VNPT cùng các đơn vị thành viên trong tập đoàn như Vinaphone, Mobifone. Trong vòng 9 tháng đầu năm 2010, doanh thu thương mại của các sản phẩm này đạt 346 tỷ đồng chiếm 47% tỷ trọng doanh thu.⁶

Các sản phẩm thiết bị công nghệ thông tin tiêu biểu

Máy tính	
	
HP 3G Pavilion dm3	HP ProBook 5310m
	
HP Mini 5101	HP ProBook 4310s
Điện thoại	
	
A401	A204
	
A503	A501

⁶ Nguồn: Chi tiết tài khoản 511 – Doanh thu hàng bán và cung cấp dịch vụ & Báo cáo tài chính 9 tháng 2010



Bảng 5. Cơ cấu doanh thu theo sản phẩm/dịch vụ trong năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Tên sản phẩm	2008		2009		9 tháng đầu năm 2010	
		Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
1.	Sản xuất	81.595	76%	144.865	61%	146.216	20%
2.	Thương mại	25.287	24%	92.196	39%	586.820	80%
	Tổng	106.882		237.061		733.036	

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh theo loại sản phẩm – VINACAP

6.2 Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên liệu đầu vào của quá trình sản xuất các sản phẩm Công ty đều được kiểm nghiệm trước khi đưa vào sản xuất và tuân theo các yêu cầu của quy trình kiểm tra chất lượng ISO 2001.

Nguyên vật liệu chính cho sản xuất Cáp các loại bao gồm nhựa bọc cáp, sợi quang, dầu nhồi, rệp, phiến, nhựa composite được nhập khẩu trực tiếp từ những nhà cung cấp có danh tiếng ở nước ngoài, đồng thời cũng nhập thông qua các đại lý của họ ở trong nước. Nguyên liệu trong nước chủ yếu là nguyên liệu phụ.

Bảng 6. Một số nhà cung cấp chính của Công ty hiện nay

TT	Nguyên vật liệu	Tên nhà cung cấp	Xuất xứ
1	Nhựa bọc vỏ	Công ty liên doanh Borouge	Ả Rập
2	Nhựa PVC	Công ty TNHH 3H VINACOM	Việt Nam
3	Sợi quang	Fujikura Asia Limited; Corning Asia	Nhật Bản, Mỹ
4	Thiết bị, vật tư	Gemalto Pte Ltd; HP Việt nam; ZTE	Singapore
5	Dây đồng mềm	Công ty TNHH 1 thành viên cơ điện Trần Phú	Việt Nam
6	Dây đồng mềm	Công ty Dây đồng Việt Nam (CFT)	Việt Nam
7	Dây đồng mềm	Công ty Cổ phần Cáp Trường Phú	Việt Nam
8	Phụ kiện cáp quang	Công ty TNHH MTV Hưng Nguyên (nhập khẩu)	Hàn Quốc, Trung Quốc
9	Vật tư sản xuất cáp quang	Công ty TNHH 1 thành viên Cáp quang (FOCAL), nhập khẩu sợi corning	Mỹ
10	Vật tư sản xuất cáp quang	Công ty TNHH NTECH-I, nhập khẩu	Hàn Quốc

Nguồn: VINACAP

Công ty luôn ý thức được tầm quan trọng của sự ổn định nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất. Nguồn cung cấp nguyên liệu hiện nay của Công ty khá ổn định và có chất lượng đảm bảo do Công ty chỉ lựa chọn và ký hợp đồng với một số nhà cung cấp có tên tuổi và uy tín nhất trên thị trường.



Bên cạnh đó, Công ty cũng xây dựng mối quan hệ tốt với một số nhà cung cấp thứ cấp nhằm đảm bảo khả năng thay thế khi có biến động xấu của nguồn cung cấp truyền thống.

Nguyên liệu chính phục vụ cho hoạt động sản xuất cáp điện và cáp viễn thông sợi đồng của Công ty là đồng thành phẩm, có giá tương đối biến động, phụ thuộc vào nước sản xuất và nhu cầu tiêu thụ của Trung quốc. Để giảm chi phí nguyên vật liệu chính trong giá thành sản phẩm, giảm thiểu ảnh hưởng của biến động giá, Công ty luôn có kế hoạch nhập và lưu trữ một lượng nguyên vật liệu hợp lý dựa trên thực hiện doanh thu năm trước kết hợp dự kiến sản xuất năm báo cáo theo các đơn đặt hàng lớn của khách hàng.

Đối với vật tư sản xuất cáp quang giá vật tư này ít biến động trên thế giới, nhưng lại bị tác động bởi tỷ giá. Công ty cũng lựa chọn và duy trì đơn đặt hàng với các nhà cung cấp có uy tín nhất trên thế giới như Fujikura Asia Limited, Corning Asia... nhằm đảm bảo chất lượng nguyên vật liệu, tiết kiệm định mức tiêu hao trong quá trình sản xuất.

Đối với các thiết bị đầu cuối và điện, công ty có chính sách cân đối hợp lý việc đặt hàng, vật tư phù hợp với biến động tỷ giá, giá bán thị trường đảm bảo có hiệu quả.

6.3 Chi phí sản xuất

Quản lý chi phí luôn là một trong những công tác trọng tâm của Công ty và được lên kế hoạch chi tiết cho từng hoạt động trong từng tháng. Đặc biệt chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cấu thành lên sản phẩm được kiểm soát chặt chẽ, các hợp đồng mua bán đều được đàm phán theo đúng trình tự, thủ tục quy định, đảm bảo các yêu cầu về cạnh tranh, tiết kiệm và chất lượng nhiên liệu. Chi phí lãi vay chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu chi phí của Công ty. Các chi phí khác bao gồm vật liệu quản lý, khấu hao tài sản, các dịch vụ mua ngoài... chiếm tỷ lệ không lớn trong tổng chi phí.

Bảng 7. Cơ cấu chi phí sản xuất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chi phí	2008		2009		9 tháng-2010	
	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần
Giá vốn hàng bán	90.694	85%	202.370	86%	673.424	92%
Chi phí tài chính	1.742	2%	7.032	3%	17.088	2,3%
Chi phí bán hàng	4.118	4%	8.337	4%	15.045	2,1%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.101	4%	6.142	3%	5.825	0,8%
Tổng	100.655		223.881		711.382	

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2010 - VINACAP

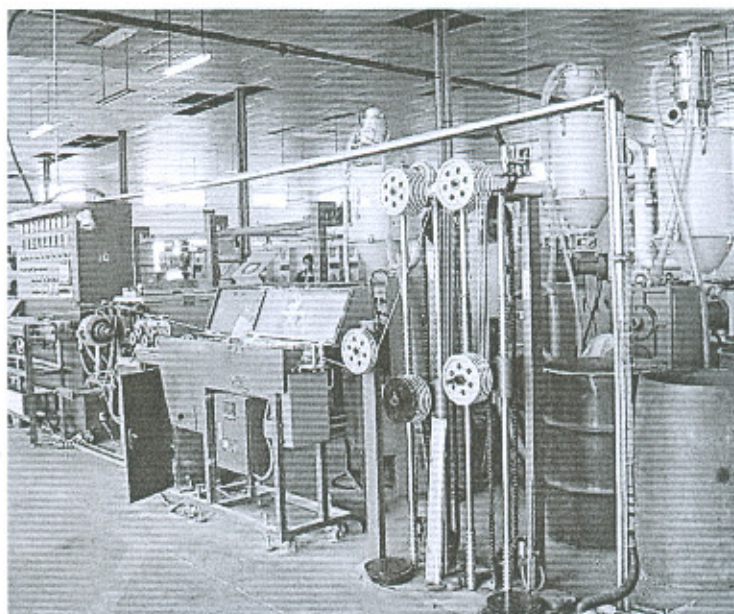
6.4 Trình độ công nghệ

Đầu tư vào hệ thống dây chuyền sản xuất và máy móc thiết bị tiên tiến luôn được Công ty ưu tiên hàng đầu để đảm bảo chất lượng sản phẩm trước khi đưa ra thị trường.

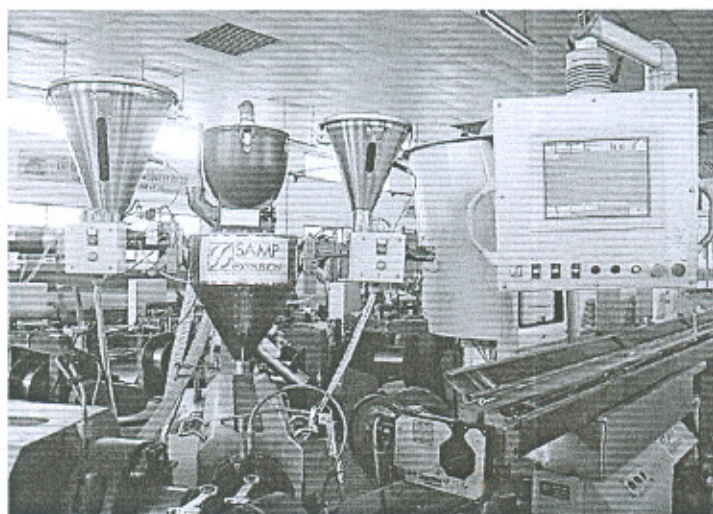
Công ty đang vận hành dây chuyền sản xuất dây cáp sợi đồng (phục vụ cho sản xuất cáp điện và cáp

viễn thông sợi đồng) Rosendal của Áo thừa hưởng của Vinadeasung. Dây chuyền này sử dụng công nghệ Skin - Foam - Skin gồm 3 đầu lùn tạo thành 3 lớp vỏ bọc, đây là dây chuyền duy nhất tại Việt nam do Công ty sở hữu để sản xuất dây cáp mạng LAN CAT 5E, CAT 6

Để hỗ trợ cho dây chuyền sản xuất dây cáp sợi đồng nói trên, Công ty đã đầu tư mua dây chuyền bện, kéo và bọc sợi đồng của hãng Henrich, Samsytemi từ Đức và Ý. Dây chuyền này sử dụng công nghệ kéo nhiều sợi, bọc hai lớp vỏ và là dây chuyền hiện đại nhất tại Việt Nam hiện nay⁷.



Dây chuyền sản xuất dây cáp sợi đồng



Dây chuyền bện, kéo và bọc sợi đồng

⁷ Nguồn: Vinacap



Cùng với định hướng thu hẹp dòng sản phẩm cáp viễn thông sợi đồng, Công ty chuyển sang đầu tư vào dòng sản phẩm cáp viễn thông sợi quang. Trong năm 2008, Công ty đã đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất Cáp quang hiện đại cho phép kiểm tra luôn được chất lượng của sản phẩm trong quá trình sản xuất, giúp kiểm soát tốt hơn chất lượng sản phẩm (giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi, hỏng). Công ty không ngừng tìm kiếm, phát triển các dòng sản phẩm mới phát triển sản xuất dây thuê bao quang 2 hoặc 4 sợi dùng để đưa về các hộ gia đình, khu căn hộ thay cho các loại dây cáp LAN hiện thời.

