

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



# **BẢN CÁO BẠCH**

## **CÔNG TY CỔ PHẦN**

### **THƯƠNG MẠI BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG**

*(Giấy CNĐKKD số 0103007704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10 tháng 5 năm 2005 Đăng ký thay đổi lần thứ 03, ngày 01 tháng 07 năm 2009)*

#### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

#### **TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI**

*(Đăng ký niêm yết số:...../ĐKNY do .....cấp ngày..... tháng.... năm.....)*

#### **BẢN CÁO BẠCH VÀ CÁC TÀI LIỆU BỔ SUNG ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG**



Trụ sở chính : 178 Triệu Việt Vương, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 39781323 Fax : +84 4 39782368

#### **CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VN**



Trụ sở chính : Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 22200672 Fax : +84 4 22 200 669

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại : +84 8 39142956 Fax : +84 8 38218510

#### **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN**

Ông : Nguyễn Quốc Kế

Chức vụ : Kế toán trưởng

Địa chỉ : Số 11 Ngõ 293 Nguyễn Tam Trinh, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 39781323

# CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG

(POST AND TELECOMMUNICATION TRADING JOINT STOCK COMPANY)



(Giấy chứng nhận ĐKKD Số 0103007704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10 tháng 5 năm 2005. Đăng ký thay đổi lần thứ 03, ngày 01 tháng 07 năm 2009)

## NIỆM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Đăng ký niêm yết số:...../ĐKNY do .....cấp ngày..... tháng.... năm.....)

Tên cổ phiếu	:	<b>Cổ phiếu Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông</b>
Loại cổ phiếu	:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	:	10.000 đồng
Tổng khối lượng niêm yết	:	4.050.000 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá	:	40.500.000.000 đồng

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

#### CÔNG TY CỔ PHẦN KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN VIỆT NAM

Trụ sở chính	:	Số 22 Phó Đức Chính, Q. Ba Đình, Hà Nội			
Điện thoại	:	+84 4 37152 655	Fax	:	+84 4 37152 656

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VN



Trụ sở chính	:	Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội			
Điện thoại	:	+84 4 22200672	Fax	:	+84 4 22 200 669
Chi nhánh	:	Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh			
Điện thoại	:	+84 8 39142956	Fax	:	+84 8 38218510

## MỤC LỤC

<b>PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>1</b>
<b>PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>4</b>
<b>PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.....</b>	<b>5</b>
<b>PHẦN 4: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....</b>	<b>6</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	6
2. Cơ cấu tổ chức Công ty .....	9
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty .....	11
4. Cơ cấu cổ đông, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 24/06/2009, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ .	17
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. Công ty liên doanh, liên kết.....	19
6. Hoạt động kinh doanh .....	20
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh .....	37
8. Vị trí của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành .....	40
9. Chính sách đối với người lao động .....	45
10. Chính sách cổ tức.....	46
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	46
12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc.....	52
13. Tài sản .....	68
14. Kế hoạch lợi nhuận cổ tức các năm tiếp theo.....	69
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	73
16. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty .....	73
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán niêm yết .....	73
<b>PHẦN 5: CỔ PHIẾU NIÊM YẾT.....</b>	<b>74</b>
<b>PHẦN 6: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI NIÊM YẾT .....</b>	<b>79</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>80</b>

## **PHẦN 1: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

Công ty xin lưu ý các nhà đầu tư về các nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới giá cổ phiếu của Công ty niêm yết khi các nhà đầu tư xem xét việc đầu tư vào Công ty.

### **1. Rủi ro về kinh tế**

#### **1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế**

Khi nền kinh tế tăng trưởng tốt, lạm phát và thất nghiệp được kiểm soát, thu nhập của người dân tăng lên thì nhu cầu đối với các sản phẩm công nghệ cao và dịch vụ viễn thông cũng tăng lên. Ngược lại, nếu nền kinh tế chậm phát triển, thu nhập của người dân sụt giảm dẫn tới khả năng chi tiêu bị hạn chế thì ngành viễn thông cũng sẽ chịu tác động tiêu cực bởi đây không thực sự là một nhu cầu thiết yếu của người dân. Tuy nhiên, thực tế tại Việt Nam và một số nền kinh tế đang phát triển cho thấy, tốc độ phát triển của ngành viễn thông và công nghệ thông tin thường nhanh hơn tốc độ tăng trưởng GDP. Sự ổn định của ngành viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam được thể hiện rõ qua năm tài chính khó khăn 2008. Trong khi các ngành khác gặp nhiều khó khăn do nhu cầu suy giảm thì ngành viễn thông và công nghệ thông tin vẫn giữ được tốc độ phát triển lên đến 39% trong năm 2008. Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, trong các năm tới, kinh tế Việt Nam sẽ tăng trưởng chậm lại theo xu thế của kinh tế thế giới. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn sẽ có tốc độ tăng trưởng GDP tương đối cao và việc ngành viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam vẫn duy trì được tốc độ phát triển cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP sẽ là một điều kiện vĩ mô thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và COKYVINA nói riêng. Do đó, rủi ro sụt giảm tốc độ tăng trưởng kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

#### **1.2. Lạm phát**

Trong giai đoạn 2005-2006, chỉ số giá tiêu dùng của Việt Nam luôn duy trì ở mức một con số (6,6%-8,4%). Từ năm 2007, do ảnh hưởng bởi diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới, cơn bão tăng giá cả hàng hóa tại Việt Nam khiến cho tỷ lệ lạm phát lên tới mức 12,63% trong năm 2007 và 20% trong năm 2008. Đây là mức cao kỷ lục trong vòng 10 năm qua và vượt xa tốc độ tăng trưởng GDP. Bước sang năm 2009, tuy chỉ số giá tiêu dùng có giảm đi đáng kể nhưng nền kinh tế trong nước vẫn sẽ tiếp tục gánh chịu ảnh hưởng lạm phát cao từ năm trước. Vì vậy, lạm phát vẫn là một trong các yếu tố đầu tiên được

tính đến trong định hướng phát triển cho hai năm 2009-2010. Với mức lạm phát năm 2009 dự kiến dưới 15% thì đây vẫn còn là một rủi ro đối với các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế. Tốc độ lạm phát cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế, chắc chắn sẽ khiến chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty tăng cao do tăng giá nguyên vật liệu, giá nhân công,... Để đối phó với vấn đề này, Công ty luôn tăng cường hoạt động kiểm soát, quản lý chi phí sản xuất kinh doanh, tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp, kịp thời đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt nhằm tối thiểu hóa chi phí và giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lạm phát đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### **1.3. Tỷ giá hối đoái**

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh và cung cấp dịch vụ của Công ty, đầu vào phần lớn là giá vốn hàng nhập khẩu hoặc có nguồn gốc nhập khẩu bằng ngoại tệ nhưng tiền thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ là đồng Việt Nam. Vì vậy, nếu có sự biến động lớn về tỷ giá hối đoái, doanh thu và lợi nhuận của Công ty có thể bị ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp. Tuy nhiên, Công ty luôn thực hiện dự báo tỷ giá và có phương pháp nhập hàng thích hợp để giảm tối đa rủi ro này. Mặt khác, đối với các hợp đồng ủy thác nhập khẩu thì rủi ro tỷ giá lại được chuyển giao cho bên ủy thác nên nhìn chung, đây không phải là rủi ro lớn đối với Công ty.

### **1.4. Lãi suất**

Để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp có thể sẽ phải sử dụng nguồn vốn vay ngắn và dài hạn ngân hàng. Trong bối cảnh lạm phát gia tăng, Ngân hàng Nhà nước áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất tín dụng của ngân hàng thương mại gia tăng. Kết quả của việc tăng lãi suất này sẽ làm giảm sút lợi nhuận của doanh nghiệp vay vốn do tăng chi phí lãi vay.

Đến cuối năm 2007, Công ty đã thanh toán toàn bộ khoản nợ vay ngân hàng nên hiện tại, khả năng tự tài trợ của Công ty khá vững chắc và đem lại cho Công ty sự chủ động trong hoạt động kinh doanh. Công ty không phải chịu áp lực trả nợ gốc và lãi vay Ngân hàng. Do vậy, biến động lãi suất chưa phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

## **2. Rủi ro về luật pháp**

Hoạt động của COKYVINA chịu sự điều chỉnh chủ yếu từ Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Luật Thuế, và các chính sách có liên quan của Nhà

nước và của ngành. Do đặc điểm biến đổi nhanh chóng của nền kinh tế thị trường, việc sửa đổi các chính sách, quy định của Cơ quan Quản lý Nhà nước là điều tất yếu. Nhìn chung, hệ thống luật pháp đang được hoàn thiện theo hướng đồng bộ, tạo hành lang pháp lý bình đẳng, thông thoáng cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải thay đổi nào cũng có tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Các thay đổi trong chính sách của Nhà nước và của ngành sẽ có ảnh hưởng nhất định tới hoạt động của Công ty.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **3.1. Rủi ro kinh doanh**

Sự phát triển nhanh về công nghệ, dịch vụ trong khu vực và trên thế giới với chu kỳ thay đổi công nghệ ngày càng ngắn sẽ là một sức ép lớn, đặt các công ty hoạt động trong lĩnh vực viễn thông Việt Nam trước nguy cơ tiềm ẩn tụt hậu về công nghệ nếu không có chiến lược sản phẩm linh hoạt. Đây là rủi ro kinh doanh lớn nhất của COKYVINA. Nếu sự thay đổi về công nghệ diễn ra quá nhanh, sản phẩm sản xuất ra hay hàng hoá nhập về không tiêu thụ được do không còn tính thương mại vì không tương thích và lạc hậu. Công ty sẽ lãng phí vốn đầu tư, chí phí, thời gian và lực lượng lao động.

#### **3.2. Rủi ro về thị trường**

Ngành Bưu chính viễn thông hiện nay đang có tốc độ phát triển thuộc hàng cao nhất của nền kinh tế nhưng kèm theo đó là áp lực cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Hoạt động trong thị trường viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam có hàng nghìn doanh nghiệp tham gia. Khi Việt Nam đã gia nhập WTO, cơ hội kinh doanh có nhiều nhưng mức độ sàng lọc cũng trở nên gay gắt hơn. Điều này đặt ra thách thức lớn đối với một công ty có tiềm lực tài chính vừa phải như COKYVINA. Hơn nữa, trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty thì VNPT là khách hàng chủ yếu. Cũng giống như các doanh nghiệp khác trong ngành, hoạt động của COKYVINA phụ thuộc rất lớn vào nhu cầu của VNPT. Do đó, những thay đổi có thể có trong chính sách mua hàng của VNPT sẽ ảnh hưởng đáng kể đến tình hình hoạt động của Công ty.

### **4. Rủi ro khác**

Một số rủi ro khác ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty như thiên tai, chiến tranh, dịch bệnh, động đất,...

## **PHẦN 2: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**

### **1. Tổ chức niêm yết**

- Ông Nguyễn Kim Kỳ - Chức vụ : Chủ tịch HĐQT  
kiêm Tổng Giám đốc
- Ông Tường Duy Toàn - Chức vụ : Ủy viên HĐQT  
kiêm Phó Tổng giám đốc
- Ông Đặng Đình Thụ - Chức vụ : Ủy viên HĐQT  
kiêm Phó Tổng giám đốc
- Ông Phạm Ngọc Ninh - Chức vụ : Ủy viên HĐQT  
kiêm Phó Tổng giám đốc
- Bà Trần Thị Tuyết Mai - Chức vụ : Ủy viên HĐQT  
kiêm Phó phòng Kế toán
- Ông Nguyễn Quốc Kế - Chức vụ : Kế toán trưởng
- Bà Lê Thị Phương - Chức vụ : Trưởng Ban kiểm soát

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

### **2. Tổ chức tư vấn**

- Ông Đỗ Huy Hoài - Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết với Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá, lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông cung cấp.



### **PHẦN 3: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT**

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

SGDCKHN	: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
Công ty/COKYVINA	: Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
VNPT	: Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam
Tổ chức đăng ký niêm yết	: Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
BSC/Tổ chức tư vấn niêm yết	: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
HĐQT	: Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
BKS	: Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
CBCNV	: Cán bộ – Công nhân viên Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
Điều lệ	: Điều lệ Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
Cổ phiếu	: Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
CP	: Cổ phần
VND	: Đồng Việt Nam
USD	: Đô-la Mỹ
ĐKKD	: Đăng ký kinh doanh
NVL	: Nguyên vật liệu
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
TNDN	: Thu nhập Doanh nghiệp



TNCN : Thu nhập Cá nhân

## **PHẦN 4: 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**

Tên đầy đủ : CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG

Tên tiếng Anh : POST AND TELECOMMUNICATION TRADING JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : COKYVINA

Trụ sở : 178 Triệu Việt Vương, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 39781323 Fax : +84 4 39782368

Website : [www.cokyvina.com.vn](http://www.cokyvina.com.vn)

Email : [info@cokyvina.com](mailto:info@cokyvina.com)

Mã số thuế : 0 1 0 0 6 8 4 7 1 6

Tài khoản giao dịch : 123 10 00 005695 6

Mở tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam  
Chi nhánh Quang Trung

Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103007704 (đăng ký thay đổi lần thứ 03) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 01 tháng 07 năm 2009.

Vốn điều lệ đăng ký : 40.500.000.000 đồng

Vốn điều lệ đã góp : 40.500.000.000 đồng

(tới 28/5/2009)

#### **1.2. Ngành nghề kinh doanh**

- Kinh doanh, XNK trực tiếp, sản xuất, lắp ráp máy móc, thiết bị vật tư, thiết bị bưu chính viễn thông, phát thanh, truyền hình, điện, điện tử, tin học, điện tử dân dụng, vật tư thiết bị công nghiệp, giao thông, công trình, xây dựng và các lĩnh vực khác theo quy định của pháp luật;

- Kinh doanh các dịch vụ trong các lĩnh vực: bưu chính viễn thông, phát thanh, truyền hình, điện, điện tử, tin học, điện tử dân dụng, đại lý bảo hiểm, giao nhận và vận chuyển hàng hóa, cho thuê kho bãi, cho thuê thiết bị, phương tiện, nhận ủy thác XNK, tư vấn kỹ thuật, chuyển giao công nghệ, bảo dưỡng, bảo trì, bảo hành, sửa chữa các sản phẩm thuộc các ngành kinh doanh, khai thuê hải quan, tư vấn ký kết hợp đồng kinh tế và các dịch vụ khác được pháp luật cho phép (không bao gồm dịch vụ tư vấn pháp lý);
- Đầu tư trong các lĩnh vực bưu chính viễn thông, tài chính, công nghiệp, nhà ở, cơ sở hạ tầng, các khu công nghiệp, khu đô thị và các lĩnh vực khác theo quy định của pháp luật;
- Sản xuất, kinh doanh các loại dây và cáp thông tin (sợi đồng và sợi quang), dây và cáp điện dân dụng, cáp điện lực, nguyên liệu, vật liệu viễn thông, vật liệu điện dân dụng; các sản phẩm dây đồng (dây đồng, dây quang), lõi đồng (lõi đồng, lõi quang), bobin nhựa, bobin sắt, bobin gỗ.

### **1.3. Lịch sử hình thành và phát triển**

- Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông tiền thân là Công ty dịch vụ kỹ thuật và xuất nhập khẩu vật tư thiết bị Bưu chính Viễn thông gọi tắt là Công ty dịch vụ kỹ thuật - Vật tư Bưu điện, một đơn vị hạch toán độc lập trực thuộc Tổng cục Bưu điện, được thành lập theo quyết định số 372/QĐ-TCCBLĐ ngày 30 tháng 3 năm 1990 của Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện từ việc hợp nhất hai công ty: Công ty Dịch vụ kỹ thuật viễn thông Việt Nam (1987) và Công ty Vật tư Bưu điện (1955).
- Thực hiện chiến lược tăng tốc phát triển của toàn ngành Bưu chính viễn thông, ngày 15 tháng 3 năm 1993, Công ty được thành lập lại với tên gọi “Công ty dịch vụ xuất nhập khẩu vật tư bưu điện - COKYVINA” theo Quyết định số 197/QĐ-TCCB của Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện. Công ty có vốn kinh doanh ban đầu là 4.495 triệu đồng, có chức năng chủ yếu là xuất nhập khẩu trực tiếp và kinh doanh vật tư thiết bị cho mạng lưới thông tin Bưu điện, phát thanh truyền hình. Hoạt động nhập khẩu và cung cấp vật tư thiết bị công nghệ hiện đại của Công ty đã góp phần tích cực vào kết quả của kế hoạch tăng tốc giai đoạn 1 (1993-1995) của ngành Bưu chính viễn thông, đưa Việt Nam trở thành một trong những nước có mức độ số hoá mạng lưới cao nhất Đông Nam Á.

