

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

# BẢN CÁO BẠCH



## CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP

(Giấy CNĐKKD 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)

## NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TẠI SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số 230/QĐ-SGDHN của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội cấp ngày 04 tháng 07 năm 2012)

### 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](http://www.vinacap.vn) Email: [vinacap@vinacap.vn](mailto: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](http://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 Chức vụ: Ủy viên HĐQT/Tổng Giám đốc  
Điện thoại: (84.4) 35377989



**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)

**NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TẠI SỞ GIAO DỊCH  
CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**

**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  
**Tổng số lượng niêm yết:** 15.000.000 cổ phần  
**Tổng giá trị niêm yết:** 150.000.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

**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](http://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](mailto:ssi@ssi.com.vn) Website: [www.ssi.com.vn](http://www.ssi.com.vn)

**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



## MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT .....</b>	<b>5</b>
1. Rủi ro về luật pháp .....	6
2. Rủi ro đặc thù .....	6
3. Rủi ro khác .....	9
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>10</b>
1. Tổ chức niêm yết - Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP .....	10
2. Tổ chức tư vấn-Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội .....	10
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM .....</b>	<b>11</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....</b>	<b>12</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	12
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty .....	21
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	22
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 .....	27
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết 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 niêm yết .....	28
6. Hoạt động kinh doanh .....	29
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010 – 2011 và quý 1/2012 .....	43
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	46
9. Chính sách đối với người lao động .....	49
10. Chính sách cổ tức .....	50
11. Tình hình tài chính.....	50
12. Các chỉ tiêu cơ bản.....	50
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng .....	55
14. Tài sản .....	68
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	68
16. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	70
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết .....	71
18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu. ....	72
<b>V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT .....</b>	<b>72</b>
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.....	72
2. Mệnh giá:.....	72
3. Tổng số cổ phiếu niêm yết: .....	72
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành .....	72



---

5.	Phương pháp tính giá.....	73
6.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài: .....	74
7.	Các loại thuế liên quan: .....	75
<b>VI.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT .....</b>	<b>76</b>
1.	Tổ chức Tư vấn.....	76
2.	Tổ chức Kiểm toán .....	76
<b>VII.</b>	<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>77</b>



## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

### 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.

Trong gần một thập kỷ trở lại đây, mục tiêu tăng trưởng kinh tế luôn được Chính phủ đặt lên hàng đầu. Điều này được chứng minh bởi 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). Chuyển sang năm 2010, nền kinh tế Việt Nam đã thể hiện sự phục hồi nhanh trong 9 tháng đầu năm và chững lại ở quý 4 của năm. Tốc độ tăng trưởng bình quân cả năm chỉ đạt 6,78%. Sang năm 2011, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam chỉ đạt 5,9%, thấp hơn so với mức 6,78% của năm 2010 chủ yếu xuất phát từ chính sách điều chỉnh tăng lãi suất tái chiết khấu 2 lần trong năm 2011 từ 7%/năm lên 13%/năm, 5 lần điều chỉnh tăng lãi suất tái cấp vốn từ 5% lên 15%/năm. nhằm kiềm chế mức lạm phát đã tăng vọt trong năm 2011.

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

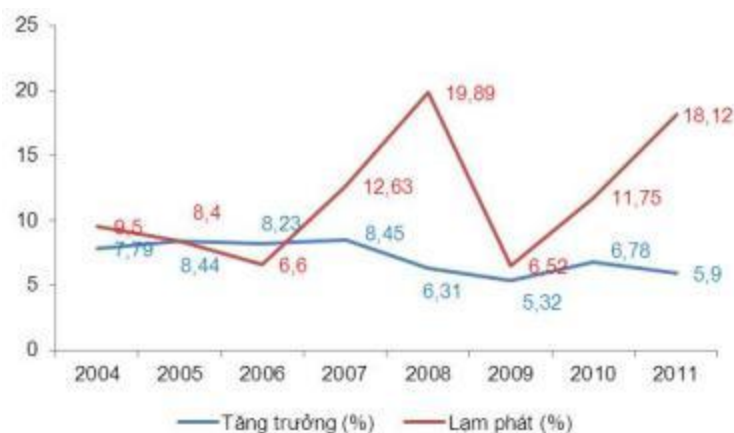
Tình hình lạm phát ở nước ta trong thời gian qua có những diễn biến khó lường. Chỉ số giá tiêu dùng năm 2008 đã tăng lên mức kỷ lục là 22,97%. Tiếp đó, năm 2009 chỉ số giá tiêu dùng bình quân quay về mức thấp nhất trong 6 năm trở lại đây chỉ tăng 6,88% so với bình quân năm 2008. Tuy nhiên, so với tháng 12 năm 2009, chỉ số giá tiêu dùng năm 2010 tăng ở mức 11,75% và năm 2011 là 18,12%<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam



Đồ thị 1: Diễn biến lạm phát và tăng trưởng kinh tế Việt Nam từ năm 2004 tới năm 2011



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.

## 1. 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 chồng 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.

## 2. 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 sẽ đạt mức 28,9 triệu tấn vào năm 2015. 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.... Trong năm 2010, nhu cầu kim loại mạnh mẽ đến từ Trung Quốc nhằm mở rộng sản xuất, vươn lên thành nền kinh tế lớn thứ hai thế giới, đã thúc đẩy giá đồng tăng cao ở mức 16% so với giá đồng cùng kỳ năm trước.

Năm 2011, sau sự tác động bởi các cuộc đình công tại các nhà máy khai thác, chế biến đồng lớn trên thế giới, thì sự phục hồi của nền kinh tế Mỹ cũng như những tiến triển trong việc giải quyết nợ công tại châu Âu cũng có những tác động trực tiếp tới nhu cầu tiêu thụ các kim loại cơ bản và nhanh chóng ảnh hưởng tới diễn biến của giá đồng trên thị trường thế giới trong năm 2011. Những yếu tố này đã làm cho nguồn cung đồng trên thế giới dồi dào hơn trong năm 2011. Vì vậy, trong vòng 1 năm, giá đồng giảm 20% từ mức đỉnh 10.190 USD/tấn thiết lập hồi tháng 2, giá đồng cuối năm đã mất 25% và chỉ còn 7.638 USD/tấn, hướng tới năm giảm đầu tiên trong 3 năm.

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. Năm 2011 chứng kiến lần điều chỉnh tỷ giá mạnh nhất của Ngân hàng Nhà nước, tạo ra cú sốc trên thị trường ngoại hối. Ngày 11/2, Ngân hàng Nhà nước đã tăng tỷ giá từ 18.932 đồng lên 20.693 đồng đổi một USD, đồng thời thu hẹp biên độ giao dịch tỷ giá từ 3% xuống 1%. Chỉ sau một đêm, giá trị VND đã hạ 9,3% so với USD. Ngay sau đợt điều chỉnh tỷ giá của Ngân



hàng Nhà nước, tỷ giá ngoài thị trường tự do đã có biến động mạnh, một số thời điểm tỷ giá tự do lên mức 22.000 đồng ăn một USD. Sau đợt điều chỉnh vào tháng 2, tỷ giá chỉ tăng 0,97% trong 9 tháng còn lại của năm 2011.

Trước áp lực về tỷ giá đối với các khoản vay nợ bằng USD, Công ty đã giảm 50% dư nợ vay USD so với năm 2010 đồng thời đàm phán với các đối tác nước ngoài ký và thanh toán cho các hợp đồng với thời hạn ngắn hơn nhằm hạn chế rủi ro về tỷ giá.

Đối với hoạt động sản xuất OEM/ODM thiết bị đầu cuối viễn thông được nhập khẩu từ Trung Quốc, rủi ro tỷ giá đồng NDT được đánh giá là không cao do chính sách tỷ giá cố định của Chính phủ Trung Quốc, duy trì giá trị đồng NDT thấp so với các ngoại tệ khác nhằm bảo hộ cho hoạt động xuất khẩu. Do đó, trong cả năm 2011, tỷ giá đồng NDT không có biến động mạnh.

### **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: Các loại cáp (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, chi phí bán hàng tăng cao, và nhà cung cấp phải luôn đảm bảo chất lượng sản phẩm và duy trì uy tín trên thị trường. 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.





### 3. Rủi ro khác

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, thiên tai, bão lụt, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh, khủng bố,...đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của Công ty. Bão lớn, hỏa hoạn, động đất có thể gây ảnh hưởng lớn tới nhà máy như làm chậm tiến độ hoặc gây thiệt hại về người và tài sản của Công ty.

Ngoài ra, Công ty có thể gặp phải các rủi ro trong quá trình sản xuất như: tai nạn lao động. Để hạn chế tối đa thiệt hại, Công ty luôn tham gia đóng phí bảo hiểm cho cán bộ công nhân viên.



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

### 1. Tổ chức niêm yết - 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
- ❖ 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

Giấy ủy quyền số 07/2006/UQ-SSI do ông Nguyễn Duy Hưng – Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn ký ngày 22 tháng 2 năm 2006.

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký niêm yết 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
❖ BGĐ	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 NIÊM YẾT

### 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: Dốc Vân, xã Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội
- ❖ Điện thoại : (84.4) 38272312 Fax: (84.4) 38272292
- ❖ Website: [www.vinacap.vn](http://www.vinacap.vn) Email: [vinacap@vinacap.vn](mailto:vinacap@vinacap.vn)
- ❖ Mã số thuế: 0102306413
- ❖ Vốn điều lệ theo đăng ký kinh doanh: 134.966.000.000 đồng
- ❖ Vốn điều lệ thực góp: 150.000.000.000



- ❖ 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;

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

Ngày 01/03/2011, Công ty đã hoàn thành việc tăng vốn lên 150 tỷ đồng và đang trong quá trình hoàn thiện thủ tục thay đổi đăng ký kinh doanh với Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội. Do đó, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh nêu trên vẫn còn hiệu lực.

## **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.

Tháng 3/2001: Tập đoàn NEXANS - Pháp mua và đổi tên hãng Daesung thành NEXANS Korea. Cùng với NEXANS Korea, Công ty Liên doanh cấp 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 cấp 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 Cấp 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.