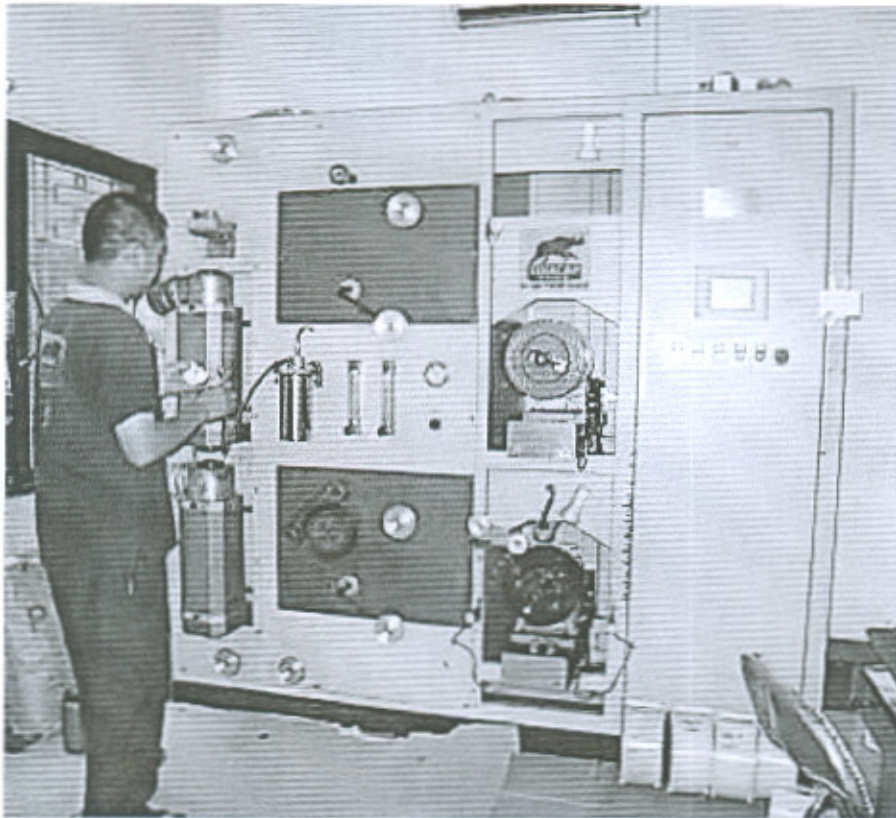
Hiện tại, công suất dây chuyền cáp quang của Công ty đạt 110.000 km sợi/năm. Dòng sản phẩm này được sản xuất theo các đơn đặt hàng lớn của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel), Tập đoàn FPT.... với chất lượng tốt nhất trên thị trường hiện nay. Cùng với khối lượng đơn đặt hàng khá lớn và ổn định trong 5 năm tới, Công ty hiện đang tiếp tục đầu tư và nghiên cứu cải tiến dây chuyền các sản phẩm cáp quang phục vụ các yêu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng.



Dây chuyền sản xuất cáp quang



Máy đo OTDR đo suy hao và định vị lỗi sợi quang



Dây chuyền nhuộm màu sợi cáp – Một bộ phận của hệ thống sản xuất cáp quang

6.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hiện nay, Công ty đang duy trì bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm trong Phòng Quản lý chất lượng. Chức năng chính của bộ phận này là nghiên cứu các sản phẩm đặc thù theo các đơn đặt hàng của các nhà thầu lớn, tiến hành sản xuất thử nghiệm và cải tiến dây chuyền sản xuất nhằm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật phức tạp mà khách hàng đặt ra. Trong thời gian tới, Công ty có định hướng thành lập phòng nghiên cứu phát triển sản phẩm độc lập riêng nhằm phục vụ cho kế hoạch nâng cao chất lượng sản phẩm cung cấp cho khách hàng và tự tìm kiếm các sản phẩm mới và mở rộng thị trường.

Công ty hiện đã và đang tiếp tục đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu phát triển các thiết bị công nghệ thông tin, ứng dụng 3G như máy tính có sử dụng công nghệ 3G và điện thoại Avio 2 simcard 2 sóng. Đồng thời trong thời gian tới Công ty đầu tư các dây chuyền sản xuất Bóng điện compact và thiết bị điện là những sản phẩm mới của Công ty.

6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm chính

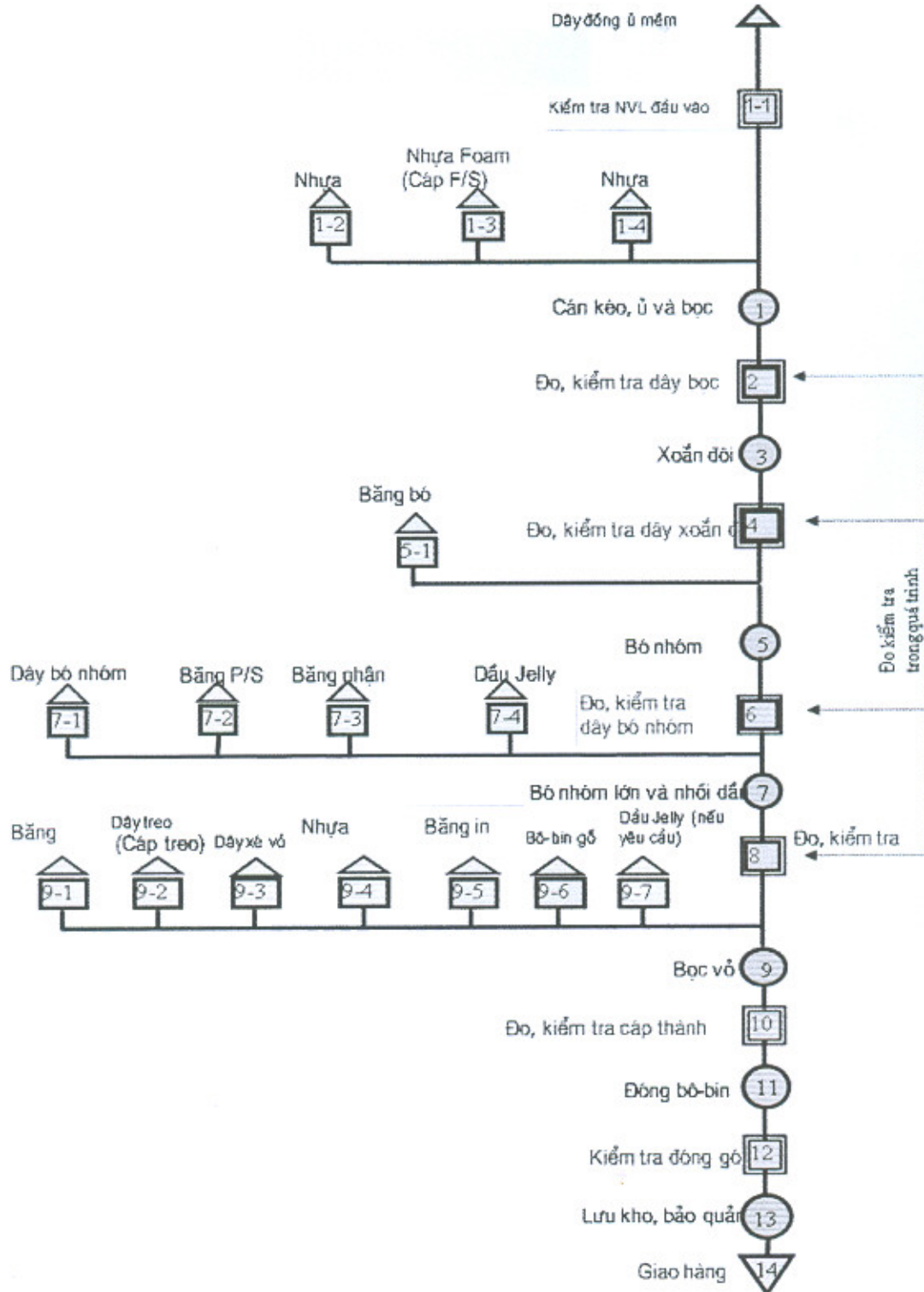
Công ty đang áp dụng quy trình quản lý chất lượng ISO 2001 phiên bản 2008. Hiện tại, Công ty đã xây dựng và áp dụng quy trình kiểm tra từng loại sản phẩm cáp viễn thông sợi đồng, cáp quang và cáp điện.

Quy trình kiểm tra chất lượng được thực hiện bởi Phòng Quản lý chất lượng gồm 8 nhân viên làm việc 3 ca liên tục nhằm đảm bảo chất lượng các vật tư trước khi đưa vào sản xuất, chất lượng bán thành phẩm



trong dây chuyền sản xuất và chất lượng thành phẩm cuối cùng trước khi đưa ra thị trường.

Quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm cáp điện hiện đang áp dụng:





6.7 Hoạt động marketing

Công ty có kế hoạch khuếch trương hình ảnh Công ty một cách đồng bộ và mạnh mẽ thông qua truyền hình, quảng cáo trên các tạp chí có uy tín, tài trợ các chương trình thể thao văn hoá ... với phương châm: Hiệu quả - thiết thực, tạo được ấn tượng tốt đối với khách hàng.

Hiện nay, Công ty đã tập trung xây dựng thương hiệu **Dây cáp và Thiết bị điện VINACAP**, đồng thời thiết lập được hệ thống kênh phân phối Dây cáp và thiết bị điện rộng khắp bao gồm các tỉnh phía Bắc đến Bình Định. Hệ thống phân phối của Công ty có nguồn nhân lực gồm các giám sát bán hàng, đại diện thương mại ở khắp các tỉnh có năng lực phát triển thị trường tốt.

Hệ thống phân phối của Công ty được xây dựng theo mô hình như sau:



Nguồn: Vinacap

Đối với cáp viễn thông (cáp quang và cáp thông tin lõi đồng), Công ty thực hiện phát triển mạnh kênh bán hàng cho các dự án xây dựng lớn, có một bộ phận kinh doanh dự án chuyên phục vụ cho việc đấu thầu, tìm kiếm và phát triển các đối tác lớn như các Tổng công ty xây dựng, chủ đầu tư các khu đô thị, công nghiệp, cơ sở hạ tầng, các công ty thiết kế....

Công ty đã thành lập bộ phận thương hiệu chuyên nghiệp, nằm trong phòng Vật tư-Thương mại-Thương hiệu với các nhân viên có trình độ đại học chuyên sâu.

Công ty đã có bộ tiêu chuẩn nhận diện chuyên nghiệp do công ty tư vấn thương hiệu Sacctchi and Sacctchi thực hiện, thời gian vừa qua công ty đã có nhận diện tốt trên thị trường thông qua hệ thống biển bảng của đại lý, một số chương trình truyền hình, báo chí... Các chương trình này đã giúp quảng bá hình ảnh của công ty trên thị trường.

Công ty đặc biệt quan tâm tới việc xây dựng thương hiệu cho thiết bị đầu cuối, với việc đầu tư mạnh cho hình ảnh và thương hiệu điện thoại AVIO tạo sự nhận biết và đột biến về thương hiệu Việt nam cho người tiêu dùng Việt Nam.

6.8 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Coi trọng vai trò của thương hiệu trong cạnh tranh thị trường và xây dựng giá trị doanh nghiệp lâu dài, ngay từ khi thành lập công ty đã thuê tư vấn nước ngoài Hãng Saatchi and Saatchi giúp xây dựng chiến lược thương hiệu, hệ thống hoá toàn bộ nhận diện hình ảnh và phương án triển khai xây dựng thương hiệu lâu dài.

Với nỗ lực không ngừng Vinacap ngày càng khẳng định thương hiệu của mình, do vậy để bảo vệ thương hiệu và đảm bảo hoạt động trong tương lai, Công ty đã đăng ký nhãn hiệu thương mại bản quyền tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ theo biên bản đăng ký năm 2006 với mẫu thương hiệu đăng ký là.



Logo của Công ty



Ý nghĩa:

Logo công ty hình con tê giác màu nâu trên nền vàng: con tê giác là con vật to lớn, mạnh khỏe nhưng lại rất nhanh nhẹn. Màu nâu thể hiện màu đất chính là cái gốc của sự sinh sôi phát triển, màu vàng là màu của thịnh vượng.

