

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN, TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN 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 SARA VIỆT NAM



**DESIGN YOUR LIFE VALUE®**

*(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103004132 do Phòng đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 12 tháng 04 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 06 ngày 02 tháng 01 năm 2007)*

### NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

#### TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

*(Đăng ký niêm yết số ... /ĐKNY do Giám đốc Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội cấp ngày ... tháng ... năm 2007)*

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

- 1. Trụ sở chính Công ty Cổ phần SARA Việt Nam**  
Địa chỉ: Phòng 205 Nhà A5 – Khu đô thị Đại Kim - Định Công - Quận Hoàng Mai - TP. Hà Nội  
Điện thoại: (84.4) 6413761  
Fax: (84.4) 6413757
- 2. Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam (IBS)**  
Địa chỉ: 306 Bà Triệu - Quận Hai Bà Trưng - TP. Hà Nội  
Điện thoại: (84.4) 9741865  
Fax: (84.4) 2780025
- 3. Chi nhánh Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh**  
Địa chỉ: Lầu 1 - Số 63 Phạm Ngọc Thạch - Phường 6 - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh  
Điện thoại: (84.8) 8209987  
Fax: (84.8) 8209981

#### **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ tên: Ông Nguyễn Thế Sơn  
Chức vụ: Giám đốc Công ty  
Điện thoại: (84.4) 6413761  
Fax: (84.4) 6413757

HÀ NỘI – THÁNG 12/2007

# **CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

*(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103004132 do Phòng đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 12 tháng 04 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 06 ngày 02 tháng 01 năm 2007)*

## **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

### **TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**

<b>Tên cổ phiếu:</b>	<b>Cổ phiếu Công ty Cổ phần SARA Việt Nam</b>
<b>Loại cổ phiếu:</b>	<b>Cổ phiếu phổ thông</b>
<b>Mệnh giá:</b>	<b>10.000 đồng/cổ phần</b>
<b>Tổng số lượng niêm yết:</b>	<b>1.000.000 cổ phần</b>
<b>Tổng giá trị niêm yết:</b>	<b>10.000.000.000 đồng</b>
<i>(tính theo mệnh giá)</i>	

#### **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

❖ **Công ty Kiểm toán và Định giá Việt Nam (VAE)**

- ❑ Tầng 11 Toà Nhà Sông Đà - Số 165 - Đường Cầu Giấy - Quận Cầu Giấy - TP. Hà Nội
- ❑ Điện thoại: (84.4) 2670490/91/92/93
- ❑ Fax: (84.4) 2670494

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN:**

❖ **Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam (IBS)**

- ❑ Trụ sở chính : 306 Bà Triệu - Quận Hai Bà Trưng - Thành phố Hà Nội
- ❑ Điện thoại: (84.4) 9741865
- ❑ Fax: (84.4) 2780025

❖ **Chi nhánh Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh**

- ❑ Lầu 1 - Số 63 Phạm Ngọc Thạch - Phường 6 - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh
- ❑ Điện thoại: (84.8) 8209987
- ❑ Fax: (84.8) 8209981

**MỤC LỤC**

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>1</b>
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ .....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP .....	1
3. RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH CÔNG NGHỆ THÔNG TIN .....	1
4. RỦI RO VỀ GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....	2
5. RỦI RO KHÁC .....	2
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>2</b>
1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....	2
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN .....	2
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>3</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....</b>	<b>3</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	3
1.1. Giới thiệu về Công ty .....	3
1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	4
1.3. Lĩnh vực đăng ký kinh doanh.....	7
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY.....	9
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY .....	11
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG.....	12
4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty (tính đến thời điểm 30/10/2007) .....	12
4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ (tính đến thời điểm 30/10/2007) .....	12
4.3. Cơ cấu cổ đông (tính đến thời điểm 30/10/2007).....	14
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ 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 ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....	14

6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	14
6.1. Giá trị dịch vụ qua các năm.....	14
6.2. Nguyên vật liệu .....	15
6.3. Chi phí .....	15
6.4. Trình độ công nghệ.....	17
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới .....	17
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ.....	19
6.7. Hoạt động marketing .....	19
6.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền .....	20
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết .....	20
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	24
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm gần nhất và 3 quý đầu năm 2007.....	24
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006.....	25
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	27
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	27
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	27
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.....	28
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	28
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....	28
9.2. Các chính sách đối với người lao động .....	29
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC .....	30
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	30
11.1. Các chỉ tiêu cơ bản .....	30
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	36
11.3. Giải thích một số chỉ tiêu tài chính.....	36
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG .....	38

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng .....	38
12.2. Sơ yếu lý lịch.....	38
13. TÀI SẢN .....	47
14. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TIẾP THEO .....	48
14.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 2 năm tới .....	48
14.2. Kế hoạch đầu tư sản xuất kinh doanh giai đoạn 2007 – 2009.....	51
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC....	57
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....	58
17. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	58
<b>V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....</b>	<b>58</b>
1. LOẠI CHỨNG KHOÁN.....	58
2. MỆNH GIÁ .....	58
3. TỔNG SỐ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT .....	59
4. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT HOẶC TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....	59
5. XẾP HẠNG TÍN NHIỆM .....	59
6. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ .....	59
<b>VI. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI .....</b>	<b>60</b>
<b>VII. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN .....</b>	<b>60</b>
<b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT .....</b>	<b>61</b>
1. TỔ CHỨC TƯ VẤN .....	61
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN .....	61
<b>IX. PHỤ LỤC .....</b>	<b>61</b>

## **NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**

### **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

#### **1. RỦI RO VỀ KINH TẾ**

Tốc độ tăng trưởng kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của mọi ngành nghề, đặc biệt trong lĩnh vực Công nghệ thông tin. Nền kinh tế càng tăng trưởng thì nhu cầu về Công nghệ thông tin càng nhiều. Theo Báo cáo định hướng phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2006 - 2010 của Chính phủ được trình bày tại phiên khai mạc kỳ họp thứ 9 - Quốc hội khóa XI, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua tương đối cao và ổn định, cùng với dự đoán từ 7.5% /năm đến 8.0%/năm ở các năm tiếp theo và sự kiện gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO sẽ càng đem lại nhiều cơ hội phát triển thành công cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này. Tuy nhiên hội nhập luôn đi cùng với cạnh tranh cũng sẽ đưa tới hàng loạt khó khăn và thách thức. Chính những điều kiện đó sẽ tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### **2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP**

Là một công ty cổ phần hoạt động dưới sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư cùng với hệ thống pháp luật chung, lại chịu sự quản lý ngành nên bất kỳ việc ban hành hoặc thay đổi chính sách, quy định mới, ... của Nhà nước, nhất là những điều chỉnh liên quan đến hoạt động của ngành đều có thể ảnh hưởng tới Công ty. Mặc dù trong những năm qua, Việt Nam đã cố gắng xây dựng và dần hình thành nên một môi trường pháp lý tương đối ổn định tiếp cận với nền kinh tế thị trường nhưng hành lang pháp lý của nước ta vẫn chưa thật sự hoàn chỉnh, cơ sở pháp lý cho các hoạt động trong lĩnh vực Công nghệ thông tin còn thiếu và khá nhiều bất cập. Những sự thay đổi về chiến lược và chính sách ưu đãi đối với ngành Công nghệ thông tin quốc gia cũng có thể sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trong tương lai, Luật Đầu tư có thể có những sửa đổi, bổ sung, thay thế để điều chỉnh hành vi của nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực CNTT với những ưu đãi về thuế, quyền sử dụng đất,... thì số lượng nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam sẽ ngày càng nhiều, gây áp lực cạnh tranh giành giật thị phần đối với Công ty.

Các chuẩn mực kế toán, kiểm toán mới đang từng bước xây dựng và hoàn chỉnh nên Công ty phải thường xuyên theo dõi, cập nhật để kịp thời áp dụng các quy định mới, đảm bảo công tác hạch toán theo đúng pháp luật.

Việc đăng ký niêm yết và huy động vốn trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn tương đối mới mẻ. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó nếu có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình giao dịch và giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

#### **3. RỦI RO ĐẶC THÙ NGÀNH CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

Trong quá trình hội nhập và phát triển kinh tế, cạnh tranh nội bộ ngành CNTT tin diễn ra tương đối gay gắt. Các sản phẩm, dịch vụ về CNTT lại có sự khác biệt không lớn, vòng đời

sản phẩm không nhiều và rất nhanh bị lỗi thời, lạc hậu, hơn nữa trước sức ép cạnh tranh với sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp nước ngoài đang tràn ngập thị trường ngày càng nhiều thì để tồn tại trong kinh doanh Công ty phải không ngừng đổi mới và sáng tạo, nâng cao sức cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó, do đặc thù của ngành CNTT phụ thuộc rất nhiều vào nguồn chất xám và năng lực của cán bộ công nhân viên, vai trò của người lao động trong Công ty rất quan trọng nên chỉ một số rủi ro nhỏ đem đến sự không ổn định trong bộ máy quản lý và nhân sự cũng sẽ tạo ra áp lực và ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### **4. RỦI RO VỀ GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

Giá của một loại cổ phiếu liên quan đến cung cầu của thị trường và mối quan hệ cung cầu này lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố mang tính kinh tế lẫn tâm lý của nhà đầu tư nên giá cổ phiếu của Công ty khi giao dịch trên thị trường chứng khoán cũng không nằm ngoài quy luật này.

#### **5. RỦI RO KHÁC**

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh, dịch bệnh, ...

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

### **1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT**

Ông <b>TRẦN KHẮC HÙNG</b>	Chức vụ: <b>Chủ tịch Hội đồng Quản trị</b>
Ông <b>NGUYỄN THẾ SƠN</b>	Chức vụ: <b>Giám đốc Công ty</b>
Ông <b>NGUYỄN ANH TUẤN</b>	Chức vụ: <b>Kế toán trưởng</b>
Bà <b>TRẦN THỊ HÀ</b>	Chức vụ: <b>Trưởng Ban kiểm soát</b>

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**

Đại diện theo pháp luật: Bà **PHẠM THỊ TUYẾT MAI**

Chức vụ: **Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công Thương Việt Nam**

*Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam (IBS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần SARA Việt Nam. 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 SARA Việt Nam cung cấp.*


**III. CÁC KHÁI NIỆM**

- Luật chứng khoán : Luật chứng khoán số 70/2006/QH XI được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006 quy định về chứng khoán và thị trường chứng khoán.
- UBCKNN : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- TTGDCK Hà Nội : Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
- Công ty : Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- Cổ phiếu : Cổ phiếu của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- HĐQT : Hội đồng quản trị
- BGĐ : Ban giám đốc
- BKS : Ban kiểm soát
- ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- CNTT : Công nghệ thông tin

**IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**

**1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN**

**1.1. Giới thiệu về Công ty**

Tổ chức niêm yết	:	<b>CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM</b>
Tên giao dịch	:	SARA VIETNAM JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	:	SARA., JSC
Lôgô	:	
Địa chỉ trụ sở chính	:	Phòng 205 - Nhà A5 - Khu đô thị Đại Kim - Định Công - Quận Hoàng Mai - Thành phố Hà Nội
Website	:	<a href="http://www.SARA.com.vn">http://www.SARA.com.vn</a>
Điện thoại	:	(04) 6413761 - 6414350
Fax	:	(04) 6413757
Vốn điều lệ	:	10.000.000.000 đồng



## **1.2. Quá trình hình thành và phát triển**

Bước vào những năm đầu tiên của thế kỷ 21, Công nghệ thông tin phát triển và trở thành nhân tố mới tạo nên những bước tiến đột phá trong nền kinh tế xã hội Việt Nam. Thị trường CNTT ngày càng được đánh giá cao và mang lại nhiều cơ hội phát triển thành công cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này. Nắm bắt xu thế phát triển đó, xác định vai trò tất yếu của CNTT đối với mọi lĩnh vực của nền kinh tế xã hội, ngày 12/04/2004, Công ty Cổ phần SARA Việt Nam đã chính thức được thành lập theo giấy đăng ký kinh doanh số 0103004132 do Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, với định hướng lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là nghiên cứu và phát triển công nghệ thông tin, trong đó trọng tâm là gia công và cung cấp các sản phẩm phần mềm, thiết kế website.

### ***Các mốc phát triển chủ yếu:***

#### **❖ Năm 2004:**

- Xây dựng Trung tâm phần mềm SARA Software nhằm cung cấp các sản phẩm phần mềm, dịch vụ hỗ trợ các giải pháp quản lý điều hành hoạt động của doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp có được một giải pháp quản lý mang tính khoa học cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh những thành quả đã thu được, SARA Software tiếp tục mở rộng hợp tác với Trung tâm SARA center nhằm cung cấp các dịch vụ như: Tư vấn, đào tạo, cung cấp các dịch vụ trực tuyến về CNTT, các giải pháp quản trị doanh nghiệp,...

- Khởi động hoạt động đầu tư xây dựng với các công trình: công trình Trường Trung học dân lập kỹ thuật Công nghệ Thành phố Vinh (5 tầng - đã được hoàn thành và chuyển giao đầu năm 2007); công trình Trung tâm thương mại Bắc Miền Trung (15 tầng), ...

#### **❖ Năm 2005:**

- SARA Việt Nam cho ra đời sản phẩm phần mềm kế toán “SARA Enterprise” - Đây là giải pháp tài chính kế toán hoàn thiện cho các doanh nghiệp, được xây dựng dựa trên những nghiệp vụ phát sinh trong thực tế, kết hợp với những chuẩn mực kế toán do Bộ Tài chính ban hành và luôn được cập nhật.

- Trở thành thành viên của Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam (VINASA), Hiệp hội khoa học Đông Nam Á, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

#### **❖ Năm 2006:**

- Thành lập Trung tâm V.A.S - Media, hoạt động chủ yếu là khai thác dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông với một hệ thống các sản phẩm dịch vụ như: dịch vụ về tin nhắn (dự đoán và bình chọn thể thao, lịch vạn sự, tra cứu địa chỉ ATM, tra cứu tên bài hát, từ điển, thông tin thị trường, kết bạn, báo giá, báo điểm thi, ...), dịch vụ về ứng dụng cho máy điện thoại di động (hình nền, tin nhắn hình, logo mạng, nhạc chuông đa âm, nhạc chuông đơn âm, phim, ảnh ứng dụng, trò chơi, v.v...), dịch vụ về thương mại di động (mua vé xem phim, đặt chỗ nhà hàng, khách sạn, vé máy bay, đặt chỗ du lịch, mua số xổ, xem phim trực tuyến .v.v...), nổi bật và hấp dẫn nhất là

hoạt động xây dựng và phát triển các trò chơi giải trí với truyền hình tương tác với mạng điện thoại di động như: Oản tù tì, Săn tài khoản vàng, Chàng bõm thông thái, Đường đua 100, Thần tài xông đất, Phúc Lộc Thọ, Truy tìm báu vật,..., những sản phẩm mang phong cách sáng tạo, trẻ trung và độc đáo.

Những đối tác lớn của V.A.S- Media là các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông lớn như VNPT, VIETTEL, VMS ... và hơn 20 Đài truyền hình trong cả nước như Đài truyền hình Hà Tây, Đài truyền hình Quảng Ninh, Đài truyền hình Huế, Đài truyền hình Nghệ An, Đài truyền hình Đà Nẵng và các Đài truyền hình Bình Dương, Đài truyền hình Đồng Nai, Đài truyền hình Cần Thơ,...

Năm 2006, V.A.S- Media có hơn 10 triệu lượt khách hàng là các thuê bao di động trong cả nước với doanh thu tương đối cao. Với bộ phận chăm sóc khách hàng luôn tận tình hướng dẫn khách hàng sử dụng các dịch vụ thông qua đường dây điện thoại nóng 1900555546 và 1900561286, mỗi ngày nhận được hàng trăm cuộc điện thoại gọi đến và giải quyết 100% các thắc mắc của khán giả.

- Trong năm 2006, thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 01/12/2006, Công ty đã tiến hành tăng vốn điều lệ từ 1.9 tỷ đồng lên 10 tỷ đồng dưới phương thức góp vốn cổ phần từ các cổ đông mới là cán bộ công nhân viên trong Công ty, đồng thời thực hiện việc chuyển đổi mệnh giá cổ phần từ 1.000.000 đồng/cổ phần chuyển thành 10.000 đồng/cổ phần. Với sự kiện này đã đánh dấu một mốc phát triển mới, mở rộng quy mô vốn và quy mô kinh doanh của Công ty.

### **❖ Năm 2007:**

- **Đầu năm 2007:** SARA Việt Nam tung ra thị trường phiên bản mới “**SARA Financials**” - phiên bản phần mềm kế toán đầu tiên có chức năng tích hợp với phần mềm của cơ quan thuế, tích hợp mã vạch, tích hợp với máy chấm công,... Có thể nói, SARA Financials 2007 là sản phẩm phần mềm cao cấp với đỉnh cao về công nghệ, tiện ích, bảo mật, giao diện thân thiện và áp dụng hệ thống nghiệp vụ mới. So với các phần mềm kế toán khác, SARA Financials nổi bật là một sản phẩm thuần Việt và có khả năng tùy biến cao.

SARA Financials chính là điểm nhấn quan trọng trong chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm phần mềm; đóng góp cho sự phát triển và khẳng định thương hiệu SARA trên thị trường.