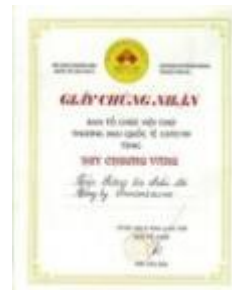
Năm 2010: VINACAP tổ chức nghiên cứu và phát triển điện thoại di động 2 sim mang nhãn hiệu AVIO. VINACAP – VINAPHONE ký thoả thuận để sản xuất và cung cấp máy điện thoại di động có tích hợp dịch vụ Vinaphone tạo thành bộ hoà mạng Alo\_Avio độc đáo. Điện thoại AVIO tạo thành một hiện tượng đặc biệt về 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

Đợt	Thời gian	Căn cứ pháp lý	Vốn điều lệ đăng ký (Triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp trước khi tăng (triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp sau khi tăng (triệu đồng)	Hình thức phát hành	Đối tượng phát hành
1	28/06/2007	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Thỏa thuận của các cổ đông sáng lập Công ty cáp và vật liệu mạng ngày 23/05/2007</li> <li>▪ Biên bản thỏa thuận định giá tài sản giữa các cổ đông sáng lập ngày 28/06/2007</li> <li>▪ Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của VNPT ngày 29/11/2007</li> <li>▪ Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của Công ty Điện lực 1 ngày 4/6/2007</li> <li>▪ Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của Công ty CP Thương mại Bưu chính Viễn thông</li> </ul>	100.000	-	89.194	Góp vốn thành lập	Cổ đông sáng lập và CBCNV
2	30/12/2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 002/09/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/09/2009.</li> <li>▪ Hồ sơ đăng ký phát hành cổ phiếu riêng lẻ số 551/09/CV-BTGD ngày</li> </ul>	100.000	89.194	100.000	Phát hành riêng lẻ góp đủ vốn điều lệ	Cổ đông chiến lược, cán bộ công nhân viên Công ty, đối tượng khác quan tâm





Đợt	Thời gian	Căn cứ pháp lý	Vốn điều lệ đăng ký (Triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp trước khi tăng (triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp sau khi tăng (triệu đồng)	Hình thức phát hành	Đối tượng phát hành
		12/11/2009. ▪ Báo cáo kết quả phát hành số 09/CV-TGD ngày 30/12/2010 nộp UBCKNN ngày 30/12/2009.					
3	09/10/2010	▪ 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. ▪ 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. ▪ Báo cáo kết quả chào bán ra công chúng nộp UBCKNN ngày 11/10/2010.	134.966	100.000	134.966	Phát hành ra công chúng	Cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên, cổ đồng chiến lược
4	01/03/2011	▪ 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. ▪ Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số 769/GCN-UBCK do Chủ tịch	134.966	134.966	150.000	Phát hành ra công chúng	Đấu giá

## BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG ĐIỆN TỬ VINACAP



Đợt	Thời gian	Căn cứ pháp lý	Vốn điều lệ đăng ký (Triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp trước khi tăng (triệu đồng)	Vốn điều lệ thực góp sau khi tăng (triệu đồng)	Hình thức phát hành	Đối tượng phát hành
		Ủy ban chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29/12/2010 <ul style="list-style-type: none"><li>Báo cáo kết quả chào bán ra công chúng nộ UBCKNN ngày 01/03/2011</li></ul>					

**Đợt 1: Góp vốn thành lập Công ty**

- ❖ Căn cứ:
  - (i) Thỏa thuận của các cổ đông sáng lập Công ty cáp và vật liệu mạng ngày 23/05/2007
  - (ii) Biên bản thỏa thuận định giá tài sản giữa các cổ đông sáng lập ngày 28/06/2007
  - (iii) Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của VNPT ngày 29/11/2007
  - (iv) Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của Công ty Điện lực 1 ngày 4/6/2007
  - (v) Quyết định góp vốn vào Công ty cổ phần Cáp Vật liệu Mạng của Công ty CP Thương mại Bưu chính Viễn thông
- ❖ 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: 8.919.400 cổ phần
- ❖ Tổng giá trị cổ phần phát hành: 89.194.000.000 đồng
- ❖ Mục đích phát hành: Góp vốn thành lập doanh nghiệp

**Đợt 2: 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.
- ❖ Phương án xử lý cổ phiếu lẻ chưa bán hết: Ủy quyền cho Tổng Giám đốc Công ty bán cho các đối tượng khác quan tâm

**Đợt 3: 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 Cáp 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

**❖ Phương án xử lý cổ phiếu lẻ chưa bán hết**

Cổ phiếu không được đăng ký mua hết sẽ được gộp vào đợt phát hành 2 (15 tỷ) để thực hiện đấu giá ra bên ngoài.

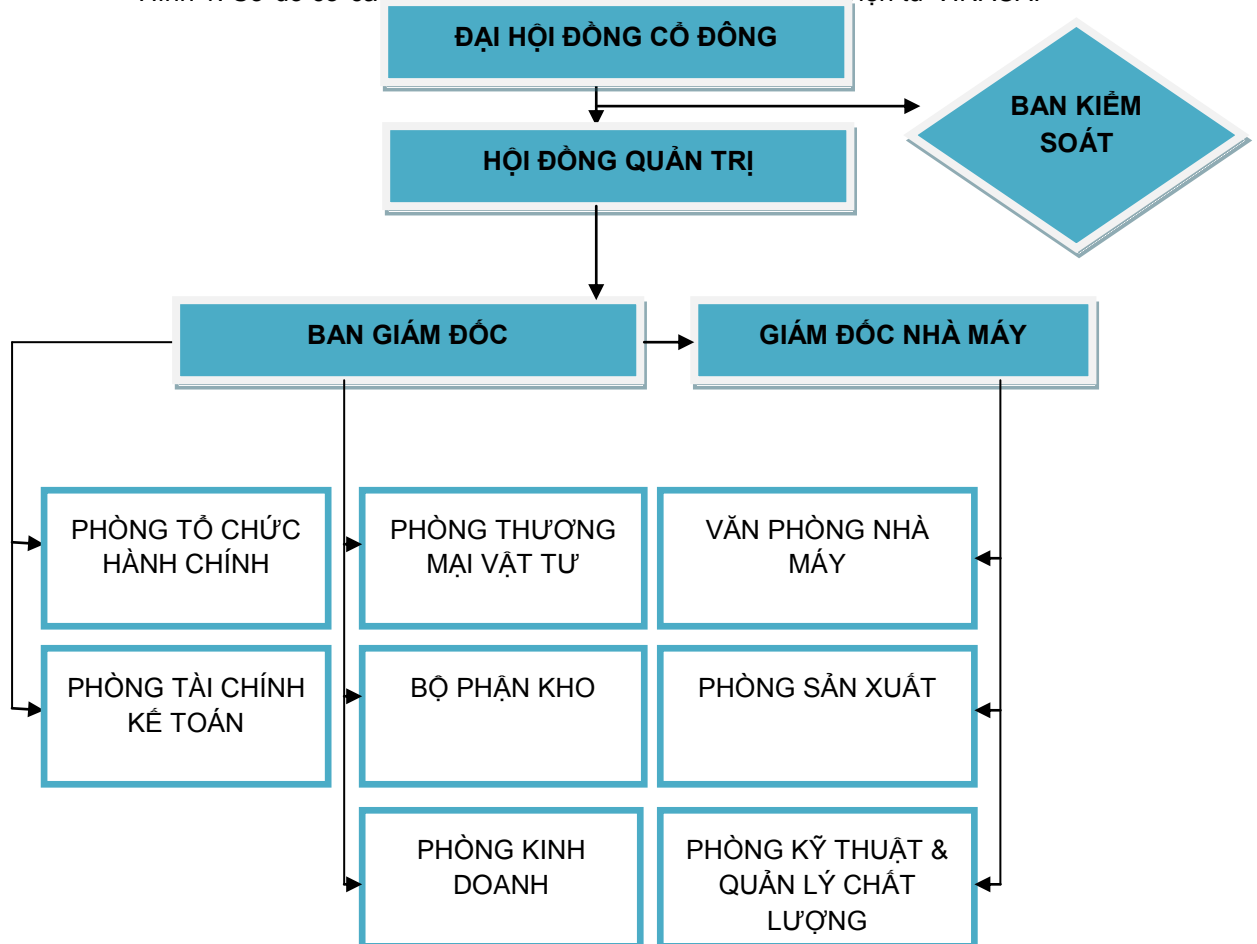
**Đợt 4: Phát hành tăng vốn điều lệ lên 150.000.000.000 đồng****❖ Căn cứ**

- (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 769/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29/12/2010
- (iii) Báo cáo kết quả chào bán ra công chúng nộp UBCKNN ngày 01/03/2011.

- ❖ Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông
- ❖ Mệnh giá: 10.000 đồng (Mười nghìn đồng)/cổ phiếu
- ❖ Giá khởi điểm: 12.000 đồng/ cổ phần
- ❖ Tổng số cổ phiếu chào bán: 1.503.400 (Một triệu năm trăm linh ba nghìn bốn trăm) cổ phiếu
- ❖ Mục đích phát hành: Bổ sung vốn lưu động.

**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](http://www.vinacap.vn)  
 Email : quannah@vnpt.vn  
 Số nhân viên : 176

**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](http://www.vinacap.vn)  
 Email : quannah@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 Phạm Ngọc Ninh    | Ủy viên HĐQT                    |
| ▪ Ông Trần Xuân Thái    | Ủy viên HĐQT/ Phó Tổng Giám Đốc |
| ▪ Ông Ngô Hữu Tâm       | Ủy viên HĐQT/ Phó Tổng Giám đốc |
| ▪ Ông Đinh Quang Hữu    | 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              |
| ▪ Ông Ngô Hữu Tâm    | Phó Tổng Giám Đốc              |
| ▪ Ông Đinh Quang Hữu | 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 đến 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**

Bảng 2. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 02/11/2010

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%
Tổng Công ty điện lực Miền Bắc	20 Trần Nguyên Hãn, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội	1.800.000	13,34%
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%
<b>Tổng cộng</b>		<b>7.800.000</b>	<b>57,79%</b>

*Nguồn: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102306413 thay đổi lần thứ 4 ngày 02/11/2010*

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 ngày 18/05/2012

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	32%
Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính	178 Triệu Việt Vương, Quận	1.200.000	8%



Viễn Thông	Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội		
Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long	22 Thành Công, Ba Đình, Hà Nội	1.000.000	6,67%
Công ty Cổ phần Truyền thông Minh Quang	B78, TT9 Khu Đô Thị Văn Quán, Hà Đông, HN	750.000	5%
<b>Tổng cộng</b>		<b>7.750.000</b>	<b>51,67%</b>

Nguồn: Sổ theo dõi cổ đông ngày 18/05/2012 - VINACAP

Bảng 4. Cơ cấu cổ đông tại ngày 18/05/2012

STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (mệnh giá)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
1	Cổ đông trong nước	15.000.000	150.000.000.000	100%	585
	Cổ đông tổ chức	8.350.000	83.500.000.000	55,67%	5
	Cổ đông cá nhân	6.650.000	66.500.000.000	44,33%	580
2	Cổ đông nước ngoài	-	-	-	-
	<b>Tổng</b>	<b>15.000.000</b>	<b>150.000.000.000</b>	<b>100%</b>	<b>585</b>

Nguồn: Sổ theo dõi cổ đông tại ngày 18/05/2012 của VINACAP

## 5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết 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 niêm yết

- ❖ VINACAP không có công ty mẹ.
- ❖ Tại ngày 31/12/2011, công ty có 01 công ty liên kết
  - 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. Tỷ lệ lợi ích đến thời điểm 31/12/2009 là: 72% và tỷ lệ biểu quyết tương đương với tỷ lệ vốn góp là 25% theo thỏa thuận của các cổ đông sáng lập Công ty Cổ phần Vietlink số 01/BBĐHCĐ-2008 ngày 17/04/2008 về quyền kiểm soát dựa trên số

vốn cam kết (không phải vốn thực góp).