Khẩu hiệu: “Dây chắc mạch bền” cho dây và cáp

Dựa trên câu tục ngữ “Ăn chắc mặc bền” . Ý nghĩa: Vừa nói lên đặc thù sản phẩm dây và cáp của công ty, vừa nêu bật được chất lượng sản phẩm của Công ty. Trong tương lai, đối với mỗi dòng sản phẩm công ty sẽ có sẽ có khẩu hiệu riêng phù hợp với sản phẩm.

Khẩu hiệu: “Alo Việt nam ơi” cho điện thoại AVIO

Nhằm đưa người tiêu dùng cảm nhận một giá trị thuần Việt trong hàng hóa, yêu quê hương, ủng hộ sản phẩm Việt và xây dựng niềm tự hào Việt.

Đăng ký nhãn hiệu thương mại

Hiện tại các dòng sản phẩm 3G là điện thoại Avio đã được đăng ký nhãn hiệu thương mại tại Cục Sở hữu trí tuệ số hiệu 4201004501 ngày 10 tháng 3 năm 2010.

6.9 Các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm

Bảng 8. Một số khách hàng có hợp đồng lớn đang thực hiện với VINACAP năm 2010

SỐ HĐ	Đơn vị	Trị giá	Đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
002A2009/FOCAL-VINACAP	Triệu VNĐ	60.000	Tổng công ty Viễn thông Quân đội	Từ tháng 3 đến tháng 9 năm 2010	Cáp quang
VNC001,002,002A,00 3,004,005B/2010, 032/2010	Triệu VNĐ	13.500	Công ty FPT Miền Bắc và Công ty FPT Miền Nam	Từ tháng 01 – tháng 12 năm 2010	Cáp quang, cáp viễn thông sợi đồng
03F82010	Triệu VNĐ	18.470	Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc	Từ tháng 7 đến tháng 12 năm	Cáp quang và



Số HĐ	Đơn vị	Trị giá	Đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
				2010	Phụ kiện
005A/2010,1138/2010	Triệu VNĐ	23.140	Công ty TNHH Hewlett Parkark Việt Nam	Từ tháng 2 đến 31/12/2010	Máy tính 3G, thẻ cào điện thoại
006/2010/VNC-HUD.102	Triệu VNĐ	5.445	Công ty CP Đầu tư và Xây dựng HUD 1.02	Tháng 3/2010	Dây cáp điện
045/2010/VNP-VINACAP/ 066/2010/VNP-VINACAP	Triệu VNĐ	158.760	Tập đoàn bưu chính Viễn thông/ Công ty Dịch vụ Viễn thông và mạng điện thoại Vinaphone	Từ tháng 3 đến tháng 12 năm 2010	Thiết bị đầu cuối
Đại lý phân phối	Triệu VNĐ	6.215	Công ty TNHH DVTM và XD Minh đức	Từ tháng 1->12/2010	Dây điện, thiết bị điện
Đại lý phân phối	Triệu VNĐ	6.185	Công ty CPTMDV Bắc Đại Dương	Từ tháng 1->12/2010	Dây điện, thiết bị điện
01/VINACAP - ASB	Triệu USD	3,79	Tập đoàn ACATEL	Từ tháng 6 đến 8/2010	Thiết bị truyền dẫn

Nguồn: VINACAP

Bảng 9. Một số hợp đồng đầu vào lớn đang thực hiện năm 2010

Số HĐ	Đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
01/VINACAP-NEWTECHS/2009	Công ty TNHH Tư vấn và Dịch vụ Công nghệ mới	Từ tháng 11 năm 2009 đến tháng 2 năm 2010	Cung cấp phần mềm GPRS cài đặt Simcard
Hợp đồng từng lần	Acatel	Năm 2010	Thiết bị truyền dẫn Quang
Hợp đồng từng lần	Huawei, ZTE, Gemato, HongKong Everfor, HK Sunking, ShenZhen	Năm 2010	Cung cấp thiết bị đầu cuối, điện thoại di động AVIO
Hợp đồng từng lần	Fujikura Asia limited	Năm 2010	Vật tư cáp quang



Số HĐ	Đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
Hợp đồng từng lần	Công ty TNHH 3H VINACOM	Năm 2010	Vật tư cáp điện
Hợp đồng từng lần	Công ty TNHH Một thành viên Cáp quang Focal	Năm 2010	Vật tư cáp quang
Hợp đồng từng lần	Công ty Cổ phần Công thương Đông Phương	Năm 2010	Cung cấp dây đồng
Hợp đồng từng lần	Công ty liên doanh cáp điện LS Vina	Năm 2010	Cung cấp cáp điện – thương mại
01/2008BCC/Vinacap	Công ty Cổ phần Trường Phú	Năm 2010	Dây chuyền sản xuất cáp quang
Hợp đồng từng lần	Công ty liên doanh Borouge	Năm 2010	Cung cấp nhựa bọc cáp quang

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2008 – 2009 và 9 tháng 2010

7.1. Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2008 – 2009 và 9 tháng 2010

Bảng 10. Một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009		9 tháng đầu năm 2010
	Giá trị	Giá trị	% tăng, (giảm) so với 2008	Giá trị
Tổng giá trị tài sản	174.371	294.958	69%	598.559
Vốn chủ sở hữu	94.740	111.702	18%	146.208
Doanh thu thuần	106.875	235.207	120%	733.003
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	7.254	11.475	58%	22.864
Lợi nhuận khác	301	1.743	479%	283
Lợi nhuận trước thuế	7.555	13.218	75%	23.148
Lợi nhuận sau thuế	5.248	9.884	88%	17.913
Tỷ lệ cổ tức/Lợi nhuận sau thuế	68%	77%		

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2010 – VINACAP

7.2. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

❖ Các nhân tố thuận lợi



- Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 gây ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế của nhiều quốc gia trên thế giới trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, năm 2009 Việt Nam đã đón nhận nhiều tín hiệu khả quan của một nền kinh tế hiện đang ở đáy khủng hoảng và bắt đầu phục hồi. Các công cụ chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ đã bước đầu có hiệu quả và đem lại những cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam.
- Nhu cầu thị trường đối với cáp sợi quang và vật liệu viễn thông ngày càng tăng với khối lượng lớn từ năm 2006 trở lại đây là một cơ hội lớn cho Công ty khi chuyển hướng đầu tư sang sản xuất cáp quang đồng thời vẫn duy trì sản xuất cáp đồng là một sản phẩm truyền thống của doanh nghiệp.
- Nhu cầu đối với sản phẩm Dây cáp và thiết bị điện dân dụng phát triển rất mạnh do yêu cầu của quá trình đô thị hoá. Chính phủ đã dự báo nhu cầu điện nước ta tăng ở mức 17% năm (phương án cơ sở), 20% năm (phương án cao) trong giai đoạn 2006 - 2015, trong đó xác định phương án cao là phương án điều hành, chuẩn bị phương án 22% năm (Nguồn: Phê duyệt quy hoạch phát triển điện lực quốc gia giai đoạn 2006-2015 ban hành kèm theo Quyết định 110/2007/QĐ-TTg ngày 18/07/2007).
- Sự kiện cấp phép dịch vụ 3G với cam kết đầu tư hàng tỷ đô la để xây dựng cơ sở hạ tầng cho việc cung cấp dịch vụ 3G của 04 nhà khai thác viễn thông (Vinaphone, Mobifone, Viettel, EVN+HT Mobile) chính là cơ hội để Công ty tham gia vào các dự án, gói thầu của các nhà cung cấp dịch vụ trên. Công ty đã xác định phương hướng phát triển kinh doanh các thiết bị, sản phẩm, mặt hàng và các dịch vụ phục vụ cho phát triển mạng 3G và 4G trong những năm tới.
- Công ty tiếp tục nhận được sự ủng hộ của Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam và các công ty thành viên của Tập đoàn trong các mặt hoạt động. Do vậy đã đẩy mạnh việc phát triển các sản phẩm tích hợp giữa điện thoại AVIO và các gói cước dịch vụ của VNPT.
- ❖ **Các nhân tố bất lợi**
 - Việt Nam gia nhập WTO sẽ tạo nên cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm nhập ngoại cùng loại, các doanh nghiệp nước ngoài đang tập trung đầu tư vào Việt Nam trong lĩnh vực dây và cáp điện.
 - Giá cả của nguyên vật liệu chính cho sản xuất dây và cáp điện tiếp tục biến động khó lường.
 - Chi phí tài chính tăng cao do lãi suất ngân hàng tăng, chi phí vận tải tăng cùng giá xăng dầu, tỷ giá hối đoái biến động bất thường dẫn đến tăng chi phí sản xuất, giảm khả năng cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

8.1 Vị thế của Công ty

Lịch sử phát triển của VINACAP là tiếp bước quá trình phát triển thành công của Công ty liên doanh Vinadaesung. Thành lập năm 1992 bởi Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) và Deasung - Korea, liên doanh Vinadaesung đã khẳng định vị thế dẫn đầu của mình trong lĩnh vực sản xuất Cáp thông tin. Với hệ thống quản lý chặt chẽ, hiệu quả và hiện đại theo mô hình tiên tiến của Hãng Deasung - Korea và Nexans - Pháp, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên có tay nghề cao, liên doanh đã được đánh giá là đơn vị đạt được hiệu quả kinh doanh tốt nhất trong số các doanh nghiệp sản xuất công



ngiệp của Tập đoàn VNPT và nằm trong Top 5 đơn vị kinh doanh tốt nhất trên toàn cầu của Tập đoàn Nexans. Liên doanh Vinadaesung liên tục nhận được bằng khen của Tập đoàn VNPT, Bộ Bưu chính Viễn thông và Chính phủ, Huy chương lao động hạng ba năm 2003.

Sau khi tái cơ cấu vào năm 2007, kế thừa những thành quả của Vinadaesung, Công ty Vinacap đã thực hiện chiến lược đa dạng hoá sản phẩm, thoát ly khỏi việc phụ thuộc duy nhất vào sản phẩm cáp viễn thông sợi đồng. Năm 2008, chỉ trong vòng một năm từ một doanh nghiệp đơn thuần sản xuất cáp thông tin sợi đồng, công ty đã đầu tư mạnh mẽ để đưa ra thị trường sản phẩm cáp mạng LAN, cáp thông tin sợi quang, sản phẩm dây và cáp điện. Điều đó đã chứng minh sự linh hoạt của Ban lãnh đạo công ty khi nhanh chóng chuyển hướng sản xuất, kinh doanh nhằm theo kịp xu hướng và nhu cầu ngày càng tăng của cơ sở hạ tầng mạng viễn thông, tin học cũng như điện dân dụng. Bên cạnh việc củng cố uy tín đã tạo dựng trong ngành cáp viễn thông, VINACAP đã chính thức bước chân vào việc phát triển thị trường điện dân dụng, xây dựng thương hiệu đại chúng. Chỉ trong một thời gian ngắn công ty đã xây dựng một mạng lưới đại lý rộng khắp các tỉnh Miền bắc, các chủ đầu tư công trình và người tiêu dùng đã biết đến sản phẩm dây cáp điện mang nhãn hiệu VINACAP.⁸

Đối với mảng kinh doanh thương mại, bên cạnh việc mua – bán một số vật tư, thiết bị theo nhu cầu, công ty đặc biệt có những định hướng kinh doanh riêng: Đó là hướng tới việc xây dựng thương hiệu nổi tiếng và kênh phân phối toàn quốc, nhằm đảm bảo sự tồn tại lâu dài và ổn định trên thị trường. Đây là hướng đi bền vững, cần có đầu tư lớn về nghiên cứu phát triển sản phẩm và đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp. Ví dụ từ tháng 6/2010 sản phẩm điện thoại di động AVIO được đưa ra thị trường và đang dần thu hút đông đảo người sử dụng. Đây là sản phẩm đầu tiên tích hợp giữa thiết bị và dịch vụ của Tập đoàn VNPT do VINACAP thực hiện.