- **Tháng 2/2007:** Ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh với **CPR Group** - một tập đoàn nổi tiếng của Nhật Bản. Phía Nhật Bản đã đầu tư vốn, nắm giữ 15% cổ phần và chính thức trở thành cổ đông của SARA Việt Nam. Theo đó, 2 bên sẽ hợp tác đầu tư trên nhiều lĩnh vực trong đó trọng tâm là tài chính, công nghệ và phát triển nguồn nhân lực. Với việc đầu tư này, CPR sẽ hỗ trợ SARA trong việc đào tạo nguồn nhân lực công nghệ thông tin, trước mắt là cung cấp cho các doanh nghiệp tại Nhật Bản và các dự án đầu tư của Nhật Bản tại Việt Nam. CPR cũng

sẽ giúp SARA xây dựng Công viên phần mềm tại Hà Tây và đẩy mạnh hợp tác trong lĩnh vực chuyển giao khoa học công nghệ, kết nối các nhà đầu tư Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam.

- **Tháng 4/2007:** Với mục tiêu tạo điều kiện cho các kỹ sư tương lai có thể thực hiện những ý tưởng táo bạo, kích thích khả năng sáng tạo của họ đồng thời tạo tiền đề cho sự phát triển chung của nền khoa học kỹ thuật quốc gia, SARA Việt Nam đã tài trợ chính thức cho 2 đội tuyển Robocon: đội SARA Center của trường Đại học Công nghệ - Đại học Quốc gia Hà Nội và đội SARA #BKV của trường Đại học Bách khoa Hà Nội. Hai đội tuyển đã thi đấu rất thuyết phục và lọt vào vòng chung kết cuộc thi Robocon toàn quốc năm 2007.

- **Ngày 13/6/2007:** SARA Việt Nam được UBND tỉnh Hà Tây cấp giấy phép đầu tư số 03111000082 cho dự án “**Trung tâm sản xuất phần mềm và sản xuất lắp ráp máy tính SARA**” tại điểm Cầu Nối - xã Vân Canh - huyện Hoài Đức - tỉnh Hà Tây (nằm trên đường đi Láng Hoà Lạc, cách Trung tâm Hội nghị quốc gia 5km) với tổng diện tích sử dụng là 15.000m<sup>2</sup>, tổng số vốn đầu tư là 45 tỉ đồng và quy mô sản xuất là 800 phần mềm/năm, 100.000 linh kiện máy tính/năm và 1.000.000 máy tính/năm, công trình dự kiến khởi công trong quý I năm 2008 và sẽ hoàn thành trong thời gian 3 năm. Đây được coi là công trình trọng điểm trong chiến lược phát triển lĩnh vực công nghệ thông tin của chính SARA Việt Nam trong đó bao gồm sản xuất gia công phần mềm, đào tạo, lắp ráp máy tính. Ngoài ra, hướng tới việc xúc tiến hợp tác quốc tế, SARA Việt Nam còn đầu tư xây dựng cao ốc bao gồm văn phòng, nhà ở cho các chuyên gia, cố vấn của Công ty, các nhà đầu tư nước ngoài.

- **Tháng 09/2007:** **Trung tâm đào tạo và phát triển Công nghệ thông tin SARA (SARA Center)** chính thức trở thành đơn vị trực thuộc SARA Việt Nam. Được thành lập trên cơ sở thực hiện chủ trương của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc đào tạo nguồn nhân lực CNTT và đưa CNTT áp dụng vào thực tiễn, SARA Center là kết quả hợp tác của Hiệp hội Phần mềm Việt Nam(VINASA), Viện nghiên cứu hỗ trợ và phát triển Nông Thôn và Hiệp hội khoa học Đông Nam Á tại Việt Nam.

Qua 6 năm hoạt động, hiện tại SARA Center là trung tâm đào tạo CNTT có uy tín, quy mô đào tạo, cơ sở vật chất và các chi nhánh đào tạo CNTT lớn ở khu vực miền Trung và miền Bắc. Trường đào tạo kỹ thuật viên trung cấp, chuyên viên, cử nhân công nghệ thông tin cho các tổ chức, cá nhân có nhu cầu. Từ khi thành lập, trường đã đào tạo được trên 3000 học viên CNTT với chuyên ngành phần cứng và phần mềm và đã được các tổ chức doanh nghiệp đánh giá cao về chất lượng đầu ra. Khoảng 80% học viên tốt nghiệp trở thành thành viên của các công ty, doanh nghiệp lớn cũng như trong các tổ chức, sở, ban, ngành Nhà nước. Hiện nay, với đội ngũ giảng viên giàu kinh nghiệm của các trường đại học, Viện nghiên cứu cùng cơ sở vật chất khang trang, hiện đại trường trở thành nơi đào tạo nhân tài về CNTT cho cả nước.

Quá trình hình thành và phát triển của SARA Việt Nam dựa trên cơ sở những nền tảng vững chắc, từ khi còn hoạt động ở quy mô nhỏ đến khi phát triển đến tầm cỡ lớn hơn. Cùng với sự phát triển đó, khả năng quản lý và các nguồn lực luôn được chuẩn bị và hoạch định để đáp ứng tốt yêu cầu đảm bảo phát triển bền vững và tối ưu hoạt động của Công ty. Để thay thế mô

hình quản lý tác nghiệp đối với công ty kinh doanh nhỏ, mô hình quản lý chiến lược được áp dụng cho phù hợp với một công ty cổ phần. Với phương pháp quản lý chiến lược, hàng năm các chiến lược được ban hành cụ thể như là sự định hướng và phương châm cho các phương pháp hành động của các nhà quản lý và các nhân viên trong công việc.

Với phương châm “Đón đầu công nghệ” và tầm nhìn chiến lược đúng đắn cùng sự nỗ lực không ngừng của Ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty, thời gian qua SARA Việt Nam đã có những bước phát triển nhanh, an toàn và hiệu quả với những thành tích đáng khích lệ, khẳng định một thương hiệu Việt trẻ năng động và sáng tạo.

- ✚ Bằng khen về thành tích đào tạo và phát triển CNTT (2004) do Hiệp hội khoa học Đông Nam Á trao tặng.
- ✚ Bằng khen về thành tích đào tạo và phát triển CNTT (2004) của Trung ương Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh.
- ✚ Huy chương “Vi thể hệ trẻ” (2005, 2006, 2007) của Trung ương Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh.
- ✚ Đạt giải nhất cuộc thi viết phần mềm đào tạo CNTT trực tuyến dành cho thanh niên nông thôn Việt Nam 2005.
- ✚ Huy chương danh dự 2006 do Trung ương Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh trao tặng.
- ✚ Công nhận danh hiệu Công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc của Công đoàn Quận Hoàng Mai năm 2005, 2006, 2007.
- ✚ Cúp vàng sản phẩm Việt uy tín và chất lượng - do hiệp hội doanh nghiệp vừa & nhỏ và mạng truyền thông thương mại điện tử trao tặng năm 2006.
- ✚ Cúp vàng “Văn hóa doanh nhân Việt Nam 2007” của Trung tâm Văn hóa doanh nhân Việt Nam trao tặng Chủ tịch Hội đồng quản trị Trần Khắc Hùng.
- ✚ Danh hiệu “Nhà quản lý giỏi 2007” của Liên đoàn Lao động Việt Nam trao tặng Giám đốc Nguyễn Thế Sơn, ...

### **1.3. Lĩnh vực đăng ký kinh doanh**

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103004132 do Phòng đăng ký kinh doanh- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, thay đổi lần thứ 06 ngày 02/01/2007, ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

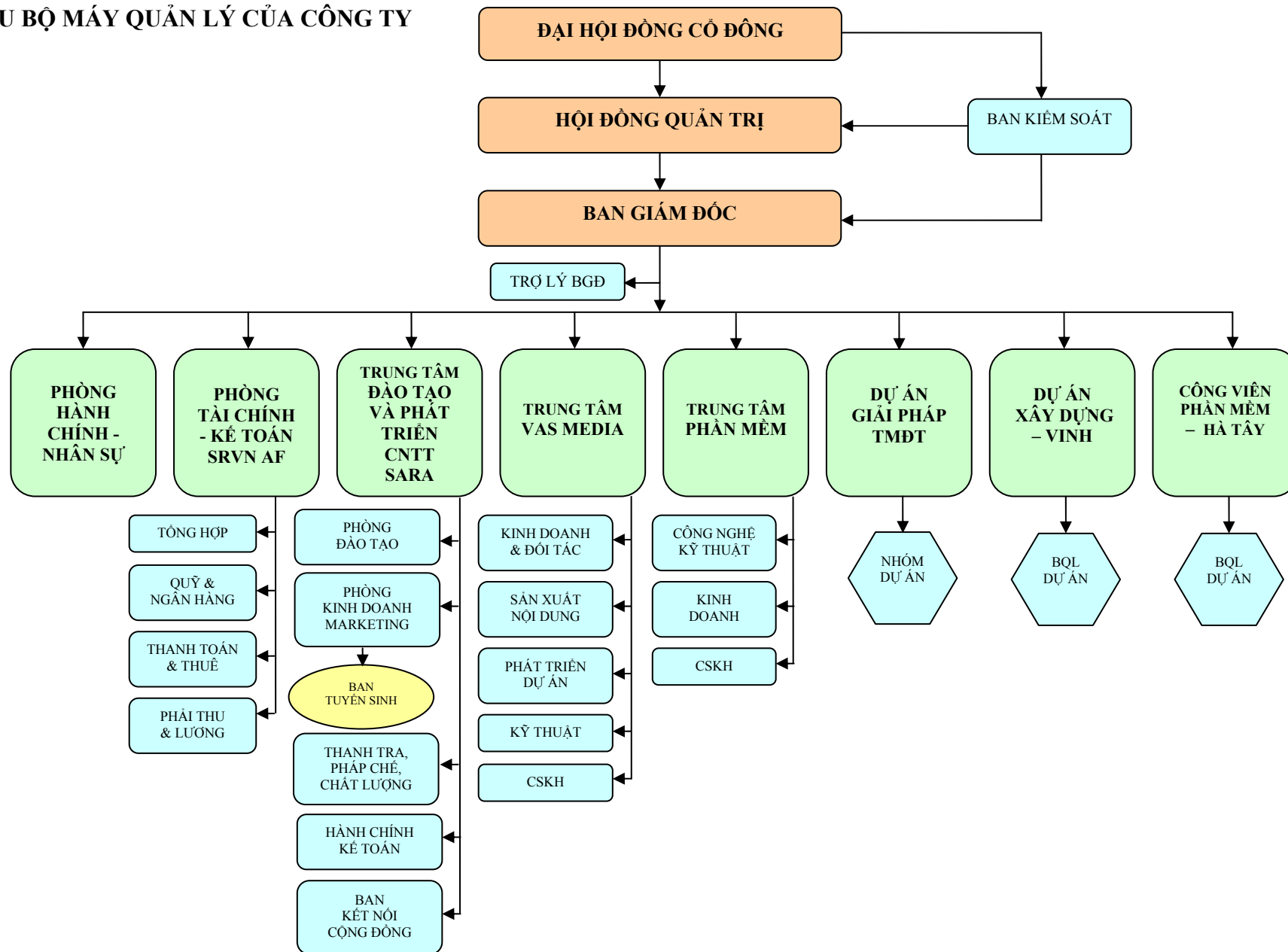
- Buôn bán hàng tạp phẩm, điện tử, tin học, thiết bị vật tư, phương tiện vận tải và hàng vải sợi may mặc;
- Sản xuất, buôn bán vật liệu xây dựng và hàng trang trí nội thất;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Dịch vụ ăn uống, giải khát; kinh doanh khách sạn (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);

- Lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế;
- Vận tải hàng hoá, vận chuyển hành khách;
- Tư vấn về chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực điện tử, tin học;
- Sản xuất phần mềm vi tính;
- Kinh doanh bất động sản (không bao gồm hoạt động tư vấn về giá đất);
- Dịch vụ cho thuê nhà, cho thuê văn phòng;
- Dịch vụ giới thiệu việc làm trong nước (không bao gồm giới thiệu, tuyển chọn, cung ứng nhân lực cho các doanh nghiệp có chức năng xuất khẩu lao động);
- Đào tạo, dạy nghề ngoại ngữ, tin học, kỹ thuật viên công nghệ thông tin, chuyên viên công nghệ thông tin, kế toán máy, cơ khí (chỉ hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép);
- Tư vấn du học;
- Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp và giao thông, thủy lợi;
- Tư vấn đầu tư (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình);
- In và các dịch vụ liên quan đến in (trừ lĩnh vực Nhà nước cấm);
- Khảo sát xây dựng các công trình giao thông đường bộ;
- Sản xuất, lắp ráp máy tính, các thiết bị viễn thông;
- Các dịch vụ về tin học;
- Sản xuất phim kỹ xảo cho quảng cáo;
- Sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng máy vi tính và các thiết bị ngoại vi khác;
- Đại lý kinh doanh dịch vụ Internet;
- Dịch vụ quảng cáo trên mạng Internet;
- Sản xuất và buôn bán linh kiện, thiết bị điện dân dụng;
- Lắp đặt mạng LAN, WAN;
- Đại lý cung cấp các dịch vụ bưu chính viễn thông;
- Dịch vụ cung cấp thông tin thị trường (trừ loại thông tin Nhà nước cấm, dịch vụ điều tra);
- Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng thông tin di động;
- Đại lý kinh doanh game (trò chơi trực tuyến);
- Đại lý phát triển dịch vụ ADSL;
- Kinh doanh các dịch vụ giải trí truyền hình, báo chí;
- Sản xuất phim ảnh, chương trình phát thanh, truyền hình;
- Kinh doanh, khai thác dịch vụ truyền thông;
- Xây dựng cơ sở hạ tầng mạng viễn thông.

**2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY**

Công ty Cổ phần SARA Việt Nam thiết lập cơ cấu tổ chức phù hợp với đặc điểm tình hình kinh doanh, bao gồm cả cơ chế trao đổi thông tin nội bộ, rõ ràng và phân công các cán bộ với quyền hạn và trách nhiệm xác định để duy trì, xem xét và cải tiến liên tục hệ thống quản trị SARA Việt Nam nhằm triển khai có hiệu lực các chính sách và đạt được các mục tiêu đề ra.

**CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY**



### **3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY**

Công ty Cổ phần SARA Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo mô hình công ty cổ phần với cơ cấu bộ máy quản lý như sau:

#### **Đại hội đồng cổ đông:**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, bao gồm các Cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng cổ đông thực hiện các nhiệm vụ và quyền hạn theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty như phê duyệt báo cáo quyết toán, quyết định chào bán cổ phần, cổ tức được trả; quyết định giải pháp đầu tư, phát triển thị trường, tiếp thị, công nghệ, quyết định các khoản đầu tư có trị giá lớn hơn 50% giá trị tài sản của Công ty, bầu Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát,...

#### **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty trừ các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông như: quyết định tổ chức, chiến lược phát triển; phê duyệt các chính sách, mục tiêu và kế hoạch kinh doanh của SARA Việt Nam; trình Đại hội đồng cổ đông báo cáo quyết toán, quyết định chào bán cổ phần, cổ tức được trả; quyết định các khoản đầu tư có giá bằng hoặc nhỏ hơn 50% giá trị tài sản của Công ty, ...

#### **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc Công ty trong việc quản lý và điều hành Công ty; kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty và thực hiện các công việc khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

#### **Ban Giám đốc**

Ban Giám đốc thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị, chịu trách nhiệm điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

#### **Các phòng, ban chức năng và bộ phận trực thuộc**

**Phòng Tài chính - Kế toán:** Tham mưu giúp Ban lãnh đạo Công ty xây dựng chiến lược, lập kế hoạch tài chính, chỉ đạo, quản lý công tác tài chính và hạch toán kế toán nhằm bảo toàn và phát triển tốt nhất nguồn lực của toàn Công ty; thực hiện chức năng quản lý tài chính theo quy định hiện hành.

**Phòng Hành chính - Nhân sự:** Tham mưu giúp Ban lãnh đạo Công ty chỉ đạo, điều hành, quản lý công tác hành chính, quản trị, pháp chế, văn thư lưu trữ; xây dựng chiến lược và kiểm soát các hoạt động đảm bảo cơ sở vật chất và môi trường làm việc của Công ty; lập kế hoạch và quản lý hoạt động nhân sự trong Công ty, ...



*Các bộ phận khác trực thuộc Công ty:* Tổ chức quản lý, lập kế hoạch và thực hiện các hoạt động trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn theo lĩnh vực được giao cho từng bộ phận, đảm bảo sự phù hợp với hệ thống quản trị của SARA Việt Nam.

#### **4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG**

##### **4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty (tính đến thời điểm 30/10/2007)**

<b>TT</b>	<b>Tên cổ đông</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>Số cổ phần nắm giữ</b>	<b>Tỷ trọng</b>
1	Trần Khắc Hùng	Số 14 dãy C3 – Khu tập thể Cục TTLL – Định Công – Hoàng Mai – Hà Nội	300.000	30,00%
2	Công ty CPR International	Nhật Bản	150.000	15,00%
3	Trần Thị Hương	Định Công - Hoàng Mai - Hà Nội	127.410	12,74%
<b>Tổng cộng</b>			<b>577.410</b>	<b>57,74%</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

##### **4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ (tính đến thời điểm 30/10/2007)**

<b>TT</b>	<b>Tên cổ đông</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>Số cổ phần nắm giữ</b>	<b>Tỷ trọng</b>
1	Trần Khắc Hùng	Số 14 dãy C3 – Khu tập thể Cục TTLL – Định Công – Hoàng Mai – Hà Nội	300.000	30,00%
2	Nguyễn Thế Sơn	Mê Linh – Vĩnh Phúc	30.000	3,00%
<b>Tổng cộng</b>			<b>330.000</b>	<b>33,00%</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

*Tại Khoản 5 Điều 84 Luật Doanh nghiệp (có hiệu lực từ ngày 01/07/2006) quy định: trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, 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. Trong trường hợp này, cổ đông dự định chuyển nhượng cổ phần không có quyền biểu quyết về việc chuyển nhượng các cổ phần đó và người nhận chuyển nhượng đương nhiên trở thành cổ đông sáng lập của Công ty.*

Sau thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ.

Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu từ ngày 12/04/2004, như vậy, việc hạn chế chuyển nhượng của các cổ đông sáng lập sẽ hết hiệu lực kể từ ngày 12/04/2007.

Theo đó, tại thời điểm thành lập Công ty Ông Phạm Hải Ninh là cổ đông sáng lập nắm giữ 95 cổ phần với mệnh giá 1.000.000 đồng/cổ phần, tương ứng với phần vốn 95.000.000 đồng. Ngày 01/12/2006, ĐHĐCĐ Công ty đã thông qua việc chuyển nhượng 45 cổ phần (tương ứng với phần vốn 45.000.000 đồng) thuộc sở hữu của ông Phạm Hải Ninh cho một cổ đông sáng lập khác là ông Nguyễn Thế Sơn. Còn lại tính từ thời điểm 22/12/2006, ông Phạm Hải Ninh nắm giữ 5.000 cổ phần với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, tương ứng với phần vốn 50.000.000 đồng, số cổ phần này ông Phạm Hải Ninh lại tiếp tục chuyển nhượng cho các cổ đông khác với sự thông qua của ĐHĐCĐ Công ty ngày 10/01/2007, nên tại thời điểm 30/10/2007 tổng số cổ phần thuộc sở hữu của ông Phạm Hải Ninh là bằng không. Cụ thể:

- Chuyển 1.000 cổ phần cho ông Đặng Văn Tuấn – ngày 28/02/2007.
- Chuyển 2.000 cổ phần cho ông Trần Công Liên – ngày 28/02/2007.
- Chuyển 2.000 cổ phần cho ông Hoàng Minh Anh – ngày 03/03/2007.

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103004132 do Phòng đăng ký kinh doanh- Sở Kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp, thay đổi lần thứ 06 ngày 02/01/2007, ông Trần Khắc Hùng là cổ đông sáng lập nắm giữ 510.000 cổ phần, mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Ngày 14/04/2007, ông Trần Khắc Hùng đã chuyển nhượng 127.410 cổ phần ban đầu thuộc sở hữu của mình cho em gái là bà Trần Thị Hương, do đó tại thời điểm 30/10/2007 bà Trần Thị Hương nắm giữ 127.410 cổ phần, tương ứng với 12,74% vốn điều lệ của Công ty. Ngoài ra 82.590 cổ phần chênh lệch còn lại của ông Trần Khắc Hùng tính đến hết ngày 30/10/2007 chính là số cổ phần ông Trần Khắc Hùng đã chuyển nhượng cho các cổ đông thiểu số khác theo quy định của pháp luật.

Ngày 7/2/2007, ông Nguyễn Thế Sơn đã nhận chuyển nhượng từ bà Nguyễn Thị Huệ 10.000 cổ phần, mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Nâng tổng số lượng cổ phần sở hữu của ông Nguyễn Thế Sơn đến thời điểm 30/10/2007 lên 30.000 cổ phần.

**4.3. Cơ cấu cổ đông (tính đến thời điểm 30/10/2007)**

TT	Danh mục	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông	
					Tổ chức	Cá nhân
<b>1</b>	<b>Cổ đông nhà nước</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>2</b>	<b>Cổ đông bên trong</b>					
	- Hội đồng quản trị	330.000	33%	2	0	2
	- Ban Giám đốc (*)	30.000	3,00%	1	0	1
	- Cán bộ công nhân viên	900	0,09%	4	0	4
<b>3</b>	<b>Cổ đông bên ngoài</b>					
	- Trong nước	519.100	51,91%	98	0	98
	- Nước ngoài	150.000	15,00%	1	1	0
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.000.000</b>	<b>100</b>	<b>105</b>	<b>1</b>	<b>104</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

(\*) Khi tính tổng cộng, không tính 01 cổ đông là thành viên Ban Giám đốc đã được liệt kê trong mục Hội đồng quản trị.

**5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ 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 ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

KHÔNG CÓ

**6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

**6.1. Giá trị dịch vụ qua các năm**

Công ty hiện có các nhóm dịch vụ chính là: xây dựng, phần mềm, dịch vụ truyền thông, giáo dục và các dịch vụ khác với cơ cấu doanh thu của các nhóm trong các năm 2005, 2006 và ba quý đầu năm 2007 như sau:

Lĩnh vực	Năm 2005		Năm 2006		01/01/2007 - 30/09/2007	
	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)
Xây dựng	3.900.204.002	85,48	8.008.585.437	41,54	227.215.626	5,14
Phần mềm	225.286.818	4,93	7.678.600.000	39,83	1.210.473.000	27,37
Dịch vụ truyền thông và các dịch vụ khác	437.472.888	9,59	3.592.408.086	18,63	2.985.736.818	67,49
<b>Cộng</b>	<b>4.562.963.708</b>	<b>100</b>	<b>19.279.593.523</b>	<b>100</b>	<b>4.423.425.444</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

## 6.2. Nguyên vật liệu

Với đặc thù hoạt động kinh doanh đa ngành nghề, lĩnh vực, nguồn nguyên vật liệu mà Công ty sử dụng cũng khá phong phú. Từ nguyên vật liệu xây dựng như sắt thép, gạch, đá, ... đến các loại dây dẫn điện, và các nguyên vật liệu khác phục vụ cho hoạt động cung cấp phần mềm, dịch vụ truyền thông,... Các nguồn nguyên vật liệu này chủ yếu được Công ty mua từ các nhà cung cấp lớn, có uy tín trên thị trường trong nước, với giá cả hợp lý, chất lượng ổn định, đảm bảo đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Công ty.

## 6.3. Chi phí

Cơ cấu giá vốn và chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm 2005, 2006 và ba quý đầu năm 2007 được trình bày trong bảng sau:

*Cơ cấu giá vốn giai đoạn 2005 – 2007*

Lĩnh vực	Năm 2005		Năm 2006		01/01/2007 - 30/09/2007	
	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)
Xây dựng	2.815.860.616	99,44	7.986.091.434	66,16	227.215.626	15,99
Phần mềm	5.375.045	0,19	2.885.526.305	23,90	30.259.461	2,13
Dịch vụ truyền thông và các dịch vụ khác	10.437.523	0,37	1.199.492.893	9,94	1.163.885.911	81,88
<b>Cộng</b>	<b>2.831.673.184</b>	<b>100</b>	<b>12.071.110.632</b>	<b>100</b>	<b>1.421.360.998</b>	<b>100</b>

*Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh giai đoạn 2005 - 2007*

Chỉ tiêu	Năm 2005		Năm 2006		01/01/2007 - 30/09/2007	
	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (vnd)	Tỷ trọng (%)
Giá vốn hàng bán	2.831.673.184	63,01	12.071.110.632	80,10	1.421.360.998	37,70
Chi phí bán hàng	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Chi phí quản lý DN	1.225.023.463	27,26	1.894.986.045	12,58	1.712.998.456	45,43
Chi phí tài chính	437.062.968	9,72	1.102.878.221	7,32	239.385.146	6,35
Chi phí khác	600.000	0,01	-	0,00	396.837.333	10,52
<b>Tổng</b>	<b>4.494.359.615</b>	<b>100</b>	<b>15.068.974.898</b>	<b>100</b>	<b>3.770.581.933</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

Chi phí năm 2006 có sự gia tăng mạnh so với năm 2005. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty đã đầu tư thêm vốn, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh ở cả ba lĩnh vực: xây dựng, phần mềm, dịch vụ truyền thông và các dịch vụ khác. Đánh giá về hiệu quả sử dụng chi phí thông qua chỉ tiêu tỷ lệ chi phí trên doanh thu thuần ta thấy:

*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	% tăng giảm năm 2006 so với 2005	01/01/2007 - 30/09/2007
Doanh thu thuần	4.562.963.708	19.279.593.523	322,52%	4.423.425.444
Tổng chi phí	4.494.359.615	15.068.974.898	235,29%	3.770.581.933
Tỷ lệ chi phí/ Doanh thu thuần	98,49%	78,16%	- 20,64%	85,24%

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

Trong năm 2006 cả doanh thu thuần và tổng chi phí đều tăng so với năm 2005. Tuy nhiên doanh thu đạt tốc độ tăng nhanh hơn nhiều tốc độ tăng của tổng chi phí (doanh thu thuần

tăng với tỷ lệ 322,52% trong khi tổng chi phí tăng 235,29%). Đó chính là nguyên nhân làm cho tỷ lệ chi phí trên doanh thu thuần năm 2006 giảm tương ứng với tỷ lệ 20,64% so với năm 2005. Điều này chứng tỏ để tạo ra một đồng doanh thu thuần năm 2006 Công ty chỉ phải bỏ ra ít đồng chi phí hơn năm 2005, cũng có nghĩa là một đồng chi phí bỏ vào kinh doanh năm 2006 đã tạo ra hiệu quả cao hơn so với năm 2005.

Trong ba quý đầu năm 2007, tỷ lệ chi phí trên doanh thu thuần đạt 85,24%, như vậy để tạo ra 100 đồng doanh thu thuần Công ty đã phải chi 85,24 đồng chi phí. Mặc dù con số này có cao hơn năm 2006 song không có nghĩa hiệu quả kinh doanh năm 2007 giảm sút. Sở dĩ là do doanh thu mới chỉ tính đến hết 30/09/2007, trong khi một số khoản chi phí đã chi ra nhưng chưa được ghi nhận doanh thu ngay tại cùng thời điểm này. Nếu đánh giá chung thì trong thời gian qua Công ty cũng đã có nhiều cố gắng trong việc gia tăng doanh thu và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### **6.4. Trình độ công nghệ**

Là một doanh nghiệp hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực công nghệ thông tin do đó vấn đề công nghệ cũng luôn giữ một vị trí then chốt trong quá trình quản lý và tổ chức hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty đã và đang sử dụng công nghệ quản lý tiên tiến và hiện đại, mang đậm phong cách quản lý hiệu quả từ các nước tiên tiến để có thể theo dõi, đánh giá được năng lực làm việc của từng cá nhân, từng phòng ban chuyên môn và kịp thời giải quyết các vấn đề phát sinh, đồng thời Công ty cũng áp dụng các công nghệ cao của Nhật Bản trong các dự án sản xuất.

Đối với mảng đào tạo về công nghệ thông tin, Công ty rất quan tâm đến việc trang bị đầy đủ các thiết bị tiên tiến để giảng dạy và học tập như các phần mềm xử lý giáo án dạy học, phần mềm quản lý học sinh, các máy vi tính, máy chiếu và nhiều thiết bị hiện đại khác.

Trong lĩnh vực xây dựng, Công ty cũng đã và đang không ngừng nâng cao năng lực thi công để có thể xây dựng được các công trình quy mô lớn, kỹ thuật thi công phức tạp như cao ốc cao tầng, văn phòng, nhà xưởng, chủ động trong công tác thi công,...

#### **6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới**

Trong thời gian qua, Công ty đã không ngừng nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ. Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty chủ yếu thuộc các lĩnh vực phần mềm, truyền thông và xây dựng. Cụ thể:

##### **Phần mềm:**

- Công ty đang nghiên cứu và phát triển sản phẩm công nghệ WEB 2.0 nhằm cung cấp giải pháp hoàn hảo cho việc quản trị và cập nhật nội dung thông tin cho website, bao gồm cả việc đưa nội dung thông tin và loại bỏ nội dung thông tin của website. Điều này đảm bảo cho việc cập nhật một cách dễ dàng, nhanh chóng, giúp cho website của doanh nghiệp luôn đảm bảo tính chính xác, phù hợp và cập nhật theo thời gian.

WEB 2.0 là giải pháp công nghệ Web chuyên nghiệp phục vụ các nhu cầu:

- ✚ Quản lý nội dung của Website (Web Content Management)
- ✚ Giao lưu cộng đồng và hoạt động tác nghiệp (Online Community)
- ✚ Thương mại điện tử (E-Commerce)

- Đầu năm 2007, SARA Việt Nam tung ra phiên bản mới “SARA Financials”- giải pháp tài chính kế toán hoàn thiện cho các doanh nghiệp, được xây dựng dựa trên những nghiệp vụ phát sinh trong thực tế kết hợp với những chuẩn mực kế toán mới nhất do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành. SARA Financials 2007 trợ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, giảm thiểu chi phí, đẩy mạnh công tác hoạt động sản xuất kinh doanh. Version 1 – QĐ15 là phiên bản sử dụng chế độ báo cáo theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Bảng thuyết minh báo cáo tài chính, Bảng cân đối số phát sinh, Sổ chi tiết các tài khoản,...

- Bên cạnh đó, SARA Việt Nam cũng đang triển khai nghiên cứu sản phẩm E-management - đây cũng là một hệ thống quản trị doanh nghiệp hữu tuyến có khả năng hỗ trợ công tác quản lý của mỗi doanh nghiệp rất cao, tiết kiệm chi phí, thuận tiện trong sử dụng.

Một doanh nghiệp trong thời điểm hiện tại muốn hoạt động hiệu quả và phát triển vững chắc thì rất cần có sự hỗ trợ của CNTT mà cụ thể là các sản phẩm phần mềm ứng dụng. Việc đưa vào khai thác các sản phẩm, dịch vụ kể trên là phù hợp với xu thế của thị trường, đáp ứng được nhu cầu cấp bách trong việc ứng dụng CNTT của mỗi doanh nghiệp.

Bên cạnh việc nâng cấp chất lượng sản phẩm và sản xuất nhiều sản phẩm mới với sự đa dạng về thiết kế, SARA Việt Nam cũng đã và đang chú trọng hơn nữa đối với khâu chăm sóc, hỗ trợ khách hàng bằng nhiều hình thức khác nhau như: dịch vụ bảo hành thường niên, khuyến mãi theo dòng các sự kiện, tuyên truyền quảng bá trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng,...

### **Truyền thông tin nhắn SMS**

Với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, Công ty luôn nghiên cứu, tìm tòi, nhạy bén phát hiện nhu cầu của khách hàng để tạo ra các dịch vụ hữu ích cũng như có các giải thưởng hấp dẫn khách hàng để họ ngày càng quan tâm nhiều hơn tới các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng do Công ty cung cấp.

### **Đào tạo**

Khởi đầu với các chuyên ngành đào tạo CNTT, Trung tâm đào tạo và phát triển CNTT SARA - SARA Center còn tích cực nghiên cứu mở rộng liên kết các chương trình đào tạo về ngoại ngữ, CNTT, chứng chỉ kế toán quốc tế, chứng chỉ kiểm toán quốc tế với các trường Đại học ở Malaysia, Nhật bản,...

**Xây dựng**

Công ty đã và đang tăng cường nghiên cứu đầu tư xây dựng các mô hình: trung tâm xúc tiến thương mại, trường đào tạo, chung cư, văn phòng,...

**Các dự án liên doanh:**

Công ty luôn luôn tìm các đối tác để liên doanh sản xuất khẩu các sản phẩm có lợi thế thương mại ra nước ngoài như: Xuất khẩu bột nhang sang Ấn Độ,...

**6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ**

Hiện tại, Công ty đã và đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000. Bên cạnh đó, trong mỗi mảng kinh doanh Công ty lại áp dụng những quy định mang tính chất đặc thù, phù hợp với từng lĩnh vực nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện và kiểm tra, đảm bảo chất lượng các sản phẩm và dịch vụ cung cấp.

- Với ngành đào tạo: Công ty tổ chức hoạt động đào tạo theo tiêu chuẩn của Bộ Giáo dục và theo các giáo trình VIFOTECH của Nhật.
- Với ngành xây dựng: Quy trình thi công xây lắp của Công ty luôn luôn được kiểm tra chặt chẽ bởi giám sát chủ đầu tư, giám sát tư vấn thi công và giám sát của đơn vị thi công. Hồ sơ nghiệm thu, bàn giao các hạng mục công trình luôn luôn được chú trọng, phù hợp với các quy định của Nhà nước ban hành. Trong đó:

- ✚ Về lĩnh vực thiết kế: Công ty có thể tự thiết kế hoặc thuê các đơn vị tư vấn thiết kế các mẫu nhà thuộc các Dự án của Công ty đảm bảo các tiêu chuẩn, quy phạm kỹ thuật của Nhà nước quy định.
- ✚ Về lĩnh vực thi công: Công ty tự thi công hoặc đấu thầu để chọn các đơn vị thi công đủ năng lực để thực hiện các hợp đồng thi công xây lắp của Công ty, mời các đơn vị tư vấn giám sát uy tín để theo dõi các đơn vị thi công nhằm thực hiện tốt nhất các sản phẩm do Công ty cung cấp.

**6.7. Hoạt động marketing**

Với mục tiêu cho từng ngành hoạt động, Công ty luôn lựa chọn phương pháp quảng bá tiếp thị phù hợp để thương hiệu SARA luôn được nhận dạng là một thương hiệu mạnh, trong đó có thể kể đến như: quảng cáo qua các phương tiện thông tin đại chúng, khuyến khích cán bộ công nhân viên tham gia các trò chơi mang tính quốc gia (như tham gia trò chơi "Hành khách cuối cùng" trên VTV3), tài trợ cho các học sinh sinh viên ở một số trường với các chương trình học bổng (như: Trường Đại học CNTT trực thuộc Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh), tài trợ cho một số cuộc thi quốc gia cho học sinh sinh viên (Chương trình Robocon của Đại học Bách Khoa), tài trợ một số giải bóng đá (giải bóng đá sinh viên "Tứ Hùng", đội bóng đá Quân khu 4, ...),... Với việc làm này SARA Việt Nam đã và đang gây được hình ảnh tốt đối với mọi khách hàng, lượng khách hàng biết đến và ký kết hợp đồng mua sản phẩm dịch vụ ngày càng nhiều, sự hài lòng đối với các sản phẩm dịch vụ của Công ty cũng không ngừng gia tăng.