Tuy nhiên, đến thời điểm 31/12/2010, Ban giám đốc công ty đã dựa trên tình hình góp vốn thực tế cũng như khả năng tiếp tục góp vốn của các cổ đông vào Công ty Cổ phần Vietlink và nhận thấy rằng khả năng tiếp tục góp vốn của các cổ đông vào Công ty Vietlink là thấp do năng lực tài chính của các cổ đông trong 4 tháng còn lại rất khó khăn và các cổ đông cũng chưa thể đảm bảo tiến độ góp vốn theo cam kết đến ngày 17/04/2011. Ban lãnh đạo Công ty cũng đánh giá mức độ trọng yếu của các giao dịch trong năm 2010 tại Công ty Vietlink và nhận thấy Công ty Vinacap có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của Công ty Vietlink do đó đã quyết định hợp nhất số liệu tài chính của Công ty Vietlink vào Công ty Vinacap với tư cách là công ty con.

Trong năm 2011, do sắp hết thời hạn 3 năm góp vốn của cổ đông sáng lập, Công ty Vinacap đã đôn đốc các cổ đông còn lại góp vốn theo đúng cam kết, cổ đông Nguyễn Việt Tuấn đã góp tiếp và nâng vốn điều lệ của Vietlink lên 10.080.000.000 đồng. Theo đó, tỷ lệ sở hữu và biểu quyết của Vinacap tại Vietlink tại 31/12/2011 là 44,64%. Do đó, Công ty Vinacap đã hạch toán khoản đầu tư vào Vietlink là khoản đầu tư vào công ty liên kết tại ngày 31/12/2011.

## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1 Sản phẩm và dịch vụ chính:

Hoạt động 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, Công ty tiếp tục vận hành dây chuyền sản xuất cáp thông tin lõi đồng và đã đạt doanh thu gần 25 và 13 tỷ đồng trong các năm 2010, 2011. Xu hướng giảm doanh thu của nhóm sản phẩm này phù hợp với xu thế dịch chuyển các dịch vụ sử dụng hạ tầng cáp đồng, băng thông hạn chế sang các dịch vụ trên hạ tầng quang băng thông rộng của thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng.

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

Cáp tự treo có đầu



- Dung lượng từ 1 đôi đến 600 đôi.
- Đường kính dây dẫn 0,4mm; 0,5mm; 0,6mm

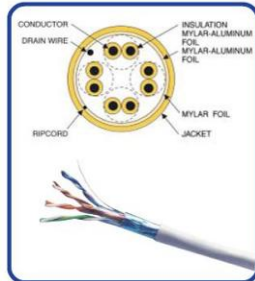
Cáp Tip



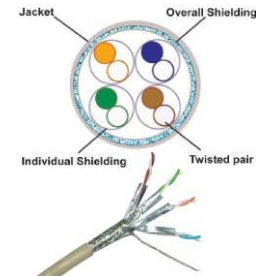
- Dung lượng đến 600 đôi
- Dây dẫn đồng 0,4; 0,5 mm tráng thiếc

- Dây dẫn đồng 0,4; 0,5 mm tráng thiếc
- Vỏ bọc PVC chống cháy
- Vỏ bọc PVC chống cháy

Cáp mạng Lan Dintek CAT.5E FTP



Cáp mạng Lan Dintek CAT.6 S-STP

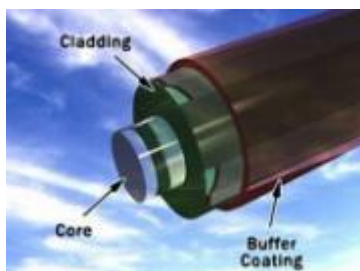


Nhận biết được sự xu hướng của thị trường trong việc thay thế cáp thông tin lõi đồng bằng cáp quang, Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất cáp quang và chính thức vận hành từ đầu năm 2008. Đến tháng 9 năm 2008, Công ty đã đưa sản phẩm cáp quang ra thị trường, doanh thu của sản phẩm này trong 4 tháng còn lại của năm 2008 mang lại 28,2 tỷ đồng chiếm 26,4% doanh thu năm 2008. Năm 2009, doanh thu của sản phẩm cáp quang tiếp tục tăng mạnh (đạt mức gần 76 tỷ đồng, tăng 169%) và cáp viễn thông sợi đồng tiếp tục giảm (40%) do nhu cầu về sản phẩm này trên thị trường giảm xuống. Sang năm 2010, doanh thu từ cáp quang đạt 100,6 tỷ đồng tăng 33% so với năm 2009. Trước chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát của Chính phủ năm 2011, nhu cầu đối với các mặt hàng cáp viễn thông suy giảm khiến doanh thu của mặt hàng này chỉ đạt gần 90 tỷ đồng, giảm 28% so với năm 2010.

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. Việc đầu tư dây chuyền sản xuất này có thể tận dụng được công nghệ, trình độ quản lý sản xuất và kinh nghiệm của đội ngũ lao động từ 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. 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 2010, 2011 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 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 các năm 2009, 2010 và 2011, doanh thu thương mại của các sản phẩm này đạt 2,3 tỷ đồng, 1.176 tỷ đồng và 1.457 tỷ đồng chiếm 1%, 74% và 78% tỷ trọng doanh thu.

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

Bảng 5. Cơ cấu doanh thu thuần theo sản phẩm/dịch vụ trong năm 2010, 2011 và Quý 1 năm 2012

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Tên sản phẩm	Năm 2010				Năm 2011		Quý 1/2012	
		Công ty mẹ		Hợp nhất		Giá trị	%	Giá trị	%
		Giá trị	%	Giá trị	%				
<b>Sản xuất</b>									
1	<b>Cáp viễn thông</b>	<b>125.420</b>	<b>8%</b>	<b>125.420</b>	<b>8%</b>	<b>89.875</b>	<b>5%</b>	<b>13.871</b>	<b>5%</b>
1.1	Cáp quang, phụ kiện	100.622	6%	100.622	6%	77.048	4%	11.891	4%
1.2	Dây cáp viễn thông sợi đồng	24.798	2%	24.798	2%	12.827	1%	1.980	1%
2	<b>Dây điện dân dụng và cáp điện</b>	<b>63.091</b>	<b>4%</b>	<b>63.091</b>	<b>4%</b>	<b>55.247</b>	<b>3%</b>	<b>8.526</b>	<b>3%</b>





TT	Tên sản phẩm	Năm 2010				Năm 2011		Quý 1/2012	
		Công ty mẹ		Hợp nhất		Giá trị	%	Giá trị	%
		Giá trị	%	Giá trị	%				
<b>Thương mại</b>						0%			
1	<b>Vật tư, hàng hóa thiết bị viễn thông</b>	328.111	21%	328.111	20%	256.074	14%	39.520	14%
2	<b>OEM, ODM thiết bị đầu cuối IT theo thương hiệu riêng của VINACAP</b>	1.072.659	67%	1.072.659	67%	1.457.232	78%	224.893	78%
<b>Dịch vụ (Vietlink)</b>				<b>12.681</b>	<b>1%</b>				
<b>Tổng</b>		<b>1.589.281</b>	<b>100%</b>	<b>1.601.962</b>	<b>100%</b>	<b>1.858.428</b>	<b>100%</b>	<b>286.810</b>	<b>100%</b>

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

Năm 2011, do tình hình kinh tế khó khăn, sức mua đối với các sản phẩm viễn thông giảm mạnh do đó tốc độ tiêu thụ của một số đại lý thấp và không đáp ứng được điều kiện thanh toán và chậm trả của Công ty. Do đó, Công ty đã tiến hành thu hồi sản phẩm tại các đại lý này và chuyển sang tiêu thụ tại các đại lý khác. Công ty có các khoản giảm trừ doanh thu trị giá 23.383 triệu đồng là giá trị các thiết bị OEM, ODM theo thương hiệu riêng của Vinacap do các đại lý chậm thanh toán đã bị thu hồi nêu trên.

Trong Quý 1 năm 2012, Công ty có các khoản giảm trừ doanh thu trị giá 6.062.421.845 đồng là do một số đại lý nhập hàng đã quá thời hạn thanh toán vì vậy công ty đã tiến hành thu hồi lại để bán lại cho đại lý khác. Một số khoản giảm trừ doanh thu là do nhập lại hàng do khách hàng yêu cầu thay đổi chủng loại hàng hoá khác so với đơn hàng ban đầu.