- Năm 1995, sau khi Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam được thành lập theo mô hình Tổng công ty 91 trực thuộc Chính Phủ, Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện có quyết định số 426/TCCB-LĐ ngày 9/9/1996 về việc thành lập Công ty vật tư Bưu điện 1 (COKYVINA) là đơn vị thành viên của Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt nam. Ngoài trụ sở chính tại Hà nội, Công ty đã nâng cấp trạm cung ứng vật tư Đà Nẵng thành Chi nhánh và thành lập thêm trạm tiếp nhận vật tư nhập khẩu tại Hải Phòng. Tháng 9 năm 2002, Chi nhánh COKYVINA tại thành phố Hồ Chí Minh được thành lập nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng hoạt động của Công ty.
- Ngày 10 tháng 5 năm 2005, Công ty chính thức trở thành Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông theo Quyết định số 45/2004/QĐ-BBCVT ngày 05/11/2004 của Bộ trưởng Bộ Bưu chính viễn thông với mức vốn điều lệ đăng ký là 27.000.000.000 đồng.

#### **1.4. Quá trình tăng vốn của Công ty kể từ ngày cổ phần hoá.**

Vốn điều lệ của Công ty ban đầu khi cổ phần hóa là 27 tỷ đồng.

Công ty đã thực hiện phát hành cổ phần tăng vốn 01 lần với chi tiết như sau:

- Đối tượng phát hành : 343 cổ đông hiện hữu
- Ngày chốt danh sách cổ đông : 30/4/2007
- Mệnh giá cổ phần phát hành : 100.000 đồng
- Giá phát hành : 250.000 đồng/ cổ phần
- Số lượng phát hành : 135.000 cổ phần
- Tỷ lệ phân bổ quyền : 2:1 (cổ đông sở hữu 02 cổ phần cũ được quyền mua 01 cổ phần mới)
- Ngày phát hành : 15/5/2007

Kết quả phát hành:

- Ngày kết thúc đợt phát hành : 01/6/2007
- Tổng số cổ phần đã bán : 135.000 cổ phần
- Tổng số tiền thu được : 33.750.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau khi phát hành : 40.500.000.000 đồng

- Tổng số cổ đông sau đợt phát hành : 343 cổ đông

Đợt phát hành này được Công ty thực hiện chưa đúng trình tự mà Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành quy định. Ngày 21/07/2008, UBCKNN đã ra quyết định số 68/QĐ-TT xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán đối với Công ty và Công ty đã nghiêm chỉnh thi hành Quyết định nói trên.

### **1.5. Những thành tích đạt được**

Trải qua một quá trình phấn đấu kiên trì, Công ty đã tự khẳng định, đứng vững và phát triển. Ý chí quyết tâm cao của toàn thể CBCNV và Ban lãnh đạo Công ty đã được đáp lại bằng những thành quả xứng đáng. Năm 1996, Công ty đã vinh dự được Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam tặng thưởng Huân Chương Lao Động Hạng Ba do đã có thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 1991 – 1995 và góp phần vào sự nghiệp xây dựng XHCN và Bảo vệ Tổ quốc. Ngoài ra, Công ty thường xuyên được VNPT tặng cờ thi đua do đạt được những thành tích trong sản xuất kinh doanh và hoàn thành tốt những mục tiêu đề ra.

## **2. Cơ cấu tổ chức Công ty**

### **Trụ sở chính**

Địa chỉ : 178 Triệu Việt Vương, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội  
Điện thoại : +84 4 39781323 Fax : +84 4 39782368  
Website : [www.cokyvina.com.vn](http://www.cokyvina.com.vn)  
Email : [info@cokyvina.com](mailto:info@cokyvina.com)

### **Chi nhánh Hà Nội**

Địa chỉ : N5 & N6 Tập thể Nguyễn Công Trứ, Quận Hai Bà Trưng,  
Hà Nội  
Điện thoại : +84 4 38215058 Fax : +84 4 38213336

### **Nhà máy Cáp**

Địa chỉ : Dốc Vân, Yên Viên, Gia Lâm, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 36991299 Fax : +84 4 36991299

**Trung tâm kinh doanh I**

Địa chỉ : Số 4 Trần Hưng Đạo, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội  
Điện thoại : +84 4 39334655 Fax : +84 4 39334099

**Trung tâm kinh doanh II**

Địa chỉ : Số 4 Trần Hưng Đạo, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội  
Điện thoại : +84 4 39334682 Fax : +84 4 39334683

**Trung tâm kinh doanh III**

Địa chỉ : N5 & N6 Tập thể Nguyễn Công Trứ, Quận Hai Bà Trưng,  
Hà Nội  
Điện thoại : +84 4 38212058 Fax : +84 4 38213336

**Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh**

Địa chỉ : 22 Nguyễn Đình Chiểu, Quận I, Thành phố Hồ Chí Minh  
Điện thoại : +84 8 39104200 Fax : +84 8 39104155

**Chi nhánh Đà Nẵng**

Địa chỉ : Số 2, phố Thanh Hải, Thành phố Đà Nẵng  
Điện thoại : +84 58 3822 010 Fax : +84 58 3821 536

**Chi nhánh Hải Phòng**

Địa chỉ : Số 83, đường Vạn Mỹ, Thành phố Hải Phòng  
Điện thoại : +84 31 3853 501 Fax : +84 58 3853 501

### **3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty**

Công ty Cổ phần Thương mại Bru chính viễn thông được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty Cổ phần, tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành.

#### **3.1. Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty và có nhiệm vụ:

- Thông qua Điều lệ, phương hướng hoạt động kinh doanh và chủ trương chính sách dài hạn trong việc phát triển của Công ty;
- Quyết định bộ máy quản lý, cơ cấu tổ chức và hoạt động của Công ty;
- Bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị và thành viên Ban kiểm soát;
- Các nhiệm vụ khác do Điều lệ quy định.

#### **3.2. 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 mọi vấn đề liên quan tới mục đích quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc Đại hội đồng cổ đông quyết định.

Hội đồng Quản trị có nhiệm vụ:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm; Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông tình hình kinh doanh, dự kiến phân phối lợi nhuận, chia lãi cổ phần, báo cáo quyết toán năm tài chính, phương hướng phát triển và kế hoạch hoạt động sản xuất của Công ty;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Quyết định thành lập, giải thể công ty trực thuộc, chi nhánh, văn phòng đại diện
- Bổ nhiệm, bãi nhiệm và giám sát hoạt động của Tổng Giám đốc; Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ.
- Kiến nghị sửa đổi và bổ sung Điều lệ của Công ty;

- Quyết định triệu tập Đại hội đồng cổ đông;
- Các nhiệm vụ khác do Điều lệ quy định.

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông hiện có 6 thành viên, gồm:

1. Ông Nguyễn Kim Kỳ – Chủ tịch Hội đồng quản trị;
2. Ông Trương Duy Toàn – Ủy viên;
3. Ông Đặng Đình Thụ – Ủy viên;
4. Ông Phạm Ngọc Ninh – Ủy viên;
5. Ông Nguyễn Công Minh – Ủy viên;
6. Bà Trần Thị Tuyết Mai - Ủy viên.

### **3.3. Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành Công ty. Các thành viên Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bổ nhiệm, nhiệm kỳ của Ban kiểm soát không quá năm (05) năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc.

Ban kiểm soát hiện tại gồm 03 thành viên:

1. Bà Lê Thị Phương – Trưởng ban
2. Bà Phạm Thị Ánh Tuyết - Ủy viên
3. Ông Lê Xuân Hoàng – Ủy viên

### **3.4. Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng giám đốc và các Phó Tổng giám đốc, do Hội đồng Quản trị Công ty bổ nhiệm.

Tổng giám đốc trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị, Đại hội đồng cổ đông về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Tổng Giám đốc có thể là thành viên Hội đồng quản trị hoặc một người khác làm có ký hợp đồng quy định



mức lương, lợi ích và các điều khoản liên quan đến việc tuyển dụng. Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của HĐQT, kế hoạch kinh doanh dài hạn và kế hoạch hàng năm. Điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty mà không cần có quyết định của Hội đồng quản trị;
- Xây dựng và trình Hội đồng quản trị phương án bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty theo đúng Điều lệ Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị;
- Ký các văn bản, hợp đồng, chứng từ theo sự phân cấp của Điều lệ Công ty;
- Báo cáo trước HĐQT tình hình hoạt động tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của Công ty trước Hội đồng quản trị;
- Thực hiện các quyền và nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật và của Công ty.

Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về các nội dung công việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc được Tổng giám đốc uỷ quyền theo quy định của Pháp luật và điều lệ của Công ty.

Ban Tổng Giám đốc Công ty gồm:

1. Ông Nguyễn Kim Kỳ – Tổng Giám đốc
2. Ông Tường Duy Toàn – Phó tổng giám đốc
3. Ông Đăng Đình Thụ – Phó Tổng Giám đốc
4. Ông Phạm Ngọc Ninh – Phó Tổng Giám đốc
5. Bà Doãn Thị Bích Ngọc – Phó Tổng Giám đốc

### **3.5. Kế toán trưởng:**

Ông Nguyễn Quốc Kế

### **3.6. Các phòng chức năng**

#### **a. Phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu**

- Chức năng: Tham mưu cho Tổng giám đốc về công tác marketing và xuất nhập khẩu, đặc biệt là nhập khẩu ủy thác, liên doanh liên kết, hợp tác liên doanh với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước.
- Nhiệm vụ:
  - Tổ chức thực hiện nghiệp vụ nhập khẩu hàng hoá;
  - Tổ chức xây dựng các hợp đồng kinh doanh, nhập khẩu, đấu thầu, mua bán, đại lý... Không ngừng nâng cao hiệu quả trong hoạt động kế hoạch và kinh doanh xuất nhập khẩu;
  - Phối hợp với các phòng Kế toán - Tài chính - Thống kê, các Chi nhánh và Trung tâm để xây dựng kế hoạch xuất nhập khẩu.

#### **b. Phòng Kế toán – Tài chính – Thống kê**

- Chức năng: Quản lý công tác tài chính, kế toán, thống kê của Công ty.
- Nhiệm vụ:
  - Tổ chức bộ máy kế toán và thực hiện công tác kế toán của Công ty;
  - Kiểm tra, tổng hợp và phân tích báo cáo quyết toán tài chính tháng, quý, năm toàn Công ty;
  - Đáp ứng đầy đủ, kịp thời tiền vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Quản lý và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn cho hoạt động SXKD của Công ty phát triển và ổn định;
  - Lập kế hoạch tài chính - đầu tư và tín dụng ngắn hạn, trung và dài hạn cho Công ty; thực hiện việc thanh toán, thu hồi công nợ kịp thời; tổ chức tự kiểm tra định kỳ về tình hình chấp hành các qui định của Nhà nước, của Tổng Công ty và Công ty về quản lý Tài chính - Tín dụng;
  - Phân tích các thông tin Kinh tế - Tài chính - Tín dụng, lập báo cáo phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, lập báo cáo công khai tài chính theo đúng qui định của pháp luật;
  - Quản lý các công việc liên quan đến cổ đông và cổ phiếu của Công ty.

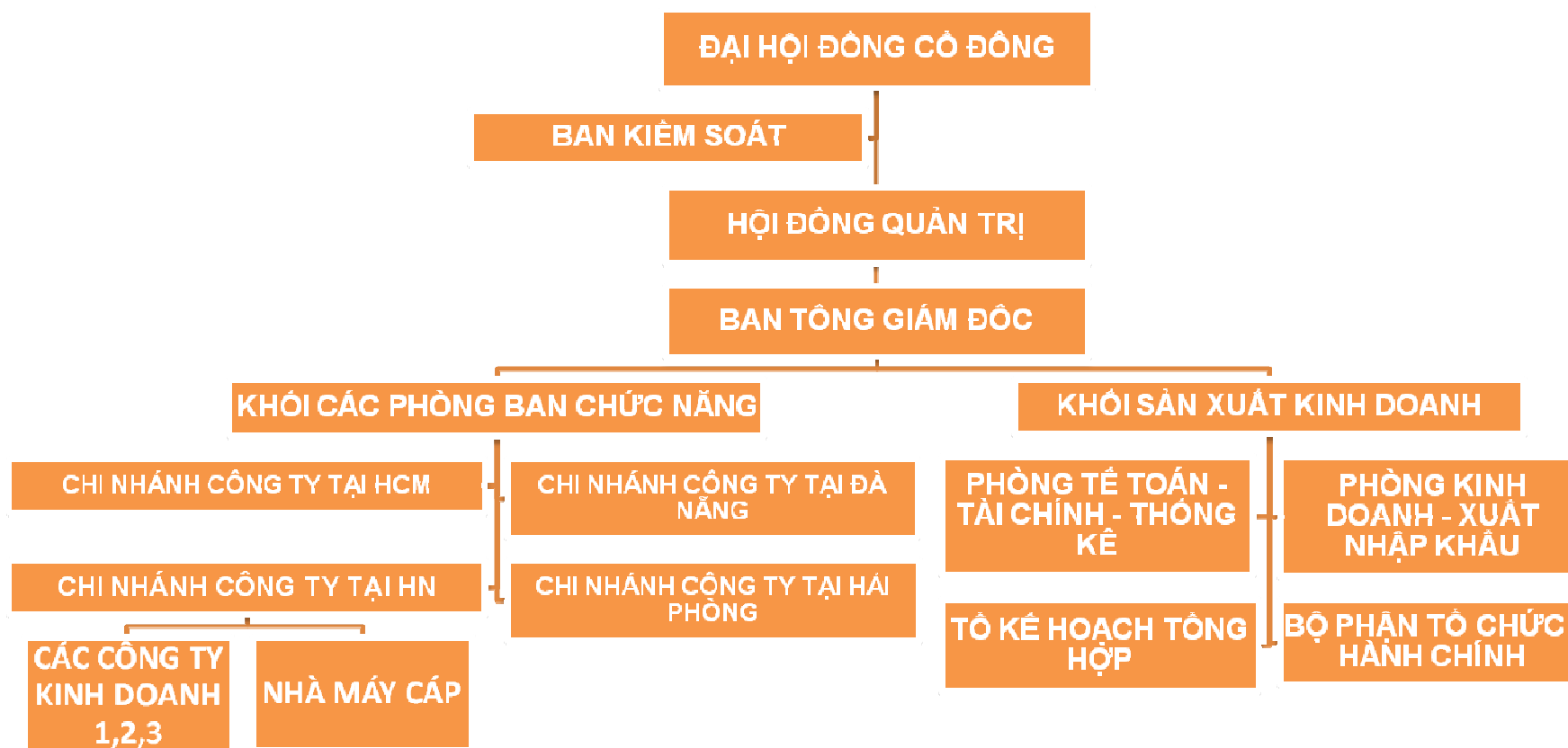
**c. Bộ phận Tổ chức – Hành chính**

- Chức năng: Quản lý công tác tổ chức nhân sự, quản lý lao động, tiền lương và công tác quản trị hành chính của Công ty.
- Nhiệm vụ:
  - Tham mưu cho Tổng giám đốc về tổ chức bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh và bố trí nhân sự phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty;
  - Kết hợp với các bộ phận khác tiến hành tuyển dụng, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty;
  - Quản lý hồ sơ lý lịch CBCNV toàn Công ty, giải quyết thủ tục về chế độ tuyển dụng, bảo hiểm xã hội, thôi việc, bổ nhiệm, bãi miễn, kỷ luật, nghỉ hưu, khen thưởng, thi đua...;
  - Chăm sóc sức khỏe cho người lao động, quản lý hồ sơ sức khỏe của người lao động toàn Công ty;
  - Tổ chức phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất và văn - thể - mỹ nhằm nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên.
  - Quản lý và lưu chuyển công văn, giấy tờ, sổ sách hành chính. Thực hiện công tác lưu trữ các tài liệu thông thường và trọng yếu;
  - Giải quyết các vấn đề về nội bộ Công ty như bảo vệ, phương tiện đi lại, phục vụ, mua sắm các loại văn phòng phẩm, quản lý hội trường...

**d. Tổ Kế hoạch Tổng hợp**

- Chức năng: Tham mưu cho Tổng giám đốc về công tác trong lĩnh vực lập kế hoạch dài hạn và kế hoạch tác nghiệp trong ngắn hạn, nghiên cứu, mở rộng thị trường.
- Nhiệm vụ: Xây dựng kế hoạch hàng năm, hàng quý về kế hoạch đầu tư, kế hoạch vật tư, kế hoạch sản xuất của Công ty; Tham mưu chiến lược kinh doanh, các mặt hoạt động khác của Công ty; Hỗ trợ các chi nhánh, đơn vị trực thuộc trong hoạt động kinh doanh; Thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh khi được lãnh đạo Công ty giao.

**Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông**



**4. Cơ cấu cổ đông, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 24/06/2009, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ**

**5.1. Cơ cấu cổ đông**

Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
1. Trong nước	372	4.050.000	100.00%
<i>Trong đó:</i>			
– Tổ chức	3	2.215.500	54.70%
– Cá nhân	369	1.834.500	45.30%
2. Ngoài nước	0	0	0.00%
<i>Trong đó:</i>			
– Tổ chức	0	0	0.00%
– Cá nhân	0	0	0.00%
<b>Tổng cộng</b>	<b>372</b>	<b>4.050.000</b>	<b>100.00%</b>

*Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 24/6/2009*

**5.2. Danh sách cổ đông nắm trên 5% vốn điều lệ**

TT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam(*)	0106000689 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 21/04/2006	Số 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội	1.984.500	49.00%

*Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 24/6/2009*

**(\*)Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam:**

Tên tiếng Anh : Vietnam Posts and Telecommunications Group

Tên viết tắt : VNPT

Trụ sở chính : Số 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : **84.4.35775104** - Fax: **84.4.37741093**  
 Website : [www.vnpt.com.vn](http://www.vnpt.com.vn)  
 Email : [vnpt\\_website@vnpt.com.vn](mailto:vnpt_website@vnpt.com.vn)

### 5.3. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại ngày cấp GCNĐKKD

TT	Họ và tên	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam	0106000689 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 21 tháng 04 năm 2006	Số 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội	1.984.500	49%
	Đại diện:				
	Nguyễn Kim Kỳ	011037204	Tổ 32C Phương Liên, Đống Đa, Hà Nội	1.147.500	28,3 %
	Tường Duy Toán	011117076	Số 5, Ngõ 39, Nguyễn Phúc Lai, Ô chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội	378.000	9,3%
	Đặng Đình Thụ	011078432	260/60 Cầu Giấy, Hà Nội	459.000	11,3 %
2	Các cổ đông khác			2.065.500	51%

Nguồn: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103007704 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10 tháng 5 năm 2005; thay đổi lần thứ 3 ngày 01 tháng 07 năm 2009.

Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh từ ngày 10 tháng 5 năm 2005 nên các hạn chế về việc chuyển nhượng cổ phần của cổ đông sáng lập hết hiệu lực kể từ ngày 11 tháng 5 năm 2008.

**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. Công ty liên doanh, liên kết.**

**5.1. Những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

Không có

**5.2. Những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết**

Không có

**5.3. Công ty liên kết**

**Công ty Cổ phần dịch vụ xây lắp COKYVINA**

- Tên tiếng Anh : COKYVINA SERVICES AND CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY
- Trụ sở chính : 23C Nguyễn Đình Chiểu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại : +84 4 9445599
- ĐKKD : 0103012017
- Email : vnpt\_website@vnpt.com.vn
- Số lượng cổ phần do Cokyvina nắm giữ : 10.400 cổ phần  
(mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần)
- Tỷ lệ nắm giữ : 26%



## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1. Các nhóm sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung vào các lĩnh vực sản phẩm, dịch vụ chủ yếu sau:

- Thương mại: Kinh doanh mua bán các thiết bị đầu cuối (điện thoại cố định, tổng đài, máy fax...); thiết bị truyền dẫn (tủ, hộp cáp, dây thuê bao, cáp thông tin...).



- Dịch vụ uỷ thác xuất nhập khẩu: Nhận uỷ thác xuất nhập khẩu cho VNPT và các đơn vị trong ngành, ngoài ngành Bưu chính viễn thông.



- Sản xuất: Dây thuê bao, bọc cáp quang.
- Xây lắp: Thi công xây lắp hệ thống điện dân dụng, điện tử, viễn thông, hệ thống chống sét...



## 6.2. Sản lượng giá trị sản phẩm, dịch vụ qua các năm

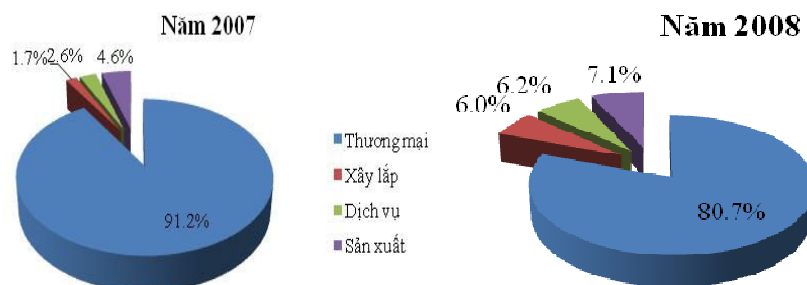
### Cơ cấu doanh thu năm 2007 – 2008

Đơn vị: triệu đồng

Chủng loại	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	%	Giá trị	%
<b>Thương mại</b>	<b>247.638</b>	<b>91,2%</b>	<b>122.342</b>	<b>80,7%</b>
<i>Thiết bị truyền dẫn</i>	190.567	70,2%	73.953	46,7%
<i>Thiết bị đầu cuối</i>	20.901	7,7%	11.960	8,4%
<i>Khác</i>	36.170	13,3%	36.429	25,6%
<b>Xây lắp</b>	<b>4.547</b>	<b>1,7%</b>	<b>1.240</b>	<b>6,0%</b>
<b>Dịch vụ</b>	<b>7.085</b>	<b>2,6%</b>	<b>8.874</b>	<b>6,2%</b>
<i>Ủy thác xuất nhập khẩu</i>	2.677	1,0%	6.112	4,3%
<i>Dịch vụ vận chuyển</i>	4.408	1,6%	2.762	1,9%
<b>Sản xuất</b>	<b>12.372</b>	<b>4,6%</b>	<b>10.105</b>	<b>7,1%</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>271.642</b>	<b>100%</b>	<b>142.561</b>	<b>100%</b>

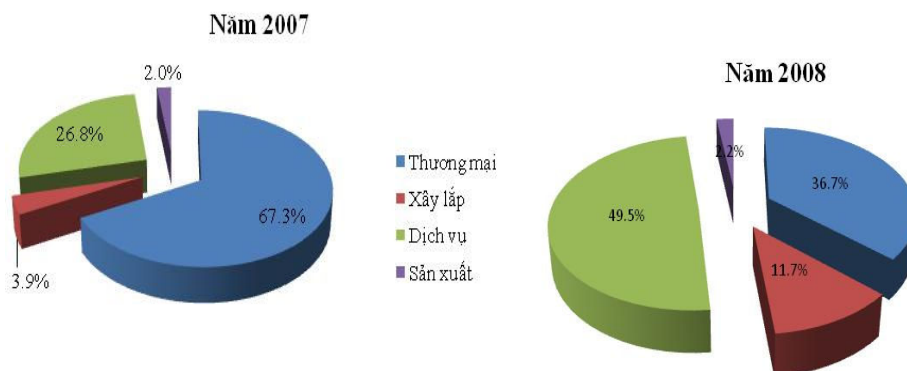
Nguồn: Phòng Kế toán tài chính - COKYVINA

### Biểu đồ cơ cấu doanh thu 2007-2008



**Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2007 – 2008 (số liệu hợp nhất)**
*Đơn vị: triệu đồng*

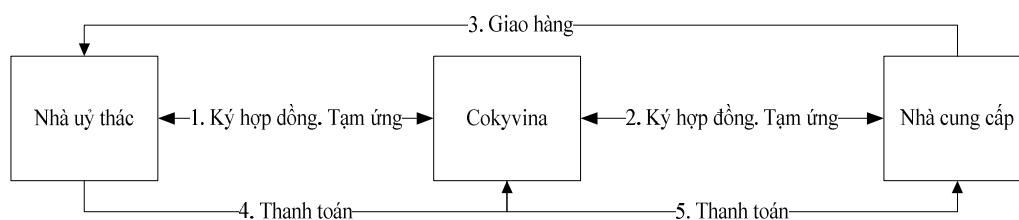
Chủng loại	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	%	Giá trị	%
<b>Thương mại</b>	<b>17.797</b>	<b>67,3%</b>	<b>7.962</b>	<b>36,7%</b>
<i>Thiết bị truyền dẫn</i>	<i>11.848</i>	<i>44,8%</i>	<i>4.180</i>	<i>15,6%</i>
<i>Thiết bị đầu cuối</i>	<i>2.148</i>	<i>8,1%</i>	<i>(328)</i>	<i>-2,1%</i>
<i>Khác</i>	<i>3.801</i>	<i>14,4%</i>	<i>4.164</i>	<i>23,2%</i>
<b>Xây lắp</b>	<b>1.027</b>	<b>3,9%</b>	<b>703</b>	<b>11,7%</b>
<b>Dịch vụ</b>	<b>7.085</b>	<b>26,8%</b>	<b>8.866</b>	<b>49,5%</b>
<i>Ủy thác xuất nhập khẩu</i>	<i>2.677</i>	<i>10,1%</i>	<i>6.112</i>	<i>34,1%</i>
<i>Dịch vụ giao nhận, vận chuyển</i>	<i>4.408</i>	<i>16,7%</i>	<i>4.754</i>	<i>15,4%</i>
<b>Sản xuất</b>	<b>522</b>	<b>2,0%</b>	<b>395</b>	<b>2,2%</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>26.431</b>	<b>100%</b>	<b>17.926</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính - COKYVINA*
**Biểu đồ cơ cấu lợi nhuận gộp 2007-2008 (số liệu hợp nhất)**


### 6.3. Quy trình sản xuất sản phẩm, cung cấp dịch vụ

Mặc dù lĩnh vực thương mại và dịch vụ ủy thác nhập khẩu là hoạt động chủ yếu với doanh thu chiếm tới hơn 90% tổng doanh thu của Công ty nhưng Công ty đã rất chú trọng việc xây dựng các quy trình sản xuất và cung ứng dịch vụ, đảm bảo nguyên tắc thống nhất thực hiện và kiểm soát chặt chẽ ở từng công đoạn, từng bộ phận phòng ban.

#### a. Quy trình cung cấp dịch vụ ủy thác nhập khẩu:

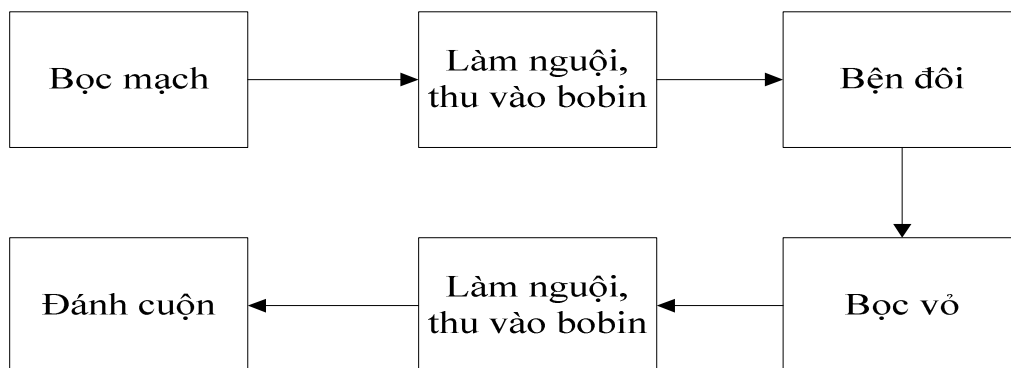


Trên cơ sở hợp đồng uỷ thác nhập khẩu ký với chủ đầu tư, Công ty sẽ tiến hành đàm phán ký hợp đồng nhập khẩu với đối tác nước ngoài. Căn cứ vào điều khoản thanh toán trong hợp đồng ngoại, Công ty sẽ yêu cầu chủ đầu tư tạm ứng giá trị hợp đồng (nếu có) để chuyển cho nhà cung cấp. Hàng hoá khi nhập về cảng được cán bộ Công ty/chi nhánh tiếp nhận và vận chuyển thẳng về chân công trình cho chủ đầu tư trong hầu hết trường hợp, chỉ có một tỷ lệ nhỏ được chuyển về kho công ty trước khi giao hàng cho nhà uỷ thác. Sau khi nhận được chứng từ đòi tiền từ nhà cung cấp, Công ty yêu cầu nhà uỷ thác chuyển tiền để thanh toán cho đối tác nước ngoài.

#### b. Quy trình sản xuất sản phẩm dây thuê bao điện thoại:

Sản phẩm dây thuê bao điện thoại có gia cường loại COKYVINA (2x 0,5)+1,2mm hoặc 2x(11x0,8)+(7x0,3)mm được sản xuất theo quy trình sau: dây đồng trần loại 2x0,5 hoặc (11x0,8) cùng với nhựa PE- HD được chuyển đến máy bọc mạch M40 để bọc thành dây mạch. Dây mạch sau đó được chuyển đến khâu làm nguội bằng nước và được thu vào bobin nhờ hệ thống thu dây. Tiếp theo, dây bọc mạch được bện đôi gồm hai sợi có màu khác nhau. Sau khi đã được bện đôi, dây bọc mạch cùng với kẽm loại 1,2 hoặc (7x0,3) và nhựa PVC được chuyển qua khâu bọc vỏ nhờ máy bọc vỏ M60, và được làm

ngụội và thu vào bobin. Cuối cùng, dây thuê bao thành phẩm được đánh cuộn theo chiều dài tiêu chuẩn.



## 6.4. Nguyên vật liệu

### a. Nguyên vật liệu

Do đặc thù của Công ty là kinh doanh hàng hóa và thực hiện dịch vụ ủy thác nhập khẩu thiết bị ngành viễn thông, sản xuất chỉ đơn thuần là các sản phẩm dây thông tin chiếm tỷ trọng không đáng kể nên nguồn đầu vào của Công ty chủ yếu là hàng hóa mua vào để bán, bao gồm: các thiết bị đầu cuối: tổng đài, máy điện thoại, máy fax, ...; các thiết bị truyền dẫn: cáp quang, cáp đồng, dây thông tin... Ngoài ra, nguồn nguyên liệu để sản xuất dây thuê bao điện thoại có: dây đồng trần, hạt nhựa PE- HD, hạt nhựa PVC, dây gia cường bằng kẽm loại xoắn bện.

### b. Nguồn nguyên vật liệu, hàng hoá đầu vào

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu, hàng hoá đầu vào của Công ty rất đa dạng, từ các công ty trong nước cũng như nhập khẩu.

Nguồn cung cấp sản phẩm cấp cho Công ty chủ yếu từ các công ty trong ngành như Công ty CP vật liệu Bru điện, Công ty cổ phần Cấp và Vật liệu viễn thông, Công ty cổ phần viễn thông Thăng Long, Công ty Cổ phần Vinacap..., và một phần nhỏ từ nguồn nhập khẩu cáp LG, Hyosung (Hàn Quốc). Đối với mặt hàng điện thoại, máy fax, các thiết bị đầu cuối khác, Công

ty nhập hàng từ các đại lý phân phối độc quyền của các hãng Siemens, Nec tại Việt Nam như Công ty Ngôi sao, Công ty Tekapro...

Đối với nguồn nguyên vật liệu: tỷ trọng nguyên vật liệu chiếm tỷ lệ nhỏ trong cơ cấu giá vốn hàng bán của Công ty. Tuy nhiên, Công ty cũng đã xây dựng được mối quan hệ hợp tác với nhiều nhà cung cấp nguyên vật liệu uy tín trong và ngoài nước. Nguồn dây đồng của Công ty chủ yếu được cung cấp từ Công ty Cơ điện Trần Phú, Công ty cổ phần Đầu tư và xây dựng buru điện, Công ty Cổ phần Triều Khúc. Đối với các loại nguyên liệu phụ như hạt nhựa, kẽm, Công ty áp dụng chính sách thu mua khá linh hoạt. Tuỳ theo giá nhập khẩu và giá chào của các Công ty thương mại trong nước, Công ty sẽ lựa chọn đối tác cung cấp có lợi nhất. Công ty thường nhập khẩu nhựa trực tiếp của hãng Borelis – Trung Đông, hãng Dow - Mỹ hoặc mua từ nguồn nhập khẩu của Công ty 3H-Vinacom, Công ty cổ phần viễn thông Sacom. Một số nhà cung cấp vật liệu phụ khác của Công ty như: Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu tổng hợp I Việt Nam, Công ty Cổ phần Viễn Thông Sacom... cung cấp dầu nhồi cáp, dây kẽm, hạt màu, băng nhôm.

**c. Sự ổn định của các nguồn cung cấp**

Trải qua quá trình hoạt động, Công ty đã hợp tác và xây dựng được mối quan hệ truyền thống ổn định với các nhà cung cấp lớn, có uy tín và thương hiệu trong và ngoài nước. Cùng với chính sách mua hàng linh hoạt theo diễn biến thị trường, Công ty đã chủ động được nguồn cung cấp nguyên vật liệu, hàng hoá phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh và không gặp rủi ro nào đối với nguồn cung cấp hàng hóa, nguyên liệu đầu vào.

**d. Ảnh hưởng của nguyên vật liệu tới doanh thu và lợi nhuận**

Trong lĩnh vực thương mại, giá mua hàng hoá đầu vào có ảnh hưởng tới doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, Công ty thường cung cấp hàng hoá theo phương thức đấu thầu hoặc khi đã ký được hợp đồng cung cấp hàng hoá mới ký hợp đồng mua hàng nên thường chủ động được giá dự thầu và giá bán đảm bảo có lãi. Do đó Công ty luôn kiểm soát được tác động của giá đầu vào đối với doanh thu và lợi nhuận hoạt động kinh doanh của mình.

Trong lĩnh vực sản xuất: giá trị nguyên vật liệu chiếm hơn 80% giá thành sản xuất của Công ty nên khi giá đồng nguyên liệu và giá nhựa tăng, giá thành sản xuất của Công ty sẽ giảm tính cạnh tranh. Tuy nhiên, do doanh thu từ sản xuất chỉ chiếm khoảng 5% tổng doanh thu của Công ty nên biến động giá nguyên vật liệu không ảnh hưởng lớn tới tổng doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Mặt khác, giá dự thầu tiêu thụ sản phẩm được Công ty điều chỉnh tăng theo mức độ tăng giá nguyên vật liệu. Ngay khi ký hợp đồng cung cấp sản phẩm, Công ty sẽ triển khai mua nguyên vật liệu để hạn chế và giảm thiểu rủi ro do giá nguyên vật liệu tăng đột biến. Nhờ đó, Công ty đã hạn chế được tác động tiêu cực của biến động giá nguyên vật liệu trên thị trường tới kết quả hoạt động sản xuất của mình.