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

Nhãn hiệu hàng hóa và thương hiệu luôn là một vấn đề được Công ty đặc biệt quan tâm. Trong thời gian qua Công ty đã đăng ký nhãn hiệu hàng hóa và chú trọng việc xây dựng, giữ vững thương hiệu trên thị trường. Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 77856 theo quyết định số 13147/QĐ - SHTT ngày 18/12/2006, có hiệu lực mười năm tính từ ngày được cấp và có thể gia hạn thêm. Nhãn hiệu đã đăng ký của Công ty như sau:

**6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**

Từ khi bắt đầu hoạt động đến nay, các khách hàng chủ yếu của Công ty là cán bộ công chức các cơ quan, các công ty chuyên ngành xây dựng, các công ty sản xuất kinh doanh các ngành nghề về máy móc thiết bị, thương mại, dịch vụ,... Những hợp đồng lớn mà Công ty đang thực hiện hoặc đã được ký kết có thể được kể đến như sau:

*Đơn vị tính: đồng*

<b>TT</b>	<b>Khách hàng</b>	<b>Nội dung hợp đồng</b>	<b>Thời hạn thực hiện hợp đồng</b>	<b>Giá trị hợp đồng</b>
1	Công ty dịch vụ viễn thông - Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam	Hợp đồng hợp tác khai thác và cung cấp các dịch vụ nội dung trên mạng thông tin - Ký ngày 13/10/2006	Vô thời hạn	Thực hiện ghi nhận theo doanh số thực hiện theo tháng
2	Công ty thông tin di động (VMS)	Hợp đồng hợp tác khai thác và cung cấp các dịch vụ nội dung trên mạng thông tin - Ký ngày 08/06/2006	Vô thời hạn	Thực hiện ghi nhận theo doanh số thực hiện theo tháng
3	Tổng công ty viễn thông Quân đội	Hợp đồng hợp tác khai thác và cung cấp các dịch vụ nội dung trên mạng thông tin - Ký ngày 01/07/2006	Vô thời hạn	Thực hiện ghi nhận theo doanh số thực hiện theo tháng

4	Công ty Tư vấn Công nghệ, thiết bị và kiểm định xây dựng - Bộ Xây dựng	Hợp đồng thiết kế kỹ thuật và lập dự toán công trình: Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung - Ký ngày 22/05/2004	Thời hạn 4 tháng kể từ khi Công ty Tư vấn Công nghệ, thiết bị và kiểm định xây dựng - Bộ Xây dựng cung cấp đủ tài liệu.	929.775.000 đồng
5	Công ty Xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta	Hợp đồng thi công xây dựng toàn bộ phần cọc khoan nhồi theo thiết kế- Ký ngày 12/04/2005	Thời hạn 120 ngày từ khi bắt đầu thực hiện	15.660.725.556 đồng
6	Văn phòng đại diện - Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI)	Hợp đồng hợp tác kinh doanh (B.O.T) thực hiện xây dựng khai thác và chuyển giao khu Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung tại khu đất do UBND tỉnh Nghệ An cấp cho phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam tại Đại lộ 3-2 Thành phố Vinh - Nghệ An với tổng diện tích : 8.047 m <sup>2</sup> - Ký ngày 08/05/2004	Thời hạn 2 năm từ khi bắt đầu thực hiện	Phân chia theo tỷ lệ 1:9 (diện tích sử dụng hoặc giá trị xây dựng) với tổng dự toán : 94.276.512.000 đồng (phát sinh tăng theo dự toán mới 116tỷ: theo 2 hạng mục: “Nhà trưng bày sản phẩm” - dự toán: 33tỷ và “Chung cư cao cấp và văn phòng cho thuê” - dự toán: 83tỷ)
7	Hợp đồng 3 bên – Công ty CP XD & TM Đại Hùng (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua dây điện - Ngày 01/08/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế

**BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

	SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)			
8	Hợp đồng 3 bên – Công ty CP VLXD Miền Trung (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua xi măng - Ngày 15/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế
9	Hợp đồng 3 bên – Công ty TNHH Trường Hưng (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua đá - Ngày 15/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế
10	Hợp đồng 3 bên – Công ty SXKDVLXD Quang Giang (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua gạch - Ngày 09/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế
11	Hợp đồng 3 bên – Công ty TNHH Long Minh (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): Ký kết mua đá - Ngày 09/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế

12	Hợp đồng 3 bên – DNCB Mộc dân dụng, mộc xây dựng Phan Đình Nam (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua gỗ - Ngày 12/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế
13	Hợp đồng 3 bên – Cty CP Hùng Hưng (Bên Bán) – Công ty CP Đầu tư XD SARA 425 (bên mua) – Công ty SARA Việt Nam (Bên bảo lãnh thanh toán)	Hợp đồng (nguyên tắc): ký kết mua cát - Ngày 12/04/2007	Đến khi công trình hoàn thành	Theo số lượng thực tế
14	Cty CP đầu tư xây 7	Thi công xây dựng toàn bộ xây lắp nhà trung bày giới thiệu sản phẩm theo thiết kế - Ký ngày 07/02/2007	365 ngày từ ngày bắt đầu thực hiện	1.846.838.000 đồng
15	Công ty CP đầu tư XD SARA 425	Thi công xây dựng công trình “Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung” - Ký ngày 03/04/2007	31/03/ 2008	25.089.949.000 đồng

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

**7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH****7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm gần nhất và 3 quý đầu năm 2007**

Chỉ tiêu	Năm 2005 (triệu đồng)	Năm 2006		01/01/2007 - 30/09/2007
		Giá trị (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2005	Giá trị (triệu đồng)
Tổng giá trị tài sản	16.142	30.615	89,66%	28.176
Doanh thu thuần	4.563	19.280	322,53%	4.423
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	79	4.302	5.345,57%	1.271
Lợi nhuận khác (*)	-1	0	-	-112
Lợi nhuận trước thuế	78	4.302	5.415,38%	1.159
Lợi nhuận sau thuế (**)	57	4.086	7.068,42%	1.127
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%) (***)	-	100%	-	-

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam - Số liệu các năm 2005 - 2006 đã được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán và Định giá Việt Nam - VAE)

(\*): Năm 2005, Công ty không có doanh thu khác, trong khi chi phí khác phải chi ra là 600.000 đồng chuyển trả quỹ an ninh nộp lên Công an Phường Định Công (số liệu ở bảng trên đã làm tròn).

Năm 2007, Công ty đã thanh lý 01 xe lu SAKAI và 01 xe ô tô DAWOO. Chênh lệch giá trị còn lại khi thanh lý của xe lu KASAI là 142 triệu đồng, xe ô tô DAWOO là 226 triệu đồng, khoản tiền 368 triệu đồng nói trên được hạch toán vào chi phí khác cùng với 29 triệu đồng các khoản chi phí phụ khác nên đã làm tăng tổng chi phí khác ba quý đầu năm 2007 lên 397 triệu đồng, trong khi doanh thu khác chỉ có 285 triệu đồng. Đây chính là nguyên nhân lợi nhuận khác tính đến 30/09/2007 âm 112 triệu đồng.

(\*\*): Công ty đăng ký và được hưởng ưu đãi miễn thuế thu nhập doanh nghiệp đối với mảng kinh doanh phần mềm từ năm 2006 đến năm 2009.

(\*\*\*): Lợi nhuận năm 2005 Công ty đã dùng toàn bộ để bù lỗ của năm 2004 nên năm 2005 Công ty không chia cổ tức cho các cổ đông.

Năm 2006, Công ty đã thực hiện chia cổ tức cho các cổ đông sáng lập bằng tiền mặt theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, với tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức là 100%.

- Tổng giá trị tài sản ba quý đầu năm 2007 giảm so với năm 2006 hoàn toàn là do trong quý I/2007, Công ty đã thực hiện phân chia cổ tức cho các cổ đông bằng toàn bộ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2006, trong khi số lợi nhuận lũy kế đến 30/09/2007 thấp hơn lợi nhuận lũy kế của cả năm 2006. Do đó việc giảm tổng tài sản nói trên không ảnh hưởng đến quy mô kinh doanh của Công ty.

- Năm 2006 các chỉ tiêu có sự gia tăng mạnh so với năm 2005 và cũng cao hơn nhiều so với số thực hiện được tính trong ba quý đầu năm 2007. Sở dĩ là do vào cuối năm 2006, công trình trường học 5 tầng và các dự án phần mềm đã được hoàn thành sau hai năm thực hiện (từ năm 2004 khi Công ty bắt đầu đi vào hoạt động) nên kết quả đã được hạch toán gia tăng đáng kể doanh thu của năm 2006. Còn trong ba quý đầu năm 2007, các hoạt động kinh doanh của Công ty tập trung chủ yếu ở các dự án đang triển khai nên chưa phát huy hiệu quả và chưa tạo ra doanh thu luôn trong kỳ. Đó chính là lý do kết quả kinh doanh ba quý đầu năm 2007 thấp hơn nhiều so với năm 2006.

## **7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006**

### **7.2.1. Thuận lợi:**

#### **❖ Nhân tố khách quan:**

- Hoạt động kinh doanh chủ yếu trên lĩnh vực Công nghệ thông tin - một trong những ngành nghề đang được khuyến khích đầu tư phát triển, Công ty được hỗ trợ và áp dụng nhiều công nghệ mới vào công tác quản lý, sản xuất và điều hành doanh nghiệp. Việc khai thác dịch vụ liên quan tới công nghệ là một trong những lĩnh vực tiên phong và được hưởng nhiều quyền lợi ưu đãi từ Nhà nước thông qua các chính sách ưu đãi như thuế, đất đai, ...

- Cùng với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, nổi bật là sự kiện Việt Nam trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới WTO trong năm 2006, đã tạo nhiều điều kiện cho Công ty tranh thủ tiếp thu và áp dụng được các tiến bộ về khoa học công nghệ cũng như sự hỗ trợ từ nhiều quốc gia phát triển trong khu vực và thế giới, Công ty cũng đã nhận được sự giúp đỡ của các Đoàn cố vấn, chuyên gia trong các ngành khoa học, kinh tế hàng đầu tại Việt Nam và các quốc gia khác.

- Trong lĩnh vực xây dựng và cung cấp dịch vụ khác, Công ty cũng có nhiều thuận lợi do nhu cầu đầu tư xây dựng và trang bị trong điều kiện nền kinh tế phát triển cũng không ngừng gia tăng, qua đó nhiều hợp đồng đã được ký kết, tạo ra doanh thu không nhỏ cho Công ty.

#### **❖ Nhân tố chủ quan:**

- Công ty có đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý có chuyên môn và trách nhiệm cao, cùng với lực lượng nhân viên trẻ, năng động, yêu nghề tốt nghiệp ưu tú từ các trường đại học uy tín trên cả nước. Bên cạnh đó, Công ty cũng có nhiều điều kiện thuận lợi cho cán bộ nhân viên học hỏi, nhận chuyển giao công nghệ từ các tổ chức uy tín trong và ngoài nước.

- Với uy tín trong kinh doanh, Công ty đã tạo dựng được uy tín và mối quan hệ tốt với Chính phủ, các cơ quan ban ngành chức năng trên cả nước, qua đó tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình cung cấp các sản phẩm CNTT cho các cơ quan này.

- Trong thời gian qua, Công ty cũng đã có những điều chỉnh nhất định trong cơ cấu tổ chức và quản lý theo hướng hoàn thiện, tiến bộ và hiện đại hơn, trong đó trách nhiệm của các bộ phận, phòng ban chức năng và đơn vị trực thuộc được phân định rõ ràng. Chính những thay đổi hợp lý đó đã tạo điều kiện giải quyết các công việc phát sinh trong quá trình kinh doanh một cách nhanh gọn và hiệu quả, giúp cho Công ty có được những bước tiến vượt bậc so với thời gian trước.

### **7.2.2. Khó khăn:**

#### **❖ Nhân tố khách quan:**

- Với đặc thù hoạt động dựa trên nền tảng CNTT - một lĩnh vực khá mới đối với Việt Nam, do vậy Công ty có rất ít cơ hội kế thừa và học hỏi các kinh nghiệm quản lý và kinh doanh, nhiều mảng hoạt động vẫn còn mang tính thử nghiệm và khá mạo hiểm.

- Hệ thống pháp luật, đặc biệt pháp luật về CNTT ở Việt Nam còn đang trong quá trình bổ sung và hoàn thiện, các cơ chế, thủ tục hành chính còn nhiều khó khăn, rườm rà và bất cập. Bên cạnh đó, hạ tầng CNTT còn tương đối thiếu đồng bộ, do đó nhiều dịch vụ công nghệ mới của Công ty rất khó triển khai.

- Hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới, các doanh nghiệp trong nước có được không ít thuận lợi và tiềm năng phát triển, tuy nhiên bên cạnh đó cũng gặp phải không ít khó khăn và thách thức. Đặc biệt trong lĩnh vực CNTT, mặc dù CNTT trên thế giới đã phát triển lên đến đỉnh cao, song đối với Việt Nam thì mới chỉ là bắt đầu, hơn nữa, SARA Việt Nam lại là một doanh nghiệp tương đối trẻ, mới gia nhập làng CNTT và còn yếu cả tiềm lực công nghệ lẫn tài chính, do đó để tồn tại và phát triển, Công ty luôn phải đương đầu với áp lực cạnh tranh trước các sản phẩm và dịch vụ của các doanh nghiệp nước ngoài đang thâm nhập thị trường và cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm dịch vụ của Công ty.

- Năm 2006, tỷ lệ lạm phát tương đối cao. Nhân tố này ảnh hưởng chung tới mọi lĩnh vực, mọi doanh nghiệp và Công ty cũng không phải là một ngoại lệ. Lạm phát đẩy chi phí gia tăng, trong đó có áp lực tăng lương cho cán bộ công nhân viên trong Công ty làm cho lợi nhuận giảm.

#### **❖ Nhân tố chủ quan:**

- Công ty mới được thành lập chưa lâu nên vẫn còn một số hạn chế, đặc biệt là hạn chế về mặt tài chính. Tiềm lực về vốn của Công ty không nhiều và chưa phù hợp với tầm cỡ của một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đa ngành nghề dựa trên nền tảng cốt lõi là CNTT đang trên đà phát triển, do đó trong quá trình hoạt động kinh doanh Công ty vẫn đang phải đi vay vốn khá nhiều, cùng với việc phải trả chi phí cho việc sử dụng số vốn đó đã ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung của Công ty.


- Chiến lược kinh doanh đa ngành nghề, lĩnh vực một mặt giúp Công ty tận dụng được các cơ hội kinh doanh, tăng cường khả năng sinh lời và phân tán rủi ro, nhưng mặt khác lại tạo ra tình trạng phân tán nguồn lực quản lý và kinh doanh, do đó cũng tác động đến kết quả kinh doanh nói chung.

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên trong Công ty còn tương đối trẻ và năng động song một số còn thiếu kinh nghiệm làm việc, bên cạnh đó nguồn nhân lực về CNTT lại thường xuyên đòi hỏi được đào tạo nâng cao trình độ tay nghề, trong khi việc đầu tư đào tạo nhân lực CNTT tại Việt Nam vẫn còn rất nhiều hạn chế. Đây cũng là một khó khăn cơ bản trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty.


## **8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH**


### **8.1. Vị thế của Công ty trong ngành**

Vị thế về năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp được xác định trên nhiều yếu tố như: chất lượng sản phẩm, dịch vụ; ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh và thương hiệu. Quá trình đánh giá được thông qua các hiệp hội chuyên ngành, hiệp hội người tiêu dùng. Tuy chưa có một tính toán cụ thể, trực tiếp về năng lực cạnh tranh của mình, nhưng có thể đánh giá năng lực cạnh tranh của SARA Việt Nam (chủ yếu trong lĩnh vực CNTT) thông qua các tiêu chí khác nhau. Cụ thể:

 **Trên góc độ sản phẩm và dịch vụ:** SARA Việt Nam đã dành được nhiều giải thưởng cao quý, do người tiêu dùng và các hiệp hội tôn vinh. Một số giải thưởng điển hình đó là:

- Cúp vàng sản phẩm CNTT uy tín, chất lượng Việt năm 2005 và 2006.
- Giải thưởng Sao khuê duy nhất Việt Nam năm 2006 cho dịch vụ giá trị gia tăng trên điện thoại với hơn 600.000 người tiêu dùng sử dụng dịch vụ hàng ngày,...

 **Trên góc độ ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh:** SARA Việt Nam luôn xác định hoạt động đa ngành, nhằm giảm thiểu chi phí cơ hội đặc biệt là trong điều kiện Việt Nam đang hội nhập. Tuy nhiên, cốt lõi của sự phát triển, SARA Việt Nam luôn lấy CNTT là lĩnh vực trọng tâm, cốt lõi cho phát triển.

 **Trên góc độ thương hiệu:** Bên cạnh sự khẳng định vị thế của mình trong mắt các nhà đầu tư - các cổ đông, người lao động và người tiêu dùng, cùng với năng lực cạnh tranh tương đối mạnh mẽ và những thành tích đạt được trong quá trình hoạt động kinh doanh suốt thời gian qua, SARA Việt Nam cũng đã và đang tạo được uy tín, thương hiệu trong ngành CNTT và thị trường CNTT Việt Nam.