Bảng 6. Cơ cấu giá vốn theo sản phẩm/dịch vụ trong năm 2010, 2011 và 3 tháng đầu năm 2012

T T	Tên sản phẩm	Năm 2010				Năm 2011		Năm 2012	
		Công ty mẹ		Hợp nhất		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT				
<b>Sản xuất</b>									
1	<b>Cáp viễn thông</b>	<b>116.227</b>	<b>7%</b>	<b>116.227</b>	<b>7%</b>	<b>83.249</b>	<b>4%</b>	<b>12.943</b>	<b>5%</b>
1.1	Cáp quang. phụ kiện	93.247	6%	93.247	6%	71.367	4%	11.096	4%
1.2	Dây cáp viễn thông sợi đồng	22.980	1%	22.980	1%	11.881	1%	1.847	1%
2	<b>Dây điện dân dụng và cáp điện</b>	58.467	4%	58.467	4%	51.174	3%	7.956	3%
<b>Thương mại</b>		<b>1.298.096</b>	<b>82%</b>	<b>1.298.096</b>	<b>81%</b>	<b>1.586.986</b>	<b>85%</b>	<b>246.729</b>	<b>86%</b>
1	<b>Vật tư. hàng hóa thiết bị viễn thông</b>	<b>304.231</b>	<b>19%</b>	<b>304.231</b>	<b>19%</b>	<b>237.194</b>	<b>13%</b>	<b>36.877</b>	<b>13%</b>
2	<b>OEM. ODM thiết bị đầu cuối IT theo thương hiệu riêng</b>	<b>993.865</b>	<b>63%</b>	<b>993.865</b>	<b>62%</b>	<b>1.349.792</b>	<b>73%</b>	<b>209.853</b>	<b>73%</b>



T T	Tên sản phẩm	Năm 2010				Năm 2011		Năm 2012	
		Công ty mẹ		Hợp nhất		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT				
	<b>của VINACAP</b>								
	<b>Dịch vụ khác (Vietlink)</b>			<b>8.786</b>	<b>1%</b>				
	<b>Tổng</b>	<b>1.472.789</b>	<b>93%</b>	<b>1.481.574</b>	<b>92%</b>	<b>1.721.408</b>	<b>93%</b>	<b>267.628</b>	<b>93%</b>

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

Trong năm 2010, 2011 Công ty tiếp tục áp dụng hướng dẫn về đánh giá chênh lệch tỷ giá theo Thông tư 201/2009/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 15/10/2009 hướng dẫn xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái như năm tài chính trước. Hướng dẫn về đánh giá chênh lệch tỷ giá theo Thông tư 201 khác biệt so với các quy định trong Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 10 “Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái”. Sự khác biệt này dẫn đến ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty trong năm 2010 và 2011 so với việc áp dụng Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 10 như sau:

Bảng 7. Ảnh hưởng của việc áp dụng hướng dẫn chênh lệch tỷ giá hối đoái theo TT 201

Đơn vị tính: Triệu VNĐ

	Bảng cân đối kế toán	Báo cáo kết quả kinh doanh
<b>BCTC riêng 2010</b>	Áp dụng VAS10 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: 0	Áp dụng VAS10 - Lãi chênh lệch tỉ giá: 11.155 - Lãi chênh lệch tỉ giá thuần: 11.155
	Áp dụng Thông tư 201 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: 11.155	Áp dụng Thông tư 201 - Lãi chênh lệch tỉ giá: 0 - Lãi chênh lệch tỉ giá thuần: 0
<b>BCTC hợp nhất 2010</b>	Áp dụng VAS10 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: 0	Áp dụng VAS10 - Lãi chênh lệch tỉ giá: 10.825 - Lãi chênh lệch tỉ giá thuần: 10.825
	Áp dụng Thông tư 201 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: 11.155	Áp dụng Thông tư 201 - Lãi chênh lệch tỉ giá: 0 - Lãi chênh lệch tỉ giá thuần: 0
<b>BCTC 2011</b>	Áp dụng VAS10 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: 0	Áp dụng VAS10 - Lỗ chênh lệch tỉ giá: 1.312 - Lỗ chênh lệch tỉ giá thuần: 1.312
	Áp dụng Thông tư 201 - Chênh lệch tỉ giá hối đoái: (1.312)	Áp dụng Thông tư 201 - Lỗ chênh lệch tỉ giá: 0 - Lỗ chênh lệch tỉ giá thuần: 0

## 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 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 8. 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 9. Cơ cấu chi phí sản xuất của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chi phí	Năm 2010				Năm 2011		Quý 1/2012	
	Công ty mẹ		Hợp nhất		Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần
	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần				
Giá vốn hàng bán	1.472.789	93%	1.481.575	92%	1.721.408	93%	267.628	93%
Chi phí tài chính	34.568	2%	34.608	2%	70.467	4%	8.924	3%
Chi phí bán hàng	41.876	3%	42.618	3%	48.185	3%	7.207	3%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.930	1%	13.849	1%	15.982	1%	1.696	1%
<b>Tổng</b>	<b>1.561.163</b>	<b>99%</b>	<b>1.572.650</b>	<b>98%</b>	<b>1.856.042</b>	<b>99%</b>	<b>285.455</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

Trong năm 2010 và 2011, Công ty đẩy mạnh và mở rộng hoạt động thương mại thông qua việc ký các hợp đồng phân phối thiết bị công nghệ thông tin, sản phẩm đầu cuối. Theo đó, doanh thu và giá vốn hàng bán tăng mạnh, cụ thể doanh thu thuần từ hoạt động thương mại năm 2010 tăng 1.426% so với 2009 dẫn đến các khoản chi phí giá vốn trên các sản phẩm cũng gia tăng 1.551% tương ứng, doanh thu thương mại 2011 tăng 22,3% so với 2010 và giá vốn tăng 22% so với 2010.

Chi phí tài chính năm 2011 tăng đột biến so với năm 2010 chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng cao trong điều kiện thắt chặt tín dụng của hệ thống ngân hàng. Thực trạng khó khăn trong các kênh huy động vốn đẩy lãi suất vay đối với các hợp đồng tín dụng tăng cao và phổ biến ở mức trên từ 17,5% đến 23% trong suốt năm 2011 (mức phổ biến của năm 2010 là từ 12% - 17,5%). Bên cạnh đó, các lần điều chỉnh tỷ giá USD/VND của Ngân hàng Nhà nước trong năm 2011 đã khiến lỗ chênh lệch tỷ giá từ hoạt động thanh toán với các đối tác nước ngoài và từ các hợp đồng vay ngoại tệ tăng mạnh từ 2,7 tỷ đồng lên 32 tỷ đồng trong năm 2011.

#### 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 nay<sup>2</sup>.



Dây chuyền sản xuất dây cáp sợi đồng



Dây chuyền bện, kéo và bọc sợi đồng

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

<sup>2</sup> Nguồn: Vinacap

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.

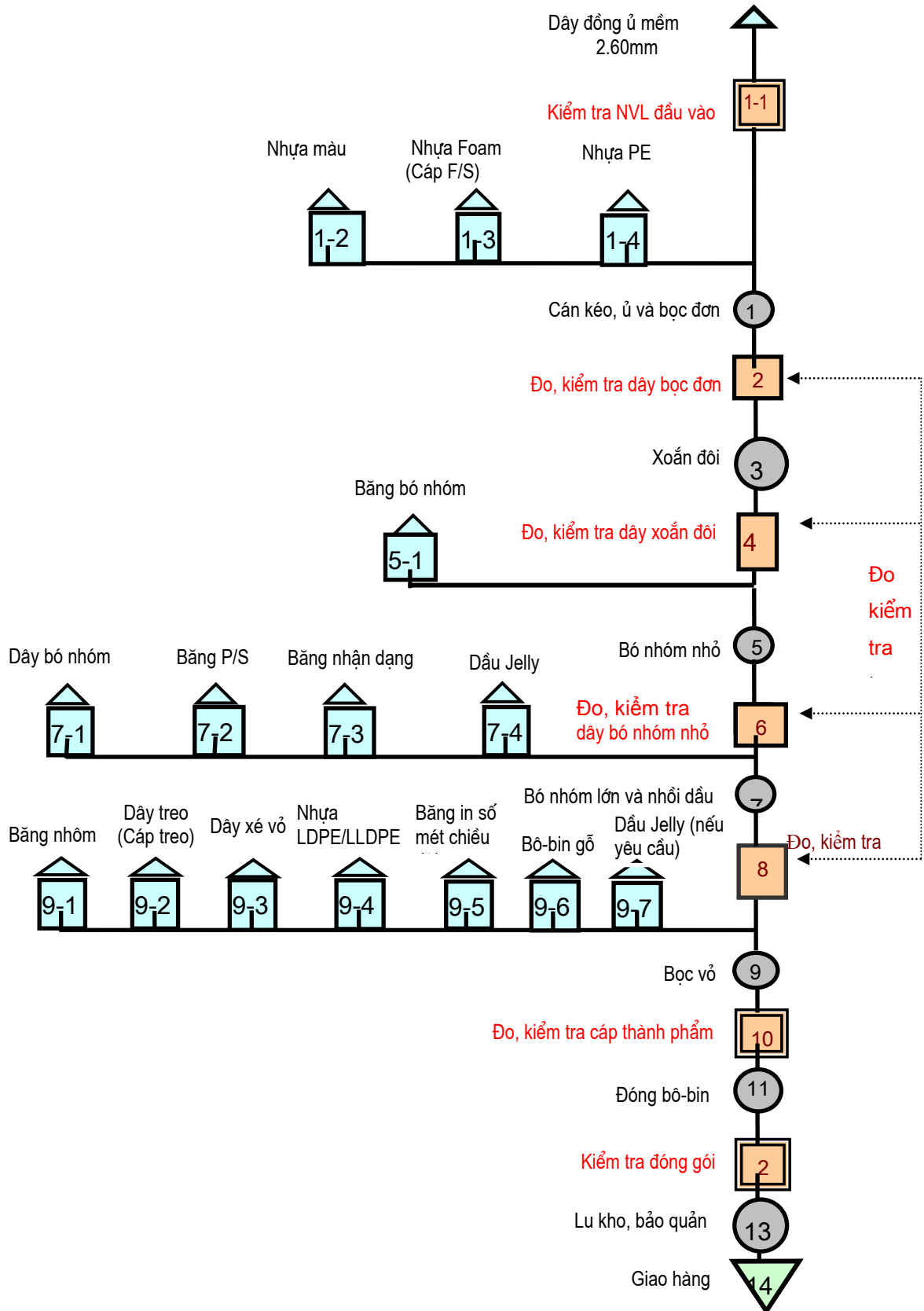
### **6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm chính**

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 Nhãn 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 10. Một số khách hàng có hợp đồng lớn đang thực hiện với VINACAP năm 2011, 2012

Số HĐ	Đơn vị	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
01/10/VNC	Công ty Cổ phần Sản xuất & Dịch vụ Viễn thông Vina	756 triệu đồng	05/09/2011	Nguyên liệu sợi quang
01/Vietel/Focal-Vinacap/2012	Tập đoàn Viễn thông Quân đội	7.575 triệu đồng	03/02/2012	Cáp ADSS
02/Vietel-Focal/2011	Tập đoàn Viễn thông Quân đội	47.308 triệu đồng	03/02/2012	Cáp treo
108/11/HĐKT/VNP-VNC	Công ty Dịch vụ Viễn thông Vinaphone	626.338,68 USD	08/09/2011	Thiết bị đầu cuối viễn thông
105/11/HĐKT/VNP-VNC	Công ty Dịch vụ Viễn thông Vinaphone	531.250,9 USD	24/01/2011	Thiết bị đầu cuối viễn thông
12/11/HĐKT/VNC-VITECO	Công ty Cổ phần Công nghệ Viễn thông Viteco	62.662 triệu đồng	20/01/2011	Thiết bị nguồn viễn thông