## 6.5. Chi phí sản xuất

### Cơ cấu chi phí sản xuất các năm 2007, 2008 và 06 tháng đầu năm 2009

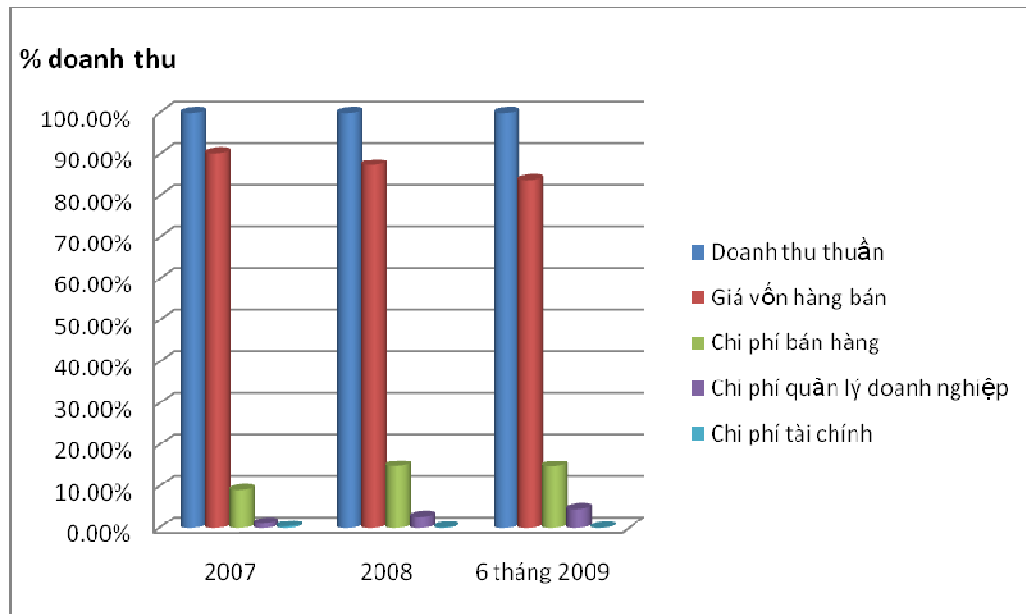
Đơn vị: triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009
<b>1</b>	Doanh thu thuần	271.642	142.561	<b>38.520</b>
<b>2</b>	Giá vốn hàng bán	245.211	124.636	<b>32.327</b>
	- Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	90,27	87,43	<b>82,92</b>
<b>3</b>	Chi phí bán hàng	24.798	21.202	<b>5.702</b>
	- Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	9,13	14,87	<b>14,80</b>
<b>4</b>	Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.950	3.824	<b>1.724</b>
	- Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	2,19	2,68	<b>4,48</b>
<b>5</b>	Chi phí tài chính	<b>1.102</b>	<b>161</b>	<b>11</b>
	- Tỷ trọng % so với doanh thu thuần	<b>0,41</b>	<b>0,11</b>	<b>0,03</b>



Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2007, 2008, BCTC quý II/2009 COKYVINA do Công ty tự lập.

**Biểu đồ Cơ cấu chi phí theo khoản mục 2007, 2008 và 06/2009**



Giá vốn hàng bán là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong số liệu tổng chi phí sản xuất của Công ty, trung bình chiếm khoảng 90% tổng chi phí sản xuất trong giai đoạn 2005-2008 và 6 tháng đầu năm 2009. Giá vốn hàng bán năm 2006 tăng nhẹ so với năm 2005 từ 87% lên 93% doanh thu, nhưng có xu hướng giảm trong năm 2007, 2008, 6 tháng đầu năm 2009 với tỷ lệ chỉ còn 90,2 % ; 87,4% và 68,92% so với doanh thu tương ứng của các năm này. Về giá trị tuyệt đối, giá vốn hàng bán cũng có xu hướng giảm qua các năm nhưng mức giảm giá vốn lớn hơn mức giảm doanh thu nên tỷ lệ lợi nhuận gộp biên của các năm sau đều cao hơn năm trước. Đặc biệt, tỷ lệ lợi nhuận gộp cận biên năm 2008 tăng lên 12,6% so với mức 9,7% năm 2007. Đây là kết quả tích cực có được do từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức cổ phần, Công ty chú trọng nhiều hơn tới hiệu quả hoạt động nên Công ty đã xem xét và cân nhắc kỹ trước khi thực hiện các dự án có tỷ lệ lợi nhuận thấp.

Giá trị tuyệt đối của chi phí bán hàng năm 2008 theo báo cáo hợp nhất giảm so với năm 2007, với mức giảm 14,5%. Tuy nhiên, tỷ trọng chi phí bán hàng trên

doanh thu năm 2008 vẫn chưa được cải thiện so với năm 2007 do tình hình tiêu thụ và cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt. Công ty phải đẩy mạnh các biện pháp thúc đẩy bán hàng để đảm bảo hoàn thành kế hoạch doanh thu .

Tương tự như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 của Công ty COKYVINA giảm đáng kể từ 5.950 triệu đồng xuống còn 3.824 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 35,7%. Tỷ trọng chi phí quản lý so với doanh thu năm 2008 là 2,68%, tăng nhẹ so với mức 2,2% của năm 2007 do mức giảm chi phí quản lý thấp hơn mức giảm doanh thu. Nếu xét riêng số liệu của Công ty mẹ thì tỷ trọng chi phí quản lý trên doanh thu của Công ty đang có xu hướng giảm rõ rệt qua các năm: từ mức 2,52% năm 2005, giảm xuống mức 1,9% năm 2006, 1,84% năm 2007 và 1,5% năm 2008.

Chi phí tài chính năm 2007 tăng khoảng 3 lần so với năm 2006. Đây là khoản lãi vay nhập dây chuyền sản xuất cáp tại nhà máy cáp mới đầu tư hoàn thành và đi vào sản xuất trong tháng 8/2007. Theo hợp đồng tín dụng với Ngân hàng TMCP Quốc tế, khoản vay này có thời hạn là bốn năm nhưng trong năm 2007, Công ty đã tắt toán trước hạn khoản vay và trả hết chi phí lãi vay. Chi phí chi trả lãi vay trong năm 2008 của Công ty chỉ chiếm tỷ trọng không đáng kể so với doanh thu (0,1% so với doanh thu hợp nhất). Đây là một lợi thế của Công ty trong bối cảnh lãi suất vay vốn tăng cao trong năm 2008. Điều này cho thấy Công ty đã có thể chủ động được nguồn vốn hoạt động sản xuất kinh doanh, không phụ thuộc vào nguồn vốn vay của Ngân hàng.

## **6.6. Trình độ công nghệ**

Với hoạt động chủ đạo là kinh doanh thương mại và thực hiện dịch vụ ủy thác nhập khẩu các thiết bị viễn thông, để đảm bảo sự phát triển bền vững và nâng cao uy tín, thương hiệu, Công ty luôn chú trọng nâng cao trình độ của đội ngũ nhân viên kinh doanh, bán hàng đáp ứng yêu cầu của khách hàng cũng như nắm bắt được sự phát triển không ngừng của kỹ thuật và đổi mới công nghệ viễn thông. Để nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, bên cạnh các sản phẩm truyền thống, Công ty có kế hoạch hướng tới kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ phục vụ cho phát triển mạng 3G, đào tạo nguồn nhân lực sẵn sàng cho phát triển mảng thị trường này.

Tuy lĩnh vực sản xuất chiếm tỷ trọng không đáng kể trong hoạt động kinh doanh của Công ty nhưng Công ty cũng rất nhanh nhạy trong việc nắm bắt biến động của thị trường để cải tiến, ứng dụng máy móc thiết bị sản xuất các sản phẩm phù hợp nhu cầu thị trường như cáp điện lực, dây điện cáp quang, bọc cáp quang, sản xuất cáp quang thuê bao với chi phí đầu tư không đáng kể.

Một số máy móc thiết bị của Công ty tại thời điểm 30/4/2009:



### Một số loại máy móc thiết bị chuyên dụng của Công ty

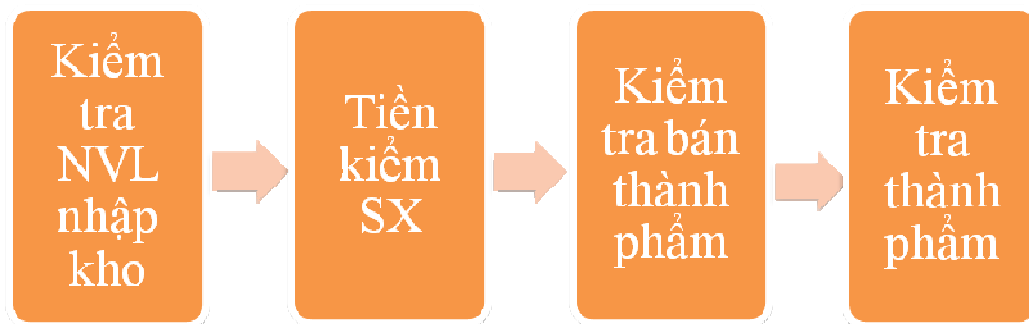
Chủng loại	Nhãn hiệu	Nước SX	Năm SX	Năm sử dụng	Số lượng
<b>I. Dây chuyền Sản xuất cáp đồng thông tin</b>					
1. Dây chuyền kéo ủ bọc liên hoàn	Rosendal	Áo, Đức	2006	2007	01
2. Dây chuyền xoắn bện nhóm	Pioneer	Áo, Đức	2006	2007	01
3. Dàn máy xoắn đôi	Pioneer	Áo, Đức	2006	2007	05
4. Dây chuyền bọc	Pioneer	Áo, Đức	2006	2007	01
5. Hệ thống máy nén khí	Hitachi	Nhật	2007	2007	01
<b>II. Hệ thống thiết bị KCS</b>					
1. Thiết bị đo kiểm cáp	CQCMP-	Việt	2007	2007	01

Chủng loại	Nhãn hiệu	Nước SX	Năm SX	Năm sử dụng	Số lượng
	100	Nam			
2. Máy đo độ giãn dài		Việt Nam	2007	2007	01
<b>III. Dây chuyên SX dây thuê bao</b>		Việt Nam	2001	2001	02

### 6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Quá trình kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty được tổ chức rất chặt chẽ thông qua việc ban hành và áp dụng thống nhất quy trình sản xuất, quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm. Mỗi công đoạn của quy trình sản xuất đều có bộ phận KCS kiểm tra, đo các thông số kỹ thuật đảm bảo tiêu chuẩn ngành TCN 68:132-1998 của ngành Bru điện và các tiêu chuẩn tương đương bằng máy móc đo kiểm hiện đại. Các công đoạn kiểm tra chất lượng của Công ty như sau:

#### Sơ đồ các công đoạn kiểm tra trong quá trình sản xuất



- Kiểm tra nguyên vật liệu nhập kho: Dây đồng, hạt nhựa, dây thép, băng nhôm, băng P/S, dầu nhồi, hạt màu... trước khi nhập kho nguyên vật liệu phải được kiểm tra chất lượng, đảm bảo các chỉ tiêu kỹ thuật theo quy định, được đóng gói, bảo quản theo quy cách của nhà sản xuất.
- Kiểm tra trước khi sản xuất: Hạt nhựa, dầu nhồi được kiểm tra vệ sinh không lẫn tạp chất, chất lượng theo tiêu chuẩn của nhà sản xuất. Kiểm tra

chất lượng dây đồng, dây thép theo tiêu chuẩn nhà sản xuất, dùng thước kẹp Panme đo tiết diện từng dây, đạt yêu cầu mới đưa vào sản xuất. Kiểm tra hệ thống dây chuyền máy móc (máy bọc, máy bện...), hệ thống thu dây đạt yêu cầu kỹ thuật thì cho vận hành sản xuất.

- Kiểm tra trong quá trình sản xuất:
  - Đối với cáp thông tin : Kiểm tra chất lượng dây ruột cáp: từ khâu kéo dây đồng thành dây ruột, sai số cho phép không quá  $\varnothing 0,001\text{mm}$  ; Kiểm tra chất lượng khâu bện đôi: bảo đảm bước xoắn, lượt màu ; Kiểm tra chất lượng khâu bện bó: ghép các nhóm cơ bản theo lượt màu thành bó hoặc lớn hơn 25 đôi ; Kiểm tra chất lượng nhồi dầu, bọc băng P/S chịu nhiệt, bọc băng nhôm chống nhiễu từ trường và bọc vỏ cáp bằng nhựa PE.
  - Đối với dây thuê bao: Dây mạch sau khi qua máy bọc M40, M60 được thu vào hệ thống thu dây sau đó được kiểm tra thông - chập mạch bằng đồng hồ vạn năng và kiểm tra lại tiết diện của dây, độ dày của lớp nhựa bọc nếu đạt yêu cầu cho sang công đoạn tiếp theo.
- Kiểm tra thành phẩm: Khi cuộn dây đã đánh được vận chuyển qua bộ phận KCS để kiểm tra thông - chập mạch của cuộn dây bằng đồng hồ vạn năng, đạt yêu cầu mới đóng gói nhập kho và xuất xưởng.

## 6.8. Hoạt động Marketing

Do hầu hết khách hàng của COKYVINA là khách hàng trong ngành bưu chính viễn thông nên công tác marketing được tiến hành một cách đơn giản nhưng vẫn hiệu quả.

- Chính sách giá cả: Công ty chủ yếu cung cấp sản phẩm qua hình thức đầu thầu vì vậy, chính sách giá được áp dụng linh hoạt trong từng trường hợp cụ thể.
- Chính sách khuyến trương: đối với khách hàng truyền thống: Công ty luôn duy trì và không ngừng củng cố, phát triển mối quan hệ với khách hàng để khách hàng luôn cảm thấy hài lòng với các sản phẩm, dịch vụ của Công ty. Hằng năm Công ty đều tổ chức gặp gỡ, trao đổi đánh giá quá trình làm việc trong năm để lắng nghe ý kiến phản hồi của khách hàng, từ đó rút kinh nghiệm trong giai đoạn tiếp theo. Để tiếp cận khách hàng mới, Công ty rất chú trọng tận dụng và phát triển các mối quan hệ trong ngành. Công

ty đang có kế hoạch triển khai mở rộng thị trường cung cấp sản phẩm cho các đơn vị ngoài Tập đoàn Bưu chính viễn thông như EVN, Viettel, FPT, Vinamobile...