Vị thế của công ty tăng lên một bước nữa khi vào tháng 7/2010, Công ty đưa ra thị trường các sản phẩm điện dân dụng: Bóng compact tiết kiệm điện, ổ cắm, máng điện...hoàn thiện các dòng sản phẩm đáp ứng nhu cầu phân phối của hệ thống đại lý, tiết giảm chi phí quản lý.

Trong 3 năm 2007, 2008, 2009, Công ty liên tục được Bộ Thông tin Truyền thông, Tập đoàn VNPT trao tặng cờ thi đua xuất sắc, giải thưởng 100 Thương hiệu mạnh 2009 do Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn.

8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Theo Chiến lược phát triển Bưu chính - viễn thông đến 2010, định hướng đến 2020 của Chính phủ, quan điểm phát triển là xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông, tin học quốc gia tiên tiến, hiện đại, hoạt động hiệu quả, an toàn và tin cậy, phủ trong cả nước, đến vùng sâu, vùng xa, biên giới hải đảo, Hình thành xa lộ thông tin quốc gia có dung lượng lớn, tốc độ cao, trên cơ sở hội tụ công nghệ và dịch vụ viễn thông, tin học, truyền thông quảng bá. ứng dụng các phương thức truy nhập băng rộng tới tận hộ tiêu dùng : cáp quang, vô tuyến băng rộng, thông tin vệ tinh (VINASAT) v.v..., làm nền tảng cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin, thương mại điện tử, Chính phủ điện tử, dịch vụ công và các

⁸ Nguồn: <http://vneconomy.vn/2009081710552311POC5/vinacap-quan-tam-toi-loi-ich-cong-dong-de-xay-dung-thuong-hieu-manh.htm>

lĩnh vực khác.

Hiện nay thị trường viễn thông Việt Nam có tốc độ tăng trưởng trung bình khoảng 30%/ năm, dự báo năm 2010 sẽ đạt doanh thu 6 - 7 tỷ USD⁹. Trong những năm qua ngành viễn thông là một trong những ngành có bước phát triển nhanh nhất của Việt Nam nên sau khi Luật Viễn thông đi vào cuộc sống sẽ tạo thêm đà cho ngành này phát triển mạnh hơn nữa¹⁰.

Về phía ngành điện lực, kế hoạch phát triển mạng lưới truyền tải điện, chú trọng đẩy mạnh phát triển lưới điện nông thôn của ngành điện cũng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất cáp, thiết bị phát triển và mở rộng thị phần.

Mặt khác, trong những năm tới, khi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế đã qua đi, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam được dự đoán là sẽ tăng hồi phục mạnh mẽ. Bên cạnh đó, trong vòng 20 năm tới, Việt Nam với mục tiêu trở thành một nước công nghiệp thì đầu tư phát triển hạ tầng viễn thông công nghệ thông tin, hạ tầng điện là ưu tiên số một. Đây là điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực trên phát triển.

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

Để đưa Công ty phát triển phù hợp với xu thế phát triển của ngành và của nền kinh tế, trong các năm tiếp theo, Ban lãnh đạo Công ty có những kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh như sau:

Xây dựng văn hóa công ty trên các trụ cột "Chất lượng – Sáng tạo – Táo bạo", tuyên truyền quán triệt tới từng lao động để từng bước xây dựng thương hiệu cho công ty, đưa Công ty trở thành mái nhà lớn tập hợp người con người tâm huyết và tài năng.

Chiến lược của Công ty là "Phát triển bền vững" với các lĩnh vực chính:

- Sản xuất cáp các loại và thiết bị điện dân dụng: Hai nhóm sản phẩm chính là nhóm ngành Cáp viễn thông – Dây cáp điện với các sản phẩm Cáp quang, Dây cáp điện và thiết bị điện dân dụng,
- Nhóm ngành sản phẩm thiết bị đầu cuối viễn thông như máy tính xách tay, máy điện thoại, modern. Công ty hướng tới trở thành nhà nghiên cứu, sản xuất và phân phối có uy tín trên thị trường. Thương hiệu điện thoại AVIO có sức cạnh tranh với các thương hiệu điện thoại và thiết bị khác tại Việt Nam.
- Phát triển dịch vụ giá trị gia tăng và dịch vụ kỹ thuật cho mạng viễn thông, đây là hoạt động nhiều triển vọng, phù hợp với chiến lược tăng tốc công nghiệp nội dung, giải trí tại Việt nam.
- Thực hiện kinh doanh thương mại với các mặt hàng chủ đạo gồm tổ chức kênh phân phối về thiết bị viễn thông, phụ kiện phục vụ trong và ngoài Tập đoàn, và hoạt động thương mại mua, bán vật tư sản xuất cáp phục vụ các dự án, công trình xây dựng.

Về chính sách chất lượng, với tôn chỉ "Sản xuất, cung cấp sản phẩm dịch vụ đạt chất lượng cao, có vị trí

⁹ Nguồn: <http://vneconomy.vn/20091217090731789p0c5/mo-cua-thi-truong-vien-thong.htm>

¹⁰ Nguồn: <http://vneconomy.vn/20091217090731789p0c5/mo-cua-thi-truong-vien-thong.htm>

hàng đầu về chất lượng tại Việt Nam và thoả mãn yêu cầu của khách hàng; trên cơ sở đó, đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty và mang lại lợi ích hợp lý cho các Cổ đông", Công ty cam kết thực luôn thực hiện đúng các quy trình quản lý và sản xuất, không ngừng nghiên cứu áp dụng các giải pháp cải tiến kỹ thuật, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, giảm thiểu hư hỏng, thất thoát.

Với khách hàng, Công ty luôn duy trì tinh thần làm việc nghiêm túc, chuyên nghiệp, xây dựng quan hệ lâu dài, gắn gũi với mọi khách hàng và bạn hàng; bám sát thị trường để kịp thời đề xuất cải tiến và điều chỉnh sản phẩm, dịch vụ cho phù hợp.

Về xây dựng chiến lược nguồn nhân lực, hoạch định nguồn nhân lực trong từng giai đoạn phát triển của Công ty, Công ty có chính sách, chế độ đãi ngộ phù hợp để thu hút nhân tài. Công ty xác định con người là nguồn lực quan trọng nhất trong tất cả các nguồn lực để phát triển sản xuất kinh doanh, là nhân tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp..

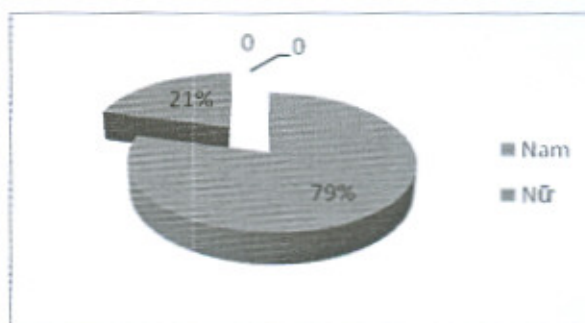
Tất cả các chính sách và chiến lược trên được thực hiện để hướng tới khách hàng: Luôn tận tâm vì sự hài lòng của khách hàng, xây dựng mối quan hệ với các khách hàng nhằm tăng thêm giá trị, lợi ích và luôn vượt lên sự mong đợi của khách hàng.

Định hướng phát triển của Công ty nêu trên được đánh giá là phù hợp với định hướng phát triển của ngành hạ tầng viễn thông – điện lực.

9. Chính sách đối với người lao động

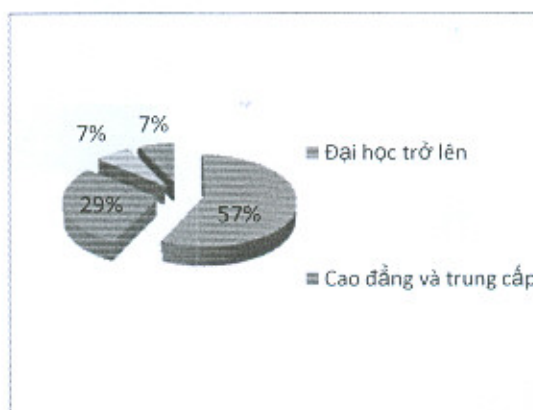
Bảng 11. Cơ cấu lao động theo giới

Cơ cấu theo giới		
Giới	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Nam	110	79%
Nữ	30	21%
Tổng	140	100%



Bảng 12. Cơ cấu lao động theo trình độ học vấn

Cơ cấu theo trình độ học vấn		
Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Đại học và trên đại học	80	57%
Cao đẳng và trung cấp	40	29%
Lao động có tay nghề	10	7%
Lao động phổ thông	10	7%
Tổng	140	100%



Nguồn: VINACAP

Chính sách đối với người lao động

Nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định thành công của mọi doanh nghiệp.

Chế độ làm việc

- ❖ Thời gian làm việc: Tại Văn phòng: 5 ngày 1 tuần, sáng từ 8h đến 12h, chiều từ 13h đến 17h. Tại Xưởng Sản xuất: do cần phải sản xuất liên tục nên chia làm 3 ca: ca 1 từ 7h đến 15h, ca 2 từ 15h đến 22h, ca 3 từ 22 đến 7h sáng. Nghỉ phép, lễ, Tết: Nhân viên công ty được nghỉ lễ, Tết theo đúng qui định của nhà nước.
- ❖ Nghỉ ốm, thai sản: Thời gian và chế độ được hưởng theo đúng qui định của nhà nước.
- ❖ Điều kiện làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể, Công ty trang bị đầy đủ trang thiết bị để nhân viên làm việc. Ngoài ra, nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Với mục tiêu hướng đến kỹ năng chuyên môn hóa cao trong tất cả các bộ phận công tác, Công ty luôn khuyến khích người lao động nâng cao năng lực nghiệp vụ, chuyên môn để đảm bảo hoàn thành nhiệm vụ tốt nhất.

- ❖ Công ty có chính sách đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài.
- ❖ Hỗ trợ kinh phí đào tạo cho cán bộ công nhân viên trong việc học tập nâng cao nghiệp vụ, kỹ thuật.
- ❖ Hướng tới tổ chức các lớp học, thi nâng cao tay nghề, bậc kỹ thuật.
- ❖ Tạo ra phong trào học tập đi đôi với sáng tạo trong lao động sản xuất, phục vụ tốt cho mục tiêu phát triển lâu dài của Công ty.
- ❖ Trung bình mỗi năm Công ty tuyển dụng khoảng 20 nhân viên, riêng năm 2009 Công ty đã tuyển thêm 40 nhân viên

**Chính sách lương, thưởng, trợ cấp**

Được chi trả căn cứ thực tế đóng góp của từng người cho hiệu quả chung của Công ty theo Quy chế cụ thể được công bố tới từng CBCNV.

Căn cứ vào doanh thu, năng lực và hiệu quả công việc của nhân viên, Công ty xem xét và áp dụng các chế độ thưởng vào cuối năm như: thưởng đối với các cá nhân hoặc phòng ban có thành tích xuất sắc...

Ngoài ra hàng năm công ty áp dụng chế độ thưởng theo định kỳ vào những dịp lễ tết: 30/4, 2/9, ngày sinh nhật của Công ty 28/6, các nhân viên được thưởng thêm 1 tháng lương, tết Dương lịch các nhân viên được thưởng thêm 1,5 tháng lương, tết Âm lịch, các nhân viên được thưởng thêm 2 tháng lương để động viên người lao động hăng say làm việc. Chế độ phụ cấp được chia thành 2 loại: phụ cấp công việc và phụ cấp trách nhiệm.