Số HĐ	Đơn vị	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
<b>Tổng cộng</b>		<b>118.301 triệu đồng và 1.157.589,58 USD</b>		

*Nguồn: VINACAP*

Bảng 11. Một số hợp đồng đầu vào lớn đang thực hiện năm 2011, 2012

Số HĐ	Đối tác	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện	Sản phẩm
VNC/PVC/120208	Công ty TNHH Vinacompound	4.070 triệu đồng	08/02/2012	Dây đồng trần ủ mềm
70/HĐKT	Công ty Cổ phần Công thương Đông Phương	3.247 triệu đồng	05/04/2012	Dây đồng
104420	Công ty liên doanh Borouge	38.362,5 USD	27/02/2012	Hạt nhựa sản xuất cáp
VNC/PVC/120209	Công ty TNHH Vinacompound	4.070 triệu đồng	Quý 1/2012	Dây đồng trần ủ mềm
VNC/PVC/110705	Công ty TNHH Vinacompound	2.255 triệu đồng	Quý 3/2011	Dây đồng trần ủ mềm
1483005692	BASF South East Asia Pte Ltd.	31.500 USD	17/05/2011	Hạt nhựa
No. JCI-VNC-002-11E	JC International Corporation	46.000 USD	16/06/2011	Nguyên liệu sợi quang
CV-Vinacap-815/011	Công ty TNHH Cúp Vàng	1.155 triệu đồng	09/11/2011	Dây thép mạ phosphat
01/11/CV-Vinacap	Công ty TNHH Cúp Vàng	1.388 triệu đồng	16/05/2011	Băng, chỉ chống thấm
031/J05-Vinacap-06	Công ty Cổ phần Công nghệ Ntech-I	3.893 triệu đồng	17/05/2011	Vật tư sản xuất cáp quang
61/HĐKT	Công ty Cổ phần Công thương Đông Phương	7.128 triệu đồng	Năm 2011	Dây đồng
58/HĐKT	Công ty Cổ phần Công thương Đông Phương	7.087 triệu đồng	Năm 2011	Dây đồng
<b>Tổng cộng</b>		<b>34.293 triệu đồng và 115.862,5 USD</b>		

*Nguồn: VINACAP*

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010 – 2011 và quý 1/2012

### 7.1. Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2010 – 2011 và quý 1/2012

Bảng 12. Một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

*Đơn vị: triệu đồng*



Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011			Quý 1/2012
	Công ty mẹ	Hợp nhất	Giá trị	% tăng, (giảm) so với 2010	% hoàn thành kế hoạch	Giá trị
	Giá trị	Giá trị				
<b>Tổng giá trị tài sản</b>	711.307	729.240	595.157	-16%		544.799
Vốn chủ sở hữu	169.614	170.067	169.877	0%		172.213
Doanh thu thuần	1.589.281	1.601.963	1.858.428	17%	103%	286.809
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	31.151	32.431	9.982	-68%		1.389
Lợi nhuận khác	98	98	(31)	-132%		(31)
Lợi nhuận trước thuế	31.250	32.529	9.951	-68%	26%	1.358
Lợi nhuận sau thuế	23.838	24.718	8.275	-65%		1.024
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	61%	58%	72,5%			

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

- ❖ Doanh thu thuần năm 2011 tăng 17% so với 2010 chủ yếu đến từ hoạt động OEM, ODM thiết bị đầu cuối IT theo thương hiệu riêng của Vinacap (tăng 36% so với 2010) do việc mở rộng đại lý phân phối và đầu tư cho chiến lược phát triển thương hiệu Vinacap trong năm 2011. Trong năm này, Công ty cũng tập trung vào phân khúc hàng giá rẻ và khuyến mại các gói cước của Vinaphone, phù hợp với nhu cầu của thị trường trong giai đoạn suy thoái kinh tế. Tuy nhiên, doanh thu từ các mặt hàng cáp viễn thông, dây điện đều giảm mạnh từ (12% đến 28%) do nhu cầu đối với các mặt hàng cáp viễn thông và cáp điện giảm mạnh xuất phát từ sự suy giảm thị trường bất động sản, công trình xây dựng đình trệ và sức mua của nền kinh tế giảm.
- ❖ Lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm mạnh bằng 35% lợi nhuận của năm 2010 và chỉ đạt 26% so với kế hoạch đề ra là do các nguyên nhân chính sau:
  - Cạnh tranh tăng khiến nguồn cung sản phẩm dồi dào trong khi nhu cầu tiêu thụ giảm mạnh do suy giảm kinh tế nói chung và thị trường bất động sản nói riêng khiến doanh nghiệp phải giảm giá bán và giảm biên lợi nhuận đối với các nhóm sản phẩm.

Đối với mảng cáp điện: Thị trường bất động sản và các công trình xây dựng đình trệ, sức mua giảm mạnh trong khi giá nguyên vật liệu chính đặc biệt là giá đồng biến động ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm khiến lợi nhuận biên của các sản phẩm cáp viễn thông, dây điện giảm. Đồng thời, do chính sách cắt giảm chi phí tồn kho cũng khiến các đại lý không nhập hàng và dự trữ tồn kho nhiều.

Đối với mảng cáp viễn thông: Chính sách đầu tư công thắt chặt nhằm mục tiêu kiềm chế lạm phát đã khiến các chủ đầu tư và nhà thầu giảm đáng kể nhu cầu đối với nhóm sản phẩm này trong khi cạnh tranh về giá và chất lượng trong lĩnh vực khá lớn. Để đạt được đơn hàng, các công ty đã chủ trương giảm lợi nhuận của sản phẩm thông qua giá chào thầu.

Chi phí tài chính của Công ty tăng cao (tăng 103% so với 2010), chủ yếu là biến động tỷ giá ngoại tệ từ khoản vay (lỗ chênh lệch tỷ giá tăng từ 2,7 tỷ đồng lên 32 tỷ đồng trong năm 2011) trong khi chi phí lãi vay tăng khoảng 14 tỷ đồng trong năm 2011 Công ty đã giảm dư nợ tín dụng với ngân



hàng nhưng lãi suất vay có những giai đoạn tăng lên mức 23%/ năm..

- Các chi phí tài chính, chi phí nguyên vật liệu đầu vào, chi phí nhân công tăng cao: Các chi phí đầu vào khác của Công ty cũng tăng mạnh trong đó có chi phí xây dựng và quảng bá thương hiệu AVIO đầu tư trị giá 9,6 tỷ đồng. Trong năm 2011, chi phí bán hàng và phát triển mạng lưới phân phối sản phẩm và chi phí quản lý chung đều tăng so với kế hoạch đề ra do mặt bằng giá của năm 2011 tăng mạnh hơn so với dự kiến kế hoạch kinh doanh của Ban lãnh đạo Công ty.

## 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

- 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). Thực tế cho thấy, ngày càng nhiều doanh nghiệp và người dân Việt Nam sử dụng máy phát điện, bên cạnh đó doanh thu về dây và cáp điện trong nước cũng tăng lên đặc biệt là các sản phẩm cáp điện áp, cáp chịu nhiệt, chống dầu, chống cháy, dây đồng và nhiều loại khác. Theo Bộ Xây dựng, lĩnh vực thiết bị điện nội địa trong những năm gần đây đang phát triển mạnh mẽ trong 5 năm trở lại đây với tốc độ tăng trưởng khoảng 20-25%/năm, thêm vào đó có rất nhiều cơ hội kinh doanh lớn cho cả hoạt động bán hàng trong nước và xuất khẩu.
- 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

- Sự gia nhập dễ dàng của các nhà sản xuất trong ngành 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 nghiệp 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.<sup>3</sup>

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

<sup>3</sup> Nguồn: <http://vneconomy.vn/2009081710552311P0C5/vinacap-quan-tam-toi-loi-ich-cong-dong-de-xay-dung-thuong-hieu-manh.htm>



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 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 USD<sup>4</sup>. 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 nữa<sup>5</sup>.

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

<sup>4</sup> Nguồn: <http://vneconomy.vn/20091217090731789p0c5/mo-cua-thi-truong-vien-thong.htm>

<sup>5</sup> Nguồn: <http://vneconomy.vn/20091217090731789p0c5/mo-cua-thi-truong-vien-thong.htm>



- 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 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, gần 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 13. Cơ cấu lao động theo giới tại ngày 31/12/2011

Cơ cấu theo giới		
Giới	Số lượng (người)	Tỷ lệ
Nam	173	80%
Nữ	43	20%
<b>Tổng</b>	<b>216</b>	<b>100%</b>

Bảng 14. Cơ cấu lao động theo trình độ học vấn tại ngày 31/12/2011

Cơ cấu theo trình độ học vấn		
Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Đại học và trên đại học	76	35%
Cao đẳng và trung cấp	36	17%
Lao động có tay nghề	63	29%
Lao động phổ thông	41	19%
<b>Tổng</b>	<b>216</b>	<b>100%</b>

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 22h 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.