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

Công ty đã tiến hành thiết kế, xây dựng website thông tin về công ty và đăng ký tên miền trên mạng Internet như sau: <http://www.COKYVINA.com>

Logo của công ty cũng đã được đăng ký tại Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam



**6.10. Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết**
**Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết**

TT	Số hợp đồng	Trị giá	Đối tác	Thời gian		Sản phẩm
				Từ	Đến	
1.	040309/CO-NERA/ COREROUTER-VTN	8.485.778,25 USD	VTN	3/2009	09/2009	Thiết bị Corero định tuyến
2.	UTRAN/CO-HW/0309	4.109.440,66 USD	VNP	4/2009	08/2009	Thiết bị trạm gốc và phụ kiện
3.	030409/CO-R&S/RFD	366.192,3 USD	Cục tần số vô tuyến điện	4/2009	07/2009	Thiết bị trạm đo & kiểm soát điều khiển từ xa
4.	270209/CO- NERA/BRAS-VTN	6.341.822,32 USD	VTN	2/2009	06/2009	Thiết bị BRAS
5.	0007040811110A	60.257,77 USD	Viễn thông Bến Tre	1/2009	04/2009	Phụ tùng mở rộng ADSL
6.	40/HĐKT-2009	580.000.000 VND	Viễn thông Hà Giang	3/2009	04/2009	Máy phát điện
7.	423/HĐKT	2.741.272.000 VND	Viễn thông Tuyên Quang	12/2008	02/2009	Cáp quang, hộp cáp, măng sông
8.	2900/HĐKT	2.656.500.000 VND	Viễn thông Thái Nguyên	12/2008	02/2009	Máy phát điện



9.	415-08/DONG TP	4.451.018.880 VND	Cty Điện thoại Đông TP	12/2008	01/2009	<b>Bình Accu 2V-500AH</b>
10.	1012/QLDA	937.372.756 VND	Viễn thông Thái Nguyên	12/2008	01/2009	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
11.	1013/QLDA	1.133.054.886VN D	Viễn thông Thái Nguyên	12/2008	01/2009	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
12.	1014/QLDA	1.065.440.745VN D	Viễn thông Thái Nguyên	12/2008	01/2009	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
13.	198	6.762.818,3 USD	20 Bưu điện Tỉnh, thành	4/2009	10/2009	<b>Hỗ trợ kỹ thuật tổng đài E10</b>
14.	ITL/COKY/2008-01	USD 11.517.524,59	IndoTrans Logistics LTD	2008	2009	<b>Thiết bị truyền dẫn quang DWDM cho VTN</b>
15.	1645/2008/HĐ-MB	1.511.436.600 VND	Viễn thông Lào Cai	10/2008	12/2008	<b>Cáp quang treo, công 8 sợi</b>
16.	131-06/VT2	2.190.171.502 VND	CT Điện thoại Tây TP HCM	2008	2008	<b>Cáp treo</b>
17.	569/HĐKT-2008	875.888.750 VND	Viễn thông Bắc Cạn	2008	2008	<b>Cáp quang</b>
18.	17-2008/HĐ/VTHY-	1.451.941.964	Viễn thông Hưng	2008	2008	<b>Cáp quang</b>

	COKYVINA	VND	Yên			
19.	798/H ĐKT-2008	1.441.160.050 VND	Viễn thông Thái Bình	2008	2008	<b>Cáp quang</b>
20.	27-8/ĐLHCM	1.823.800.000 VND	Điện lực TP HCM	2008	2008	<b>Cáp quang</b>
21.	555/H ĐMS-2008	813.081.500 VND	Viễn thông Hà Tây	2008	2008	<b>Cáp quang</b>
22.	030308/HĐKT	1.094.005.858 VND	Viễn thông Bến Tre	2008	2008	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
23.	54BQLVT	2.945.800.000 VND	BQLDA VT Tp HCM	2008	2008	<b>Block 100x2</b>
24.	81/HĐ-CN/2008	859.233.540 VND	Viễn thông Lâm Đồng	2008	2008	<b>Cáp quang</b>
25.	JCO-027-032-E-CON	2.824.000 USD	VTI	2008	2008	<b>Thiết bị NOC trạm VINASAT</b>
26.	120608/CO-WJ/VTI-AAG	601.193 USD	VTI	2008	2008	<b>Thiết bị cáp quang biển</b>
27.	Agreement No.3	542.194 USD	VTI	2008	2008	<b>Thiết bị cáp quang AAG</b>

28.	76BQLVT	1.368.000.000 VND	BQLDA VT Tp HCM	2008	2008	<b>Khung MDF, Block</b>
29.	0908/HĐKT/VTNĐ-COKYHN	3.850.377.825 VND	Viễn thông Nam Định	2008	2008	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
30.	77/HĐKT	2.459.948.920 VND	Viễn thông Hoà Bình	2008	2008	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
31.	02.C/HĐKT 2008	1.223.189.110 VND	Viễn thông Thái Bình	2008	2008	<b>Cáp quang &amp; phụ kiện</b>
32.	497A/HĐ-CN	985.414.863 VND	Viễn thông Cần Thơ	2008	2008	<b>Card tổng đài</b>
33.	2562/HĐKT	1.000.000.000 VND	Viễn thông Bắc Ninh	2008	2008	<b>Máy phát điện 390 KVA</b>
34.	16/HĐKT/2008	801.350.000 VND	BQLDAVT Tp HCM	2008	2008	<b>Lắp đặt MDF</b>
35.	301/KVII	827.195.000 VND	Trung tâm VT KVII	2008	2008	<b>Cáp quang, phụ kiện</b>
36.	373/CTBĐ	655.491.236 VND	CT CP DV Công trình BĐ	2008	2008	<b>Cáp quang, phụ kiện</b>
37.	12-08/VT2	751.927.909 VND	CT Điện thoại Tây TP	2008	2008	<b>Cáp quang, phụ kiện</b>

Nguồn: Phòng Kinh doanh xuất nhập khẩu - COKYVINA

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty

#### Một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008		30/06/2009
		Giá trị	Tăng, giảm	
Tổng giá trị tài sản	303.943	319.963	5,27%	264.849
Doanh thu thuần	271.642	142.561	-47,52%	38.520
Lợi nhuận từ HĐKD	11.329	5.657	-50,07%	1.167
Lợi nhuận khác	-207	247	219,32%	45
Lợi nhuận trước thuế	11.122	5.904	-46,92%	1.212
Lợi nhuận sau thuế	9.266	5.120	-44,74%	1.061
Tỷ lệ trả cổ tức trên mệnh giá	15%	8%		

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2007, 2008 đã kiểm toán và BCTC quý II/2009 COKYVINA do Công ty tự lập.

Chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận thuần sau thuế của Công ty trong năm 2008 giảm so với năm 2007 với mức giảm tương ứng là hơn 47% đối với doanh thu thuần và gần 45% đối với chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế. Doanh thu giảm chủ yếu là do nhu cầu đối với cáp đồng và các sản phẩm kèm theo giảm mạnh theo sự thay đổi công nghệ trên thị trường. Từ năm 2007 trở về trước, doanh thu từ cáp đồng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Công ty (chiếm 75% doanh thu năm 2006, và 62% doanh thu năm 2007) và có giá trị tuyệt đối tương đối cao (293 tỷ đồng năm 2006 và 168 tỷ đồng năm 2007). Năm 2008, tỷ trọng doanh thu từ cáp đồng của công ty chỉ còn 13% tổng doanh thu, tương ứng với 19 tỷ đồng, giảm tới gần 89% so với năm 2007. Nhận thức được sự biến đổi của nhu cầu thị trường, năm 2008, Công ty đã nhanh chóng chuyển hướng sang kinh doanh cáp quang và doanh thu từ mặt hàng này đã gia tăng đáng kể so với năm 2007 (tăng 407%, chiếm tỷ trọng

38% doanh thu năm 2008 so với mức 4% năm 2007) tạo tiền đề cho tăng trưởng doanh thu của Công ty trong các năm tới. Tuy nhiên, do giá trị tuyệt đối của doanh thu cấp quang không lớn nên mức tăng này chưa đủ bù đắp mức sụt giảm của doanh thu kinh doanh cáp đồng và làm giảm doanh thu cũng như lợi nhuận sau thuế của Công ty.

## **7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2008 và 06 tháng đầu năm 2009.**

### **a. Thuận lợi trong hoạt động kinh doanh:**

- Năm 2008, mặc dù tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam có phần giảm so với các năm trước do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới nhưng ngành viễn thông vẫn tiếp tục phát triển tương đối tốt với tỷ lệ doanh thu toàn ngành tăng 39% so với năm 2007. Việt Nam tiếp tục là nước có tốc độ phát triển điện thoại nhanh nhất thế giới. Mật độ điện thoại đạt 92,5 máy cho 100 dân, mật độ sử dụng Internet đạt 24,2% dân số cả nước tương đương với khoảng 20,6 triệu người.
- Sau hơn hai năm thực hiện chuyển đổi hình thức hoạt động sang công ty cổ phần, bộ máy tổ chức, hoạt động của Công ty bước đầu đã đi vào ổn định.
- Công ty tiếp tục nhận được sự ủng hộ của Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam và các công ty, bưu điện thành viên của Tập đoàn trong các mặt hoạt động.
- 6 tháng đầu năm 2009: Sự kiện cấp phép dịch vụ 3G với cam kết đầu tư hàng tỷ đồng để xây dựng cơ sở hạ tầng cho việc cung cấp dịch vụ 3G của 04 nhà khai thác viễn thông (Vinaphone, Mobifone, Viettel, EVN+HT Mobile) chính là cơ hội để Công ty tham gia vào các dự án, gói thầu của các nhà cung cấp dịch vụ trên. Công ty đã xác định phương hướng phát triển kinh doanh các thiết bị, sản phẩm, mặt hàng và các dịch vụ phục vụ cho phát triển mạng 3G trong những năm tới.

### **b. Khó khăn trong hoạt động kinh doanh**

- Suy thoái kinh tế và lạm phát trong năm 2008 và nửa đầu năm 2009 khiến cho giá cả hàng hóa có nhiều biến động phức tạp, làm gia tăng khó khăn của Công ty trong việc quản lý hiệu quả chi phí sản xuất kinh doanh.
- Cạnh tranh trong ngành: Trong năm 2008, các thế mạnh kinh doanh truyền thống của Công ty (sản xuất, kinh doanh thương mại và nhập khẩu ury

thác) chịu sức ép rất lớn từ áp lực cạnh tranh giữa các đơn vị thành viên trong Tập đoàn VNPT cũng như các đơn vị ngoài ngành.

- Từ cuối năm 2007, VNPT- nguồn tiêu thụ cáp đồng chủ yếu của Công ty- bắt đầu thay đổi chiến lược tăng đầu tư cáp quang và truyền dẫn vô tuyến, giảm dần các dự án đầu tư cáp đồng do chi phí đầu tư cáp quang kinh tế hơn. Sự thay đổi này đã làm giảm đáng kể doanh thu và lợi nhuận của Công ty do sụt giảm tiêu thụ cáp đồng, các thiết bị đầu cuối và phụ kiện cáp đồng.
- Xáo trộn trong mô hình tổ chức ở VNPT – khách hàng lớn của Công ty (Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam hoàn thành việc tách bưu chính và viễn thông trên phạm vi cả nước, thành lập các Tổng công ty vùng...), dẫn đến các kế hoạch đầu tư bị đẩy lùi, ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh cũng như công tác khách hàng của Công ty, quan hệ với nhiều khách hàng và thị trường phải xây dựng mới.
- Trong 6 tháng đầu năm 2009: do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, sức ép cạnh tranh lên hoạt động kinh doanh của Công ty ngày càng lớn khiến khả năng trúng thầu của Công ty ngày càng thấp.

Mặt khác, theo Điều 3 – “Đảm bảo cạnh tranh trong đấu thầu” – Nghị định số 58/NĐ-CP ngày 05/05/2008 của Chính phủ về “Hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng”: Chủ đầu tư và nhà thầu tham gia đấu thầu gói thầu thuộc cùng một dự án được coi là độc lập với nhau về tổ chức, không cùng phụ thuộc vào một cơ quan quản lý và độc lập với nhau về tài chính theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 11 của Luật Đấu thầu khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- a. Không có cổ phần hoặc vốn góp trên 50% của nhau;
- b. Hoạt động theo Luật Doanh nghiệp năm 2005 đối với nhà thầu là tổ chức.

Quy định này được thực hiện kể từ ngày 01/04/2009 . Tuy nhiên tới 01/07/2009 tập đoàn VNPT mới thực hiện xong việc giảm tỷ lệ vốn góp tại Công ty từ 51% xuống 49%. Do thế, trong nửa đầu năm 2009, hoạt động dự thầu của Cokyvina gặp rất nhiều khó khăn làm ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

## **8. Vị trí của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành**

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

- Với kinh nghiệm trên 20 năm hoạt động, Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông đã trở thành một đối tác tin cậy, tín nhiệm của của các đơn vị trong ngành Bưu chính viễn thông. Khách hàng chủ yếu của công ty là các viễn thông, bưu điện tỉnh, thành trong cả nước, các công ty trong ngành như VDC, Vinaphone, VTN, VTI, Mobiphone, VASC... Ngoài ra, Công ty còn có mối quan hệ hợp tác với nhiều đối tác trong và ngoài nước trên lĩnh vực điện tử, tin học, viễn thông, nhờ đó, COKYVINA có điều kiện nắm bắt các công nghệ mới, đủ khả năng thực hiện các dự án lớn.
- Thị phần của Công ty ngày càng được củng cố và mở rộng nhất là trong lĩnh vực xuất nhập khẩu uỷ thác và kinh doanh thiết bị viễn thông. Công ty đặc biệt có lợi thế cạnh tranh trong hai mảng kinh doanh truyền thống này nhờ vào uy tín và vị trí độc quyền trong nhiều năm trước đây tại thị trường các tỉnh phía Bắc.
- Công ty thường xuyên duy trì một nền khách hàng có chất lượng và tương đối ổn định.

### **8.2. Điểm mạnh Điểm yếu Cơ hội và Thách thức của Công ty**

#### **a. Điểm mạnh (Strengths)**

- Kinh nghiệm nhiều năm trong ngành, có mạng lưới khách hàng truyền thống. Uy tín và vị thế về hoạt động uỷ thác xuất nhập khẩu và kinh doanh thiết bị đã được khẳng định.
- Đội ngũ lãnh đạo cao cấp có tầm nhìn chiến lược, có năng lực lãnh đạo và định hướng phát triển tốt với trên 20 năm kinh nghiệm trong ngành.
- Công ty có hệ thống dây chuyền máy móc hiện đại, đồng bộ, hệ thống sản xuất được tổ chức một cách khoa học, chặt chẽ.
- Công ty có các chi nhánh hoạt động trải khắp Bắc, Trung, Nam nên rất thuận lợi trong việc phối hợp tổ chức thực hiện hợp đồng, chuyển giao hàng hoá cho khách hàng kịp thời nhanh chóng.
- Linh hoạt, mạnh dạn trong việc sử dụng vốn đầu tư, đa dạng hoá hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty là cổ đông sáng lập của một số Công ty

như Công ty CP công nghệ cáp quang và thiết bị bu rơ điện (TFP), Vinacap, Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện...

**b. Điểm yếu (Weaknesses)**

- Công tác quảng bá và khuếch trương chưa thực sự tốt. Chưa mở rộng được đối tượng khách hàng ra các công ty ngoài Tập đoàn VNPT.
- Sản phẩm dây thông tin, cáp do Công ty sản xuất còn mới và chưa có thương hiệu trên thị trường. Nhà máy sản xuất mới thành lập, cần nhiều hỗ trợ về thị trường.

**c. Cơ hội (Opportunities)**

- Tốc độ tăng trưởng ngành viễn thông sẽ tiếp tục được duy trì ở mức cao trong các năm tới, và sẽ đi vào chiều sâu. Trong năm 2009, việc cấp phép cho dịch vụ 3G- công nghệ di động cho phép truyền dữ liệu như video, ảnh... tốc độ cao sẽ làm gia tăng đầu tư và có tác dụng kích thích nhu cầu đối với các sản phẩm, dịch vụ viễn thông, các ngành công nghiệp ăn theo 3G sẽ phát triển theo, tạo thêm cơ hội mới.
- Chính sách khuyến khích phát triển viễn thông, tin học của Nhà nước sẽ tạo ra nhiều điều kiện thuận lợi cho Công ty trong những giai đoạn phát triển sắp tới.
- Việt Nam gia nhập WTO, thị trường viễn thông sẽ mở cửa, nhiều nhà đầu tư kinh doanh dịch vụ viễn thông sẽ gia nhập thị trường làm gia tăng nhu cầu đầu tư thiết bị, hạ tầng viễn thông.
- Là thành viên của tập đoàn VNPT nên Công ty vẫn đang tiếp tục được hưởng một số ưu đãi của tập đoàn VNPT.

**d. Nguy cơ (Threats)**

- Tốc độ phát triển cao của ngành viễn thông và công nghệ thông tin có sức hút to lớn các doanh nghiệp viễn thông mới xâm nhập vào thị trường. Cùng với nó là mức độ cạnh tranh ngày càng sôi động hơn bao giờ hết. Việc chia sẻ thị phần giữa các doanh nghiệp trong ngành diễn ra nhanh, mạnh cùng với việc chuyển đổi từ cạnh tranh về giá sang cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng. Điều này ảnh hưởng trực tiếp tới việc kinh doanh và phát triển của các khách hàng của COKYVINA, qua đó ảnh hưởng tới hoạt động của Công ty.



- Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm, thiết bị và dịch vụ viễn thông trong và ngoài VNPT cũng đang diễn ra vô cùng khốc liệt và đây là một trong các nguy cơ mà các doanh nghiệp như COKYVINA đang phải đối mặt.
- Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ viễn thông đặt ra một thách thức đối với đội ngũ cán bộ kinh doanh của Công ty, đòi hỏi họ phải không ngừng cập nhật, nâng cao trình độ để bắt kịp với yêu cầu phát triển và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

### 8.3. Triển vọng phát triển của ngành

Với hoạt động chủ đạo là sản xuất, kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ phục vụ ngành Bưu chính viễn thông, sự phát triển của COKYVINA gắn liền với sự phát triển của lĩnh vực Bưu chính viễn thông của đất nước. Trong những năm gần đây, thị trường viễn thông – công nghệ thông tin Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc với mức tăng trưởng 25% hàng năm, đóng góp khoảng 10% vào tăng trưởng GDP của đất nước. Theo thống kê của Liên minh viễn thông quốc tế (ITU), tốc độ phát triển điện thoại cố định của Việt Nam trong năm năm qua đạt trên 44%, là tốc độ cao nhất thế giới. Sự tăng trưởng viễn thông di động cũng luôn duy trì ở mức trên 60%. Sau hơn 10 năm phát triển dịch vụ Internet, đến cuối năm 2008, tỷ lệ người dùng Internet trên dân số tại Việt Nam đã đạt trên 24%, cao hơn mức bình quân của Châu Á (8,4%) và thế giới (16,9%). Tốc độ tăng mật độ điện thoại và mạng lưới Internet trong những năm qua làm gia tăng nhu cầu về cáp và thiết bị viễn thông.