10. Chính sách cổ tức

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, các quy định về chi trả cổ tức trong Điều lệ của Công ty và các văn bản pháp lý liên quan. Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

Năm 2009, cổ tức chi trả là 8,5% vốn điều lệ, dự kiến tổng cổ tức chi trả cho năm 2010 tăng lên là 14% vốn điều lệ.

11. Tình hình 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 được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán của Việt Nam.

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản**a. Trích khấu hao TSCĐ**

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Thời gian khấu hao được tính theo quy định tại Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính.

Bảng 13. Số năm khấu hao các loại tài sản như sau

Tài sản	Năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	20 năm
Máy móc, thiết bị	10 năm
Thiết bị văn phòng và tài sản khác	05 năm
Phương tiện vận tải	10 năm

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009 - VINACAP

b. Mức lương bình quân



Bảng 14. Mức thu nhập bình quân người lao động

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Tổng chi phí lương và thưởng	5,468	9,389
Các khoản phải trả cho người lao động	665	1,672
Tổng cộng	6,133	11,061
Số lượng nhân viên	98	140
Thu nhập bình quân	5.22	6.58

Nguồn: Báo cáo thu nhập người lao động năm 2009, 2008 - VINACAP

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay đến hạn.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế theo luật thuế quy định.

Bảng 15. Số dư thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
Thuế giá trị gia tăng hàng bán, hàng nhập khẩu	45	1.037	7.697
Thuế xuất nhập khẩu	32	29	1.619
Thuế thu nhập doanh nghiệp	720	1.702	6.527
Thuế thu nhập cá nhân	53	48	29
Tổng cộng	850	2.816	15.872

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 và 2009 & báo cáo 9 tháng đầu năm 2010 - VINACAP

Đối với hoạt động sản xuất, Công ty được miễn thuế TNDN trong 2 năm đầu hoạt động là năm 2007, 2008 và giảm 50% trong 2 năm tiếp theo năm 2009, 2010 theo các khoản 2 Mục I, khoản 1 Mục II và khoản 1a mục IV Phần E của thông tư số 134/2007/TT-BTC ngày 23/11/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định số 24/2007/NĐ-CP ngày 14/12/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thuế TNDN.

e. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo Điều lệ của Công ty, hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của ĐHCĐ. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HĐQT đề xuất và phải được ĐHCĐ thông qua.

Căn cứ vào Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2010 ngày 28/05/2010, Công ty đã thông qua việc trích lập các quỹ năm 2009 như sau:



Bảng 16. Phân phối lợi nhuận năm 2009

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1.	Quỹ Đầu tư phát triển (10%)	1.012.766.509
2.	Quỹ dự phòng tài chính (5%)	506.383.254
3.	Quỹ khen thưởng (5%)	506.383.254
4.	Quỹ phúc lợi (5%)	506.383.254

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2009 - VINACAP

f. Tổng dư nợ vay

- ❖ Vay ngắn hạn

Bảng 17. Dư nợ vay ngắn hạn

Đơn vị: triệu đồng

STT	Đối tượng	31/12/2009	30/09/2010
1	Vay và nợ ngắn hạn		
	Ngân hàng TMCP Hàng hải - Vay VND	81.326	74.633
	Ngân hàng TMCP Hàng hải - Vay USD	27.705	201.315
2	Nợ dài hạn đến hạn trả		
	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Vay VNĐ	1.769	623
	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Vay USD	4.593	1.248
	Tổng cộng:	115.393	277.819

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009 và báo cáo 9 tháng đầu năm 2010 - VINACAP

Bảng 18. Các hợp đồng vay ngắn hạn của Công ty năm 2009, 9 tháng 2010

Tổ chức tín dụng, ngân hàng	Số và Ngày hợp đồng	Ngày đến hạn trả gốc và lãi	Hạn mức vay	Lãi suất (%/năm)	Mục đích
Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Số 70/08/HN 24/12/2008 ngày 24/12/2008 Hết hạn hợp đồng ngày 24/12/2009	Thời hạn vay tối đa 9 tháng theo từng khế ước nhận nợ, trả gốc cuối kỳ, trả lãi vào ngày 25 hàng tháng	70 tỷ (đồng) hoặc ngoại tệ tương đương	Được quy định tại từng thời điểm nhận nợ	Vay vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

Tổ chức tín dụng, ngân hàng	Số và Ngày hợp đồng	Ngày đến hạn trả gốc và lãi	Hạn mức vay	Lãi suất (%/năm)	Mục đích
Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Số 86/09/MSB -HN- Vinacap ngày 30/09/2009 Hết hạn hợp đồng ngày 30/09/2010	Thời hạn vay tối đa 9 tháng theo từng kế ước nhận nợ, trả gốc cuối kỳ, trả lãi vào ngày 25 hàng tháng	150 tỷ (đồng)	Được quy định tại từng thời điểm nhận nợ	Vay vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh
Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Số 2/10/HN-VNC 30/09/2010 Hết hạn hợp đồng ngày 30/09/2011	Thời hạn vay tối đa 9 tháng theo từng kế ước nhận nợ, trả gốc cuối kỳ, trả lãi vào ngày 25 hàng tháng	600 tỷ đồng hoặc ngoại tệ tương đương	Được quy định tại từng thời điểm nhận nợ	Vay vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

Nguồn: VINACAP

❖ Vay dài hạn

Bảng 19. Chi tiết dư nợ vay dài hạn

Đơn vị: triệu đồng

STT	Đối tượng	31/12/2009	30/09/2010
Vay và nợ dài hạn			
1	Ngân hàng TMCP Hàng Hải		
	Vay bằng VNĐ	1.769	2.494
	Vay bằng USD (tương đương VND)	4.591	4.992
	Tổng cộng:	6.360	7.486

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, 2009 và báo cáo tài chính 9 tháng năm 2010- VINACAP



Bảng 20. Các khế ước vay trung và dài hạn của Công ty năm 2009 và 9 tháng 2010

Ngân hàng	Ngày vay	Ngày đến hạn trả gốc và lãi	Hạn mức vay	Lãi suất (%/năm)	Mục đích
Ngân hàng TMCP Hàng Hải	Số 44/08/HN ngày 25/08/2008	Thời hạn vay 36 tháng Hạn trả gốc định kỳ vào ngày 11 tháng 2,5,8,11 hàng năm	1.200.000 USD	Lãi suất theo từng thời điểm và quy định của Ngân hàng	Vay đầu tư dây truyền sản xuất dây và cáp điện dân dụng

Nguồn: VINACAP

Biện pháp đảm bảo cho các hợp đồng vay ngắn và trung hạn nêu trên là thế chấp bằng tài sản của Công ty với tổng giá trị đảm bảo là 100.673.621.783 VNĐ, 981.268 EUR và 376,8 USD và các quyền đòi nợ khách hàng từ việc tiêu thụ hàng hóa.

Tất cả các khoản vay của Công ty đều trong hạn và được thanh toán đầy đủ khi đến hạn.

g. Tình hình công nợ hiện nay:

- ❖ Các khoản phải thu

Bảng 21. Các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chi tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
1	Phải thu của khách hàng	29.677	86.215	309.661
	Trong đó: Một số khách hàng có số dư phải thu lớn			
	Công ty Điện thoại Hà Nội 1	5.128	-	-
	Chi nhánh Công ty Cổ phần TM BCVT tại Hà Nội	3.332	-	-
	Công ty TNHH 1 thành viên Cáp Quang (FOCAL)	3.084	44.078	45.838
	Công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone	-	32.509	164.829
	Công ty Cổ phần Truyền thông Minh Quang	-	-	29.012
	Tổng công ty Điện lực Miền Bắc	-	-	19.470
	Viễn thông Bắc Ninh	-	-	5.712
	Công ty TNHH Hewlett Parkard Việt Nam (HCM)	-	-	5.530
	Viễn thông Sơn La	-	-	3.957
	Công ty Cổ phần Viễn thông Thái Bình Dương	-	-	3.589
2	Trả trước cho người bán	2.935	6.438	19.663
3	Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-
4	Các khoản phải thu khác	13	7	298
	Tổng các khoản phải thu	32.625	92.660	329.622

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010 – VINACAP



Nguyên nhân các khoản phải thu của khách hàng 9 tháng năm 2010 tăng so với cuối năm 2009 và tăng mạnh so với 2008 là do doanh thu năm 2009 tăng gấp hơn 2 lần năm 2008, 9 tháng cuối năm 2010 tăng hơn 3 lần năm 2009.

Doanh thu 9 tháng năm 2010 của Công ty chủ yếu là do bán thiết bị truyền dẫn cho Công ty VINAPHONE để cung cấp cho mạng VNPT do vậy thời gian lắp đặt nghiệm thu và thanh toán từ 3 đến 6 tháng, cuối năm 2009 và năm 2010 Công ty sản xuất các đơn hàng cấp Quang để cùng Focal cung cấp cho Tập đoàn Viettel, nên cũng có thời hạn nghiệm thu và thanh toán từ 6 đến 9 tháng, ngoài ra các đơn vị khác như Tổng công ty Điện lực Miền Bắc, Công ty CP Truyền thông Minh Quang và các Công ty Viễn thông khác cũng đang nghiệm thu chờ thanh toán như vậy cuối các kỳ báo cáo là các thời gian chưa đến hạn thanh toán của các đơn vị dẫn đến số dư nợ phải thu cũng tăng tỷ lệ thuận với tỷ lệ tăng doanh thu của Công ty.

❖ Các khoản phải trả

Bảng 22. Các khoản phải trả của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

	Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
1	Phải trả cho người bán	21.978	39.114	142.254
	Trong đó: Một số nhà cung cấp có số dư phải trả lớn			
	Fujikura Asia Limited	1.662	-	-
	Borouge	1.244	1.721	-
	Công ty Liên doanh cáp Điện LS Vina	-	11.408	-
	Honkong Everfo, SHENZEN, HUIZHOU JIA	-	-	13.251
	Công ty Cổ phần Giải pháp Công nghệ Quốc tế TSIJ	-	-	1.950
2	Người mua trả tiền trước	694	1.262	4.069
3	Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	850	2.816	15.872
4	Phải trả người lao động	665	1.672	-
5	Chi phí phải trả	188	146	1.362
6	Các khoản phải trả, phải nộp khác	15.306	16.494	1.534
	Tổng các khoản phải trả	39.681	61.504	165.091

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và 9 tháng đầu năm 2010 – VINACAP

Nguyên nhân các khoản phải trả người bán 9 tháng năm 2010 và 2009 tăng mạnh so với 2008 là do tỷ lệ doanh thu tăng nhu cầu về đầu vào tăng tỷ lệ thuận với tăng doanh thu. Mặt khác trong các hợp đồng mua vật tư hàng hoá đầu vào Công ty cũng tăng thời hạn phải thanh toán để tiết kiệm tối đa chi phí vốn.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Bảng 23. Các chỉ tiêu tài chính của Công ty

Tài sản	31/12/2008	31/12/2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		



Tài sản	31/12/2008	31/12/2009
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,28	1,17
+ Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,51	0,66
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
+ Hệ số nợ / Tổng tài sản (%)	46%	62%
+ Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu (%)	84%	164%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
+ Vòng quay hàng tồn kho	2,36	2,77
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản	0,61	0,80
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
+ Tỷ suất LN sau thuế/Doanh thu thuần (%)	6%	5%
+ Tỷ suất LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	7%	10%
+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	4%	4%
+ Tỷ suất lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần (%)	7%	5%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008 và 2009 – VINACAP