### **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.

Bảng 15. Tỷ lệ và số tiền chi trả cổ tức năm 2009, 2010 và 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tỷ lệ trả cổ tức (% vốn điều lệ)	8,5%	12,5%	4%
Số tiền chi trả cổ tức (đồng)	7.581.490.000	14.423.130.000	6.000.000.000

*Nguồn: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2010, 2011 và 2012*

## **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.

## **12. 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 16. Số năm khấu hao các loại tài sản như sau

Tài sản	Năm
Nhà cửa. vật kiến trúc	20 năm
Máy móc. thiết bị	05 - 12 năm
Thiết bị văn phòng và tài sản khác	05 năm



Tài sản	Năm
Phương tiện vận tải	08 - 10 năm

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2011 - VINACAP

**b. Mức lương bình quân**

Bảng 17. Mức thu nhập bình quân người lao động

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
Tổng chi phí lương và thưởng	10.363	16.680
Các khoản phải trả cho người lao động	3.031	357
<b>Tổng cộng</b>	<b>13.394</b>	<b>17.036</b>
Số lượng nhân viên	239	216
Thu nhập bình quân	4,67 triệu đồng/ tháng	6,57 triệu đồng/tháng

Nguồn: Báo cáo thu nhập người lao động năm 2010, 2011 - 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 18. Số dư thuế và các khoản phải nộp Nhà nước của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011	31/03/2012
	Công ty mẹ	Hợp nhất		
Thuế giá trị gia tăng hàng bán, hàng nhập khẩu	9.686	9.757	14.774	6.423
Thuế xuất nhập khẩu	-	-	89	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	5.086	5.528	1.677	2.011
Thuế thu nhập cá nhân	139	143	21	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>14.911</b>	<b>15.428</b>	<b>16.561</b>	<b>8.434</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

**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 2011 và 2012, Công ty đã thông qua việc trích lập các quỹ năm 2010 và 2011 như sau:

Bảng 19. Bảng trích lập quỹ năm 2010 và 2011



Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
1.	Quỹ Đầu tư phát triển (10%)	2.383.767.703	827.452.745
2.	Quỹ dự phòng tài chính (5%)	1.191.883.851	413.726.373
3.	Quỹ khen thưởng (5%)	1.191.883.851	413.726.373
4.	Quỹ phúc lợi (5%)	1.191.883.851	413.726.373
	<b>Tổng cộng</b>	<b>5.959.419.256</b>	<b>2.068.631.864</b>

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 và 2012 – VINACAP

**f. Tổng dư nợ vay**

❖ Vay ngắn hạn

Bảng 20. Dư nợ vay ngắn hạn

Đơn vị: triệu đồng

STT	Đối tượng	31/12/2010		31/12/2011	31/03/2012
		Công ty mẹ	Hợp nhất		
<b>1</b>	<b>Vay và nợ ngắn hạn</b>				
	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Vay VNĐ	40.180	40.180	45.255	42.591
	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - Vay USD	312.699	312.699	170.539	148.548
	Ngân hàng TNHH 1TV HSBC – VNĐ	-	-	49.002	16.560
	Ngân hàng TMCP Liên Việt – USD	19.889	19.889	19.809	13.175
	Ngân hàng TMCP Liên Việt - VNĐ	-	-	-	1.434

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

Bảng 21. Các hợp đồng vay ngắn hạn của Công ty năm 2011

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 03/11/SGD-VNC ngày 20/06/2011	Thời hạn vay tối đa của khế ước nhận nợ là 9 tháng	900 tỷ đồng trong đó hạn mức tín dụng ngắn hạn là 550 tỷ đồng	6% - 9%/năm đối với USD 18% - 23%/năm đối với VND	Bổ sung vốn lưu động cho sản xuất cấp và nhập khẩu thiết bị điện tử viễn thông
Ngân hàng TMCP Liên Việt	Số 26911-HN/HĐTDHM-LienVietBank ngày 29/07/2011	Thời hạn vay tối đa của khế ước nhận nợ là 9 tháng	100 tỷ đồng hoặc ngoại tệ tương đương	19,5% - 21%/năm	Bổ sung vốn lưu động
Ngân hàng TNHH 1TV HSBC	Ngày 14/07/2011	Thời hạn 90 ngày	2.500.000 USD hoặc VNĐ tương đương	17.5% - 19%/năm	Bổ sung vốn lưu động

❖ Vay dài hạn: Công ty không có dư nợ vay dài hạn tại ngày 31/12/2010, 31/12/2011 và



31/03/2012

**g. Tình hình công nợ hiện nay:**

❖ Các khoản phải thu

Bảng 22. Các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011	31/03/2012
		Công ty mẹ	Hợp nhất		
1	Phải thu của khách hàng	171.272	176.573	265.335	152.036
	Trong đó: Một số khách hàng có số dư phải thu lớn				
	Công ty Điện thoại Hà Nội 1	1.304	1.304	9	-
	Công ty TNHH 1 thành viên Cấp Quang (FOCAL)	36.962	36.962	21.209	17.136
	Công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone	32.631	32.631	42.383	63.715
	Công ty Cổ phần Truyền thông Minh Quang	19.787	19.787	3.855	2.336
	Tổng công ty Điện lực Miền Bắc	11.518	11.518	582	570
	Viễn thông Bắc Ninh	5.980	5.980	130	260
	Công ty TNHH Hewlett Parkard Việt Nam (HCM)	2.027	2.027	1.899	-
	Viễn thông Sơn La	1.885	1.885	648	515
	Công ty Cổ phần Viễn thông Thái Bình Dương	2.271	2.271	2.412	2.443
2	Trả trước cho người bán	17.480	20.851	50.713	48.124
3	Các khoản phải thu khác	494	511	320	480
	<b>Tổng cộng</b>	<b>189.246</b>	<b>197.936</b>	<b>316.367</b>	<b>200.641</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP*

Nguyên nhân các khoản phải thu của khách hàng năm 2011 tăng 1,6 lần so với cuối năm 2010 là do doanh thu năm 2011 tăng hơn 117% so với năm 2010 từ mảng kinh doanh thương mại sản phẩm OEM thiết bị viễn thông cùng với sự khó khăn về khả năng tài chính của đối tác khiến số ngày thu tiền tăng lên.

Doanh thu năm 2011 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.

❖ Chi phí trả trước dài hạn

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2010		31/12/2011	31/03/2012
	Công ty mẹ	Hợp nhất		
Chi phí trả trước dài hạn	1.337	1.452	12.192	8.603

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

Chi phí trả trước dài hạn năm 2011 chủ yếu là chi phí xây dựng thương hiệu và quảng cáo sản phẩm AVIO (chiếm 79% tổng chi phí). Chi phí này được phân bổ trong vòng 24 tháng từ 01/2011 đến 12/2012.

❖ Các khoản phải trả

Bảng 23. Các khoản phải trả của Công ty

Đơn vị: triệu đồng

	Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011	30/03/2012
		Công ty mẹ	Hợp nhất		
1	Phải trả cho người bán	138.197	140.807	113.044	100.496
	Trong đó: Một số nhà cung cấp có số dư phải trả lớn				
	GRACE LUCK	7.936	7.936	2.739	2.736
	HUAWEI TECH INVESTMENT CO., LIMITED	-	-	11.707	11.707
	Q-Five Limited	11.118	11.118	-	-
	Shenzhen fortune ship technology Co.,LTD	0	0	2.081	6.237
	Công ty TNHH CN HUAWEI Việt Nam	0	0	16.447	16.447
2	Người mua trả tiền trước	1.369	11.454	4.799	34.712
3	Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	14.910	15.428	16.561	8.434
4	Phải trả người lao động	3.031	3.196	357	1.129
5	Chi phí phải trả	884	929	534	876
6	Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.555	1.846	4.853	4.251
	<b>Tổng cộng</b>	<b>159.946</b>	<b>173.660</b>	<b>140.148</b>	<b>149.898</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - VINACAP

Số dư các khoản phải trả người bán cuối các thời điểm được duy trì ở mức trên 100 tỷ đồng do Công ty



luôn cân đối việc đặt hàng và chu kỳ thanh toán. 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.

**12.1 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản**

Bảng 24. Các chỉ tiêu tài chính của Công ty

Tài sản	Năm 2010		Năm 2011
	Công ty mẹ	Hợp nhất	
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,15	1,15	1,20
+ Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,55	0,56	0,79
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số nợ / Tổng tài sản (%)	76%	76%	71%
+ Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu (%)	319%	327%	250%
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho	7,07	7,09	6,89
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản	2,23	2,20	3,12
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Tỷ suất LN sau thuế/Doanh thu thuần (%)	1,50%	1,54%	0,44%
+ Tỷ suất LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	17,01%	29,07%	4,87%
+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	4,73%	6,78%	1,27%
+ Tỷ suất lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần (%)	1,96%	2,10%	0,54%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010, báo cáo kiểm toán năm 2011 - VINACAP

**13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng**

**13.1 Thành viên Hội đồng Quản trị**

HĐQT nhiệm kỳ 2012 – 2017 gồm 07 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 Phạm Ngọc Ninh	Ủy viên HĐQT
Ông Trần Xuân Thái	Ủy viên HĐQT/Phó Tổng Giám Đốc
Ông Ngô Hữu Tâm	Ủy viên HĐQT/Phó Tổng Giám Đốc
Ông Đinh Quang Hữu	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 2004	Công ty thông tin di động VMS	Phó Giám đốc
Từ 2004 đến tháng 6/2010	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 hiện nay 18/05/2012</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% vốn điều lệ) - 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 hiện nay</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:*

<b>Thời gian</b>	<b>Nơi làm việc</b>	<b>Chức vụ</b>
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
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>		Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:</i>		Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư và Khai thác Dịch vụ Viễn thông Việt Nam (Vietlinks)
<i>Số cổ phần nắm giữ hiện nay</i>		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)
<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 hiện nay</i>		Vợ Nguyễn Thanh Hà sở hữu 20.000 cổ phần (chiếm 0,13% vốn điều lệ)

**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 hiện nay* 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 hiện nay* Không

**Ông Phạm Ngọc Ninh**

Họ và tên : Phạm Ngọc Ninh  
 Giới tính : Nam  
 Sinh ngày : 19 tháng 03 năm 1962  
 Nơi sinh : Lam Sơn, TP Thanh Ho á, Tỉnh Thanh Ho á.  
 Số CMTND : 011686785 do Công An Hà Nội cấp ngày 16/02/2006  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Dân tộc : Kinh  
 Quê quán : Vụ Bản, Nam Định.  
 Địa chỉ thường trú : Số 2 tổ 22 Phường Phương Liên, Đống Đa, Hà Nội  
 Số ĐT liên lạc ở CQ : (84-4) 9781323  
 Trình độ văn hóa : Đại học  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kỹ sư kinh tế thông tin  
 Quá trình công tác :



1. Từ 11/1986 ÷ 11/1988: Chuyên viên Phòng cung ứng và kế hoạch Công ty vật tư BĐ
2. Từ 11/1988 ÷ 7/1994: Công tác tại TTKD thuộc Công ty dịch vụ XNK vật tư Bưu điện.
3. Từ 7/1994 ÷ 9/1997: Phó Trưởng Trung tâm KD II - Công ty vật tư Bưu điện I.
4. Từ 7/1997 ÷ 05/2005: Trưởng Trung Tâm kinh doanh II - Công ty vật tư Bưu điện I.
5. Từ 05/2005 đến 05/2012 : Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần thương mại Bưu chính Viễn thông, đến tháng 6/2007 kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội.
- 6 Từ 05/2012 đến nay :
  - Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông.
  - Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại Công ty: Ủy viên HĐQT 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 viễn thông CSC,
- Ủy viên HĐQT Công ty TFP,

Số cổ phần nắm giữ: Sở hữu: 1.200.000 cổ phần (tương đương 8% vốn điều lệ)

**Trong đó:** - Sở hữu đại diện Công ty CP Thương mại Bưu chính Viễn thông tại VINACAP: 1.200.000 cổ phần (tương đương 8% vốn điều lệ)

- Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần (tương đương 0% 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: Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty.