### **8.2. Triển vọng phát triển của ngành**

Trước xu thế công nghệ hoá và toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới, thị trường CNTT của các quốc gia đang ngày một gắn kết với nhau, hình thành một thị trường toàn cầu được xây dựng trên cơ sở CNTT và viễn thông. Trong chiến lược phát triển của các tập đoàn lớn cũng



đều đề cập tới xu hướng phát triển công nghệ, hơn nữa khi kinh tế càng phát triển thì nhu cầu CNTT hỗ trợ càng nhiều, đem lại một xu hướng mới trên thế giới, đó là xu hướng dịch chuyển từ thương mại sang dịch vụ, từ sản xuất vật chất đến sản xuất tri thức, tự động hóa và hiện đại hóa.

Đối với Việt Nam, trong sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế và xu hướng toàn cầu hóa về công nghệ, ngành Công nghệ thông tin và viễn thông cũng đang ở giai đoạn phát triển vũ bão với tốc độ gấp nhiều lần so với tốc độ phát triển chung của thế giới. Về phía Nhà nước cũng đã tạo nhiều điều kiện quan tâm hỗ trợ, hàng loạt văn bản từ cấp trung ương đến các bộ, ngành, địa phương đã ra đời với nhiều chính sách ưu đãi và các biện pháp khuyến khích đầu tư phát triển, ứng dụng công nghệ thông tin, phát triển ngành công nghiệp phần mềm. Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 theo Quyết định số 246/2005/QĐ - TTg ngày 06/10/2005 do Thủ tướng Chính phủ ban hành cũng đã xác định rõ Công nghệ thông tin và truyền thông là ngành kinh tế mũi nhọn, được ưu tiên hỗ trợ và khuyến khích phát triển, góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế.

### **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**

Với kết quả kinh doanh hiện tại đã đạt được và thị trường tương lai đầy hứa hẹn, Công ty Cổ phần SARA Việt Nam hoàn toàn có cơ sở tin tưởng vào xu hướng hội tụ lớn và phát triển CNTT nói chung cũng như nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty nói riêng. Mục tiêu của Công ty trong thời gian tới đó là phấn đấu trở thành công ty cổ phần tư nhân hàng đầu Việt Nam, hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực trong đó lấy CNTT làm lĩnh vực nòng cốt, bằng nỗ lực và sự sáng tạo không ngừng nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đáp ứng tốt nhất mọi nhu cầu của khách hàng.

## **9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG**

### **9.1. Số lượng người lao động trong Công ty**

Tổng số cán bộ công nhân viên trong Công ty tính đến thời điểm ngày 30/09/2007 là 70 người. Cơ cấu lao động của Công ty như sau:

<b>STT</b>	<b>Phân loại lao động</b>	<b>Số lượng lao động (người)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
<b>I</b>	<b>Phân theo thời hạn hợp đồng</b>		
1	Hợp đồng lao động dài hạn	60	85,71
2	Hợp đồng lao động ngắn hạn	10	14,29
<b>II</b>	<b>Phân theo giới tính</b>		
1	Lao động nam	38	54,29
2	Lao động nữ	32	45,71

<b>III</b>	<b>Phân theo trình độ</b>		
1	Tiến sỹ, thạc sỹ	4	5,71
2	Đại học, cao đẳng	62	88,58
3	Trung học chuyên nghiệp	4	5,71
4	Công nhân kỹ thuật và trình độ khác	0	0
<b>Tổng cộng</b>		<b>70</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

## **9.2. Các chính sách đối với người lao động**

Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng hàng đầu cho sự tồn tại và phát triển của Công ty, do đó, Công ty đã và đang có nhiều chính sách hợp lý để người lao động gắn bó làm việc lâu dài với trách nhiệm và hiệu quả cao nhất.

### **9.2.1. Chính sách đào tạo**

Công ty hết sức chú trọng đến công tác đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực, có chính sách khuyến khích và tạo điều kiện cho cán bộ nhân viên học hỏi trao đổi kiến thức kỹ năng trong công việc. Các nhân viên trong Công ty đều được đào tạo ít nhất 01 lần trong năm theo định hướng đào tạo công việc của từng người. Bên cạnh đó, cán bộ nhân viên trong Công ty cũng có quyền được đề xuất với Công ty việc đăng ký tham gia các loại hình đào tạo từ ngắn hạn đến dài hạn, trong nước hoặc nước ngoài,... phục vụ cho mục đích nâng cao trình độ kiến thức và tay nghề làm việc cũng như mục tiêu thăng tiến trong Công ty.

### **9.2.2. Chính sách lương, thưởng, trợ cấp**

Công ty áp dụng hệ thống lương theo dải min - max cho từng vị trí công tác phù hợp với đặc thù kinh doanh của Công ty. Theo đó, người lao động từ khi ký hợp đồng lao động với Công ty tùy theo năng lực và vị trí công việc được sắp xếp sẽ được hưởng một mức lương cơ bản và các chế độ tiền thưởng, phụ cấp (phụ cấp ăn ca, phụ cấp trách nhiệm, phụ cấp điện thoại) và trợ cấp (trợ cấp gửi xe máy, trợ cấp đồng phục,...) theo Quy chế cũng như kết quả kinh doanh và mức độ hoàn thành công việc của từng người. Ngoài ra Công ty cũng có chính sách xem xét tăng lương cũng như thưởng định kỳ và đột xuất cho người lao động có thành tích trong công tác và học tập. Thu nhập bình quân của người lao động làm việc trong Công ty năm 2006 là 2.700.000 đồng/người/tháng.

### **9.2.3. Các chính sách khác đối với người lao động**

Bên cạnh các chính sách trên, Công ty cũng có nhiều chính sách quan tâm, chế độ đãi ngộ thỏa đáng nhằm động viên, khuyến khích người lao động như:

- Chế độ thưởng lương tháng 13, thưởng hàng tháng, thưởng hiệu quả kinh doanh.
- Chế độ nghỉ lễ, nghỉ phép theo tiêu chuẩn hàng năm.

- Chế độ đi công tác trong và ngoài nước
- Các chế độ khác quy định về quyền lợi của người lao động như: quyền lợi khám sức khỏe, quyền tham gia các tổ chức đoàn thể chính trị, xã hội, các câu lạc bộ chuyên môn,...

## **10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC**

Cổ tức được trích từ lợi nhuận của Công ty, cổ tức sẽ được chi trả cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác đối với Nhà nước theo quy định của pháp luật và ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn phải trả.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Năm 2005, số lợi nhuận còn lại đạt được Công ty đã dùng toàn bộ để bù lỗ cho năm 2004 nên năm 2005 Công ty không chia cổ tức cho các cổ đông.

Do thời điểm tăng vốn điều lệ từ 1,9 tỷ đồng lên 10 tỷ đồng bắt đầu từ ngày 24/12/2006, sát với thời điểm kết thúc năm tài chính nên Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty năm 2007 đã nhất trí thông qua phương án chi trả cổ tức bằng tiền mặt cho các cổ đông hiện hữu tại thời điểm trước khi tăng vốn, cũng chính là các cổ đông sáng lập Công ty, với tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức là 100% lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2006.

## **11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH**

### **11.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

#### **11.1.1. Trích khấu hao TSCĐ**

Công ty tiến hành trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính và tỷ lệ khấu hao hàng năm được áp dụng phù hợp với Quyết định 206/2003/QĐ-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 12/12/2003 về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Thời gian khấu hao cụ thể như sau:

<b>Tài sản cố định</b>	<b>Thời gian sử dụng (năm)</b>
Nhà xưởng, vật kiến trúc	10 - 25
Máy móc thiết bị	03 - 10
Phương tiện vận tải	06 - 10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 06

#### **11.1.2. Mức lương bình quân**

Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty năm 2006 là 2.700.000 đồng/người/tháng. Mức thu nhập này tương đối phù hợp với mặt bằng chung của các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

**11.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thực hiện đầy đủ và đúng hạn. Tính đến thời điểm 31/12/2006 Công ty đã thực hiện tốt các nghĩa vụ công nợ cho các nhà cung cấp và các đối tác, không có khoản nợ nào đến hạn hoặc quá hạn.

**11.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện đầy đủ việc nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác cho Nhà nước theo đúng luật định. Năm 2006, Công ty còn phải nộp nhà nước số tiền 728.132.189 đồng, trong đó tiền thuế giá trị gia tăng là 519.683.234 đồng, tiền thuế thu nhập doanh nghiệp là 208.448.955 đồng. Đến 30/09/2007, Công ty đã nộp đủ số thuế giá trị gia tăng nói trên, đồng thời cũng tạm nộp 166.948.000 đồng thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định.

**11.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức, hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Việc trích lập các quỹ hàng năm căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty và do Đại hội đồng cổ đông quyết định.

- Quỹ dự phòng tài chính được trích không quá 5% lợi nhuận sau thuế còn lại của Công ty và được trích cho đến khi bằng 10% vốn điều lệ của Công ty thì không trích tiếp.
- Quỹ đầu tư phát triển được trích theo mức do HĐQT đề xuất và được ĐHĐCĐ thông qua, thường bằng 10% lợi nhuận sau thuế.
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi được trích 5% lợi nhuận sau thuế để chi cho việc khen thưởng, phúc lợi chung trong Công ty.

**11.1.6. Tổng dư nợ vay**

Tại các thời điểm 31/12/2005, 31/12/2006 và 30/09/2007, tình hình dư nợ vay của Công ty như sau:

*Đơn vị tính: đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>31/12/2005</b>	<b>31/12/2006</b>	<b>30/09/2007</b>
Nợ ngắn hạn	12.579.790.323	15.213.619.864	16.977.912.557
Nợ dài hạn	1.685.300.000	1.338.423.000	71.523.000
<b>Tổng</b>	<b>14.265.090.323</b>	<b>16.552.042.864</b>	<b>17.049.435.557</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)*

**11.1.7. Tình hình công nợ hiện nay**

Tình hình công nợ phải thu, phải trả của Công ty được thể hiện qua bảng sau:

Đơn vị tính: đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>31/12/2005</b>	<b>31/12/2006</b>	<b>30/09/2007</b>
<b>Các khoản phải thu</b>	<b>1.002.262.754</b>	<b>19.940.571.377</b>	<b>11.570.049.519</b>
- Phải thu của khách hàng	52.099.754	18.550.276.933	2.040.758.269
- Trả trước cho người bán	950.163.000	975.515.692	977.638.052
- Các khoản phải thu khác	0	414.778.752	8.551.653.198
- Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	0	0	0
<b>Các khoản phải trả</b>	<b>14.265.090.323</b>	<b>16.552.042.864</b>	<b>17.049.435.557</b>
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>12.579.790.323</b>	<b>15.213.619.864</b>	<b>16.977.912.557</b>
- Vay và nợ ngắn hạn	3.428.400.000	4.557.438.000	18.477.000
- Phải trả người bán	6.597.832.007	5.609.304.931	6.438.594.764
- Người mua trả tiền trước	1.663.000.000	1.666.000.000	7.666.000.000
- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	40.798.325	728.132.189	1.403.946.147
- Phải trả người lao động	157.029.173	217.201.070	74.940.869
- Chi phí phải trả	692.730.818	2.410.238.974	152.822.633
- Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	0	25.304.700	1.223.131.144
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>1.685.300.000</b>	<b>1.338.423.000</b>	<b>71.523.000</b>
- Vay và nợ dài hạn	1.685.300.000	1.338.423.000	71.523.000

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

Giải trình chi tiết về các khoản phải thu trong tổng tài sản và các khoản phải trả trong tổng nguồn vốn đến thời điểm 31/12/2006 và 30/09/2007 như sau:

**Các khoản phải thu**

Đơn vị tính: đồng

<b>Phải thu khách hàng</b>	<b>31/12/2006</b>	<b>30/09/2007</b>
Công ty Cổ phần Dụng cụ số 1	13.125.000	-
Công ty Nạo vét đường biển I Hải Phòng	1.875.000	-
Sở Thương mại du lịch Lai Châu	57.981	-

**BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

Công ty Kho vận và DVTM Vinatraco	9.380.000	-
Công ty Cổ phần Thương mại Thái Hưng	5.000.000	-
Công ty TNHH IQ LINKS	3.200.000	-
Công ty Phần mềm ARA	3.000.000	-
Công ty Cổ phần SARA - SARA Vinh	16.320.485.383	-
Công ty Công nghiệp tàu thủy Nam Triệu	12.500.000	-
Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu vật tư thiết bị đường sắt	11.055.000	8.040.500
Công ty Đầu tư phát triển sản xuất Hạ Long	11.500.000	2.300.000
Công ty Thương mại và sản xuất Ngọc Diệp	1.350.000	-
Tổng công ty Viễn thông quân đội Viettel	1.084.255.846	634.938.655
Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam	659.280.767	285.935.258
Công ty Thông tin di động VMS	414.211.955	112.813.857
Công ty Cổ phần Hương Trà	-	200.000.000
Công ty Cổ phần đầu tư xây dựng Nghệ Tĩnh	-	3.499.997
Học viên	-	793.230.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>18.550.276.933</b>	<b>2.040.758.269</b>
<b>Các khoản phải thu khác</b>	<b>414.778.752</b>	<b>8.551.653.198</b>
Trần Khắc Hùng	14.778.752	23.382.517
Chi nhánh bảo vệ SARA 135 (*)	-	3.853.072.317
Công ty Cổ phần truyền thông SARA (**)	-	4.400.000.000
Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng SARA 425	-	275.198.364
Công ty Cổ phần SARA (***)	400.000.000	-

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

(\*): Phải thu khác Chi nhánh bảo vệ SARA 135 theo hợp đồng cho vay tiền số 1508/HĐ - SARA ngày 15/08/2007, tổng trị giá hợp đồng là 4 tỷ đồng.

(\*\*): Phải thu khác Công ty Cổ phần truyền thông SARA theo hợp đồng cho vay tiền số 1804/HĐ - SARA ngày 18/04/2007, tổng trị giá hợp đồng là 4,5 tỷ đồng.

(\*\*\*): Ngày 25/01/2006, Công ty cổ phần SARA Việt Nam đã chuyển khoản 400 triệu đồng cho Công ty Cổ phần SARA để thanh toán cho một số nhà cung cấp tại Vinh, đến năm

## **BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

2007, số tiền này cũng đã được Công ty Cổ phần SARA thanh toán hết nên khoản phải thu này tại thời điểm 30/09/2007 là bằng không.

Như vậy Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2006 lên tới 18.550.276.933 đồng trong khi Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm là 19.279.593.523 đồng. Sở dĩ các khoản phải thu tương đối cao như trên chủ yếu là do khoản Phải thu của Công ty Cổ phần SARA - SARA Vinh (16.320.485.383 đồng). Đây chính là số tiền thi công công trình trường học mà Công ty đã thực hiện hoàn thành cho Công ty Cổ phần SARA vào cuối năm 2006, ngoài ra còn có thêm giá trị chuyển giao công nghệ phần mềm (phần mềm quản lý sản xuất, khách sạn, online trực tuyến kết hợp các phần mềm giáo dục, ...). Các khoản phải thu đối với Công ty Cổ phần SARA khi phát sinh đã được Công ty ghi nhận và đến khi hoàn thành công trình hai bên mới tiến hành bàn giao quyết toán, do đó đã làm gia tăng tương ứng tổng các khoản phải thu của Công ty vào cuối năm 2006. Đến năm 2007 Công ty Cổ phần SARA cũng đã thanh toán đầy đủ số tiền trên cho Công ty. Công nợ của Công ty Cổ phần SARA đến thời điểm 30/09/2007 là bằng không.

### **Các khoản phải trả**

*Đơn vị tính: đồng*

<b>Phải trả người bán</b>	<b>31/12/2006</b>	<b>30/09/2007</b>
Công ty Cổ phần VLXD Miền Trung	167.185.362	30.385.069
Công ty TNHH Đại Nghĩa	23.128.376	-
Công ty TNHH Đại Phát	110.543.647	-
Công ty TNHH Hoàng Nguyên	47.331.816	-
Đài PT & TH tỉnh Bắc Ninh	26.878.905	88.542.109
Đài PT & TH tỉnh Phú Thọ	17.043.627	-
Đài PTTH Quảng Bình	23.943.198	94.122.059
Công ty TNHH Tân Mỹ	3.400.000	3.400.000
Công ty Xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta (*)	5.189.850.000	4.689.850.000
Đài PTTH Thái Nguyên	-	94.330.032
Đài PTTH Hưng Yên	-	125.373.379
Đài PTTH Quảng Nam	-	167.487.376
Đài PTTH Quảng Ninh	-	141.421.094
Đài PTTH Hà Tĩnh	-	178.890

**BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

Đài PTTH Thừa Thiên Huế	-	12.202.729
Đài PTTH Hà Tây	-	288.455.794
Đài PTTH Hà Nam	-	4.612.675
Đài PTTH Vĩnh Phúc	-	51.404.594
Đài PTTH Nghệ An	-	41.650.487
Đài PTTH Hòa Bình	-	82.346.577
Công ty Cổ phần đầu tư xây dựng 7	-	496.675.000
Công ty Cổ phần đầu tư và xây dựng số 1 Nghệ An	-	9.004.800
Trung tâm Kiểm định xây dựng Nghệ An	-	17.152.100
<b>Tổng cộng</b>	<b>5.609.304.931</b>	<b>6.438.594.764</b>
<b>Các khoản phải trả, phải nộp khác</b>	<b>25.304.700</b>	<b>1.223.131.144</b>
Bảo hiểm xã hội	25.304.700	24.575.300
Trần Thị Hương	-	1.007.000.000
Công ty Cổ phần SARA	-	191.555.844

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

(\*): Công ty Xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta là đơn vị thi công hạng mục “khoan cọc nhồi” cho công trình “Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung” do Công ty Cổ phần SARA Việt Nam hợp tác thực hiện với Phòng Công nghiệp Việt Nam theo hình thức B.O.T. Đến ngày 12/08/2006, đã có 68 cọc khoan nhồi được hoàn thành với tổng giá trị quyết toán là 7.158.888.000 đồng. Số tiền này được Công ty thanh toán trả dần theo hóa đơn tương ứng với tiến độ thi công hạng mục, do đó phát sinh hai khoản phải trả tại 31/12/2006 và 30/09/2007 như trên.