**12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng****12.1 Thành viên Hội đồng Quản trị**

HĐQT nhiệm kỳ 2010 - 2012 gồm 05 thành viên:

Hội đồng quản trị	
Ông Nguyễn Mạnh Thắng	Chủ tịch HĐQT
Ông Ngô Hồng Quân	Ủy viên HĐQT/Tổng Giám Đốc
Bà Đỗ Nguyệt Ánh	Ủy viên HĐQT
Ông Nguyễn Kim Kỳ	Ủy viên HĐQT
Ông Trần Xuân Thái	Ủy viên HĐQT/Phó Tổng Giám Đốc

**Ông Nguyễn Mạnh Thắng:**

Họ và tên: Ông Nguyễn Mạnh Thắng
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 19/02/1963
Nơi sinh: La Khê – Hà Đông – Hà Nội
Số CMTND: 012019496 do Công An Hà Nội cấp ngày 28/03/1997
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: La Khê – Hà Đông – Hà Nội
Địa chỉ thường trú: Số 14 Ngõ 203, Chùa Bộc, Đống Đa, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0437741320
Trình độ văn hóa: 10/10
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1985 đến 1988	Lữ đoàn 386, Binh đoàn 11, Bộ Quốc Phòng	Trợ lý TCLD
Từ 1988 đến 1994	Nhà máy dệt 8/3	Chuyên viên
Từ 1994 đến 06/2010	Công ty thông tin di động VMS	Phó Giám đốc
Từ 2004 đến nay	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	Trưởng Ban TT-BH
Từ 06/2010 đến nay	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	Chánh Văn phòng
Từ 28/06/2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap	Chủ tịch HĐQT
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap	
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Chánh Văn phòng Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam	
<i>Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010)</i>	2.420.000 cổ phần (tương đương 17,93% vốn điều lệ) Trong đó: - Sở hữu đại diện cho VNPT: 2.400.000 cổ phần (tương đương 17,78%) Sở hữu cá nhân: 20.000 cổ phần (tương đương 0,15% vốn điều lệ)	
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không	
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không	
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không	
<i>Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010)</i>	Vợ - Đỗ Thị Thanh Vân sở hữu 9.600 cổ phần (tương đương 0,07% vốn điều lệ)	

**Ông Ngô Hồng Quân**

Họ và tên: Ông Ngô Hồng Quân
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 20/05/1973
Nơi sinh: Thiệu Ngọc - Thiệu Hóa - Thanh Hóa
Số CMTND: 011845888 do Công An Hà Nội cấp ngày 12/01/2006
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Thiệu Ngọc – Thiệu Hóa – Thanh Hóa
Địa chỉ thường trú: Nhà 2 Ngõ 3 đường 800A Nghĩa Đô – Cầu Giấy – Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0435377989
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1994 đến 1997	Tổng công ty XD Hà Nội	Chuyên viên kinh tế
Từ 1997 đến 2001	Tập đoàn BCVT Việt Nam	Chuyên viên Ban Hợp tác Quốc tế
Từ 2001 đến 2006	Tập đoàn BCVT Việt Nam	Tổ trưởng Tổ các dự án Quốc tế
Từ 2006 đến 2007	Công ty Liên doanh Cấp Vinadeasung - VNPT	Ủy viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty Liên doanh Cấp Vinadeasung
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư và Khai thác Dịch vụ Viễn thông Việt Nam (Vietlinks)

Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010): 2.434.000 cổ phần (tương đương 18,03% vốn điều lệ)

Trong đó:

- Sở hữu đại diện cho VNPT: 2.400.000 cổ phần (tương đương 17,78 % vốn điều lệ)
- Sở hữu cá nhân 34.000 cổ phần (tương đương 0,25 % vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Số cổ phần những người có liên quan (15/11/2010) Không

**Bà Đỗ Nguyệt Ánh**

Họ và tên: Bà Đỗ Nguyệt Ánh
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 11/08/1972
Nơi sinh: Hà Nội
Số CMTND: 012012993 do Công An Hà Nội cấp ngày 04/04/1997
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Nam
Địa chỉ thường trú: 24 Đội Cấn – Ba Đình – Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 22142118
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1995 đến nay	Tổng công ty Điện lực miền Bắc	Phó Tổng Giám đốc
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Ủy viên HĐQT

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị
 Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc

Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010) 610.000 cổ phần (tương đương 4,52% vốn điều lệ)

Trong đó:

- Sở hữu đại diện cổ phần của Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc: 600.000 cổ phần (tương đương 4,45 % vốn điều lệ)
- - Sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phần
- (tương đương 0,07 % vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010) Không

**Ông Nguyễn Kim Kỳ**

Họ và tên: Ông Nguyễn Kim Kỳ
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 01/05/1952
Nơi sinh: Ngọc Xá - Quế Võ - Bắc Ninh
Số CMTND: 011037204 do Công An Hà Nội cấp ngày 08/04/2003
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Ngọc Xá - Quế Võ - Bắc Ninh
Địa chỉ thường trú: Tổ 32C Phương Liên - Đống Đa – Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84) 04 39782362
Trình độ văn hóa: Đại học
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư vô tuyến điện
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1977 đến 1984	Công ty Vật tư Bưu điện nay là Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông (COKYVINA)	Nhân viên
Từ 1984 đến 1988	Công ty Vật tư Bưu điện	Phó phòng Kế hoạch
Từ 1988 đến 1990	Công ty Vật tư Bưu điện	Trưởng phòng Kế hoạch
Từ 1990 đến 1997	Công ty Vật tư Bưu điện	Trưởng Trung tâm kinh doanh II
Từ 1997 đến 1998	Công ty Vật tư Bưu điện	Phó Giám đốc
Từ 1998 đến 2005	Công ty Vật tư Bưu điện	Giám đốc
Từ 2005 đến nay	Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Ủy viên HĐQT

Chức vụ công tác hiện nay:

Ủy viên Hội đồng quản trị
 Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác

- Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần công nghệ cáp quang và thiết bị Bưu điện (TFP)
- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần thương mại Bưu chính Viễn thông (COKYVINA)

Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010)

1.210.000 cổ phần (tương đương 9% vốn điều lệ)

Trong đó:

- Sở hữu đại diện cho Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông: 1.200.000 cổ phần (tương đương 8,97 % vốn điều lệ)
- Sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phần (tương đương 0,07 % vốn điều lệ)



Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không
Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010):	Con trai – Nguyễn Kim Việt sở hữu 15.000 cổ phần (tương đương 0,11% vốn điều lệ)

Ông Trần Xuân Thái

Họ và tên:	Ông Trần Xuân Thái
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	30/08/1970
Nơi sinh:	Hà Nội
Số CMTND:	012292321 do Công An Hà Nội cấp ngày 09/11/1999
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Vân Canh – Hoài Đức - Hà Nội
Địa chỉ thường trú:	Nhà A10/66 ngõ Thông Phong, Q.Đống Đa – Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan:	0913532373
Trình độ văn hóa:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ
Quá trình công tác:	

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1994 đến 1999	Cty TNHH EXTIMA – LB Nga	Phó Giám đốc
Từ 2000 đến 2002	Viện kinh tế Bưu điện	Chuyên viên
Từ 2003 đến 2007	Ban kế hoạch tập đoàn BCVT Việt Nam	Tổ trưởng tổ tổng hợp
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap	Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010)	20.000 cổ phần (tương đương 0,15% vốn điều lệ)

Trong đó:

Sở hữu cá nhân: 20.000 cổ phần
(tương đương 0,15% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không
Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010)	Không

**12.2 Ban Giám Đốc:**

Ban giám đốc	
Ông Ngô Hồng Quân	Ủy viên HĐQT / Tổng Giám Đốc
Ông Trần Xuân Thái	Ủy viên HĐQT / Phó Tổng Giám Đốc
Ông Phạm Văn Ninh	Phó Tổng Giám Đốc

Ông Ngô Hồng Quân: Tổng giám đốc (như trên)

Ông Trần Xuân Thái: Phó Tổng giám đốc (như trên)

**Ông Phạm Văn Ninh:**

Họ và tên: Ông Phạm Văn Ninh
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 01/08/1975
Nơi sinh: Nghĩa Thắng – Nghĩa Hưng – Nam Định
Số CMTND: 013016634 do Công an Hà Nội cấp ngày 02/11/2007
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Nghĩa Thắng – Nghĩa Hưng – Nam Định
Địa chỉ thường trú: P1004-CT3B-X2 Linh Đàm, Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 04.39945786
Trình độ văn hóa: 10/10
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1997 đến 2007	Công ty liên doanh cáp VINADAESUNG	Chuyên viên
Từ 2007 - 2009	Công ty CP Cáp và Vật liệu Mạng	Trưởng phòng Tổ chức Tổng hợp
Từ 2009 - Nay	Công ty CP Cáp và Vật liệu Mạng	Phó Tổng giám đốc
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>		Phó Tổng giám đốc
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>		Thành viên ban Kiểm soát Công ty Vietlinks
<i>Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010)</i>		10.000 cổ phần, trong đó: • Sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phần (tương đương 0,07% vốn điều lệ)
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>		Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>		Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>		Không
<i>Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010)</i>		Không



12.3 Ban kiểm soát

Ban kiểm soát	
Ông Nguyễn Mạnh Hà	Trưởng ban
Ông Lê Thanh Bình	Thành viên
Bà Trần Thị Tuyết Mai	Thành viên

**Ông Nguyễn Mạnh Hà:**

Họ và tên: Ông Nguyễn Mạnh Hà
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 20/7/1959
 Nơi sinh: Sơn Dương – Tuyên Quang
 Số CMTND: 010969220 do Công An Hà Nội cấp ngày 11/12/2007
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Yên Lạc – Vĩnh Phúc
 Địa chỉ thường trú: P401, 17T2, khu Đô thị Trung Hoà, Nhân Chính, quận Cầu Giấy, Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (04) 22100631
 Trình độ văn hóa: Thạc sỹ
 Trình độ chuyên môn: Tài chính – Kế toán
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1982 đến 1986	Ban chủ nhiệm bộ đội biên phòng Hà Tuyên	Trợ lý tài vụ
Từ 1986 đến 1991	Sở Tài chính Hà Tuyên	Chuyên viên
Từ 1991 đến 2000	Công ty Bảo hiểm Hà Giang	Giám đốc
Từ 2000 đến 2006	Công ty Bảo hiểm Vĩnh Phúc	Giám đốc
Từ 2006 đến nay	Tổng Công ty Điện lực miền Bắc	Phó trưởng Ban Tổ chức và Nhân sự
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap	Trưởng ban kiểm soát

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban kiểm soát
 Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó trưởng Ban Tổ chức và Nhân sự
 Tổng Công ty Điện lực miền Bắc

Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010): 11.000 cổ phần (tương đương 0,08% vốn điều lệ)
 Trong đó:
 Sở hữu cá nhân: 11.000 cổ phần
 (tương đương 0,08% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010): Vợ Phan Thị Thanh Hương
 Sở hữu 35.000 cổ phần
 (tương đương 0,07% vốn điều lệ)

**Ông Lê Thanh Bình:**

Họ và tên: Ông Lê Thanh Bình
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 05/12/1963
Nơi sinh: Thanh Hóa
Số CMTND: 011634666 do Công An Hà Nội cấp ngày 28/02/2002
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Tỉnh Gia – Thanh Hóa
Địa chỉ thường trú: Số 16 ngách 371/17 đường La Thành phường Ô chợ Dừa quận Đống Đa – Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0903434428
Trình độ văn hóa: 10/10
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1987 đến 1995	Công ty thiết bị điện tử Giao thông Vận tải	Chuyên viên Kế hoạch–Kinh doanh
Từ 1995 đến 1999	Công ty Viễn thông quốc tế - VNPT	Chuyên viên Kế hoạch - Đầu tư
Từ 1999 đến nay	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	Chuyên viên – Nay là Phó Trưởng Ban
Từ 05/2009 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Thành viên Ban Kiểm soát