Một số chỉ tiêu phát triển của ngành viễn thông – công nghệ thông tin tính đến 31/11/2008:

Chỉ tiêu	Đến 31/11/2008
<b>Tổng số thuê bao điện thoại (triệu thuê bao)</b>	<b>79,1</b>
<b>Mật độ điện thoại (máy/100 dân)</b>	<b>92,5</b>
<b>Số người sử dụng Internet (triệu người)</b>	<b>20,6</b>
<b>Tỷ lệ người sử dụng Internet (% dân số)</b>	<b>24,2</b>

Nguồn: [xahoithongtin.com.vn](http://xahoithongtin.com.vn)

Kết quả đạt được của ngành là rất khả quan. Nhiều chuyên gia trong ngành dự báo tới năm 2010 và 2020 viễn thông và Internet Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì

mức phát triển cao hơn các nước công nghiệp mới và có thể thu hẹp dần khoảng cách với các nước G7.

Theo quy hoạch phát triển viễn thông và Internet đến năm 2010, viễn thông và Internet sẽ trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, có tốc độ tăng trưởng cao gấp 1,5- 2 lần tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế; đến năm 2010, tổng doanh thu dịch vụ viễn thông và Internet đạt khoảng 55 nghìn tỷ đồng (3,5 tỷ USD). Để đạt được mục tiêu trên, ngành đã đưa ra những định hướng phát triển chiến lược như: tăng cường cạnh tranh trong nước, hội nhập quốc tế; xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông và Internet trên nền tảng công nghệ hiện đại để có dung lượng lớn, tốc độ cao; đẩy mạnh xây dựng mạng cáp quang đến khu vực nông thôn và phát triển mạng cáp quang đến cụm dân cư và các toà nhà lớn ở khu vực thành thị; ưu tiên phát triển các dịch vụ mới, dịch vụ gia tăng.

Cùng với việc gia nhập WTO, chính sách khuyến khích phát triển viễn thông của Nhà nước như khuyến khích giảm giá cước viễn thông, internet, tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế tham gia kinh doanh dịch vụ viễn thông và Internet trong môi trường cạnh tranh công bằng... sẽ thúc đẩy sự gia nhập thị trường của nhiều công ty trong và ngoài nước, tạo động lực để các công ty tăng cường đầu tư. Tổng số vốn đầu tư cho các dự án trọng điểm của ngành giai đoạn 2006 - 2010 ước tính là 100.500 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, sau khi được cấp phép dịch vụ 3G, với cam kết đầu tư hàng nghìn tỷ đồng để xây dựng cơ sở hạ tầng cho việc cung cấp dịch vụ này của bốn nhà khai thác viễn thông (Vinaphone, Mobifone, Viettel, EVN+HT Mobile), COKYVINA nhận định sẽ là cơ hội để Công ty tham gia vào các dự án, gói thầu cung cấp các thiết bị, sản phẩm, mặt hàng và các dịch vụ phục vụ cho phát triển mạng 3G của các nhà cung cấp dịch vụ nêu trên khi họ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng.

Do đó, các hoạt động kinh doanh thiết bị viễn thông, tin học, sẽ có nhiều cơ hội phát triển. Hoạt động trong một ngành kinh tế hiệu quả và có tiềm năng tăng trưởng cao như vậy là một cơ hội lớn cho các Công ty kinh doanh thiết bị viễn thông như COKYVINA.

#### **8.4. Định hướng phát triển của Công ty trong sự phát triển của ngành**

Trong bối cảnh chung của nền kinh tế và quy hoạch phát triển của ngành, Công ty đã có những định hướng kinh doanh nhất định cho giai đoạn tới nhằm nắm bắt cơ hội, khai thác điểm mạnh, hạn chế điểm yếu để vượt qua những nguy cơ, thách thức đến từ bên ngoài như sau:

- Tiếp tục củng cố và phát triển có hiệu quả hoạt động kinh doanh truyền thống là uỷ thác xuất nhập khẩu và kinh doanh thiết bị viễn thông, tin học thông qua việc tăng cường khả năng bán hàng và quản lý tốt chi phí sản xuất kinh doanh;
- Tích cực mở rộng kinh doanh các mặt hàng mới, công nghệ cao, mở rộng chủng loại sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường;
- Tăng cường tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới, các dự án đầu tư dài hạn mang lại lợi nhuận cao như tìm đối tác để hợp tác đầu tư, khai thác hạ tầng viễn thông tại các khu công nghiệp, khu đô thị, cao ốc ...
- Trở thành nhà phân phối độc quyền của các hãng thiết bị viễn thông uy tín;
- Tích cực, chủ động tìm kiếm đầu ra cho nhà máy cáp, linh động giải quyết bài toán thị trường và chuẩn bị các bước chuyển đổi dòng sản phẩm của nhà máy cáp theo hướng đa dạng hoá sản phẩm: cáp đồng, cáp quang, ...theo yêu cầu của thị trường dựa trên các nguồn lực và thiết bị hiện có.
- Theo dõi phân tích hoạt động của các công ty đã tham gia góp vốn để có biện pháp phối hợp cụ thể đảm bảo an toàn và hiệu quả vốn đầu tư.

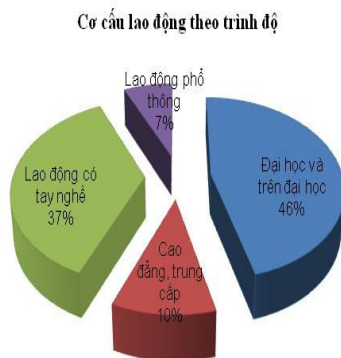
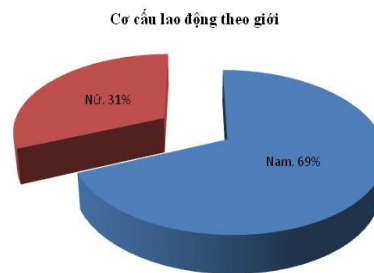
Với định hướng phát triển ngành, chính sách của Nhà nước và xu hướng chung trên thế giới, có thể thấy chiến lược phát triển doanh nghiệp cho những năm tới của Công ty là hoàn toàn phù hợp và hứa hẹn sự thành công.

## 9. Chính sách đối với người lao động

### 9.1. Cơ cấu lao động

Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông hiện có 172 lao động. Cơ cấu lao động tại thời điểm 01/01/2008 của Công ty như sau:

Giới	Số lao động	Tỷ lệ (%)
Nam	118	68,6
Nữ	54	31,4
<b>Tổng cộng</b>	<b>172</b>	<b>100,0</b>



Trình độ	Số LĐ	Tỷ lệ (%)
Đại học, trên đại học	79	45,9
Cao đẳng, trung cấp	18	10,5
LD có tay nghề	63	36,6
LD phổ thông	12	7,0
<b>Tổng cộng</b>	<b>172</b>	<b>100,0</b>

### 9.2. Chính sách đối với người lao động

Tất cả người lao động làm việc tại Công ty COKYVINA đều được tuyển dụng và ký Hợp đồng Lao động theo quy định của Bộ Luật Lao động theo các loại hợp đồng không xác định thời hạn và có thời hạn từ 1 đến 3 năm. Người lao động trong Công ty được đảm bảo các chế độ về bảo hiểm, an toàn lao động, chế độ làm thêm giờ, thời gian nghỉ ngơi và các chế độ với lao động nữ theo đúng quy định của Bộ luật Lao động từ đó, người lao động luôn an tâm gắn bó với Công ty.

- Chính sách đào tạo: Công ty luôn tạo điều kiện và khuyến khích người lao động học tập nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ để công tác đạt hiệu quả cao. Hàng năm, Công ty có chính sách đào tạo các cán bộ chủ chốt và cán bộ nghiệp vụ tùy theo yêu cầu công việc. Mặc dù là một công

ty thương mại nhưng Công ty cũng rất chú trọng đến công tác đầu tư và bồi dưỡng lực lượng cán bộ khoa học kỹ thuật, vì đây là lực lượng hỗ trợ và hậu thuẫn trong công tác bán hàng, đặc biệt là với các mặt hàng thiết bị công nghệ cao.

- Chính sách lương thưởng: Công ty xây dựng chính sách lương phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước, phù hợp với trình độ, năng lực và công việc của từng người. Nhằm khuyến khích CBCNV gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng định kỳ, đột xuất cho các cá nhân và tập thể.

## 10. Chính sách cổ tức

Từ khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty đều duy trì mức cổ tức ổn định cho cổ đông. Tỷ lệ cổ tức trong hai năm 2006, 2007 giữ ổn định ở mức 15%, năm 2008 là 8%. Trong ba năm tới, mức cổ tức dự kiến là từ 7%-15%.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

#### a. Trích khấu hao tài sản cố định

Nguyên tắc trích khấu hao của Công ty được dựa trên thời gian hữu dụng ước tính theo quyết định 206/2003/QĐ –BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính về ban hành Chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Công ty áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng đối với tài sản cố định hữu hình dựa trên thời gian hữu dụng ước tính như sau:

Danh mục	Năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	5-50 năm
Máy móc, thiết bị	5-15 năm
Phương tiện vận tải	6-30 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3-10 năm

#### b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động Công ty năm 2008 là 3.581.657 đ/người/tháng.

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

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay.

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

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009
Thuế GTGT	727	268	49
Thuế thu nhập doanh nghiệp	789	290	151
Thuế thu nhập cá nhân	293	4	19
Thuế khác	-	72	55
<b>Tổng cộng:</b>	<b>1.809</b>	<b>634</b>	<b>274</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 và số liệu tới 30/06/2009 do Phòng Kế toán COKYVINA cung cấp.*

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

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định của Pháp luật và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Cụ thể như sau:

- Quỹ dự phòng tài chính: mức trích hàng năm không vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho đến khi bằng 10% vốn điều lệ;
- Quỹ đầu tư phát triển: được trích lập theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi: được trích lập theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ

**f. Số dư các quỹ tại Công ty như sau:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Quỹ đầu tư phát triển	4.769	6.368	7.511
Quỹ dự phòng tài chính	647	1.090	1.294
Quỹ khen thưởng phúc lợi	2.144	2.221	2.332

*Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 và Báo cáo tài chính quý II/2009 COKYVINA do Công ty tự lập.*

**g. Tổng dư nợ vay**

Tới 30/06/2009, Công ty không có các khoản vay ngắn hạn, dài hạn.

**h. Tình hình công nợ hiện nay****– Các khoản phải thu**

Chi tiết các khoản nợ phải thu của Công ty như sau:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Phải thu khách hàng	44.347	54.402	28.275
Trả trước cho người bán	21.790	16.200	33.387
Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	792
Phải thu khác	221	222	285
<b>Tổng</b>	<b>66.358</b>	<b>70.824</b>	<b>62.739</b>
<i>Dự phòng phải thu khó đòi</i>	<i>6.734</i>	<i>3.851</i>	<i>3.851</i>

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 (Công ty mẹ, Hợp nhất); BCTC quý II/2009 COKYVINA do Công ty tự lập.

Công ty thực hiện trích dự phòng đối với các khoản phải thu khó đòi theo quy định tại Thông tư 13/2006/TT-BTC ngày 27/2/2006 của Bộ Tài chính “Hướng dẫn chế độ trích lập và sử dụng các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, tổn thất các khoản đầu tư tài chính, nợ khó đòi và bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây lắp tại doanh nghiệp”. Theo đó, cuối năm tài chính, Công ty dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi. Công ty thực hiện tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp. Tại thời điểm 31/12/2008, số dự phòng phải trích lập là 3.851.102.286 đồng thấp hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi (6.734.049.139 đồng) nên Công ty đã hoàn nhập khoản chênh lệch vào thu nhập khác, dẫn đến số dư dự phòng nợ phải thu khó đòi giảm xuống còn 3.851.102.286 đồng.

Chi tiết chỉ tiêu “Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi” tại thời điểm 31/12/2008 như sau:

TT	Khách hàng	Nội dung	Số tiền (đồng)
1.	Viễn thông Bắc Giang	Mua cáp	1.454.423.616
2.	Viễn thông Bắc Ninh	Mua cáp	652.578.115
3.	Viễn thông Cao Bằng	Phí ủy thác	4.299.946
4.	Viễn thông Đà Nẵng	Phí ủy thác, bóc xếp, vận chuyển	103.734.521
5.	Viễn thông Hà Giang	Cáp quang, măng xông	12.000.000
6.	Viễn thông Hải Dương	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	128.667.845
7.	Viễn thông Hà Nam	Phí ủy thác	4.258.642
8.	Bưu điện Hà Nội	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	131.697.642
9.	Viễn thông Hà Tây	Phí ủy thác, vận chuyển, bóc xếp	70.418.415
10.	Viễn thông Hòa Bình	Phí ủy thác	4.307.548
11.	Viễn thông Lào Cai	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	58.908.956
12.	Viễn thông Lạng Sơn	Phí tiếp nhận, vận chuyển	53.005.350
13.	Viễn thông Nam Định	Phí tiếp nhận, vận chuyển	100.053.929
14.	Viễn thông Ninh Bình	Phí ủy thác	3.669.979
15.	Viễn thông Ninh Thuận	Thi công lắp đặt thiết bị	56.239.000
16.	Viễn thông Phú Thọ	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	142.883.034
17.	Viễn thông Phú Yên	Phí ủy thác	23.383.108



TT	Khách hàng	Nội dung	Số tiền (đồng)
18.	Viễn thông Quảng Ngãi	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	4.127.689
19.	Viễn thông Quảng Ninh	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	108.914.293
20.	Viễn thông Sơn La	Phí ủy thác	4.671.389
21.	Viễn thông Thái Bình	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	30.552.447
22.	Viễn thông Thái Nguyên	Cáp quang, mạng xông	8.939.849
23.	Viễn thông Vĩnh Phúc	Phí ủy thác	11.219.079
24.	VT Bà Rịa- Vũng Tàu	Phí tiếp nhận, vận chuyển	38.117.799
25.	Viễn thông Yên Bái	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	34.120.917
26.	Công ty Viễn thông liên tỉnh	Phí ủy thác	139.812.075
27.	Công ty dịch vụ viễn thông	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	299.277.829
28.	Công ty viễn thông quốc tế	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	9.412.832
29.	Công ty VT Điện Biên-Lai Châu	Phí ủy thác	1.438.857
30.	Công ty TNHH TBVT Hải Phòng	Cáp	35.000.000
31.	Công ty VT Cần Thơ- Hậu Giang	Phí ủy thác, tiếp nhận, vận chuyển	120.967.587
	<b>Tổng cộng</b>		<b>3.851.102.286</b>

*Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính – COKYVINA*

– **Các khoản phải trả**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Phải trả cho người bán	113.185	145.427	124.010
Người mua trả tiền trước	2.836	6.529	1.528
Phải trả công nhân viên	4.221	2.668	681
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.809	634	188
Chi phí phải trả	38.405	38.087	36.998
Phải trả nội bộ	17.265	-	-
Các khoản phải trả phải nộp khác	24.032	37.313	23.096
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>201.753</b>	<b>230.658</b>	<b>186.501</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008 và Báo cáo tài chính quý II/2009 COKYVINA do Công ty tự lập.*

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

**Một số chỉ tiêu tài chính**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)</b>		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,20	1,08
+ Hệ số thanh toán nhanh	0,99	0,94
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
+ Hệ số nợ/ Tổng tài sản (%)	66,45	73,56
+ Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu (lần)	2,02	2,86
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)</b>		
+ Vòng quay hàng tồn kho	7,36	3,36
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,89	0,45

<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)</b>		
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3,50	3,60
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH	9,51	6,23
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	3,13	1,60
+ Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	4,17	3,97

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008

## 12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc

### 12.1. Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị

#### a. Chủ tịch HĐQT

**Ông: NGUYỄN KIM KỲ**

*Giới tính:* Nam

*Ngày tháng năm sinh:* 01/05/1952

*Số CMTND:* 011037204 - Công an Hà Nội cấp ngày 08/04/2003

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Ngọc Xá, Quế Võ, Bắc Ninh

*Địa chỉ thường trú:* Tổ 32C Phương Liên, Đống Đa, Hà Nội

*Số ĐT liên lạc ở cơ quan:* (04) 9781 323

*Trình độ văn hóa:* 10/10

*Trình độ chuyên môn:* Kỹ sư vô tuyến điện

*Quá trình công tác:*

Năm 1959-1970: Học sinh phổ thông

Năm 1970 – 1976: Học Đại học Kỹ thuật thông tin liên lạc tại Liên Xô cũ

Năm 1977 – 1984: Cán bộ - Công ty Vật tư Bưu điện

Năm 1984 – 1988:	Phó phòng kế hoạch Công ty Vật tư Bưu điện
Năm 1988 – 1990:	Trưởng phòng kế hoạch Công ty Vật tư Bưu điện
Năm 1990 – 1997:	Trưởng Trung tâm Kinh doanh II Công ty Vật tư Bưu điện
Năm 1997 – 1998:	Phó Giám đốc Công ty Vật tư Bưu điện
Năm 1998 – 5/2005:	Giám đốc Công ty Vật tư Bưu điện I
Từ 5/2005-nay:	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	<b>Chủ tịch Hội đồng Quản trị – Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông</b>
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Ủy viên HĐQT Công ty CP công nghệ cáp quang và thiết bị Bưu điện (TFP), Ủy viên HĐQT Công ty CP cáp và vật liệu mạng (Vinacap), Chủ tịch HĐQT Công ty CP dịch vụ xây lắp COKYVINA.
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	1.177.500 cổ phần trong đó: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cổ phần đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty: 1.147.500</li><li>▪ Cổ phần sở hữu cá nhân: 30.050</li></ul>
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