**Phải trả các khoản vay và nợ ngắn hạn - dài hạn đến ngày 30/09/2007**

- Nợ dài hạn đến hạn trả:

Vay Ngân hàng Sài Gòn Công thương - Cầm cố tài sản: 18.477.000 đồng

- Vay dài hạn:

Vay Ngân hàng VP Bank: 71.523.000 đồng



**11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đvt</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>Năm 2006</b>	<b>01/01/2007 - 30/09/2007</b>
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
+ Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,21	1,92	0,79
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,31	1,38	0,79
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,88	0,54	0,61
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	7,60	1,18	1,53
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
+ Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	0,47	1,24	0,34
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	28,27	62,97	15,70
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,26	21,19	25,48
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	3,06	29,06	10,13
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	0,36	13,35	4,00
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,73	22,31	28,73
+ Thu nhập trên cổ phiếu (EPS)	Đồng	30.217	19.669	1.127

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

**11.3. Giải thích một số chỉ tiêu tài chính**

✚ Số liệu cuối kỳ năm 2005 chuyển sang đầu kỳ năm 2006 trong Báo cáo tài chính có một số chênh lệch giữa các chỉ tiêu do Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp mới theo Quyết định số 15/2006/QĐ - BTC ngày 20/03/2006 do Bộ Tài chính ban hành. Cụ thể:

- Chỉ tiêu **Các khoản phải thu ngắn hạn** trên Báo cáo tài chính năm 2006 giảm 140.170.456 đồng, do **Các khoản phải thu khác** giảm vì đã điều chỉnh sang chỉ tiêu **Tài sản ngắn hạn khác** (đây chính là các khoản tạm ứng cho cán bộ công nhân viên).

- Chỉ tiêu **Tài sản ngắn hạn khác** tăng tương ứng 140.170.456 đồng do sự điều chỉnh từ chỉ tiêu **Các khoản phải thu ngắn hạn** nói trên.

✚ Về số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty:

- Từ năm 2005 đến 23/12/2006, số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty là 1.900 cổ phiếu, mệnh giá cổ phiếu là 1.000.000 đồng/cổ phiếu.
- Từ 24/12/2006 đến 30/09/2007, số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty là 1.000.000 cổ phiếu, mệnh giá cổ phiếu là 10.000 đồng/cổ phiếu.

Như vậy:

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty năm 2005 là 1.900 cổ phiếu.
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty bình quân năm 2006 tính theo mệnh giá 1.000.000 đồng/cổ phiếu là 2.078 cổ phiếu. (\*)

(\*): *Thực hiện nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 01/12/2006 của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam về việc tăng vốn điều lệ Công ty, ngày 15/12/2006 các cổ đông mới bắt đầu thực hiện góp vốn mua cổ phần và đến ngày 23/12/2006 bắt đầu góp đủ. Như vậy từ ngày 24/12/2006 đến 31/12/2006 là 8 ngày trong đó vốn điều lệ của Công ty tăng thêm 8.100.000.000 đồng. Nếu tính theo mệnh giá 1.000.000 đồng/cổ phiếu thì số vốn tăng thêm tương ứng với 8.100 cổ phần. Căn cứ chuẩn mực kế toán số 30 - “Lãi trên cổ phiếu” theo quyết định 100/2005/QĐ-BTC ngày 28/12/2005 về việc ban hành và công bố 04 chuẩn mực kế toán Việt Nam (đợt 5), đồng thời căn cứ thông tư hướng dẫn số 21/2006/TT-BTC ban hành ngày 20/03/2006, tính được số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty bình quân năm 2006 theo mệnh giá 1.000.000 đồng/cổ phiếu là:*

$$1.900 \text{ cổ phiếu} + 8.100 \text{ cổ phiếu} \times 8 \text{ ngày} / 365 \text{ ngày} = 2.078 \text{ cổ phiếu}$$

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành ba quý đầu năm 2007 (tính đến hết ngày 30/09/2007) là 1.000.000 cổ phiếu.

Với số lượng cổ phiếu đang lưu hành và lợi nhuận như trên sẽ tính được **Thu nhập trên cổ phiếu (EPS)** của Công ty năm 2005, 2006 và ba quý đầu năm 2007 lần lượt là 30.217 đồng/cổ phiếu, 19.669 đồng/cổ phiếu và 1.127 đồng/cổ phiếu.

✚ Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103004132 do Phòng đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 12/04/2004, tổng số vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập là 1.900.000.000 đồng, tương ứng với số lượng 1.900 cổ phần mệnh giá 1.000.000 đồng/cổ phần. Đến ngày 01/12/2006, Đại hội đồng cổ đông Công ty đã họp và thông qua việc tăng vốn điều lệ thêm 8.100.000.000 đồng, nâng tổng số vốn điều lệ của Công ty lên 10.000.000.000 đồng, đồng thời thay đổi mệnh giá cổ phần, từ mệnh giá cũ 1.000.000 đồng/cổ phần đổi lại thành 10.000 đồng/cổ phần với số lượng 1.000.000 cổ phần. Theo đó, Công ty đã đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 06 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 02/01/2007.

**12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng**

<b>HỌ VÀ TÊN</b>	<b>CHỨC VỤ</b>	<b>NĂM SINH</b>	<b>SỐ CMTND</b>
Ông <b>Trần Khắc Hùng</b>	Chủ tịch HĐQT	1972	011875716
Ông <b>Nguyễn Thế Sơn</b>	Ủy viên HĐQT Giám đốc Công ty	1981	135067329
Ông <b>Phạm Hải Ninh</b>	Ủy viên HĐQT Giám đốc Dự án Công ty	1976	151187675
Bà <b>Trần Thị Hà</b>	Trưởng Ban kiểm soát	1979	141865548
Bà <b>Phạm Thị Thúy Hà</b>	Thành viên Ban kiểm soát	1977	182125879
Ông <b>Đậu Hải Giang</b>	Thành viên Ban kiểm soát	1979	182357061

**12.2. Sơ yếu lý lịch**

**A. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**① Ông Trần Khắc Hùng**

- ❖ Chức vụ hiện tại : Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 05/11/1972
- ❖ Nơi sinh : Nghệ An
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 011875716 - Cấp ngày 19/04/1995 - Tại CA Hà Nội
- ❖ Quê quán : Nghệ An
- ❖ Địa chỉ thường trú : Số 14 – Dãy C3 – Khu tập thể cục TTLL - Định Công - Hoàng Mai - Hà Nội
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0983 282 282
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12

- ❖ Trình độ chuyên môn : MBA
  - ❖ Quá trình công tác :
    - Từ 1996 - 1999 : Học chuyên môn quản lý sản xuất và làm việc tại Nhật Bản
    - Từ 1999 - 2000 : Phó giám đốc Công ty TNHH Việt Phương
    - Từ 2000 - 2003 : Tổng Giám đốc - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Hùng Phát kiêm Giám đốc Trung tâm Đào tạo và Phát triển Nguồn nhân lực - Viện Nghiên cứu và Phát triển Nông thôn.
    - Từ 2003 - 2007 : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần SARA Việt Nam, Công ty Cổ phần SARA, Công ty Cổ phần thiết bị máy văn phòng SARA. Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần đầu tư Vietnamnet- Giám đốc Công ty CP SARA.
  - ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần SARA, Công ty Cổ phần thiết bị máy văn phòng SARA. Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần đầu tư Vietnamnet.
  - ❖ Số cổ phần nắm giữ : 300.000 cổ phần
    - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 300.000 cổ phần
    - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
  - ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu :
    - Em ruột: Trần Thị Hương : 127.410 cổ phần
  - ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
  - ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
  - ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- ② **Ông Nguyễn Thế Sơn**
- ❖ Chức vụ hiện tại : Ủy viên Hội đồng quản trị - Giám đốc Công ty Cổ phần SARA Việt Nam

## **BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

---

- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 05/08/1981
- ❖ Nơi sinh : Vĩnh Phúc
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 135067329 - Cấp ngày 15/04/2003 - Tại CA tỉnh Vĩnh Phúc
- ❖ Quê quán : Mê Linh - Vĩnh Phúc
- ❖ Địa chỉ thường trú : Mê Linh - Vĩnh Phúc
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0903 207 828
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Công nghệ thông tin
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ tháng 09/1999 - 06/2003 : Sinh viên Đại học Bách khoa Hà Nội - chuyên ngành Công nghệ thông tin
  - Từ tháng 08/2003 - 12/2003 : Giáo viên Công nghệ thông tin - Trung tâm đào tạo SARA Center
  - Từ tháng 01/2004 - 06/2004 : Trưởng phòng phần mềm thuộc Trung tâm đào tạo SARA Center
  - Từ tháng 07/2004 - 12/2006 : Phó giám đốc công ty Cổ phần SARA Việt Nam
  - Từ tháng 01/2007 đến nay : Giám đốc Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 30.000 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 30.000 cổ phần
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không

- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
  
- ③ **Ông Phạm Hải Ninh**
- ❖ Chức vụ hiện tại : Ủy viên Hội đồng quản trị - Giám đốc Dự án Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 14/08/1976
- ❖ Nơi sinh : Thái Bình
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 151187675 - Cấp ngày 08/03/1997 - Tại CA Thái Bình
- ❖ Quê quán : Thái Bình
- ❖ Địa chỉ thường trú : Số 12/44/158 - Đường Trương Định - Hoàng Mai - Hà Nội
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0945 617 777
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Điện tử Viễn thông - Cử nhân Kinh tế
  
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ 1995 - 1997 : Đi bộ đội
  - Từ 1997 - 2000 : Sinh viên Đại học Bách khoa Hà Nội
  - Từ 2000 - 2001 : Cán bộ kỹ thuật Bưu điện tỉnh Thái Bình
  - Từ 2001 - 2002 : Trưởng phòng Hành chính Công ty TNHH Lam Sơn - Thái Bình
  - Từ 2002 - 2003 : Nhân viên Trung tâm phát triển nguồn Nhân lực
  - Từ 2004 - tháng 01/2007 : Giám đốc Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
  - Từ tháng 02/2007 đến nay : Ủy viên Hội đồng quản trị - Giám đốc Dự án Công ty Cổ phần SARA Việt Nam

- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 0 cổ phần (đã chuyển nhượng)
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không

**B. BAN GIÁM ĐỐC**

- ① Ông Nguyễn Thế Sơn : Xem mục A. Hội đồng quản trị
- ② Ông Phạm Hải Ninh : Xem mục A. Hội đồng quản trị

**C. BAN KIỂM SOÁT**

- ① Bà Trần Thị Hà
- ❖ Chức vụ hiện tại : Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Giới tính : Nữ
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 05/12/1979
- ❖ Nơi sinh : Văn Lâm - Hưng Yên
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 141865548 - Cấp ngày 08/07/1996 - Tại CA Hưng Yên
- ❖ Quê quán : Văn Lâm - Hưng Yên
- ❖ Địa chỉ thường trú : Số 4/15/33 Phố Cự Lộc - Thanh Xuân - Hà Nội
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0982 983 226

- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ 2001 - 2002 : Kế toán thuế, kế toán tổng hợp Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Việt Ban
  - Từ 2002 - 2005 : Kế toán trưởng Công ty YANGMIN ENTERPRISE (Việt Nam)
  - Từ 2006 đến nay : Chuyên viên kế toán tài chính Công ty Cổ phần Đầu tư Hà Việt
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần SARA
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 0 cổ phần
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không

**② Bà Phạm Thị Thúy Hà**

- ❖ Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Giới tính : Nữ
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 05/03/1977
- ❖ Nơi sinh : Thành phố Vinh - Nghệ An
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 182125879 - Cấp ngày 13/05/2005 - Tại CA Nghệ An.
- ❖ Quê quán : Thành phố Vinh - Nghệ An



- ❖ Địa chỉ thường trú : Số 15 - Ngõ 422 - Trương Định - Hoàng Mai - Hà Nội
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0989 122 393
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ 2000 - 2004 : Kế toán thuế, kế toán tổng hợp Công ty TNHH Sản xuất và tiêu dùng Bình Tiên (Biti's)
  - Từ 2004 - 2005 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Thương mại và xuất nhập khẩu Vinhmem thuộc Tổng công ty Ô tô Việt Nam - Bộ Giao thông vận tải
  - Từ 2005 - 2006 : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần XNK nông lâm sản thực phẩm Đông Nam Á
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần truyền thông SARA, Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần SARA
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 0 cổ phần
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- ③ **Ông Đặng Hải Giang**
  - ❖ Chức vụ hiện tại : Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
  - ❖ Giới tính : Nam
  - ❖ Ngày tháng năm sinh : 18/07/1979

- ❖ Nơi sinh : Thanh Chương - Nghệ An
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 182357061 - Cấp ngày 17/03/1998 - Tại CA Nghệ An
- ❖ Quê quán : Thanh Chương - Nghệ An
- ❖ Địa chỉ thường trú : Số 25/17/151 - Nguyễn Đức Cảnh - Hoàng Mai - Hà Nội
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0912 267 783
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ 2004 - 2006 : Trưởng phòng hàng nhập Công ty may Formostar
  - Từ 2006 đến nay : Chuyên viên Xuất nhập khẩu Công ty Giao nhận vận tải TCL
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Chuyên viên Xuất nhập khẩu Công ty Giao nhận vận tải TCL
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 0 cổ phần
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không

**D. KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**Ông Nguyễn Anh Tuấn**

- ❖ Chức vụ hiện tại : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần SARA Việt Nam

- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 26/06/1982
- ❖ Nơi sinh : Hải Dương
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMTND : 141991453 - Cấp ngày 18/02/1998 - Tại CA Hải Dương
- ❖ Quê quán : Hải Dương
- ❖ Địa chỉ thường trú : Thái An - Quang Phục - Tứ Kỳ - Hải Dương
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 0936 176 280
- ❖ Trình độ văn hóa : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- ❖ Quá trình công tác :
  - Từ 2004 - 2007 : Tổ trưởng tổ kế toán công nợ hàng hóa, kiểm soát thị trường và hệ thống các cửa hàng - Trung tâm thương mại Biti's Miền Bắc
  - Từ 2007 đến nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần SARA Việt Nam
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần
  - Số cổ phần cá nhân sở hữu : 0 cổ phần
  - Số cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước : 0 cổ phần
- ❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không

**13. TÀI SẢN**

Tổng giá trị còn lại của tài sản cố định trong Công ty Cổ phần SARA Việt Nam tính đến thời điểm 30/09/2007 là **14.180.434.810 đồng**. Trong đó giá trị còn lại của tài sản cố định hữu hình là 1.001.899.745 đồng, giá trị còn lại của tài sản cố định vô hình là 61.090.919 đồng và chi phí xây dựng cơ bản dở dang là 13.117.444.146 đồng. Cụ thể:

**Tài sản cố định hữu hình***Đơn vị tính: đồng*

<b>Tài sản</b>	<b>Nguyên giá</b>	<b>Giá trị còn lại</b>	<b>Tỷ lệ % còn lại</b>
Máy móc thiết bị	252.165.785	188.938.821	74,93%
Nhà cửa, vật kiến trúc	-	-	-
Phương tiện vận tải	631.823.637	397.279.951	62,88%
Thiết bị dụng cụ quản lý	467.096.093	415.680.973	88,99%
<b>Tổng</b>	<b>1.351.085.515</b>	<b>1.001.899.745</b>	<b>74,16%</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)***Tài sản cố định vô hình***Đơn vị tính: đồng*

<b>Tài sản</b>	<b>Nguyên giá</b>	<b>Giá trị còn lại</b>	<b>Tỷ lệ % còn lại</b>
Phần mềm hệ thống dự đoán	130.909.127	74.181.833	56,67%
<b>Tổng</b>	<b>130.909.127</b>	<b>74.181.833</b>	<b>56,67%</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)***Chi phí xây dựng cơ bản dở dang**

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang của Công ty tại thời điểm 30/09/2007 là 13.117.444.146 đồng. Đây chính là khoản chi phí tương ứng với phần thi công hạng mục "**Nhà trưng bày sản phẩm**" của công trình **Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung** mà Công ty đang hợp tác thực hiện với Phòng Công nghiệp Việt Nam theo hình thức B.O.T. Trong đó đất là của bên Phòng công nghiệp Việt Nam còn Công ty Cổ phần SARA Việt Nam sẽ đảm nhận khâu xây dựng. Diện tích đất xây dựng của công trình này là 8.017m<sup>2</sup> tại Phường Hưng Dũng – Thành phố Vinh – Nghệ An với tổng giá trị dự toán 33.380.595.000 đồng, dự kiến công trình sau khi hoàn thành sẽ phân chia theo tỷ lệ 1/9 (Phòng Công nghiệp Việt Nam 10% và Công ty Cổ phần SARA Việt

Nam 90%). Hiện tại, trong hơn 13 tỷ chi phí xây dựng cơ bản dở dang nói trên, Công ty đã thuê Công ty Xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta làm cọc khoan nhồi trị giá hơn 7 tỷ đồng; san lấp mặt bằng, tường rào và nhà điều hành dự án, đồng thời xây thô nhà trung bày và giới thiệu sản phẩm với chi phí hơn 6 tỷ đồng.