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát
 Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác
 Phó Trưởng Ban Kế hoạch
 Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
 Ủy viên Hội đồng quản trị
 Công ty CP Dịch vụ Viễn thông và In Bưu điện (PTP)
Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010) 5.000 cổ phần (tương đương 0,04% vốn điều lệ)
 Trong đó:
 Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần tương đương 0,037% vốn điều lệ
Hành vi vi phạm pháp luật: Không
Các khoản nợ đối với Công ty: Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không
Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010) Không

**Bà Trần Thị Tuyết Mai:**

Họ và tên: Bà Trần Thị Tuyết Mai
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 25/04/1971
Nơi sinh: Hà Nội
Số CMTND: 011784965 do Công An Hà Nội cấp ngày 10/04/1993
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Triệu Phong, Quảng Trị
Địa chỉ thường trú: 65/69 Phố Nguyễn Phúc Lai, Hà Nội
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84-4) 39781323/ 39782359
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ tháng 7/1993 – 8/2004	Công ty vật tư Bưu điện I	Kế toán
Từ tháng 8/2004 – 1/2008	Công ty vật tư Bưu điện I	Phó trưởng phòng Tài chính Kế toán
Từ tháng 1/2008 đến nay	Công ty CP TM Bưu chính Viễn thông	UV HĐQT, Phó trưởng phòng Tài chính Kế toán kiêm Tổ trưởng tổ Kế hoạch Tổng hợp.
Từ 2007 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Thành viên Ban Kiểm soát
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>		Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>		<ul style="list-style-type: none"> Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Công nghệ Cáp quang & Thiết bị Bưu điện (TFP). Ủy viên HĐQT, Phó trưởng phòng Tài chính Kế toán kiêm Tổ trưởng tổ Kế hoạch Tổng hợp Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông.
<i>Số cổ phần nắm giữ (tại ngày 15/11/2010)</i>		Sở hữu 5.000 cổ phần (tương đương 0,04 % vốn điều lệ). Trong đó: Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần (tương đương 0,037% vốn điều lệ)
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>		Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>		Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>		Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty.
<i>Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010):</i>		Không

**12.4 Kế Toán Trưởng: Bà Vũ Hồng Hạnh**

Họ và tên: Bà Vũ Hồng Hạnh
 Giới tính: Nữ
 Ngày tháng năm sinh: 06/03/1974
 Nơi sinh: Gia Lâm – Hà Nội
 Số CMTND: 011870709 do Công An Hà Nội cấp ngày 03/04/2010
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Vũ Vân- Vũ Thư- Thái Bình
 Địa chỉ thường trú: Tổ 7- Phường Đức Giang, quận Long Biên, Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 043.5378.166
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1993 đến 11/2007	Công ty LD Cấp VINADAESUNG	Kế toán
Từ 11/2007 đến 04/2008	Công ty CP Cấp và Vật liệu Mạng	Trưởng Bộ phận kho
Từ 04/2008 đến 11/2008	Công ty CP Cấp và Vật liệu Mạng	Phó phòng Tài chính Kế toán
Từ 11/2008 đến nay	Công ty CP Viễn thông Điện tử Vinacap	Trưởng phòng Tài chính Kế toán
Chức vụ công tác hiện nay:		Trưởng Phòng Tài chính – Kế toán
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác		Không
Số cổ phần nắm giữ (ngày 15/11/2010)		Sở hữu cá nhân 5.700 cổ phần (tương đương 0,04% vốn điều lệ)
Hành vi vi phạm pháp luật:		Không
Các khoản nợ đối với Công ty:		Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:		Không
Số cổ phần những người có liên quan (ngày 15/11/2010)		Không



13. Tài sản

Bảng 24. Tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 và 30/09/2010

Đơn vị: triệu đồng

TT	Tài sản	Nguyên giá		Giá trị còn lại		Tỷ lệ còn lại (%)	
		31/12/2009	30/09/2010	31/12/2009	30/09/2010	2009	2010
Tài sản cố định hữu hình							
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	6.276	6.276	5.622	5.387	90%	86%
2	Máy móc thiết bị	72.973	75.554	65.189	62.430	89%	83%
3	Phương tiện vận tải	3.111	3.199	2.724	2.571	88%	80%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	40	39	26	20	63%	51%
5	Tài sản cố định khác	13	13	10	9	77%	69%
Cộng		82.413	85.081	73.571	70.418		

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính 9 tháng 2010 – VINACAP

Máy móc thiết bị sản xuất chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản của Công ty (chiếm 89% giá trị tài sản cố định). Hệ thống máy móc thiết bị sản xuất cáp điện và cáp viễn thông lõi đồng chủ yếu được nhập khẩu từ các nhà sản xuất có uy tín trên thế giới do đó thời gian hữu dụng của các tài sản này tương đối dài. Dây chuyền sản xuất cáp quang được thừa kế từ hợp đồng BCC với Công ty Cổ phần Trường Phú, công nghệ hiện đại do đó có khả năng nhuộm màu 6 sợi, 24 sợi, 48 sợi và 144 sợi trong cùng một dây chuyền. Công suất tối đa của dây chuyền là 1.200.000 km cáp quang dung lượng 24 sợi.

Giá trị còn lại của tài sản so với nguyên giá khá lớn do các máy móc thiết bị và tài sản dùng cho sản xuất đều được đầu tư mua sắm mới từ năm 2007. So sánh trình độ công nghệ và công suất hoạt động của hệ thống máy sản xuất cáp quang của Công ty đạt 80% so với khả năng sản xuất của công nghệ sản xuất mới nhất.

Máy móc mua ngày 01/12/2007 là máy móc nhận từ tài sản kết thúc Công ty Liên doanh VINDAESUNG

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Bảng 25. Một số chỉ tiêu dự kiến về kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Doanh thu thuần	<u>1.200.000 (*)</u>	<u>1.620.000</u>	<u>2.040.000</u>	<u>2.560.000</u>
<i>Tăng trưởng</i>	<i><u>506%</u></i>	<i><u>33%</u></i>	<i><u>26%</u></i>	<i><u>25%</u></i>
- Hoạt động Sản xuất	<u>200.000</u>	<u>300.000</u>	<u>400.000</u>	<u>500.000</u>
- Hoạt động OEM/ODM thiết bị đầu cuối	<u>700.000</u>	<u>1.000.000</u>	<u>1.300.000</u>	<u>1.700.000</u>



Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Kinh doanh vật tư thương mại	300.000	300.000	300.000	300.000
Dịch vụ viễn thông và giá trị gia tăng	0	20.000	40.000	60.000
2. Lợi nhuận trước thuế	30.000	40.000	60.000	80.000
3. Lợi nhuận sau thuế	22.500	30.000	45.000	60.000
4. Vốn điều lệ	150.000	150.000	200.000	200.000
5. Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	1,875%	1,85%	2,2%	2,34%
6. Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ	15%	20%	22,5%	30%
7. Dự kiến chi trả cổ tức	14%	15%	17%	20%

(*): Kế hoạch điều chỉnh do Ban Giám đốc đề xuất.

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

Khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008, 2009 đã gây ra những tác động tiêu cực tới nền kinh tế Việt Nam và cho tới nay vẫn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Là một chủ thể trong nền kinh tế, Công ty cũng chịu những tác động nhất định từ biến động nói trên. Kế hoạch kinh doanh của Công ty năm 2010 – 2013 được xây dựng có tính đến các yếu tố biến động trong hoạt động sản xuất kinh doanh và sát với thực tại của nền kinh tế. Các chỉ tiêu đặt ra nêu trên xét về các yếu tố khách quan và chủ quan đều nằm trong khả năng thực hiện của Công ty. Một số chiến lược cụ thể nhằm đạt được kế hoạch kinh doanh như sau:

❖ **Nâng cao năng lực sản xuất đối với các sản phẩm cáp truyền thống**

Với kết quả thực hiện trong 9 tháng đầu năm 2010, doanh thu của Công ty trong cả năm 2010 dự kiến sẽ đạt mức 1.200 tỷ đồng. Trong đó, 16% doanh thu từ hoạt động sản xuất với nguồn thu chủ yếu (tương đương 150 tỷ đồng) từ sản phẩm dây điện dân dụng và cáp điện do thị trường đã công nhận sản phẩm trên. Bên cạnh đó, Công ty cũng dự kiến đầu tư một dây chuyền để làm cáp hạ thế, dự kiến đi vào hoạt động vào quý 4 năm 2010 sẽ góp phần làm tăng doanh thu từ dòng sản phẩm cáp điện.

Ngoài ra, sản phẩm cáp quang với kinh nghiệm và thị trường đã có với công suất chạy máy 85% sẽ đem lại doanh thu bình quân khoảng 70 tỷ/năm cho các năm tới.

❖ **Mở rộng mạng lưới phân phối thiết bị viễn thông**

Bên cạnh việc tập trung vào các sản phẩm sản xuất truyền thống, Công ty cũng đồng thời phát triển mảng thương mại và dự kiến 84% tổng doanh thu sẽ từ hoạt động thương mại bao gồm: xuất khẩu theo phương thức OEM/ODM thiết bị và phân phối thiết bị viễn thông và các thiết bị đầu cuối như điện thoại di động, laptop. Kết quả doanh thu dự kiến có được là do mối quan hệ được củng cố và xu thế kết hợp kinh doanh giữa các đơn vị trong Tập đoàn VNPT.

❖ **Tập trung xây dựng thương hiệu và hoạt động Marketing**

Sang năm 2011 doanh thu dự kiến đạt 1.600 tỷ đồng, tăng 33% so với năm 2010. Công ty sau giai đoạn

phát triển quá nóng về qui mô sẽ tập trung củng cố lại hệ thống nhằm nâng cao hiệu quả cho các mảng sản xuất và kinh doanh, xây dựng thương hiệu. Khi tác động khủng hoảng tài chính đã qua đi và những nỗ lực kích thích tăng trưởng kinh tế của chính phủ phát huy tác dụng thì doanh thu dự kiến trong năm 2012 sẽ đạt 2.040 tỷ đồng, tăng 26% so với 2011 và đạt 2.560 tỷ đồng năm 2013.

Kế hoạch tăng trưởng trên là cao trong bối cảnh khủng hoảng chưa kết thúc nhưng vẫn là phương án phát triển thấp của VINACAP. Với kênh phân phối được thiết lập trên toàn quốc và với thương hiệu VINACAP, AVIO đã được ghi nhận và uy tín trên thị trường, VINACAP dự kiến sẽ có phương án tăng trưởng cao hơn với lợi nhuận nhiều hơn. Dự kiến, các mục tiêu kế hoạch sẽ được hoàn thành sớm hơn 1 năm, mục tiêu của năm 2012 sẽ được hoàn thành ngay từ năm 2011.

15. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ là nhà tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) đã thu thập các thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Dựa trên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm vừa qua, năng lực hoạt động và mức tăng trưởng dự tính của ngành viễn thông, ngành điện lực trong thời gian tới, chúng tôi nhận thấy nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thì kế hoạch doanh thu và lợi nhuận mà công ty đã đề ra trong 3 năm 2010 - 2012 và định hướng năm 2013 là khả thi. Kế hoạch chi trả cổ tức của Công ty vừa bảo đảm được mức lợi tức cho cổ đông vừa đảm bảo nguồn lợi nhuận để lại nhằm tiếp tục tái đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở các thông tin do đơn vị cung cấp và thu thập có chọn lọc và dựa trên những lý thuyết về tài chính và chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán.