**b. Thành viên HĐQT****1. Ông: TƯỜNG DUY TOẢN**

<i>Giới tính</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh</i>	10/04/1951
<i>Số CMTND:</i>	011117076 do Công an Hà Nội cấp ngày 10/06/2008
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Xã Liên Khê, huyện Khoái Châu, tỉnh Hưng Yên
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 5, ngõ 39, Nguyễn Phúc Lai, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	(04) 9 781 323
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư viễn thông
<i>Quá trình công tác:</i>	
Năm 1968-1970	Học Đại học Kỹ thuật thông tin liên lạc
Năm 1970 – 1975:	Bộ đội
Năm 1976 – 1980:	Học Đại học Kỹ thuật thông tin liên lạc
Năm 1980 – 5/2005:	Phó Giám đốc Công ty Vật tư Bưu điện, nay là Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông
5/2005- nay:	Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông

<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	395.000 cổ phần
	trong đó:
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 378.000;</li><li>▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân: 17.000</li></ul>
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

## **2. Ông: ĐẶNG ĐÌNH THỤ**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	18/02/1955
<i>Số CMTND:</i>	011078432 do Công an Hà nội cấp ngày 20/05/1992
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Nam Hồng, Nam Trực, Nam Định
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	260/60 Cầu Giấy, Hà Nội
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	(04) 9781 323
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư điện, Cử nhân ngoại thương
<i>Quá trình công tác:</i>	
<i>Năm 1975 – 1980:</i>	Bộ đội

Năm 1980 – 1983:	Học Đại học Bách Khoa, Hà Nội
Năm 1983 – 1986:	Công tác tại Tổng công ty Machinoimport, Bộ Ngoại thương
Năm 1986-1990:	Học tại Học viện Ngoại thương Matxcova (Liên Xô cũ)
Năm 1990-1992:	Công tác tại Tổng công ty Machinoimport, Bộ Ngoại thương
Năm 1993-9/1998:	Công tác tại Công ty Vật tư Bưu điện I
10/1998 – 5/2005:	Phó Giám đốc Công ty Vật tư Bưu điện I
5/2005-nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần thương mại Bưu chính Viễn thông
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần thương mại Bưu chính Viễn thông
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Không
<i>Số cổ phần nắm giữ:</i>	487.750 cổ phần trong đó: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Số cổ phần đại diện cho vốn Nhà nước tại Công ty: 459.000 ;</li><li>▪ Số cổ phần sở hữu cá nhân: 28.750</li></ul>
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

**3. Ông: PHẠM NGỌC NINH**

*Giới tính:* Nam

*Ngày tháng năm sinh:* 19/3/1962

*CMTND:* 011686785 do Công an Hà Nội cấp ngày 16/2/2006

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Vụ Bản, Nam Định

*Địa chỉ thường trú:* Số 2Tổ 22 Phường Phương Liên, Đống Đa, Hà Nội

*Số ĐT liên lạc ở cơ quan:* (04) 9781 323

*Trình độ văn hóa:* 10/10

*Trình độ chuyên môn:* Kỹ sư kinh tế thông tin

*Quá trình công tác:*

11/1986-11/1988	Chuyên viên phòng cung ứng và kế hoạch, Công ty Vật tư Bưu điện
11/1988-7/1994	Cán bộ Trung tâm kinh doanh, Công ty dịch vụ XNK vật tư Bưu điện
7/1994-9/1997	Phó Trưởng Trung tâm kinh doanh II, Công ty Vật tư Bưu điện I
9/1997- 5/2005	Trưởng Trung tâm kinh doanh II, Công ty Vật tư Bưu điện I
5/2005-nay	Phó Tổng Giám đốc, Ủy viên HĐQT Công ty COKYVINA, đến tháng 6/2007 kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội

*Chức vụ công tác hiện nay:* Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc, kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội

*Chức vụ hiện đang nắm giữ ở tổ chức khác:* Không



<i>Số cổ phần sở hữu cá nhân:</i>	17.020 cổ phần
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

**4. Ông: NGUYỄN CÔNG MINH**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	23/01/1960
<i>CMTND:</i>	011663990 do Công an Hà nội cấp ngày 07/06/2007
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Lộc Ninh, Quảng Ninh, Quảng Bình
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	P404 Tòa nhà Hacıscó – 15 Ngõ 107 Nguyễn Chí Thanh – Láng Hạ- Đống Đa- Hà Nội
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	(04) 5771086
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
Năm 1992-1998	Viện Kinh tế Bưu điện
1998-nay	Công ty Tài chính Bưu điện
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	<b>Ủy viên HĐQT</b>
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:</i>	Phó Giám đốc Công ty Tài chính Bưu điện, Đại diện phần vốn góp của Công ty tài chính Bưu điện làm Ủy viên HĐQT tại các công ty: Công ty CP thủy điện Quế Phong, Công ty CP Đầu tư &

xây dựng Bưu điện, Công ty CP đầu tư & phát triển dịch vụ hạ tầng viễn thông; Quỹ Đầu tư Chứng khoán Sài Gòn A2.

*Số cổ phần nắm giữ:*

155.250 cổ phần

trong đó:

- Số cổ phần đại diện cho vốn của Công ty tài chính Bưu điện tại COKYVINA: 150.000;
- Số cổ phần sở hữu cá nhân: 5.250

*Hành vi vi phạm pháp luật:*

Không

*Các khoản nợ đối với Công ty:*

Không

*Lợi ích liên quan đối với Công ty:*

Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty

*Những người có liên quan:*

Không

## **5. Bà: TRẦN THỊ TUYẾT MAI**

*Giới tính:*

Nữ

*Ngày tháng năm sinh:*

25/04/1971

*CMTND:*

011784965 do Công an Hà nội cấp ngày 10/04/1993

*Quốc tịch:*

Việt Nam

*Dân tộc:*

Kinh

*Quê quán:*

Triệu Phong, Quảng Trị

*Địa chỉ thường trú:*

65/69 Phố Nguyễn Phúc Lai, Hà Nội

*Số ĐT liên lạc ở cơ quan:*

(04) 3 9781323/3 9782359

*Trình độ văn hóa:*

12/12

*Trình độ chuyên môn:*

Cử nhân Học viện Ngân hàng, Cử nhân

Luật

*Quá trình công tác:*

7/1993-8/2004

Nhân viên phòng kế toán, Công ty Vật tư Bưu điện

8/2004- 1/2008

Phó trưởng phòng kế toán tài chính, Công ty Vật tư Bưu điện nay là Công ty CP Thương mại BCVT

1/2008-nay

Phó trưởng phòng Kế toán tài chính kiêm Tổ trưởng tổ kế hoạch tổng hợp, từ tháng 5/2009 Ủy viên HĐQT Công ty

*Chức vụ công tác hiện nay:*

Ủy viên HĐQT, Phó trưởng phòng tài chính kế toán kiêm Tổ trưởng Tổ kế hoạch Tổng hợp Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông

*Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:*

Ủy viên BKS Công ty CP công nghệ cáp quang và thiết bị bưu điện (TFP); Ủy viên BKS Công ty CP cáp và vật liệu mạng (Vinacap).

*Số cổ phần sở hữu cá nhân:*

9.400 cổ phần

*Hành vi vi phạm pháp luật:*

Không

*Các khoản nợ đối với Công ty:*

Không

*Lợi ích liên quan đối với Công ty:*

Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty

*Những người có liên quan:*

Em trai Trần Quang Long : 36.330 cổ phần

**12.2. Danh sách Ban kiểm soát****a. Trưởng Ban Kiểm soát****Bà: LÊ THỊ PHƯƠNG**

<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	29/3/1959
<i>CMTND:</i>	200164472 do Công an Đà Nẵng cấp ngày 23/8/1997
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Thành Phố Đà Nẵng
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 419 Phan Chu Trinh, Thành phố Đà Nẵng
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	0913404818
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân chuyên ngành Kế toán
<i>Quá trình công tác:</i>	
<i>Từ 1979-nay</i>	Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông- Chi nhánh Đà Nẵng
<i>Chức vụ công tác hiện nay:</i>	Giám đốc Chi nhánh Đà Nẵng, Trưởng ban kiểm soát Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông
<i>Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Không
<i>Số cổ phần sở hữu cá nhân:</i>	7.800 cổ phần
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

**b. Thành viên Ban Kiểm soát****1. Bà: PHẠM THỊ ÁNH TUYẾT**

*Giới tính:* Nữ

*Ngày tháng năm sinh:* 07/06/1961

*CMTND:* 010161450 do Công an Hà nội cấp ngày 26/01/2005

*Quốc tịch:* Việt Nam

*Dân tộc:* Kinh

*Quê quán:* Xã Diễn Thành, huyện Diễn Châu, tỉnh Nghệ An

*Địa chỉ thường trú:* Số 5, ngách 6, ngõ 64 Nguyễn Lương Bằng, Đống Đa, Hà Nội

*Số ĐT liên lạc ở cơ quan:* (04) 9761618

*Trình độ văn hóa:* 10/10

*Trình độ chuyên môn:* Kỹ sư xây dựng, Cử nhân kinh tế

*Quá trình công tác:*

03/1985 – 08/1988:	Đội xây dựng Công ty COKYVINA
08/1988 – 12/1989:	Phòng Kế hoạch Công ty COKYVINA
01/1991 – 08/1992:	Đội sản xuất Công ty COKYVINA
09/1992 – 03/2000:	Trung tâm Kinh doanh III Công ty COKYVINA
4/2000 – 01/2008:	Trung tâm Kinh doanh I Công ty COKYVINA
02/2008 – 5/2008:	Trung tâm Kinh doanh III Công ty COKYVINA
6/2008-nay:	Phòng Kế hoạch kinh doanh chi nhánh Hà Nội

*Chức vụ công tác hiện nay:* Thành viên Ban kiểm soát

<i>Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số cổ phần sở hữu cá nhân:</i>	3.750 cổ phần
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

## **2. Ông: LÊ XUÂN HOÀNG**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	17/11/1960
<i>CMTND:</i>	010271233 do Công an Hà Nội cấp ngày 20/7/2005
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Xã Hoằng Quang, Hoằng Hóa, Thanh Hóa
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	29 ngõ Văn Chương, Tôn Đức Thắng, Hà Nội
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	(04) 9782367
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Đại học ngoại thương
<i>Quá trình công tác:</i>	
Năm 1966 – 1977:	Học phổ thông
Năm 1977 – 1982:	Học Đại học Ngoại thương
Năm 1983 – 1992:	Công tác tại Công ty Xuất nhập khẩu than và cung ứng vật tư, Bộ Năng lượng

Năm 1992 – nay:	Công tác tại Công ty COKYVINA
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban Kiểm soát, Trưởng phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu
Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không
Số cổ phần sở hữu cá nhân:	13.940 cổ phần
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
Những người có liên quan:	Không

**c. Danh sách Ban Giám đốc**

- **Tổng Giám đốc:** Ông Nguyễn Kim Kỳ (Xem lý lịch ở phần 12.1. a)
- **Phó Tổng Giám đốc:**
  - Ông Tường Duy Toàn (Xem sơ yếu lý lịch ở phần 12.1. b 1)
  - Ông Đặng Đình Thụ (Xem sơ yếu lý lịch ở phần 12.1. b 2)
  - Ông Phạm Ngọc Ninh (Xem sơ yếu lý lịch ở phần 12.1. b 3)
  - Bà Doãn Thị Bích Ngọc – Phó Tổng Giám đốc

**Bà: DOÃN THỊ BÍCH NGỌC**

Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	15/11/1957
CMTND:	022749238 do Công an Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 23/2/2008
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Ngọc Mỹ, Quốc Oai, Hà Tây
Địa chỉ thường trú:	22 Nguyễn Đình Chiểu, Quận I, Thành

	phố Hồ Chí Minh
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	(08) 9 104 200
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân vật lý, Thạc sỹ kinh tế
<i>Quá trình công tác:</i>	
11/1979-7/1984	Giáo viên Vật lý, Trường PTTT Vĩnh Hảo, Hải Phòng
8/1984-6/1987	Nhân viên phòng Kế hoạch, Công ty Vật tư Bưu điện , Tổng cục Bưu Điện
7/1987-12/1993	Nhân viên phòng Kế hoạch –Công ty Vật tư Bưu điện II
1/1994-12/1995	Phó phòng Kinh doanh, Công ty Vật tư Bưu điện II
1/1996-6/1996	Phụ trách Trung tâm kinh doanh Công ty Vật tư Bưu điện II
7/1996-12/1999	Trưởng Trung tâm kinh doanh, Công ty Vật tư Bưu điện II
1/2000-3/2002	Trưởng phòng Kế hoạch Kinh doanh, Công ty Vật tư Bưu điện II
4/2002-10/2002	Chuyên viên kế hoạch kinh doanh của Giám đốc Công ty Vật tư Bưu điện II
11/2002-7/2004	Phó Giám đốc Chi nhánh Công ty Vật tư Bưu điện I tại Thành phố Hồ Chí Minh
8/2004-7/2007	Giám đốc Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh – Công ty Vật tư Bưu điện I (nay là Công ty CP TM Bưu chính viễn thông)
8/2007-nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty COKYVINA kiêm Giám đốc Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
<i>Chức vụ công tác hiện</i>	Phó Tổng Giám đốc Công ty COKYVINA



<i>nay:</i>	kiêm Giám đốc Chi nhánh TP Hồ Chí Minh
<i>Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác</i>	Không
<i>Số cổ phần sở hữu cá nhân:</i>	9.500 cổ phần
<i>Hành vi vi phạm pháp luật:</i>	Không
<i>Các khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty
<i>Những người có liên quan:</i>	Không

**d. Kế toán trưởng:****Ông: NGUYỄN QUỐC KẾ**

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	24/01/1956
<i>CMTND:</i>	012516204 do Công an Hà Nội cấp ngày 23/4/2002
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Quê quán:</i>	Thái Hoà, Bình Giang, Hải Dương
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 11 Ngõ 293 Nguyễn Tam Trinh, Hoàng Mai, Hà Nội
<i>Số ĐT liên lạc ở cơ quan:</i>	04 9781 323
<i>Trình độ văn hóa:</i>	10/10
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân kinh tế

*Quá trình công tác:*

4/1974-11/1974	Học trường xây dựng I- Bộ cơ khí luyện kim
11/1974-8/1978	Công nhân công trường 18, Công ty xây lắp luyện kim
8/1978-3/1982	Học sinh trường kinh tế I, Bộ cơ khí luyện kim
3/1982-2/2002	Nhân viên phòng kế toán tài chính, Công ty vật tư Bưu điện I
2/2002-2004	Phó phòng Kế toán tài chính, Công ty Vật tư Bưu điện I
2004-nay	Trưởng phòng kế toán tài chính, Kế toán trưởng Công ty COKYVINA

*Chức vụ công tác hiện nay:*

Kế toán trưởng, Trưởng phòng Kế toán tài chính Công ty CP Thương mại Bưu chính viễn thông

*Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác*

Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)

*Số cổ phần sở hữu cá nhân:*

18.820 cổ phần

*Hành vi vi phạm pháp luật:*

Không

*Các khoản nợ đối với Công ty:*

Không

*Lợi ích liên quan đối với Công ty:*

Lương, thưởng và phụ cấp theo quy định của Công ty

*Những người có liên quan:*

Không

### 13. Tài sản

#### Tổng hợp Tài sản cố định

Đơn vị: triệu đồng

TT	Khoản mục	31/12/2008		30/06/2009	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
<b>I</b>	<b>TSCĐ Hữu hình</b>	<b>53.465</b>	<b>31.769</b>	<b>49.370</b>	<b>25.808</b>
1	Nhà cửa vật kiến trúc	17.445	9.096	14.254	5.286
2	Máy móc thiết bị	30.434	21.376	30.142	19.907
3	Phương tiện vận tải	5.408	1.190	4.974	615
4	Thiết bị quản lý	178	107		
<b>II</b>	<b>TSCĐ Vô hình</b>	<b>3.714</b>	<b>3.708</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1	Quyền sử dụng đất	3.702	3.702		
2	Phần mềm ứng dụng	12	6		
	<b>Tổng cộng</b>	<b>57.179</b>	<b>35.477</b>	<b>49.370</b>	<b>25.808</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008 và Báo cáo tài chính Quý III/2009 do COKYVINA tự lập

#### Danh sách nhà xưởng đất đai hiện Công ty đang quản lý và sử dụng

TT	Địa chỉ	Diện tích (m2)	Mục đích sử dụng	Tình trạng sở hữu
1	178 Triệu Việt Vương, Hai Bà Trưng, Hà Nội	171,66	Trụ sở văn phòng Công ty	Đang làm thủ tục xin cấp giấy CNQSDD
2	Dốc Yên Viên, Gia Lâm, Hà nội	9.429,00	Nhà máy cáp	Đang làm thủ tục xin cấp giấy CNQSDD
3	N5, N6 Tập thể Nguyễn Công Trứ, Hai Bà Trưng, Hà nội	93,60	Trụ sở, văn phòng Chi nhánh	Đang làm thủ tục xin cấp giấy CNQSDD
4	Số 83 Đường Vạn Mỹ, Hải Phòng	4.618,15	Trụ sở, văn phòng Chi nhánh, Kho	Đất được cấp quyền sử dụng