### **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

Số cổ phần nắm giữ hiện nay Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap  
 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 hiện nay Không

**Ông Đinh Quang Hữu**

Họ và tên: Ông Đinh Quang Hữu

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 02/09/1973

Nơi sinh: Bắc Sơn – Lạng Sơn

Số CMTND: 011766029 do Công An Hà Nội cấp ngày 29/9/2000

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Gia Vân – Gia Viễn – Ninh Bình

Địa chỉ thường trú: Nhà 27A Ngõ 5A Đường K1 - Tổ 3 – Cầu Diễn – Từ Liêm – HN

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 091 418 1199

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
Từ 1994 - 5/1996	Cty Bourne Griffiths (VN) Ltd.	Kế toán
Từ 6/1996 - 9/1999	Nhà thầu Taisei (Nhật bản)	Kế toán trưởng
Từ 9/1999 - 5/2005	Tập đoàn BCVT Việt Nam	Chuyên viên Ban KTTKTC
Từ 6/2005 - 10/2010	Tập đoàn BCVT Việt Nam	Thành viên Ban kiểm soát Tập đoàn
Từ 10/2010 - 12/2010	Công ty Tài chính Bưu Điện	Phó Tổng Giám đốc
Từ 12/2010 - 06/2012	Công ty CP Viễn thông Điện tử VINACAP	Phó Tổng Giám đốc
Từ 06/2012 đến nay	Công ty CP Viễn thông Điện tử VINACAP	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc



Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác

Không

Số cổ phần nắm giữ hiện nay

3.000 cổ phần (tương đương 0,02% vốn điều lệ)

**Trong đó:**

3.000 cổ phần (tương đương 0,02% 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

Không

### **Ông Ngô Hữu Tâm**

Họ và tên:

Ông Ngô Hữu Tâm

Giới tính:

Nam

Ngày tháng năm sinh:

24/09/1981

Nơi sinh:

Thị trấn Ngọc - Thị trấn Hóa - Thanh Hóa

Số CMTND:

172062062 do Công An Thanh Hóa cấp ngày 17/05/2007

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Quê quán:

Thị trấn Ngọc – Thị trấn Hóa – Thanh Hóa

Địa chỉ thường trú:

SN 255 tổ 8 đường K3 – Cầu Diễn – Từ Liêm – 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:

<b>Thời gian</b>	<b>Nơi làm việc</b>	<b>Chức vụ</b>
Từ 2003 đến 2008	Ngân hàng No&PTNT Việt Nam	Chuyên viên Tín dụng.
Từ 2008 đến 06/2012	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	CB phòng VT-TM, TP VT-TM, Phó Tổng Giám đốc.
Từ 06/2012 đến nay	Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay:

Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác

Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử VINACAP  
Không

Số cổ phần nắm giữ hiện nay

10.000 cổ phần (tương đương 0,06% vốn điều lệ)

**Trong đó:**

- Sở hữu cá nhân 10.000 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 hiện nay	Vợ Hoàng Thị Thủy Sở hữu 83.000 cổ phần (tương đương 0,083% vốn điều lệ)

**13.2 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 Đinh Quang Hữu	Phó Tổng Giám đốc
Ông Ngô Hữu Tâm	Phó Tổng Giám đốc

**Ông Ngô Hồng Quân: 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
Chức vụ công tác hiện nay:		Phó Tổng giám đốc
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác		Thành viên ban Kiểm soát Công ty Vietlinks
Số cổ phần nắm giữ hiện nay		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 hiện nay</i>	Không

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

**Ông Đinh Quang Hữu (như trên)**

**Ông Ngô Hữu Tâm (như trên)**

**13.3 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:**

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

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

<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	Trưởng 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>	Phó trưởng Ban Tổ chức và Nhân sự Tổng Công ty Điện lực miền Bắc
<i>Số cổ phần nắm giữ hiện nay</i>	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)
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	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 hiện nay Vợ Phan Thị Thanh Hương  
 Sở hữu 35.000 cổ phần  
 (tương đương 0,26% 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: Tĩnh 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 hiện nay 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 hiện nay: 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 Công ty COKYVINA
Từ 2007 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		<ul style="list-style-type: none"> <li>Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Công nghệ Cáp quang &amp; Thiết bị Bưu điện (TFP).</li> <li>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.</li> </ul>
Số cổ phần nắm giữ hiện nay		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 0,04% 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: Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty.  
Số cổ phần những người có liên quan hiện nay: Không

**13.4 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 Văn- 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 hiện nay		5.700 cổ phần (tương đương 0,04% vốn điều lệ, trong đó: 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 hiện nay		Không



**14. Tài sản**

Bảng 25. Tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2010, 31/12/2011 và 31/03/2012

Đơn vị: triệu đồng

TT	Tài sản cố định hữu hình	Nguyên giá tại 31/12/2010		Giá trị còn lại tại 31/12/2010		% còn lại	
		Công ty mẹ	Hợp nhất	Công ty mẹ	Hợp nhất	Công ty mẹ	Hợp nhất
		1	Nhà cửa, vật kiến trúc	7.344	7.344	6.372	6.372
2	Máy móc thiết bị	78.038	78.174	64.835	64.935	83%	83%
3	Phương tiện vận tải	6.340	7.172	5.596	6.241	88%	87%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	40	135	16	64	40%	47%
5	Tài sản cố định khác	13	3.952	9	3.554	69%	90%
	<b>Cộng</b>	<b>91.775</b>	<b>96.776</b>	<b>76.828</b>	<b>81.166</b>	<b>84%</b>	<b>84%</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2010 - VINACAP

TT	Tài sản cố định hữu hình	Nguyên giá		Giá trị còn lại		% còn lại	
		31/12/11	31/03/12	31/12/11	31/03/12	31/12/11	31/03/12
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	7.344	7.344	6.005	5.913	82%	81%
2	Máy móc thiết bị	78.346	75.068	57.540	53.533	73%	71%
3	Phương tiện vận tải	7.980	7.980	6.634	6.479	83%	81%
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	87	87	35	31	40%	36%
5	Tài sản cố định khác	13	13	8	7	62%	54%
	<b>Cộng</b>	<b>93.770</b>	<b>90.492</b>	<b>70.222</b>	<b>65.964</b>	<b>75%</b>	<b>73%</b>

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2011 và báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2012 - 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 cấp 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.

Một số máy móc dây chuyền sản xuất cáp đồng là tài sản nhận lại từ Công ty Liên doanh VINDAESUNG sau khi kết thúc hợp đồng liên doanh giữa các bên. 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. 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.

**15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo**

Bảng 26. Một số chỉ tiêu dự kiến về kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty



Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	% tăng/ (giảm)	Năm 2013	% tăng/ (giảm)
<b>1. Doanh thu thuần</b>	<b>1.200.000</b>	<b>(35)%</b>	<b>690.800</b>	<b>(42)%</b>
- Hoạt động Sản xuất cáp quang, cáp đồng,	332.484	129%	191.400	(42)%
- Hoạt động OEM/ODM thiết bị	401.274	57%	231.000	(42)%
- Kinh doanh vật tư thương mại	466.242	(68)%	268.400	(42)%
<b>2. Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>3.200</b>	<b>(68)%</b>	<b>4.004</b>	<b>25%</b>
<b>3. Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>2.400</b>	<b>(71)%</b>	<b>3.003</b>	<b>25%</b>
<b>4. Vốn điều lệ</b>	<b>200.000</b>	<b>33,33%</b>	<b>250.000</b>	<b>25%</b>
<b>5. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>204.235</b>	<b>20,23%</b>	<b>282.570</b>	<b>38%</b>
<b>6. Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)</b>	<b>0,20%</b>	<b>(0,24)%</b>	<b>0,43%</b>	<b>0,23%</b>
<b>7. Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)</b>	<b>1,20%</b>	<b>(4,32)%</b>	<b>1,20%</b>	<b>0%</b>
<b>8. Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (%)</b>	<b>1,18%</b>	<b>(3,70)%</b>	<b>1,06%</b>	<b>(0,12)%</b>
<b>9. Cổ tức (%)</b>	<b>1%</b>	<b>(3%)</b>	<b>-</b>	<b>(1)%</b>

**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 trong năm 2010, 2011 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 2012 - 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. Công ty đặt ra kế hoạch doanh thu năm 2012 giảm 35% so với năm 2011 do nhận định về sự tiếp tục khó khăn của nền kinh tế Việt Nam nói chung và thị trường viễn thông nói riêng. Đây là mức doanh thu kế hoạch khá an toàn nhằm mục tiêu giữ khách hàng trong điều kiện thị trường khó khăn. Ban lãnh đạo Công ty cũng dự tính các điều kiện và khả năng tiếp cận vốn vay sẽ rất khó khăn trong thời gian tới, đồng thời chi phí đầu vào cũng sẽ khó giảm đột biến so với các năm trước do đó lợi nhuận trước thuế đặt ra khá khiêm tốn ở mức 3.200 triệu đồng năm 2012 và 4.004 triệu đồng năm 2013. Với tỷ lệ lợi nhuận sau thuế thấp, kết hợp với lợi nhuận chưa phân phối của năm 2011 khoảng 1.835 triệu đồng, Công ty dự kiến sẽ chi trả cổ tức 1% trong kế hoạch kinh doanh năm 2012 và chưa có dự kiến chi trả cho năm 2013. 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 năm 2011, doanh thu của Công ty trong cả năm 2011 của nhóm sản phẩm cáp viễn thông và cáp điện đã đạt mức 145.122 triệu đồng. Trong đó, 38% doanh thu (tương đương 55.785 triệu 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 đã đầu tư một dây chuyền để làm cáp hạ thế, 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 từ năm 2013.

❖ 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 72% tổng doanh thu sẽ từ hoạt động thương mại bao gồm: xuất xuất 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

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 1.200 tỷ đồng, giảm 35% so với 2011 và đạt 690 tỷ đồng năm 2013.

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, khả năng đảm bảo kế hoạch doanh thu là có nhiều khả thi.