Không

có

**V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN****1. Loại cổ phiếu:**

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá:

10.000 đồng/ cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:

1.503.400 cổ phiếu

4. Giá khởi điểm:

Không thấp hơn giá trị sổ sách tại thời điểm phát hành (theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2010 số 031/10/NQ-ĐHĐCĐ).

5. Phương pháp tính giá**Giá trị sổ sách cổ phiếu**

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty tại thời điểm 31/12/2009:

Tại thời điểm 31/12/2009, giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty Cổ phần VINACAP được xác định như sau

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu - Nguồn kinh phí và quỹ khác}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

$$\text{Giá trị sổ sách VINACAP} = \frac{110.600.445.901}{10.000.000} = 11.060 \text{ đồng/1 cổ phiếu}$$

Giá trị sổ sách cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 30/09/2010:

Tại thời điểm 30/09/2010, giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty Cổ phần VINACAP được xác định như sau

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu - Nguồn kinh phí và quỹ khác}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

$$\text{Giá trị sổ sách VINACAP} = \frac{146.208.001.352}{12.696.600 (*)} = 11.516 \text{ đồng/1 cổ phiếu}$$

(*) Lưu ý: Số lượng cổ phần tại thời điểm 30/09/2010 là 12.696.600 cổ phần do tại thời điểm này Công ty chưa thực hiện phân phối hết 800.000 cổ phần cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam. Công ty đã thực hiện gia hạn thời gian nộp tiền cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam và Báo cáo Ủy ban chứng khoán Nhà nước về vấn đề này theo Báo cáo Kết quả chào bán cổ phiếu ra công chúng ngày 11 tháng 10 năm 2010.

**6. Thời gian phân phối cổ phiếu**

Tiến hành phân phối cho các nhà đầu tư theo hình thức đấu giá cạnh tranh trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp có hiệu lực.

7. Đăng ký mua cổ phiếu

Công ty sẽ phối hợp với Công ty chứng khoán hoặc Sở giao dịch chứng khoán tổ chức đấu giá. Kế hoạch đấu giá cổ phần và quy chế đấu giá sẽ được thông báo tới nhà đầu tư sau khi được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận. Từ lúc công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định đến ngày tổ chức đấu giá đảm bảo tối thiểu 20 ngày. Sau khi hoàn tất đợt chào bán và nộp báo cáo cho Ủy ban chứng khoán Nhà nước, cổ phiếu Công ty sẽ làm thủ tục niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán.

8. Phương thức thực hiện quyền

Không có

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

Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTG ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam. Trong đó quy 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.

10. Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại thời điểm 15/11/2010 là: 0%.**11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Cổ phiếu tự do chuyển nhượng

12. Các loại thuế liên quan:

Thuế Thu nhập doanh nghiệp:

Căn cứ vào khoản mục 1a mục IV phần E của thông tư số 134/2007/TT-BTC – Ngày 23/11/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định số 24/2007/NĐ-CP Ngày 14/12/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thuế TNDN, Công ty được trong diện miễn thuế TNDN 2 năm, kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế TNDN phải nộp cho 2 năm tiếp theo đối với hoạt động sản xuất, hoạt động thương mại Công ty phải nộp thuế TNDN 100%. Do đó, Công ty đã được miễn thuế TNDN năm 2007 và 2008 và được miễn giảm 50% thuế TNDN từ hoạt động sản xuất trong 2 năm tiếp theo.



Thông tư 03/2009/TT-BTC hướng dẫn thực hiện giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, bảo đảm an sinh xã hội. Theo quy định chung của thông tư 03/2009/TT-BTC, Công ty đáp ứng đủ điều kiện là doanh nghiệp nhỏ và vừa, được giảm 30% số thuế TNDN phải nộp của Quý 4/2008 và số thuế TNDN phải nộp của năm 2009.

Các hoạt động thương mại khác của Công ty phải nộp thuế TNDN theo luật định

Thuế Giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác Công ty thực hiện kê khai, quyết toán và nộp theo đúng quy định hiện hành.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần:

Chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap

Số tài khoản phong tỏa: 0111029366868

Tại ngân hàng: Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Hà Nội



VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành này nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động cụ thể như sau:

- ❖ Tăng vốn lưu động, cải thiện các chỉ tiêu tài chính đảm bảo mục tiêu phát triển dài hạn của Công ty như chỉ tiêu Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản, đảm bảo cơ cấu tài chính đạt mức hợp lý và an toàn, giảm bớt rủi ro về tài chính do sự lệ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn vay ngân hàng và tăng cường khả năng tự chủ về tài chính cho Công ty.
- ❖ Chuyển đổi cơ cấu đầu tư và cơ cấu kinh doanh đẩy mạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh OEM/ODM thiết bị đầu cuối công nghệ thông tin: Điện thoại AVIO, máy tính, Router...

2. Phương án khả thi

Theo kế hoạch sản xuất kinh doanh trong vòng 3 năm tới, Công ty có định hướng đẩy mạnh hoạt động thương mại cùng với việc nâng cao công suất hoạt động sản xuất tại nhà máy. Hiện nay, hàng hoá và sản phẩm của Công ty chủ yếu bán cho các khách hàng là VNPT, Viettel, EVN, FPT và các dự án xây dựng toà nhà cũng như các các đại lý tiêu thụ khác với thời hạn từ khi mua vật tư, hàng hoá đến khi thu tiền hàng từ 4 đến 5 tháng. Với kỳ thu tiền thực tế như vậy, nhu cầu vốn của Công ty như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị
Vòng quay TSLĐ 2010 (giả định bằng vòng quay khoản phải thu do mảng thương mại trong thời gian tới sẽ được đẩy mạnh)		3
Tổng chi phí dự kiến 2010 (theo KHKD)		1.170
Chi phí sản xuất sau khi trừ khấu hao và lãi vay dài hạn dự kiến 2010 (giả định tỷ lệ khấu hao/doanh thu năm 2010 bằng 2009 và chi phí lãi vay dài hạn = 0 do dư nợ vay dài hạn thấp)		1.165
Nhu cầu vốn lưu động		382

Nguồn: Vinacap

Nhu cầu vốn lưu động đã được tài trợ bằng vốn vay ngân hàng, thanh toán trả chậm cho nhà cung cấp và vốn lưu động ròng là khoảng 320 tỷ đồng (tính đến 30/09/2010). Như vậy, vốn lưu động còn phải tài trợ bằng các nguồn vốn khác là 62 tỷ đồng. Công ty đã thực hiện phát hành 35 tỷ đồng vào tháng 8/2010 và tiếp tục phát hành tiếp giai đoạn 2 với tổng số vốn huy động dự kiến là 15.034.000.000 đồng với mục đích bổ sung vốn lưu động cho kế hoạch doanh thu trên. Số vốn lưu động còn thiếu Công ty có thể huy động từ các nguồn vốn khác.

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

Đến ngày 31/09/2010 doanh thu của Công ty đã đạt được 733 tỷ vượt 47% so với kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010 tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010.

Hiện nay Công ty đã ký kết và đang thực hiện các hợp đồng kinh doanh tiêu thụ sản phẩm như sau :

Hợp đồng bán sản phẩm	Sản phẩm	Giá trị hợp đồng (VNĐ)
Số 86/10	Điện thoại Alo-Avio	106.802.600.000
Số 45/10	Điện thoại Alo-Avio	29.587.126.800
Số 76/10	Thiết bị truyền dẫn SDH	90.932.631.994
Số 15/10	Máy tính HP	7.210.300.000
Số 81/2010	USB Modem	36.326.290.000
Và một số hợp đồng khác	Cáp Quang, Cáp VT sợi Cu, dây điện dân dụng	15.000.000.000
Tổng Cộng		285.858.948.794

Nguồn: Vinacap

Như vậy số tiền thu được từ đợt chào bán lần này dự kiến là 15.034.000.000 đồng (theo mệnh giá). Công ty sẽ sử dụng linh hoạt nhằm mua vật tư, nguyên vật liệu cho hoạt động sản xuất, kinh doanh OEM/ODM thiết bị đầu cuối công nghệ thông tin: điện thoại AVIO, máy tính 3G, Router, cho các hợp đồng đã ký kết trên...., ngoài ra Công ty tập trung làm thương hiệu và phát triển kênh phân phối máy tính 3G, điện thoại Avio kèm theo gói cước Alo của Vinaphone.

**VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN****1. Tổ chức Tư vấn****Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)*****Trụ sở chính***

Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 8 242 897

Fax: (84.8) 8 247 430

Email: ssi@ssi.com.vnWebsite: <http://www.ssi.com.vn>***Chi nhánh Nguyễn Công Trứ - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn***

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 8 2185 67

Fax: (84.8).2 910 590

Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

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

Điện thoại: (84.4) 9366 321

Fax: (84.4) 9366 318

Email: ssi_hn@ssi.com.vn***Chi nhánh Trần Bình Trọng - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn***

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

Điện thoại: (84.4) 9 426 718

Fax: (84.4) 9 426 719

Chi nhánh Hải Phòng - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ: Số 22 Lý Tự Trọng, Quận Hồng Bàng, TP. Hải Phòng

Điện thoại: (84.31) 3 569 123

Fax: (84.31) 3 569 130

Ý kiến của tổ chức phát hành về đợt phát hành:

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập các thông tin, tiến hành các đánh giá cần thiết về đợt phát hành lần này của Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap và mục đích của đợt phát hành lần này của Công ty.

Căn cứ trên tình hình thực tế của doanh nghiệp, việc bổ sung vốn lưu động hiện nay là cần thiết để thực hiện được các Hợp đồng đã ký kết cũng như kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới. Với giá chào bán được thực hiện theo phương thức đấu giá, Công ty có thể tin tưởng vào sự thành công của đợt phát hành, thu được thặng dư vốn và tối đa hóa lợi ích cổ đông. Tuy nhiên, sự thành công của đợt phát hành còn chịu nhiều ảnh hưởng của tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm chào bán nói chung, giá cổ phiếu Vinacap nói riêng và yếu tố tâm lý của nhà đầu tư.



2. Tổ chức Kiểm toán

- ❖ Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)
Thành viên INPACT quốc tế.
Trụ sở chính: Số 1, Đường Lê Phụng Hiểu, Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: (84.4) 3824 1990/1 Fax: (84.4) 3825 3973
Website: www.aasc.com.vn

- ❖ Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam
Trụ sở chính: Tầng 15, Tòa nhà Daeha Business Centre, 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (84.4) 3831 5100
Fax: (84.4) 3831 5090
Website: <http://www.ey.com/VN>



VII. PHỤ LỤC

- ❖ Phụ lục 1: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 4;
- ❖ Phụ lục 2: Điều lệ Công ty sửa đổi;
- ❖ Phụ lục 3: Báo cáo tài chính kiểm toán 2008, 2009 và báo cáo tài chính Quý 3/2010; Báo cáo kiểm toán vốn 2010;
- ❖ Phụ lục 4: Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên ngày 2010 thông qua phương án chào bán và phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán;
- ❖ Phụ lục 5: Danh sách và sơ yếu lý lịch thành viên chủ chốt của Công ty;
- ❖ Phụ lục 6: Danh sách cổ đông tại ngày 15/11/2010;
- ❖ Phụ lục 7: Hợp đồng tư vấn phát hành cổ phiếu;
- ❖ Phụ lục 8: Các tài liệu khác.

Hà Nội, ngày 06 tháng 11 năm 2010

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



Nguyễn Mạnh Thắng

TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Ngô Hồng Quân

Nguyễn Mạnh Hà

Vũ Hồng Hạnh

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN
GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH**



Nguyễn Thị Thanh Hà