TT	Địa chỉ	Diện tích (m2)	Mục đích sử dụng	Tình trạng sở hữu
5	Số 2 Phố Thanh Hải, Đà Nẵng	582,80	Trụ sở, văn phòng Chi nhánh	Thuê 15 năm, từ 01/01/2003 đến 31/12/2017
6	Hoà Minh, Liên Chiểu, Đà Nẵng	8.871,00	Kho	Đang làm thủ tục xin cấp giấy CNQSDĐ
<b>Tổng</b>		<b>23.766,21</b>		

Nguồn: Phòng Kế toán tài chính – COKYVINA

## 14. Kế hoạch lợi nhuận cổ tức các năm tiếp theo

### 14.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 và Nghị quyết Hội đồng quản trị thông qua ngày 22/05/2009 thì kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức cho năm 2009-2011 như sau:

#### Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2009 – 2011

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Giá trị	Tăng /giảm	Giá trị	Tăng /giảm	Giá trị	Tăng /giảm
Doanh thu	<b>100.000</b>	(26,4%)	<b>100.000</b>	0,0%	<b>110.000</b>	10,0%
Lợi nhuận sau thuế	4.200	(17,8%)	3.600	(14,3%)	3.780	5,0%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	4,2%	11,6%	3,6%	(14,3%)	3,4%	(4,5%)
Tỷ suất Lợi nhuận sau	5,3%	(8,8%)	4,5%	(14,8%)	4,7%	3,9%

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Giá trị	Tăng /giảm	Giá trị	Tăng /giảm	Giá trị	Tăng /giảm
thuế/VCSH						
Tỷ lệ cổ tức	Trên 7%		Trên 7%		Trên 7%	

Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính – COKYVINA

- Các giả định làm cơ sở cho kế hoạch trên:
  - Vốn điều lệ của công ty 2009-2011 là 40.500 triệu đồng
  - Mức thuế suất và các ưu đãi thuế: thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp sau khi giảm 50% là 12,5% trong năm 2009. Thuế suất thuế TNDN năm 2010, 2011 là 25%.
- Căn cứ để đạt kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 2009-2011: Công ty xây dựng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 2009-2011 dựa trên các căn cứ như sau:
  - Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty được xây dựng dựa trên các nghiên cứu, khảo sát chi tiết về thị trường cũng như những đánh giá đúng mức về năng lực hiện có của Công ty, căn cứ vào tình hình sản xuất kinh doanh thực tế và kết quả sản xuất kinh doanh đã đạt được năm 2007, 2008 và định hướng phát triển kinh doanh các năm tiếp theo của Công ty. Theo nhận định của Công ty, trong các năm tới, thị trường cáp đồng viễn thông tiếp tục suy thoái; mạng cố định suy giảm, mạng di động và iP tiếp tục tăng trưởng mạnh; các nhà khai thác viễn thông là VNPT, Viettel, EVN+HTMobile chuyển hướng đầu tư vào công nghệ 3G, các dịch vụ giá trị gia tăng, băng thông rộng... Vì vậy, trong các năm tới, Công ty chủ trương đẩy mạnh cung cấp dịch vụ ủy thác nhập khẩu thiết bị 3G cho bốn nhà cung cấp 3G đã được cấp phép, đặc biệt là Vinaphone của VNPT. Hoạt động ủy thác nhập khẩu là thế mạnh truyền thống của Công ty và doanh thu của mảng này có khả năng tăng trưởng khi Công ty thực hiện kèm theo dịch vụ vận chuyển tới công trình cho các nhà ủy thác. Dự kiến, doanh thu dịch vụ của Công ty trong các năm tới chiếm từ 8%-12% tổng doanh thu. Đối với kinh doanh thiết bị, đây vẫn là hoạt động tạo ra doanh thu và lợi nhuận chủ yếu của Công ty, với tỷ trọng từ 86%-90% tổng doanh thu và lợi nhuận. Công ty định hướng phát triển kinh doanh các

thiết bị, sản phẩm, mặt hàng phục vụ cho phát triển mạng 3G thông qua việc tham dự các gói thầu cung cấp thiết bị cho các nhà cung cấp 3G. Các mảng hoạt động khác sẽ chiếm khoảng 2% tổng doanh thu của Công ty, bao gồm hoạt động sản xuất của Nhà máy cáp, doanh thu tài chính từ các dự án góp vốn đầu tư... Công ty dự kiến tiếp tục duy trì sản xuất cáp đồng của Nhà máy cáp để sử dụng làm cáp ngọn phục vụ nhu cầu sửa chữa thay thế thường xuyên mạng cũ và phát triển thuê bao cố định, internet mới bằng việc kiến nghị VNPT hỗ trợ tiêu thụ, đồng thời tìm kiếm thị trường để cung cấp sản phẩm bọc cáp quang nhằm bù đắp chi phí khấu hao thiết bị nhà máy cáp và giảm thiểu chi phí hoạt động. Việc đầu tư cải tạo khu kho của Công ty tại Hải Phòng năm 2008 và đưa vào vận hành, khai thác sẽ góp phần làm tăng doanh thu của Công ty trong các năm tới.

- Dự báo triển vọng phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam trong các năm tiếp theo. Tốc độ tăng trưởng kinh tế có thể được duy trì ở mức 6-7% sẽ tiếp tục tạo đà cho sự tăng trưởng của hạ tầng công nghệ viễn thông do đó mức cầu đối với sản phẩm và dịch vụ của Công ty vẫn tăng trong các năm tới. Tuy nhiên, do Công ty cần có thời gian để thay đổi cơ cấu doanh thu theo nhu cầu thị trường nên mức tăng doanh thu, lợi nhuận trong 3 năm tới được xây dựng với tỷ lệ ở mức thận trọng: 5%-10%. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận nêu trên cũng đã tính tới mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt để giành thị phần giữa các doanh nghiệp công nghiệp, thương mại trong ngành viễn thông cũng như việc Công ty không còn trong thời hạn được miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp từ năm 2010.
  - Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2008 là 8% và Công ty dự kiến mức chi trả cổ tức không dưới 7% trong các năm sau. Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế do ảnh hưởng của suy thoái, Công ty chủ trương giữ lại phần lớn lợi nhuận để phát triển hoạt động kinh doanh, tạo tiền đề cho phát triển bền vững của Công ty ở giai đoạn sau và đã được ủng hộ của các cổ đông.
- Các giải pháp cụ thể thực hiện kế hoạch doanh thu, lợi nhuận trong 3 năm tới:
- Duy trì và phát triển quan hệ với khách hàng hiện có thông qua chính sách chăm sóc khách hàng thường xuyên;

- Tích cực tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường ra ngoài các đơn vị thuộc VNPT như Viettel, EVN Telecom...
- Đa dạng hóa các sản phẩm kinh doanh, linh hoạt theo nhu cầu thị trường;
- Kiện toàn cơ cấu tổ chức của Công ty theo hướng gọn nhẹ, cắt giảm chi phí hợp lý nâng cao hiệu quả hoạt động điều hành sản xuất kinh doanh;
- Tăng cường các quy chế quản lý nội bộ của Công ty;
- Tiếp tục tăng cường công tác theo dõi, đôn đốc, kiểm soát, đối chiếu, thu hồi công nợ

#### 14.2. Các kế hoạch đầu tư tài chính đã được HĐQT, ĐHDCĐ thông qua

Đơn vị: triệu đồng

TT	Tên tổ chức	Vốn Điều lệ	Số vốn COKYVINA thực hiện đầu tư
1	Công ty CP NIKKO Việt Nam	99.762,8	1.090
2	Công ty CP Cấp Việt Nhật	100.000	2.000
3	Công ty CP Công nghệ thông tin	25.000	625
4	Công ty CP du lịch Bưu điện	120.000	980
5	Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện	300.000	8.367,595
6	Công ty CP công nghệ cáp quang và thiết bị	85.000	8.010
7	Công ty CP cáp và vật liệu	100.000	10.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>829.762,8</b>	<b>31.072,595</b>

Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính – COKYVINA

Công ty Cổ phần công nghệ cáp quang và thiết bị bưu điện (TFP), Công ty Cổ phần cáp và vật liệu mạng (Vinacap), Công ty Cổ phần dịch vụ xây lắp COKYVINA (CSC) ... đã đi vào hoạt động từ năm 2008, dự kiến sẽ bắt đầu góp phần làm gia tăng đáng kể lợi nhuận của Công ty từ năm 2009.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam xin đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông trong giai đoạn từ năm 2008 – 2011 như sau:

Trên cơ sở các thông tin thu thập được, sau khi nghiên cứu phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay của Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông, Công ty Chứng khoán Đầu tư cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Thương mại Bưu chính viễn thông dự kiến trong giai đoạn 2008 – 2011 là phù hợp và khả thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng tôi lưu ý rằng các ý kiến nhận xét của chúng tôi được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có tính chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính, chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Các nhận xét này chỉ có ý nghĩa tham khảo, các nhà đầu tư cần cân nhắc một cách cẩn trọng trước khi đưa ra quyết định đầu tư.

**16. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty**

Không có

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

Không có



## PHẦN 5: CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

### 1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông.

### 2. Mệnh giá

10.000/cổ phần

### 3. Tổng số chứng khoán niêm yết

4.050.000 cổ phiếu

### 4. Giá trị sổ sách của cổ phiếu:

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu - Quỹ khen thưởng phúc lợi}}{\text{Số cổ phiếu đang lưu hành}}$$

#### Tại thời điểm 31/12/2008

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{80.146.550.129}{4.050.000} = \mathbf{19.789 \text{ đồng/cổ phần}}$$

#### Tại thời điểm 30/06/2009

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{76.013.380.441}{3.969.000^*} = \mathbf{19.152 \text{ đồng/cổ phần}}$$

### 5. Các cam kết về hạn chế chuyển nhượng

- 5.1. Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng cam kết sẽ nắm giữ 100% cổ phần trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và ít nhất 50% số cổ phần trong 6 tháng tiếp theo, cụ thể:

---

\* Ngày 24/06/2009, Công ty đã thực hiện mua lại 81.000 cổ phần thuộc phần vốn Nhà nước, tương đương 2% Vốn điều lệ để làm cổ phiếu quỹ. Giá thực hiện mua là 15.100 đồng/cổ phần.

Chức vụ	Họ và tên	Số CP sở hữu	Số CP hạn chế chuyển nhượng trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết	Số CP hạn chế chuyển nhượng trong 6 tháng tiếp theo
Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	Nguyễn Kim Kỳ	30.000	30.000	15.000
Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	Tường Duy Toàn	17.000	17.000	8.500
Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	Đặng Đình Thụ	28.750	28.750	14.375
Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD	Phạm Ngọc Ninh	17.020	17.020	8.510
Thành viên HĐQT	Nguyễn Công Minh	5.250	5.250	2.625
Thành viên HĐQT	Trần Thị Tuyết Mai	9.400	9.400	4.700
Phó TGD	Doãn Thị Bích Ngọc	9.500	9.500	4.750
Kế toán trưởng	Nguyễn Quốc Kế	18.820	18.820	9.410
Trưởng BKS	Lê Thị Phương	7.800	7.800	3.900
Thành viên BKS	Lê Xuân Hoàng	13.940	13.940	6.970
Thành viên BKS	Phạm Thị Ánh Tuyết	3.750	3.750	1.875
<b>Tổng cộng</b>		<b>161.230</b>	<b>161.230</b>	<b>80.615</b>

- 5.2. Cổ phiếu quỹ : 81.000 cổ phiếu (từ ngày 24/06/2009 đến ngày 24/12/2009)  
Số cổ phiếu quỹ chỉ có thể được bán trong vòng 6 tháng kể từ ngày 24/6/2009, trừ trường hợp phân phối cho người lao động trong công ty hoặc dùng làm cổ phiếu thưởng.
- 5.3. Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài (thời điểm 24/06/2009): Hiện nay, tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài của Công ty là 0%
- 5.4. Riêng đối với việc chuyển nhượng cổ phần của Công ty Tài chính Bưu điện phải tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật về việc quản lý và sử dụng phần vốn nhà nước tại các Doanh nghiệp có vốn nhà nước.

## **6. Giới hạn về tỷ lệ nắm 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 đối với cổ đông là người nước ngoài. Vì vậy cổ đông là người nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu niêm yết của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

Ngày 15/4/2009, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg quy định tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 1/6/2009 và thay thế Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 của Thủ tướng Chính phủ. Theo đó, nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông là người nước ngoài tại Công ty hiện nay là 0% (đến thời điểm 28/05/2009).

## **7. Các loại thuế có liên quan**

- Đối với Công ty:

Công ty hiện đang áp dụng mức thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế của Công ty (Theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ban hành ngày 03/06/2008).

Công ty được miễn thuế TNDN trong 2 năm đầu kể từ khi cổ phần hoá (2005, 2006) và giảm 50% cho 3 năm tiếp theo (từ năm 2007 đến năm 2009).

– Đối với cá nhân và tổ chức khác:

- Thuế Giá trị gia tăng

Theo Thông tư 129/2008/TT –BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008 thì kinh doanh chứng khoán, hoạt động chuyển nhượng chứng khoán và các hình thức chuyển nhượng vốn khác theo quy định của pháp luật thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT.

- Thuế TNDN

Theo tiết 2.2. điểm 2, tiết 3.1 điểm 3. Phần E Thông tư 130/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12, doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp nước ngoài có thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán thì khoản thu nhập này được xác định là khoản thu nhập khác và kê khai vào thu nhập chịu thuế khi tính thuế TNDN; Thuế suất thuế TNDN đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là 25%.

Đối với Nhà thầu nước ngoài và Nhà thầu phụ nước ngoài (là Tổ chức nước ngoài kinh doanh có cơ sở thường trú tại Việt Nam hoặc không có cơ sở thường trú tại Việt Nam; cá nhân nước ngoài kinh doanh là đối tượng cư trú tại Việt Nam hoặc không là đối tượng cư trú tại Việt Nam kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập phát sinh tại Việt Nam, thực hiện theo Thông tư 134/2008/TT-BTC ngày 31/12/2008 của Bộ Tài chính Hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam. Theo đó, nếu các đối tượng trên có thu nhập từ đầu tư chứng khoán phải nộp thuế TNDN trên cơ sở doanh thu tính thuế TNDN và tỷ lệ (%) thuế TNDN tính trên doanh thu tính thuế, trong đó, doanh thu tính thuế là tổng doanh thu bán chứng khoán tại thời điểm chuyển nhượng; tỷ lệ % thuế TNDN của hoạt động chuyển nhượng chứng khoán là 0,1%.

- Thuế thu nhập cá nhân

Theo Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 8/9/2008 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân, và Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/9/2008 Hướng dẫn Nghị định số 100/2008/NĐ-CP, cá nhân là người cư trú và không cư trú có các khoản thu nhập sau liên quan tới chứng khoán thuộc diện nộp thuế Thu nhập cá nhân:

- Các khoản thưởng bằng chứng khoán mà người lao động nhận được từ người sử dụng lao động;
- Lợi tức cổ phần;
- Thu nhập từ cổ phiếu trả thay cổ tức;
- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán;
- Thu nhập từ thừa kế, nhận quà tặng là chứng khoán

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế theo quy định tại Điều 16 Nghị định này và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 năm trước. Đối với trường hợp khác ngoài trường hợp trên, áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Thuế suất thuế thu nhập cá nhân với thu nhất thuế thu nhập cá nhân uế từ tháng 12 năm trước. Đối

Theo Thông tư 62/2009/TT-BTC ngày 27/3/2009 về hướng dẫn bổ sung thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/9/2008: Cá nhân nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng chưa phải nộp thuế TNCN khi nhận cổ phiếu. Khi chuya phải nộp thuế TNCN khi nhận cổ phiếu trước. Đối với trường hợp động chuyển nhượng chứng khoán và thu nhập từ đầu tư vốn.

Theo Thông tư số 27/2009/TT-BTC ngày 6/2/2009, cá nhân có thu nhập từ tiền lương, tiền công, thu nhập từ nhận thừa kế, quà tặng và từ chuyển nhượng chứng khoán, được giãn nộp thuế trong thời gian từ ngày 01/01/2009 đến hết ngày 31/5/2009.

## **PHẦN 6: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI NIÊM YẾT**

### **1. Tổ chức tư vấn niêm yết**

#### **Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam**

Trụ sở chính : Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng,  
Hà Nội

Điện thoại : +84 4 22200672 Fax : +84 4 22 200 669

Chi nhánh : Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại : +84 8 39142956 Fax : +84 8 38218510

### **2. Tổ chức kiểm toán**

#### **Công ty Cổ phần Kiểm toán và Tư vấn Việt Nam**

Trụ sở chính : Số 22 Phó Đức Chính, Q. Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại : +84 4 37152 655 Fax : +84 4 37152 656

## **PHỤ LỤC**

- Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh  
**Phụ lục II:** Điều lệ Công ty  
**Phụ lục III:** Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Công ty quý 2/2009.  
**Phụ lục IV:** Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết  
**Phụ lục V:** Các tài liệu khác

*Hà Nội, ngày tháng năm 2009*

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Kim Kỳ**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**Lê Thị Phương**

**Nguyễn Quốc Kế**