Mục đích chủ yếu của công trình là:

- Xúc tiến thương mại, đầu tư, hỗ trợ các doanh nghiệp trong vùng phát triển.
- Tham mưu tư vấn cho chính quyền địa phương hoạch định chính sách phát triển, tạo môi trường kinh doanh thông thoáng và thuận lợi cho các doanh nghiệp trong địa bàn.
- Giúp các doanh nghiệp mở rộng quan hệ kinh doanh với các tỉnh và thành phố trong cả nước, tăng cường quan hệ kinh doanh với nước ngoài.
- Là trung tâm thương mại, giao dịch buôn bán hội chợ, hội thảo doanh nghiệp. Đẩy mạnh quan hệ với nước ngoài, xuất khẩu, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa. Đẩy mạnh hội nhập khu vực và quốc tế.

Với dự án hợp tác trên, công trình **Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung** hứa hẹn sẽ khai thác được tiềm lực kinh doanh và đem lại lợi nhuận cao cho Công ty trong thời gian tới.

#### **14. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TIẾP THEO**

##### **14.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 2 năm tới**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008		Năm 2009	
		Triệu đồng	% tăng giảm so với năm 2007	Triệu đồng	% tăng giảm so với năm 2008
Vốn điều lệ (*)	10.000	20.000	100%	30.000	50%
Doanh thu thuần	9.547	22.055	131,01%	36.901	67,31%
<i>Trong đó:</i>					
- Doanh thu KD bất động sản		9.804	-	21.382	118,09%
- Doanh thu SMS	5.344	5.879	10,00%	6.466	10,00%
- Doanh thu đào tạo	2.235	3.904	74,68%	6.005	53,81%
- Doanh thu phần mềm	1.968	2.468	25,41%	3.048	23,50%
Tổng chi phí	4.185	11.941	185,32%	21.939	83,72%

<i>Trong đó:</i>					
- Chi phí KD bất động sản		6.065	-	13.660	125,22%
- Chi phí SMS	1.811	2.173	19,99%	2.826	30,05%
- Chi phí đào tạo	1.564	2.733	74,74%	4.203	53,79%
- Chi phí phần mềm	810	970	19,75%	1.250	28,87%
Chi phí quản lý + tài chính	2.520	3.259	29,32%	5.184	59,07%
Lợi nhuận trước thuế	2.842	6.855	141,20%	9.778	42,64%
Lợi nhuận sau thuế	2.396	5.489	129,09%	7.712	40,50%
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	25,10%	24,89%	-0,83%	20,90%	-16,03%
Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu	23,96%	27,45%	14,57%	25,71%	-6,34%
Tỷ lệ cổ tức/mệnh giá (%)	15%	15%	-	15%	-

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

- Doanh thu thuần tính đến hết ngày 30/09/2007 của Công ty đạt 4,4 tỷ đồng, bằng khoảng 50% doanh thu theo kế hoạch năm. Nguyên nhân là do trong kế hoạch năm 2007, các dự án phần mềm, các hợp đồng hợp tác khai thác và cung cấp dịch vụ truyền thông với Công ty dịch vụ viễn thông - Tổng Công ty bưu chính viễn thông Việt Nam, Công ty thông tin di động (VMS), Tổng Công ty viễn thông Quân đội (Viettel) được Công ty dự kiến đẩy mạnh vào dịp cuối năm trong bối cảnh nhu cầu sử dụng dịch vụ ngày càng nhiều, đặc biệt trong các dịp lễ tết, đem lại nguồn doanh thu tương đối cao (trong tháng 10 và tháng 11 năm 2007, ước tính doanh thu dịch vụ SMS Công ty hợp tác thực hiện với Công ty dịch vụ viễn thông là 496 triệu đồng, với VMS là 235 triệu đồng, với Viettel là 515 triệu đồng, ...), doanh thu này trong tháng 12 cũng tăng cao, nhất là trong dịp Giáng sinh và tết dương lịch. Bên cạnh đó, kế hoạch đào tạo đang được Công ty tiếp tục triển khai với số lượng 1.400 học viên hiện tại và 530 học viên dự kiến tuyển sinh thêm sẽ đem lại học phí khoảng 2,2 tỷ đồng (trong đó riêng quý IV/2007 ước tính khoảng 1,2 tỷ đồng). Các doanh thu trên được ghi nhận vào cuối năm tài chính, góp phần gia tăng tổng doanh thu toàn năm 2007 trên cơ sở kế hoạch Công ty đã đề ra.

- Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn sắp tới được Công ty thông qua trên cơ sở dự kiến mở rộng đáng kể về quy mô kinh doanh và sự gia tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ đồng lên 20 tỷ đồng trong năm 2008, 30 tỷ đồng trong năm 2009, cũng như các hợp đồng, dự án lớn đang triển khai thực hiện:

➤ Theo tiến độ, công trình “Trung tâm xúc tiến thương mại đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp Nghệ An và các tỉnh Bắc Miền Trung” do Công ty đang hợp tác thực hiện với Phòng Công nghiệp Việt Nam theo hình thức B.O.T sẽ hoàn thành và đi vào vận hành hạng mục tòa

nhà 4 tầng - “Nhà trưng bày sản phẩm” vào quý I/2008. Với diện tích khai thác khoảng 6.889 m<sup>2</sup> (sau khi đã trừ đi phần của bên Phòng Công nghiệp Việt Nam - VCCI 10%), trong giai đoạn đầu sử dụng, Công ty dự kiến sẽ bán một phần diện tích của tầng 1 tòa nhà, khoảng 770 m<sup>2</sup> với giá khoảng 6,5 tỷ đồng, bán tầng lửng diện tích 285 m<sup>2</sup> với giá 1,7 tỷ đồng. Cho tới thời điểm này, Công ty đã nhận được khoảng 6 tỷ đồng tiền đặt cọc trước của khách hàng (chiếm khoảng 70% giá trị hợp đồng), chứng tỏ khả năng thực hiện hợp đồng cũng như việc đạt được doanh thu trên của công ty là rất khả thi. Ngoài ra, việc cho thuê các gian hàng còn lại của tòa nhà làm nơi trưng bày, giới thiệu sản phẩm và bán hàng trong khoảng 4 – 6 tháng cuối năm 2008 sẽ đem lại cho Công ty khoản doanh thu khoảng 1,6 tỷ đồng.

Bước sang năm 2009, Công ty có kế hoạch khai thác tối đa tòa nhà 4 tầng. Đồng thời với việc bán phần còn lại của tầng 1 với diện tích gần 200 m<sup>2</sup>, với giá khoảng 1,6 tỷ đồng, Công ty cũng sẽ tiếp tục cho thuê các gian hàng của tòa nhà trong cả năm với doanh thu cho thuê tại tầng 1 là gần 1,5 tỷ đồng, tầng 2 khoảng 2,2 tỷ đồng, tầng 3 trên 1,5 tỷ đồng và 1 số gian tầng lửng khoảng 250 triệu đồng. Tổng số doanh thu dự kiến thu được từ việc kinh doanh tòa nhà 4 tầng năm 2009 theo kế hoạch trên khoảng 7 tỷ đồng.

Song song với kế hoạch khai thác tòa nhà 4 tầng, Công ty tiếp tục đẩy mạnh tiến độ xây dựng tòa nhà 15 tầng - “Chung cư cao cấp và văn phòng cho thuê”, dự kiến tòa nhà này sẽ hoàn thành và bàn giao cho khách hàng trong năm 2009. Diện tích SARA Việt Nam được khai thác với tòa nhà 15 tầng vào khoảng 9.560 m<sup>2</sup>. Doanh thu dự kiến thu được từ việc bán 10 căn hộ từ tầng 5 đến tầng 9 đạt khoảng 6,3 tỷ đồng, bán 12 căn hộ từ tầng 10 đến tầng 15 khoảng 7 tỷ đồng. Đồng thời Công ty cũng sẽ thu được khoảng gần 1 tỷ đồng từ việc cho thuê các văn phòng tầng 1, 2, 3 của tòa nhà trong giai đoạn cuối năm.

Như vậy việc khai thác tòa nhà 4 tầng và tòa nhà 15 tầng nói trên hứa hẹn sẽ gia tăng doanh thu kinh doanh bất động sản của Công ty trong năm 2009 lên trên 21 tỷ đồng.

➤ Trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ truyền thông tin nhắn SMS, với số lượng trên 10 triệu khách hàng là thuê bao di động đang sử dụng dịch vụ của Công ty hiện nay, cùng triển vọng gia tăng số lượng lớn khách hàng xuất phát từ nhu cầu sử dụng công nghệ thông tin và giải trí qua các dịch vụ truyền thông tin nhắn SMS ngày một nhiều, Công ty tin tưởng đặt ra mục tiêu doanh thu cho hoạt động khai thác nội dung trên các đài truyền hình khoảng 4 tỷ đồng. Ngoài ra dịch vụ tải hình ảnh nhạc chuông ước tính, đem lại mức 1,5 tỷ đồng mỗi năm. Đối với dịch vụ kinh doanh các trò chơi trúng thưởng, chạy chữ nội dung text, bình chọn kết quả cũng như các hợp đồng vô thời hạn về hợp tác khai thác và cung cấp dịch vụ nội dung trên mạng thông tin với Công ty dịch vụ viễn thông - Tổng Công ty bưu chính viễn thông Việt Nam, Công ty thông tin di động (VMS), Tổng Công ty viễn thông Quân đội (Viettel),... đã và đang triển khai thực hiện từ năm 2007 cũng được Công ty tiếp tục duy trì trong giai đoạn sắp tới. Với hi vọng đạt được mức doanh thu năm sau tăng so với năm trước và dự kiến tỷ lệ tăng

trưởng 10% mỗi năm, doanh thu SMS năm 2008 của Công ty đạt khoảng 5,8 tỷ đồng, năm 2009 là 6,4 tỷ đồng.

➤ Đối với hoạt động đào tạo, theo kế hoạch số lượng học viên trong năm 2008 sẽ tuyển sinh thêm khoảng 780 người, nâng tổng số học viên lên khoảng 2.710 người với học phí dự kiến thu được là 3,9 tỷ đồng.

➤ Đối với lĩnh vực kinh doanh phần mềm, trong năm 2008 Công ty có kế hoạch đẩy mạnh các hoạt động thiết kế Website - thương mại điện tử với doanh thu khoảng 1 tỷ đồng từ các dịch vụ như thiết kế các gói Website và giải pháp Web Portal, cho thuê Server lưu trữ Web, domain name,... Bên cạnh đó, các dự án kinh doanh phần mềm như phần mềm kế toán SARA Financials, phần mềm quản lý siêu thị, phần mềm quản lý bán hàng, phần mềm quản lý cổ đông,..., cũng được Công ty tiếp tục phát triển trong năm 2008 với doanh thu ước tính đạt mức 1,4 tỷ đồng.

Nhìn chung ngoài mảng kinh doanh bất động sản, các hoạt động kinh doanh khác của Công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin như cung cấp dịch vụ SMS, đào tạo, cung cấp phần mềm chủ yếu đều là các hoạt động kinh doanh dịch vụ có giá trị gia tăng lớn. Do đó doanh thu đạt được tuy không cao nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả kinh doanh cho Công ty do chi phí bỏ ra tương đối thấp, chủ yếu tốn kém chi phí về nhân sự và quản lý.

#### **14.2. Kế hoạch đầu tư sản xuất kinh doanh giai đoạn 2007 – 2009**

Trên cơ sở những kết quả kinh doanh đã đạt được giai đoạn 2004 - 2006 cũng như các thế mạnh, năng lực cạnh tranh về sản phẩm, dịch vụ mà SARA Việt Nam đang có trên thị trường và uy tín, thương hiệu cùng mối quan hệ đã tạo dựng được với các đối tác trong, ngoài nước (đặc biệt là các đối tác từ Nhật Bản và Hàn Quốc), đồng thời căn cứ vào tốc độ phát triển chung của thị trường và triển vọng tăng trưởng kinh tế quốc dân, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam ngày 31/01/2007 đã thông qua Chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2007 - 2009. Một trong những nội dung quan trọng của Chiến lược là Kế hoạch đầu tư sản xuất kinh doanh giai đoạn 2007 - 2009. Trong đó từ kết quả đánh giá Mô hình SWOT (Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats), Công ty đã đề ra kế hoạch phát triển các ngành nghề kinh doanh.

##### **❖ *Mô hình SWOT của SARA Việt nam giai đoạn 2007 - 2009:***

##### **Thế mạnh - Strengths:**

- Đội ngũ nhân sự chủ chốt và nhân sự quản lý trong Công ty có chuyên môn và đã tích lũy được nhiều khá nhiều kinh nghiệm, trưởng thành trong kinh doanh. Đặc biệt các thành viên Ban giám đốc còn trẻ, năng động và được đào tạo chuyên nghiệp.



- Công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong quá trình kiểm soát các vấn đề như quản trị, luân chuyển và huy động vốn của các dự án có tính chất độ trễ thời gian trung bình và dài hạn; có kinh nghiệm trong việc định hướng công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm.
- Hệ thống kiểm soát và quản trị chất lượng ISO 9001:2000 đã bắt đầu đi vào hoạt động.
- Công ty đã và đang vận dụng mô hình kinh doanh - đầu tư và công tác nghiên cứu và phát triển (R&D), qua đó giúp Công ty vừa có thể mạnh mẽ nhón và tập trung là Công nghệ thông tin, đồng thời vẫn luôn có điều kiện nghiên cứu các cơ hội kinh doanh thuộc nhiều ngành nghề khác, hứa hẹn đem lại tỷ suất sinh lời tương đối cao.
- Thương hiệu và uy tín về sản phẩm, dịch vụ thuộc các ngành nghề Công ty đang kinh doanh đã được khẳng định trên thị trường ở quy mô khá.
- Văn hóa Công ty đã dần được hình thành theo hướng Công ty thuộc sở hữu của đại chúng, trong đó Cán bộ công nhân viên vừa là người lao động, vừa là những người sở hữu.

**Điểm yếu - Weakness:**

- Thời gian hoạt động chưa dài, chính vì vậy nên mặc dù có nền tảng văn hoá Công ty là sở hữu tập thể gắn với trách nhiệm từng cá nhân qua việc sở hữu Công ty, nhưng văn hoá Công ty còn đang trong quá trình hình thành và hoàn thiện.
- Công ty chưa có các Dự án CNTT lớn với phía nước ngoài mà chỉ mới bắt đầu đi vào nghiên cứu.
- Quy mô Công ty còn nhỏ, vốn đầu tư còn thiếu nên gặp nhiều hạn chế trong việc tiếp cận các cơ hội kinh doanh lớn với khả năng sinh lời cao.

**Cơ hội - Oppotunities:**

- Công ty có nhiều cơ hội đón bắt những kinh nghiệm quản lý, trình độ Công nghệ từ các cổ đông, nhà đầu tư nước ngoài do tác động của quá trình nghiên cứu và quan hệ đối tác từ giai đoạn trước, đặc biệt là các đối tác từ Nhật Bản và Hàn Quốc.
- Triển khai nhiều dự án có quy mô lớn đặc biệt là trong ngành xây dựng cơ bản và công nghệ thông tin do có kinh nghiệm triển khai và uy tín từ nhiều năm trước.
- Xây dựng được thương hiệu hàng đầu về hình ảnh của một công ty kinh doanh đa ngành nhưng tập trung, trong đó lấy công nghệ thông tin làm nền tảng vừa kinh doanh vừa phục vụ quản lý.
- Xây dựng được đội ngũ nhân sự trẻ, chuyên môn sâu và đồng hướng do có đặc thù ngành nghề trọng tâm công nghệ thông tin và những kết quả đã có trong quá trình xây dựng văn hoá và phát triển Công ty.

**Thách thức - Threats:**

- Hệ thống quản trị chất lượng của Công ty mới chỉ thực sự bắt đầu xây dựng và áp dụng, nên nguy cơ về đánh mất vị trí sản phẩm, dịch vụ, uy tín và thương hiệu Việt vẫn có thể xảy ra trong quá trình giao thời áp dụng hệ thống quản trị chất lượng vào kinh doanh.

- Khả năng mất nhân sự và thu hút thêm nhân sự gây ra xáo trộn trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty do văn hoá Công ty chưa ổn định và vẫn đang áp dụng chính sách nhân sự cũ (đến năm 2008) không còn phù hợp với các biến động của thị trường như tình hình lạm phát, trượt giá, sự thay đổi về giá cả trên thị trường lao động,...

- Trong kế hoạch triển khai các dự án mới có nhiều dự án thuộc các ngành nghề Công ty chưa có kinh nghiệm nhiều, nên có khả năng chịu những tác động bất ngờ từ phía các đối thủ cạnh tranh, ...

**❖ Chiến lược phát triển ngành nghề trong giai đoạn (2007 - 2009):**

**Lĩnh vực chính và các hướng phát triển mới:**

Công ty Cổ phần SARA Việt Nam hướng tới mục tiêu hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực theo chiến lược nhất quán là ứng dụng tối đa công nghệ thông tin vào các lĩnh vực kinh doanh và quản lý, đồng thời ưu tiên vốn phát triển bền vững công nghệ thông tin và đào tạo, sau đó đến các dự án và lĩnh vực thuộc các ngành nghề khác đem lại tỷ suất sinh lời cao. Theo đó, trong giai đoạn 2007 - 2009, chiến lược hoạt động trong từng lĩnh vực của SARA Việt Nam được đặt ra như sau:

**🚦 Công nghệ thông tin:**

Trong giai đoạn 2007 - 2009, Công ty tiếp tục duy trì việc kinh doanh sản xuất và thiết kế website và các dịch vụ liên quan; đồng thời sản xuất các phần mềm ứng dụng cho quản lý doanh nghiệp, trong đó lấy phần mềm kế toán là trọng tâm.