❖ Cắt giảm chi phí

Kiểm soát chặt chẽ chất lượng đầu vào của sản phẩm thương mại, đảm bảo chất lượng dịch vụ sau bán hàng và bảo hành đối với các sản phẩm này

Thu hẹp các hoạt động, sắp xếp bố trí lại lao động

Thực hiện các chương trình triệt để tiết kiệm, cắt giảm 30% chi phí hoạt động quản lý chung

❖ Kết quả kinh doanh quý 1/2012

Trong quý 1 năm 2012, doanh thu đã đạt được 286.810 triệu đồng tương đương 23,9% kế hoạch đề ra của cả năm 2012 dự kiến 1.200 triệu đồng trong khi lợi nhuận trước thuế đạt được 1.358 triệu đồng bằng 42% so với kế hoạch đề ra 3.200 triệu đồng đã được đề cập tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 90/12/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/06/2012. Trong Quý 1/2012, Công ty đã ký kết được các hợp đồng lớn với Tập đoàn Viễn thông Quân đội cung cấp cáp ADSS và cáp treo có thể đáp ứng công suất sản xuất trong năm 2012 (nêu tại Bảng 9 – Mục 6.9 – Phần IV). Các Ban Giám đốc Công ty đưa ra kế hoạch kinh doanh khá thận trọng với nhận định với diễn biến của thị trường và dự đoán các chính sách điều hành kinh tế vĩ mô của Chính phủ.

## 16. 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 2 năm 2012 - 2013 và định hướng cho các năm sau 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.

## **17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết**

### **❖ Kế hoạch tăng vốn**

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 081/11/NQ-ĐHĐCĐ ngày 10/05/2011, Công ty dự kiến sẽ thực hiện tăng vốn lên 250 tỷ. Tuy nhiên do điều kiện thị trường chứng khoán không thuận lợi, Ban Giám đốc Công ty chưa thực hiện phương án phát hành nêu trên. Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2012 ngày 15/06/2012 đã thông qua nội dung tiếp tục triển khai phương án phát hành trong năm 2012 như sau:

Loại cổ phiếu phát hành : Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá cổ phiếu : 10.000 đồng (Mười nghìn đồng)

Số lượng phát hành : 10.000.000 cổ phần (Mười triệu cổ phần) chia thành 2 đợt:

- Đợt 1 dự kiến trong năm 2012 là : 5.000.000 cổ phần

Trong đó:

- ✓ Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu 4%: 600.000 cổ phần  
(*cổ đông sở hữu 25 cổ phiếu hiện hữu sẽ được nhận 1 cổ phiếu mới*)
- ✓ Chào bán 1.400.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá 10.000 đồng/ cổ phần  
(*Chào bán cho cổ đông theo danh sách cổ đông được chốt theo tỷ lệ thực hiện quyền 75:7*)
- ✓ Chào bán cho cán bộ nhân viên 500.000 cổ phần với giá 10.000 đồng/ cổ phần  
(*Ủy quyền cho HĐQT lên danh sách, tiêu chí lựa chọn, quyết định số lượng chào bán cho các cán bộ công nhân viên*)
- ✓ Chào bán ra bên ngoài 2.500.000 cổ phiếu giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu

- Đợt 2 dự kiến đầu năm 2013 là : 5.000.000 cổ phần

Trong đó:

- ✓ Chào bán 2.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá 10.000



đồng/ cổ phần

*(Chào bán cho cổ đông theo danh sách cổ đông được chốt theo tỷ lệ thực hiện quyền 15:2)*

- ✓ Chào bán cho cán bộ nhân viên 500.000 cổ phần với giá 10.000 đồng/ cổ phần

*(Ủy quyền cho HĐQT lên danh sách, tiêu chí lựa chọn, quyết định số lượng chào bán cho các cán bộ công nhân viên)*

- ✓ Chào bán ra bên ngoài 2.500.000 cổ phiếu giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu

## **18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu.**

Không có

## **V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT**

### **1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông**

### **2. Mệnh giá:**

10.000 đồng/ cổ phần.

### **3. Tổng số cổ phiếu niêm yết:**

- Tổng số cổ phiếu niêm yết: 13.496.600 cổ phiếu
- Tổng số cổ phiếu chưa niêm yết: 1.503.400 cổ phiếu (số cổ phiếu trong đợt phát hành để tăng vốn điều lệ từ 134.966.000.000 đồng lên 150.000.000.000 đồng). Công ty chưa được niêm yết số cổ phiếu này do hiện nay Công ty đang thực hiện thủ tục thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh để thay đổi mức vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 số 90/12/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/06/2012.

Công ty sẽ thực hiện các thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung 1.503.400 cổ phiếu này trong vòng 2 tháng kể từ ngày được cấp Quyết định chấp thuận niêm yết 13.496.600 cổ phiếu.

### **4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành**

Điểm 3, Điều 11, Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19 tháng 01 năm 2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán quy định: “Trong thời gian Sở Giao dịch chứng khoán, Trung tâm Giao dịch chứng khoán xem xét hồ sơ đăng ký niêm yết, thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và cổ đông lớn của tổ chức đăng ký niêm yết không được chuyển nhượng cổ phần do mình nắm giữ”.

Theo Tiết d - Khoản 1 – Điều 9 – Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán quy định: Cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty phải cam kết nắm giữ 100% cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong 6 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.

Như vậy cổ phiếu thuộc sở hữu cá nhân của các cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát,





Ban Giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty kể từ ngày niêm yết sẽ thuộc đối tượng bị hạn chế chuyển nhượng, cụ thể như sau:

Bảng 27. Danh sách cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số CP HCCN theo quy định của ND 14	
			Trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết	Trong vòng 06 tháng tiếp theo
1	Nguyễn Mạnh Thắng	Chủ tịch HĐQT	20.000	10.000
2	Ngô Hồng Quân	Tổng giám đốc	34.000	17.000
3	Đỗ Nguyệt Ánh	Ủy viên HĐQT	10.000	5.000
4	Phạm Ngọc Ninh	Ủy viên HĐQT	0	0
5	Trần Xuân Thái	Phó Tổng giám đốc	20.000	10.000
6	Phạm Văn Ninh	Phó Tổng giám đốc	10.000	5.000
7	Đình Quang Hữu	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc	3.000	1.500
8	Ngô Hữu Tâm	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc	10.000	5.000
9	Vũ Hồng Hạnh	Kế toán trưởng	5.700	2.850
10	Nguyễn Mạnh Hà	Trưởng Ban kiểm soát	11.000	5.500
11	Lê Thanh Bình	Thành viên Ban kiểm soát	5.000	2.500
12	Trần Thị Tuyết Mai	Thành viên Ban kiểm soát	5.000	2.500
13	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam		4.800.000	2.400.000
14	Tổng Công ty Điện lực miền Bắc		600.000	300.000
15	Công ty Cổ phần Thương mại và Bưu chính Viễn thông		1.200.000	600.000
<b>Tổng số cổ phần hạn chế chuyển nhượng</b>			<b>6.733.700</b>	<b>3.366.850</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần VINACAP)

## 5. Phương pháp tính giá

### 5.1. Giá trị sổ sách cổ phiếu

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty tại thời điểm 31/12/2011:

Tại thời điểm 31/12/2011, giá trị sổ sách của cổ phiếu VINACAP được xác định như sau

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

$$\text{Giá trị sổ sách VINACAP} = \frac{169.876.890.310}{15.000.000} = 11.325 \text{ đồng/1 cổ phiếu}$$



**5.2. Giá trị cổ phiếu theo phương pháp so sánh**

TT	Tên công ty	Mã chứng khoán	Sở Giao dịch	EPS 2011 (đồng/cổ phiếu)	Giá cổ phiếu ngày 11/04/12	P/E
A	B	C	D	E	F	G=F/E
1	Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ Điện tử Viễn thông	ELC	HCM	4.030	29.600	7,34
2	Công ty Cổ phần Vật liệu Điện và Viễn thông Sam Cường	SMT	HN	263	3.900	14,83
3	Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông	CKV	HN	1.294	7.000	5,41
4	Công ty Cổ phần Thiết bị Bưu điện	POT	HN	456	9.000	19,74
				<b>P/E bình quân ®</b>		<b>11,83</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính các công ty niêm yết công bố trên website của Sở Giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội. Các công ty được lựa chọn là công ty có cùng ngành nghề sản xuất kinh doanh với Công ty Cổ phần Viễn thông Điện tử Vinacap*

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 của Vinacap là: 8.274.527.454 đồng.

Số lượng cổ phiếu năm 2011 của Vinacap là: 15.000.000 cổ phiếu

Lợi nhuận trên mỗi cổ phần năm 2011 của Vinacap là: 561 đồng/ cổ phiếu

Giá cổ phiếu của Công ty Vinacap được xác định theo phương pháp so sánh P/E là: 6.637 đồng/cổ phiếu.

Bình quân 2 phương pháp với các trọng số như sau:

	Giá trị sổ sách tại 31/12/2011	Giá theo phương pháp P/E 2011
Giá	11.325	6.637
Trọng số	80%	20%
<b>Giá bình quân cổ phiếu</b>		<b>10.387 đồng/ cổ phần</b>

Các phương pháp tính giá trên chỉ là những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra giá cổ phiếu của Vinacap còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

**6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài:**

Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty Cổ phần VINACAP theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong công ty cổ phần đăng ký giao dịch hoặc niêm yết, cụ thể là tỷ lệ nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu theo Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng chính phủ.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài (bao gồm tổ chức và cá nhân) tại Công ty đến ngày 18/05/2012 là 0 cổ phiếu.

**7. 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.

Theo BCTC kiểm toán năm 2011, phần miễn giảm Thuế TNDN được trình bày này Theo thông tư 154/2011/TT-BTC ngày 11/11/2011 hướng dẫn Nghị định số 101/2011/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2011 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Nghị quyết số 08/2011/QH13 của Quốc hội về ban hành bổ sung một số giải pháp về thuế nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Năm 2010 không áp dụng ưu đãi này nên phần so sánh năm trước không có số liệu (thuế ưu đãi này là bằng 0).

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.



## **VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT**

### **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.vn Website: <http://www.ssi.com.vn>

##### ***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

### **2. Tổ chức Kiểm toán**

#### **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>

#### **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](http://www.aasc.com.vn)



### VII. PHỤ LỤC

- Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
- Phụ lục 2: Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết
- Phụ lục 3: Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được kiểm toán năm 2010, báo cáo tài chính kiểm toán năm 2011
- Phụ lục 4: Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2012



*Hà Nội, ngày tháng năm*

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

<b>TỔNG GIÁM ĐỐC</b>	<b>Nguyễn Mạnh Thắng</b>	<b>KẾ TOÁN TRƯỞNG</b>
	<b>TRƯỜNG BAN KIỂM SOÁT</b>	

<b>Ngô Hồng Quân</b>	<b>Nguyễn Mạnh Hà</b>	<b>Vũ Hồng Hạnh</b>
----------------------	-----------------------	---------------------

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

**Nguyễn Thị Thanh Hà**