Để thực hiện dự án này, Công ty đang triển khai dự án trung tâm sản xuất phần mềm và lắp ráp máy tính SARA tại Hà Tây. Giai đoạn 2007 - 2009 sẽ là giai đoạn tập trung cho triển khai đầu tư ban đầu, đặc biệt là đầu tư xây dựng cơ bản và trang thiết bị cho trung tâm.

**🚦 Đào tạo:**

Công ty sẽ tiếp tục đào tạo dài hạn hệ liên kết với trường Đại học Công nghệ thông tin - Đại học Quốc gia Thành Phố Hồ Chí Minh. Ngoài ra, Công ty sẽ triển khai liên kết đào tạo với các trường đại học khối kinh tế trong nước và các trường đại học, doanh nghiệp nước ngoài theo chương trình đào tạo nguồn nhân lực để mở rộng thêm ngành nghề đào tạo. Đặc biệt, giai đoạn 2007 - 2009, Công ty sẽ đưa thêm ngành Phần mềm Nhúng (embedded) vào giảng dạy, đồng thời phối hợp với các đối tác Nhật Bản để đào tạo chuyên sâu, giúp trang bị kiến thức cho các học viên để sau này họ có thể làm việc ngay tại SARA Việt Nam. Để thực hiện kế hoạch

trên, trước mắt Công ty sẽ mời các kỹ sư công nghệ thông tin từ Nhật Bản sang và trực tiếp đào tạo dạng vừa học vừa làm, cả các kiến thức về lập trình Nhúng cũng như thực hành tiếng Nhật trong đào tạo, theo chuẩn giáo trình Nhật Bản về lập trình Nhúng để đảm bảo yếu tố chất lượng về sản phẩm giảng dạy.

Bên cạnh đó, Công ty cũng đưa vào các khóa đào tạo ngắn hạn về kỹ năng và hỗ trợ kiến thức như các khóa đào tạo về Quản trị kinh doanh, kế toán và các chương trình đào tạo ngắn hạn khác. Từ năm 2008, Công ty sẽ bắt đầu đào tạo E - learning với môn Kế toán máy và tin học phổ thông.

Công ty đang lập kế hoạch xin thành lập trường Trung cấp kinh tế - kỹ thuật, dự kiến đến Quý III/2008 sẽ được phê duyệt.

### **🚦 Trung tâm V.A.S( value add service) – Media:**

Công ty tiếp tục khai thác các dịch vụ và sản xuất các sản phẩm liên quan đến dịch vụ giá trị gia tăng trên điện thoại, thông qua việc khai thác đầu số nhắn tin 8X46 và tổng đài 1900-555-546 với hướng kinh doanh chiến lược là đưa các dịch vụ và sản phẩm mới, có tính hữu dụng cao thâm nhập thị trường. Các dịch vụ tập trung theo hướng sau:

- Hỗ trợ và cung cấp thông tin ứng dụng khoa học thường thức vào đời sống.
- Hỗ trợ các thông tin góp phần nâng cao kiến thức người tiêu dùng.
- Dịch vụ tìm kiếm nhanh các tiện ích đời sống bằng điện thoại.

Ngoài ra, trong lĩnh vực truyền thông Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu và phát triển các chương trình truyền hình, game show, talk show theo hai hướng:

- Các chương trình nhằm nâng cao kiến thức người tiêu dùng.
- Các chương trình nâng cao kiến thức công nghệ thông tin và tin học phổ thông cho học sinh và sinh viên.

Vào đầu quý I/2008, Công ty dự kiến sẽ xuất bản thêm sản phẩm Games online, đồng thời để triển khai kế hoạch giai đoạn 2007 - 2009, Công ty sẽ tiếp tục mở rộng mạng lưới đối tác các đài truyền hình địa phương và các nhà cung cấp dịch vụ mạng, song song với việc mở rộng quan hệ đối tác chiến lược với đài truyền hình Trung ương VTV và VTC, đặc biệt là việc thuê sóng truyền hình và kết hợp sản xuất các sản phẩm trên truyền hình. Mục tiêu đặt ra trong giai đoạn này là trở thành nhà cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng trên điện thoại đứng thứ hai Việt Nam sau VTC, đồng thời trở thành đối tác chiến lược về cung cấp sản phẩm và dịch vụ truyền hình với các đài truyền hình Trung ương trong cả nước.

**🏗️ Lĩnh vực Đầu tư xây dựng cơ bản:**

Giai đoạn 2007 - 2009, Công ty đặt ra kế hoạch xây dựng và hoàn thiện hai công trình lớn với tổng giá trị 161 tỷ đồng. Bao gồm:

- Công trình Trung tâm thương mại hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, gồm 2 toà nhà: "Nhà trung bày sản phẩm" (4 tầng) và "Chung cư cao cấp và văn phòng cho thuê" (15 tầng). Tổng giá trị công trình này là 116 tỷ đồng.
- Trung tâm sản xuất và lắp ráp máy tính SARA tại Hà Tây với diện tích 1,5ha và tổng giá trị công trình là 45 tỷ đồng.

**🏗️ Các dự án khác:**

Bên cạnh các kế hoạch và dự án trên, trong giai đoạn tới Công ty sẽ triển khai thêm một số dự án như:

- Dự án đầu tư xây dựng nhà máy và quy hoạch vùng nguyên liệu sản xuất bột nhang xuất khẩu (dự kiến triển khai vào đầu năm 2008).
- Dự án đầu tư xây dựng chuỗi nhà máy xử lý rác thải bệnh viện thành dầu Diezen với công suất 1.000 tấn/năm (dự kiến thành lập 2 nhà máy tại ngoại thành Hà Nội và ngoại thành thành phố Hồ Chí Minh giá trị khoảng 2 triệu USD cho mỗi nhà máy).

Ngoài ra Công ty cũng có kế hoạch tham gia góp vốn vào một số dự án khác, đó là:

- Dự án thành lập nhà máy rượu, vốn đầu tư 500.000.000 đồng.
- Dự án nhà máy may, vốn đầu tư 500.000.000 đồng.
- Dự án nhà máy sản xuất cao su, nhựa ở Thái Lan, ...

**Tiến độ triển khai:**

STT	Đơn vị	Lĩnh vực/ dự án	Các mốc thời gian chính							
			2007		2008				2009	
			Quý III	Quý IV	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Quý I	Quý II
1	Trung tâm SARA Software	- Kinh doanh thiết kế website và phần mềm ứng dụng quản lý, phần mềm kế toán và các dịch vụ liên quan.	Khai thác kinh doanh							

		- Trung tâm sản xuất máy tính và phần mềm SARA	Hoàn thành thủ tục đầu tư và mặt bằng đầu tư	Khởi công xây dựng dự án	Xây dựng	Khánh thành và đưa vào hoạt động
2	Trung tâm VAS-Media	- Các dịch vụ trên đài truyền hình địa phương và dịch vụ hỗ trợ thông tin nhanh về đời sống qua các mạng điện thoại	Khai thác kinh doanh			
		- Phối hợp sản xuất và phát sóng các gameshow và talk show truyền hình	Giai đoạn nghiên cứu và phát triển	Triển khai kinh doanh		
3	Trung tâm Xây dựng cơ bản	- Xây dựng công trình trung tâm thương mại Bắc Miền Trung	Xây dựng	Hoàn thành và đưa vào sử dụng hạng mục “Nhà trưng bày sản phẩm”	Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện và bước đầu khai thác toà nhà 15 tầng	

		- Xây dựng Trung tâm phần mềm và sản xuất máy tính	Xin cấp chứng nhận đầu tư và bàn giao đất	Khởi công xây dựng	Hoàn thiện hạng mục nhà cho chuyên gia và trung tâm nghiên cứu phần mềm		Xây dựng tiếp các hạng mục còn lại
4	Phòng R&D tổng hợp trực thuộc BOD	- Dự án xây dựng nhà máy sản xuất bột nhang và nhang thành phẩm phục vụ xuất khẩu	Nghiên cứu tính khả thi của dự án, ký kết hợp tác, lập kế hoạch đầu tư	Triển khai xây dựng và hoàn thiện nhà máy sản xuất	Vận hành khai thác; Quy hoạch vùng nguyên liệu và tiến hành kinh doanh xuất khẩu.		
		- Dự án xây dựng nhà máy xử lý rác thải bệnh viện thành dầu Diezen			Nghiên cứu tính khả thi của dự án	Làm thủ tục giải phóng mặt bằng	Chuyển giao công nghệ, tiến hành xây dựng nhà máy

(Nguồn: Công ty Cổ phần SARA Việt Nam)

**15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC**

Nâng cao năng lực cho các cơ quan quản lý Nhà nước và xây dựng môi trường pháp lý trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và truyền thông là một trong những mục tiêu cụ thể của Chương trình trọng điểm Quốc gia về ứng dụng và phát triển Công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010. Theo đó, Công nghệ thông tin và truyền thông được xác định là một trong những động lực quan trọng nhất để tiếp tục đẩy mạnh các quá trình dịch chuyển cơ cấu kinh tế, cải cách hành chính và chủ động hội nhập quốc tế. Chiến lược phát triển ngành Công nghệ thông tin trong thời gian tới sẽ tập trung nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành và hướng xây dựng Công nghệ thông tin trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước.

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam được đưa ra trên cơ sở dự báo về kinh tế nói chung cũng như các rủi ro dự đoán và thực trạng, triển vọng kinh doanh của Công ty nói riêng. Trên cơ sở phân tích tình hình hoạt động kinh doanh, bối cảnh tài chính của Công ty đồng thời phân tích thị trường và chiến lược phát triển ngành công nghệ thông tin - truyền thông, xây dựng cơ bản và một số ngành nghề khác trong và ngoài nước, Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam nhận thấy Công ty Cổ phần SARA Việt Nam có khả năng đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 - 2009 như đã nêu ở mục trên nếu không gặp phải những rủi ro không lường trước được.

*Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và tính toán dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý bảo đảm giá trị chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo đối với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định mua - bán cổ phiếu Công ty Cổ phần SARA Việt Nam.*

## **16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

Thực hiện nghị quyết số 3101 của Đại hội đồng cổ đông Công ty ngày 31/01/2007 về việc niêm yết cổ phiếu của Công ty tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, Công ty Cổ phần SARA Việt Nam đã lập hồ sơ đăng ký niêm yết cổ phiếu gửi lên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội. Để đảm bảo tuân thủ các quy định của Nhà nước về chứng khoán và thị trường chứng khoán, Công ty đã cam kết chỉnh sửa Điều lệ hiện hành của Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu áp dụng cho các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán, ban hành theo quyết định số 15/2007/QĐ - BTC ngày 19/03/2007 của Bộ Tài chính. Cùng với cam kết sửa đổi Điều lệ tổ chức và hoạt động, Công ty cũng cam kết sẽ thay đổi cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị Công ty theo quy định của pháp luật. Sau khi hoàn chỉnh dự thảo Điều lệ mới, Công ty sẽ đưa ra thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên đầu năm 2008 và gửi báo cáo kết quả lên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội trong thời gian sớm nhất.

## **17. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT KHÔNG CÓ**

### **V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT**

#### **1. LOẠI CHỨNG KHOÁN**

Cổ phiếu phổ thông

#### **2. MỆNH GIÁ**

10.000 đồng/cổ phiếu (Mười nghìn đồng trên một cổ phiếu).

**3. TỔNG SỐ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT**

Tổng số cổ phiếu niêm yết: 1.000.000 cổ phiếu (Một triệu cổ phiếu).

**4. SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU BỊ HẠN CHUYỂN NHƯỢNG THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT HOẶC TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

Theo quy định tại 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, trong số 1.000.000 cổ phiếu niêm yết của Công ty, số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng gồm có:

- Tổng số lượng cổ phần của các cổ đông là Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng tại thời điểm 30/9/2007 là 330.000 cổ phần. Các cổ đông này đã có cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

**5. XẾP HẠNG TÍN NHIỆM**

KHÔNG CÓ

**6. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ**

**Phương pháp tính giá theo giá trị sổ sách:**

Giá trị mỗi cổ phần theo sổ sách kế toán được xác định bằng tổng nguồn vốn chủ sở hữu theo sổ sách kế toán (đã trừ Quỹ khen thưởng, phúc lợi) chia cho tổng số cổ phiếu đang lưu hành tại cùng thời điểm.

Căn cứ Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam lập tại ngày 31/12/2006 và 30/09/2007, tính được giá trị sổ sách một cổ phần của Công ty như sau:

- Tại thời điểm 31/12/2006 (Mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phần)

$$\text{Giá trị sổ sách một cổ phần} = \frac{14.063.092.069}{1.000.000} = 14.063 \text{ đồng}$$

- Tại thời điểm 30/09/2007 (Mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phần)

$$\text{Giá trị sổ sách một cổ phần} = \frac{11.126.980.961}{1.000.000} = 11.127 \text{ đồng}$$

Từ thời điểm 31/12/2006 đến 30/09/2007, tổng **Vốn đầu tư của chủ sở hữu** trong Công ty vẫn là 10.000.000.000 đồng. Đồng thời **Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối** vào cuối năm 2006 là 4.063.092.069 đồng, đến năm 2007 số lợi nhuận này Công ty đã dùng để chia cổ tức cho các cổ đông, do đó Giá trị sổ sách một cổ phần của Công ty tại thời điểm 30/09/2007 giảm so với giá trị sổ sách một cổ phần tại thời điểm 31/12/2006 hoàn toàn là do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối mới tính hết ba quý đầu năm 2007 thấp hơn tổng lợi nhuận sau thuế lũy kể cả năm 2006.



Giá trị sổ sách của một cổ phần tính được như trên chỉ mang tính lý thuyết dựa trên số liệu sổ sách kế toán của Công ty tại một thời điểm mà không tính đến lợi thế thương mại, các triển vọng tăng trưởng trong tương lai và nhiều yếu tố khác, do đó không thể phản ánh hết được giá trị thực tế của cổ phiếu cũng như thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty. Điều đó cũng có nghĩa là sự giảm sút giá trị sổ sách một cổ phần của Công ty tại thời điểm 30/09/2007 so với thời điểm 31/12/2006 không thể đồng nhất với sự giảm sút về hiệu quả kinh doanh. Để đánh giá chính xác được giá trị cổ phiếu Công ty thì cần thiết phải dựa trên sự phân tích chi tiết, trong đó nhân tố quan trọng cần phải xét đến chính là thương hiệu và khả năng sinh lời của Công ty trước triển vọng phát triển chung đầy hứa hẹn của toàn ngành CNTT, theo đó giá trị cổ phiếu Công ty có khả năng sẽ cao hơn con số tính được ở trên rất nhiều.

### **VI. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẤM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI**

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu đối với nhà đầu tư nước ngoài. Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phiếu của Công ty theo đúng qui định của pháp luật Việt Nam hiện hành. Theo đó, khi cổ phiếu của Công ty Cổ phần SARA Việt Nam niêm yết trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của cổ đông là người nước ngoài tuân theo Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó qui định các nhà đầu tư nước ngoài được phép nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của Công ty trên Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Đến thời điểm 30/10/2007, số cổ phần nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty là 150.000 cổ phần (chiếm 15% vốn chủ sở hữu).

### **VII. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN**

Theo Thông tư số 123/2004/TT - BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 22/12/2004 về việc miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, kinh doanh lĩnh vực phần mềm được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong vòng 04 năm đầu tiên, Công ty được hưởng ưu đãi miễn thuế thu nhập doanh nghiệp đối với mảng kinh doanh phần mềm từ ngày 01/01/2006 đến hết 31/12/2009; đồng thời được giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo (từ năm 2010-2019).

*Các loại thuế khác:* Công ty tuân thủ theo Luật thuế của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam hiện hành áp dụng cho các doanh nghiệp.

**VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT**

**1. TỔ CHỨC TƯ VẤN**

- ❖ **Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam (IBS)**
  - 306 Bà Triệu - Quận Hai Bà Trưng - Thành phố Hà Nội
  - Điện thoại: (84.4) 9741865
  - Fax: (84.4) 2780025
- ❖ **Chi nhánh Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh**
  - Lầu 1 - Số 63 Phạm Ngọc Thạch - Phường 6 - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh
  - Điện thoại: (84.8) 8209987
  - Fax: (84.8) 8209981

**2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN**

- ❖ **Công ty Kiểm toán và Định giá Việt Nam (VAE)**
  - Tầng 11 Toà Nhà Sông Đà - Số 165 - Đường Cầu Giấy - Quận Cầu Giấy - Hà Nội
  - Điện thoại: (84.4) 2670490/91/92/93
  - Fax: (84.4) 2670494

**IX. PHỤ LỤC**

- Phụ lục I** : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục II** : Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty
- Phụ lục III** : Giới thiệu những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết
- Phụ lục IV** : Báo cáo kiểm toán và Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2005, 2006; Báo cáo tài chính ba quý đầu năm 2007
- Phụ lục V** : Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS, KTT
- Phụ lục VI** : Tài liệu khác

*Hà Nội, ngày 12 tháng 12 năm 2007*

**CÔNG TY CỔ PHẦN SARA VIỆT NAM**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

**TRẦN KHẮC HÙNG**

**NGUYỄN THẾ SƠN**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRẦN THỊ HÀ**

**NGUYỄN ANH TUẤN**